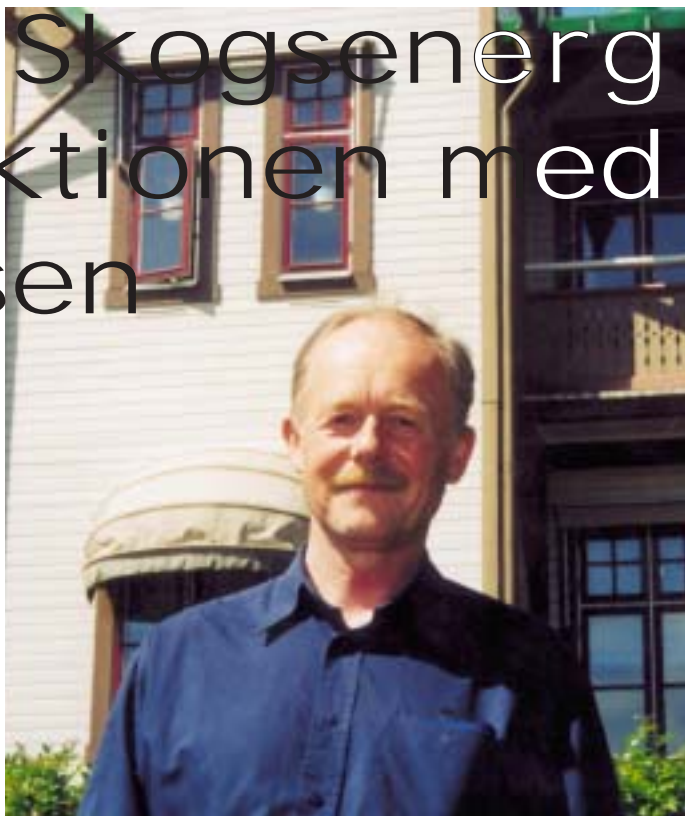


# Södra Skogsenergi ökar produktionen med ny VD i spetsen

*De första uppgifterna för Södra Skogsenergis nytilträdde vd, Mats Håkansson, blir att försöka tillfredsställa en ökande efterfrågan och samtidigt vända den svaga ekonomin till en god lönsamhet för verksamheten.*



Mats Håkansson  
VD på Södra Skogsenergi sedan mars 2002

Mats Håkansson har under sina 25 år inom Södrakoncernen utvecklat sin kunskap inom en rad områden och byggt upp ett stort kontaktnät. Detta kan komma väl till pass när det nu gäller att få alla delar av koncernen motiverade för att se till att det bränsle som finns också kommer fram till kunderna.

– Den nya situation som uppstod senaste vårvintern med brist på bränsle var ett yrvaket uppvaknande.

– Jag kan jämföra detta med hur man hanterar råvaruförsörjningen i massaindustrin. Där har man mycket bättre precision i råvarubedömningarna, menar Mats Håkansson.

Det som har hänt är att nya värmeverk kommit till, några har uppgraderat sina anläggningar, nya fjärrvärmekunder tillkommit, anläggningarna startar tidigare på året och körs längre.

Överblicken av hur detta har påverkat balansen mellan tillgång och efterfrågan har nog saknats.

– Vi skyller inte på någon utan ska göra allt för att möta upp efterfrågan, säger Mats Håkansson. De senaste fyra månaderna har vi jobbat för fullt för att få en positiv attityd hos alla aktörer i systemet och få igång arbetet redan under sommaren. Dock har inte några nya pengar kommit i systemet ännu och vi ligger kvar med gamla avtal.

## Konkreta åtgärder ska öka tillgången

Många avtal löper ett till tre år. Nu försöker Södra Skogsenergi få fram ytterligare volymer som kan säljas utanför dessa avtal. Priset förväntas ligga cirka 20 procent högre än tidigare, det vill säga i nivå med priserna i Mälardalen.

– Då får vi en ekonomisk signal till aktörerna i den långa kedja som medverkar till att bränslet kommer fram, säger Mats Håkansson.

– Det är fem inblandade parter som alla måste vara motiverade: markägaren, leverantören (Södra Skog), entreprenören, åkaren, och Södra Skogsenergi.

Det ställs högre krav på logistik och leveransprecision, allt

från inga leveranser under sommaren till maximal leverans under vintern.

– Vår uppgift är att leverera en bra produkt till skäligen lönsamhet, fjärrvärmeverken ska få en konkurrenskraftig produkt jämfört med olja, säger Mats Håkansson. Det kommer att ta cirka två år innan en högre prisnivå får genomslag och större volymer blir tillgängliga på marknaden, bedömer han.

## Nya metoder

Södra Skogsenergi kommer att använda buntning av GROT, bland annat därför att det är mer skonsamt mot skogen. Man kommer att arbeta mer tillsammans med stora värmeverk för att tillverka den blandning av flis som fungerar bäst.

– Vi kommer att införa ett nytt sortiment bestående av rundved, rötskadad ved, övergrovt material etc. Vi kommer också att ha olika prisklasser beroende på träslag. Som en följd av kvalitetsförbättringar inom massaindustrin kommer mer material att sorteras ut i processen. Vi ska se till att inget går till spillo utan att det kommer ut som bränsle, säger Mats Håkansson.

## Mer torv

Ett tredje konkret grepp för att få fram mer bränsle blir att öka produktionen av torv. Södra Skogsenergi kommer att öka produktionen på sina befintliga mossar. Man är också förberedd på att söka nya bearbetningskoncessioner, beroende på vad som kommer fram den pågående torvutredningen.

## Mer stöd i organisationen

Genom att Södras koncernchef Anders Wahrolén har tagit plats som ordförande i Södra Skogsenergis styrelse har energidelen flyttat upp sin position inom koncernen. Tidigare låg Energi som en del inom Skog, nu är det ett bolag på samma nivå som skog, trä och cellulosa. Det är en viktig signal på att intresset och stödet för skogsenergi ökat inom Södrakoncernen. Koncernledningen stödjer en volymexpansion inom bränsledelen under förutsättning att lönsamheten är rimlig.

## Fokus på större volymer skogsbränsle

Södra Skogsenergi tillverkar idag pellets av bark i Mönssterås. Produktionsvolymen på 40 000–45 000 ton levereras framför allt till större värmeverk samt även till Holland, England och Danmark.

Södra kommer inte att investera i ny pelletproduktion i dagsläget. Motiveringen är att fokus är helt inställt på att få fram större volymer skogsbränsle. Exporten är idag mycket blygsam och inte alls prioriterad, inte heller import är prioriterad.

– Vi ser att det är för dyrt att ta in råvara utifrån, det är inte vår huvuduppgift, säger Mats Håkansson.

## Bruks bjöd in till uppskattat kontaktmöte

**B**ruks BioTech AB bjöd på försommaren in till möte mellan skogsbränsleaktörer och entreprenörer. Den 27 juni möttes cirka 50 branschfolk i Kolsva och deltog samtidigt i en visning av det senaste utförandet av Bruks 804 CT Flisskördare.

På mötet diskuterades bland annat olika system och metoder.

Den förevisade flisskördaren har en årskapacitet på 80.000-100.000 m<sup>3</sup> flis/ år vid flisning av välta efter bilväg. En kapacitet som nås med två förare.

– Metoden ger 15-20 procent lägre kostnad per MWh fritt panna jämfört med andra av dagens prövade system som t ex buntningssystem, framhåller representanterna från Bruks.

### Osäkerhet för nya investeringar

Branschen är allvarligt märkt av sviterna efter den djupa svackan med dålig lönsamhet för flisningsentreprenörer som har gällt de senaste fem åren i större del-

ena av landet.

Det krävs nu uppbackning av finansörer för att entreprenörerna ska kunna nyinvestera i flisskördare och basmaskin på en total kostnad om ca 4,5 miljoner kronor.

### Bättre lönsamhet ett måste

De förväntade ökade volymerna av skogsbränsle kan inte heller komma fram utan bättre lönsamhet för entreprenörerna. Det var de flesta helt överens om. Det framfördes också åsikten att skogsbruket inte visar tillräckligt intresse för GROT-uttag.

### Långa ledtider

Ledtiden för GROT-flis kan beräknas till ca 1,5 år till skillnad från exempelvis timmer till sågverk där leveranserna kan öka redan inom någon vecka.

Andra viktiga aspekter för främjande av skogsbränslet är GROT- anpassad avverkning samt GROT-vält läggning.

*Kia Bruks.*



## TPS köper CP Energi

**T**PS Termiska Processer AB har under juli månad köpt CP Energi AB i Örnsköldsvik som därigenom blivit ett dotterbolag till TPS under namnet TPS - CP Energi AB.

Vd tillsvidare är TPS vd Erik Rensfelt. CP Energi är tillverkare av transportabla värmecentraler för biobränsle, olja, gas och el. TPS CP Energi svarar också för totalentreprenader av kompletta värmecentraler.

Sedan många år tillverkar företaget också de mycket spridda Stadigh containrarna med inbyggd utmatning.

– Genom förvärvet förbättrar vi nu radikalt våra möjligheter att effektivt nå ut på marknaden med vårt kunnande och produkter. Ett exempel är den pulverbrännare, Bio Swirl som vi nu lanserar säger Henrik Lundberg, chef för TPS Industri i en kommentar.

*forts från s 50 Ny vd på Södra*

– Skogsindustrin är utbyggd. Ingen stor ny etablering är planerad. Det finns inte 300 000 kubikmeter  $f_{ub}$  per år som skulle krävas för en ny fabrik. Det innebär att det blir inte så mycket mer biprodukter. Den källa som kan få ökad betydelse är i första hand Grot från slutavverkningar.

– Vi tror att vi under vintern 2003/04 fått fram signaler till entreprenörer och markägare så att vi kan få in nya flismaskiner och expandera rejält. Den närmaste säsongen kan bli en svår övergångssäsong med panikåtgärder på sina håll, tror Mats Håkansson.

– Som det ser ut idag är det markägaren och flisentreprenörerna som har blivit brända. GROT-ris har legat kvar i många år utan att tas tillvara.

– Vi befinner oss nu i ett uppvaknade och har ett svettigt år framför oss. Om ett år ser vi förhoppningsvis resultatet.

– Det är viktigt att ha en helhetssyn för att det ska fungera optimalt. Kontakten med kund och med skog är viktig. Inom massaindustrin har man en helt annan syn. Kundenpassning är inte full utvecklad.

– Vi ska optimera samverkan mellan massa, sågverk och värmeverk, menar Mats Håkansson som påpekar att han är van att hantera stora värden och ha små marginaler. Cirka 1,5-2 procent av omsättningen ska bli över. Vi bör ha en vinst på cirka 5 Mkr för att klara avkastningskraven. De två senaste åren har Södra Skogsenergi dock gjort förlust.

– Jag tror på långsiktighet, förtroende och ärlighet i affärer. Det är viktigt att ha respekt och förtroende för varandra. Tidigare har man jobbat för isolerat, det behövs mer öppenhet mellan skog, massa och energi, inom koncernen, det kommer att förbättra för alla parter.

– Vi måste träffa skogen, massa, sågverk och fjärrvärmeverk och vara den förmedlande länken, en katalysator, avslutar Mats Håkansson

*Anders Haaker*

Antal anställda: 15  
Omsättning: 200 Mkr  
Bildades: 1980  
Dotterföretag till Södra Skogsägarna AB.  
VD: Mats Håkansson  
Utbildning: Jägmästare 1967-71  
Tidigare erfarenhet: 25 år inom Södra-koncernen, lett verksamhet med omsättning på 1 miljard och 100 anställda.

*Fakta om Södra Skogsenergi*