



Jan Erik Dahlström, initiativtagare till pelletsklubben vars konferens nummer är en del av Svebios fasta årliga arrangemang har för Bioenergi gjort denna sammanfattning.



Pellets 2003

En bransch i medvind och

Årets pelletskonferens hölls i Lundsbrunn, en kurort där pellets värmer hotellet. Västra Götalands satsning på bioenergi och pellets är ett bra exempel på hur en region kan ta tillvara de positiva effekter bioenergin har.

Konferensen fokuserade på tre huvudteman:

- *Alternativa råvaror*
- *Marknaden i och utanför Sverige*
- *Hur kan pelletsbranschen bli ännu större - Forskning och Utveckling.*

Vad kommer efter sågspånet?

Får Olle Persson från Byggeliet som han vill så ska sågspånet först bli spånskivor innan det får bli bränsle, men kanske kan man hitta en symbios där dessa fabriker också gör pellets när marknaden svänger.

Lars Martinsson från SP presenterade siffror på industrins biprodukter där det mesta redan är in-tecknat förutom en del bark. Grot och andra trädbränslen är väl det som de flesta sneplat på men med högre råvarupriser kan även salix och rörlfen bli aktuella.

Torven kan vara ett bra alternativ för lite större pannor och Marit Kindahl från Mebio visade prov på en 30%-ig inblandning som tillverkats utan problem. Lars Martinsson visade också på spännande möjligheter om fordonsbränsle kommer att tillverkas av skogsråvara. Stora mängder lignin kan då pelletteras som en viktig biprodukt.

Halm som råvara till pellets kanske inte blir så stort i Sverige om Naturvårdsverket får som dom vill men i Danmark har man länge eldat halm i stora mängder.

Nu byggs en ny pelletsfabrik för tillverkning av 130 000 ton halmpellets av Energi E2 utanför Köpenhamn. Gert Schultz berättade om de stora satsningar man gör för att ersätta kol i stora pannor. I samarbete med en stor parketttillverkare byggs också en fabrik för tillverkning av 180 000 ton träpellets. Till detta kommer import av pellets från olika länder på 120 000 ton för att klara Avedörevverkets bränsle behov. Detta är en mycket spännande satsning som visar vad som kan komma i spåren av besluten att minska de fossila koldioxidutsläppen.

Handel

Att det redan i dag sker en växande gränsöverskridande handel med pellets visade Jarl Marede från SBE och intresset för pellets sprider sig snabbt. Östra Europa är på väg att bli stora pelletsproducenter med export västerut, om alla planer förverkligas.

Tyskland seglar nu upp som nästa pelletsland i Västeuropa med planer på ett par stora pelletsfabriker och import från Österrike.

Svensk produktion



Roger Brodin visar upp torrpellets

Jarl Marede kunde också visa färsk statistik från pelletstillverkningen 2002 inom ramen för PIR, Pelletsindustrins Riksförbund.

År 2002 tillverkades ungefär samma mängd som 2001 tillverkades totalt men den småskaliga marknaden ökade med omkring 50 % till ca 200 000 ton. Till-sammans med en import på ca 100 000 ton och en snabb växande småskalig pelletstillverkning ligger den svenska pelletsmarknaden runt 1 miljon ton.

Småskaligt

Mikael Wallin från SPC har nu placerat 20 "småfabriker" vid hyvlrier och liknande verksam-



Samarbetande Sablins-
Ecotec och Shell

Forskningsnät-
verket passade
på att träffas
på lunchen

med framtidstro.

het med torr råvara. Dessa fabriker har en årlig produktion på ca 2 000 ton vardera.

Lokala småhusmarknader växer snabbt upp kring dessa anläggningar och gynnar därmed försäljning av pelletsbrännare och pelletskaminer. Färsk statistik visar också att pelletsbrännarmarknaden ökade med 25 % under 2002, trots farhågor om att tidigare lokal pelletsbrist och prisökningar skulle ha minskat intresset.

Media kommunikation

Marknaden för pellets har verkligen utvecklats på ett fantastiskt sätt när man tar hänsyn till att detta i huvudsak skett på 10 år. Ändå kan vi inte vara nöjda med detta. Kent Nyström, vd Svebio, visade i sin framställning att beslutsfattare och inte minst blivande kunder småskaligt liksom mellanskaligt fortfarande inte känner till pellets. Att vi har 100 TWh bioenergi redan i dag är kanske ännu mindre känt. Hur gör vi då för att ändra på detta?

Journalisten Peter Gyllander visade tydligt vikten av goda kontakter med media. Bran-

schen har inte presenterat vårt viktiga budskap så att media ser nyhetsvärdet och därmed skriver om pellets.

Ofta hamnar branschen i försvars ställning och måste "rätta till" en felaktig bild av denna framtidsbransch. Alla tips togs emot med tacksamhet och visst har vi mycket att lära.

Hans Lindholm visade att vi också kan lära mycket av "konkurrerande" verksamhet som värmepumpsbranschen. Indelningen av en ny produkts olika marknadsstadier känns väl igen.

Pionjärerna som kommer först och entusiastiskt skruvar och mekar, konsolideringsfasen där produkter förfinas och företag försvinner eller utvecklas för att komma tillbaka stärkta till en tillväxtfas där värmepumparna befunnit sig de senaste åren. När marknaden växer kommer man snabbt över entusiastkunden och måste därmed utveckla produkter som passar den mest ointresserade kunden som faktiskt bara vill ha det varmt och skönt.

Detta var en klar utmaning som förstärktes av Peter Bäckström från Roxtec som visade hur ett företag kan växa snabbt utan

att få problem. Många kloka ord fanns att hämta från lanseringen av en ny produkt på världsmarknaden.

Skaffa bra återförsäljare som fokuserar starkt på din produkt var ett av budskapen. Kundperspektivet är också centralt och när det gäller pellets har vi flera olika kundkategorier med sina olika behov och önskemål. Att sätta kunden i fokus är kanske självklart men kanske gör vi det ändå inte.

Kaminer i hyreshus

Utveckling av den småskaliga marknaden sker på många sätt. Ett lite ovanligt grepp redovisade Sten Gustafsson från Vadstena Fastigheter. Detta kommunala bostadsbolag hade installerat ett 30-tal pelletskaminer i radhuslägenheter från 70-talet.

Husens isoleringsstandard var inte den bästa och direktel börjar bli dyrt så pelletskaminen, skött av hyresgästen, har minskat uppvärmningskostnaden samtidigt som komforten ökat. Bostadsbolaget står för installationerna men finansierar allt med ett hyrespåslag. Hyresgästerna är mycket nöjda och gör den



Arbete pågår minst lika mycket i pauserna även fast det ser avslappnat ut



största vinsten. Ett intressant koncept som säkert får efterföljare.

Utän en bred forskning och utveckling av tekniker, metoder och produkter kommer branschen inte att fortsätta att utvecklas.

Undertecknad skrev samman ett förslag till branschforskningsprogram i samarbete med SVEBIO och branschen redan 1997 på uppdrag från Energimyndigheten. Vid denna tid kunde detta inte realiseras men blir allt mer

forts. sid 48

