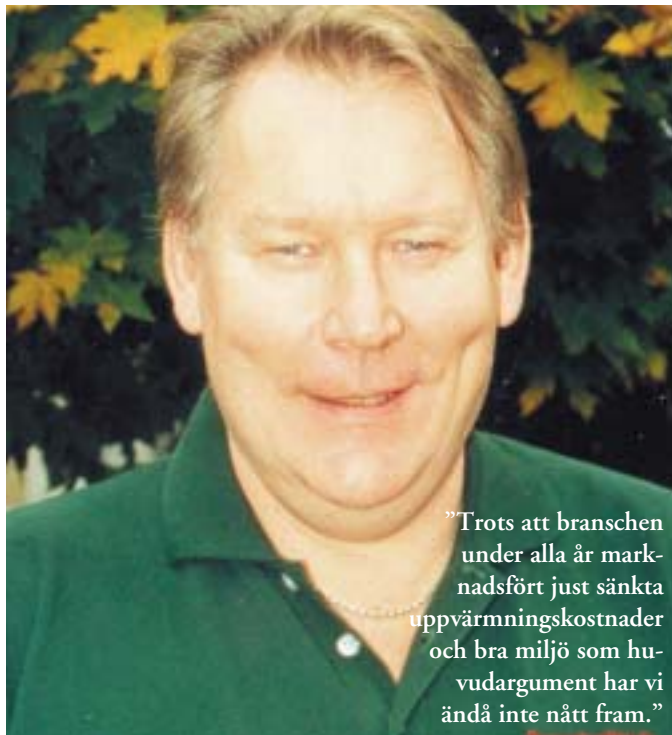


Pionjärkunderna, de som gärna vill vara först och som accepterar vissa ofullständigheter i tekniken är på väg att försvinna. Många har redan köpt sin anläggning - och är nöjd med den!

Den nya kunden, volymkunden - kräver mer. En av branschen nyligen genomförd marknadsundersökning visar att sänkta uppvärmningskostnader, bra miljö och trygghet är de viktigaste argumenten när den nya kunden skall välja sitt uppvärmningssystem, berättar Bengt Erik Löfgren.

Bengt Erik Löfgren, vd i mät och utvecklingsföretaget Äfab och en av initiativtagarna till Spiro Svenska Pelletsintressenters riksorganisation



"Trots att branschen under alla år marknadsfört just sänkta uppvärmningskostnader och bra miljö som huvudargument har vi ändå inte nått fram."

Den "nya kunden" kräver mer

Undersökningen som genomfördes januari 2003 visar att man i gemen är ganska okunnig om tekniken.

I en skala från 1- 5 blev medelbetyget för vad man vet om värmepumpar bara 1,8 och om pelletseldning 1,9. Ändå är det tre gånger fler som skulle välja värmepump än pelletsvärme om de skulle byta värmesystem idag.

Hela 84 procent svarade nej på frågan om man ville veta mer om pelletsvärme. En reservation måste dock nämnas det kan vara som så att man inte söker information förrän den dag det finns ett behov - elräkningen alldeles för dyr eller oljepannan trasig, då just då vill kanske också den "nya kunden" nog ha tag i bra information.

Trygghet är viktigt

"Volymkunden" vill inte veta om eldnings teknik, verkningsgrader och prestanda. Han kommer därför inte till temakvällar och informationsmöten. Han lyssnar bara med "ett halvt öra" på vad arbetskamrater och gran-

nar gör och tycker.

Men som konsument vill vi känna trygghet. Att grejorna fungerar och att det är varmt och skönt när vi kommer hem. Naturligtvis skall de också fungera med bra prestanda och på ett miljöriktigt sätt, för ingen av oss vill bli utpekad som en miljöbov.

Många efterlyser också ett mer samlat grepp från säljaren. Att säljaren ordnar med myndighetskontakter, installatörer och ser till att anläggningen i sin helhet blir rätt installerad och dimensionerad. Då får man också endast en person är vända sig till när något krånglar.

Pelletsteknikens utvecklingsfaser

"Pionjärkunderna" har andra behov och önskemål än volymkunderna som vi diskuterat ovan som primärt bara vill köpa värme och komfort.

Pionjärerna kan vara vedeldare som tröttnat på en arbetsam och besvärlig vedhantering, "miljövännen" som av övertygelse satsar på bioenergi eller en

tekniskt intresserad och alert kund.

I samtliga fall är man beredd att ta en del extraarbete och ha överseende med att tekniken inte alltid är fulländad. De accepterar att besöka pannrummet en gång i veckan.

Det är ungefär här som pelletsbranschen befunnit hitills.

Utveckling och förbättring

För att skapa tillväxt och nå höga försäljningssiffror hos gemene man utvecklas nu teknik, tillgänglighet och servicelösningar.

Nya företag uppstår lockade av en möjlig expansiv marknad och andra företag och produkter som inte riktigt hänger med kommer att försvinna.

Sammantaget betyder detta att branschen står inför nya utmaningar.

Även om dagens teknik är riktigt bra och med råge uppfyller "entusiasternas krav" så kommer fortsat nya och bättre produktgenerationer tas fram för att kunna möta "volymkundens" krav.

Läsarfråga

Har Bengt Erik rätt blir tekniken underordnad och att det är enbart resultatet som gäller, vill kunden betala för ökad trygghet? - ge din åsikt på Dialogen eller maila info@novator.se

Möta kundens krav

Helst ska pellets pannan vara ett snyggt skåp med en enda grön lampa som lyser när allt är OK. En utrustning som fungerar helt utan tillsyn mellan sotarns besök i huset och som själv känner av när det börjar bli dags att fylla på pellets.

Med ett serviceavtal där man har en serviceman på plats inom några timmar och en försäkring att kostnaden för service och reservdelar är nära noll, liksom att pellets levereras i rätt tid. Kort sagt en utrustning som man som kund lutar på och kan vara stolt över.

Vi (inklusive mig själv) som redan är frälsta och som gärna tjarar teknik och prestanda bör nu ta ett kliv tillbaka och släppa fram de marknadsförare som ta-

På besök i Pelletsfabriken

lar volymkundens språk.

Personligen tror jag också att hon i de flesta fall är en kvinna eftersom hon då ofta är mer lyhörd för marknadens signaler. Vi tekniker skall lyssna och lära för att sedan i vår kammare kunna bygga och förverkliga det som volymmarknaden efterfrågar.

Av största vikt är förstås också att kunden känner förtroende och trygghet också för riksdagens politiska beslut. Ingen kan förstås få frikort mot politiska förändringar, skatter förändras, men handen på hjärtat, är det troligt att statsmakterna väljer att försämra konkurrensmöjligheten för det förnybara bränslet och istället förbättra för fossiler och el - nej det tror inte jag.

Marknadsföreningen SPIRO bildad

I februari i år enades branschföreträdare om att gemensamt bilda Svenska Pelletsintressenters Riksorganisation, SPIRO (namnet dock i skrivande stund inte godkänt av PRV). En branschförening med målsättning att utifrån ett konsumentperspektiv öka användningen av pelletsteknik. Olof Arkelöv på Åfab arbetar som samordnare och David Wiman är vald till interimistisk ordförande.

Föreningens medlemmar är initialt företag som tillverkar pelletsutrustning upp till 50 kW. Konsumenttrygghet, moral och etik blir honnörsorden och man arbetar för att ge konsumenten ett utökat konsumentskydd och kvalitetssäkra installationerna genom att bli öka kunskapen hos installatörer och försäljare.

Föreningen arbetar för att identifiera - och undanröja - de hinder som finns för en fortsatt expansion.

Man tar samtidigt ett gemensamt ansvar för information och utbildning.

Inte minst då det gäller att kommunicera med de kundgrupper som ännu inte förstått pelletsbränslets alla fördelar. Här gäller det också att bryta ner fördomar och bemöta felaktig- eller vilseledande information som ibland dyker upp i media.

Bengt Erik Löfgren



Spånråvara hos Forssjö Bruk utanför Katrineholm

Råvaran är vanligen fuktig sågspån som kommer med lastbil och tippas i en mottagningsficka. Några fabriker använder bark som råvara och tillverkar så kallade bruna pellets. De ligger då integrerade med en skogsindustri och får sitt råvaruflöde direkt på transportband. Det finns också tillverkare av vita spån pellets som får sin råvara direkt från en närliggande såg eller snickerifabrik, särskilt gäller det de nya små pelletsfabrikerna som ofta bara har en liten press.



Mebios pelletsfabrik utanför Gävle.

Efter mottagningen får vanligen bränslet passera en första sönderdelning - en hammarkvarn innan de förs in i torken som oftast är en roterande trumtork. Fuktigt spån går in i ena ändan och matas ut som pellets-



Trumtorken hos Såbi i Vaggeryd. Torkningen sker med rökgaser.

råvara med cirka 15 procent fukthalt i andra änden.

Därefter sker finmalningen. Det är viktigt att pelletsens beståndsdelar är finmalda för att skapa bästa möjliga egenskaper i komprimeringen likväl som vid

den senare eldningen.

Så till slut kommer processens höjdpunkt komprimeringen. En större pelletsfabrik har ett flertal parallella pressar som vardera kan



Pelletspressar på rad i Bioenergi i Norrlands pelletsfabrik i Luleå.



Ringmatrispress med sina kollerhjul inuti. Spånet pressas av kollerhjulen genom småhål i ringmatrisen.



Pelletsen har vanligen diametern 6 eller 8 mm och längden 10 till 20 mm.

ta hand om 3 ton per timme.

Den allra största pelletsfabriken uppförs 2003 vid Køge utanför Köpenhamn med 16 parallella pressar.

Den vanliga fabriken har mellan 1 och 5 pressar och en årsproduktion mellan 10 000 ton och 100 000 ton pellets. Det högre värdet motsvarar 50 000 kubikmeter olja eller 500 miljoner kWh el. Eftersom en villa ofta förbrukar 25 000 kWh energi per år kan alltså en större pelletsfabrik värmeförsörja 20 000 villor.

För att överleva som pellets

måste dessa kylas under ordnade former efter pressningen, går det för fort så blir de instabila och kan falla sönder - ingen vill ha mjöl i pelletsäcken när man fyller kaminen hemma.

Den kalla och hela pelletsen passerar ett säll och förs oftast till ett lager som kan vara ganska stort. Skälet är att pelletsen med fördel produceras året om - eftersom råvaran från sågarna kommer året om - och förbrukningen sker mest under vintern då det är kallt. De flesta fabriker försöker hålla igång transporter till återförsäljare och slutkunder under hela året - ibland med förmånliga försäsongspriser. Då minskas de egna lagerbehoven och därmed också kostnaderna.

Slutligen innan leverans till kund eller till säckning sker näs-



Säckningsanläggning, framtill höger fylls och svetsas säckarna, längst bort till vänster läggs säckarna automatiskt på pall och plastas in.

tan alltid en sista sällning så att inte smul och trasiga pellets följer med.

Transporten till villakunden sker med lastbil som är anpassad till om det är löspelletts (bulk) eller säckade pellets som köpts.



Bulktransportbil, bilen kör fram intill huset och föraren kopplar en slang till förrådet och böasder in pelletsen. Det kan ta uppemot en halvtimme. Bilen kan stanna 10 - 20 meter från förrådet.