

# Bioenergiaffärer tar form i Storbritannien

*En handlingsplan med affärsmöjligheter är klar för East Midlands-regionen. Fler regioner börjar arbeta med bioenergiutveckling. David Jackson ger sin bild av vad som har hänt det senaste halvåret.*

När det gäller East Midlands har vi under våren gjort klar en handlingsplan som kallas Action plan for Bioenergi and Wood fuel supplies in the East Midlands. Wood fuel supplies har vi lagt till för att man vill stimulera produktion av biobränsle så mycket som möjligt, säger David Jackson, affärsutvecklare på Windborne Internationals kontor i Stockholm.

Man är väldigt mån från Forestry Commission och Countryside Agency att visa att det finns möjligheter för biobränsleproducenter och att man fortsätter att stimulera marknaden.

– Det är särskilt viktigt efter problemen med Arbore-projektet där många bönder i den norra delen av länet och i södra Yorkshire drabbades. De hade tänkt leverera material till projektet men blev lämnade i sticket, menar David Jackson.

## 24-dagars kurs i bioenergi

Ett resultat av handlingsplanen är att arbetet ska fortsätta i flera arbetsgrupper, task groups. Ett projekt är kurser och utbildning.

Finansiering söks just nu från EMDA (East Midlands Development Agency) för att sätta ihop ett tvåårigt projekt som kommer att bestå av en 24-dagars kurs i bioenergi. Kursen riktar till ingenjörer och konstruktörer. Dessa grupper är mer eller mindre tvingade att fortbilda sig för att behålla sitt medlemskap i olika organisationer. Det kallas för CPD (Continuous Professional Development).

Nästa grupp som utbildningen riktar mot är beställargruppen, ofta inom lokala och regionala myndigheter, skolor, energiansvariga inom kommuner, sjukhusledning med mera.

En tredje viktig grupp är entreprenörer och driftspersonal som är vana att jobba med pannor eldade med kol, naturgas eller olja men inte kan bioenergi. Det ska vi ordna inom projektet tillsammans med bland annat Bioenergigruppen i Småland och andra svenska aktörer. Vi syr ihop ett paket med en praktisk del med en panna som man kan skruva på och visa hur man startar och stoppar en panna, hur man matar den med olika typer av bränslen, hur man mäter rök-gaser, förklarar David Jackson.

Kursverksamheten är ett viktigt och ett återkommande tema i flera regioner. Så snart vi har ett paket klart för East Midlands och när vi har provat det och vet att det fungera då kommer vi att lansera det till samtliga regioner i hela landet.

## Ambitiösa konverteringsprogram startar

Handlingsplanen siktar mot konvertering av pannor inom intervallet 150 kW till 2 MW.

Två län inom regionen har nu startat med att konvertera pannor i skolor. Det är väldigt ambitiösa program, det rör sig om

hundratals pannor som måste bytas ut.

– Skälet till detta är som bekant att alla regioner i Storbritannien har ett lagstiftat mål om en 20 procentig koldioxidreducering fram till 2010 inom länen och regionen. Man måste bevisa hur man ska klara detta, berättar David Jackson.

Dessutom så måste sedan tidigare (från 1 april 2001) samtliga aktörer i Storbritannien bortsett från hushåll betala en koldioxid-skatt som är cirka 20 kr per MWh för gas eller kol. Det svider för många och är en drivkraft.

## Två sjukhus ska konverteras

Just nu studeras två sjukhus med

vardera 2-3 koleldade pannor på sammanlagt 15-25 MW som ska bytas ut mot bioenergi-pannor.

Både när det gäller pannor i skolor och i sjukhusen så räknar vi med att upphandlingsförfarandet kommer att ske under andra hälften 2003.

## Sameldning

Det finns också en review (översikt) som pågår om sameldning i större anläggningar.

– Jag träffade Tony Knott från Power Gen i maj i Göteborg och kunde konstatera att vi alla gör så mycket som möjligt för att påverka politikerna i Storbritanniens regering att förstå vad det finns för möjligheter, säger David Jackson. Just nu verkar de

*Fortsättning sid 49...*



*David Jackson redogör för handlingsplaner och aktiviteter inom bioenergiområdet i Storbritannien. Temperaturen börja stiga i fler och fler regioner.*

mest oroliga för att bli beroende av ett importerat bränsle som pellets eller briketter. Man är orolig att den brittiska marknaden ska översvämmas av importerade biobränslen som ska ha en dämpande effekt på tillförseln av biobränslen i Storbritannien.

– Vi vill gärna påpeka att effekten blir precis tvärtom det vill säga att man stimulerar lokala aktörer. Att man visar vägen genom att bygga upp en storskalig användning och en logistik som klarar av detta.

### Planer på ny pelletsproduktion

I East Midlands finns även ambitiösa planer för att bygga nya pelletsanläggningar. Man har konstaterat att det finns mycket torr flis från till exempel återvunnet material. Beskattning av deponi är hög och man får inte lägga organiskt material på deponi från nästa år.

Allt virke som har skickats från Sverige till Storbritannien under alla år det dyker upp igen och återvinnes nu. Här finns också stora mängder som har används som transportemballage. Mycket av detta har under åren använts av spånkivfabriker och MDF-fabriker. Men konkurrensen från utlandet är hård och den ena fabriken efter den andra stänger. På ett år kan det bli 50.000-60.000 ton torr vit flis av hög kvalitet som blir utan avsättning. Detta vill man använda i småpannor. Samtidigt kommer tusentals ton blöt flis att blandas in och användas som råvara till pellets.

Pelletsproduktion planeras i East Midlands, Londonområdet och i North East. Här behövs dels investerare och dels drifterfarenhet och dels marknadskunskap då delar av produktionen är tänkt att exporteras.

### Små och stora anläggningar i North East

– I North East har vi tillsammans med ett företag som heter TNEI gjort handlingsplaner om förutsättningarna där, berättar David

Jackson. TNEI har också arbetet ihop med Hans Gulliksson på Energikontoret Sydost i flera Altener-projekt. De håller på med ett par pannkonverteringar där.

I East Midlands är de viktiga aktörerna stora offentliga aktörer och industrin. I North East är det väldigt svårt att komma in på den marknaden eftersom naturgas är så utbredd. Däremot finns det väldigt många små byar och människor som bor i glesbygden i North East som har ett behov av ett alternativ till gasol och villaolja. Här finns en väldigt stark marknad för pelletskaminer och pelletbrännare och andra småskaliga produkter. Det finns ingen utbyggt naturgasnät i området. Här finns också Storbritanniens största sammanhängande skogsområde med möjligheter till pelletsproduktion, här finns även ett stort pulvereldat kol-kraftverk med intresse av sameldning med biobränsle. Detta kraftverk är privatägt vilket ger något annorlunda förutsättningar.

Man har dessutom bestämt sig för att starta en ny stor biobränsleledad kraftstation i södra delen av regionen (ett ekol-projekt?). Man pratar om 700-800 MW termisk effekt, cirka 250 MW el. Om vi lägger samman detta så finns det en bra marknad för stora och små anläggningar men inte för mellanstora anläggningar i North East.

### Stora resurser i Skottland

Skottland har varit lite långsamt ur startgropen men nu börjar man inse att man sitter på en väldigt stor resurs som man kan utnyttja själva och ha som en exportmöjlighet.

Fem godsägare i Skottland äger tillsammans 1,5 miljoner hektar mark och skog. Man brukar säga att det är 6-7 personer som äger hela Skottland.

### Kraftvärme i North West och East

North West har tillsammans med East of England satsat väl-

digt mycket på vindkraft. Nu har de börjat titta även på bioenergi.

East of England startar under våren en ny organisation, Renewables East där de ska ta hand om huvudsakligen bioenergi.

### South West långt fram inom

South West börjar också komma igång nu på allvar. De kanske har gjort mer än någon annan region i hela landet, särskilt när det gäller småskaliga projekt. Det är tack vare Robin Cotton som många känner, han har varit i farten i många år, en riktig eldsjäl, han är både akademiker och praktiker.

### Powergen planerar två projekt

PowerGen planerar också två stora projekt, ett uppe i Lockerbie i Skottland och det andra i Killinghome utanför Hull. Båda är på cirka 40-50 MW.

### Arbetet fortsätter

– Under 2002 lade vi grunden i samarbetet. Det har varit positivt och folk ser att det finns mycket kunskap och erfarenheter i Sverige, förklarar David Jackson. Vi diskuterar nu att genomföra fler studiebesök från fler regioner. Vi tycker att det är ett ypperligt sätt att visa de olika marknader som kan fungera parallellt. Vi satsar på att ta fram ett riktigt bra utbildningspaket.

Vi letar också efter konkreta projekt i de regioner där vi har etablerat kontakter och samarbete och hoppas få med svenska leverantörer och svensk kunskap. Vi försöker vara lite giriga och komma in på alla marknader och i alla regioner. Det är viktigt att vi gör det på rätt sätt. Om man misslyckas kan det till och med bli så att man diskvalificerar sig.

Vi jobbar för att få några beslut i höst sedan tar det minst ett år innan de är klara för att sätta igång. I North East finns det investerare på plats redan.

Det är lite ojämna steg och skälet till detta är att varje region har sin egen strategi. Det är lite som i EU att man sätter upp



David Jackson

ett mål men visar inte hur man ska nå det. Storbritannien har givit all både makt och ansvar till regionerna att ta fram sina egna strategier.

### Gräddfil till ny marknad

Ännu så långa är inga svenska aktörer inblandade men vi ser det som en av våra uppgifter att se till att det blir det, om de vill. Det återstår att se, många svenskar har satsat stort i Baltikum och Polen. Många vill satsa på hemmamarknaden i första hand innan man kastar sig in på en helt ny marknad. Men syftet med vårt samarbete i Sverige är att ge de svenska aktörerna en gräddfil till projekten, de får bestämma om de vill vara med eller inte. Men det finns också andra aktörer som är intresserade.

Sedan tidigare har Ecotec levererat några anläggningar via Robert Cotton. Saxlunds har ett dotterbolag i Storbritannien och Järnforsen har levererat några anläggningar till sågverk i Skottland som underleverantör. Det finns alltså flera referensobjekt från svenska leverantörer på plats.

– På sikt måste vi hjälpa svenska leverantörer som vill ha en partner. Det är väldigt svårt kanske till och med omöjligt att vara leverantör om man inte har service back-up på plats. Så snart man ser att det finns en projekt-möjlighet då måste man vara bered att hitta en lokal partner också. Och det kan vara allt från ett serviceföretag, en installatör till ett större företag som man kan fortsätta att utvecklar produkter tillsammans med eller anpassa dem, hitta internationella marknader och så vidare, avslutar David Jackson.

Av Anders Haaker