



Vi har sänt ut ett antal frågor till företag i branschen som arbetar med vedeldade produkter för köksplacering. Nedan kan ni ta del av Lohberger's tankar kring produkterna och marknaden.



Kökspannor på g!

Vem köper kökspannor?

Den primära kundgruppen är ägare av enfamiljshus belägna utanför tätbebyggelse. Tillgång på ved styr ofta.

Lantbrukare är en viktig undergrupp men även "vanliga" villaägare kommer.

En kökspanna ger köparen en driftssäker och kostnadseffektiv tillgång både till uppvärmning och matlagning.

Den gemensamma nämnaren för alla köpare av en kökspanna är ett intresse att komplettera den huvudsakliga värmekällan.

En kökspanna ses sällan som den primära värmekällan trots det faktum att en mer kraftfull panna kan värma upp ett normalstort hus samtidigt som den också kan tillfredsställa hushållets totala varmvattenbehov.

Det är ofta en bra idé att låta installera en ackumulatortank för optimal uppvärmning.

Beskriv fördelarna?

- En kökspannas funktionali-

tet täcker ca. 90% av ett hushålls totala energikonsumtion

- En modern kökspanna kan tillfredsställa det totala uppvärmningsbehovet (yta & vatten) i ett normalstort hus genom en kombination av lokal strålningsvärme, vattenburen värme och en varmvattenberedare

- Kostnadseffektivt komplement till primär uppvärmningskälla

- Man brukar säga att man kan värma upp ca. 10m² per kW i ett dåligt isolerat hus och ca. 20 m² per kW i ett bra isolerat hus. Till detta kommer besparingar när det gäller varmvattenförsörjning och matlagning

- Permanent tillgång till uppvärmning också vid elavbrott

- Permanent tillgång till matlagning också vid elavbrott

- Fasta bränslen (t ex ved, pellets) är en betydligt billigare energikälla än elektricitet eller olja.

- Modern förbränningsteknik minskar utsläppen. De bästa modellerna har en verkningsgrad på mer än 85%

- Vissa modeller bidrar till "mysfaktorn" i köket, t ex med glaslucka till eldstaden

- Inget behov av ett extra pannrum

- Relativt låg investeringskostnad i kombination med betydande besparingar.

Ungefärlig prisbild?

Det är viktigt att först förstå att det finns två sorters kökspannor på marknaden;

(1) Kökspannor

(2) Köksspisar med centralvärmesinsats.

Den primära skillnaden är att de "riktiga" kökspannorna har en betydligt högre effekt (ofta mer än 10-15 kW mot det vattenburna systemet) än köksspisarna med centralvärmesinsats (som oftast ligger på ca 5kW mot det vattenburna). Dessutom kan man välja en spis eller panna med eller utan bakugn vilket också inverkar på prisbilderna.

En köksspis (med bakugn) utrustad med centralvärmesinsats kostar 25 000-35 000 kr inkl.

moms. En kökspanna med bakugn kostar mellan 30 000 och 40 000 inkl. moms. En kökspanna utan bakugn (55cm bred) ligger på 27 - 28 000 kr inkl. moms.

Vilken typ av hus är bäst för installation av kökspanna?

Varje hushåll med ett behov av uppvärmning (yta & vatten) och matlagning skulle finna betydande fördelar i en kökspanna. Det finns modeller för alla behov.

Hur ser marknaden ut?

Vi tror att kunskapen bland svenska villaägare när det gäller produkten kökspanna har varit väldigt dålig under de senaste årtiondena.

Som produktgrupp har den varit betydligt mindre när det gäller antalet sålda enheter jämfört med fastbränsleeldade köksspisar. Vi tror dock att detta nu långsamt håller på att förändras.

Den primära drivkraften kommer från höga el- och oljepriser.

Faktumet att de bättre kökspannorna kan tillfredsställa det totala uppvärmningsbehovet (yta och vatten) innebär attraktiva möjligheter att betydligt minska hushållets uppvärmningsbudget. Man tjänar idag relativt snabbt in investeringen i en kökspanna.

Allt fler internationella tillverkare erbjuder sina moderna kökspannor i Sverige vilket ökar medvetenheten bland konsumenterna.

Kombinera med sol

I kontinentala Europa blir det allt mer vanligt att en fastbränsleeldad kökspanna blir del av ett större system (t ex kombinerat med solenergi och ackumulatortank) och sådana internationella impulser kan hjälpa marknaden ytterligare. Förbättrad förbränningsteknologi kommer att till allt större grad överträffa högt ställda miljökrav vilket vi tror kommer att driva försäljning under kommande år, detta faktum ökar kundgruppen betydligt.

Niklas Sandberg
LOHBERGER