

Utrustningsleverantören som inte vill växa

VTS i Nyköping har levererat pulverbrännare i femton år och har funnit ett sätt att arbeta på som gör att man klarar att ha det lilla företagets flexibilitet och samtidigt vara med på stora leveranser både i Sverige och utomlands.



Björn Forsberg, VD på VTS håller emot när marknaden växer

Vi har hållit igen ganska mycket. Det är marknaden som tvingar oss att expandera och det är klivet, säger Björn Forsberg, vd på VTS.

Med ett större företag bli det mer att hantera och du kommer längre bort från verksamheten.

– Vårt företag är uppbyggt så att alla jobbar väldigt självständigt. Leif och jag som är ägare till företaget håller i de övergripande bitarna sedan har vi fyra projektingenjörer som jobbar med sina projekt samtidigt som alla hjälps åt. Vi har en person som sköter datorer på halvtid och två killar som ritar och sköter dokumentationen. Tillverkningen är utlagd på olika företag i Nyköping. Vi är inte geografiskt låsta utan vi har gjort många jobb utomlands, normalt ligger hälften av jobben utomlands, förklarar Björn Forsberg.

Undviker totalleverans

– Vi försöker ju göra på ett sätt

där vi undviker att ta totalleveransen. Vi bestämmer hur installationen ska se ut tillsammans med kunden och sedan levererar vi komponenterna, maskinerna.

– Vi vill helst att kunden tar hand om installationerna, el, mekanik med mera. Sedan är vi med vid driftsättningen och uppstarten när våra grejor ska fungera. Detta ger kunden ökad kontroll på installationsdelen. Oftast har de redan kontakter med lokala installationsföretag, vilket inte vi har på alla de platser dit vi levererar. Vi gör dimensionering och engineering och tar ansvar för att våra grejor ska fungera.

Expansion

– Framöver kan det bli så att antingen träffar vi på bra folk och det finns många som är bra. Det andra är att vi hamnar in i projekt som kräver att vi måste jobba på ett annat sätt. Kanske jobbar vi då ihop med andra. Vi tror nog att det blir så istället för att bli fler anställda, säger Björn.

Tre ben

VTS levererar till tre typer av kunder: Boardfabriker som är basmarknaden, kraft- och värmeverk samt pelletfabriker.

Boardfabrikerna går generellt ganska dåligt i Sverige och i övriga Europa. Den expansion som finns har skett i sydostasien. VTS har gjort två leveranser till Thailand som underleverantörer och diskuterar med ytterligare kunder. De vill använda sitt damm, de behöver energi och de expanderar. Där byggs det fortfarande fabriker.

Norrenergi stort

Inom energiområdet är leveransen till Norrenergi en av de största leveranserna som VTS gjort. Provdriften i Norrenergi blev godkänd i början av april.

Effekten har varit uppe i över 100 MW mot garanterade 80 MW. Effekten begränsas inte av brännaren utan det är frågan om hur mycket pannorna kan ta emot.

– Vi hade garanterat 110 mg NOx och vi har klarat mellan 60-70 mg.

– Mängden oförbränt i flygaskan är mindre än 0,1 procent vilket innebär att de inte kunde mäta det, berättar Björn.

Kraftig expansion av pelletfabriker

– Sedan är det egentligen bara pelletfabriker som vi levererade till. Vi har sett en kraftig expansion inom pelletfabriker och den håller i sig, det ser vi. Vi har kontakter i Baltikum och Polen och även i Canada. Det frågas på flera fabriker och det kommer att komma fler fabriker. Det är inte bara att det växer upp nya utan även att gamla bygger ut kapaciteten.

Det pratas om pelletfabriker i Asien men vi har inte hört om några som verkligen byggs. I Sydafrika däremot har vi haft kontakt med ett företag som har byggt en fabrik.

Fortsättning på sidan 19



Björn Forsberg på VTS pekar ut platsen för den nya pelletfabrik i norra Polen.



Anläggningen togs i drift i mitten av februari 2004



Råvaran torkas i en flash-tork innan den går i i trumtorken.



Biprodukter från sågverk är råvara för pellettillverkningen.



VTS har designat torken och levererat brännare till pelletfabriken.



Transporterna till och från fabriken sker med ett containersystem

Foto i Polen: Björn Forsberg

Storbritannien ökar
– När det gäller kraftindustrin så ser vi att Storbritannien ligger långt fram, de har kniven mot strupen för att få fram el från förnybara energikällor, men även Holland och Belgien ligger långt fram.

– Vi har gjort en förstudie tillsammans med Windborne förra året och en i år som presenterades i slutet av april i England för kunden, Allcan, en aluminiumindustri som har ett kondenskraftverk som gör el till den egna tillverkningen.

De har börjat elda pellets och vill komma upp i tre procent i år, fem procent 2005 och tio procent 2006. Tre procent går ganska enkelt att bland in i kolet i samma hanteringsutrustning. När man kommer upp till fem procent då börjar det bli ont om plats eftersom trä med lägre energitäthet kräver mer plats. Dessutom får man en dålig kontroll på förbränningen med denna metod. Vid tio procents inblandning då får träbränsle inte plats i

det befintliga hanteringssystemet.

Svårigheten ligger i logistiken, att hantera så pass stora mängder pellets och briketter. Materialet ska transporteras till anläggningen, tas emot och lagras. Det kan inte lagras som med kol utomhus utan det måste hanteras och lagras torrt och täckt.

Lösningen är att man bygger separata linjer för biobränslet vilket också gör att man kan styra förbränningen på ett bra sätt.

De använder pellets redan idag, bland annat från Ryssland. Beslut om vilken lösning de ska välja måste tas relativt snart för att de ska hinna få allt på plats.

Ny pelletfabrik i norra Polen

– Vi har öppnat ett lokalkontor i Poznan från den 1 januari 2004. Vi har ju haft två stora projekt i Polen boardfabriken i Czarna Voda 1998 och pelletfabriken i Chojnitze som startade i mitten på februari 2004. Den ska producera 60 000 ton pellets

per år. Det byggs flera pelletfabriken i Polen. De som har byggt den här fabriken ska bygga en till när dom har fått igång denna ordentligt.

Fabriken i Chojnitze är byggd från början helt och hållet. De kom över en torklinje från en nedlagd spånskivefabrik. Sedan dimensionerade VTS torken som de byggt enligt anvisningar. Det är en integrerad trumtork och spånavskiljning. Resten med förhantering och pelletproduktion har de gjort själva.

Träpulverbrännaren drivs med kasserad pellets och damm från pellets kylaren. De har haft en del inkörningsproblem och är inte uppe i full kapacitet. Under sommaruppehållet kommer anläggningen att byggas om och först efter sommaren kommer full kapacitet att uppnås. Pelletsen levereras till Sverige och Danmark, eventuellt England.

De som bygger är ett konsortium med bland annat transportföretag och verkstäder. De fyller pellets direkt i containers. När de

är fulla kommer lastbilar och hämtar och kör upp till Gdynia och lägger i lager vid hamn. Lastbilarna åker sedan och ställer tomma containers vid sågverk och tar med sig råvara till pelletfabriken.

För de som använder olja eller gas i småhus idag är det intressant att konvertera till pellets men kol är så billigt att det är svårt att konkurrera.

Mer fart på marknaden i Polen

– Vi har sett Polen som en väldigt intressant marknad i många år. Nu kanske den börjar ta lite mera fart. Det är fyra pelletfabriker som byggs i norra Polen och vi märker ett ökat antal förfrågningar. Det är bakgrunden till att ha ett kontor i Polen. Det är viktigt att ha någon som kan prata polska med kunderna och ta emot de förfrågningar som hela tiden kommer till oss som en följd av de projekt som vi genomfört i Polen, avslutar Björn.

Text och foto: Anders Haaker



I hamnen i Nyköping ligger denna röda byggnad med VTS huvudkontor, lokalkontor finns i Stockholm och Poznan i Polen.