

# Statoil tar nya tag på pelletsmarknaden

*Efter fem år på pelletmarknaden i Skandinavien är Statoil etablerade. Expansionen i Sverige har dock gått långsammare än förväntat. Nu har verksamheten omorganiserats och Agneta Svensson som var med och startade pelletaaffärerna inom Statoil har kommit tillbaka som ledare för verksamheten. Här skriver hon själv om vad som hänt de senaste åren och hur Statoil ska tackla marknaden framöver.*

**S**tatoil kom in på den Skandinaviska pelletsmarknaden under 1999.

I Sverige köptes fabriken i Säffle och 11 färdigvärmeanläggningar. Planerna var stora och strategierna klara var företaget skulle vara på kartan 2005.

I slutet av 2001 gjordes en omorganisation och pelletaaffären slussades in i respektive landsorganisationer för att ta tillvara på de synergier som varje land hade med tanke på den vikande eldningsoljaaffären och andra affärsmöjligheter med att sälja energi.

## Saknat kraft

Den interna marknadsföringen har varit tung på grund av att pelletaaffären är en sån liten affär i ett stort bolag vilket har inneburit att pellets inte har fått den kraft i bolaget som var tänkt ifrån början, vilket också har medfört att vi inte har varit särskilt synliga på marknaden.

## Nyinvesteringar

Positivt är att vi gjort stora investeringar på fabriken i Säffle med både lager och torkanläggning. Vi har skrivit långsiktiga samarbetsavtal med andra producenter som gör att vi kan leverera både säck och bulk från Hudiksvall i norr till Skåne i söder.

## Pellets fokusområde

Under våren 2004 gjordes en strategistudie där resultatet blev att Statoil ska satsa på pellets och produkten ska vara ett fokusområde. I och med detta så gjordes en omorganisation och man samlade pelletsverksamheten under samma hatt med produktion, försäljning, pellets till kund och färdigvärme. Produktionen drivs i ett helägt dotterbolag Statoil Pellets AB och den övriga verksamheten ligger i Svenska Statoil AB.

Den nya organisationen trädde i kraft 1/9-2004.

## Nygammal ledare

Nygammal chef och tillika VD för Statoil Pellets AB är undertecknad som var med från begynnelsen av pelletsverksamheten i Statoil men som under tre års tid arbetat med andra verksamheter inom Statoil.

Det känns mycket bra att ha fått detta erbjudande att driva affären framåt och att beslut har tagits att vi ska expandera. Vi har inom Statoil många bra verktyg för att lyckas, nu gäller det att få driv i affären.

## Nya sprinklerkrav

2004 lägger vi till handlingarna Året som har gått har inte varit så



*Agneta Svensson är VD för Statoil Pellets AB och ansvarig för pelletaaffären inom Svenska Statoil AB och Bengt Wallin platschef på pelletfabriken i Säffle.*

lyckosam för Statoils pelletaaffär. Stora investeringar gjordes i produktionsanläggningen i Säffle för att kunna producera med råspån. När ombyggnaden var klar så visade det sig att försäkringsbolaget ändrat inställning och inte ville försäkra fabriken med mindre än att ytterligare investeringar skulle göras i en sprinkleranläggning. Något som försäkringsbolaget hävdade är krav kommer så småningom att ställas på de flesta pelletaaffärer i landet.

Detta medförde att produktionen inte har kunnat drivas på ett effektivt sätt utan vi har enbart kunnat producera med kutter-spån vilket har begränsat produktionen.

## Fördubblad produktion i Säffle

Nere på pelletaaffären i Säffle är det bråda dagar äntligen är anläggningen klar att tas i drift fullt ut, nu är den sprinklad och försäkrad till allas belåtenhet.

– Vi kan nu ta vår nya linje i bruk och fördubbla produktionen här i Säffle, säger Bengt Wallin,

platschef på fabriken. Det har varit ett frustrerande år när vi inte kunna köra för full trots att vi har haft utrustningen och sex driftoperatörer som varit ivriga att få köra igång, fortsätter Bengt Wallin.

## Marknad

Färdigvärme konceptet har dock gått stadigt framåt i jämn takt och Statoil har idag närmare 50 anläggningar. Färdigvärme konceptet innefattar en totalentreprenad av fastbränsleanläggningar i storleksordningen från 200 kW-4MW.

Det har hänt en hel del positivt på marknaden under mina tre år som jag inte har varit med i branschen som till exempel att samarbetet mellan producenter och utrustningsleverantörer verkar ha kommit igång och det är bra för marknaden. Gemensam marknadsföring av pelletsproducenterna mot kund är också mycket bra. Men att kunna ha fingertoppskänsla och ta till vara på de marknadskrafter som driver pelletsmarknaden där verkar *Fortsättning på sid. 21*

Fortsättning från sid. 19

det inte ha hänt så mycket utan man håller på att konkurrera ihjäl varandra för att bli av med lager istället för att anpassa produktionen till marknaden och få lönsamhet i affärerna.

### Nu drar vi igång 2005

Den nya organisationen börjar komma på plats och inom försäljning pellets har Thorbjörn Carling anställt som marknadschef från och med 10 januari.

Han har lång erfarenhet av försäljning och kommer från Statoils petroleumorganisation och har bland annat varit chef för Statoils oljeåterförsäljare.

– Våra återförsäljare är en mycket viktig säljkanal för pellets då oljemarknaden viker och det här är en ekonomisk och miljöanpassad produkt som ligger helt rätt i tiden, säger Thorbjörn Carling.

– Det här en jättekul utmaning att få vara med på denna pellets-satsning och med mina kontakter i oljebranschen kommer jag nu att kunna erbjuda en ny produkt och även skapa nya kontakter i pelletsvärlden, fortsätter Thorbjörn på bred Göteborgsdialekt.

### Produktansvar

Anders Klarén som är gammal i

gården kommer även han att arbeta med försäljning och även ha ett produktansvar i organisationen. Anders är även Statoils representant i PIR.



Färdig värmegruppen i Åmål med Janne Magnusson överst till höger.

### Färdig värme bygger vidare

Inom konceptet "färdig värme" så har Statoils gäng i Åmål med Janne Magnusson i spetsen sålt, byggt och driver idag närmare 50 anläggningar.

– Vi är idag 4 man som driver denna affär. Det är glädjande att beslut är taget att vi ska expandera så nu gäller det att vi hittar

rätta personer som kan vara med på denna resa.

– Vi börjar med att utöka ytterligare med en tjänst i Åmål sedan ska vi gå vidare i landet och bygga upp flera färdigvärme-team, säger Janne Magnusson.

### Utveckling under kontroll

Vi har även fått med oss en affärsutvecklare/controller som heter Lars Romney och har stor kompetens och erfarenhet inom



Lars Romney, affärsutvecklare och controller för pelletsområdet inom Statoil

Statoil och är van att jobba med att utveckla marknadsfrågor och hålla koll på ekonomin.

– Det här var en helt ny miljö för mig när jag började i höstas, den

här affären är otroligt spännande och givande att jobba med, säger Lars Romney, jag är nog ett bra komplement i den här organisationen, de flesta är riktiga entreprenörer och ibland måste man dra i handbromsen och stämna av om vi är på rätt väg fortsätter Lars med glimten i ögat.

Under 2005 kommer vi att lägga stor kraft på att få effektiva och konkurrenskraftiga processer, anställa nya medarbetare, få igång organisationen, vi sätter kunden i fokus och vi kommer att märkas mer på marknaden än vi gjort tidigare.

### Långsiktiga planer

Vi har höga långsiktiga planer att år 2009 ska ha en marknadsandel, enligt följande:

- Villamarknad 20%,
- Medelstora förbrukare 25%,
- Stora förbrukare >2 MW 5%.
- Färdigvärme >135 000 MWh.

Det kommer att bli tuffa år framöver och vi kommer att få hitta bra kreativa lösningar och goda samarbetspartners för att nå våra mål. Vi ska klara av detta och visa omvärlden att pellets är en produkt som har kommit för att stanna och är ett mycket bra alternativ för uppvärmning för våra kunder.

Agneta Svensson, Statoil

## 156 671 småhusägare i Sverige står inför viktiga energival:

### Värmepumpar som ersätter olja ökar klimatpåverkan

Om Sveriges 156 071 småhusägare med enbart oljeuppvärmning skulle byta till villavärmepump så skulle de klimatpåverkande utsläppen från bränsleanvändningen öka med cirka 46 821 ton per år. Om de i stället väljer biobränslet pellets minskar koldioxidutsläppen med 755 382 ton per år.

Av Sveriges 1 773 400 småhusägare har 782 004 el- eller oljeuppvärmning, enligt ny statistik från SCB. Priset på el och villaolja har ökat kraftigt under senare år och många småhusägare står nu inför viktiga energival, när de ska byta uppvärmningssystem.

– Pelletseldning leder till minst

klimatpåverkan och är samtidigt ett bra sätt att minska uppvärmningskostnaderna, säger Ulf Svahn, informationsdirektör på Statoil.

Många villaägare som nu köar hos värmepumpsförsäljarna tror att de kommer att göra en viktig insats för att begränsa växthuseffekten.

– Men detta är en missuppfattning som funnits under många år, säger Ulf Svahn.

Korrekta beräkningar av värmepumparnas klimatpåverkande utsläpp måste baseras på de förutsättningar som sedan ett antal år råder på den nordiska elmarknaden. Det innebär att i stort sett all el på marginalen produceras i kolkraftverk i Sveriges

grannländer.

I de fall värmepumparna ersätter konventionell elvärme blir miljönyttan uppenbar, eftersom verkningsgraden är två till tre gånger högre. Men att byta till en biobränslebaserad pelletspanna är ändå ett betydligt bättre miljöval.

Beräkningar från statliga Sveriges Provnings- och Forskningsinstitut visar att villaolja för ett årligt uppvärmningsbehov på 15 000 kWh släpper ut cirka 5,2 ton koldioxid, medan en värmepump ger upphov till utsläpp av cirka 5,5 ton koldioxid. Ett motsvarande hus som värms med pellets bidrar till utsläpp av cirka 0,36 ton koldioxid. Värmepumpens elanvändning orsakar

alltså något större klimatpåverkande utsläpp än villaoljans och hela 15 gånger större än pelletspannans.

– Det är hög tid att regeringen visar småhusägarna vägen och återinför stödet till installation av pelletspanna i befintliga hus, säger Ulf Svahn.



Ulf Svahn, Statoil