

Rekordsnabb start av pelletfabrik



Närmast sjön ligger spånlager och pelletsfabriken. Den stora byggnaden innehöll spånskivefabriken som nu är såld till Rysland.

OK Ekonomisk förening tillsammans med Byggelit startade i höstas sin gemensamma pelletfabrik i Rörfors utanför Laxå. Efter att spånskivetillverkningen lagts ner byggdes pelletsfabriken upp i rekordfart. Nu är fokus på att trimma in produktionen och bygga upp försäljning och marknadsföring.

Den 15 januari 2004 bildades Laxå Pellets AB som ägs av Byggelit och Norrtull Energi med vardera 50 procent. Norrtull Energi ägs i sin tur av OK Ekonomisk Förening. Norrtull Energi är ett bolag som har startats för att satsa på förnybar energi.

– Sedan blev det väldigt hektiskt med att få till upphandlingen och dra igång projektet, berättar Gunnar Larsson VD för Laxå Pellets.

Den nya pelletsfabriken utnyttjar begagnad utrustning som fanns på plats i spånskivetillverkningen. Till exempel används två av de fem torkarna som fanns kvar. Men allt som hör till själva pelletstillverkningen är nytt. Det gäller kvarnar, pelletspressar, kylare och transportsystem som kommer från Sprout Matador. Förpackningslinjen för småsäck kommer från Fisker.

– I mitten på augusti så gjorde vi första provkörningen och har sedan kört sedan september, förklarar Gunnar Larsson.

Olja och pellets OKQ8 kundtjänst som normalt säljer villaolja säljer numera också pellets som tillverkats i Laxå.

Alla OK-medlemmar har fått information om detta med fakturautskicket. Den delen av marknadsföringen sköts av OKQ8 kundtjänst i Avesta.

Den andra ägaren, Byggelit, har kontakt med en stor del av svensk byggmaterialhandel.

– I och med att Byggelit har sitt distributionslager här på området så funkar det ganska bra att skicka med pellets när de ändå kör härifrån till byggmaterialhandeln, berättar Gunnar Larsson.

Många i närområdet Distribution sker via ett antal återförsäljare inom en 20 milsradie.

– Vi levererar också till några närvärmecentraler och någon lite större anläggning.

OKQ8 jobbar också på att komma in på färdig värme, säger Gunnar Larsson.



Gunnar Larsson är VD på Laxå Pellets

Världsrekord?

– Det har varit riktig racerfart, både för att få igång produktionen, vilket jag tror är en sorts världsrekord att få igång en pelletsfabrik på ett halvår. Men att hitta avsättningen, det är den stora utmaningen. Vi har inte sålt hela volymen men vi är på god väg. Draghjälpen i det hela är att det installeras fantastiskt mycket pelletsutrustning överallt. Det är många som haft oljeeldning som går över till pellets just den här vintern. Orsaken har ju med priset att göra naturligtvis, pelletseldning ligger på cirka halva priset.

Sommar i december

– Vi har fyra pressar och kapaciteten är ungefär 80 000 ton per år eller något högre när vi har trimmat anläggningen. Vi håller på att skaffa kunder för detta. Det är en nöt att knäcka och vi fick ju inte någon vidare draghjälp av den här sommaren eller vad det var vi hade i december och januari, det behövs ju att det

är lite kallt också, menar Gunnar Larsson

– Den här vintern finns det oerhört gott om pellets. Det är många anläggningar som har expanderat, man har kompletterat med fler presslinjer och så vidare. Pelletsindustrin är väl rustad för en ökad konsumtion. Det är det ingen tvekan om.

Erfaren personal

Det är arton personer som jobbar på Laxå Pellets. De flesta kommer ifrån spånskivetillverkningen och har erfarenhet av process teknik och spåntorkning.

De gamla torkarna har modifierats och kompletterats med moderna styrsystem. Hela fabriken sköts av två man. Med kontinuerlig drift innebär fem skift, totalt tio operatörer och en man som kör paketeringen.

Mest granråvara

I princip fanns hela råvarulogistiken innan pelletfabriken var klar. Man gör av med något mindre råvara än vad spånskivetill



I maskinhallen finns bland annat två kvarnar som mal det torkade spånet innan det går in i någon av de fyra pelletspressarna.

verkningen gjorde men det är samma leverantörer. Det mesta kommer från gransågverk i området.

Tillverkningen av spånskivor stoppade vid jul 2003 och sedan startade pelletsproduktionen i augusti 2004.

– Men vi hade ett inflöde av spån innan det beroende på att en av våra stora leverantörer inte kunde husera spånet själv. Så när det gäller råvaran har det flutit på bra, säger Gunnar Larsson.

Granråvara ger hållbar pellets

– Vi har fått väldigt bra respons på kvalitén. Vi har fokuserat på att göra en bra kvalitet för att det är enda sättet att komma in på marknaden.

Densiteten är hög normalvärde på pellet ligger på 650 kg per kubikmeter, vår ligger på nära 700 kg/kubikmeter, askhalten blir mycket låg beroende på att sågspånet är rent, asksmältpunkten ligger högt, över 1550 grader, den håller ihop bra, säger

Gunnar Larsson.

Från skivor till pellets

– Jag har hållit på med spånskivor i 25 år. Jag började här på fabriken i Laxå och har sedan jobbat med diverse frågor som produktionsplanering, export, försäljning och på senare år med systemteknik inom Byggelit på alla fabriken. Sedan 2003 fick jag jobbet som platschef i Laxå och var platschef i två månader sedan beslutades det att lägga ner fabriken, berättar Gunnar Larsson.

Marknaden för spån

– Egentligen är det vi gör nu orsaken till att man la ner spånskivefabriken. Anledningen var inte att man inte behöver ha spånskivor i Sverige utan att man inte kunde betala det pris som biobränslemarknaden kunde betala för spånet. Spånskivebranschen har pratat emot biobränsle under en lång tid av professionen sedan har man fått vända

på det. Byggelit gör fortfarande spånskivor i Jämtland och i norra Värmland.

De spånskivefabrikerna klarar sig bättre för att dels är priserna lite annorlunda på spån i dessa delar av landet. Fabriken i Laxå var också fokuserad mot möbelindustrin där det är en större press. Spånpriserna i Baltikum och Polen var tidigare väldigt låga, men nu har biobränslevändningen börjat öka även där.

Installatören spindel i nätet

– Vi har sett det så att installatörsledet ska vara en spindel i nätet. Villaägaren ska kunna ringa och säga att de vill ha en offert på utrustning. Då ska leverantörer kunna erbjuda en totallösning inklusive serviceavtal och pelletsleveranser, menar Gunnar Larsson.

– Om man knyter det till installatörerna då vet man att pannan blir injusterad och underhållen. Jag tror på den varianten att det här sköts lokalt. Vi har någ-

ra sådana leverantörer som säljer åt oss och hela konceptet med servicekontrakt är på väg att utvecklas. Vi tror att det är installatörens roll att serva anläggningarna periodvis. Kanske till och med att han kommer och tömmer ut askan åt kunden. Jämför med bilförsäljningen, din kontakt med bilfirman upphör inte när du hämtar ut bilen utan sedan ska du komma tillbaka och serva den efter tvåtusen mil eller en gång om året och få det stämplat i en bok så att värdet bibehålls. Den här eftermarknaden är viktig, att man har kontakt med kunden och ser till att han är nöjd, förklarar Gunnar Larsson.

Pelletsdagar i Örebro

–Vi har suttit en del i olika grupper och pratat om det här. När mast blir det en aktivitet i Örebro på Mariebergs köpcentrum under de nationella pelletsdagarna, med installatörer och energirådgivare.

Text Anders Haaker