Snabbväxare ger mer energi och renare rök

Lennart Granstrand, huvudägare, Jacqueline Sulocki, informationsansvarig och Per Egeberg, vd på Svensk Rökgasenergi.

Svensk Rökgasenergi har fått Dagens Industris pris som det snabbast växande företaget i Stockholms län. Expansionen fortsätter med exportsatsning och lansering av en ny produkt.

När Bioenergi besökte företaget i augusti 2004 (se Bioenergi nr 4-2004) var man 10 personer och omsatte 25 miljoner kronor. I januari 2006 kommer man att vara 30 personer och omsättningen för 2005 beräknas bli 50 miljoner kronor med en prognos för 2006 på 100 miljoner kronor i omsättning. Vinsten 2004 på 4,5 miljoner kronor har stigit till hela 17 miljoner 2005.

– Då ska man komma ihåg att vi på marknaden har bland de bästa priserna, säger Lennart Granstrand, grundare och största ägare till företaget.

Enkel teknik

– Det beror på att vi har en mycket enklare och samtidigt kostnadseffektivare teknik, vi använder också standardkomponenter, det är plåtbitar och inga dyra tryckkärl. Vi bygger själva och har inga mellanhänder som kräver marginaler. Vi jobbar från ax till limpa, förklarar Lennart Granstrand, som med termodynamisk kunskap har utvecklat och patenterat tekniken att kondensera rökgaserna och rena dem i ett vått elfilter.

Tillväxten har varit starkast inom fjärrvärmeområdet, pelletsindustrin. En tredje viktig kundkategori är industrier som behöver rena gaser. Tillväxten under 2005 har främst skett genom en breddad kundbas i fjärrvärmeområdet. En ny stor kund under året är E.on. Majoriteten av leveranserna gäller kompletteringar av befintliga anläggningar.

Turboeffekt

Istället för att bygga nytt har många kompletterat med rökgaskondensering för att få ut mer energi.

– Vi ger kunderna turboeffekt på sina anläggningar, säger Per Egeberg, den näst största ägaren i företaget.

– För att förtydliga våra roller så fokuserar Per som vd främst på att utveckla affärer utanför Sveriges gränser, ekonomi och produktion/inköp medan jag som styrelseordförande huvudsakligen ansvarar för affärer i Sverige samt produktutvecklingen. Affärsutveckling mot nya kundgrupper såsom pelletstillverkare, sågverk och industri jobbar vi tillsammans med, förklarar Lennart Granstrand.

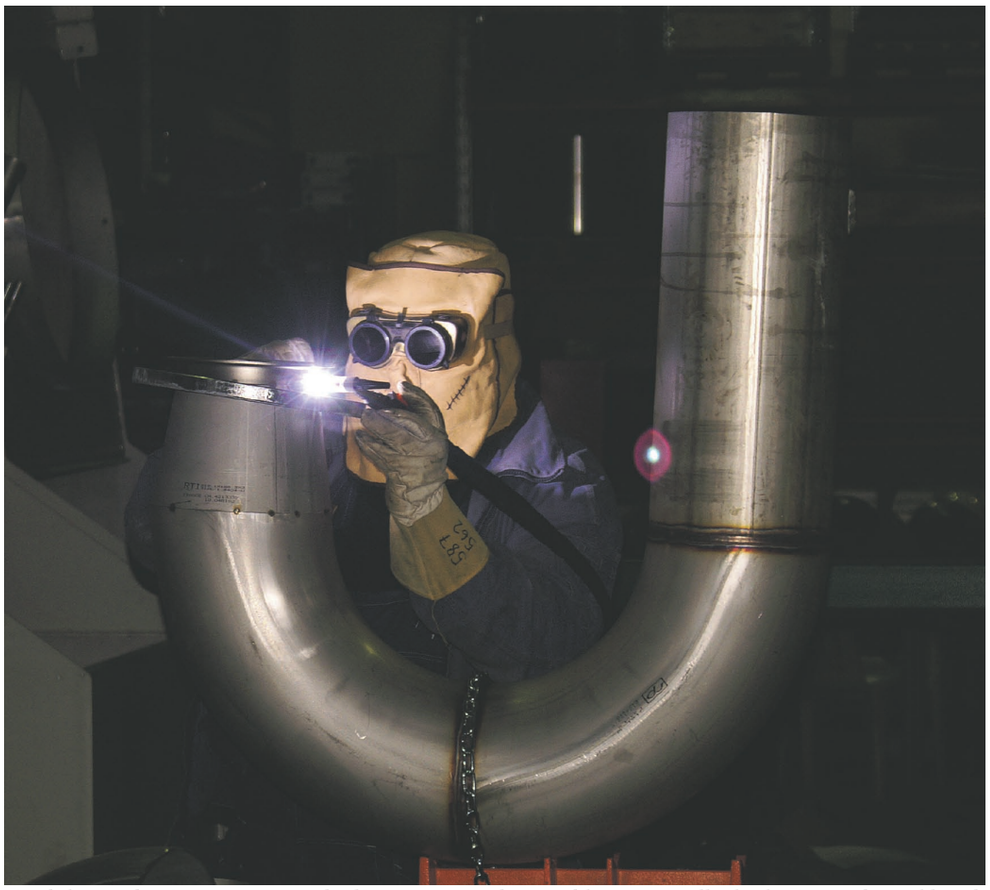
– Vi fokuserar på Danmark, Norge, Polen och Baltikum i steg ett och i steg två kommer Tyskland och Finland. Vi har redan gjort affärer i Estland och kommer definitivt att göra det i alla dessa länder under nästa år, menar Per Egeberg.

I Danmark har vi hittat en bra partner och ska göra ett par tre affärer under nästa år.

Exportsatsning med lokal aktör

Vi jobbar genom att hitta en aktiv väletablerad lokal aktör som kan marknaden och kan öppna dörren för oss, sedan står vi för tekniken och leveransen, säger Per Egeberg.

– Vi fokuserar på länder som vi tror har potential. I till ex-



Produkterna består mest av rör och plåt som svetsat ihop med konventionell teknik. Det är den enkla och effektiva tekniken för att kondensera rökgaserna som är en av förklaringarna till framgången.

empel Polen så finns det väldigt mycket biomassa. Många nya projekt är på gång där, och mycket tryck från myndigheter och EU, säger Per Egeberg.

Effektivare torkning

Den nya produkten, förtorken, gör det möjligt för sågverk och pelletsindustrier att använda bränslet på ett smartare sätt genom att använda den energi som finns i rökgaser och från torkar på ett bättre sätt.

En tork är oftast en stor trumma där man matar in det material som ska torkas till exempel sågspån eller bark.

– Den tillförda energin driver ut vattnet ur sågspånet i torkprocessen. All energi som förbrukas kommer ut som en energirik gas med ett stort vatteninnehåll. Denna energi använder vi i vår kondensor.

– Vi använder uteluft som torkmaterial. Vi värmer upp luften och trycker den genom torken. Materialet förtorkas och då går det år mindre energi i huvudtorken vilket ger lägre bränsleåtgång. En finess är att systemet reglerar sig själv. Om förtorken är för effektiv blir det mindre energi att ta vara på i kondensorn som driver förtorken och därmed minskar förtorkningen, förklarar Lennart Granstrand.

Mindre kostnad eller ökad produktion

Det finns en lång rad intressenter för detta system som i princip kan halvera energiåtgången för torkningen eller öka den torkade volymen till samma energikostnad. Man kan alltså välja om man vill öka produktiviteten med upp till 40-50 procent eller halvera energikostnaden.

En del av den stora potentialen ligger i att dessa system inte drivs som ett fjärrvärmeverk som har 4000 fullasttimmar, under 8000 timmar per år, det vill säga nästan året runt. Det ger en hävstångseffekt som är enorm för att den går så många timmar. Det blir väldigt korta payoff tider på denna investering.

Dyrt med stor tork

– Vi kom på det här med förtorken när vi upptäckte att huvudtorkarna är väldigt dyra och istället för att investera i en till huvudtork kan man sätta dit en förtork istället. Det förtorken gör är att sänka fukthalten från 50 procent till 30 procent, egentligen en ganska enkel process. En tork för tio ton kostar åtta till tio miljoner och då blir en förtork billig.

Jaga mygg med pincett

– Det är också lättast att torka i början då det vattnet är fritt. Det sista vattnet tar alltid längre tid då det är cellbundet. Så varför jaga mygg med hammare när man kan gör det med pincett, säger Lennart Granstrand.

Motströmstork

Förtorken är en motströmstork, där spån matas in uppifrån och varm luft underifrån. Detta är den effektivaste torkprocessen.

Denna lösning fungerar bra både för de som har en tork idag eller för den som ska installera en ny tork.

– Vi har en kund i Danmark som med den här lösningen kan köpa en mindre ugn och en mindre huvudtork och spara kostnader på det sättet, kondensorn och saltspären behövs för att klara emissionerna, avslutar Lennart Granstrand.

Text och Foto Anders Haaker

Snabbast växande företaget i Stockholms län 2001-2004

Den 17 november på Nalen i Stockholm fick Lennart Granstrand ta emot Dagens Industris Gasellpris ur landshövding Mats Hellströms hand. Med en organisk tillväxt på 1077 procent på tre år är Svensk Rökgasenergs årets Gasellföretag i Stockholm län. I publiken fanns även Svante Holmqvist från Rindi som varit den viktigaste kunden under de senaste åren. Rindi blev i år det snabbast växande företaget på Gotland.

Mats Hellström, landshövding i Stockholm delar ut priset till Lennart Granstrand under överinseende av Gunilla Herlitz, chefredaktör på Dagens Industri