

Det är många marknadsföringsprojekt av pellets som nu drar igång. Vi redovisar successivt satsningarna i Bioenergi. Samtidigt berättar vi om branschutveckling i övrigt och om de nya organisationerna.

Konkurrensen hårdnar nu när också utländska fabriker på allvar tränger sig in. Helsingborg har som exempel valt att köpa pellets från Canada!

I nästa nummer av Bioenergi berättar vi mer om fabriken liksom om baltiska projekt.

Det är hushållen som på sikt utgör pelletsens huvudmarknad. Det tar dock tid att konvertera flera hundra tusen villor för pellets. Mindre värmecentraler är kanske en snabbare och lättare marknad.

Det stora p

House pelletsvärme



Sydved Energileveranser AB med pelletsfabriken i Forsnäs etablerar nu ett nytt varumärke och ett täckande nät av återförsäljare i södra Sverige.

Under namnet House pelletsvärme skall pelletsen erbjudas villaägarna.

Sydved energileveranser är ett dotterföretag till Sydved som i sin tur ägs av skogsjättarna MoDo, Munksjö och Stora.

Stefan Davidsson som ansvarar för satsningen har stora förväntningar:

– Vi har mött ett mycket positivt intresse från företagen när vi nu bygger upp vårt återförsäljarnät säger Stefan Davidsson.

När vi nu på allvar går ut på marknaden kommer ingen att behöva leta efter pellets, de finns i butiken intill dig. □

" Stora pelletsturnen "

I XYZ län har Sägra Träbränsle AB, det regionala marknadsbolaget för pelletsfabriken Bionorr gjort en stor marknadsinsats. Tolv olika orter har besökts med en rullande utställning och en tabloidtidning har utsänts till samtliga hushåll.

Sägra har byggt upp ett nät av återförsäljare. I skrivande stund är de 20 stycken. I tidningen publicerar man sin prislista.

Bulkpriset är 1 150 kr/ton fritt 20 mil från Härnösand men på detta kommer en fraktkostnad som beror på levererad mängd.

En leverans på 3 ton kostar 1 317 kr = 27,4 öre/kWh. Kan man ta emot hela 6 ton sjunker priset till 1 233 kr/ton = 25,7 öre/kWh.

Det sänkade priset baseras på palleveranser med 700 kg per pall. □

Priset max 25 mil är 1 250 kr/pall vid leverans av en pall och 1 200 kr/pall vid flera pallar.

Bakomliggande intressenter i Sägra är Graninge, Stockholm Energi och sågverksföreningen SÅTAB.

I den stora pelletsturnen deltog också Convent med kaminer, E.K. Teknik med brännare och kaminer, HS Perifal AB med Multi-Heat pelletspanna, Mafa, AB Norrlandsfönster och YTE med pelletssilos, Lantmannaföretaget Fori med bulktransporter samt Energidalen som erbjuder konditionstester på villaägarens panna.

Vd Tomas Andersson på Sägra har många argument för pellets men priset cirka 27 öre per kilowattimme är starkt, tycker han. □



Cecilia Andersson leder Statoils pelletssatsning

När Statoil i dagarna börjar sälja biopellets är 10 000 kunder i Karlstad och Nacka målgruppen. Statoil blir den första rikstäckande organisationen som säljer biopellets, vilket skapar förutsättningar att göra pelletsen tillgänglig också på platser där den inte kunnat köpas tidigare. Om erbjudandet i Karlstad och Nacka är framgångsrikt beräknar Statoil utöka försäljningen hösten 1999.

Målgruppen är villor med kombipanna eller direktverkande el och mellanstora kunder med en förbrukning mellan 50 och 1 000 kW. Statoil kommer arbeta med helhetskoncept, som bland annat inkluderar samarbete med organisationer som säljer brännare och kaminer samt erbjuder installation och service.

– Som energibolag är det naturligt för oss att erbjuda kunderna olika energikällor. Kunderna

är intresserade av att få sin villa uppvärmd till en så rimlig kostnad som möjligt och med minsta möjliga miljöpåverkan, säger Cecilia Anderson, ansvarig för pelletsprojektet på Statoil och fortsätter:

– Pelletsen som Statoil säljer tillverkas av Bionorr i Härnösand. Avtal avseende brännare har tecknats med Iwabo och för kaminer med Jøtul.

Att byta brännare kostar cirka

20–25 000 kronor. Motsvarande kostnad för en oljebrännare är 6–8 000.

Eftersom uppvärmning med villaolja kostar cirka 12 000 per år och uppvärmning med pellets kostar cirka 8 000 per år betalar sig brännaren efter tre till fyra år, säger Cecilia Andersson

– Pelletsen kommer att säljas i bulk och i 25 kg-säckar med direktleverans samt via Statoilstationer i Nacka och Karlstad. □

elletsslaget

SoLett från Skellefteå



ergi satsningarna på att göra varumärket SoLett, välkänt i regionen. Nyligen har man släppt en TV-reklamspot baserad på grovhuggen norrländsk humor om hur bra pelletseldningen är i förhållande till den gamla "sureldningen".

Företaget bygger nu upp ett nät av återförsäljare. För den väsentliga distributionen har man slutit avtal med Skellefteå bränslen som är den stora lokala oljedistributören.

Man samarbetar också med lokala VVS-företag och grossister. □

I Skellefteå leder Nils Erik Westermark på Skellefteå En-

Norskägda Janfire

Sin största satsning på marknadsföring någonsin gör Janfire i Åmål nu när man investerar 500 000 kronor på en höstkampanj i strutsens tecken. Bland annat kommer man att sprida 400 000 foldrar över landet och genomföra en landsomfattande turné.

Man ställer den retoriska frågan: Tror du också att det finns obegränsat med olja och att elkraften bara blir billigare och billigare?

En viktig del i kampanjen utgörs av erbjudandet till villaägaren att få kostnadsfri rådgivning och demonstration i hemmet.



Ring bara och beställ tid så kommer vi lovar Stefan Andreasson på Janfire. □

Kampanjerna har inte mer än börjat, nu är det meningen att villägarna skall övertygas om fördelarna med pellets. En stor hjälp till detta kommer också när ytterligare några pelletsbrännare passerar P-märkningen och konkurrensen ökar än mer. I nästa nummer av Bioenergi kommer årets brännaröversikt.