

SLUTRAPPORT

Brasved - en Brännhet Näring



Förstudieprojekt 2008 - 2009

Förstudieprojektet har genomförts nationellt och finansierats av Jordbruksverkets med stöd av Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling, inom ramen för stödprogrammet 2007-2013.

Projektägare har varit Stiftelsen Träcentrum Nässjö
Utförare har varit Träcentrum Kompetensutveckling AB

Arbetet har utförts av Anders Åhström och Mattias Kling



Innehållsförteckning

| | |
|---|--|
| 1. Sammanfattning | 4 |
| 2. Inledning | 4 |
| 3. Bakgrund | 5 |
| 3.1 Historisk bakgrund | 5 |
| 3.2 Omvärldsanalys | 7 |
| 3.3 Nulägesanalys | 8 |
| 3.4 Framtidsanalys | 8 |
| 3.5 Erfarenheter från tidigare projekt | 9 |
| 4. Syfte | 10 |
| 5. Mål | 10 |
| 5.1 Förstudieprojektets målgrupp | 10 |
| 5.2 Förstudieprojektets mål | 11 |
| 6. Metoder och inventering företag | 12 |
| 7. Resultat intervju och behovsanalys | 13 |
| 7.1 Detaljerad kontaktinformation | 13 |
| 7.2 Näringens nuvarande utseende | 13 |
| • Företagsform | 13 |
| • Etablerings år | 14 |
| • Mansdominerat | 14 |
| • Totalt sysselsatta | 15 |
| • Omsättning | 15 |
| • Produktgrupper | 15 |
| • Marknadsindelning | 17 |
| • Marknaden - exportandel | 19 |
| • Framtidstro | 19 |
| 7.3 Behov av stöd och utveckling | 20 |
| • Behovsanalys - rubrikindelning | 20 |
| • Behovsanalys - skala för värdering | 20 |
| • Behovsanalys - utfall | 21 |
| • Behovsanalys - slutsats och kommentarer | 21 |
| 8. Utformning för stöd till näringen | 22 |
| 8.1 Slutsatser | 22 |
| 8.2 Struktur för nytt projekt | 24 |
| 8.3 Innehåll i nytt projekt | 24 |
| Bilaga | Separat exel fil - förteckning intervjuade företag |

1. Sammanfattning

I förstudien har djupintervju gjorts med 37 vedföretag .

Intervjuerna påvisar en struktur för Svensk vednäring, ger en god uppfattning om dess möjligheter och eventuella begränsningar samt en fingervisning om dess omfattning.

Ett nätverk bland intervjuade företag är initierat via en kontaktlista.

Även mekanisk industri, grossistföretag och medlemsorganisationer har intervjuats/ deltagit i diskussionen.

Artiklar i lokal- och rikspress har skrivits.

Klara behov och önskemål framträder, stort behov av ett nationellt stöd för att samla kunskap, utbilda och stödja utvecklingspotential som finns.

Diskussion pågår för att, med förstudien som grund, få igång nationellt långsiktigt arbete till stöd för näringen.

2. Inledning

Just nu har vi de bästa förutsättningarna under de senaste 30 åren att bygga upp en rationell och konkurrenskraftig vednäring, både som ett inhemskt energialternativ och för export.

Potentialen kan mätas i hundratals företag, tusentals arbetstillfällen och miljarder i ekonomisk omsättning.

Marknadens struktur gör att det är lämpligt att stödja både utvecklingen av större företag (5-20 anställda) såväl som små, decentraliserade landsbygdsföretag, där ofta vedproduktionen kombineras med annan verksamhet inom jord- skogsbruk. Det är också där som en dåligt utnyttjade råvaruresursen av, framför allt, lövvirke finns.

- Om vi kan utnyttja begrepp som Svensk kvalité och leveransprecision som bas.
- Om vi kan bidra till att lösa tekniska kunskapskrävande problem på områden som idag utgör flaskhalsar och begränsningar - t.ex. torkning, förpackning och paketering.

- Om vi kan bygga nätverk och initiera en organisation i Sverige som bevakar och företräder näringens intressen.
- Om vi kan börja bygga produktionsnätverk och utveckla exportmarknaden.
- Om vi kan tydliggöra för alla berörda parter att ved är en framtidsbransch att räkna med.

Då har vi lagt grunden för en näring i Sverige som kan ge jobb och bidra till en hållbar utveckling in i framtiden.

3. Bakgrund

3.1 Historisk bakgrund

Tillsammans med jord och vatten, är ju eld på något sätt av fundamental betydelse för oss människor. Från elden har vi fått både värme, mat, ljus och skydd mot rovdjur. Vedeldning har i alla tider spelat en central roll i våra liv. Hos dagens urbaniserade människa finns kopplingen till forntid kvar som ett nedärvt beteende. En stor majoritet av människor upplever trygghet, harmoni och välbefinnande när man kopplar av framför brasan i öppna spisen eller braskaminen. Men steg för steg har också vedeldningstekniken förbättrats, mer och mer av bränslets värmevärde har kunnat tillgodogöras vid förbränningen.

Kring år 1400 kom pottkakelugnen, företrädaren till dagens kakelugnar. Pottkakelugnen hade samma typ av rökgaskanal som den öppna spisen, däremot var den utvändigt klädd med lerskålar med skålsidan utåt. Härigenom ökades den värmeavgivande ytan och mer av vedens energi kunde nyttiggöras.

På 1700-talet utvecklades gruvindustrin i landet. Industrin var en stor vedförbrukare. Den, jämte uppvärmningen, gjorde att man på 1700-talet befarade en vedbrist i landet. Carl Johan Cronstedts och Fabian Wredes system för "Inrättningar af Kakelugnar Till Weds Besparing" lanserades 1767 som resultat av ett statligt utredningsuppdrag för att komma till rätta med vedbristen. Det nya var att rökgaserna fick passera ett flertal vertikala rökgaskanaler, och därigenom fick man en bättre förbränning av rökgaserna och en större andel konvektionsvärme, eller som Cronstedt själv uttryckte det, "...all värman blifver medelst den långa och krokiga vägen inom sielfwa ugnens gränser, och uppsnappas af rören sidor,..".

Med sin revolutionerande rökgaskanal hade Cronstedt lyckats få ner bränsleåtgången med cirka 50 procent. Detta tekniska framsteg bestod faktiskt ända fram till och med oljekrisen då utvecklingen på nytt satte fart.

Under förra århundradet ersattes ved för uppvärmning och matlagning successivt med fossila bränslen och direktverkande el, senare med fjärrvärme, värmepumpar etc.

Under 2:a världskriget upplevde Sverige hur sårbart samhället hade blivit. En bränslekommission tillsattes och stora mängder ved förbrukades under några kalla krigsvintrar.

Under 60-talet vann oljeeldning terräng i stor skala, det var ett billigt och smidigt alternativ. Ordet miljöhänsyn var inte "uppfunnet". Politiska styrmedel påskyndade utvecklingen t.ex. genom att skogsägare beskattades för uttag av ved ur egen skog.

Ändå var vedeldningen omfattande och på 1970-talet var nog svensk och finsk vedpannteknik i världstoppen när det gäller både verkningsgrad och miljötänkande. Men efter kärnkraftsomröstningen, där man med en överväldigande majoritet beslutade att bygga sex nya kärnkraftsaggregat, kom utvecklingen av sig. Innebörden av detta beslut blev ett elproduktionsöverskott som kunde användas till villauppvärmning.

El-överskottet fördes alltså från kärnkraften till stor del ut på villavärmemarknaden, elpriset dumpades. Det, tillsammans med tidigare införd skatt på uttag av ved ur egen skog, gjorde att marknaden för vedpannor i stort försvann. 1986 installerades bara omkring 1600 vedpannor fördelade på ett 50-tal olika fabrikat. Det är självklart att nästan all produktutveckling och forskning upphörde mot den bakgrunden. Även teknisk utveckling för vedproduktion avstannade.

Men förhållandena i Sverige var skapade av kärnkraftens elöverskott. Ute i Europa fortsatte energipriserna att stiga. Småskalig bioenergi ökade sin konkurrenskraft och forskningen mot allt bättre teknik intensifierades. Framförallt tyska, danska och italienska panntillverkare satsade stora pengar på att få fram effektivare villapannor för vedeldning.

Referenslitteratur: Energimyndigheten

3.2 Omvärldsanalys

I ett "ved-perspektiv" omfattande de senaste 15 åren kan flera intressanta faktorer urskiljas:

- Miljötänkande och andra faktorer har minskat kolanvändning i England och Centraleuropa. Biobränslen har ofta ersatt kol.
- Miljötänkande styr från de flesta energislag mot biobränslen samt vind- och solkraft.
- Ekonomiskt har prisglappet mellan ved och alla andra energiformer (alla slag!) successivt ökat. Förklaringen till detta är bl.a. att vedproduktion med fördel kan byggas riktigt småskaligt och decentraliserat, små kostnader avgår till mellanhänder och transport. Naturligtvis har råvara och produktion varit billig samt tillgången varit i balans med efterfrågan.
- I ett internationellt perspektiv ökar nu efterfrågan på ved kraftigt. Dels från länder som vi traditionellt förknippar med vedeldning; Sverige, Norge och England men det tillkommer också, av olika anledningar, förfrågningar från helt nya köparländer t.ex. Spanien och Indien.
- Kostnadsläget i Sverige har halkat efter närområdet vilket bl.a. medfört att arbetskrävande produktion (ved) blivit billigare att producera i Sverige.

3.3 Nulägesanalys

Vad som har beskrivits ovan under punkt 3.1 till trots, så har vedeldandet ökat sedan oljekrisen på 1970-talet. Idag räknar man med att över 40% (ca 300 000 st.) av Sveriges småhus värms helt eller delvis av biobränsle - en helt övervägande del av detta är ved. Eldningen av biobränslen i småhus uppgår till ungefär 12 TWh/år. Idag, med de utsläppskrav som funnits sedan 1988, har vi stora problem med att nå uppsatta miljömål p.g.a. ej miljögodkända pannor. Förhållandet är till stor del ett resultat av tidigare politiska beslut.

Referenslitteratur: Energimyndigheten

Just nu försöker man, med bidragsstyrning, fasa ut så mycket panneldning av ved som möjligt, till föremål för andra energislag. Detta bygger enbart på rökgasmätningar från det omoderna beståndet av pannor - som man genom tidigare beslut har bidragit till att skapa.

Ingen helhetsanalys har gjorts av ved som ett energialternativ. Följdriktigt har man inte heller stöttat utvecklingen av modern teknik i Sverige. Utländska pannstillverkare jobbar idag med blålågeteknik, lambdasondsteknik och

katalysatorteknik. Användandet av tekniker som dessa, skulle tillåta småskalig eldning som uppfyllde alla miljömål med råge.

Samtidigt sker idag en (oönskad?) kraftig ökning av eldande i braskamin etc. Ökningen är delvis resultat av övergång från annan uppvärmning till jord-/bergvärme eller fjärvärme. Även stigande pris för andra slag av uppvärmning medför mer vedeldning i braskamin etc. Denna typen av eldning tillåter inte alltid samma avancerade teknik för fullständig förbränning.

3.4 Framtidsanalys

Råvarusituation kommer att fortsätta vara mycket turbulent, naturligtvis kopplat till alla andra faktorer som påverkar ekonomi och konjunktur globalt. Men i Sverige utgör en outnyttjad råvarutillgång god grund för en kommande satsning på bioenergi.

I Sverige är strukturen på skogsägandet unik, med över 50% av skogsmarken i privat ägo och fördelad på många mindre och medelstora fastigheter. Ett ökat intresse för biobränsle kommer att driva (vilket vi redan ser idag) priset på råvara uppåt. Detta skapar ett gott incitament för ett mer intensivt skogsbrukande - med såväl högre andel tillvaratagande - som högre produktion av gagnvirke - per hektar skogsmark.

Massaindustrin har klart och entydigt "flaggat" för att kortfibrig massavedsråvara (t.ex. björkmassaved) kommer att förlora i värde inom en 10-årsperiod. Att satsa på biobränsle som näringsgren nu, blir att skapa framtida arbetstillfällen i två led - både i skogsbruket och i energisektorn.

De flesta är helt överens om att biobränsle på en energimarknad som ökar, kommer att bli allt mer eftertraktad. Likaså att biobränsle är bland de få framtida miljögodkända alternativen i energisammanhang.

En riktad satsning på ved berör i hög grad positivt en lång rad andra frågor och näringar: sysselsättning på landsbygden, aktivt skogsbruk, sågverksindustri - inte minst lövträ, energipolitiken och miljöpolitiken.

Svensk vednäring har aldrig tidigare i modern tid haft förutsättningarna att "lyfta" som en riktigt utvecklad företagsgren och vinna det erkännande som den borde ha.

Nu är vi däremot där! **Nu** finns förutsättningarna att utveckla näringen till en rationell industrigren som av egen kraft kan stå emot kommande påfrestningar och av egen kraft fortsätta att vidareutvecklas.

3.5 Erfarenheter från tidigare projekt

Väldigt få projekt med inriktning på ved har tidigare gjorts:

- Inom ramen för LRF projektet "Skog och design" (2003-2005), bildades ekonomiska föreningen "Södra Sveriges Vedproducenter" med ca 75 anmälda intressenter. Föreningen existerade i ca tre månader, därefter togs beslut av en kärntrupp på fem personer att ombilda till "Svenska Vedgruppen AB".
- Några projekt med företagsanknytning och med olika stödformer kopplat, har genomförts. Bl.a. har försök gjorts att utveckla nya förpackningar för brasvedsmarknaden. Ofta har frågorna inte varit belysta i ett tillräckligt helhetsperspektiv. Eller så har ingen eller bristfällig koppling till FoU gjorts.
- Några mindre projekt har genomförts kring vedtorkning och vedförpackningar.

Undantaget är ved ur ett förbrännings- och miljöperspektiv:

- Energimyndigheten (NUTEK), har i flera omgångar sedan 1994 drivit programmet "Småskalig förbränning av biobränslen". En informativ "vedpärm" finns utarbetad på uppdrag av NUTEK men omfattar mest eldnings- och miljörelaterade frågor.
- Skogsstyrelsen har en bra och omfattande "vedskola". Men biblioteket av information behandlar frågor från avverkning till eldning och har lite att göra med företagande på området.

4 Syfte

- Kartläggningen i form av djupintervjuer har gett en bra grund och ett statistiskt underlag för att beskriva de intervjuade företagen (se vidare punkt 7.2) och för att dra slutsatser inför ett fortsatt agerande (se vidare punkt 8). Möjligheter och begränsningsfaktorer framträder klart i underlaget.
- Underlaget ger inte möjligheter till annat än gissningar om näringens nuvarande storlek i landet.
- Materialet ger **mycket intressanta ledtrådar** till potential för framtida omfattning och utveckling även om också dessa är svåra att kvantifiera med ledning av materialet.
- Både en acceptabel potential- och riskbedömning i det korta perspektivet kan göras med ledning av materialet. För en flerårig framtidsprognos, skulle behövas ett säkrare statistiskt underlag liksom en mer fullständig omvärldsanalys med hänsyn tagen till fler ingående faktorer.
- Förstudien utgör ett bra underlag och pekar på det stora behovet av fortsättningen i form av ett mer omfattande projekt som stöd för utvecklingen under längre tid.

5 Mål

5.1 Förstudieprojektets målgrupp

Målgrupp för förstudien har i första hand varit etablerade vedproducenter, i andra hand teknisk industri, grossistföretag, medlemsorganisationer och andra aktörer med intresse i näringen.

Målgruppen har valts med stark fokus på att tillgodose projektets syfte och avgränsning i storleksordning nedåt har därför gjorts, med vetskap om att intresset för att nystarta verksamhet inom området **är mycket stort**.

Not 1

Kravet på gräns för "sysselsatt tid/år" har - efter ingående diskussion - flyttas nedåt, jämfört med vad som angavs i ansökan. Med detta har vi hoppas fånga ett bredare spektrum av frågeställningar inför fortsättningen.

5.2 Förstudieprojektets mål

- En djupintervju/ behovsanalys har genomförts med 37 etablerade vedproducenter - spridda över hela landet. Dessutom har samtal förts med/ intervjuer gjorts med några mekaniska industrier, grossistföretag, medlemsorganisationer och andra aktörer. Underlaget ger en bra grund för att kunna förstå möjligheter och begränsningsfaktorer inför fortsättningen.
Not 1
Något fler vedproducenter jämfört med angivet i ansökan, har intervjuats.
- Nätverk bland 36 av de 37 intervjuade vedföretag är initierat via en utförlig kontaktlista (1 företag valde att avstå deltagande).
- Diskussioner har förts med två nationella medlemsorganisationer.
- Kunskapen om näringen och dess behov till grund för en expansiv utveckling, finns som underlag i slutredovisningen och de kontakter som skapats inom näringen. Detta förväntas leda fram till ansökan om projekt under året (se vidare under punkt 8.2 - 8.3).

Inom ramen för det kommande projektet, är det lämpligt att snarast söka ett projekt för specifik teknisk utveckling. På så sätt kan den tekniska kunskapen, som både måste forskas fram och implementeras praktiskt, integreras kunskapsmässigt i det större projektet (se vidare under punkt 8.3).

Not 1

Underlag och kunskap för att formulera en ny ansökan - om ett större projekt - finns i den här slutredovisningen. Materialet behöver dock diskuteras och processas ytterligare av tänkbara parter (projektägare/ -aktörer).

Not 2

Ett projekt för specifik teknisk utveckling, torkning, är mycket angeläget och efterlängtat av näringen.

Ett absolut önskemål är dock att kunskapen utvecklas på ett sådant sätt, att den blir tillgänglig för näringen i stort. Det är därför önskvärt att ett större sammanhållande "ramprojekt" kommer igång först och att ett tekniskt projekt sedan administreras av detta.

Not 3

Mängden av angelägna utvecklingsfrågor, inte minst tekniska, är väldigt stor. Stort behov finns av fler tekniska utvecklingsprojekt, främst som rör förpackning - paketering - logistik. Vår bedömning är därför att en utvecklingsfråga som denna, som är mycket omfattande, måste skjutas på framtiden.

6 Metoder och inventering företag

- Som grund för att kontakta ett representativt urval av etablerade vedföretag, har använts en (dåligt uppdaterad) sammanställning över företag, som finns att hämta från webben. Sammanställningen är gjord av "Svensk ved" som består av en webbdomän och en datakunnig (och vedintresserad) administratör, som har byggt webbsidan som fritidsintresse. Någon systematisk rekrytering till den aktuella sammanställningen har förmodligen inte skett och därmed kan man förmodligen ha synpunkter på hur representativt underlaget är.

Intressant att notera i sammanhanget är dock att nämnda lista är ganska unik i sitt slag. Ingen annan sammanställning har, enligt vår vetskap, gjorts av myndigheter, branschorganisation, medlemsorganisation eller någon annan aktör. Näringsen borde ju, i det avseendet, vara ganska unik i Sverige.

- Ca 80 företag kontaktades via utskick per brev. Inom 1-3 veckor kontaktade alla företagen per telefon.
- Av de ursprungliga 80 företagen, nådde vi ca 50 per telefon. 48 st. av dessa tackade ja till att delta i förstudien, 2 st. avböjde. Många uttryckte stor tacksamhet över att bli kontaktade och att någon "äntligen ägnade kraft" åt att diskutera utvecklingen av den här näringen.
- Av dessa 48 st. valdes till slut 37 st. ut och 35 har besökts på hemmaplan. 2 st. har intervjuats per telefon. En någorlunda jämn geografisk spridning har eftersträvat, från Skellefteå och Vilhelmina i norr till Lund i söder.
- Djupintervjun har bestått av tre olika delar:
 1. Detaljerad kontaktinformation
 2. Statistiska uppgifter, för att kunna beskriva näringens nuvarande utseende, baserat på den här gruppen.
 3. En behovsanalys av angelägna områden för framtida stöd och utveckling. En prioritering av vad som skall göras. Samt konkreta frågeställningar och förslag till lösningar eller till vilket arbete som måste ske för att nå lösningar.

7 Resultat intervju och behovsanalys

7.1 Detaljerad kontaktinformation

- **Antal intervjuade**

37 vedföretag i landet har intervjuats. Detaljerad kontaktlista för dessa har sammanställts (se bilaga, separat excel fil)

Intervjuer har gjorts/ samtal har förts med 3 mekaniska industrier, 2 grossistföretag, 2 medlemsorganisationer samt några ytterligare intressenter.

7.2 Näringsens nuvarande utseende.

Här beskrivs, i punktform, uppgifter och statistiska slutsatser som möjligen kan dras med förstudien som grund, samt förklaring, kommentarer och slutsatser i anslutning till detta.

En PowerPoint presentation med liknande innehåll har också producerats för att kunna vara utgångspunkt för en presentation och diskussion i grupp.

- **Företagsform**

Av 37 intervjuade företag är: 22 st. enskild firma, 10 st. AB och resterande 5 Hb eller Kb.

Slutsats och kommentarer:

1. Majoriteten av företag är ganska små, ofta enmansföretag och drivs som deltidssysselsättning, som regel i kombination med jord- och/ eller skogsbruk. Det är alltså, i det sammanhanget, en viktig bi- eller deltidsnäring för många landsbygdsföretag.
2. Samtidigt, och kanske något förvånande, så är mer än 25% av företagen i intervju underlaget nu registrerade som AB. Antalet stämmer väl med ekonomisk omsättning och sysselsättning per år, som vi ser längre fram i materialet.
Framväxten av den här gruppen, något större företag, är en ganska ny företeelse och information som kanske bör integreras och beaktas i många sammanhang, inte minst myndigheter - såväl regionalt som nationellt.

- **Etableringsår**

Vedproduktion som näring, är en ung företagsgren i landet:

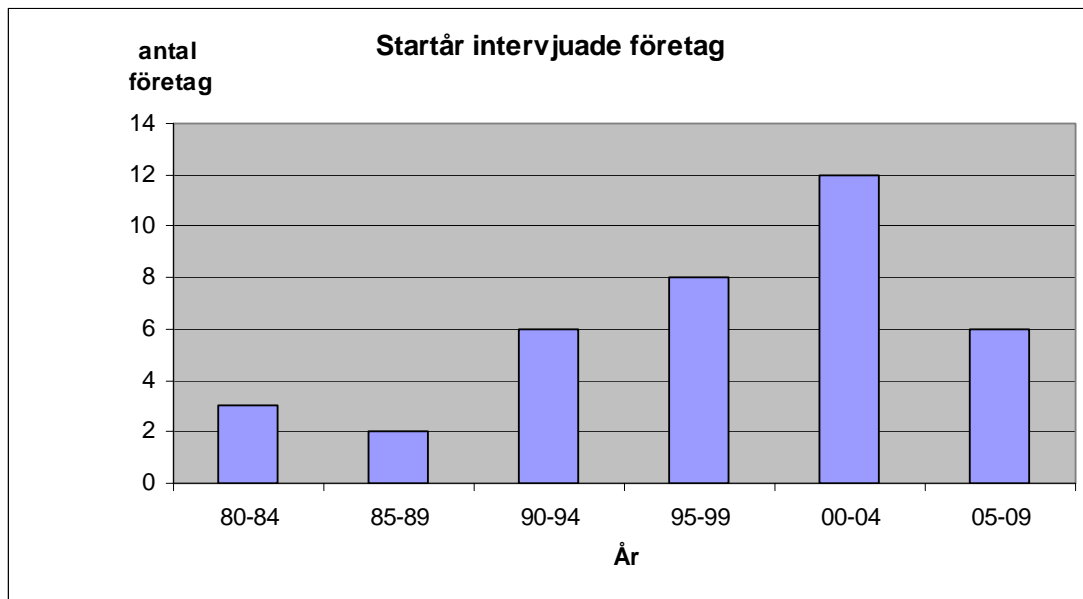


Diagram 1

Slutsats och kommentarer:

Diagrammets utseende stämmer väl med initierade bedömares intryck av marknaden.

Ett ökande antal bostadsfastigheter som kompletteringsvärms med vedeldning, ofta i städer, har inte tillgång till egen ved. Därför ökar nu efterfrågan på att kunna köpa ved, ofta "eldningsklar" och levererad hem eller säckpaketerad vid macken, byggvaruhandeln etc.

- **Mansdominerat**

Totalt är 97 personer sysselsatta i de 37 intervjuade företagen.

Mansdominansen är stor, 85 st. men även kvinnor, 12 st. är sysselsatta i näringen.

Slutsats och kommentar:

Den tekniska utvecklingsgraden är så hög i ett större vedföretag, att stor fysisk styrka ofta inte är ett absolut krav. Andra egenskaper som t.ex. systematiskt arbete eller en lugnare arbetstakt, kan säkert vara mycket mer prioriterade egenskaper. Vår bedömning är därför att en riktad satsning mot kvinnor säkert är välmotiverad och kan ge gott resultat.

- **Totalt sysselsatta**

Total arbetad dessa 97 personer motsvarande 74 årsarbeten. Eller uttryckt i snitt per företag = 21.9 månader

Om man tar bort de två största resp. två minsta företagen i undersökningen och beskriver resterande 33, blir motsvarande siffror: 46 årsarbeten, eller i snitt = 15,4 månader per företag.

Slutsats och kommentar:

Att snittföretaget sysselsätter mer än en heltidsarbetande är, enligt vår mening, faktiskt överraskande.

Detta understryker bara slutsatsen att näringen måste beaktas, integreras och stödjas på ett mer seriöst sätt än tidigare.

- **Omsättning**

Omsättning, senaste bokslutet, för det intervjuade företagen:

| <u>Antal företag</u> | <u>Omsättning totalt, tkr</u> | <u>I snitt, tkr</u> |
|----------------------|-------------------------------|---------------------|
| 37 | 60 842 | 1 644 |
| 33 | 29 642 | 898 |

10 av 37 intervjuade företag (27%) omsätter över 1 miljon kr/ år.

Slutsats och kommentarer:

Företagens struktur kan i praktiken indelas i tre grupper: Kompletterande verksamhetsgren till jord-/ skogsbruk, företag där vedproduktionen är dominerande verksamhet samt större industri med anställda.

Behoven för dessa grupperna är ofta olika, vilket måste beaktas när kommande stöd utformas.

- **Produktgrupper**

För att beskriva näringens produktion kopplat till marknaden, har vi i den här studien gjort en indelning i tre olika produktgrupper (någon enhetlig indelning finns egentligen inte etablerad för näringen):

1. "Lösved" (levererad i kärra, häck, container el dyl.) Lösved handlas och mäts i måttet m³s (kubikmeter stjälp-t mått).
2. "Småsäck" (40L, 60L och kasse 30L) Småsäck handlas i antal och anges i liter säckvolym. Se kommentarer nedan beträffande säckvolym.
3. "Storsäck" (1 och 1½ kubikmeter) Storsäck handlas och mäts i måttet m³s.

| Antal företag | | Volym totalt | I snitt/ företag |
|-----------------|----|-------------------------|------------------------|
| <u>Lösved</u> | 27 | 29 365 m ³ s | 1 087 m ³ s |
| <u>Småsäck</u> | 20 | 1 328 400 st. | 6 420 st. |
| <u>Storsäck</u> | 17 | 9 940 st. | 585 st. |

Not. 1 Många företag producerar mer än en produkt.

Total, omräknat till m³s

| | | |
|----|--------------------------|------------------------|
| 37 | 112 960 m ³ s | 3 053 m ³ s |
| 33 | 69 540 m ³ s | 2 107 m ³ s |

Slutsats och kommentarer:

1. "Lösved"
Uppgifter om fastvolymprocent för olika vedlängder finns inte att tillgå, vilket måste vara helt unikt i "skogs- och trälandet" Sverige.
Forskning behövs för att etablera denna kunskap.
2. "Småsäck"
Vid handel med småsäck, anges säckens volym idag som produktens namn exv. "40L säck" Det finns däremot ingen etablerad standard idag, som anger vad en sådan säck skall innehålla i faktisk volym. Stora variationer och osäkerhet råder vilket påverkar konsumenten, och i slutändan alla seriösa producenter, negativt. Att etablera en standard- och produkt certifiering är en arbetsuppgift som kvarstår för att säkerställa konsumentkvalité och underlätta handel och export.
Sverige borde, i ett EU-perspektiv, kunna spela en ledande roll i den här utvecklingen.

Småsäck som förpackning har under de senaste 15 åren varit mål för ständiga diskussioner och granskning. Säcken, har en lång rad nackdelar, både ur logistik- och konsumentsynpunkt. Förpackningen har varit ämne för några projekt och försök till utveckling, dock med relativt knapphändiga resultat. **Problemställningen och behovet är internationellt och stort nog att motivera ett separat FoU projekt.**

3. "Storsäck"

På marknaden förekommer 1 och $1\frac{1}{2}$ kubiks säck.

1 kubiksäck är en engångssäck och hanteras och levereras på pall.

$1\frac{1}{2}$ kubiksäckar kan hanteras och levereras utan pall, vissa modeller är öppningsbara i botten. Säckarna representerar ett större värde och återanvänds.

Leveransmättet är m^3 s (se ovan) och inte heller här finns någon norm eller certifieringsstandard etablerad. Frågan bör kunna behandlas tillsammans med småsäck enligt ovan.

• Marknadsindelning

Vi har delat in marknaden i tre grupper, för att försöka få en användbar bild över vedhandel i Sverige och flödenas struktur. Diagrammet beskriver antal företag som säljer till:

1. "Konsument" (slutförbrukaren)
2. "Grossist" (som säljer vidare till detaljist)
3. "Detaljst" (som säljer till konsument)

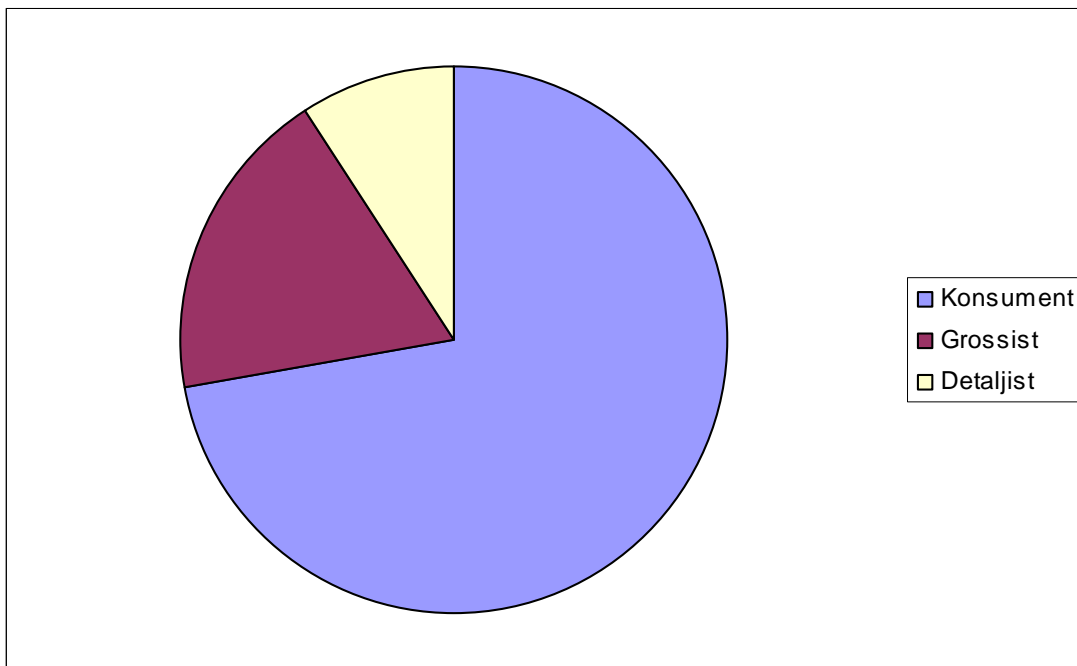


Diagram 2

En helt annan bild framträder om man väger in volymen

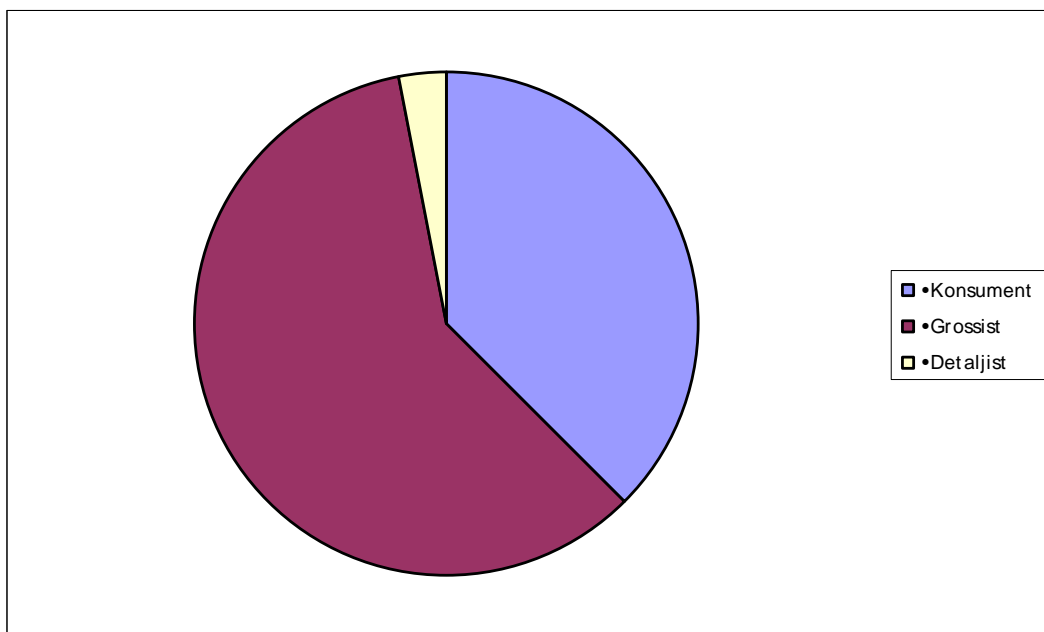


Diagram 3

Slutsats och kommentarer:

Man bör kunna se svensk vedproduktion, och stödja näringens utveckling, ur två olika perspektiv:

1. En väl fungerande småskalig tillverkning, med mycket stort antal väl spridda producenter, kan tillgodose behoven för en lokal marknad. Förutom stort antal decentraliserade arbetstillfällen och en nationalekonomiskt bra energialternativa, så bör detta vara **ett av de miljömässigt bättre energialternativen**.

Ingen totalanalys har blivit gjord för alternativet ved ur ett miljöperspektiv, där man väger in alla faktorer, alltså inte bara förbränningen ur ett miljöperspektiv, utan även: åtgång av energi för tillverkning och transport.

I ett kommande projekt borde detta vara en lämplig uppgift i samarbete med universitet/ högskola.

2. Ett mindre antal företag, växer sig större i fråga om volym, ekonomisk omsättning och antal sysselsatta. För denna grupp företag är grossister inom landet men kanske framför allt internationellt, viktigaste marknaden.

Eftersom nivån på FoU fram till nu är nästan lika med noll, så är behovet av utvecklingshjälp för denna grupp av företag i det närmaste obegränsat.

- **Marknaden - exportandel.**

10 st. av de 37 intervjuade företagen exporterar totalt 38 605 m³s, alltså 34% av den totala volymen ved (för alla 37 intervjuade företag). (Jmf. diagram 3 samt tillhörande slutsats och kommenterar.)

Av detta exporteras idag 96 % till Norge och 4 % till Danmark.

Slutsats och kommentarer:

1. Norges befolkning är ungefär 50% av Sveriges. Intressant att veta är att Norges konsumtion av paketerad ved i "småsäck" är 4-8 ggr större (i faktiska tal) än Sveriges. Obs att osäkerheten i kvantitetsangivelsen bygger på att vi i Sverige inte har någon fastställd statistik över försäljningen - vilket man däremot har i Norge!
2. Möjligheterna till export har redan tidigare varit goda. Hindren har bestått i en dåligt utvecklad näring med små och splittrade resurser. Förutsättningarna nu, när vi har Nordeuropas lägsta råvarupriser och dessutom en krona som i praktiken har devalverats mot euron och danska kronan, är i det närmaste obegränsade. Det är alltså viktigt att notera att det finns **väl underbyggda motiv för att stödja både den småskaliga produktionen för den lokala marknaden såväl som den något större för exportmarknaden.**

- **Framtidstro**

Vi frågade företaget hur de ser på det egna företagets utveckling under de närmaste 2-4 åren. Vi bad den välja ett av alternativen och svaret är ju intressant.....!

| <u>Alternativ</u> | <u>Antal</u> | <u>%</u> |
|-------------------|--------------|----------|
| Trappa ner | 0,5 | 1 |
| Oförändrat | 15,0 | 41 |
| Utöka | 21,5 | 58 |

Not. Ett företag svarade alternativt trappa ner/ utöka.

Slutsats och kommentarer:

Svaren stärker i hög grad rapportens slutsats; att det finns en stor potential för ökat företagande i alla avseenden.

7.3 Behov av stöd och utveckling

- **Behovsanalys - rubrikindelning**

Vi listade 9 rubriker, för att sammantaget beskriva verksamheten i ett vedföretag:

- **Marknad** Alla frågor som rör försäljning inkl. prissättning, export etc. Även kvalitetsnorm och certifiering.
- **Produktion** Alla produktionstekniska frågor.
- **Lager** Allt som rör lager, logistik, transport
- **Finansiering** Investeringskapital, kapitalbindning, bankkontakter, investeringsstöd etc
- **Inköp** Av råvara, insatsvaror och maskiner
- **Produktutveckling** Behov av nya/ förbättrade produkter
- **Verksamhetsstyrning** I det egna företaget/ för näringen
- **Nätverk** Lokalt/nationellt - för kunskapsutbyte/ produktionsnätverk. Utbildning, kunskap/ studiebesök/internationellt- nationellt.
- **Myndighetskontakter** På kommunal, landstings- och statlig nivå.

I djupintervjun bad vi företagen värdera behovet av utveckling, stöd, kunskap etc. (för var rubrik enligt ovan) för det egna företaget - såväl för näringen som i stort, på en skala 1-6:

- **Behovsanalys - värdering**

- 0= helt ointressant, inget behov av kunskap, stöd, utveckling etc.
- 1= ointressant
- 2= ganska ointressant
- 3= neutralt, varken eller, ingen brännhet fråga men bra att ha koll
- 4= ganska viktigt
- 5= viktigt
- 6= helt avgörande för det egna företagets (näringsens) överlevnad, stort behov av utveckling, kunskap, stöd etc.

- Behovsanalys - utfall

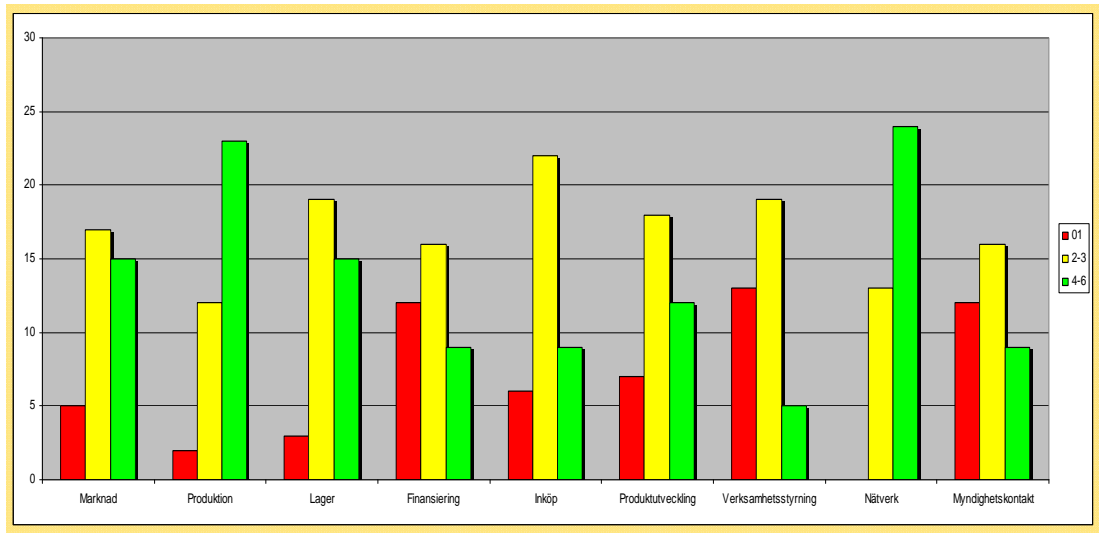


Diagram 4

Slutsats och kommentarer:

Marknad: En röd och relativt stor gul stapel som speglar att avsättningen för många inte är en fråga med fokus idag. Många företag gör idag över huvud taget ingen marknadsföring. Många av de något större och mer expansiva företagen återfinns i gröna stapeln.

Produktion: En teknisk fråga som är större än alla andra, är torkning. Några större företag har lyckats lösa detta på ett tillfredställande sätt, men förmodligen inte mest optimalt (?). Och hos dessa förblir kunskapen då ofta en väl dold hemlighet, av naturlig orsak. Andra tekniska problemområden är: produktion per tidsenhet, paketering (teknik för säckpaketering/ hantering) och harmonierande flödeslinjer. Liten röd stapel = nästan alla tycker att teknisk utveckling är angelägen.

Lager: För många är lagring en stor fråga. Det finns ett behov av att belysa frågan så att det ger riktlinjer (en mall) som beslutsunderlag för den enskilde företagaren.

Finansiering: Här finns en stark polarisering: För många mindre företag, med deltidsverksamhet, är frågeställningen obefintlig. Eftersom investeringsnivåerna är "måttliga", verksamheten integrerad i företaget och framför allt därför att man jobbar uteslutande med eget kapital. För en del större företag, är detta en stark begränsningsfaktor. Man upplever en dålig förståelse från banker och kreditinstitut. Vilket naturligtvis bottnar i att näringen är "okänd" hos myndigheter i allmänhet.

Inköp: Även här har vi en polarisering, men en geografisk sådan. Många mindre företag förädlar råvara från egen skog eller köper i sin absoluta närhet. För företag i Mellansverige (mellanskogs verksamhetsområde) är råvaruanskaffning inget problem. För företag i norra, respektive södra Sverige - kan råvaruanskaffning vara ett mycket stort problem.

Produktutveckling: I stort sett allt behov av utvecklingshjälp består av förpackningsproblematiken.

Verksamhetsstyrning: Är inte en frågeställning som upplevs som speciellt angelägen att utveckla i projektform.

Nätverk: OBS att ingen av de intervjuade företagen klassade frågan som oviktig = ingen röd stapel. Här anser flest antal intervjuade företag att det är viktigt med stöd för utvecklingsarbete. Viktigt med olika former av nätverk. Även kunskap i alla former prioriteras högt.

Myndighetskontakt: En stor andel tycker inte att myndighetskontakter är ett angeläget område. Men ändå, och kanske lite överraskande, betonar många vikten av bättre kontakter och förståelse i myndighetsrelationer.

8 Utformning av stöd för näringen

8.1 Slutsatser

För oss, som utförare av den här förstudien, står det helt klart att:

- Neringen har, fram till idag, stöttats mycket marginellt.

- Hos befintliga företag inom vednäringen finns det en stark framtidstro.
- Hos befintliga vedföretag finns det ett mycket stort behov av: kunskap och utbildning, hjälp med teknisk utveckling och hjälp med att formera nätverk på olika nivåer för olika syften.
- Intresset för att nyetablera sig inom sektorn är väldigt stort men brist på kunskap, nätverk och stöd är en begränsande faktor.

Vi anser/ tror dessutom att:

- Näringen idag är betydligt mer omfattande än myndigheter har kunskap om. Bristen på erkännande och offentligt stöd har medfört att delar av handeln pågår i en gråzon.
- Intresset för vedeldning är stort. Antalet hushåll som eldar ved är i ökande.
- Näringen har inte belysts nationellt ur ett helhetsperspektiv. Studier har mest inriktats på problem med utsläpp från ett omodernt bestånd av pannor.
- En heltäckande analys av vedeldning som energialternativ integrerat med vedproduktion som näring, skulle helt klart ge en helt annan - positiv - syn på ved som en naturlig del i pågående och kommande satsningar på bioenergi.
- Ett erkännande för näringen och ved som energikälla, skulle leda till positiva spinn off effekter utmed hela kedjan från skog till eldning.
- En framtidssatsning på ved som energikälla möjliggör även kunskapsbildning på en hög nivå som i sin tur gynnar teknisk utveckling - till gagn för miljö, arbetstillfällen och ekonomi.
- Vi är helt övertygade om att förhållandevis blygsamt stöd kommer att ge stor utdelning i form av arbetstillfällen och ekonomisk utveckling.

8.2 Struktur för nytt projekt

Vi föreslår följande struktur för ett kommande projekt för stöd till näringen:

- Att projektet bedrivs på nationell nivå.
- Att projektet får arbeta under längre tid sammanhängande, tidsfaktorn är mycket viktig för ett lyckat resultat.
- Att en organisation med central projektledning och en regionalt förankrad organisation skapas. Strukturen är en viktig bas eftersom vissa frågor, kunskapsuppbyggnad, nätverksbildning måste ske nationellt. Samtidigt måste information och stöd kunna ges regionalt, liksom nätverk för produktion och samarbete måste byggas regionalt.

8.3 Innehåll i nytt projekt

Vi föreslår följande huvudpunkter i ett nytt projekt:

- Central projektledning etableras.
- En regional struktur av resurspersoner byggs upp snarast möjligt. Befintlig medlemsorganisation utnyttjas. Utbildning för dessa genomförs.
- Projektledning skriver och ansöker omedelbart om ett tekniskt projekt kring torkning. En optimal torkanläggning i fullskalemodell skall byggas i anslutning till något företag. Medverkan av universitet/ högskola krävs för detta. Kunskaperna som framkommer i den processen, liksom den fysiska anläggningen, skall sedan kunna förvaltas av det övergripande projektet. Efter dess slut av det nätverk (organisation) som växer fram.
- 2 - 4 temakvällar/ -dagar genomförs inom var region med befintliga vedföretag som målgrupp, för att på så sätt påbörja nätverksbildning på regionalplanet. I samband med dessa genomförs inventering om vilken form av stöd och vilka frågor som främjar det regionala nätverket - vilket alltså kommer att kunna få olika innehåll beroende på landsdel.

- Regionalt verksamma, inventerar sin region för att skapa uppdaterade förteckningar över befintliga vedföretag/ -aktörer/ teknisk industri med anknytning. Senare i projektet även intresserade för nyetablering.
- Regionalt verksamma i projektet ger stöd/ skapar kontakt och genomför ytterligare behovsinventering genom individuella företagsbesök, inledningsvis ett per etablerat företag.
- Med de regionala nätverken som bas, initiera under projektets gång ett nationellt nätverk.
- Projektet arbetar med vissa specifika frågor, som redan finns beskrivna genom förstudien, dessa kan aktivers i lämplig takt. Detta arbete utförs eller initieras av projektledningen. Exempel på sådana frågor är:
 - Certifiering och kvalitetsnorm
 - Skattefrågor
 - Avtal för inköp av råvara, nationellt / regionalt.
 - Omvärldsbevakning och internationella kontakter.
- Projektet initierar genomförandet av ett antal studier som lämpar sig för medverkan av universitet/ högskola etc. Angelägna sådana studier är:
 - Fastställa omräkningstal för ved av olika längd i måttet m^3 s till m^3f
 - Uppdatera och förbättra samt presentera för praktiskt bruk; tabeller för energiutbyte vid vedeldning som underlag för beslut vid val av energialternativ.
 - Genomföra försök med speciellt råvarusortiment "ved" kopplat till produktionsstudier.
- Bearbeta ytterligare frågor som framkommer genom det regionala arbetet.
- Initiera kluster. I producentledet mellan teknisk industri, vedproducenter, handel och konsument. Mellan forskning, myndigheter, producenter och konsument.
- Initiera kunskapsuppbyggnad samt passande former för att göra den tillgänglig.

- I samarbete med andra aktörer genomföra framtagning av studiematerial och kursplaner. Knytta kontakter och starta utbildningar för olika ingående intressegrupper.
- Väcka frågan och söka samarbete med andra aktörer för att påtala behovet av utbildning på gymnasienivå för sektorn bioenergi - där ved ingår som en naturlig del.
- Vid halva projekttiden genomföra regionala träffar för att fånga upp intresse för nyetablering. Stödja dessa företag med kunskap, kontakter och individuella besök enligt ovan.
- Näringsenheten lämpar sig väl för en riktad satsning mot kvinnligt företagande.

Träcentrum Nässjö, juni 2009

Anders Åhström Mattias Kling
Projektledare Projektledare