

# INTE LÄNGRE VILDA VÄSTERN

Med produktbeskrivningar av skogsbränsle tar hela branschen ett stort och viktigt utvecklingskliv framåt. Nu finns ett färdigt förslag på hur bränslekvaliteterna ska klassas – på samma sätt som vi sedan länge beskriver rundvirke i produktionsdata och affärsled.

Text & foto: SVERKER JOHANSSON | sverker@bitzer.se

– **Skogsbränsle** – det kan i praktiken vara vad som helst!

Lars Fridh skrädder inte orden när han beskriver hur bränslemarknaden ibland sett ut. Han leder ESS-projektet *Produktegenskaper för skogsbränsle*, där representanter från branschen haft som mål att skapa beskrivningar som fungerar för både leverantörer och förbrukare och ska användas i framtida informationssystem. Och nu finns det ett förslag till standardiserad produktbeskrivning av skogsbränslen. Med dem blir det enklare för köparna att ställa krav - och för säljarna att leverera det som efterfrågas.

#### **Dålig beskrivning**

– Hittills har beskrivningarna av

våra skogsbränslekvaliteters egenskaper ofta haft väldigt svag koppling till de bränsleegenskaper som kunderna styr sina förbränningsanläggningar med, berättar Lars Fridh. Ofta beskriver vi istället hur bränslet har producerats eller lagrats.

#### **Går att följa**


Men de nya produkttegenskaperna ska gå att följa och uppdatera genom hela produktionskedjan från stubbe till industri, med hjälp av mätdata, erfarenhetstal och prognosberäkningar.

Här beskrivs alla ursprungsmaterial, till exempel bränsleved, träddeklar eller grot och dess egenskaper som fukthalt, askhalt och fraktionsfördelning. Systemet ger förutsätt-

ningar för tydligare beställningar, anpassade efter värmeverkets specifika önskemål. En tydlig produktbeskrivning underlättar också lägesbyten av skogsbränsle för att minska transportkostnaderna.

– Men det finns en del kvar att göra, menar Lars Fridh. Vi behöver till exempel bättre kunskap om hur vi mäter eller prognosticerar bränslenas egenskaper, beroende på lagringstider och väder. Askhalten är ganska svår, fukthalten tror vi däremot att vi kan prognosticera ganska väl med väderdata.

– Vi väntar också på att SDC ska få klart sitt nya virkessystem, som ger oss förutsättningarna att hantera alla dessa data i kedjan.



” Skogsbränsle – det kan i praktiken vara vad som helst!

Lars Fridh städar upp i branschen.

## Produktegenskaper för skogsbränsle för beställning, leverans, prognos och återkoppling



Avverkning



Terrängtransport



Lagring



Flisning

Mätdata, prognosberäkningar, erfarenhetstal: Kommunikation av egenskaper via virkessystem

# NY STANDARD

## BYGGER FRAMTIDENS LEVERANSPLAN

"Vi vill ha in 100 MWh TRB-6 och 100 MWh TRB-11 i augusti". Ja, så kan en leveransplan för skogsbränsle till ett kraftvärmeverk se ut om bara några år. TRB-6 och TRB-11 är exempel på standardiserade basprodukter med noggrant specificerade egenskaper.

Text: CARL HENRIK PALMÉR

- TRB-6 är sågspån och har en fukthalt över 45 procent och max en procent aska och med fraktionsfördelning P16.

- TRB-11 är flis av grenar och toppar med max 45 procent fukthalt, max tre procent aska och fraktionsfördelning P45.

Exemplen kommer från ett förslag till beskrivning av produkttegenskaper för skogsbränsle, som har utarbetats av en arbetsgrupp med representanter

för köpare och säljare av skogsbränsle, Skogforsk och SDC.

Produktegenskaperna är i förslaget specificerade så att de går att följa i produktionskedjan från stubbe till industri. Egenskaperna beskrivs med hjälp av en kombination av mätdata, erfarenhetstal och prognosberäkningar.

Förslaget behandlar både sönderdelade skogsbränslen, som exemplet ovan, och icke sönder-

delade skogsbränslen, som bränsleved, träddelar och grot. Några exempel:

- Bränsleved-T är torr stamved (fukthalt mindre än 35 procent) med max en procent aska.

- GROT-F är fuktiga grenar och toppar (fukthalt mer än 45 procent) med max tre procent aska.

Väl beskrivna produkttegenskaper underlättar kommunikation och planering i hela affärskedjan:

- Värmeverket kan göra en tydligare beställning och få ett bränsle som verkligen passar för just deras panna.

- Leverantören vet i detalj

vad kunden vill ha och kan planera verksamheten utifrån detta.

- Både köpare och leverantör kan få en snabbare och tydligare återkoppling på leveranserna, både volymer och egenskaper.

- För massaved sker det sedan länge en hel del lägesbyten mellan köpare för att minimera transportkostnaderna. Det har hittills knappast förekommit alls för skogsbränslen, och en anledning är att skogsbränsle har varit en så heterogen råvara. Man vet vad man har, men inte alls vad man får vid ett lägesbyte. Med de föreslagna produktbeskrivningarna skulle denna osäkerhet försvinna.

## BYTEN KAN GE DRASTISK KOSTNADSSÄNKNING

I Mälardalen skulle flistransporterna kunna effektiviseras med cirka 12–15 procent om befraktarna samverkade runt transportarbetet och byta biobränslevolymer med varandra. Men alla i studien pekade på samma problem: med en dåligt definerad produkt vet man vad man har – men inte vad man får!

Text & foto: SVERKER JOHANSSON | sverker@bitzer.se

Det visar en studie från Skogforsk för 42 värmeverk och 4 500 avlägg. I projektet studerades bara potentialen i så kallade rena byten, som minskar transportsträckorna för bägge parter. Resultatet stämmer överens med

tidigare analyser av lägesbyten med rundvirke mellan olika transportkunder, där medeltransportavståndet kunde minskas med cirka 18 procent.

I optimeringslösningar som ser till det totala flödet i en

## Beställning och återkoppling



Transport



Terminal



Förbränning

## Prognos och leverans

Så tycker  
branschen

*”Vi har ett ansvar  
att ta detta vidare”*

**SOFIA PERSSON, Södra Skog:**

”Projektet har helt rätt intentioner och inriktning för att ge förbättringar inom branschen, med bättre samsyn på produkterna från skogen och vilka kvaliteter som erbjuds. Det är förstås bra att både kunder och producenter har engagerat sig i arbetet. Det är en utmaning att samla branschen från norr till söder – från kund till producent och stor som liten aktör.

Men det är också en risk att detta blir en skrivbordsprodukt om inte både kunder och producenter ser nyttan och fördelarna på längre sikt. Här krävs ett långsiktigt arbete från branschen. Alla som deltagit har ett ansvar att ta detta vidare, och Skogforsk bör lyssna av att det landar och mottas på rätt sätt.



Jag hoppas att det blir lättare för kunderna att veta vad de köper och att det även ger bättre möjligheter att jobba med lägesbyten mellan olika leverantörer. Förhoppningen är att alla i branschen har nytta av den nya tydligheten. Inte minst transportörer och entreprenörer bör få bättre förutsättningar att göra ett högkvalitativt jobb. ”

*”Vi vill gärna börja  
testa det här”*

**JONAS TORSTENSSON, affärsutvecklare E.ON Värme Sverige AB:**

”Ett mycket spännande och viktigt arbete, som vi tror mycket på. Med standardiserade egenskapskrav bör vi kunna öka lönsamheten i kedjan. Groten är till exempel enormt pressad idag, och här måste vi kunna jobba med verktyg som till exempel lägesbyten för att pressa kostnaderna. I vardagen får folket på bränslegårdarna lägga stora resurser på att få till rätt mix för pannan, och självklart skulle det vara värt väldigt mycket om vi kunde öka träffsäkerheten i leveranserna.

Ett kraftvärmeverk är ju en avancerad anläggning och kraven på bränslekvalitet är höga. Det innebär att mycket skogsflis idag produceras med en kvalitet för att

kunna eldas i de känsligaste anläggningarna. Här finns förstås mycket att rationalisera om man istället för fyra cm kan producera en sju cm flis som mindre krävande anläggningar eldar utan problem.

Resultaten ser jättebra ut, och vi vill gärna börja testa det här. Kanske som ett parallellspår hos någon av våra leverantörer, för att hitta nya avtalsformer där vi till exempel premierar leveranssäkerhet vad gäller kvalitet. Till säsongen 2016/17 bör vi ha inslag av detta, tror jag.

Den stora utmaningen är att det är ett nytt språk, en ny kultur. Det handlar om förtroende för de nya processerna och sådant tar tid. Dessutom måste vi koppla på fler delar, till exempel bättre mätning och prognoser i hela kedjan. ”

region riskerar små transportkunder med mindre volymer och färre transporter att missgynnas. Då vinsterna av en effektivisering är så betydande kan det till exempel hanteras med vinstdelning mellan företagen.

I studien tillfrågades också fyra skogsföretag hur de såg på byten av skogsbränsle. De var i princip positiva, men pekade alla på ett stort problem: Skogsbränsle är till skillnad från mas-saved en dåligt definierad

produkt och det finns inte några fasta prislister för olika kvaliteter. Man vet vad man har, men inte vad man får vid ett lägesbyte.

Studiens 4 500 avlägg och 42 värmeverk.

