

## Innehåll:

1. Inledning
2. Ordförande önskar God Jul
3. Vad har hänt/är på gång
6. Rapport från 100%
7. Rapport från branschen



## **En riktigt God Jul och ett Gott Nytt År**

2011 lider mot sitt slut och det är dags för PellSam:s styrelse, att tillsammans med julkhälsningen rapportera till sina medlemmar om vad som hänt under året, samt planerna för 2012.

## Ordföranden har ordet.

För en tid sedan stod jag i min monter på Hem & Villamässan i Skövde och pratade med folk av alla de slag. Då kom det fram ett ungt par i 30-års åldern och visade intresse för solfångare, jag förklarade fördelarna med ett flexibelt värmesystem och kombination pellets. Då säger kvinnan ”Men det där med pellets är väl lite B eller.... det skall ju vara värmepump snyggt, rent och enkelt vet du väl”. Jag frågade då henne, tänker du låta dina barn växa upp i ett hus som är brunkolseldat från ett värmeverk i Nordtyskland?

Detta resulterade i en offert och förhoppningsvis en sol & pelletsanläggning till våren.

Denna familj är inte unik utan snarare ett exempel på en förhärskande attityd i samhället. Vår utmaning är att nu inför 2012 visa att ur klimatsynpunkt står vi för det som är ”Snyggt, Rent & Enkelt”

God Jul & Gott Nytt År  
önskar  
Lars Åbom

och stå på er hälsar Moder Jord



## Vad har hänt och vad är på gång

### Utbildningar:

Under året har inga Certifieringsutbildningar körts, dels då vi inväntat solgängets utvärdering av deras utbildning och dels för att vi velat se vart Regeringens uppdrag ”certifiering av installatörer inom förnybartdirektivet”, kommer att ställa för krav.

Däremot har vi kört 3 st ”Sotarservice-utbildningar” under hösten med tillsammans 41 st deltagare. 5 nya utbildningar är beställda och kommer att genomföras under v 4, 5 och 6 på 3 olika platser.

### Bulkgruppen:

Som består av representanter från bränsletillverkare, transportörer, tillverkare samt installatörer, har nu bestämt att arbeta med 5 viktiga punkter,

**Dammexplosioner** – riskprocent, regelverk, bombierimetriska prov?

**Tryck-Avluftning** – filter, placering, ansvarsfördelning

**Kolmonoxidfaran** – varningsskyltar, etc

**Praktiska hinder** – vilka problem upplever transportören

**Bevarande pellets kvalitet** – bulkvikts differenser samt EN-standard.

Samtliga punkter ska vara klara och åtgärdade senast den 1 sept 2012.

### 100%-projektet:

Här deltar organisationerna PellSam, Pir, Svensk Solenergi samt Svebio. Under året har en marknadsplan tagits fram och vi väntar nu på offertförslag från några olika PR-byråer som kan hjälpa oss med vissa delar. Syftet är ju att öka försäljningen av pellets/sol.

**Vi vill från PR-byrå ha hjälp med:**

**Fakta till konsumenter:** i form av broschyrer, annonser, goda exempel samt pressreleaser.

**Till våra medlemmar:**

- A o O = material för gemensamt budskap till kunderna
- Basargument
- Enkla kalkyl- drifts- samt månadskostnadsberäkning
- Offert/ anbudsblanketter
- Säljargument/ utbildning
- Dekaler/ skyltar (ex Här installeras pellets av.....)
- Enkel handbok: skötsel/askhantering/förrådshantering etc.

För detta är c:a 600.000:- avsatta.

**Projekt:**

Från Energimyndigheten har vi inom 100% fått medel där Energikontoret i Göteborg är projektägare. Projektet går under namnet "Nätverk för förnybar värme".

Detta projekt har som främsta syfte att stärka, utbilda och entusiasmera installatörer och återförsäljare genom att skapa regionala nätverk tillsammans med FSEK och de regionala energikontoren. Nätverken kommer att arbeta med aktiviteter mot allmänheten genom att visa upp goda exempel lokalt. Projektet skulle ha varit igång men vi har haft otur med att projektledarna bytts ut i fler omgångar och själva aktiviteterna kommer inte igång förrän under våren 2012.

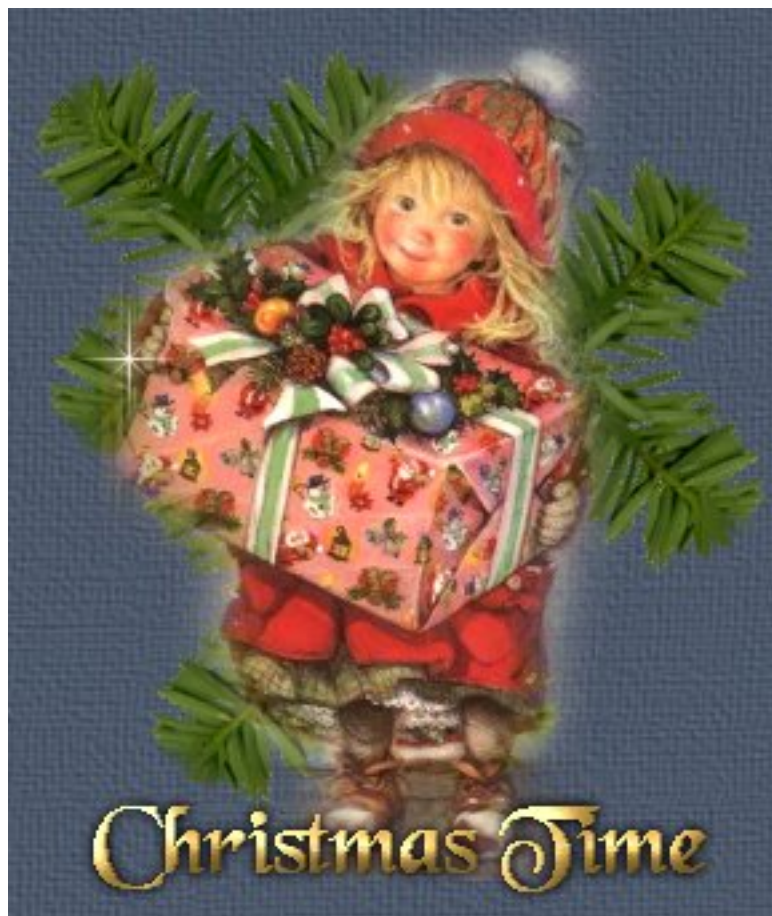


Däremot är mallen för ”Goda exempel” klar så den kommer jag att skicka ut till er inom kort. Där ska i första hand visas goda exempel av installationer av kombinationen pellets/sol, men jag tar gärna emot rena exempel på bra och snygga installationer av enbart pellets också, för att visa på vår egen hemsida.

Här från kansliet vill jag självklart också önska er alla en riktigt skön jul- och nyårsledighet. Och jag hoppas verkligen att under 2012 kunna visa på många bra och för er, nyttiga och säljande aktiviteter.

Stor varm julklapp till er alla från kansliet

**Irène**



## Rapport från 100 % projektet

100 % förnybar värme lever i allra högsta grad även om det inte varit några synbara aktiviteter under andra halvan av 2011. Arbetsgruppen har jobbat intensivt med att få igång det av Energimyndigheten beviljade projektet i samarbete med FSEK (Föreningen för Energirådgivarna i Sverige). Detta projekt ger oss en fantastisk möjlighet att få igång lokala/regionala arbetsgrupper som skall jobba med aktiviteter som har som syfte att förändra attityder och förbättra kunskapen om sol och pellets i förening under en 3-årsperiod.

Arbetet i styrgruppen tar mycket tid för att säkerställa att kvalitén i projektet blir bra. För att säkerställa kvalitén kommer det att krävas någon form av deltagande i form av utbildning eller arbete i nätverken ca 1 arbetsdag per medlemsföretag/år. Därför har projektgruppen valt att inte göra några andra marknadsaktiviteter tills projektet med FSEK sätts i sjön. Förutom FSEK projektet så har vi en budget för marknadsföring som kommer att användas under första halvåret 2012.

**Stefan Sundelius**  
Projektledare  
**Telge Energi AB**



## Rapporter från branschen

Vindarna nu för tiden blåser skönt för en pellets-installatör, känns som vi har vind i seglen, en tydlig tendens är intresset för pelletskaminer. Det är roligt efter alla år av ”snart händer det” ! Nu har det hänt.

Husägare har blivit skrämda av elbolagens priser, och en annan kul tendens, är valet av att installera pellets panna. Många tror på pellets som framtidsbränsle. Kloka smidiga självrengörande pellets pannor med stor-förråd verkar vara på frammarsch.

**Bulkförråd:** en ökning har även skett på denna front och många glada kunder gillar det sköna med att slippa bära säckar 2012.

Förnybart ja tack! Vi har ju bränslet i Sverige, ej att förglömma, detta måste föras ut till marknaden, oljefaten töms allt fortare på vår jord då är det mysigt att kunna känna på sina bioenergi värmda element och se skenet av pelletslågan genom glaset på en kamin. Detta till priset av ca 60öre kWh samt känslan där man samtidigt gör en insats i miljödebatten och kan ta av sig en tröja.

Vad är väl lite pellets-damm mot kolkraftsel.

GOD JUL - pellets är kul !

*Jan Berglund,*



BATTERI & VÄRMETEKNIK



## Framåt för pelletkaminerna i år?

Intrycket från installatörer och återförsäljare vi talar med är att fler kunder söker information och att intresset ökar ute i landet, nu även i Stockholm och Göteborg. Geografiskt är det stor skillnad. Försäljningen ökar där det finns engagerade installatörer med befintliga kunder. Återförsäljare tillkommer nu genom eget intresse. Det är glädjande eftersom vi tidigare år tappat försäljare och därmed också försäljningsvolym.

Under 2011 har pelletkaminförsäljningen ökat 30-40%. Nu köps dyrare och mer finessrika kaminer, vilket inte hänt sedan 2006.

Med de kalla vintrarna i minne blir pelletkaminen ett alternativ, och allt mer ett komplement till främst luft/luft värmepumpen som nu är "standardutrustning" i de flesta direktelhus. Pumpel funkar ju inte i januari.

Fortfarande återstår den stora utmaningen att bygga upp ett finmaskigt nät med kunniga installatörer som har mer än en kamin att visa. Volym och förtjänst behövs som grund för att nå tillräcklig erfarenhet och kunskap. Man måste tjäna pengar för att investera i utbildning.

Kunderna undviker återförsäljare som inte förmedlar kunskap vilket vi märker på de "kontrollsamtal" vi får dagligen från intresserade kunder. Förmodligen förloras mycket försäljning på grund av kundernas osäkerhet. Resultatet blir inköp av en vedkamin. En kundgrupp som ökar är 50-70+, som tröttnat på vedeldning. De söker något bekvämare som ändå ger vedens goda värme



Det har kommit flera nya varianter på pelletskaminen det senaste året. Kaminer för vattenburen värme med smarta styrningar, och kanalanslutna luftkaminer som bara bygger ut 30 cm från en brännbar vägg.

Värme kan spridas till flera rum och även till ovanvåningen från en enda värmekälla. Nästa år lovar ännu mer nyheter. Den som har intresse kan besöka "Progetto Fuoco" i februari 2012 i Verona, Italien.

Europas största kaminmässa lockar med enormt urval. Enbart i Italien såldes 180.000 pelletskaminer under 2011!

I Danmark ökar också försäljningen kraftigt och når ca 5.000 enheter i år. Det finns hopp för vår svenska marknad även om explosionen sker utanför vårt land.

**Ronny Narvell**  
Energenigården



Vi har på senare tid sett att kunder som tog beslut för ett antal år sedan att konvertera sin gamla oljeanläggning enbart med att byta ut brännaren till en pelletsbrännare, och som nu har betalat av den och lite till. De har tagit steget fullt ut nu och bytt sin gamla panna till en modern pelletspanna. Hos dessa märks en signifikant mindre förbrukning av pellets. I vissa fall har detta lett till en halvering av förbrukningen”

**Janfire**  
pelletsvärme

**Robert Ingvarsson**

## „Pelletskaminer ökade kraftigt 2011

2011 närmar sig sitt slut och vi kan redan nu börja summera året som gått. 2010 och inte minst 2011 kommer att gå till historien som de år då pelletskaminer fick ett rejält fotfäste på den svenska marknaden. Ariterm har ökat sin pelletskaminförsäljning med över 40% senaste året och 2011 blir året med högst försäljning sedan Ariterm började tillverka och sälja pelletskaminer för över 10 år sedan. Den kraftiga försäljningsökningen är ett resultat av:

- Vår skorstenslösning Drag
- 2 kalla vintrar då pelletskaminens största konkurrent (luft- luft-värmepumpen) har haft det mycket tufft
- Budskapet om att det bästa sättet att sänka sin elkostnad är att INTE använda el för uppvärmning
- Pelletskaminen är ett perfekt komplement till dåligt fungerande värmepumpar
- Pelletspriserna är och har varit mycket stabila
- Många duktiga återförsäljare
- Helt nya återförsäljare från braskaminbranschen som ser stor potential i pelletskaminer
- Ökad marknadsföring via de digitala medierna

Det är väldigt inspirerande att återigen möta en bransch med vind i seglen. Vi tror att försäljningsökningen för pelletskaminer är en av de viktigaste anledningarna till detta. Men det finns mycket kvar att göra. Det säljs i dagsläget betydligt fler braskaminer än pelletskaminer. I Sverige säljs det under 2011 ca 45 000 braskaminer så marknaden för pelletskaminer finns där redan. Förhoppningsvis får vi kanske fler kända svenska tillverkare av pelletskaminer under 2012. Det ser i alla fall vi på Ariterm fram emot.

**Staffan Lundegårdh**  
Ariterm Sweden AB

