

Markedet for træpiller er presset

Mangel på producenter og store nye værker i blandt andet Holland gør det sværere at skaffe varer. Prisen er steget med 30-50 procent, oplyser Niels Thomsen, TPI Bioenergy.



TRÆPILLER

Af journalist Flemming Rasmussen,
Dansk Fjernvarme

Markedet for træpiller er presset, og prisen til fyringssæsonen 2005-2006 steg med 30-50 procent. Og i fremtiden bliver det sværere at skaffe træpiller til danske fjernvarmeværker.

Det vurderer Niels Thomsen fra DLA Agro, der står i spidsen for firmaet TPI Bioenergy (Træpilleindustrien), der er ejet af Den Lokale Andel og en række fjernvarmeværker i fællesskab. Selskabet er blandt de største importører af træpiller til det danske marked.

- Det bliver sværere, men ikke umuligt at skaffe de nødvendige varer. Det er helt klart sælgers marked i øjeblikket, og af hensyn til forsyningsikkerheden bliver det i fremtiden vigtigere at sikre mængden end prisen. Men jeg håber da, at prisniveauet har fundet sit leje nu, konstaterer Niels Thomsen.

Der investeres for lidt

Årsagen til det stigende pres på mar-



- Træpillemarkedet er helt klar sælgers marked. Og det bliver sværere, men ikke umuligt, at skaffe de nødvendige varer i fremtiden, vurderer Niels Thomsen fra TPI Bioenergy.
Foto: Flemming Rasmussen.

kedet er ifølge Niels Thomsen det klassiske forhold mellem udbud og efterspørgsel.

- Træpiller er gået fra at være

sådan noget, nogle entusiaster, der gik meget op i økologi og den slags, brugte til simpelt hen at være en del af det globale energimarked. Så der er skabt markant større efterspørgsel, uden at produktionen er fulgt med. Der investeres simpelt hen for lidt i nye fabrikker, fortæller han.

Niels Thomsen oplyser, at Danmark i mange år har været verdens næststørste aftager af træpiller. Men vi er på vej ned ad listen, overhalet af lande som England, Holland og Belgien. Desuden er Tyskland ved at åbne sig, og Sverige arbejder på at fordoble sit forbrug fra en million til to millioner tons træpiller om året i perioden fra 2004 til 2007.

- I Holland er der bygget et værk, der

TPI BIOENERGY

TPI BIOENERGY

- Selskabet har eksisteret i cirka tre år.
- Dansk Fjernvarme var med til at løbe selskabet i gang, blandt andet med henblik på at skabe et mere stabilt træpillemarked.
- 50 procent ejes af DLA Agro (Den Lokale Andel) der repræsenterer 11 grovvarerforretninger og de andre 50 procent ejes af 16 fjernvarmeværker, der er medlemmer af Dansk Fjernvarme. Dette ligelige ejerforhold skal bibeholdes ifølge vedtægterne.
- Selskabet skal ikke tjene penge og lægger derfor ikke, som en normal mellemhandler, en fortjeneste ind i den pris, værkerne betaler.
- TPI arbejder på at udvide forretningsområdet til også at omfatte biolie.

har kapacitet til at bruge en million tons træpiller om året. Til sammenligning benyttes der i hele Danmark mellem 800.000 og 850.000 tons totalt, inklusiv E2's store forbrug. Når sådan en aftager melder sig, så smadrer det sådan set markedet for os andre, også fordi de ikke kigger så meget på pris og kvalitet, som vi gør. Så får Danmark en mindre position på markedet, og andre bliver sjovere at handle med, forklarer Niels Thomsen.

Stabilitet er vigtig

TPI Bioenergy blev etableret for godt tre år siden, især med henblik på at skabe stabilitet på markedet - til gavn for de danske værker. Og den opgave synes Niels Thomsen, at selskabet har løst.

- Vi har skabt en stabilitet og forudseenhed for værkerne. De ved, hvad de kan regne med. Og det er vigtigt for dem. Før måtte hvert enkelt værk klare sig selv og hive ordrer hjem fra gang til gang, lidt i øst og lidt i vest. Det, at vi kan købe ind i så store mængder og hente ordrene hjem, når prisen er til det, har givet ro på markedet. Det er klart, at den taktik minimerer udsvingene en del, mener han.

Trods den stigende konkurrence fra udlandet er der også lyspunkter. Danmark er et foregangsland inden for biobrændsel, og den placering har givet os en god position på markedet.

- Det, vi kan gøre, er at vedligeholde vores gode forhold til leverandørerne. Vi er kendt som en god og troværdig samarbejdspartner, der aldrig er problemer med. Vi har gode forbindelser, og derfor vil vi også kunne skaffe varerne i fremtiden. Så bliver prisen spørgsmålet, og det må man acceptere - at sådan er prisniveauet. Men udviklingen går så stærkt, at det er svært at forudse, hvad der sker, bare i næste sæson. Jo flere vi er, jo stærkere er vi - det er klart. Derfor er nye andelshavere også meget velkomne, fastslår Niels Thomsen.

fr@danskfjernvarme.dk