

Nye tider på presset marked for træflis

Efter flere år med konstant lave priser på flis er festen nu forbi. Ekspertter forudser prisstigninger for at få markedet til at fungere og import bliver væsentligt i fremtiden.



TRÆFLIS

Af journalist Flemming Linnebjerg Rasmussen, Dansk Fjernvarme

Efter en periode på 7-8 år med meget lave og reelt faldende priser på flis peger pilen ifølge flere eksperter nu kun i en retning: Opad.

Hos de berørte fjernvarmeværker er den tendens allerede nu ikke til at komme uden om. Det gælder også hos Assens Fjernvarme, der er blandt de varmeværker, der i en årrække har nydt godt af særdeles fornuftige priser på træflis. Den seneste tid har markedet bevæget sig i en retning, der bekymrer direktør, John Jessen.

- Umiddelbart går min bekymring på, hvordan situationen bliver på kort sigt, altså de næste 1-2 år. I Danmark er man bagud med at hente træet ud af skovene, og der skal skaffes en større andel fra et importmarked, som primært ligger i Baltikum. Det vurderer jeg kan blive et stort problem, fordi markedet her er meget presset. Det tyder på, at der kommer prisstigninger, og i yderste tilfælde frygter jeg, at der på den korte bane kan opstå en situation, hvor det kan blive svært at skaffe tilstrækkeligt træ til ovnene, siger John Jessen.

På lidt længere sigt, altså 3-5 år ude i fremtiden, venter der, ifølge John Jessen, flere vanskeligheder.

- Tyskland river voldsomt i markedet for tiden, og Østrig er ved at komme med. Der bygges mange nye flisværker, også i Baltikum, hvor landene som noget nyt er ved at få et egetforbrug. Hvis ikke det lykkes at øge den samlede mængde træ, kan markedet risikere at havne i en uhen-



Der er stadig ekstra flis til rådighed i de danske skove, men prisen skal stige, før det bliver attraktivt at hente den ud derfra. Og prisstigningerne er på vej, både på det indenlandske marked og når det gælder import. Foto: Flemming Rasmussen.

sigtsmæssig situation, hvor konkurrencen om simpelt hen at få fat i træet kan få prisen til at stige i en spiral, siger Assens Fjernvarmes direktør.

Prisen vil helt sikkert stige

John Jessens analyse viser tydeligt, at flismarkedet er inde i en særdeles interessant udvikling, hvor mange i branchen diskuterer, hvad status er, og hvad vi kan forvente.

En af dem, der har det mest indgående kendskab til netop flismarkedet, er Ebbe Leer fra HedeDanmark. Han har fulgt markedet tæt igennem mange år, og i november fik han tilhørerne ved Flis- og Brændselsplegruppens erfa-møde i Ølgod til at spidse ører,

da han gav sit syn på nutid og fremtid, når det gælder flismarkedet. Først hans konklusion:

- Prisen kommer til at stige. Det er helt klart, og det skyldes, at Danmark er en del af et internationalt marked, hvor prisen stiger. Så simpelt kan det i virkeligheden siges, fastslog Ebbe Leer.

Når det så er sagt, pointerede han dog også, at den præcise udvikling fremover, også når det gælder prisen, hører hjemme i afdelingen for gætværk. Han fokuserede derfor i stedet på at tale om det, han med sikkerhed kunne præsentere fakta omkring, nemlig den nuværende situation på markedet og de forhold, der spiller

en rolle for den udvikling, der kommer til at ske.

Kunstigt lav pris

Ebbe Leer indledte med at gøre op, hvor meget træ der rent faktisk er hugget i de danske skove, og hvordan udviklingen har været. Den planche, han kunne vise, gav et indblik i et af de centrale forhold, der betyder, at prisen må stige. Søjlerne, som viste mængden af hugget træ, var nemlig markant højere ud for årene 2000 og 2005 end andre år. Forklaringen er to kraftige storme, der skabte store mængder stormfaldstræ. Det har ifølge Ebbe Leer betydet, at der ikke har været en naturlig prisudvikling.

- Der har været en kunstigt lav pris, fordi der har været unaturligt meget træ til rådighed. I kan jo glæde jer over, at det har været så længe, men det betyder også, at prisen må stige nu for at følge med det internationale marked, konstaterede han over for tilhørerne ved mødet i Ølgod.

Ebbe Leer fremhævede desuden en række andre forhold, der gør, at prisen på træflis er for opadgående. Der har været en stigende efterspørgsel på træ til papirindustrien og til Kina, som oplever kraftig vækst. Derudover er den generelle efterspørgsel efter træ til energiformål steget i hele Europa, og så er vi tilbage ved, at Danmark er en del af et internationalt marked - vi har bare haft helt særlige vilkår på grund af de to kraftige storme.

Er der træ nok?

Men hvad så med mængden af træ fremover?

Det danske skovareal er på cirka 550.000 hektar - heraf er 90 procent, altså cirka 500.000 hektar, i øjeblikket beplantet. Den mængde træ, skovene rent faktisk rummer, opgøres i kubikmeter fast masse, og det kaldes den stående masse. Oprørelsen i m³ fastmasse skal ikke forveksles med en m³ flis, hvori der indgår en vis mængde luft. En m³ fastmasse svarer

til 2,6 m³ flis. Ifølge HedeDanmarks oplysninger er den stående masse i vækst og det har betydning.

- Det er væsentligt, fordi det er et udtryk for, hvor hårdt vi hugger i skovene. Og der er ikke noget, der tyder på, at vi driver rovdrift på dem. Vi mener altså ikke, at vi har hugget den sidste pind, som nogen frygter. Vi mener faktisk, at mængden af pinde, vi kan hugge, er stigende, konstaterede Ebbe Leer.

Set med fjernvarmebriller er det interessante så, om der er træ nok til flisproduktion. Ebbe Leer og HedeDanmark har regnet på, hvor stort hugstpotentialitet i de danske skove er, og tallene giver et interessant fingerpeg.

Det samlede potentiale er vurderet til 3,5 millioner m³. Heraf forventes cirka det halve at gå til træindustrien, hvilket efterlader 1,75 millioner m³.

(Fortsættes næste side)

(Fortsat fra forrige side)

Yderligere 400.000 m³ forventes brugt på brænde, og så er vi nede på 1,35 millioner m³ træ. Dertil kan man til gengæld lægge i alt 450.000 til regnestykket i form af træ, der kommer ind fra savværker og fra det danske landskab, altså vejtræer, læhegn osv.

Summa summarum er potentialet for træ til flis cirka 1,8 millioner m³. Regnestykket forudsætter dog, at prisniveauet er tilstrækkeligt attraktivt for skovejere til, at de gider gøre det nødvendige stykke arbejde for at få træet ud af skovene. Og det prisniveau er altså højere end det, vi ser nu.

Potentialet på 1,8 millioner m³ flis skal ses i forhold til, at der i 2007 forventes at være brugt 1,4 millioner m³ flis. I 2008 forventes forbruget at være 1,6 millioner m³. På papiret er der altså fortsat nok flis i Danmark.

Men som direktør John Jessen var inde på, så har der aktuelt været problemer med at få nok træ hentet frem, når det gælder næste sæson. Ebbe Leer erkendte ved flisgruppens møde i Ølgod, at man i øjeblikket er bagefter med at få fremskaffet træ, selvom der gøres en stor indsats for at indhente "det forsømte".

Situationen er blandt andet opstået netop, fordi prisniveauet på træflis har været lavt i Danmark gennem en årrække, og Ebbe Leer vil over for FJERNVARMEN ikke direkte afkræfte John Jessens frygt for, at der i enkelttilfælde kan opstå leveringsproblemer, når det gælder næste sæson.

- Vi befinder os på kanten af et problem med hensyn til næste år. Men det er udelukkende et overgangsprobleme fordi ressourcerne rent faktisk er der, siger han.

Træ fra den tredje verden

Under alle omstændigheder kan Danmark fremover ikke klare sig uden import. Realistisk set vil al flisen ikke blive hentet frem fra skovene, og Ebbe Leers beregninger viser, at der skal komme omkring 400.000 tons flis til landet udefra næste år mod 300.000 i år for at klare efterspørgslen.

Når det gælder det lidt længere sigt, bemærkede han desuden, at der er store mængder træ til rådighed i tredjeverdenslande. På et tidspunkt bliver det også prismæssigt interessant at fragte det til Danmark til energiforbrug.

Det betyder alt sammen ifølge Ebbe Leer, at den pris, fjernvarmeværkerne i Danmark betaler for flis, må stige for at sætte gang i produktionen – både når det gælder produktionen i Danmark og på verdensplan.

- Når alt dette er sagt, er det samtidigt vigtigt at understrege, at priserne ikke vil stige uhæmmet. Det internationale træmarked fungerer kontant og effektivt begge veje. De multinationale træindustrier er gået i gang med at nedskære industrikapaciteten i Nordeuropa, som er importområde, og ser i stedet på udbygning i Rusland, hvor der er billigt træ at hente. Det betyder, at prisstigningen i vort område vil bremse op. Som køber skal man således ikke være ked af at være en del af det internationale træmarked. Det "styres" af stærke og handlekraftige købere, siger Ebbe Leer.

Import bliver afgørende

Ifølge Ebbe Leer skal en ikke uvæsentlig andel af de danske fjernvarmeværkers forbrug af flis fortsat komme fra

udlandet. Et af de selskaber, der hidtil har stået for en stor del af den danske import af flis er NRGi i Århus. Det sker via datterselskabet NRGi Handel, hvor Lars Kristensen er direktør.

Han har i de sidste år oplevet et internationalt flismarked, hvor de priser, danske kunder var indstillet på at betale, var for lave til at gøre sig gældende.

- Prisniveauet hos en svensk eller en tysk kunde er ganske enkelt betydeligt højere. De er parate til at betale mere for varen, så jeg er overbevist om, at vi vil se prisstigninger herhjemme. I virkeligheden har de specielle omstændigheder på det danske marked betydet, at prisen på flis har været omkostningsbestemt - i fremtiden vil den blive markedsbestemt. Og markedsprisen er altså højere end det, danske kunder har betalt, fastslår Lars Kristensen.

Når det så er sagt, er han fuldstændig enig med Ebbe Leer i, at der er træ nok til rådighed.

- Det er helt sikkert. Træ er der rigeligt af, men vi kommer til at lede nye steder efter det. Vi skal kigge uden for de tre baltiske lande, hvor vi næsten har kunnet nøjes med at se hidtil, blandt andet, fordi de er ved at få et eget forbrug - de bygger nye flisværker for tiden. Vi skal se andre veje, konstaterer Lars Kristensen.

Disse veje går, ifølge direktøren, blandt andet til USA og Canada og selvom potentialet er der, så er det ikke uden forhindringer.

- I modsætning til træpiller er flis jo ubehandlet træ, og så er der en risiko for at overføre skovsygdomme mellem verdensdelene. Derfor skal flistræ varmebehandles, inden det fragtes og det besværliggør selvfølgelig sagen. Men sådan er det, og det er den vej, det går, mener Lars Kristensen.

Festen er forbi

Direktør for Dansk Fjernvarmes Projektselskab, Viktor Jensen, har ligesom Ebbe Leer fulgt flismarkedet i mange år og gør det fortsat fra sin position som leder af fjernvarmeværkerens eget rådgivende ingeniørfirma. Han er enig i både Ebbe Leers og

BIOMASSEDAG

BIOMASSEDAG

Situationen på flismarkedet var også på dagsordenen da DanBio havde inviteret til biomassedag i Aalborg dagen forud for Dansk Fjernvarmes landsmøde.

Det er første gang, DanBio har afholdt en biomassedag med et bredt fokus - tidligere har foreningen afholdt en årlig træpillekonference.

Men med over 70 fremmødte blev biomassedagen en succes, som DanBio planlægger at gentage i de kommende år. De fremmødte var fra såvel fjernvarmeværker som industri og andre organisationer.

Indlæggene fra biomassedagen kan findes på www.danbio.info.

Lars Kristensens analyser af situationen, og hans budskab til værkerne er krystalklart:

- Festen er forbi. Vi har vænnet os til meget lave priser, men det ændrer sig nu. Værkerne skal dog huske på, at det er situationen i de seneste år, der har været usædvanlig gunstig for dem, så der er ingen grund til at pive over en prisstigning. Prisen er blot på vej op på et naturligt niveau, også set i forhold til tiden før år 2000, hvor flisen kostede mere, end den har gjort de sidste år, siger Viktor Jensen.

DFP's direktør understreger, at træflis - trods den seneste udvikling - stadig er et glimrende og særdeles konkurrencedygtigt brændsel. Viktor Jensen råder dog værkerne til at være opmærksomme på at komme godt igennem den flaskehals, der tilsyneladende kommer til at præge markedssituationen i de næste par år.

- Mit råd er, at værkerne skal se at

få leveringskontrakter for de næste par år i hus. Men de bør samtidig undgå at gå i panik og skrive alt for lange kontrakter. En aftale for et år eller to ad gangen er fint, mener Viktor Jensen.

En spændende udfordring

I Assens er John Jessen, trods sin bekymring over udviklingen, enig i, at en prisstigning er nødvendig. Og han går da også til opgaven med optimismen i behold.

- Det er ikke et spørgsmål om at lægge sig ned og give op. Vi ved godt, at vi har fået varen billigt i mange år, og den nye markedssituation bliver en udfordring, vi må forholde os til. Fjernvarmesektoren har altid været dygtig til at finde løsninger, og det vil vi også gøre her, siger han.

Assens Fjernvarme har allerede forsøgt at imødekomme situationen. Forsyningen har startet et projekt, der

går ud på at dyrke pil til brændsel i lokalområdet. Assens Fjernvarme har skudt 100.000 kroner i idéen og har selv plantet et areal på otte hektar til med pil. Det var tanken, at en række landmænd skulle følge trop, men stigende kornpriser har indtil videre betydet, at det har været meget mere interessant for landbruget at dyrke korn end pil på markerne. Projektet ligger derfor med John Jessens ord "desværre dødt for tiden".

John Jessen og Assens Fjernvarme, må derfor som de andre danske flisværker forberede sig på at navigere i et internationalt flismarked, der er mere presset, end det har været i mange år.

fr@danskfjernvarme.dk