

Minnesanteckningar från Strategimötet med PelletsFörbundet den 24 aug.

Närvarande: Peter Granborn, Lars Åbom, Per Stenegard, Anders Henriksson, Gustav Melin, Mikael Jansson, Tomas Isaksson, Erik Dahl, Bengt- Erik Löfgren och Fredrik Zetterlund.

Avstamp för diskussionerna var den verksamhetsplan för 2016/2017 som PF lagt fast. Vi började med att diskutera vilka behov och förväntningar som finns, både från medlemmarna, våra arbetsgrupper och från marknaden, för att i slutändan enas kring hur verksamheten ska fokuseras.

Arbetsgrupper - Hur det ser ut idag

I en medlemsfinansierad branschorganisation, som PelletsFörbundet, finns begränsade ekonomiska förutsättningar och att alla insatser som önskas prioriteras olika av våra medlemmar. Principiellt har vi sedan tidigare varit överens om att den- eller de medlemmar som har störst nytta av en aktivitet också bör "äga frågan" och ta fram projekt och aktivitetsplaner som kan presenteras för styrelsen, och även vara drivande också när det gäller genomförandet. Detta är grundtanken bakom bildandet av våra arbetsgruppen. När arbetsgruppen inom PelletsFörbundet blir pådrivande finns även ett egenintresse att beslutad aktivitet blir genomförd.

Arbetsgruppen sammanställer, och presenterar önskemål kring en aktivitetsplan för styrelsen, på de aktiviteter som man anser viktiga för arbetsgruppens medlemmar. I aktivitetsplanen skall varje delaktivitet redovisas med en tidplan för genomförande, kostnadsuppskattning med ett finansieringsförslag samt vem som ansvarar för aktiviteten. Styrelsens uppgift är sedan att sammanställa de aktivitetsplaner som arbetsgrupperna presenterar och besluta om en prioriteringsordning utifrån ekonomi och genomförbarhet. I styrelsens uppgift ingår att ansöka om extern finansiering i de fall aktiviteterna anses möjliga att "projektifiera" via exempelvis olika former av extern finansiering.

PF har för närvarande 4 stycken arbetsgrupper: *Konsumentmarknad-, Industri-, Kommunikation- och Budget.*

Konsumentmarknadsgruppen: *Lars Åbom (Agronola), Mikael Jansson (SCA), Martin Karlsson (Ulma), Paula Ode (Balticsuntech) och Bengt- Erik Löfgren (Kansliet)*

Arbetsgruppen har identifierat framförallt tre potentiella kundgrupper:

- Fastigheter som har ved alt. olja som uppvärmning.
- Fastigheter som har vattenburen el som primär värmekälla.
- Fastigheter som har direktverkande el- eller en luftvärmepump som primär värmekälla

Målet för aktiviteter bör vara att få *fler att se pellets som ett bra uppvärmningsalternativ* samt att visa upp hur en modern pelletseldning fungerar. Detta kan ske genom deltagande i både lokala- och nationella större mässor, och då med ett bredare centralt budskap från PelletsFörbundet. *Det finns ett önskemål från gruppen att ta fram en färdig utställningsvagn eller liknande som kan lånas.* Viktigt att den personal som skall vara i montern skall representera pelletsbranschen och inte enskilda medlemsföretag.

Information kan även spridas via t ex Medlemsbrev och andra riktade utskick till utvalda grupper. Här är även medlemmarnas egna hemsidor, liksom PelletsFörbundets hemsida, centrala och en viktig kunskapskälla för konsumenter. Viktigt är även att visa olika former av kombinat, t.ex. Pellets och Sol eller Pelletskamin och Luftvärmepump.

Vi bör arbeta för ett *ökat samarbete med t ex sotare, mäklare och energirådgivare* och se till att dessa har uppdaterad information. Vi bör dessutom försöka få till utbildnings- och informationsmöten där vi sprider vårt budskap.

Budskapet skall vara att pellets är ett *tryggt och modernt bränsleval, bekvämt och driftsäkert, ekonomiskt fördelaktigt med stabil prisutveckling*. Pellets är ett *klimatneutralt och förnybart bränsle som ger försörjningstrygghet* oberoende av oroligheter i vår omvärld. Pelletsvärme bidrar även till en *bra inomhusmiljö* tack vare en uppvärmd skorsten.

Konsumentgruppen betonar att det finns ett växande problem med att pellets kunder som är i behov av service har svårt att få tag i någon som kan hjälpa dem. *Behovet av en serviceorganisation är akut*. De som kan ingå i en serviceorganisation är t ex de installatörer som är Certifierade enligt RES-direktivet som Certifierad Bioenergiinstallatör, de installatörer som våra utrustningstillverkare litar på, (och som vill vara med), liksom de medlemsföretag som vi redan har som medlemmar.

Diskussionerna utmynnade i att mötet konstaterade att Konsumentgruppens arbete är viktigt för hela pelletsbranschen då även företagare, politiker och offentligtanställda ofta är villaägare. Har man en fungerande pellets hemma är det lättare att se möjligheterna även inom andra områden.

Mötet enades kring att det primära arbetet ska fokusera kring att *öka synligheten för bioenergi och pellets*. Mycket av diskussionerna handlade om att bioenergin av många inte längre finns med som ett hållbart energialternativ. Bl a Energimyndigheten har helt tappat bort bioenergin trots att det är vårt lands största energibärare.

När det gäller ***behovet av en serviceorganisation*** har en del arbeten inletts med att ta fram ett förslag på ur en serviceorganisation skulle kunna organiseras. Där konstateras att *konsumentnyttan är viktigast* och att vi *snabbt får tillgång ett kluster* av företag som är villiga att ställa upp. Det betyder att det är önskvärt, men initialt inte nödvändigt, att företaget är medlem i PelletsFörbundet.

Mötet var överens om att vi behöver ha någon form av kompetensbevis för att PelletsFörbundet som organisation skall kunna stå bakom och rekommendera företaget. En kravspec i form av ett samarbetsavtal ska tas fram. Vi tänker oss att rekrytera serviceföretagen från följande grupperingar:

- Tillverkarnas (utrustning och bränsle) rekommenderade installatörer
- Företag som är Certifierade bioenergiinstallatörer enligt RES-direktivet
- Medlemsföretag med dokumenterad kunskap och erfarenhet
- Skorstensfejare som har dokumenterad kunskap och erfarenhet

För att komma vidare fick *kansliet uppdraget att skicka ut information och förfrågningsunderlag* till dels våra medlemsföretag och dels till våra tillverkande företag med målsättning att sammanställa en lista över tänkbara serviceföretag. När detta är gjort bör vi *erbjuda ett fysiskt möte* där vi alla för möjlighet att träffas och diskutera hur upplägget skall fungera.

Fredrik Zetterlund fick uppdraget att se över ett *förslag till serviceavtal* som skulle kunna erbjudas våra slutkunder.

Industrigruppen: Staffan Lundegårdh (Ariterm), Bengt-Olov Nilsson (Kvänum Energi), Anders Henriksson (MAFA), Peter Roos (VUAB), Tomas Isaksson (StoraEnso), Mats Sjögren (ScandBio), Bengt Attebo (PetroBio) och Fredrik Zetterlund (Veosol)

Arbetsgruppen har delat upp arbetet i 7 st ansvarsområden och det finns en lägesrapport presenterad på hemsidan där varje projektgrupp gjort en kort uppdatering hur långt man har kommit i arbetet:

#1 – Upphandling – Staffan Lundegårdh, Ariterm

Arbetet fortskrider men som informerat så har Suricata AB tackat nej till att ta fram en offert. Ny kontakt har etablerats med Björn Zetreaus på Linnéuniversitet i Växjö. Ett fysiskt möte krävs för att få kravspecifikationen klar så att Björn kan ta fram en offert.

#2 – Checklistor – Peter Roos, VUAB.

Checklistor utskickade sedan senaste mötet. Nästa steg är att bestämma utformning vid nästa fysiska möte.

#3 – Bidragsöversikt – Fredrik Zetterlund, Veosol.

Fredrik Z har börjat sammanställa bidragen som finns kring jordbruk. Planen är att ha sammanställningen klar till augusti för presentation vid nästa fysiska möte i Industrigruppen.

#4 – Nätverk – Bengt-Olov Nilsson, Kvänum Energi AB.

Arbetet rullar på och Bengt-Olov kommer att sammankalla gruppen för fortsatt arbete. Ett utkast är framme men ett fysiskt möte krävs för att komma vidare.

#5 – Kommunikationsplan Industrigruppen – Jörgen Mannheimer, GreenBox Energy. Arbetet startas nu. Jörgen har uppdraget att sammanställa ett första dokument med tankar på hur arbetet kan genomföras.

#6 – Sälj till industrin – Bengt Attebo, PetroBio.

Bengt A redovisade vad som har gjorts hittills. Budgetförslag finns framme.

#7 – Medlemsrekrytering/medlemsvärden – Anders Henriksson, MAFA.

Behöver ett fysiskt möte för att komma vidare.

Diskussionerna utmynnade i ett konstaterade att intresset för arbetet inom gruppen under detta året har falnat. Sannolikt *behövs det en nystart* för att komma vidare i gruppen.

Marknaden för arbetsgruppen drivs just nu av projekt som får *finansiering via Klimatklivet*. Om inte detta hade funnits hade det sannolikt varit katastrof för företagen. Till och med år 2020 satsar staten 700 miljoner kronor om året för att stödja investeringar i Sverige som effektivt sänker våra växthusgasutsläpp. Klimatklivet stöttar åtgärder som har en hög klimatnytta per investerad krona. De som kan söka stödet är exempelvis företag, kommuner, landsting, bostadsrättsföreningar och andra organisationer.

I och med att skatteåterbetalningen enligt de så kallade 772-återbetalningarna försvinner helt vid årsskiftet kommer tillverkande företag som nu får återbetalning av CO2-skatten att få *ökade kostnader för användning av fossil energi*.

Mötet konstaterade att kundgruppen inom industrikonvertering är viktig, och att arbetet även här behöver fokuseras på att visa på samhällsnyttan med bioenergikonvertering.

Kommunikationsgruppen: Henrik Arfwidsson (Scandbio), Per Stenegard (Forssjö Pellets), Bengt O Nilsson (Kvänum Energi), Lars Göran Harrysson (Vida), och Bengt E Löfgren (Kansliet)

Arbetsgruppens ansvarsområde har *direkt eller indirekt kopplingar inom alla förbundets verksamhetsområden*. Kommunikationsaktiviteterna är en viktig uppgift för PelletsFörbundet för ökad kunskap om våra produkter och tjänster i samhället bland företag, organisationer, beslutsfattare och media mm. Arbetsgruppen ska ansvara för att det finns en uppdaterad policy för hur PelletsFörbundets informationsmaterial skall utformas och användas. Hemsidan skall vara det sammanhållande navet. Allt ska ske på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt, så att våra medlemsföretag i en liten organisation kan få rätt hjälp.

Kommunikationsgruppen ansvarar alltså för marknadsföringen av PF i stort och att den information som sprids. Gruppen ska via omvärldsanalys och lobbying bidra till att skapa ett gott rykte kring pelletsenergi. Gruppens arbete innebär att vi behöver ha nära kontakt med andra arbetsgrupper.

Under mötet diskuterade vi behovet av målgrupper och hur vi bäst når ut med rätt information. Idag är såväl myndigheter som politiker "tappat bort" bioenergin och förnybar energi handlar om

elektrifiering och att elen skall tillverkas med vind och sol. Vi konstaterade att den *viktigaste, och mest prioriterade uppgiften*, måste vara att nå ut med kunskap och information om bioenergens förträfflighet, och att Kommunikationsgruppen egentligen är den grupp som har den viktigaste funktionen inom PelletsFörbundet.

De fortsatta diskussionerna handlade om hur vi identifierar verktygen och genomför arbetet. Mycket kommer att handla kring resursfrågor både när det gäller mantid för genomförande och budget för kostnadstäckning.

Mötet beslutade att vi skulle **ombilda och förstärka Kommunikationsgruppen**. Preliminärt önskas följande personer ingå: *Peter Granborn, Martin Karlsson, Tone Johnsson, Fredrik Zetterlund, Lars Åbom, Per Stenegard, Mikael Jansson och Bengt- Erik Löfgren*. Bengt- Erik fick sedan uppdraget att bjuda in till ett **fysiskt möte i Lidköping under september månad**. Förslag till mötesdagar att välja mellan så snart som möjligt via Doodle

Övriga diskussioner:

Utbildningar:

- *Certifierad installatör enligt RES-direktivet*. Nästa kurs genomförs den 25- 26 sept, med sista anmälningdag den 6 sept. Energimyndigheten subventionerar denna kurs. PF bör trycka på för att så många som möjligt går denna utbildning. Mer information och anmälan via <http://www.hetautbildningar.se/utbildningar/kurstillcertifieradinstallator/kursanmalanbioenergi.4.4.bdf634915b0f61ea4ee4a05.html>

- *Utbildningsprogram och information för sotare och energirådgivare*. Med kopplingar till behovet av att öka förståelsen och kunskapen om bioenergi ska kansliet se över hur vi skulle kunna nå ut med information till dessa målgrupper.

Myndighetskontakter & FoU:

- *Ansökan om Förstudiemedel för Innovationsansökan*. Energimyndigheten välkomnar förstudieansökningar inför internationell klusterverksamhet inom energiområdet. Energimyndigheten vänder sig till aktörer med näringslivsanknytning och lämnar stöd upp till 500 000 SEK till förstudieprojekt om högst 6 månader. PelletsFörbundet har tillsammans med RISE, Svebio och Skogforsk ansökt om projektmedel. Ansökan är inlämnad med RISE som projektägare.

Ansökan skall leda till en sondering och aktörsmobilisering inför planering av en klusterverksamhet med inriktning mot internationellt samarbete för att främja innovativa energilösningar, som kan bidra till utveckling av energisystemet i Sverige och på andra marknader. En beviljad ansökan ger till PF:s budget för 2017/18 drygt 70 000 kr.

I förstudien skall det ingå att beskriva såväl utvecklingspotential och marknadsbarriärer som man på sikt avser hantera inom ramen för eventuell framtida klusterverksamheten, en så kallad marknadsundersökning, med koppling till målmarknad/-er. I förstudien skall det därför ingå en hinderanalys som kan bidra till att tydliggöra samband mellan eftersträvarde effektmål och upplevda hinder för internationalisering inom energiområdet. Vidare ingår det även att definiera eventuella aktiviteter och metoder för att hantera detsamma, att mobilisera intressenter, att definiera inbördes roller och ansvarsfördelning. Förstudien ska resultera i en genomförandeplan inklusive budgetprognos för i första hand för kommande 3 år.

Internationellt:

- *ENplus*: European Pellet Council (EPC) är en paraplyorganisation inom AEBIOM, som representerar intressen för den europeiska träpelletsektorn. EPC:s medlemmar är nationella pelletsföreningar eller närstående organisationer från 16 länder. EPC representerar sektorns intressen i Bryssel och

kommunicerar de bidrag som den europeiska pelletssektorn kan göra för att öka användningen av förnybar energi i Europa. EPC samordnar utvecklingen av ENplus kvalitetscertifiering.

PelletsFörbundet har sedan tidigare beslutat att vi bör ansöka om att bli National Licenser hos EPC för ENplus. I samband med en omorganisation på EPC har det f.n. inte varit möjligt att gå vidare. Kansliet skall till nästa möte redovisa hur vi lämpligen genom medlemskap går vidare och vilka kostnader detta innebär. Om PF blir utsedd som National Licenser kommer detta att ge intäkter till vår balansräkning.

- UK och Kanada: Förnybart-marknaden inom UK som tack vare de mycket generösa RHI-bidragen varit den drivande exportmarknaden för svenska intressen inom EU. Bidragen har under hand blivit mindre och mer byråkratiska. Detta i kombination med osäkerheter i samband med Brexit har gjort att marknaden nästan helt stannat av.

När det gäller Kanada är utvecklingen den motsatta. I och med undertecknandet av CETA-avtalen å ska det nu bli möjligt att sälja i Kanada med samma regelverk och certifikat som gäller i Europa. RISE är som testlab ackrediterat även för Kanada, vilket innebär att alla godkännanden etc för Kanada kan ske i Sverige. Bengt- Erik Löfgren, Äfab är av arrangören av Naturallia utsedd som nationell koordinator för ett ev svenskt team. *Naturallia är Kanadas största mach-making event* som arrangeras vartannat år. I år står Roberval i Quebec för värdskapet den 16- 19 oktober. Vi hoppas på att 4- 5 av våra medlemsföretag besöker Naturallia. För mer information kan ni kontakta kansliet.

- Energimässan i Wels, Österrike: Detta är utan tvekan det största eventet i Europa. Det arrangeras mellan 28 feb - 2 Mars 2018. Nätverkande företag inom PF har ofta talat om att öra en gemensam satsning på Wels. Svebio meddelar att man fått *ett erbjudande från Advantage Austria*. Om det finns svenska företag som skulle vara intresserade av att man organiserade någon form av studiebesök etc. så kan Advantage Austria ta hand om detta. Kjell Andersson på Svebio undrar om det finns ett intresse från PF att göra nått tillsammans med Svebio? *Frågan diskuterades* men vi kom inte till något gemensamt ställningstagande, utan deltagande måste vara upp till de enskilda medlemmarna.

- Ukraina: Göran Gustavsson på Energikontor SO meddelar att man sökt och fått medel av Svenska Institutet för att öka förbindelserna med den västra regionen i Ukraina när det gäller bioenergi, allt ifrån uttag till förädling och användning. I förlängningen handlar det om xport av svensk bioenergiteknik. En del av medlen skall användas för att erbjuda svenska företag en resa till Ukraina. Resan planeras till den 2- 6 oktober. *Projektet tar alla kostnader för resa, mat och hotell*. För mer information kontakta Göran Gustavsson på telefon 070- 921 60 54 eller via e-mail goran.gustavsson@energikontorsydost.se.

- Argus 2018: Detta är den största internationella affärskonferensen i Europa som samlar den globala biomassamarknaden för att under några dagar delta i ett omfattande nätverksprogram. Konferensen arrangeras i London, Storbritannien i mitten av april och flera av PF:s medlemsföretag brukar närvara. Den 9: e upplagan av Argus Biomass 2018 erbjuder stimulerande paneldiskussioner, insiktsfulla presentationer och ovärderliga nätverksmöjligheter med hela biomassamiljön.

Diskussionerna när det gäller internationalisering var tvetydiga. *Dels* finns uppfattningen att PF i första hand skall verka på den svenska marknaden och *dels* insikten att den svenska marknaden till stora delar är utbyggd och att allt fler av våra medlemmar blir beroende av export för att överleva.

Vid datorn// Bengt- Erik Löfgren