

Biomassan käytön liiketoimintamahdollisuuksia

Keski-Suomen Energiapäivä
Asko Ojaniemi

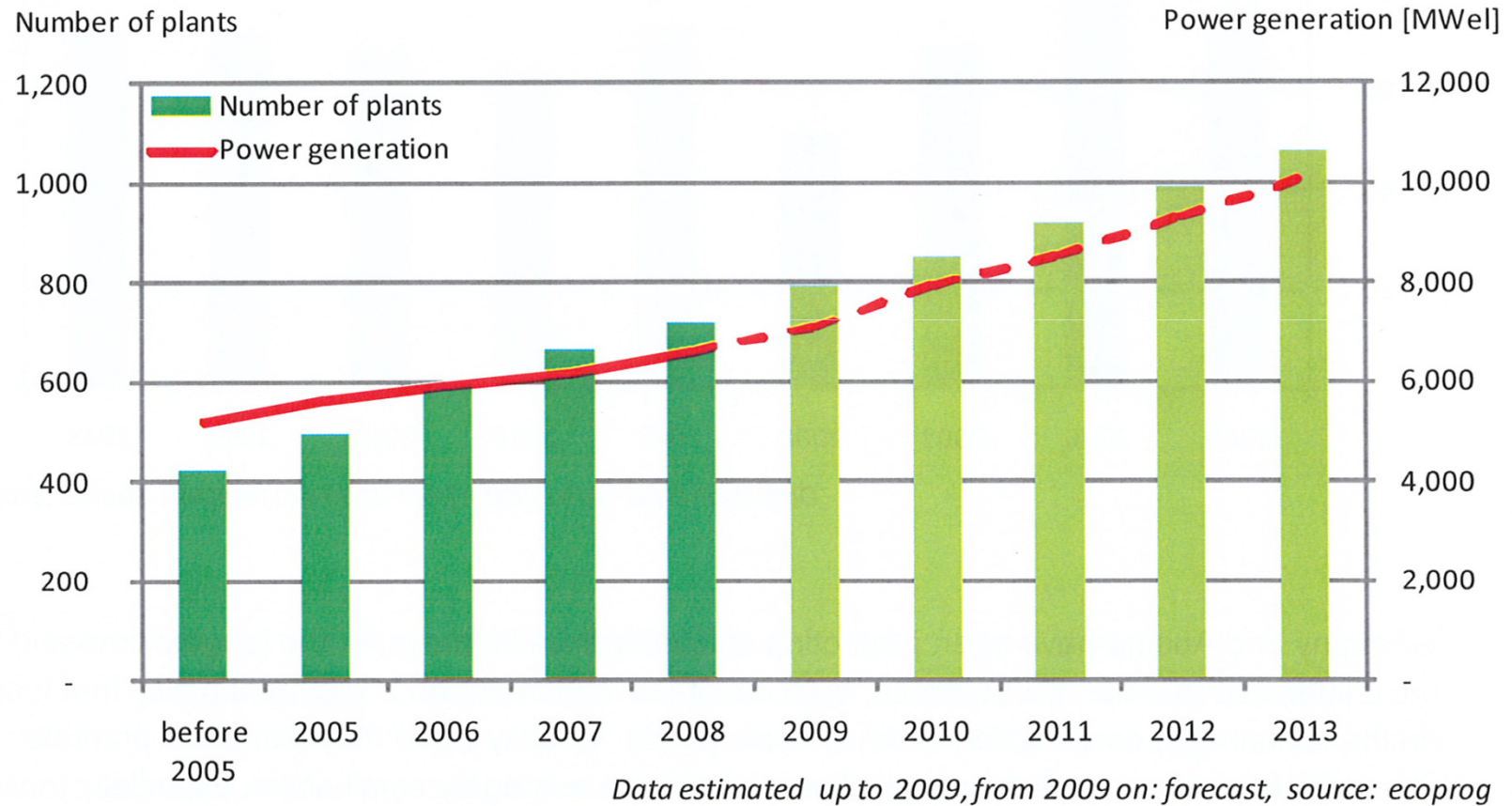
Taustaa

- Tämän puheenvuoron näkemykset perustuvat Benetin tekemiin markkinaselvityksiin/markkinointiprojekteihin sekä havaintoihin Benetin konsulttipalvelujen markkinoinnin osalta asiakastapaamisiin ja messuilla käytyihin keskusteluihin
 - Vientiyhteistyön valmisteluprojekti
 - ORC-voimaloiden markkinaselvitys
 - Pienten höyryvoimaloiden markkinaselvitys
 - Näihin töihin liittyvät paikallisilla toimijoilla teetetyt maakohtaiset katsaukset sekä
 - Fraunhofer/Ecoprog:Market for biomass power plants in Europe 2010/2011
 - Viimeisimpänä on tarkasteltu kaukolämmityksen käynnistymistä Etelä-Amerikassa

Kokonaismarkkina

- Euroopassa voimakasta kasvua UE direktiivin vauhdittamana
 - Vaihtelua direktiivin toimeenpanon innokkuudessa
- Pohjois-Amerikassa tulossa hankkeita, mutta hiukan maltillisempaan tahtiin
- Kiinassa biomassahankkeita julkistettu 5 - 10 kpl kuukausivauhdilla
- Kaakkois-Aasiassa julkistettu pieniä voimalaitoshankkeita
- Etelä-Amerikassa puujalostusteollisuus jo käyttää laajasti sivutuotteet ja kiinnostus myös muilla sektoreilla kasvaa bioenergiaan
- Kanadassa biomassan käyttö käynnistymässä, positiivista virettä syksyn vaalien jälkeen
- **Pike Research:** 2021 mennessä 86 Gwe lisää biomassatehoa
- Biomassasähköntuotannon investoinnit 100 miljardin dollarin investointia!
- TÄSTÄ MARKKINASTA PITÄISI LÖYTÄÄ KULLEKIN SOPIVA OMA OSUUS

Voimalaitosmarkkinan ennuste, Eurooppa



Markkina segmentoitunut

- Tukipolitiikka ohjaa laitosten teknologiaa
 - tuki voimakkaampaa yleensä sähköntuotannolle
 - CHP tulossa entistä voimakkaammin (CHP bonus yms.)
 - Kaukolämmitys ja -jäähdytys tulossa voimakkaasti esille tulevina vuosina (ensimmäiset biomassaa käyttävät lämmitys ja jäähdytyslaitokset on julkistettu)
- Tukipolitiikka ohjaa laitosten kokoa
 - Korkeimmat tuet usein pienille sähköntuotantolaitoksille, vaihtelee maittain
 - Uskottavuusongelmaa muutamissa maissa, tukisäännöt ovat olemassa, mutta uusia tukipäätöksiä ei tule rahapulan takia

Polttoainevalikoima jakaa markkinaa

- Pohjoismaissa puu tärkein polttoaine
- Puu tärkeä myös Saksassa, Itävallassa, Ranskassa
- Erilaiset maatalouden sivutuotteet etusijalla Välimeren alueella
- Aasian projektit pääosin maatalouden sivutuotteille; riisinakana, olki, öljypalmun sivutuotteet, cassavan sivutuotteet jne.
- Pohjois-Amerikassa puuperäiset polttoaineet vallitsevia
 - (USAn panostus nestemäisiin polttoaineisiin on voimakkaampaa kuin biomassan polttoon)

Suomalaistoimittajien asema markkinalla

- Metsänkorjuun osalta suomalaistuotteet tunnetaan
- Metsäteollisuuden isojen kattiloiden osalta suomalaistoimittajilla hyvä asema
- Pienempien laitosten osalta suomalaisia toimittajia ei juuri tunneta
 - Toki MW Power on myynyt erityisesti Saksaan, Renewalla on uusia toimituksia Ranskaan, Vapor Finlandilla Itä-Eurooppaan jne.
 - Laitosten kokonaismäärästä suomalaisten osuus on hyvin pieni
 - Kiinteistökatiloissa itävaltalaiset ovat saavuttaneet määräävän aseman - löydettävä oma segmentti!
- Ulkomaisia on alkanut paremminkin tulla Suomeen; Polytechnik, Urbas jne., myös hiukan pienkattilapuolella

Rahoitustapa ohjaa hankintaa

- Laitoshankkeet usein projektirahoitettuja
 - Rahoittaja edellyttää, että koko laitos tulee yhdeltä toimittajalta erittäin sitovalla sopimuksella
 - Pääurakoitsija ottaa kokonaisvastuun ja pyrkii siirtämään vastuita alihankkijoille mahdollisimman paljon
 - Alihankintaketjun pituus yleensä rajoitettu

- Tiedettävä kuka oikeastaan on asiakas
 - Energia yhtiö?
 - Kokonaisurakoitsija?
 - Rahoittava pankki?

Kauppatavat

- Isot energiayhtiöt/isot projektit; EPCM on tavallinen (engineering, procurement, construction management)
Tilaaaja ostaa pääkomponentit ja perussuunnittelun eri toimittajilta
- Pienemmissä hankkeissa koko laitos ostetaan yhdeltä toimittajalta
 - Voi olla päälaitetoimittaja
 - Erillinen urakoitsija, joka ostaa laitteet eri toimittajilta ja myy toimivan laitoksen
- Huomioitava, että neuvottelut voivat olla pitkiä, suunnitelmat eivät ole valmiina kun kauppaneuvottelut aloitetaan, laitetoimittajaa käytetään ”ilmaisena” konsulttina,
 - Rasittava ja kallis vaihe, jos toimittaja on kaukaa

Teknologian soveltuvuus

- Mitään merkittäviä teknisiä esteitä ei ole noussut esiin, laitokset voidaan rakentaa määräysten puolesta suunnilleen samalla tekniikalla kuin Suomessa
- Kuljetusmitoissa on huomioitava eurooppalaiset mitat ja rajoitukset
- Rakennukset ovat olleet vaatimattomia, paitsi ranskalaisissa kunnallisissa laitoksissa
- Leijukerrospolttoa pidetään hyvänä vaihtoehtona, mutta kalliina
 - Enemmänkin mielikuva kuin todelliseen hintatietoon perustuva
- Polttoaine on toistaiseksi pääosin kuivaa ja palaa myös arinalla
- Haketuksessa toimii nykyisetkin hakkurit niin kauan kun hakkuutähteiden osuus on pieni, jatkossa hakkureilta vaaditaan enemmän kykyä hakettaa kaikenlaista materiaalia ja silloin mm. LHM:n mahdollisuudet paranevat
- Harvesteripäiltä vaaditaan kykyä selvitä hyvin laajasta kokokirjosta ja monista puulajeista

Teknologia...

- Harvesterit ovat ennestään tunnetuinta osaa suomalaisesta teknologiasta
- Kannonnosto on laajamittaista Portugalissa ja Espanjassakin eukalyptusviljelmillä, mutta myös rakennus, tie ja rautatieprojekteissa, erityisesti itäeuroopassa tieprojekteja riittää
- Logistiikan ohjausjärjestelmät ovat melko tuntemattomia, vaikkakin tarpeellisia, havaintoja erittäin työläistä tavoista ohjata asioita, osin kulttuurisidonnaisia

Ostopäätökseen vaikuttavia asioita

- Uskottavuus
 - pysyvä läsnäolo
 - referenssit
 - huolto
- Palvelualttius
 - Toimittajan tulee olla tilaajan tavoitettavissa helposti, palvelu mieluiten paikallisella kielellä
 - Henkilökohtaisia tapaamisia tulee myyntiprosessin aikana runsaasti, oltava valmiina matkustamaan
- Kohtuullinen hinta
- Hankintakulttuurin tuntemus

Havainnot kilpailijoiden toiminnasta

- Aktiivista yhteydenpitoa (yhteisillä messuosastoilla toisinaan tuntuu, että esim. saksalaisten ostajien ei tarvitse lähteä messuille etsimään toimittajia, toimittajia käy riittävästi asiakkaiden luona)
- Tytäryhtiöt tärkeimmissä kohdemaissa, vaikka olisi naapurimaa
 - Palvelu saatava läheltä ja paikallisella kielellä!
- Läsnäolo vähintään edustajan kautta, huolto osoitettavissa
- Referenssien saanti mahdollisimman nopeasti
- Toimituksen huolellinen loppuunsaattaminen
 - Mm. saksalaiset laitosten omistajat/käyttäjät kertovat hyvin auliisti kaikista mahdollisista vioista/ongelmista mitä laitoksessa on havaittu

Suosituksia

- Uskottava, pitkäaikainen läsnäolo markkinalla
 - Oma myynti/yhteistyökumppani
 - Maahantuoja
 - Edustaja
- Referenssit
 - Aktiivisella toiminnalla ensimmäinen referenssi mahdollisimman aikaisessa vaiheessa
- Kohtuullinen hinta/laatu suhde
 - Oikea hinnoittelu/laajuus huomioon ottaen neuvotteluprosessi
 - Hinta/laatu -suhde

Kaupallistamisen innovaatio

- Ideasta tulee innovaatio kun se on saatu kaupallistettua
- Kaupankäyntitapa voisi olla yhtä tärkeä innovaatio kuin tekninenkin innovaatio

- Markkina on riittävä - riittää että saamme siitä pienen osan
- Perustekniikka on olemassa
- Tähän jos lisätään vielä hyvä myyntikanava, niin menestystä pitäisi syntyä

Uusi avaus

- Benet yhdessä muutaman yrityksen kanssa lähtee vaikuttamaan Chilen kaukolämpöhankkeiden määrittelyyn
- Ensimmäiset hankkeet suunnitteilla päämotiivina ilmanlaadun parantaminen kaupungeissa
 - Pyritään vaikuttamaan siihen, että maahan syntyisi pohjoismaista standardia vastaava käytäntö kaukolämpöhankkeisiin ja laitteet sopisivat ilman merkittävää sopeutusta
 - Yritetään löytää sopivia paikalliskumppaneita
 - Pyritään vaikuttamaan tarjouspyyntöjen sisältöön siten, että niihin olisi suomalaisten yritysten helppo vastata
 - Jos tuntuu, että Suomesta löytyy konsortio, joka haluaa tarjota kokonaisen kaukolämpöjärjestelmän, niin pyritään kannustamaan asiakkaita kysymään kokonaisuuksia.

KIITOS HUOMIOSTANNE

ASKO OJANIEMI