



Nah beim Rohstoff oder nah beim Kunden?

WELCHE FRAGEN ES VOR DEM BAU EINER PELLETSFABRIK ZU KLÄREN GILT

von
Valery Detzel

Investitionen in Produktionsanlagen für Holzpellets sind ein zukunftsträchtiges Geschäft. Oft zahlen Investoren aber einen zu hohen Preis für ihr Engagement – und scheitern. Unternehmensberater Valery Detzel erklärt, was es für eine erfolgreiche Pelletsproduktion braucht.

Von Gigantomanie sprechen manche Branchenkenner angesichts immer größerer Pelletsproduktionen. Dahinter steckt das Konzept der Economies of Scale: Eine Großanlage, die sehr viele Produktionseinheiten herstellt, kann ihre Fixkosten auf viele Ertragsbringer aufteilen und den Deckungsbeitrag entsprechend erhöhen. Doch die Größe einer Pelletsproduktion allein entscheidet nicht über Erfolg oder Misserfolg einer Investition. Was also sind die entscheidenden Parameter, die Investoren beachten sollten?

Pelletswerke sollten am besten auf mehrere Rohstoffquellen in ihrer Region zurückgreifen können.

Ausschlaggebend für Investitionen in Pelletieranlagen sind die Herstellungskosten inkl. der Rohstoffkosten sowie die regionale Beschaffungs- und Absatzmarktentwicklung am Standort. Die Investitionshöhe spielt eine wichtige, aber nicht die entscheidende Rolle.

Im Vordergrund steht stattdessen der Rohstoff für die Pelletierung: das Holz hat den Nachteil, für relativ wenig Energiegehalt relativ viel Platz zu benötigen. Das Problem vergrößert sich, wenn das Holz bereits in zerspanter Form vorliegt, denn der Transport von Sägespänen über lange Distanzen ist die beste Art und Weise, Geld zu vernichten. Kritisch für die Rentabilität kann es bereits ab Rohstofftransportdistanzen von 50 km werden. Nicht umsonst werden Sägespäne unter erheblichem Aufwand pelletiert, um sie in der gepressten Form zu einem auch über weite Distanzen interessanten Energieträger machen zu können.

Deshalb gilt es, eine Anlage in einer Region mit zahlreichen Sägewerken anzusiedeln, bei denen zudem nicht sämtliche Späne bereits vor Ort aufgebraucht werden. Da es im Sägespanmarkt üblich ist, möglichst kurzfristige Liefergeschäfte abzuschließen und den Preis quartalsweise an die Marktsituation anzupassen, sollten sich In-

vestoren vor Regionen mit oligopolartigen Lieferstrukturen oder mit hoher Nutzungskonkurrenz hüten. Wir hören zwar immer wieder von Investoren, sie hätten langfristige Lieferverträge für ihre projektierten Anlagen gesichert. Häufig enthalten diese jedoch keine belastbare Preissicherheit oder sind im Zuge von Marktschwankungen erheblichen Herausforderungen ausgesetzt. Da man mit seiner Anlage an den Standort gebunden ist, können solche Verträge zu einer existenziellen Bedrohung der Produktion führen.

In welcher Form liegt welcher Rohstoff vor?

Außer der Preisgestaltung des Rohstoffes und seiner Verfügbarkeit spielt seine Qualität eine wichtige Rolle. In doppelter Hinsicht: sowohl was seine Verarbeitbarkeit als Basismaterial für ein einwandfreies, gebrauchsfertiges Endprodukt angeht als auch die mittlerweile überaus wichtige Nachhaltigkeitskomponente bei seiner Klassifizierung. Schließlich treibt vor allem der Wunsch, einen umweltverträglichen Brennstoff zu nutzen, den Einsatz von Biomasse zu energetischen Zwecken an. Um sowohl staatlichen Anforderungen als auch der öffentlichen Erwartungshaltung zu genügen, ist es unumgänglich, ernsthaft auf die Nachhaltigkeit des verwendeten Rohstoffes zu achten.



Foto: Fixativ / fotolia.com

Das ist in einigen Regionen aufgrund vorhandener Zertifizierungen oder gesetzlicher Auflagen bei der Forstwirtschaft relativ gut sicherzustellen, auch wenn es unter den verschiedenen Siegeln deutliche Unterschiede gibt, und nicht jeder Umweltverband jedes Siegel als ausreichend anerkennt. Wirklich problematisch wird es jedoch in den Regionen, in denen man riskiert, nicht nachhaltigen Rohstoff in den Produktionsprozess zu bekommen. In solchen Fällen sollte man peinlich genau auf entsprechende plausible und belastbare Bestätigungen der Vorlieferanten achten.

Selbstverständlich dürfte sein, dass die Qualität des vor Ort tatsächlich verfügbaren Rohstoffes dazu geeignet sein sollte, den Brennstoff in der gewünschten Güte zu produzieren. Sowohl die eingesetzten Holzarten wie auch Mischungsanteile beeinflussen die Qualität des Endproduktes maßgeblich. Ebenso geht es um den Grad der Vorfertigung des Rohstoffes. Handelt es sich um Rundhölzer, die erst in einen pelletierfähigen Rohstoff verarbeitet werden müssen, oder liegen die im günstigsten Fall trockenen Hobelspäne fertig zum Verpressen bereit? Schließlich interessiert die Reinheit des Rohstoffes.

Sind die Chargen z. B. mit mineralischen Komponenten wie Sand verunreinigt? Sie nutzen nicht nur die Pelletieranlagen und ihre Peripherie stark ab, sondern führen auch zu deutlich abgesenkten Ascheschmelzpunkten beim produzierten Endprodukt, so-

dass die Pellets eine Verschlackung der Brennräume verursachen können, die deren Leistung beeinträchtigt.

Welche Kunden lassen sich wie beliefern?

Erst wenn diese Fragen zufriedenstellend geklärt sind, macht es Sinn, die Nachfragesituation vor Ort zu betrachten. Unserer Ansicht nach müssen Pelletieranlagen in einer Entweder-oder-Situation eher in der Nähe des Rohstoffes als in der Nähe des Verbrauchers angesiedelt sein. Je nachdem welchen Markt man bedienen möchte, eher die Groß- oder die Kleinverbraucher, ist die regionale Nachfrage von unterschiedlicher Bedeutung. Großverbraucher sind in der Regel mit ganzen Schiffspartien gut zu versorgen, da sie oft für die Belieferung mit Kohle ausgerüstet sind. Sofern die eigene Produktionsanlage eine kostengünstige und praktikable Anbindung an den Güterschiffsverkehr besitzt, lassen sich Großkunden auch über weite Distanzen wettbewerbsfähig beliefern.

Steht der private Endverbrauchermarkt im Fokus, macht es Sinn, die Transportdistanz zu verkürzen sowie die Kosten wegen unterbrochener Transport- und Lagerwege zu senken. Logistikkosten spielen insofern eine entscheidende Rolle bei der Produktion von Holzpellets, als sie nicht nur die Produktionskosten über ihren Einfluss auf den Rohstoffpreis entscheidend nach oben treiben können, sondern auch eine natürliche Begrenzung für den möglichen Verkaufspreis ab Werk darstellen.



Foto: Detzel

Zum Autor

Valery Detzel berät und unterstützt Unternehmen und Investoren im Bereich der energetischen Nutzung fester Biomasse. Der Geschäftsführer der Cebcon GmbH kann dabei auf seine Erfahrungen aus neun Jahren Tätigkeit unter anderem als Leiter Beschaffung und Business Development bei einem international tätigen Biomasseunternehmen der Marquard & Bahls Gruppe aus Hamburg zurückgreifen. In den Jahren davor war er als Diplom-Wirtschaftsingenieur und Diplom-Ingenieur für Forstwirtschaft in der deutschen Holzhandels- und Holzverarbeitungsbranche aktiv.

► E-Mail: info-cebcon@cebcon.net

► Internet: www.cebcon.net

Bei jeder guten Projektplanung gilt es außerdem Antworten auf folgende Fragen zu finden: Wie haben sich Wettbewerber am Markt positioniert und wie steht es um ihre Kostenstruktur? Welche Anlagentechnik lässt sich sinnvoll einsetzen? Wie steht es um die technische Infrastruktur vor Ort, um die Investitionsbedingungen am Standort bzw. in der Region, um die langfristige Verfügbarkeit von ausreichend qualifiziertem Personal? Wo finden sich potenzielle Partner, mit denen sich ein Erfolg schneller, besser oder langfristig stabiler erreichen ließe? Würden mehr Projektentwickler und Investoren die Gesetzmäßigkeiten des Marktes kennen, akzeptieren und sich auf sie einstellen, dann wären Investitionen in Holzpelletierungen tatsächlich ein zukunftsträchtiges Geschäft. ■

Ob ein Pelletswerk groß oder klein ist, ist zweitrangig für dessen Erfolg. Wichtiger ist der Rohstoff.



Foto: Vis Nova