

Pellets, Erfahrungen eines Start-ups

Dr. Jürg Gundlach

Inhalt

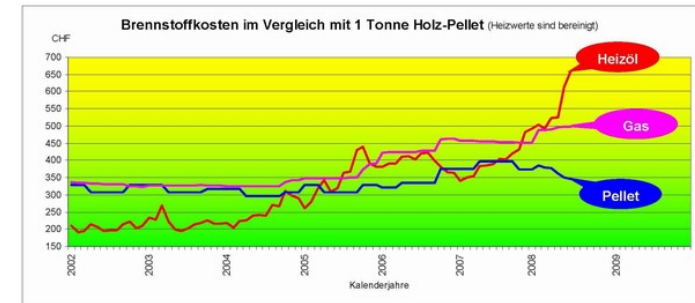
1. Motivation für Markteintritt
 - Trends
 - Marktsituation
2. Pelletbranche
3. Was ist hilfreich?
4. Was ist hinderlich?
5. Mögliche Massnahmen

1. Motivation für Markteintritt

- Megatrends wie technologische Entwicklung und Bevölkerungsentwicklung
 - **Bedarf an Energie steigt**
- Reduktion der fossilen Energieträger
 - Reserven bald erschöpft
 - Förderung immer teurer
 - Rohstoff ist wertvoll (Kunststoffe, Chemie)
 - Klima
 - Weltweite Abhängigkeiten
 - **Umverteilung des Energiemarktes**
- Die meisten Energieträger werden teurer
 - AKW's, damit auch Geothermie, sind limitiert
 - **Holz/Pellets wird eine wichtigere Rolle spielen als heute.**

2. Marktsituation aus Sicht des Kunden

- Kein Preisproblem
 - Preissensibilität ja
 - Abstand für Pellets ausreichend
- Sorgloser Betrieb der Heizung
 - Langfristige Kosten
 - Versorgungssicherheit (Überschaubarkeit)
 - Störungsfrei
- Ökologie
 - Zahl bewusster Kunden nimmt laufend zu
 - Luftreinhaltung
 - Klima
- Prestige und Image
- Wille zum Umsteigen ist da, aber:
 - **Unsicherheit tatsächliche Kosten, langfristige Entwicklung, Betrieb**



3. Pelletbranche

- Bildet sich erst.
- Problem der Pellets ist es, den gebührenden Markt zu gewinnen gegenüber anderen Energieträgern.
- Marktauftritt nicht immer marktkonform
 - **Priorität müsste haben:**
 - Bekanntheit und Vorteile des Brennstoffes
 - Qualität: Ökologie, einfacher Betrieb
 - Versorgungssicherheit, Überschaubarkeit
 - Preis und seine Entwicklung
- **Konkurrenz um Rohstoff**
 - Qualität der Pellets
 - Nachhaltigkeit der Waldbewirtschaftung nicht gefährden



4. Was ist für Markteintritt hilfreich?

- Verein Holzenergie Schweiz als Anlauf- und Informationsstelle.

5. Was ist hinderlich?

- Image Pellets. Markt und Produkt ist bei Investoren zuwenig bekannt. Holz ist zuwenig „modern“, zuwenig „high-tech“.
- Gerüchte, auch aus der Branche selbst.
- Marktstrategien
 - Qualitätsprobleme, zuwenig Zusammenarbeit über die Wertschöpfungskette.
 - Tiefpreisstrategien (ua. Refinanzierung)

6. Anregungen

- **Langfristigkeit der Versorgung als Branche aufzeigen und sicherstellen**
 - Vertrauen bilden. Konstanz, keine kurzfristigen Verzerrungen.
 - Dem Interessenten Sicherheit geben, z.B. Publikation von Forschungsergebnissen (wie Ofenbauer).
- **Versuch einer objektiven Beurteilung der verschiedenen Energieträger.**
 - Solange der potentielle Kunde unsicher ist, wird das Umstellpotential nicht ausgenutzt.
 - Zusammenarbeit mit neutralen Stellen. Labels für Image der Hausbesitzer.