

STRATEGISK AFFÄRSPLAN: HARGS HAMN AB



Antagen av styrelsen för Hargs Hamn AB, 2011

FASTA BIOBRÄNSLEN

Fasta biobränslen (flis, bark, pellets, bränsleved m.m.) är i redan idag en viktig produktkategori för Hargs Hamn, med kunder som Fortum, Vattenfall, Norrenergi och Naturkraft.

- Det finns och planeras – både av befintliga och av potentiella kunder, – flera stora kraftvärmeverk i Uppland.
- Tillväxten för biobränsle har under hela 2000-talet överträffat prognoser och mål.
- Framtida tillväxt kommer framförallt inom produkterna flis och bark samt pellets.
- Hargs Hamn ligger strategiskt placerat för att fungera som importhamn för biobränsle till hela Uppland.
- Inflyttningen till Stockholm – Uppsala regionen innebär ökat värme- och energibehov.
- Hargs Hamn har god tillgång till lagringsytor och expansionsmöjligheter för att tillgodose en ökad efterfrågan på fasta biobränslen.



Befintlig volym: 300 kton/år

Tillväxtpotential: 200 – 300 kton/år

Arbeta vidare med befintliga produkter och kunder

Arbeta för en breddad kundbas



AVFALLSBRÄNSLE

I området norr om Stockholm finns tre avfallsvärmeverk som vardera eldar mer än 100.000 ton/år. Fler planeras i motsvarande storlek. I Sverige som helhet står avfallsförbränning för ca 15% av fjärrvärmeproduktionen.

- EU:s deponeringsdirektiv driver på länder som ej satsar på eller kan tillgodogöra sig energin från avfall att exportera sitt avfall då deponi i möjligaste mån ska undvikas till förmån för återanvändning/återvinning av material eller energiinnehåll.
- England är en intressant marknad för import – de har f.n. inga alternativ förutom deponi. Övriga länder av intresse/potential är alla de med stor andel deponi och ingen annan kapacitet, företrädesvis länder i Sydeuropa och Östeuropa.
- Befintliga och planerade avfallsvärmeverk i Uppland, EU:s deponeringsdirektiv samt etablerade kundrelationer skapar goda möjligheter för Hargs Hamn som en viktig importhamn för avfallsbränsle.

Etablera avfallsbränsle som ny huvudprodukt utgående från befintliga kundrelationer



Befintlig volym: 0 kton/år

Tillväxtpotential: 100 – 300 kton/år



MALM

Dannemora kommer vid full drift, som beräknas infinna sig 2014, att skeppa ut ca 1500 kton malm per år via Hargs Hamn.

Utöver detta finns en potential i form av fem "gruvor" som är i olika stadier av bearbetningskoncession:

1. Blötberget (Nordic Iron Ore), Ludvika – 25 miljoner ton
2. Hocksbergfältet (Nordic Iron Ore), Ludvika – 36 miljoner ton
3. Bäckegruvan (Dannemora Mineral), Skinnskatteberg – 15 miljoner ton
4. Grängesberg (Grängesberg Iron AB), Grängesberg – 2,5 miljoner ton/år (avtal, LOI tecknat med Oxelösunds hamn 20101006 ang transporter)

5. Persberg (Dannemora Mineral), Filipstad
- Även dessa ligger geografiskt och logistiskt väl till för Hargshamn.



Befintlig volym: 100 kton/år

Tillväxtpotential: 1500 – 2000 kton/år

Arbeta vidare med Dannemora

Aktivt söka nya gruvpartners



SÅGTIMMER OCH MASSVED

Det finns omfattande skogsbestånd i närområdet och Hargs Hamn har etablerade kundrelationer med bla Sveaskog, Mellanskog, Södra och UPM Kyjmmene

- Skattelättnader på avverkning borttagna i Finland, vilket öppnar upp för ökad export.
- Söderhamnskunder är potentiella kunder även till Hargshamn. Konkurrenten om trävaror är emellertid hård och farledsdjupet i hamnen otillräckligt i dagsläget.
- Begränsad potential att öka volymen av sågtimmer. Större tillväxtpotential inom massaved, men begränsat upptagningsområde med lastbil och starkt beroende av marknaden för pappersmassa och papper.



Befintlig volym: 50 – kt 100 kton/år

Tillväxtpotential: 50 – 100 kton/år

Ha beredskap att utveckla såväl produkt- som kundbas, men agera främst på förfrågningar

Arbeta vidare med befintliga produkter/kunder



ÖVRIG TORRBULK

Potential inom skrot om 30 – 50 kton/år utöver dagens ca 30 kton/år. Främst inom fraggmat och utgående från etablerade kundrelationer

- Krympande trend inom övriga fasta bränslen (kol, torv etc.), där dagens volymer om ca 100 kton/år kan komma att halveras.
- Stabil inskeppningsvolym av salt om ca 10 kton/år.
- Stabil utskeppningsvolym av bergkross om 20 – 25 kton/år.
- Stabil inskeppningsvolym av gödning om ca 3 kton/år.
- Askor från energi-/värmeverk potentiellt en ny produkt utgående från befintliga kundrelationer: Volymer om 30 – 50 kton/år.



Befintlig volym: 150 kton/år

Tillväxtpotential: 100 – 200 kton/år

Ha beredskap att utveckla såväl produkt- som kundbas, men agera främst på förfrågningar

Arbeta vidare med befintliga produkter/kunder



INFRASTRUKTUR

Hamn

Djup: 8,5m

Kajer: 3, 40 – 100m

RoRo-anläggning

Spåranläggning: 2 bangårdar, varav en ansluten till färjeläget

Utrustning

Kranar, lastmaskiner, dumpers

Bandutlastningsanläggning

Lager

Lagerhallar – 19 000 m²

Kundterminaler – 200 000 m²

Expansionsarea – 1 000 000 m²

Personal

4 anställda samt underleverantörer och samarbetspartners som tillsammans utgör en flexibel och skalbar organisation med hög effektivitet i godshanteringen.

Utvecklingsambition

Vidareutveckling av infrastrukturen i hamnen med ytterligare kaj-, spår- och lagerkapacitet samt fördjupad inseglsränna och hamnbassäng. Krävs för att möta framtida behov från prioriterade produktsegment och kunder inom bio- och avfallsbränsle samt gruvnäringen.

- Från 8,5 till 11,0 m djupgående
- Fartyg 200 m längd och 33 m bredd
- Från fartyg 10 000 ton till 35 – 40 000 ton
- Ny 600 m lång tågterminal i hamnen
- Upprustning av Hargshamnsbanan

Investeringsbehov i hamn/farled

Ny kaj, 200 m	80 mkr
Inomhuslager	20 mkr
Fördjupad farled	80 mkr
Spåranläggning, övrig bulk	10 mkr
Totalt	190 mkr

