

Projektnamn: Arctic Solar - Solel i norra Sverige

Programområde: Övre Norrland

Ärende ID: 20201298

Sammanfattande beskrivning

Projektets övergripande mål är att öka små och medelstora företags investeringstakt i solet vilket ska resultera i minskade utsläpp av koldioxid och en ökad konkurrenskraft. Projektets mål ska nås genom fyra delmål, Främja investeringar i solet genom olika utvecklingsinsatser som direkt eller indirekt leder till att konkreta investeringar genomförs, Öka kunskapen om solet hos aktörerna, Bygga upp nätverk kring solet i Norrbotten, samt Främja nya affärsmöjligheter för solceller. Insatserna kommer att utföras av projektparter och externa aktörer. Näringslivets medverkan i projektet sker genom att vara en part vid genomförande av projektets aktiviteter. Förväntat resultat av projektet är en ökad investeringstakt i solet i små och medelstora företag i Norrbotten. Projektet ska även ha påverkan på strukturer såsom kommunal förvaltning, rådgivning och finansiering för att därigenom säkra långsiktiga och bestående resultat.

Bakgrund och omvärld

Bakgrund

Med ökande miljöproblem och stigande energipriser har intresset för de förnybara energislagen ökat kraftigt sedan i början av 90-talet och förnybar energi är nu den marknad som har snabbast tillväxt. Solenergi är det energislag som globalt växer snabbast, uppskattningsvis 40-50 % per år. Trenden för solceller har under lång tid varit fallande priser och högre verkningsgrad. Mellan 2009-2013 föll priserna med ca 70%. På motsvarande sätt har installationen av solceller ökat.

Under samma tidsperiod gick årlig installerad effekt från ca 2 MW till 19 MW i Sverige. Utvecklingen har lett till att användningen har gått från fristående system på fritidshus och husvagnar, till nätanslutna system på fastigheter och byggnadsintegrerade system på fasader, tak och balkonger till exempel. Solenergi medger att nya aktörer kommer in på elmarknaden och att nya alternativ finns för både konsumenter och företag att bli självförsörjande vad gäller el i större utsträckning än tidigare. Intresset från de traditionella kraftbolagen är avvaktande och det är nya aktörer som leder utvecklingen av

marknaden. Branschen är uppdelad i två värdekedjor, en inriktad mot komponentindustri och är global, den andra tar hand om utbyggnaden i Sverige och består av installatörer, byggbolag, konsulter och leverantörer. Projektet inriktar sig mot den andra värdekedjan. Trots den enorma potentialen och den snabba utvecklingen, står solenergi endast för 1,3 % av den totala energiproduktionen i Europa.

Skäl för projektet

Det finns en stor potential för ett utvecklat och växande näringsliv inom solenergiområdet och möjligheter att bygga upp en framgångsrik exportindustri i Sverige. Solförhållandena i Sverige är på många håll lika goda som i norra Tyskland och med fortsatta kostnadssänkningar finns en god utvecklingsmöjlighet för solceller i Sverige, inte minst på befintliga takytor. Enligt Energimyndighetens nya solelstrategi förväntas solcellsbranschen i Sverige sysselsätta närmare 2000 personer på heltid 2020.

Solenergi är dock ett relativt outvecklat område i övre Norrland. Här finns få installerade anläggningar och endast ett fåtal lokala leverantörer som erbjuder solceller. Det finns även en utbredd skepsis mot hur solenergisystem ska fungera under de mörka månaderna och i samband med snö. Sett till Sverige är Norrbotten också det län med lägst statligt investeringsstöd under perioden 2009-2014.

Kusten vid Piteå- Luleå har 2200 soltimmar per år. Det lokala energibolaget PiteEnergi är föregångare i regionen och valde tidigt att satsa på solenergi som en del av sitt affärserbjudande. Innan utgången av 2017 kommer de förfoga över tre solelinstallationer: trackingsystem, takmonterat och bifacial. Forskning som PiteEnergi har gjort tillsammans med Luleå tekniska universitet och det norska forskningsinstitutet Norut, visar att snö och kyla ökar produktionseffektiviteten, tvärt emot vad skeptikerna tror. Med PiteEnergis arbete som grund finns goda förutsättningar att bygga en marknad för solenergi i norra Sverige.

Projektet vill öka kunskapen om och användningen av solenergi i Övre Norrland. Potentialen för näringslivet behöver lyftas fram för att fler små och medelstora företag ska kunna ta del av möjligheterna med solenergi i regionen. Små och medelstora företag kan spela en viktig roll för att öka andelen solenergi och bidra till en hållbar tillväxt. Genom att ge företagen möjlighet att delta i utvecklingen av idéer, produkter och tjänster, ges nya affärsmöjligheter samtidigt som utbudet för kunderna ökar.

Omvärd och samverkan

Det finns ett antal större samarbeten inom solel nationellt, genom t ex Glava Energy Center, Solar Test Bed som leds av RISE (tidigare SP), samt delvis inom hållbara stadsdelar som t ex ElectricITY, Hyllie och Hammarby Sjöstad.

Motsvarande initiativ saknas dock i övre Norrland. Ett kompetenscentrum i Övre Norrland skulle kunna vara en viktig samarbetspartner till övriga nationella och internationella initiativ. Projektet vill bidra till detta genom att bygga upp ett nätverk av aktörer inom solenergibranschen, från energibolag, leverantörer, installatörer, till kunder, byggbransch, industri och offentlig sektor. Genom aktiviteter som är inspirerande och kunskaphöjande skapas ett större intresse och fler som vill investera i solenergi.

Genom samverkan med projektet Resurseffektiv sol i offentliga byggnader och bostadssektorn, SUNCOLD, kan kunskapen inom nätverket höjas ytterligare och kompetenscentrat breddas. En eventuell testbädd i Piteå skulle också kunna få en viktig roll motsvarande övrig testverksamhet i regionen, för att verifiera att produkterna fungerar i kallt klimat. Umeå energi har liksom PiteEnergi satsat på solenergi tidigt. De har även testat leasing och når därigenom en annan målgrupp än tidigare (familjer, jämfört med äldre män över 70 år). De driver flera utvecklingsprojekt och kan vara en tänkbar samarbetspartner. Övriga tänkbara samarbetspartners i Norrbotten kan vara Energikontor Norr, övriga energibolag, SMF, fastighetsägare, byggbranschen, kommuner, landsting, industri m.fl.

Koppling till det lokala näringslivet

Projektets syfte är att öka investeringstakten i sol i små och medelstora företag i Övre Norrland. Detta ska ske utifrån lönsamhetsaspekter i form av kostnadsbesparingar men även möjligheter till intäkter. Därutöver kan denna typ av investering användas som en varumärkestärkande åtgärd och användas i marknadsföring gentemot klimatmedvetna konsumenter vilket i sin tur kan innebära ökad lönsamhet hos företagen. Vissa av insatserna avser skapande av helt nya affärsmodeller som skulle kunna innebära start av nya, samt utveckling av befintliga, företag inom solelsbranschen. Med en ökad efterfrågan på solelsinstallationer enligt vad som angivits ovan kommer naturligtvis även nya företag och arbetstillfällen att uppstå inom solbranschen, i form av installatörer, montörer etc. Här vill projektet även skapa förutsättningar för att tillgängliggöra arbetskraft, exempelvis genom integration av långtidsarbetslösa och nyanlända svenskar in på arbetsmarknaden. Näringslivet är huvudsaklig målgrupp för projektets aktiviteter på olika sätt och ska vara det viktigaste medlet för att bidra till att främja energieffektivitet och användning av förnybar energi i företag. Det regionala näringslivet är också mottagare av resultaten som framkommer i projektet. Det regionala näringslivet finns representerat som samverkanspart i projektet, genom energibolaget PiteEnergi och kommer att bidra med sin specialistkompetens i aktiviteterna. De har kännedom om målgrupperna och deras behov samt lämpligt upplägg på aktiviteterna. Såväl samverkanspart som andra representanter från det regionala näringslivet kommer också finnas representerat i referensgrupper för framtagande av olika koncept, material och utbildningar som ska genomföras inom projektet.

Det finns flera olika utvecklingsinsatser som skulle kunna vara aktuella att jobba med för att få till en ökad investeringstakt inom solcell, exempelvis utveckling av nya och befintliga affärsmodeller, rådgivningsstrukturer, innovationer och systemlösningar, regelverk etc. och det är dessa utvecklingsområden som ligger till grund för de insatser som ska genomföras i detta projekt.

Mål och resultat

Mål

Övergripande mål

Användningen av förnybar energi har ökat markant genom ett ökat intresse för att använda solenergi i företag samt genom att solenergimarknaden i Norrbotten har stärkts genom kompetensutveckling och samverkan. Projektet ska även bidra till uppfyllandet av den energiomställning som finns angiven i regionala och nationella strategier och mål för energi och miljöområdet.

Projekt mål

Projektets mål är att genom konkreta insatser gentemot företag och andra aktörer bidra till ökad investeringstakt i solcell i små och medelstora företag i Norrbotten och genom detta också stärka deras konkurrenskraft. Detta ligger väl i linje med hur målen i investeringsprioritering 4b är formulerade, vilka är att stöd ska utgå till insatser som bland annat bidrar till minskade koldioxidutsläpp och ökad konkurrenskraft för näringslivet.

Delmål

Till detta tillkommer fyra delmål som är kopplade till de aktiviteter som ska genomföras inom ramen för projektet:

1. Att främja investeringar i solcell i små och medelstora företag genom olika insatser som direkt eller indirekt leder till att konkreta investeringar genomförs och därmed ökar andelen förnybar energi.
2. Att öka kunskapen om solcell hos alla relevanta aktörer för att skapa en större generell förståelse om solcell och dess potential.
3. Att bygga upp ett strategiskt nätverk kring solcell i norra Sverige med relevanta aktörer från privat, offentlig och ideell sektor.
4. Att främja nya affärsmöjligheter för solceller, genom nya koncept och/eller tillämpningar genom att erbjuda små- och medelstora företag att delta i utvecklingen av nya lösningar tillsammans med offentlig sektor, forskare och innovatörer.

Målgrupper

Primära målgrupper

Målgruppen för projektet är små och medelstora företag som vill växa genom att satsa på solet inom ramen för befintliga eller nya affärsidéer, utveckla nya affärsmodeller, ge sig in i nya branscher, öka sin konkurrensförmåga genom att minska sin elkostnad eller satsa på solet som en del i marknadsföring eller som en varumärkesbyggande insats. Det kan också vara möjliga beställare av solenergianläggningar samt installatörsbransch, energibransch, byggbransch och arkitekter, som alla spelar en viktig roll för såväl kvantiteten som kvaliteten på framtida solenergiinstallationer.

Sekundära målgrupper

Offentliga aktörer och verksamheter i sin roll som fastighetsägare, styrande funktion för upprättande av riktlinjer och beslut gällande bland annat samhällsplanering. Andra regioner och energikontor, bl.a. via Energikontoren Sverige som får ta del av projektets resultat och att utvecklade metoder i projektet.

Förväntat resultat vid projektavslut

Resultatet efter projektavslut är att investeringstakten för solet i små och medelstora företag i Norrbotten ska ha ökat markant. Kunskapen om möjligheter med solet har ökat hos relevanta aktörer, vilket bidrar till fler leverantörer, säkrare installationer, lägre tröskel och tryggare köp för beställare, bättre stöd vid investeringar, anpassning för solet hos t ex byggbranschen och stöd från offentliga verksamheter. Ett etablerat nätverk finns på plats med samarbetspartners som kan föra kunskap vidare och driva utvecklingen i regionen. Det kan även utgöra grunden för en nordlig kunskapsnod i Sverige inom solenergi och en fortsatt utveckling via nya samverkansprojekt. Nya koncept och tillämpningar finns framtagna kring användning av solet, vilket bidrar till att företagen kommer att öka sin användning av förnybar energi genom att nya koncept ger en ökad tillgänglighet för solcellstekniken och att den blir tillämpbar på nya sammanhang och för fler köpare.

Projektet anger en mycket stor osäkerhet kring indikatorn Minskad energiförbrukning hos projektmedverkande företag och organisationer. Det är inte projektets mål att jobba med energieffektivisering, utan istället att öka andelen förnybar energi som används i samhället. Till viss del ökas energimedvetenheten hos de aktörer som äger en solcellsanläggning och producerar sin egen el. Det skulle i sin tur kunna medföra vissa energibesparingar. När det gäller aktiviteter som kopplar mot byggnader får byggnadens energianvändning reduceras med energi från solenergin om byggnaden kan tillgodogöra sig energi. Därmed sänks energianvändningen enligt Boverkets regler. Utifrån detta kan projektet, med god vilja, bidra till en minskad energiförbrukning hos de företag och organisationer som installerar solenergi i byggnader under projektiden. En uppskattad snittvilla installerar 7 kW anläggningar och producerar 7 000 kWh på

ett år. Under perioden installeras kanske solenergi i 10 villor/byggnader. Det ger en minskning på 70 000 kWh per år. Projektet kan förmodligen få fram data från leverantörer på årlig produktion och på så sätt följa upp indikatorn.

Målvärde för aktivitetsindikatorer

Antal företag som får stöd: 30 företag

Antal företag som får annat stöd än ekonomiskt stöd: 30 företag

Minskad energiförbrukning hos projektmedverkande företag och organisationer:
70 MWh

Organisation och genomförande

Projektorganisation

Projektet består av flera aktiviteter som kopplas ihop mot de olika delmålen och önskat resultat. Styrgruppen planeras ha en representant från huvudprojektägaren, samverkansparten, näringslivet (ex fastighetsägare, hustillverkare, installatörer), offentlig verksamhet, finansiärer och forskning. Styrgruppsordförande ska vara neutral i förhållande till övriga styrelsemedlemmar.

Projektledare

Projektledaren ansvarar för samordning och kommunikation mellan projektdeltagarna, styrgrupp och externa aktörer, regelbunden avstämning, dokumentation och rapportering. Projektledaren fungerar även som affärsutvecklare och deltar aktivt i projektets aktiviteter. Projektledaren ansvarar för att projektet löper enligt plan och levererar resultat enligt mål och förväntningar.

Affärsutvecklare

Affärsutvecklarna ansvarar för företagsbesök, kontakter med forskare, studenter, offentliga aktörer. De planerar och genomför workshops, seminarier och andra aktiviteter. De fungerar även som koordinatörer för innovationscasen. Affärsutvecklarna har spetskompetens inom olika branscher och bidrar med sin kunskap, sina nätverk och att aktiviteter kan samordnas med andra projekt och satsningar där de är engagerade.

Ekonomi och administration

En projektassistent följer upp och stödjer projektet, sköter administration, utskick, information,

fakturering, viss ekonomisk redovisning, i samarbete med ekonomiavdelning och upphandlingsavdelning på Piteå kommun.

Kommunikatör

Kommunikatören ansvarar för att sprida information om projektet genom olika kanaler, sköta inbjudningar, pressutskick, annonsering och liknande.

Kommunikatören har även ansvar för att projektets resultat tillgängliggörs och sprids i lämpliga kanaler.

Upphandlingsplaner görs i samarbete med Inköp- och upphandlingsavdelningen på Piteå kommun.

Ansvarsfördelning mellan samverkansparter regleras i samverkansavtal.

Arbetsätt

Projektet kommer att genomföras tillsammans med alla samarbetspartner och med en gemensam och sammanhållen projektkoordinering. Gemensam projektkoordinering är viktigt för att öka effektiviteten i projektgenomförandet, för att samordna rapportering och för att säkerställa resultatspridning och förenkla dialogen mellan samarbetspartners och målgrupper. Projektet har sin hemvist vid Piteå Science Park på Universitetsområdet i Piteå och koordineras av en projektledare. Projektets beslutande organ är en styrgrupp som utses för projektet. Projektet kommer att genomföras genom företagsbesök, seminarier, workshops, informationsinsatser och erfarenhetsutbyte tillsammans med företag, forskare och offentliga aktörer. Seminarier, workshops och andra projektaktiviteter kommer att vara öppna för alla och hållas på varierande tider (från kontorstid till kvällstid) för att möjliggöra för så många som möjligt att kunna delta oberoende av familjesituation eller andra åtaganden utanför sin yrkesroll.

Projektet kommer utgå från ett behovsstyrt arbetsätt men projektet kommer även att vara en aktiv mäklare av kontakter och kunskap för att intressenterna ska se möjligheter med att arbeta med solenergi. Därigenom önskar projektet utmana och väcka intresse hos företagen att utveckla sina produkter och tjänster, hos offentlig sektor att intressera sig och välja att satsa på solenergi genom upphandlingar, riktlinjer och att agera referenskund, hos forskare att testa, utvärdera och undersöka ny teknik. Alla intressenter kommer kontinuerligt att informeras om aktiviteter inom projekt via öppna seminarier, workshops och lärkonferenser, där alla intressenter har möjlighet att delta och där projektet kommer att koncentrera oss på resultatspridning, utvärdering och lärande. Information om projektet kommer även att spridas digitalt via hemsida och sociala medier (webb, nyhetsbrev, fb, twitter, MyNewsDesk osv), samt genom annonsering analogt i press. Projektet vill samarbeta med andra aktörer och via dem kan information även spridas genom deras nätverk och kanaler. Resultaten i projektet kommer kontinuerligt att spridas till resten av länet

genom seminarier, föreläsningar och workshops, samt genom en lärkonferens i slutet av projektet.

Aktiviteterna i projektet kommer att förläggas till flera orter i länet för att på så sätt enklare nå ut till lokala företag och intressenter. Projektet kommer att söka samarbeten och samarrangemang med kommuner, företag och/eller energibolag lokalt på platserna. Projektet kommer även att sprida nyheter och skriva artiklar, samt samla bästa praxis och guidelines. En publik sammanställning av resultaten, i form av digital och eventuell analog folder eller rapport kommer spridas i slutet av projektet till intressenter, där energikontoren har en given plats.