

Solåret 2003 all-time-high



Peter Johansson



Yvonne Borgencrona



Arne Andersson



Jan-Olof Dalenbäck

Solvärmen går mot ett rekordår. Vi kommer sannolikt att slå all-time-high under 2003 och ytterligare glädjande är att vi ser den största ökningen inom villasektorn. Lars Andrén har för Bioenergis räkning pratat med branschfolket och sammanfattar för oss läget.

Solvärmen går mot ett rekordår. Vi kommer sannolikt att slå all-time-high under 2003 och ytterligare glädjande är att vi ser den största ökningen inom villasektorn.

Det kanske är överilat att tala om ett genombrott men visst kan vi se hur intresset och nyfikenheten bland landets villaägare ökar högst påtagligt. Vi kan konstatera att försäljningen mot målgruppen villaägare troligtvis ökar med 50 - 60 procent under 2003!

Solvärmebidraget

Orsakerna är naturligtvis många. Vi har ett solvärmebidrag som varit verksamt sedan 1 juni 2000 och som fungerat väldigt bra och som först nu blivit allmänt känt.

Parallellt med bidraget har det bedrivits omfattande informationsinsatser från såväl Svenska solenergiföreningen som via Energimyndigheten och landets energirådgivare. Vi ser tydliga resultat där det genomförts olika typer av informationsaktiviteter och hur dessa ökar intresset och också driver på försäljningen.

Den stora utmaningen ligger nu att informera och utbilda landets rörinstallatörer för att kunna nå ut brett på marknaden. Installatörsledet når ut till konsumenterna och kan också

implementera solvärmen i olika kombinationssystem för att nå en optimering av tekniken, inte minst med hänsyn till lönsamheten.

Enklare system

Det är också intressant att konstatera hur fabrikanterna i större utsträckning koncentrerat sig på att förenkla solvärmesystemen i ambition att göra försäljningsarbetet enklare och samtidigt pressa ner prisnivåerna.

Under senare år kan vi se hur så kallade **drivpaket** (med solvärmesystemets alla rörliga delar) tagits fram och nu säljs till förmånliga priser.

Vid sidan om detta ser vi hur flera nya enklare solfångare börjat marknadsföras och hur dessa vinner marknadsfördelar genom sitt fördelaktiga pris.

Det har också skett en viss standardisering av tekniken.

Idag kan konsumenterna köpa färdiga kompletta solvärmesystem som integrerats i annan värmeutrustning såsom varmvattenberedare, pelletspannor och liknande.

De nya systemen bidrar till att installatörsledet får det enklare att arbeta med solvärmen, vilket är nödvändigt för att nå ut brett till användargrupperna och uppnå de stora försäljningsvolymer. Installatörernas arbete med tekniken har genom standardiseringen förenklats och

även konsumenterna får det enklare att möta tekniken och komma fram till den systemteknik som får störst nytta i det befintliga värmesystemet.

Men som sagt det är många insatser och företeelser som gemensamt bidragit till solvärmens framfart under 2003.

Jag har frågat några av några av huvudaktörerna i 'sol Sverige' för att få deras syn på utvecklingen och ge sin bild av solvärmemarknaden anno 2003.

Peter Johansson och Yvonne Borgencrona, Boverket

Vad tror ni är orsaken till att vi ser ett genombrott för solvärmen på villamarknaden?

– Vi tror att ett ökat miljömedvetande och stigande energipriser gör det lättare för solvärme att ta sig in på marknaden.

–Tekniktävlingen för tappvarmvattensystem som ledde fram till enkla och billigare solvärmesystem har ökat intresset för att installera solvärme. Dessa solvärmesystem är konkurrenskraftiga vid byte av varmvattenberedare i småhus med direktverkande elvärme. Informationsinsatserna som genomförs tillsammans med solvärmebidraget spelar också stor roll.

Arne Andersson, Energimyndigheten

Vad ser Du som den största händelsen för solvärmen under 2003?



– Jag ser i huvudsak två saker som har betydelse; Den första är naturligtvis ISES världskongress i Sverige i juni. Den andra är den nya energipolitiska propositionen; 2001/ 02 : 143, ”Samverkan för en trygg effektiv och miljövänlig energiförsörjning”. Propositionen ger oss möjlighet att under fem år verka för bl. a. att solvärmens som komplement får den uppmärksamhet och tillväxt den förtjänar. Solvärmens bör under perioden kunna stärka sin roll som bidrag till en ökad andel flödande och förnybara alternativ i det svenska försörjningssystemet.

Jan-Olof Dalenbäck, Chalmers Tekniska Högskola

Du var en av huvudpersonerna under världskongressen ISES 2003 i Göteborg och sitter desutom väldigt nära all forskning inom solvärmeområdet, hur skulle Du sammanfatta 2003?

– Jag tycker att Svensk forskning kring solenergi fortfarande ligger

långt fram i ett internationellt perspektiv. Det framgick till exempel då ISES höll sin världskongress i Göteborg tidigare i år. Den senaste tidens tendenser till avveckling av samordnad forskning och utveckling, speciellt med avseende på solvärme, gör dock att det finns en del frågetecken inför framtiden.

Jörgen Niesel, Scand-Pellet AB

Vad är orsaken till att ni så tydligt och kraftfullt satsar på solvärme?

– Vi har under våra senaste återförsäljarträffar märkt ett ökat tryck efter solvärme. Konsumenterna ser också stora fördelar i att kombinera sol och bio-bränsle vilket gör att efterfrågan ökar markant. Av den anledningen anser vi tiden mogen. Solvärmens går in som ett bra komplement i våra pelletssystem och förbättrar miljöprofilen samtidigt som systemverkningsgraden ökar. Vi anser att man inte ska elda i onödan och därför blir solvärmens ett bra

komplement som ökar bekvämlighet och ger i vissa fall bra lönsamhet för konsumenten. Biobränsle och solvärme är helt enkelt naturliga komplement till varandra. Vi tycker också att vi först nu kan erbjuda bra systemkombinationer, på sätt och vis var bio-sol-pannan den förlösande faktorn. För våra kunder är mångfalden viktig och nu har vi ytterligare en produkt i vår portfölj att erbjuda.



Jörgen Niesel

Nu blir det spännande att se om utvecklingen håller i sig för 2004 och framåt. Först då kan man konstatera om det är fråga om ett trendbrott som kommer innebära att solvärmens på allvar etablerar sig som ett konkurrenskraftigt alternativ mot och tillsammans med de konventionella värmesystemen. Det råder just nu optimism i solvärmeleden och man ser framtiden an.

Det råder ingen tvekan i att marknaden växer och vi kan nog förvänta oss samma utveckling i Sverige som i andra delar av Europa, det vill säga en årlig tillväxttakt på cirka 25%. Potentialen för solvärmens är enormt stor. Bara inom bostadssektorn, med dagens solvärmeteknik ansluten till konventionella värmesystem kan täckningsgraden av årsvärmebehovet (inkl. tappvarmvatten) uppgå till 30%, det vill säga en sammanlagd energimängd motsvarande 25-30 TWh!

Lars Andrén
www.drivkraft.nu

Solföretags nyheter

Solvärme projekt i i Spanien

Spanien är ett land med mycket sol och lite solvärme. Efter lite sonderingar startade vi företaget Kom Sol solar tech S.L i avsikt att medverka i konkreta solvärmeprojekt. Namnet tech kom av sig att vi använder oss av modern data-teknik som förenas med konventionell sol uppvärmning.

Alicante

Ett av världens största byggbolag Skanska kontaktade Kom Sol år 2001 för att installera en komplett solanläggning för uppvärmning av varmvatten i ett rehabiliteringscentra som den Norska kommunen Bärum byggde i Altea, Alicante.

Varmvatten i hotell

Där skall man använda alternativ energi för varmvattenbehovet i hela huset, till duschar, bad och kök, till golvvärmen samt uppvärmning av poolen.

Detta är ett bevis på ett förtroende till vår kunskap och kvali-

ficerade genomföring, i tid och utan förseningar, 6.500m² yta, 4 våningar, 500m³ pool med 32C som lägsta temp, 37 lägenheter, kontor och behandlingsrum samt kök får nu sitt varmvatten från solen.

Datasystemet

Ett av företagets utvecklade data-program styr genom olika styrventiler varmvattenbehovet dit det behövs mest.

Varje rum och toalett har en egen termostat där man ställer in den värme man önskar. Systemet kan kopplas till internet via ett modem och regleras från vilken dator som helst i världen.

Detta är ett framtidsprojekt, det första i sitt slag i Spanien som nu fungerar tillförlitligt sedan 2002.

Energibesparingen är så stor att hela systemet är betalt efter 3-4 år bara genom inbesparing- en av annan energi.

Toni Schönfelder
www.komsol.nu

Energiverkstan / LESOL

Vi inbjöd till detta nummer företag att dela med sig av sin syn på marknaden och dess utveckling och ge personliga kommentarer. På första uppslaget i denna Villaspécial hittar ni 13 bioenergiföretag. Lesol som ett specialiserat solföretag sände också in sitt enkätsvar vilket vi tackar för och presenterar nedan.

Verksamhet

Försäljning av LESOL solvärme-produkter och biobränsleteknik

Förändringar

Bättre kundanpassade produkter.

Summera året

Det märks att intresset för solenergin ökar mer och mer.

2004

Efterfrågan för alternativa energisystem kommer att öka i takt med ökade energipriser.

Önskemål om politik

Att ta fasta på den mera långsik-

tiga lösning för solenergin introducerande, dvs behåll solvärmebidraget även framöver.

Nyheter

Ny absorbatör (fullplate) till LESOL solfångare samt förenklat montagesystem, effektivare sol-tank mm.

Kommentarer

Vi behöver flera som jobbar med LESOL, intresserade hör av sig till oss.

Svenska Solgruppen har sina rötter i Lilla Edet.

Det har givit namn åt vårt varumärke LESOL®. Senaste solfångaren är vår fabriksbyggda Lesol 5 AR med antireflexbehandlat glas för toppprestanda. Räknet per kWh ligger Lesol i topp för lönsamhet. En modul 5AR ger 729 kWh/år.

Mer än 50.000 m² installerade Lesol solfångare innebär Sveriges i särklass mest uppsatta villasolfångare.

Sofie Samuelsson