**Sälja solvärme**

Finansiering av solvärmesystem hos processindustrier som ersättning till fortsatt oljeanvändning kan vara ett avgörande hinder för en snabb implementering av koncentrerande solfångare i stor skala. Inledningsvis kanske det också finnas oro för tekniska störningar man inte har erfarenheter av och som minskar industrins investeringsvilja. Det kan vara så att Absolicons kunder, dvs köpare av produktionslinor för solfångare, stöter på hinder hos sina slutkunder som istället för att investera själva önskar köpa färdig värme för att slippa ta eget ansvar för den tekniska driften och slippa låsa kapital. Möjligen är detta förhållande kopplat till att tekniken ännu inte uppfattas som tillräckligt mogen och att företagen snarare vill riskminimera, samt att man avvaktar nationella stödinsatser för de första anläggningarna.

Som all annan teknik, finns en ekonomisk utvecklingspotential, dvs förväntade kostnadsminskningar i takt med att tekniken etableras på marknaden. Dessa s.k. ”learning costs” brukar motsvara 15 – 20 % kostnadsminskning per enhet per dubblad installerad kapacitet. Det innebär att om tekniken idag ligger på marknadens kostnadsgräns för vad som kan accepteras kommer tekniken bli mycket attraktiv om den bara får upp volymen och därmed ner kostnaden. Ofta kan utvecklingsmedel på nationell nivå ta denna introduktionskostnad. För solceller är det framför allt Japan och Tyskland som under en 10-årsperiod av bidragsfinansiering skapat den nödvändiga affärsvolymen för att knuffa tekniken över ribban. För ett svenskt företag som utvecklat en teknik som inledningsvis främst kommer hitta sin marknad i länder med bättre solbetingelser är bidragsfinansiering med nationella medel inte lika självklar.

Erfarenheter från solcellsmarknaden

Solcellsmarknaden är en mogen marknad med en mogen teknik. Dvs i alla led vet man kostnaden, hur tekniken fungerar, att den kräver ett minimalt underhåll, livslängd, mm. Vad som är mer osäkert är alternativkostnaden, dvs framtida elpriset som kan bli både lägre och högre.

I Sverige finns det en direkt marknad, dvs husägaren (privat eller förvaltare) investerar med egna medel i anläggningen och marknaden ar ett stort antal installatörer, mer eller mindre specialiserade företag som sköter installationsentreprenaden. Här finns också medlande företag som IKEA och lokala elnätsföretag som går i god för leverantörer och har ramavtal för dess kostnader.

Det finns också aktörer som investerar i solcellsanläggningar där fastighetsägaren mot ersättning hyr ut sina tak, eller som släpper in kollektivt ägande av solcellsanläggningar (t.ex. ETC sol).

För större skala finns EQT-företag som avtalar med fastighetsägare med stora industritak om att upplåta takarea för respektive projekt, med installationsföretag som då tar det löpande driftansvaret, samt finansierar projekten inledningsvis med brygglån för att slutligen avsätta ett färdigpaketerat och tillräckligt stort antal driftsatta projekt till någon institutionell ägare, som då refinansierar samtliga delprojekten i ett åtagande. EQT-företaget fungerar då som en aggregator för att få upp tilllräckligt stora volymer.

De institutionella ägarna är idag mycket intresserade av gröna investeringar, kan gå in mot mycket låga räntenivåer (några få procent) men vill enbart hantera stora finansprojekt på minst 2 Mdr SEK. En sådan volym motsvarar mer än 50 produktionslinor från Absolicon, men det är slutkundens finansiering eller önskemål om att köpa värme som behöver finansieringslösningen.

Ett ölbryggeri på x behöver en solvärmeanläggning på kostnadsnivån xx miljoner. En produktionslina som drivs i ett skift 240 dagar per år kommer producera solfångare som i färdig installation hos kund motsvarar ett värde på xx miljoner.

För att aggregera slutkundsprojekt upp till 2 Mdr krävs xx kunder av medelstorlek per år för att motivera yy produktionslinor.

Brygglån

Kan detta istället läggas upp via brygglån eller mikrofinansiering under en 3 års period innan paketet överlämnas till en institutionell ägare kan paketet baseras på y produktionslinor.

Brygglånelösning brukar vanligen motiveras för finansiering för tiden mellan avtal och nyckelfärdig lösning, dvs inte som en del i en färdigvärmefinansiering. Om det ska baseras på privata kommersiella investeringar på nivån 200.000 SEK per brygglån krävs 10.000 sådana dellån. Lånen uppfattas av långivaren som en högriskplacering och räntenivån kommer hamna på 10 – 20% per år. Men om ledtiden från avtal till nyckelfärdig anläggning är kortare än 1 år minskar den finansiella kostnaden förutsatt att kunden sedan övertar finansieringen. Ska projekten aggregeras vilket kan ta flera år ökar den istället.

Mikrolån

Exempel på en lösning med mikrolån för solcellslösningar är det svenska företaget Trine (trine.se) som finansierar installationsföretag för solceller till privatkunder och företag, där slutkunden betalar av installationen inom 3 – 5 års tid. Långivarna bidrar till en klimatrelaterad investering och accepterar därmed en måttlig risk (försenad eller utebliven återbetalning) mot en årlig ränteersättning på 6 - 7 % under låneperioden (3 – 5 år). Lånen ges till installationsföretaget och mäklas via Trine, som gör en kreditvärdering och klassning av installatörsföretagen de arbetar mot. Trine arbetar mot företag i flera afrikanska länder, Indien, Vietnam och något land också i Sydamerika och etablerades xxx. Hela upplägget mot milolånegivarna är internetbaserad. Idag hanterar de ca 1 miljard kr i lånevolym baserat på 13 700 mikrofinansiärer som vanligen fördelat sin lånesumma på några olika projekt/företag och därmed får en riskspridning och tidsmässig fördelning. I genomsnitt ligger varje finansiär ute med ca 73.00 kronor, men med en riskspridning på ett antal olika entreprenörsföretag.

**Slutsatser och förslag**

De företag (Absolicons kunder) som säljer mot slutkund bör kunna erbjuda alternativa lösningar utöver den normala; installation och idrifttagning.

1. En sådan kan vara ett 4 – årigt driftavtal där kunden betalar av investeringen med 25 % per år, medan installatörsföretaget stöttar upp med driftsoptimering och att åtgärda eventuella drifttekniska störningar. Finansieringen de fyra åren kan ske med en mikrolån typ Trine.
2. Ett annat, att installatören erbjuder ett värmeavtal under t.ex. 10 år och att kunden därefter övertar anläggningen för motsvarande restvärdet (alternativt tecknar ett nytt 10-årigt värmeavtal). Finansieringen sker inledningsvis med mikrolån, för att sedan lyftas av i aggregerad form till institutionell ägare när kritisk volym uppnåtts. Detta förutsätter inledningsvis att en sådan binder sig i ett intentionsavtal där kritisk finansieringsvolym och räntenivå fastställes.   
   Slutkunden kan möjligen erbjudas en återköpsoption om de efter 10 år inte är nöjda. Det kan t.ex. vara så att man inte vet hur många år framöver som deras verksamhet ska ske på just den orten/platsen. Optionen beskriver restvärde och demonteringskostnad. Risken för denna option hamnar då på leverantören, som dock i avtalet tar höjd för den risken.  
   Om marknadsvolymen går för långsamt fram, dvs det går inte att aggregera tillräckligt stor lånevolym inom tidsramen för mikrolånen, är det en risk som tas av mikrolånegivarna. De kommer bindas längre än de 4 år som utlovats, men då rimligen till samma låneränta, alternativt ersättas av nya mikrolånegivare. I det upplägget kommer slutkundens risk vara att de binds upp till ett högre värmepris som svarar mot en högre räntekostnad. Hur amorteringsupplägget kan se ut är en teknisk fråga som också kan diskuteras. Syftet med att lyfta av en aggregerad produkt till institutionella finansiärer, är dels att löpande frigöra kapitalet till mikrolånegivarna som då kan refinansiera i fortsatt marknadsutveckling. Utlåningen blir mer attraktiv för dessa. Dels får slutkunden en lägre värmenota efter de första 4 åren, när de instituella finansiärerna tar över.
3. Ett tredje alternativ är ett rent leasingavtal. Detta förutsätter dock att landets lagar som definierar begreppet ”leasing” accepterar solvärmeinstallationen som ”lös egendom” dvs kan demonteras och flyttas till annan industri. I leasingavtalet låses dock bindningstiden för installationen så att affären rent ekonomiskt kan motiveras av säljaren. Risken för säljaren med ett leasingavtal är att det inte går att inom kort tid hitta köpare till det restvärde som anläggningen kan tänkas få, eller att demonterings- och flyttkostnader utgör en för stor del av projektkostnaden.
4. En fjärde lösning, som kan vara en hybrid av ovanstående, är att stora industrikoncerner, centralt går in med lånefinansieringen i ett system där de själva sätter den internränta de anser bäst främjar en snabb utveckling av deras eget företag. Den kan sedan lyfta av aggregerade projekt gentemot externa finansiärer (institutionella ägare) om de så önskar.