

Arctic Heat – Norrbotten



Harads Arctic Heat AB producerar närvärme. De har ett värmeverk i byn Harads och levererar värme till byns skola, vårdcentral, äldreboende och privatbostäder. Råvaran kommer från lokala råvaror och värmeproduktionen sker på ett miljömässigt sätt. Man kommer kanske inte tjäna det stora pengarna här men det är viktigt att tänka långsiktigt och man vill också stödja lokala råvaror så mycket som möjligt.



Flispannan är centralt placerad för att minimera kulvertlängden, och minska värmeförluster.



En flispanna av märket Aritem på 2000 kW effekt används. Foto: Diakrit

Bolagets affärsidé

Arctic Heats affärsidé är att driva ett närvärmeverk i byn Harads och leverera färdig värme till skola, vårdcentral, äldreboende och privatbostäder. Bolaget har en stark lokal präglning med förhoppning att skapa mervärden åt byn. I dag är 65 fastigheter i byn anslutna via en 4 km lång kulvert och förutom Per-Anders och Niclas bolag ägs värmeverket av några av de anslutna fastighetsägarna.

När samhället Harads fick erbjudandet att ta över Bodens kommuns "guldklimpsstöd" för att bygga ett närvärmeverk med solfångare nappade Per-Arne Eriksson och Niclas Norberg på idén. Första steget var att utreda förutsättningar för att kunna genomföra en sådan investering och att förankra projektet

i byn. Deras idé var inte enbart en fliseldad värmeanläggning utan även att ta tillvara sly som växer i omgivningen intill samhället. Området är en gammal jordbruksbyggd som med minskat djurunderlag håller på att växa igen. Idén blev ett samverkansprojekt med målet att bli självförsörjande från stubbe till element, säger Niclas Norberg, som tillsammans med Per-Anders Eriksson driver bolaget.

Flispannan med tillhörande solfångare

Pannan är på 2000 kW:s effekt och till den finns en solfångare på 90 kvm som ger max 60 kW. Solfångaren förvärmer flisen när solinstrålningen är låg medan den automatiskt ställer om till att värma returvattnet när effekten är något högre.

Flispannan är placerad i en före detta telstation i centrum där bebyggelsen är samlad för att minimera kulvertlängden. Varje meter kulvert brukar beräknas ge 15 W förlust per meter, beroende på isolering. En 4 km kulvert kan då ge en förlust på ca 60 kW per timme. En förlust man måste ta hänsyn till vid dimensionering av panna och kostnad för ytterligare inköp av flis.

Flisen fylls på ungefär var tredje dag vintertid och varannan vecka sommartid. Den transporteras från ett industriområde där flisning av virkes- och skogsrester sker. Deras grundtanke är att flisen ska komma från närområdet. I dag sker detta samarbete via Sveaskog som levererar en stor del av årsbehovet på 6 000 kbm råflis. Själva flisningen utförs av lokala aktörer.

Värmeanläggningen har en hög mekaniseringsgrad och de kan följa den på datorskärm i hemmet. Allt för att minska tidsåtgången för skötsel. Investeringen gick på totalt 12,5 mkr varav 0,5 mkr för solfångaren. De fick KLIMP-stöd på 3,1 mkr, resten finansierades via bankmedel.

FAKTARUTA

Panna: 2 MW flispanna ARITEM

Reserv/tillskotts panna: 1,5 MW oljepanna

Storlek solvärme: 90 kvm 60 kW maxeffekt

Kulvert: 4 km stålkulvert

Flislager vid panna: 300kmb

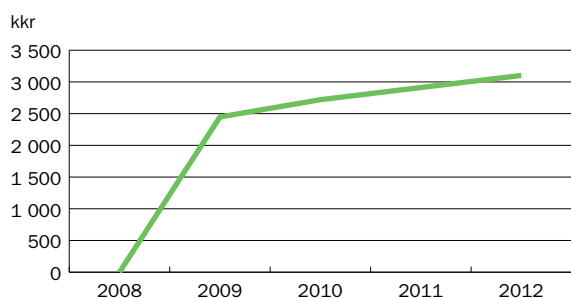
Bränsleförbrukning och kostnad:

ca 4 600 MWh x 0,28 kr/kWh = 1,29 mkr

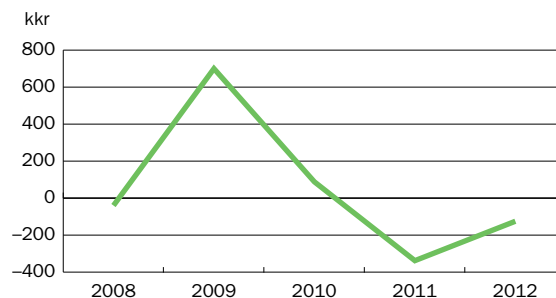
Försäljningspris mot kund:

ca 0,70 kr/kWh + fast avgift.

Total omsättning, Arctic Heat



Resultat efter finansiella tillgångar, Arctic Heat



Ekonomi, Arctic Heat

kkr	2012	2011	2010	2009	2008
Resultaträkning					
Omsättning	3 102	2 912	2 720	2 448	0
Driftkostnader	2 271	2 077	2 056	1 729	21
Löner	0	0	0	0	0
Avskrivning	369	366	368	365	0
Räntor	467	473	208	434	19
Skatt	0	0	26	0	0
Resultat	-5	-4	62	-80	-40
Balansräkning					
Anläggningstillgångar	8 565	8 835	8 991	9 580	6 852
Omsättningstillgångar	1 824	1 696	2 258	2 229	442
Summa tillgångar	10 389	10 531	11 249	11 809	7 294
Långfristiga skulder	8 493	8 813	8 990	9 300	6 909
Kortfristiga skulder	1 061	758	962	1 274	325
Obeskattad reserv	326	446	780	780	
Eget kapital	509	514	517	455	60
Summa skuld och eget kapital	10 389	10 531	11 249	11 809	7 294
Nyckeltal, %	%	%	%	%	%
Vinstmarginal	11,1	4,6	10,9	46,4	0
Kassalikviditet	171,9	223,7	234,7	175	136
Soliditet	7,2	8,0	9,7	8,7	8,0

Källa: www.svd.se
www.svd.se/naringsliv/sok-foretag/companyInfoKeyFigures.html?companyID=10331986-1



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



Lantbrukarnas Riksförbund. Telefon 0771-573 573. www.lrf.se



Tips från coachen

Att starta upp en ny verksamhet i samarbete med andra företagare kan oftast vara nyckeln till att lyckas, men det kräver också lite eftertanke:

- Forma tankarna i en affärsplan, först då blir de synliga för er själva och andra intressenter som kunder, banker, myndigheter och rådgivare.
- I affärsplanen behöver ni formulera vad som gör att ett projekt kommer lyckas. Vilka förutsättningar har ni, vem är er kund, vilka är era resurser, framgångsfaktorer men även konkurrenter.
- Ta nytta av goda exempel.

Som en person i gruppen bör du även tänka på:

- Har jag den tid det krävs utan att det påverkar min familj och ordinarie verksamhet?
- Vad kan jag tillföra samarbetet och vilka förväntningar finns det på mig från övriga i gruppen?
- Vilka förväntningar har jag själv på projektet och kommunisera det med övriga. Är det att skapa arbetsinkomst, vara en lönsam investering eller ett allmänt intresse och engagemang för miljöfrågor?

Hur ser marknaden ut?

Vem är en möjlig kund för en närvärmeleverans? I de flesta närvärmeprojekt är det en större oljeeldad byggnad som ägs av samhället och som behöver en ny värmelösning. Därtill ansluts även mindre kunder in från närområde, så som villägare och affärslokaler. Även om råvarupriset (flis, halm m.m.) kan anses ganska stabilt och beroende på kvalitet ligga på 20-30 öre/kWh fritt anläggningen, kommer projektet oftast behöva kunder som är beredda att betala över 70 öre/kWh (+ moms) för att kalkylen ska gå ihop, (se diagram 3, prisutveckling fjärrvärme).

I dag när elpriserna är förhållandevis låga och många väljer värmepumpar är det därför svårare att konkurrera med andra värmekällor och man måste oftast fundera på om man kan komplettera affärsidén med andra värden som kan värderas in i mötet med kunden.

Hur tänker kunden?

Beroende på vem som är kund blir svaret olika men genomgående är priset på energi den tyngsta orsaken till val av energilösning. Det är inte hela sanningen för oftast är man som kund beredd att betala mer till någon som har hög trovärdighet, anses tillförlitlig och har hög servicenivå. En kall vinter-

dag väger tillgänglighet på energi mycket högre än priset. Arbeta därför med att skapa ett trovärdigt koncept som ger kunden ett positivt intryck av er som energileverantör. Detta kan även vara en viktig del om ni ska svara på en kommuns offentliga upphandling. Ju mer genomarbetat och seriöst svaret är, desto större chans är det att just ni får uppdraget att leverera färdig värme.

Andra värden som kunden kan väga in, är en långsiktig lösning med ett stabilt pris. Somliga ser mer värden i projekt som är bra för området och skapar arbetstillfälle, renare luft m.m. Hitta argumenten och försök landa i diskussioner med kunden som inte enbart handlar om lägsta möjliga pris.

Hur får man till ett tillförlitligt avtal?

En viktig del i att få en kalkyl att gå ihop är dock priset på energi (kr/kWh) och mängden (kWh/år) som ska levereras. Det är därför viktigt att avtalet formas så att kalkylen blir mindre osäker för framtida energi priser, både för köpare och säljare. Ett tips är att försöka styra ersättningen till en fast del som i huvudsak täcker ränta och avskrivning och en rörlig del som täcker driftkostnader som flis, arbete och underhåll. På detta sätt skapas fortfarande ett incitament för kunden att spara energi men enbart på marginalen. En "sparad kWh" påverkar därför enbart den rörliga delen av priset och man riskerar inte den del av kalkylen som ligger fast.

Var också lyhörd för hur kunden vill ha upplägget. Om närmaste konkurrent är en värmepumpsförsäljare kan ett alternativ vara en hög inkopplingskostnad (som motsvarar värmepumpsinstallationen) och sedan en mycket låg förbruknings kostnad (kr/kWh) som motsvara priset på flis, daglig drift och underhållskostnader. En sådan lösning gör att man lyfter bort en stor del av investeringen från kalkylen och samtidigt får en kund med ett långt avtal.

Från idé till färdig anläggning

Den tid det tar från idé till färdig anläggning, kan bli längre än man räknat med. Men det är här man lägger grunden för att projektet ska bli lyckosamt, så det gäller att skynda långsamt.

Ta fram underlag, ordna mötet, beakta oroliga grannars synpunkter, söka stöd, söka tillstånd, ordna finansiering etc är några av de moment som måste göras innan man tar beslut. Det finns oftast en

deadline som måste hållas och i detta fall var de beviljade KLIMP pengarna som satte projektet under tidspress.

Ta hjälp och råd, men fatta egna beslut!

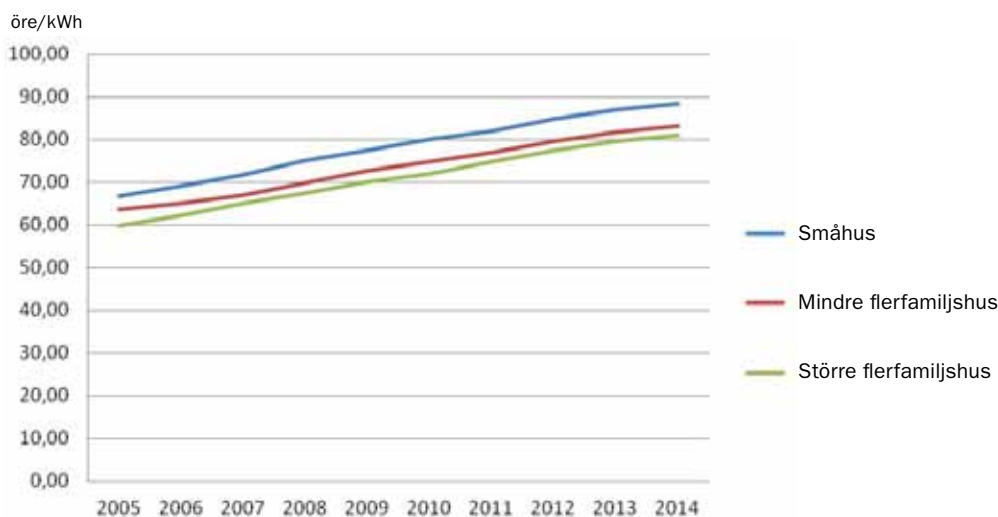
Inför ett större beslut är det alltid klokt att vända sig till personer som har erfarenhet och råd att ge. Det kan vara en konsult, tjänsteman eller någon som har genomfört en snarlik affär.

Dock är det viktigt att ni själva fattar beslut och därför måste ni vara välinformerad/påläst så att riskerna minimeras. En god entreprenör har förmodligen att ta in information, analysera den och fatta egna beslut.

... tänk på att:

- **Är ni en grupp** som ska samarbeta runt ett projekt. Börja tidigt med att sätta spelregler för samarbetet. För att inte förlora tid på personer som inte kommer fullfölja kan ett tidigt krav på insatt kapital vara något som utkristalliserar vilka som verkligen vill satsa.
- **Undersök möjligheten** till någon form av stöd, en bra börja kan vara LRFs medfinansiering för rådgivning, via Energiaffärer på gården.
- **För att minska risker** "tänk framåt" vad händer om kundens energi konsumtion minskar/ökar och är det en stabil kund? Sätt dig in i kundens framtidsplaner/ekonomi m.m.
- **I investeringsögonblicket** är det vanligare att man underskattar en kostnad, se därför till att göra kalkylen grundligt men ha en beredskap för hur man ska kunna finansiera en merkostnad.
- **Många projekt** har en för optimistisk tidsplan för byggnationen. Planera väl och kommunicera väl med alla aktörer. Om möjligt koppla tidsplanen till ett vite för de leverantörer som inte kan hålla sin del.
- **En affärsplan** bör också innehålla en riskbedömning. Fundera på vilka risker som går att minimera. Kan en såld kWh kopplas till ett index som speglar er kostnader?
- **En köpt kWh flis** är inte samma sak som en såld kWh värme. Glöm inte och ta med verkningsgradsförluster i panna och kulvert när du gör kalkylen.
- **Förvissa dig alltid om** det pris som diskuteras är med eller utan moms. Det kan kännas självklart men förvånansvärt ofta hör man personer (oftast konsumenter) kommentera priser och där de har en bestämt uppfattning om vad priset är per kWh. Om man frågar om det är med eller utan moms och de inte kan svara, har de förmodligen inte en klar bild om priset.

Fjärrvärmeprisutveckling, öre/kWh (priserna är inkl. moms)



källa: www.svenskfjarrvarme.se/statistik--pris/fjarrvarmepriser/

Se www.gafe.se för fler goda exempel och för erbjudande om energirådgivning inom processledning, affärsutveckling, teknik och juridik. Se även www.bioenergiportalen.se.

HE 2014-05-20