

Utvärdering av Pilotprojektet Bärkraft intensiv

Sammanfattning

Pilotprojektet Bärkraft intensiv har genomförts inom ramen för projektet "Förnybar energi från de gröna näringarna" för att testa hur LRF genom ett individuellt processtöd kan driva på utvecklingen av förnybar energi. Projektet har genomförts av Susanne Brannebo och Frida Tibblin Citron.

För deltagarna har syftet varit att få ett strukturerat processtöd för att starta och driva affärsutvecklingsprojekt inom solenergi. För projektet "Förnybar energi från de gröna näringarna i Skåne" har syftet varit att hitta en effektiv metod att inspirera deltagare att starta projekt inom förnybar energi. Resultatet från projektet har bland annat inneburit att 7 av 10 deltagare har tagit beslut om att installera solenergi.

Programupplägg och innehåll

Bärkraft är utvecklat som ett individuellt designat utvecklingsprogram för entreprenörer på landsbygden för stöd i att driva igenom affärsmässiga utvecklingsprojekt. Det unika med Bärkraft är att det fokuserar på att utveckla entreprenörskap och kreativt mod utifrån ett individuellt perspektiv. Inom ramen för programmet har deltagaren tillgång till en egen utvecklingspartner som följer deltagaren individuellt på nära håll och fungerar som en kreativ resurs, idégivare och processledare. Formerna för programmet följer en struktur och drivs målrelaterat, men tempot och innehållet är helt individuellt och skapas efterhand utifrån deltagarens specifika behov och utmaningar. Bärkraft intensiv har varit uppdelat i 3 grundmoment: individuell coachning, helgrupp och gruppcoachning.

- **Individuell coachning**

Programmet har innehållit två processträffar med individuell coachning inriktade på praktiskt arbete där tankar, idéer och utvecklingsbehov har arbetats igenom i workshopliknande format. Vid första tillfället upprättades en utvecklingsplan för att skapa struktur och för att kunna följa upp. Utanför träffarna har utvecklingspartnern funnits till hands för support via mejl och telefon.

- **Helgrupp**

För inspiration och för att tänka utanför boxen arrangerades även två helgruppträff, en i början (med en solenergiexpert) och en i slutet. Syftet har varit att bredda perspektiven, bidra med kunskap, ge deltagarna en möjlighet att möta och samtala med andra i samma situation och att utmanas i att lämna sin komfortabla zon.

- **Gruppcoachning**

Under två tillfällen träffades mindre grupper med fem deltagare där två processledare ledde coachningen för att stötta deltagarnas utvecklingsprocesser. Dels genom framåtsyftande frågor och dels genom att deltagarna både lyssnade, utmanade och inspirerade varandra i dessa "mikronätverk".

Metodik

Bärkraft-metoden har intensifierats enligt upplägget beskrivet ovan. Programmet har pågått under 3-4 månader med totalt 6 träffar varav 2 individuella coachningar (å 2 timmar).

2 helgrupp (3 timmar) samt 2 gruppcoachningar (å 3 timmar) Totalt har varje deltagare erbjudits 16 timmar med coachning och affärsutveckling.

Tidsplan

Projektet genomfördes under oktober 2014-februari 2015.

Framgångsfaktorer för deltagaren

- Fokus som har ökat möjligheterna att driva igenom projektet.
- Tillfälle att fokusera på sitt projekt.
- Struktur som underlättar genomförande av projektet.
- Extern input - 16 extra timmar från affärsutvecklare och andra deltagare.
- Externt stöd – tillgång till en egen extern utvecklingspartner.
- Nätverk – chans att utöka sitt nätverk inom de gröna näringarna samt möjlighet att möta andra i samma situation.

Kriterier och urval

Fokus har varit på solenergi eftersom det finns en tydlig hype. Inbjudan om att delta i programmet skickades till de 170 deltagare som visade intresse på Öresundskrafts seminarium i januari 2014. De första 10 erbjöds en plats i programmet.

Resultat

10 individuella processer. Kvalitativ utvärdering i grupp genomförd vid sista träffen. 7 av 10 har tagit beslut om att installera solenergi.

Deltagarnas utvärdering

Under sista helgruppsträffen genomfördes en utvärdering med följande frågeställningar:

- Har du tagit beslut om att investera i solenergi?
 - 7 av 10 har beslutat att investera i solenergi.
- Vad har det gett att vara med i projektet? Vad har påverkat/bidragit i din process?
Kommentarer från deltagarna:
 - Öppnat upp, startat från gemensamma intressen, se att fler lever i samma förvirring, det är inte så enkelt att fatta beslut.
 - Har varit en katalysator som har fått mig att gå vidare.
 - Mer kunskap, frågeställningar, diskussion i grupp med samma intresse.
 - Fått upp ögonen för att det är bra med mentorskap och ha någon att bolla med.
 - Har blivit enklare att gå vidare i beslut utan att bara vara hänvisad till säljare.
 - De personliga samtalen har gett mycket.
 - Få mer underlag för beslutet och bli mer i processen.
 - Det ger alltid nya idéer och lösningar när man träffas några stycken som är verkligt intresserade.
 - I mitt eget företag fortsätter jag sondera möjlighet till lagring av energi/värme för användning under den mörka delen av dygnet.
 - I bolaget är det nog så att det får ta sin tid att få alla att dra åt "rätt håll", alltså tiden får hjälpa till.

- Vad skulle ytterligare hjälpa dig att ta beslut och driva framtida utveckling av din verksamhet? Kommentarer:
 - Det borde finnas liknande system som Bärkraft som vänder sig till fler personer.
 - Uppföljningsträff i höst.
 - Mer tid.

Våra slutsatser och analys

Utifrån pilotprojektet kan vi konstatera att det verkar finnas ett behov att ge särskilt stöd till individer som kan agera föregångare och därmed få med sig fler. Deltagarna har engagerat sig och varit närvarande vid de flesta träffarna. Vi har också samlat några av de framgångsfaktorerna som vi tror är centrala för att åstadkomma detta:

- Själva processen och att det finns någon som lyssnar och följer upp.
- Människor vill ha deadlines och någon att leverera till. Speciellt egenföretagare som sällan har någon att svara till.
- Möta andra i samma situation.
- Möta experter och få kunskap.
- Tiden har varit lämplig, dvs. 3 månader.
- Kombinationen individuellt/grupp. Processledaren har funnits med i båda sammanhangen och kunnat följa upp individ i grupp och tvärtom.
- Systematik i mötesstruktur har gjort att alla har fått sin röst hörd.
- Deltagarna har varit aktiva och vi har jobbat konkret med att t ex jämföra offerter.
- Vårt uppdrag var att jobba med solenergi men vi förstod snabbt att det endast var en del i en helhet (dvs. deltagarnas hela verksamhet) och jobbade även med utveckling av deltagarnas övriga verksamhet.
- Förändringsarbete handlar till stor del om beteende och en del i vårt uppdrag har varit att medvetandegöra beslutsprocessen och få dem att förflytta sig.
- Vi har skapat förutsättningar för att ta nya steg i processen och det är deltagarna som har tagit stegen men det är förvånansvärt hur stor den kraften är och hur den verkar bidra till att fortsätta processen ytterligare.
- Deltagare med expertkompetens: en som säljer solenergi och en som redan har installerat. Detta har både gagnat och varit till en utmaning i gruppen.
- Vårt oberoende från både bransch och LRF har varit en fördel och bidragit till större fokus på själva processen.
- Drivkrafter för att satsa på solenergi:
 - Engagerad leverantör
 - Möjlighet till bottenlån
 - Bra pris i kombination med kvalitet
 - Närhet till leverantör
 - Minska framtida utgifter
 - Oberoende som ett egenvärde

Våra rekommendationer för framtiden utifrån egen analys och deltagarnas utvärdering

Med erfarenheter från pilotprojektet så föreslår vi ett programupplägg för framtida Bärkraft intensiv enligt nedan. Vi kan också konstatera att det borde finnas ett bättre hjälpsystem i samhället så att fler kan bli energismarta. Från deltagarna finns det även önskemål om en

långsiktig uppföljning av gruppen. Vid starten av projektet var en frågeställning att utforska förutsättningarna för solenergi som ett nytt affärsområde för den gröna näringen. En hypotes var att använda samma säljlogik som för lokalt odlad mat och här erbjuda lokalt producerad och förnybar el. Eftersom elhandlarna inte tillåter produktion av mer el än som producenten förbrukar har vi inte kunnat undersöka detta. Vår rekommendation är att göra en fokuserad förundersökning kring detta för att stå redo när systemen blir mer tillåtande.

Sammanfattningsvis har vi formulerat två förslag enligt nedan:

1. Förundersökning kring att erbjuda lokalt producerad solenergi med infall från flera perspektiv och som ett led för företagare att stärka sitt varumärke.
2. Bärkraft intensiv
 - 3 mån, 7 träffar fördelat på 3 helgrupp, 2 gruppcoachning och 2 individuell coachning.
 - Max 16 deltagare (8 i varje gruppcoachning)
 - Förslag på flöde:
 - Helgrupp: Expertföreläsning på första helgruppsträffen
 - Individuell coachning med egen utvecklingspartner
 - Gruppcoachning kombineras med studiebesök på solanläggning.
 - Gruppcoachning
 - Individuell coachning
 - Helgrupp med avslut och utvärdering
 - Helgrupp uppföljning 6 månader senare

Bilagor

I tre bilagor ges exempel på övningar, möten och frågeställningar från projektet. Med hänsyn till sekretess har vi utslutit namn på deltagarna.

Bilaga 1: Frågor och önskemål på mötet 5/11 2014 med expert Lars Andrén, från företaget Drivkraft

- Övergripande frågor
 - Vad är den avgörande faktorn för att satsa på solenergi?
 - Utvecklingen inom sol går framåt. När är det dags att investera i utrusning för solceller? Hur ska man tänka kring det? Vilka parametrar ska man fundera kring för att kunna ta beslut om investeringar i denna fråga?
 - Ska man i första hand tänka på eget bruk och i andra hand på att överproducera?
- Politik
 - Elpriset är så lågt nu? Hur ser du på den saken? Vad tror du kommer att hända med elpriset i framtiden?
 - Vilka är de viktigaste omvärldsfaktorerna som behöver ändras för att få riktig fart på solenergi?
 - Hur ser det ut politiskt, hur kommer det att utvecklas?
 - Finns det några planer att begränsa att kommuner och energibolag får stor del av bidragen?

- Pris/avtal med elbolagen
 - Vilka regler gäller för att köpa/sälja elen? Köper man tillbaka elen för samma som man säljer den för?
 - Var går gränsen för att betraktas som en elproducent och få lägre betalt?
 - Hur trygg kan man vara att elbolagen kommer vilja köpa överskott på kort och lång sikt?
 - Idag måste man köpa lika mycket som man producerar – kommer detta att fortsätta? Är det så hos alla elbolag?
 - Energibolagen erbjuder olika priser – vem ska man ansluta sig till?

- Investering
 - Vad är det senaste avseende att få bidrag för installation av solceller och/eller solfångare? Hur säkert är det att få det?
 - Om man har flera fastigheter, kan man få bidrag på flera ställen?
 - Vad styr bidragsbeviljning generellt?
 - När kommer det nya pengar? Hur lång är kön idag?
 - Kan man få mer investeringsbidrag från Länsstyrelsen vid en andra installation?

- Kalkyler
 - Hur många år är det rimligt att anta att en investering är betald på? (Förstår att det beror på bidrag eller ej, elpriset, återbetalningsnivån mm) men frågan bör ändå diskuteras utifrån ditt kunnande och erfarenheter.
 - Gårdens årsförbrukning idag är 16 000 KW. Hur stor anläggning krävs för att täcka den förbrukningen? Hur stor är investeringen?
 - Hur lång tid ska man räkna på?
 - Ska man utnyttja takytan maximalt (ca 2000m²) eller endast installera för att täcka årsförbrukningen?

- Installation
 - Vad ska man tänka på om man funderar på att montera solceller på taket respektive på marken?
 - Hur ska man tänka kring taket? Vad ska man tänka på för att avgöra om ett visst tak är lämpligt att montera på?
 - Hur ska man tänka kring underlaget? Takets skick?
 - En person har ett eternittak som innehåller asbest. Hur gör man för att montera på det?
 - Ska man göra installationen själv eller köpa in expertis?
 - Hur långt ner måste man gräva i marken?

- Tekniska frågor
 - Hur mycket mer effektiva är de ”rörliga” solcellerna som finns att sätta på mark? Finns det både ”rörliga” solceller?

- Lutningen ska vara mellan 12 och 45 grader. Vad är den maximala lutningen och hur stor skillnad blir det?
- Vad finns att säga om infästningsdon? Om de är av tysk standard, håller de då enligt svensk byggnorm?
- Hur många kWh får man i genomsnitt ut av 1 kilowatts effekt?
- Leverantörer
 - Vilka tillverkare är att rekommendera? Om man köper något billigare, är de mycket sämre i kvalitet? Håller de i kortare tid? Är man dumsnål då?
 - Vilken utrustning ska man välja? Vad ska man tänka på?
- Lagring av solenergi
 - Hur ser alternativen ut för att lagra solenergin?
 - Hur ska man tänka om man har stort behov av el på sommaren kontra litet behov av el på sommaren?
 - Hur ska man tänka avseende att kombinera sol med annat värmealternativ?

Bilaga 2: Anteckningar från gruppcoachning 10 december 2014

Hur är läget?

- Det är många omvärldsfaktorer som spelar in. Alltså sådant som den enskilde personen inte kan påverka.
- Av 70 offerter är det 6-7 som blir projekt.
- I USA byter man till solenergi för att bli fri från samhället och här i Sverige handlar det mer om att ta ett ansvar för kommande generation.
- Oljepriserna har sjunkit 30 % vilket har påverkat övergång till förnybart negativt.
- Att byta till förnybar energi har mer med känsla än med ekonomi att göra.
- Ett hinder anges vara att man är äldre och därmed har svårt att räkna hem investeringen. Någon annan resonerar precis tvärtom: dvs. att det blir lättare att sälja fastigheten samt att man hjälper kommande generation med lägre eller ingen kostnad alls för energi.
- Att byta till förnybar energi ökar friheten och ger större trygghet.
- Det går bra att lägga solpaneler på ett eternittak.
- Man ska med fördel anlita sin vanliga elektriker vid installation av solpaneler eftersom hen känner till hur elen är installerad på fastigheten.
- Två viktiga bitar för att vara klimatsmart: bättre energikälla, förnybar och effektivare användning av elen.
- En idé är att bara installera för halva behovet och sedan se till att effektivisera användningen som ett sätt att komma närmare ett förändrat el-beteende.
- Många vittnar om att de behöver mer tid, men är det tid eller handlar det om prioriteringar?
- Solföljare diskuteras och är i dagens läge inte försvarbart trots att det ger 40-50 % större effekt eftersom investeringskostnaden är 31 kr/watt.
- Man kan inte producera solenergi på en anläggning och använda energin på en annan.
- Man kan inte både få rotavdrag och bidrag från Länsstyrelsen.

- Undersökning av att använda gödselhögen som energikälla. Ex fransman som har gjort experiment med 1 hektar flis, slang, gödsel, vatten, 2mX6m. Bra effekt men finns inget nyckelfärdigt.
- Solcellerna ska ligga på 20 % över växelriktarens effekt.

Vad behöver du för att komma ett steg närmare beslut?

- Kan leasing vara intressant? Svar nej. Behov av att vara oberoende och att investera i något beständigt.
- Många har tagit in offerter men behöver förstå varför priset skiljer sig så.
- Diskussion i eftermiddagsgruppen kring asiatiska solpaneler. Ett starkt argument för svenska och västerländska solpaneler är att kvalitetskontrollen är avsevärt bättre trots att de kanske görs i samma fabriker i Kina.
- Uppgift till nästa gång blir att göra en ansökan om investeringsbidrag på Länsstyrelsen.
- Vid undersökning av hur det ser ut med kön finner vi att det inte är mycket luft i kön. Möjligen sänks bidraget med tanke på att investeringsviljan är hög och pris på solpanelerna lågt.
- Hur ska man bestämma sig?
 - Referenser
 - Titta på anläggningar
 - Utvärdera trovärdighet hos leverantören. T ex googla personnummer/organisationsnummer
 - Utvärdera långsiktighet hos producenten av solpanelerna.
 - Bli medveten om vad som är fakta och vad som är känsla och lita på magkänsla.

Ungefärlig fördelning av kostnader i olika offerter:

- Alfa Sol Torna Hällestad
 - Panel 60 %
 - Arbete 25 %
 - Övrigt 15 %
 - ex moms
 - Installationskostnaden blir 13 kr/watt + moms.
- Solar Supply (en av de största) kinesiska solceller.
 - 50 % panel
 - 13 % växelriktare
 - 12 % övrigt
 - 25 % installation.
 - installationskostnad blir 12 kr/watt + moms
- Tensta Sol (30 000 kW anläggning)
 - installationskostnad 8 kr/watt + moms

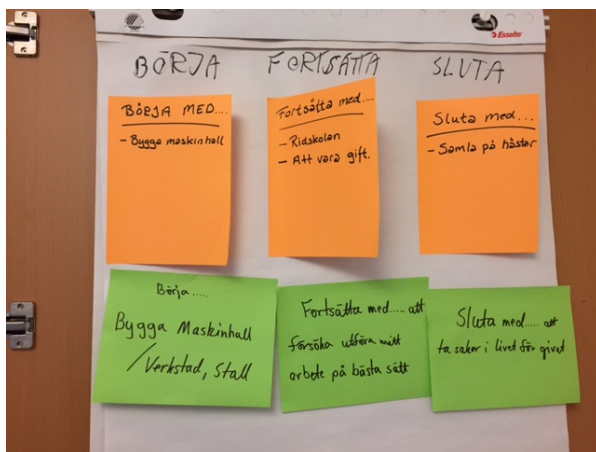
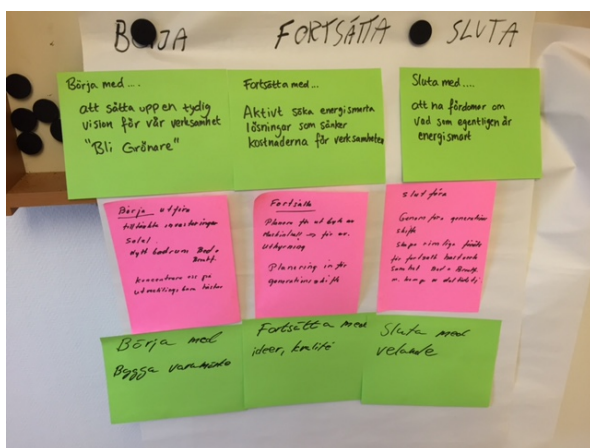
Köra bil på el, vi provåker en Tesla!

- Ronnys kund kommer och demonstrerar. Hans budskap är att den mest lönsamma sollcells-anläggningen är den som producerar el för bilen.
- Då behövs bara en enkel liten billig anläggning på kanske 3 kW. Han köpte bilen för 700 000:-. Han kör 5 000 mil/år på gratis bränsle. Efter 10 år är bilen betald. Garantin på batterier är 8 år, då återstår fortfarande 80 % av kapaciteten.

- Vilken bil betalar sig själv? Service förutom bromsar, belysning etc. behövs inte. Bilen är i aluminium och rostar inte.
- Skatt är det ingen. Försäkringen är jämförbar med en dyr BMW ca 7 000/år. Inbyggd internet gps etc.
- Har också ett attraktivt utseende ungefär som en korsning mellan en Maserati och en Jaguar ZF. Helt tyst att åka i.

Bilaga 3: Anteckningar från avslutande helgruppsträff 11/2 2015

Bilderna nedan beskriver en av övningarna vid den avslutande träffen.



Börja med...	Fortsätta med...	Sluta med...
Sätta upp tydlig vision för verksamheten "Bli grönare"	Aktivt söka energismarta lösningar	Att ha fördomar om vad som egentligen är energismart
Installera solenergi, investera B & B. Bättre kvalitet på hästarna	Göra om maskinhallen, tänka på att framtida tak kan inkludera solpaneler, planera generationsskifte	
Bygga varumärke	Idéer och kvalitet	Velande
Bygga maskinhall	Driva ridskolan och vara gift	Samla på hästar
Bygga maskinhall	Försöka utföra mitt jobb på bästa sätt	Ta saker för givet.