

Kampanj ska lyfta solvärme

Solvärme i Sverige har hittills inte uppnått några stora försäljningsvolymmer. Ett skäl är att solfångarna kostar för mycket. Därmed blir volymerna för små för att branschen ska uppnå skalfördelar i tillverkning, marknadsföring, installationer och försäljning.



- Det krävs en årlig försäljning av 50 000 till 1 00 000 kvadratmeter solfångare för att solvärmebranschen ska kunna stå på egna ben, menar Lars André.

För att bryta den negativa trenden har branschen via Svenska Solenergiföreningen (SEAS) tecknat ett avtal med staten om att solvärmens ska lyftas till att bli en självbärande marknad. Målet på sikt är att solvärme ska stå på egna ben och inte vara beroende av statliga stöd. Projektet kallas Solklart - Solvärme.

- För att branschen ska nå dit krävs en försäljning motsvarande 50 000-100 000 kvadratmeter solfångaryta per år, säger Lars André, ordförande i SEAS.

I energimängd svarar det mot 20 till 40 GWh, då varje kvm solfångare beräknas ge 400 kWh per år.

Det är ett rejält lyft som måste till. Under så gott som hela 1990-talet har försäljningen legat på mellan 10 000-15 000 kvadratmeter. För år 2000 höjdes siffran till

17 000 kvadratmeter och för 2001 räknar Lars André med att rekordet på 20 000 kvadratmeter från 1980 ska slås med bred marginal.

- Det är inte bara kampanjen Solklart - Solvärme som medför en positiv utveckling utan även den teknikupphandling av solfångare för varmvatten som snart är genomförd.

Kampanjen bedriver

framförallt information och utbildningsverksamhet. Nyligen har Sveriges samtliga energirådgivare fått en genomgång av dagens solvärmeteknik. Nästa grupp på tur är installatörer.

- WS-Installatörerna är en väldigt viktig grupp för solvärmebranschen att nå. För att solvärme ska fungera på ett tillförlitligt sätt är en korrekt installation nödvändig. Men gruppen är viktig även av ett annat skäl genom att de bidrar till informationsspridning och aktivt



försäljningsarbete till konsumenterna.

Teknikupphandlingen av solfångare syftar till att få fram ett förmonterat och standardiserat system för tappvarmvatten i småhus. Målsättningen är att kostnaden inte ska uppgå till mer än 16 000 kr+arbetskostnad, vilket är 4 000 till 6 000 kr mer än en konventionell lösning. Merkostnaden tjänas då in på 3-5 år genom att solens strålar är gratis. Lösningen är tänkt att bland annat kunna användas i småhus med direktel.

Redan idag finns det dock lönsamma tillämpningar med solvärme. Ett exempel är utomhuspooler. Många fabrikanter av pooler levererar nyckelfärdiga lösningar med solfångare.

-Andra tänkbara solvärmekunder är campingplatser och idrottsarenor med energibehov sommartid. Intressant är också värmelös

ningar i småhus som använder en kombination av biobränslen och solvärme med ackumulatortank. Dessa kompletterar varandra utmärkt. Kombinationslösningar finns idag men här finns utrymme för teknikförbättringar och ökad standardisering.

Räcker då dessa åtgärder för att branschen ska lyfta?

- Det är steg på vägen. För ett rejält lyft krävs nog att större aktörer ger sig in i branschen. Det kan gälla riskkapitalbolag eller att ett större industriföretag ger sig in och tillverkar och säljer solfångare.

- Det är dock inte helt lätt att attrahera dessa företag då energipolitik genom åren har visat sig vara föränderlig. Det krävs stabila regler för att solvärmeförsäljningen ska utvecklas i den takt som staten och branschen önskar.