

3 Pristagare

Miljöinnovation 09

Richard Nilsson

Hyra solceller

- ▶ *Finansieringslösning för att göra existerande miljöteknik ekonomiskt överkomlig.*
- ▶ *Innovation som använder sig av lång avskrivningstid och samtidigt skapar god avkastning.*

Kontakt:

Richard Nilsson

Telefon: 0739-579710

richard.nilsson@ekosolenenergi.se

Ett hållbart samhälle behöver miljöinnovationer som inte bara är fysiska konstruktioner. Det finns också ett stort behov av nya affärsmodeller som kan göra miljötekniken praktiskt och ekonomiskt mer intressant för vardagsanvändare. Miljöinnovationen "Hyra solfångare" är en djärv och nytänkande affärsmodell. Den bygger på solcellernas långa livslängd och möjligheterna att aktivt placera kundens investeringspengar på den finansiella marknaden. Resultatet har blivit ett attraktivt användarkoncept för solceller.

Juryn bedömer att projektet "Hyra solfångare" kan få stor betydelse när det gäller att öka användningen av solceller. Även andra miljörelaterade produkter med lång livslängd kan genom liknande affärsmodeller få snabba och effektiva introduktioner, både nationellt och internationellt.

Information

Hyra solceller

– Det var väldigt roligt – och förvånande – att en tjänst som min innovation är, tog hem tredjepris! Det blev ett kvitto på att det jag kämpat för går hem. Jag tror att det kan få stor betydelse för det fortsatta miljöinnovationsarbetet i stort, säger Richard Nilsson.

När Richard Nilsson fick höra att inga husbyggare är beredda att betala 200 000 kronor för en solcellsanläggning började han tänka utanför de vanliga ramarna - hur ska man komma runt sättet att resonera om avskrivningstider?

Efter tre års arbete med idén marknadsför han idag samma typ av solcellsanläggning för mindre än 40 procent av det marknadsmässiga priset.

Så här fungerar det: Kunden deponerar till exempel 70 000 kronor i Richard Nilssons företag, som idag till 80 procent ägs av Swiss Life. För det får kunden på tio år en komplett solcellsanläggning på sitt tak. Den deponerade summan, minus en engångsavgift på 10 procent, sätts in på den nybildade "Solfonden" där avkastningen blir Richard Nilsson och Swiss Life's vinst.

– Om kunden sätter in sina 70 000 på en bank får han två procent i ränta. Sätter han in pengarna hos oss får han fem procents ränta i form av el, säger Richard Nilsson.

Vi får en god avkastning på de deponerade pengarna, och den använder vi till att betala solcellerna med - på lång sikt.

Det är den långa garantitiden för solceller; 25 år, som löser frågan om avskrivningstiden.

– Kunden skulle aldrig vara intresserad av något man skriver av på 20 år.

Vi kan vara det eftersom vi tänker långsiktigt, säger Richard Nilsson.

Kundens trygghet förklarar han med att Swiss Life är ett stort, välrenommerat försäkringsbolag som tar service, underhåll och övervakning på anläggningen under 10 år. De deponerade pengarna är skyddade från utmätning.

Efter de tio åren får kunden tillbaka sin deposition, eller fortsätter att hyra anläggningen för 700 kronor om året.

– Nu ska jag slutföra uppsättningen av de finansiella verktygen, sen ska jag ta kontakt med alla som fått avslag på sina ansökningar hos Länsstyrelsen om stöd för solcellsanläggningar! Det räknar jag att vara igång med i början av 2010.

– Efter finalen i Halmstad har jag många nya visitkort som kanske kan leda till nya, kreativa samarbeten, hoppas Richard Nilsson.