



Att sälja Solel i Sverige – fördelar och fallgropar

Svenska Solelmässan 2017

Uppsala, 2017-11-28.

Jonas Malmström, VD Yokk Solar AB.

De flesta solcellsinstallationerna i Sverige säljs som nyckelfärdiga anläggningar

"Solcellssäljarna AB"
(försäljningsbolag)



"Arnes Lanthandel AB"
(kund)

Försäljning

- Säljer
- Låter bygga

- Funderar
- Investerar

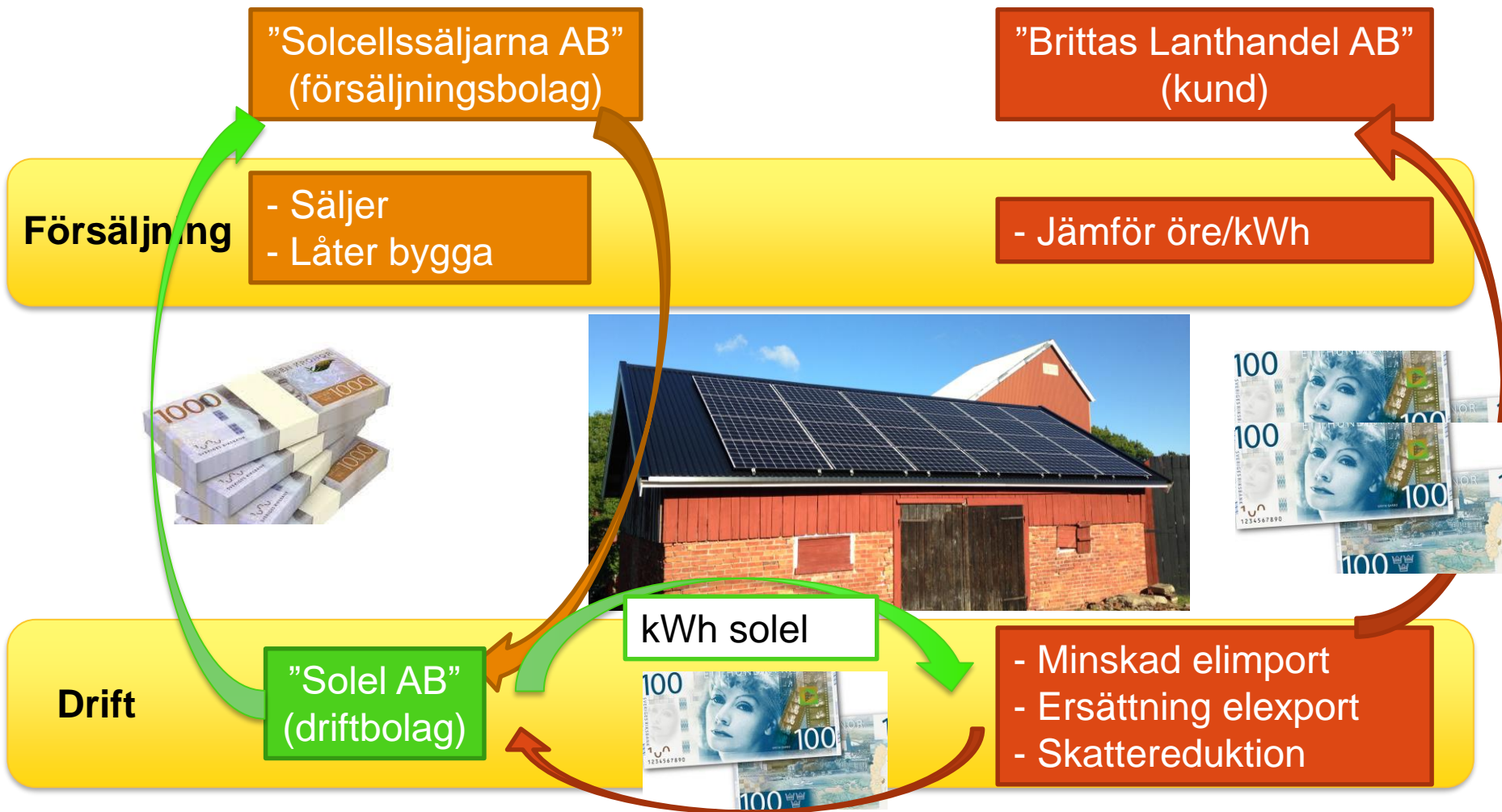


Drift

Ev. serviceavtal

- Minskad elimport
- Ersättning elexport
- Skattereduktion

Med affärsmodellen "försäljning av solet" säljs kWh solet



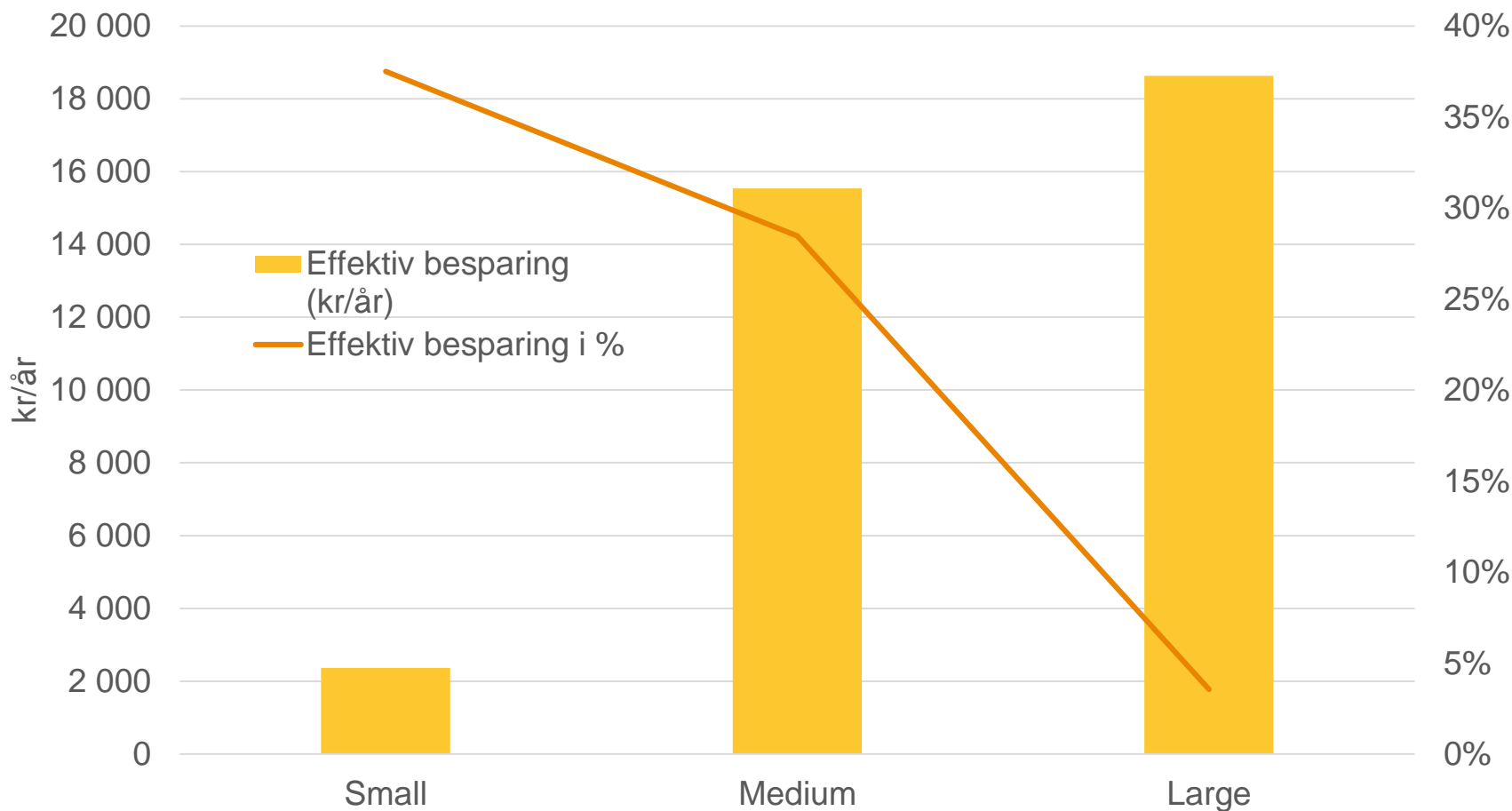
Det är oftast lättare för kunden att köpa solel än en solcellsanläggning

Fördelar ur kundperspektiv med "försäljning av solel"

1. Kunden behöver inte betala investeringen.
2. Det är enklare för kunden att förstå den ekonomiska nyttan.
3. Kunden behöver inte sätta sig in i tekniken eller ta ansvar för driften.

Betydande besparingar möjliga för kunden helt utan investering

Exempel på ekonomisk kundnytta vid "försäljning av solet"



Solelpris (PPA-pris) under 70 öre/kWh möjligt vid anläggningar storlek L (254 kWp)

Nyckeltal för exempel på kundnytta vid "försäljning av sol"*

Exempel	Elbehov (kWh/år)	Rörligt elpris (kr/kWh)	Solelprod. (kWh/år)	Direktförbrukning (%)	Solelpris (kr/kWh)	Exportvärde (kr/kWh)	Effektiv besparing (kr/år)	Andel av rörlig kostnad
S **	7 000	0,90	6 300	35%	0,85	1,40	2 400	38%
M **	70 000	0,78	42 000	50%	0,72	1,40	15 500	28%
L ***	700 000	0,75	210 000	90%	0,66	0,30	20 900	4%

Jämför vinnande bud 1,10 kr/kWh vid upphandling i Järfälla kommun.

* Här i varianten att kunden köper hela solelproduktionen. Inkomst från elcertifikat tillfaller kunden.

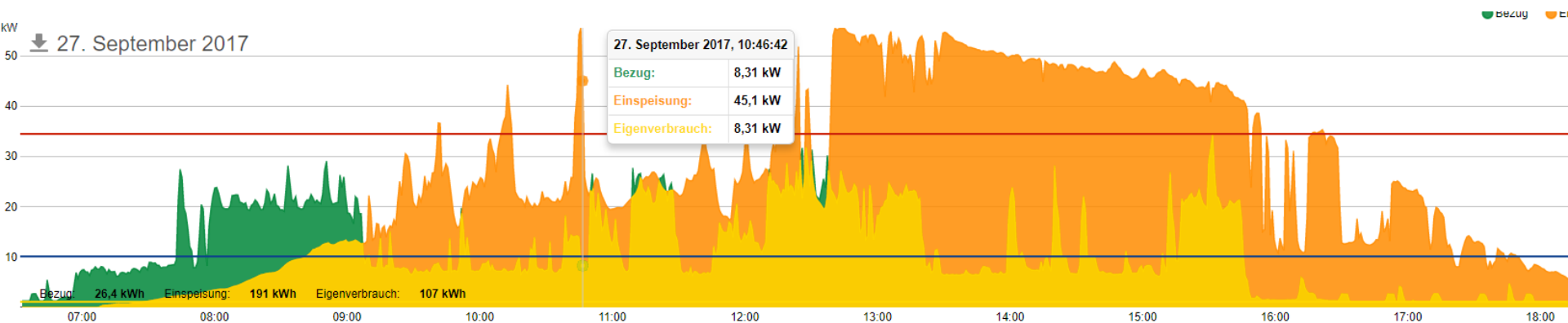
** Mikroproduktion, överskottselen säljs för spotpris + 40 öre och ger inkomstskatterabatt 60 öre/kWh.

*** Kunden köper enbart lokalt förbrukat el. Ej mikroproduktion, ingen inkomstskatterabatt men skattebefrielse/skattereduktion för direktförbrukning.

Modellen ger ingång till utökad affär genom inköp av el och kapning av effekttoppar

Elproduktion, elexport och elimport för kund i Tyskland (tryckeri, ca 90 kWp)

Mätdata från officiell mätare för rapportering till nätägare.



- Grönt = import från elnätet. Kan erbjudas som option från "Solel AB". Effekttoppar registreras och kan vid behov förskjutas eller kapas.
- Gult = direktkonsumtion av solel. Med faktiska mätdata kan värdet av batterisystem för ökning av direktkonsumtion värderas
- Orange = export till elnätet.

Det finns fallgropar som kan göra att upplägget inte fungerar

Exempel på fallgropar med affärsmodell "försäljning av solel" i Sverige

1. Banken säger nej till att finansiera.
2. Det kommer en skattesmäll.
3. Kakan räcker inte åt alla som vill ha del av den.

Undvik Fallgrop 1 (3) "Nej från banken": "Separera mera"

Åtgärder för att lättare få bankfinansiering av anläggning på annans fastighet

1. Ta fullt ansvar för drift, underhåll och försäkring.
2. Utforma avtal med fastighetsägaren så att detta ansvar blir tydligt.
3. Välj en kreditgivare som förstår konceptet.

Nyckeln till finansiering är att se till att solcellsanläggningen inte betraktas som byggnadstillbehör.
"Separationsrätt" skall gälla!

Undvik Fallgrop 2 (3) "Skattesmällen": Läs på och tala med Skatteverket

Åtgärder för att undvika skattesmäll med affärsmodell "försäljning av solel"

1. Läs Svensk solenergis PM om beskattning av solcellsanläggningar.
2. Bygg inte större anläggningar än 255 kWp per fastighet.
3. Stäm av upplägget med Skatteverket och anmäl skattskyldighet vid behov.

- Enheten för punktskatter är ansvarig för elskattefrågor.
- Förenkling från 2018-01-01 då hanteringen av elskatt överförs från elhandelsbolagen till nätägarna

Undvik Fallgrop 3 (3) "Kakan för liten": Hitta projekt där modellen passar bäst

Kriterier för projekt med god lönsamhet med affärsmodell "försäljning av solel"

Nr	Kriterium	Kommentar
1	Inte för litet!	I ett litet projekt är svårt finansiera kringkostnader såsom upprättande av avtal.
2	Inte för stort!	För anläggningar > 255 kWp gäller fortfarande full elskatt även på el som förbrukas inom fastigheten.
3	Med investeringsstöd	Hjälper lönsamheten på samma sätt som i den klassiska affärsmodellen.
4	I ett nätområde med hög rörlig elnätskostnad	Det rörliga elnätspriset kan öka från 5 öre/kWh till 25 öre/kWh (ex moms) när man flyttar sig någon kilometer över en elnätsgräns.