

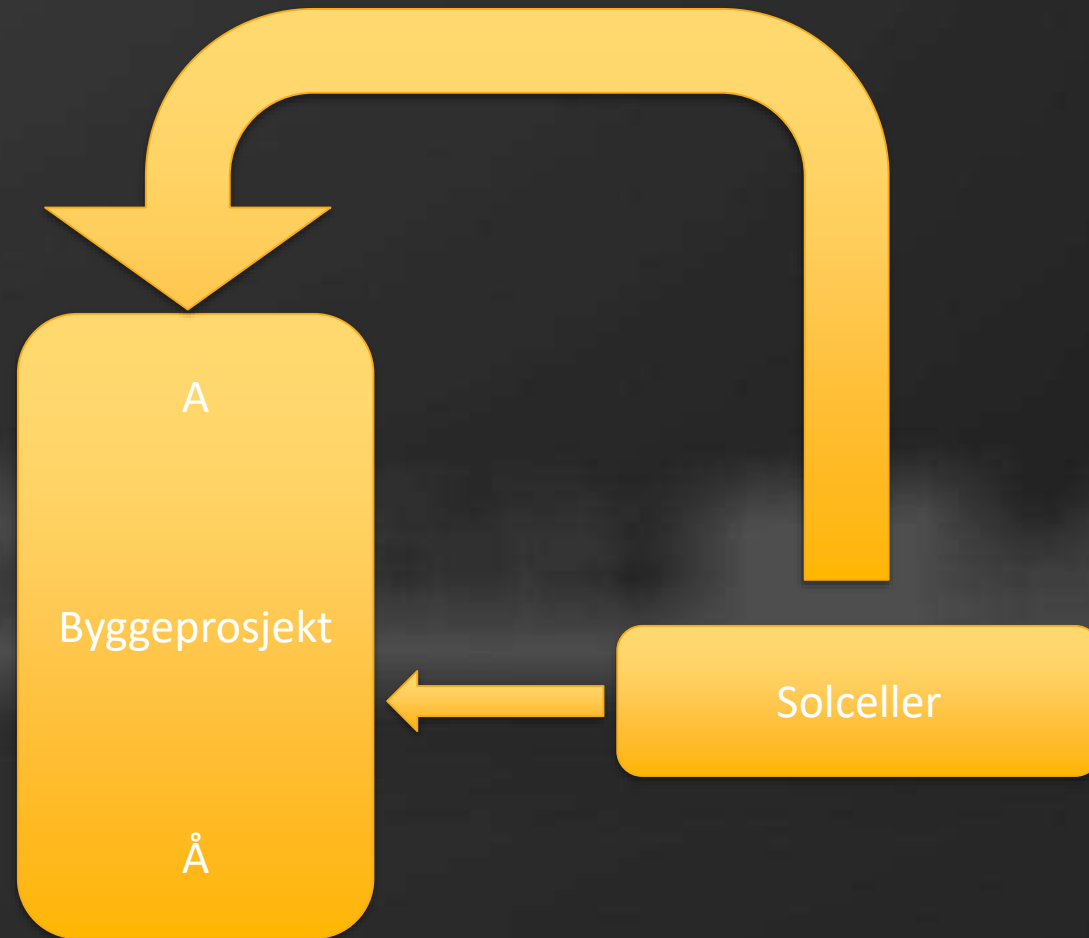
Hvordan kan solceller bli vanlig i Norge – Rådgiverens perspektiv

08.11.2018

Siv.Ing. Håkon Person
Multiconsult

hakon.person@multiconsult.no

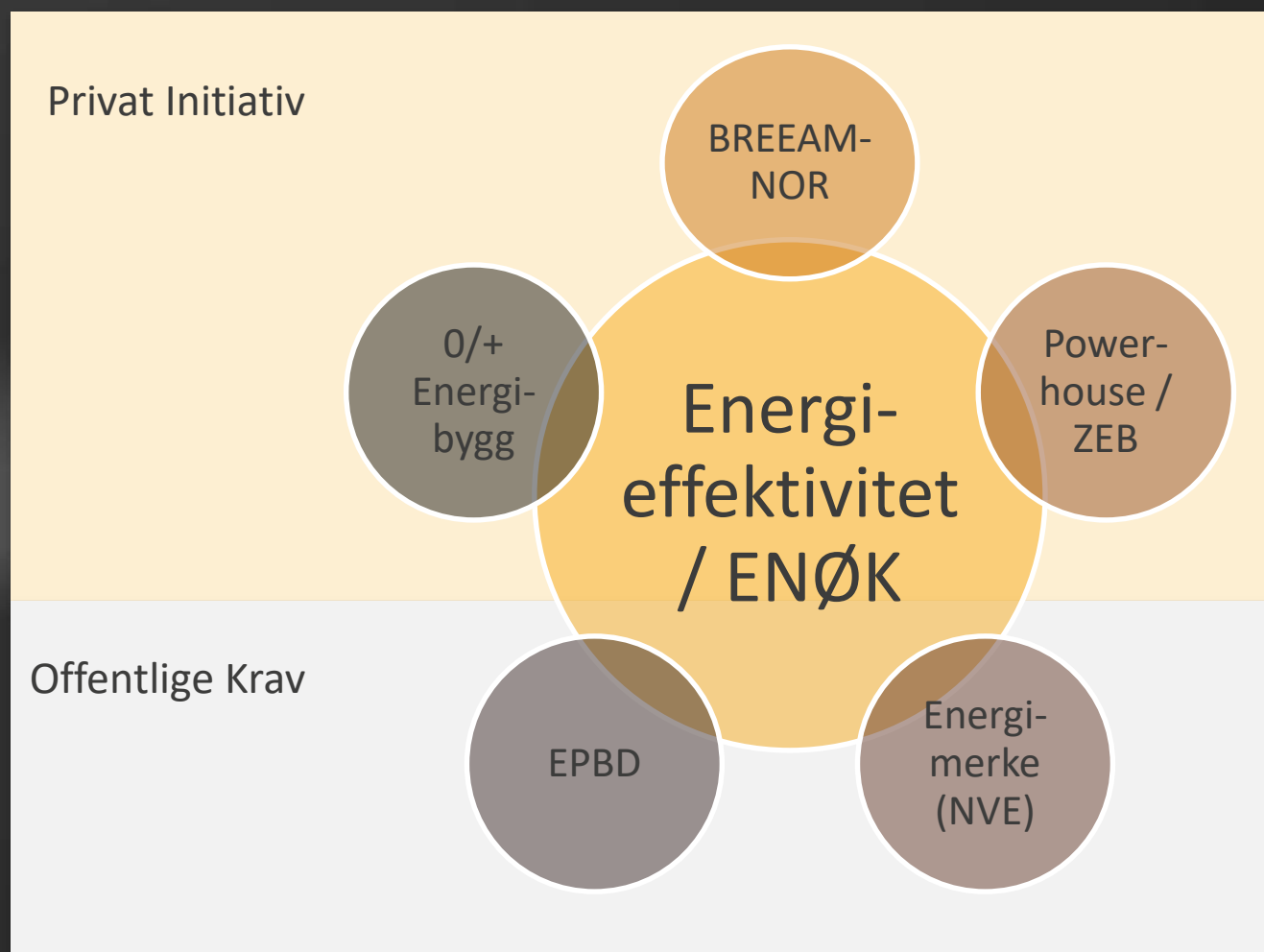
Fra «på siden» til «integrert»



Styrke driverne – og
male ned barrierene

Drivere i det Norske Solcellemarkedet

- Næringsbygg



El-sert

Billigere
strøm-
regning

Attraktivitet
/ publisitet

Miljø /
etikk /
strategi

Male ned barrierene – og rådgiverens bidrag

Manglende kunnskap

*Prosjekteringskompetanse
Økonomisk kompetanse
Anskaffelseskompetanse*

Hva vi gjør:

- Bedre og billigere innkjøp med lav risiko
- Øke verdien av solcelleanlegg
- Mediavirksomhet
- Kursvirksomhet
- Klyngearbeid
- Standardisere og effektivisere

Byggeforskrifter

belønner solceller for dårlig

Forslag/bidrag:

- Livsløpsbaserte energi/utslippskrav
- Endre systemgrense til levert energi
- Krav til vurdering av lokale/fornybare energikilder.
- Kobling mot mobilitet

Manglende strategi

Forslag/bidrag:

- Stategirådgivning mot bedrifter
- Markedsdesign for netjtjenester
- Nasjonal strategi for solceller

Noen hjertesukk

1. Ingen nasjonal strategi for solceller
 - Plassering i nettet
 - Mobilitet
 - Utnytte AMS
 - Registrering av anlegg
 - Myndighetsmål
2. Kraftproduksjon er i større grad overført til byggebransjen
 - Energibransjen og byggebransjen må forstå hverandre og samarbeide

Oppsummering

1. Gjør solceller til en integrert del av prosjektene i tidlig fase
2. Reduserer barrierer – alle kan gjøre sitt
3. Rammevilkår som bør endres:
 - Livsløpsbaserte krav til bygg, CO₂-krav i tillegg til energikrav
 - Systemgrense: Flytte beregningspunktet i TEK fra netto energi til levert energi.
 - Krav til vurdering av lokal energiproduksjon i alle prosjekt
 - Markedsdesign for netttjenester
 - Nasjonal strategi for solceller



hakon.person@multiconsult.no / +47 988 95 356