

Förgasning i Svartådalen



Eric Söderberg föreläser om projektet.

Projektägare:	Svartådalens Bygdeutveckling, ekonomisk förening
Projektledare:	Eric Söderberg
Kommun:	Sala
Dnr:	135
Jnr:	2013-2892
Projektid:	2013-05-07 – 2014-12-31

Beviljade stödmedel:	298 925 kr	Använda stödmedel:	275 565 kr
-----------------------------	------------	---------------------------	------------

Totalt använda resurser i projektet:	531 503 kr
---	------------

”Attityden till förgasning (gengas) har förändrats något bland dem som sett anläggningen. Det finns en inställning att detta är ”Åsa-Nisseteknik”, men det vill vi förändra. Målet är att icke teknikintresserade ska kunna köpa en energianläggning på samma sätt som en vanlig värmepump och bli sin egen energiproducent.”

Eric Söderberg, projektledare

Verksamhet enligt projektplanen

BAKGRUND

Svartådalens Bygdeutveckling har avslutat projektet Svartådalens UtsläppsNeutrala Energi, SUNE-projektet. Ett av resultaten i projektet blev ett mikroskaligt kraftvärmeverk med förgasningsteknik, som en grupp i en studiecirkel byggt. Efter SUNE-projektet har studiecirkeln fortsatt. Deltagarna arbetar för närvarande med teknik för inmatning av flis. Det gruppen hittills tagit fram kan ses som en experimentanläggning. Man vill nu kunna erbjuda ett koncept för mikroskalig förgasning (en anläggning som producerar både el och värme) för ett större hushåll på landsbygden.

GENOMFÖRANDE

Studiecirkel. Projektet bygger på praktiskt lärande (learning by doing) i en verkstad. Vidare läggs tid och resurser på studiebesök och resor till liknande projekt och/eller befintliga produkter. Deltagarna kan även delta på andra kurser, arvodera en kursledare och samarbeta med t.ex. forskare från universitet.

SYFTE

Deltagarna ska lära sig mer om mikroskalig förgasning av bioenergi. De ska även erhålla kunskap om affärsutveckling, projektledning, standardisering (CE-märkning) m.m. i syfte att klara av att genomföra en framtida marknadsetablering.

MÅL

Målet är att på sikt ta fram en säljbar produkt som är godkänd enligt lagstiftning och internationella standarder. Till en början vill man utarbeta en prototyp, gärna på uppdrag av en kund. Budgeten för detta projekt kan inte resultera i en färdig prototyp, men ge en skjuts för att nå målet och utbilda deltagarna.

Projektets kommentarer om ev. skillnader mellan planerad och genomförd verksamhet

Från början planerades att utveckla en säljbar produkt. En idé var att utveckla ett mikroskaligt kraftvärmeverk tillsammans med flera underentreprenörer och leverantörer av teknik. Flera befintliga anläggningar har besökts varav två bedöms intressanta, en finsk och en tysk som man tittade på i Lettland. Det tros dock vara svårt att tjäna pengar på tillverkning i liten skala. Man siktar därför istället på att erbjuda projektledning, installation och kunskap för att köpa in och äga förgasningsanläggningar. Har också inlett samarbete med det finska företaget Gasek. I ett installationsprojekt kan kunden erbjudas en Gasek-anläggning, men där FiS-deltagarna bygger. Funderar också på ett koncept där kunderna erbjuds en anläggning i IKEA-format, som man bygger själv utefter en enkel ritning. De som inte klarar det kan köpa tjänsten från förgasningsgruppen. Efter projektet ordnades ett seminarium i Sätra brunn, 11/2. Ca 20 besökare kom och en av dessa, en entreprenör, är nu intresserad av ett eget kraftvärmeverk till sin verkstad. Deltagarna fortsätter även med studiecirkeln och utvecklar den befintliga experimentanläggningen.



Sammanfattning av svar i utvärderingen

Uppgiftslämnare: Eric Söderberg

Första kontakten med Leader

Förgasning i Svartådalen (FiS-projektet) var en avknoppning från projektet Svartådalens UtsläppsNeutrala Energi (SUNE-projektet). Projektledaren hade kontakt med dåvarande ordförande Anitha Barrsäther om olika idéer kring energiprojekt.

Leader som metod

Upplever att Leader är bra! Tycker att det gynnar landsbygdsutvecklingen och nya affärsmöjligheter och att det verkligen behövs.

Leaders betydelse för projektet

Tror inte att man hade kunnat satsa på utbildning, resor och folkbildning i samma omfattning utan Leader. Tror att det i så fall hade blivit ett mer renodlat affärsutvecklingsprojekt med eventuella bidrag kombinerade med lån. Nu har man fått tid att lära känna marknaden och tekniken.

Genomförande

Tycker att projektet lyckades, man har kommit längre med teknisk utveckling och fått affärsmässiga kontakter. Hänvisar till slutrapporten för mer information. Deltagarna har jobbat på kontinuerligt med fysiska träffar varje vecka. Man fortsätter arbeta vidare utan projektpengar nu som studiecirkel, samt söker medel för vidare projekt.

Innovation

Tycker att projektet är så innovativt det kan vara. Deltagarna har uppfunnit styr- och reglersystem samt arbetat med inmatning av flis. De har bl.a. för hand gjort kughjul, svetsat och lött. Man har också testat olika bränslen på ett innovativt sätt. Tror att bara det, att testa bränslen på uppdrag av olika bränsleleverantörer skulle kunna säljas som en tjänst.

Samverkan och nätverkande

Projektet har samverkat med Mellanskog, Förbundet Agenda 21, Västmanlands energiförening, Sveriges Energiföreningars riksorganisation (SERO), Mälardalens högskola, LRF, Studieförbundet Vuxenskolan, Gasek i Finland och företag i Lettland.

Ökad affärsmässighet

Projektet deltog i en affärsplanstävling och kom till final. Tyvärr vann man inte, men lärde sig en del om att utarbeta en affärsplan. Upplever att det är lätt att fastna i intressant teknik men samtidigt glömma kundernas behov. Här har projektledaren försökt bidra med kompetens. Marknadsundersökningen som gjordes visar på vilket behov som finns.

Långsiktighet

Räknar med att fortsätta utveckla och driva vidare med studiecirkel. Menar att det krävs stora resurser om det ska etableras en egen produktion. Planerar en satsning på att leverera anläggningar genom installationsprojekt och använda teknik som finns på marknaden, där deltagarna kan arbeta som konsulter och utbilda installatörer.

Effekter som kan ses av projektet idag är: Ökad kunskap om förgasning, ökad kunskap bland de som deltagit, informationsspridning om Svartådalen samt samarbeten med organisationer och nätverk.

Framtidsutsikter för projektet

Det närmaste året arbetar deltagarna vidare med den prototyp som finns nu. En av deltagarna kommer troligtvis installera en förgasningsanläggning vid sin egen fastighet med byggnader. Prototypen som finns nu passar bra för studiebesök och man förväntar sig ett antal besök under 2015. Om det finns intresse kan företagsgruppen leverera en anläggning redan nu genom att köpa in anläggningar/teknik som finns tillgänglig på marknaden. Folkbildning genom att bjuda in grupper, skriva på Facebook och sprida filmer på Youtube. I februari kommer företaget Gasek och håller föredrag om förgasning i Sättra brunn. Förhoppningen är att detta leder vidare till nya affärsmöjligheter och arbetstillfällen.

På sikt är förhoppningen att projektledaren är engagerad inom marknadsföring och projektledning inom småskalig förgasningsteknik och att det finns en referensanläggning i Västmanland/Dalarna som kan visas upp för marknaden och som används. Man hoppas också att en marknad för småskaliga kraftvärmeverk har etablerats och att något av de deltagande företagen säljer kraftvärmeverk som komplement till vanliga flis- och pelletsanläggningar.

Spridning

Det finns en vetskap om projektet bland teknikintresserade entusiaster samt organisationer som verkar för samma syften. Mellanskog, Västmanlands energiförening, Sveriges Energi Riksorganisation (SERO), Svartådalens bygdeutveckling och Mälardalens högskolas förgasningsforskare känner till oss. Man planerar att sprida mer information genom LRF, Studieförbundet Vuxenskolan, Lantmännen, Krav och andra organisationer.

Västmanlands läns tidning har skrivit om projektet när man deltog i en affärsplanstävling i början av projektperioden. Sedan har man mest jobbat med teknik och egna studiebesök vilket inte föranlett spridning via media. Västmanlands energiförening har skrivit i sina internblad om projektet. En artikel har funnits med i Västmanlands Nyheter. Projektledaren tar nu kontakt med media för att sprida resultatet. Projektet har själva spridit information genom mejl till olika föreningar, samtal på bygden, filmer på Youtube, på Facebook, (dock ingen sponsrad satsning) och på möten med olika organisationer.

Attitydförändring

Upplever att attityden till förgasning (gengas) har förändrats något bland dem som sett anläggningen. Det finns en inställning att detta är "Åsa-Nisseteknik", men det vill man förändra. Målet är att icke teknikintresserade ska kunna köpa en energianläggning på samma sätt som en vanlig värmepump och bli sin egen energiproducent. Attitydförändringen menar man kan liknas med den om datorer på 80-talet. I början något för tekniker, sedan för professionella (kontorister, media osv) och nu i var mans hand. Är övertygade om att attityden till landsbygd kan förändras med små energianläggningar som genererar både el och värme. Att t.ex. kunna ladda upp en elbil med el direkt från skogen på landsbygden. Menar att det nu



finns en inställning att man är miljöbov om man bor på landet. Med elbilar och egen el tror man att detta kan förändras bland kommunala tjänstemän.

Försörjningsmöjligheter

Alla deltagare i projektet hade försörjning sedan tidigare. Svartådalens bygdeutveckling har anställt personal för projektadministration. Man inriktar sig nu på att projektet ska leda till verkliga arbetstillfällen

Koppling till andra projekt

Andra projekt som har koppling till detta projekt är Vett & Watt som Förbundet Agenda 21 driver och ett projekt om biokol i Knivsta. Man har ägnat tid till att bevaka utlysningar från Energimyndigheten m.fl. men har inte ansökt om nytt projekt.

Leaderprojekt

Kan tänka sig att driva leaderprojekt igen! Menar att det allmänt är problem att anlita företag istället för att anställa p.g.a. upphandlingsregler. Anser att projekt ska gynna företag som leverantörer och att föreningar ska slippa behöva anställa en person istället för att denne fakturerar. Tycker att det vore bra om alla som engageras i Leader får utbildning om upphandlingsregler. Tror att man ofta är lite för försiktig och rädd för att bryta mot lagar istället för att utnyttja lagarna som de är tänkta.

Övrigt

Tycker att det är viktigt med småskalig energiproduktion, att det är en möjlighet för landsbygden att visa att det är hållbart att bo på landet.

Menar att det finns flera aspekter:

- Säkerhet, ju fler energianläggningar, desto mindre behov av stora kraftverk. Det är svårare för en fiende att slå ut 1000 energiproducenter än 1 stort kraftvärmeverk.
- Miljö: Folk som ändå eldar med ved, flis och pellets kan även generera sin egen el. Genom att förbränna gas efter förgasning av fast material minskar utsläpp av partiklar, kväveoxider m.m. Det är även förnybart bränsle vilket minskar emissioner av CO₂.
- Nya arbetstillfällen för lantbrukare och skogsbrukare med lokal energiproduktion.

Tycker att intresset för småskalig energiproduktion borde öka bland alla som arbetar med leaderprojekt. Menar att intresset blir som störst när en skola ska läggas ned, en mack försvinner eller när sjukvården hotas. Anser att det är naturligt, men att alla borde inse att energi är en förutsättning för att kunna bedriva verksamheter. Kanske den största av alla. Tycker att man borde folkbilda och driva på här. Menar att man för att förstå kan vända på steken och titta där det inte fungerar, t.ex. Ukraina som är beroende av Rysslands naturgas. De är väldigt utsatta vilket påverkar hela samhället. Upplever att vi i Sverige är bortskämda och att folk har svårt att förstå sambandet mellan välfärd och energi eftersom vi har det så bra.

Avslutningsvis vill man hälsa alla välkomna att besöka Sätra Brunn och titta på anläggningen. Menar att man genom att se den i verkligheten förstår bättre.

Uppnådda huvudmål och delmål, kvantitativa

Bevarade försörjningsmöjligheter , uttryckta som helårsarbeten	1
Antal personer som fått del av bevarade försörjningsmöjligheter	3
Bevarade företag	7
Övriga nystartade affärsverksamheter	3
Antal nya nätverk	1

Nya eller förstärkta varumärken:

Förgasning i Svartådalen. Energilådan. Svartådalen. Nestor. HL Nyström AB. Firma Per Aldén.

Efterlämnade fysiska resurser:

Youtubeklipp från studiebesök och från den egna verksamheten. Information på hemsida. Energilådan (microskaligt kraftvärmeverk). Affärsplan för hur man skulle kunna sälja anläggningar. Container.

Uppnådda mål, kvalitativa

Affärsmässighet/ entreprenörsanda:	<i>Stor förbättring</i>
Exempel:	Lärde sig mycket och tvingades tänka till i arbetet med affärsplanen. Nya idéer och innovationer. Kom fram till att den största lönsamheten går att få i konsultation och projektledning och kanske inte i ren försäljning av energianläggningar.

Framtidstro:	<i>Stor förbättring</i>
Exempel:	Goda förhoppningar att kunna försörja sig inom området. Vet också att man kan klara sig om det blir någon kris, att man kan producera sin egen elektricitet.

Miljöanpassning/ Ekologiskt fotavtryck:	<i>Stor förbättring</i>
Exempel:	Målet är en stor positiv påverkan för miljön. Vill vara oberoende av fossila bränslen. Utsläppen blir väldigt små med förgasningstekniken.