

Victor Energy Projects: Globalt partnerskab går sammen om nyt solcellekoncept

For virksomheden Victor Energy projects har deltagelse i Region Midtjyllands projekt *"Rethink Business – Fokuseret Værdikædesamarbejde"* været et startskud til et nyt koncept for solceller, hvor der designes, produceres og arbejdes med nye cirkulære forretningsmodeller. Dette kan være startskuddet for en ny producent i Danmark.

Victor Energy Projects er en mindre virksomhed, der har ti års erfaring i at levere hybridløsninger for vedvarende energi. Victor Energy Projects primære fokus har været på store integrerede løsninger til fællesskaber/landsbyer og virksomheder, hvor både sol, vind, vand og biogas tænkes sammen.

Vi skal gentænke den måde vi producerer, sælger og laver service på.

*Morten Victor Petersen
Victor Energy*

Indtil videre har Victor Energy Projects ageret som salgsorgan/formidler af eksisterende løsninger og i mindre grad på at være del af producentledet, selvom det er i det producerende led, at der er størst omsætning at hente, og at det er her de store aktører agerer.

"Rethink Business – Fokuseret værdikædesamarbejde" blev startskuddet for en ny satsning

inden for solceller, hvor der er fokus på de muligheder, som cirkulær økonomi giver.

Victor Energy Projects vil sikre, at solceller i fremtiden ikke ender sine dage på lossepladsen, men er designet til at indgå i nye cirkulære loops, hvor materialer genbruges og genfremstilles i uendelige processer.

Sammen med Rådgiverne fra Minor Change Group har Victor Energy Projects arbejdet med både at tænke re-design af fremtidens solceller, opstille partnerskaber og sikre en ny innovationsramme for virksomheden.

Nyt service- og opgradekoncept

På nuværende tidspunkt repræsenterer et udtjent solcellepanel ingen værdi. Tværtimod er der økonomiske omkostninger forbundet med at skille sig af med udtjente dele. Det koster i øjeblikket ca. 400 kr. pr. panel at komme af med det, hvis det skal håndteres korrekt, hvilket de færreste er bekendt med.

Generelt holder solcellepaneler i meget lang tid – over 30 år. Og når de endelig går i stykker vil hele panelet ofte skulle udskiftes. Det sætter visse begrænsninger for cirkulære modeller.

Til gengæld er teknologiudviklingen for solcellers effektivitet accelererende. Over de sidste 5 år har der været en performancestigning fra 180 KWH pr. enhed til 300 KWH pr. enhed. Altså en stigning på ca. 67%. Og inden for en 10-årig periode tænkes anlæggene at fordoble deres ydeevne.

Det skaber et behov for en service- og upgrade løsning for solceller. Victor Energy Projects vil fokusere på at udvikle et sådant service- og

opgradeconcept for solceller og udfolde det cirkulære forretningspotentiale, det rummer.

Den måde vi producerer på i dag er ikke den samme om blot 5-10 år. Produktionerne og service vil have betydelig større lokal forankring i en cirkulær økonomi. Det er her Victor Energy sætter ind.

*Jesper Minor,
Minor Change Group,*

Især for b2b-kunder, som placerer deres anlæg på jorden og ønsker at producere mest muligt på mindst mulig plads, vil en sådan cirkulær løsning være interessant. Høje jordpriser betyder, at ydeevnen pr. m2 optaget areal skal være høj, for at anlægget er rentabelt.

I det nye service – og opgradeconcept, skal solceller redesignes således, at der kan ske en opgrade af solcellerne on site for hele tiden at kunne bringe den nyeste teknologi i spil.

Det kan der potentielt være penge i for både producent og forbruger.

I fremtiden vil Victor Energy Projects kunne sælge solceller med mulighed for en billig opgrade løbende og eventuelt når inverterne skal udskiftes, hvilket er ca. hver 10. år.

I den kommende tid vil mange paneler skulle på pension, og der begynder at være et potentiale i, at genanvende eller gensælge de værdifulde materialer lokalt - i stedet for at betale for at skaffe sig af med de brugte og udvinde nye fra sparsomme, naturlige reserver på den anden side af jorden. En model, der formår det, rummer således potentielle økonomiske og miljømæssige fordele.

Hyper Flex Panel - Nye paneler muliggør forretningsmodeller for service og genanvendelse

For at kunne implementere denne servicemodel, må solcelleanlæggene have en høj grad af fleksibilitet. Victor Energy Projects vil derfor udvikle et panel, Hyper Flex Panel (HFP), som både gør det muligt at opgradere og genanvende produktets enkeltdele og materialer.

Med cirkulær økonomi kan vi skabe en sund forretning i Victor Energy, der er miljømæssigt og økonomisk bæredygtig, både i forhold til energi og materialer.

*Morten Victor Petersen
Victor Energy*

Følgende nødvendige tiltag er kortlagt og igangsat:

1. Produktet vil blive re-designet således, at det er nemt at udskifte enkeltdele som f.eks. ramme, elinstallationer, panel, monteringsstativer mv. Det er relevant ved eventuel opgradering, ved uforudsete skader og ved take-back til genanvendelse og gensalg.

2. Inverterne - der omdanner jævnstrøm til vekselstrøm - skal udvikles, så de kan tilpasses forbedret solcelleperformance i forbindelse med opgradering. De skal yderligere tænkes i forhold til intelligens og monitorering. Ved at arbejde decentralt med inverterne kan forbrugerne nøje følge performance på de enkelte paneler. Hvis enkelte dele ikke fungerer optimalt, kan man hurtigt udbedre eventuelle fejl eller udskifte og indsamle delen om nødvendigt.

3. For at de nye Hyper Flex paneler kan implementeres, skal der arbejdes med fleksible transformerstationer, som ligeledes kan tilpasses til eventuelle opgraderinger.

De rigtige partnerskaber giver mulighed for fælles værdiskabelse til gavn for Victor Energy, partnerne og ikke mindst vores kunder.

*Morten Victor Petersen,
Victor Energy*

OPP skal bane vejen få nye innovationer

For Victor Energy Projects er der sat gang i en ny innovationsbølge, hvor virksomhederne satser på nye bredde samarbejder for at øge den værdiskabelse, der er i at eje et solcelleanlæg.

Innovationer kan imidlertid være dyre, og ofte er det ikke sikkert at adgangen til markedet er til stede efterfølgende.

For at imødegå dette vil Victor Energy Projects vil fokusere på at etablere offentligt-private partnerskaber (OPP). Der er derfor i projektet blevet arbejdet med at klæde Victor Energy på til at indgå i sådanne samarbejder. Det kræver

blandt andet kontraktviden og viden om regler for udbud m.m. i offentligt regi.

I projektet har virksomheden således haft drøftelser med andre deltagende virksomheder om løsning af konkrete komponentudfordringer eller om etablering af solcelleanlæg på en produktionshal, med udenlandske firmaer om udvikling af cirkulære solcelleanlæg og med en kommune om et pilotanlæg for solanlæg med genanvendelige paneler og rammer.

Pris og de rigtige partnerskaber er afgørende

Solceller markedet er præget af lave priser og masseproduktion, hvilket gør det svært at få startet op. For at få de nye produkter på markedet skal prisen holdes nede, og derfor skal der samarbejdes med de virksomheder, som allerede kan producere billigt.

Her udnyttes direktør Morten Victor Petersens globale netværk, der som en af virksomhedens styrker, er med til at skabe adgang til de rigtige partnerskaber i Danmark, Tyskland og Kina. Disse partnerskaber sikrer de rigtige produkter, der samtidig kan holde prisen nede for kunderne og indtjeningen oppe for virksomheden.

Et forretningskoncept med store perspektiver

Den vej med cirkulær økonomi, Victor Energy nu har valgt at følge, giver adgang til at udnytte de identificerede udfordringer og potentialer for solcelleanlæg. Vejen rummer samtidig nogle interessante perspektiver for fremtiden.

I solcellebranchen ligger der et økonomisk lukrativt potentiale i det producerende led. Victor Energy er i øjeblikket afhængig af et tæt samarbejde med partnere, der kan udvikle og levere de rigtige løsninger. Ved at arbejde med nye produkt designs i partnerskab, take-back ordninger og nye servicetiltag kommer de tættere på også at kunne varetage den funktion – og og med tiden tillige at udnytte det økonomiske potentiale, der ligger her.

Det afgørende for Victor Energy Projects er ikke blot udviklingen og det potentielle distributionssalg af et nyt produkt i sig selv. Det er snarere den måde produktet tænkes ind i et cirkulært system i samarbejde med aktører i hele værdikæden /kredsløbet. Det giver muligheden for lokalt forankrede forretningsmodeller til gavn for kunderne, virksomheden, partnere samt naturen og lokalsamfundet.

Det afgørende for Victor Energy Projects er ikke blot udviklingen og det potentielle distributionssalg af et nyt produkt i sig selv. Det er snarere den måde produktet tænkes ind i et cirkulært system i samarbejde med aktører i hele værdikæden /kredsløbet. Det giver muligheden for lokalt forankrede forretningsmodeller til gavn for kunderne, virksomheden, partnere samt naturen og lokalsamfundet.

med tiden tillige at udnytte det økonomiske potentiale, der ligger her.

Det afgørende for Victor Energy Projects er ikke blot udviklingen og det potentielle distributionssalg af et nyt produkt i sig selv. Det er snarere den måde produktet tænkes ind i et cirkulært system i samarbejde med aktører i hele værdikæden /kredsløbet. Det giver muligheden for lokalt forankrede forretningsmodeller til gavn for kunderne, virksomheden, partnere samt naturen og lokalsamfundet.

Fakta	VIRKSOMHEDSNAVN Victor Energy Projects
	VIRKSOMHEDSKONSULENT Minor Change Group
	VIRKSOMHEDSLEDER INTERVIEWET Morten Victor Pedersen
	PRIMÆRE PRODUKT Solceller som element i integrerede vedvarende energiløsninger
	ANTAL ANSATTE 3
	FOKUS OMRÅDE(R) IFT. PROJEKTET Hyper Flex Panel - service- og upgrade-løsninger for solcellepaneler.

Om projektet Rethink Business

PROJEKT RETHINK BUSINESS – FOKUSERET VÆRDIKÆDESAMARBEJDE

Region Midtjyllands projekt, "Fokuseret Værdikædesamarbejde – design for optimal ressourceanvendelse", er et 3-årigt projekt begyndende med første forløb over cirka 12 måneder i 2016-2017.

Praktisk projektleder og operatør er Lifestyle & Design Cluster, www.ldcluster.com. Projektet er finansieret af EU's Regionalfond samt Vækstforum i Region Midtjylland.

Projektet giver de deltagende virksomheder viden om Cirkulær Økonomi og nye samarbejdsmodeller via fokus på ressourceeffektivisering og på at øge den værdi, produkt eller serviceordning skaber. På denne baggrund udvikles løsninger med fokus på at forlænge produkters levetid, mindske skadelige miljøpåvirkninger, minimere affald og samarbejde på tværs af værdikæder samt jobskabelse.

Hver virksomhed i projektet har fået hjælp til at udvikle en ny grøn forretningsmodel og optimere værdikæden.

Resultaterne opnås i samarbejde med partneren Væksthus Midtjylland samt eksterne eksperter og rådgivere.

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



rethink
business

VÆKSTHUS
Midtjylland



Lifestyle & Design Cluster.