

Maj 2024

# Marknadskollen



**DSEG**

## Inledning

I månadens marknadskoll har vi inledningsvis valt att redogöra för en färsk dom från Mark- och Miljööverdomstolen, avseende etableringen av en solcellspark i Skåne, som kan komma att påverka nyetableringen av solcellsparker framöver negativt. Vi har vidare valt att skriva lite om solcellsmarknadens utveckling under förra året, tekniska nyheter med mera. Mycket nöje!

### 1. Ny dom från Mark- och Miljööverdomstolen kan påverka nyetablering av solparker

Den tredje april kom den efterlängtade domen från Mark- och Miljööverdomstolen (MÖD) avseende nyanläggningen av solceller på 232 hektar mark på fastigheten Helsingborg Svedberg 4:12 i Skåne. Enligt domen förbjuds företaget European Energy att bygga den planerade parken, *Svedberga Solpark*, som var tänkt att bli Sveriges klart största med en effekt på totalt 147 MW och en produktion på 175 GWh per år. Domen väntas även sätta praxis för framtida etableringar av markmonterade solcellsanläggningar på jordbruksmark och tvinga solcells företag att söka alternativa områden, särskilt norrut där skogsmark kan vara ett bättre alternativ.

Bakgrunden till målet var att Länsstyrelsen i Skåne län, som svar på företagets anmälan för samråd avseende nyanläggning av solcellsanläggning på fastigheten, förbjudit dem att etablera den planerade anläggningen på marken därför att man bland annat ansåg att det innebar en ändrad markanvändning – från jordbruksmark till solcellspark – och att brukningsvärd jordbruksmark därigenom togs i anspråk. Enligt 3 kap. 4 § miljöbalken får brukningsvärd jordbruksmark tas i anspråk för bebyggelse eller anläggningar endast om det behövs för att tillgodose väsentliga samhällsintressen och detta behov inte kan tillgodoses på ett från allmän synpunkt tillfredsställande sätt genom att annan mark tas i anspråk. Skyddet för brukningsvärd jordbruksmark är nämligen betingat av intresset av att trygga Sveriges livsmedelsförsörjning.

MÖD menade att vid bedömningen av vilket intresse som ska ges företräde enligt 3 kap. 4 § miljöbalken ska behovet av den alternativa markanvändningen, från allmän synpunkt, normalt anses kunna tillgodoses tillfredställande på annat sätt så länge samhällsintresset av det behov som ska tillgodoses genom den ändrade markanvändningen inte överväger samhällsintresset av att bevara jordbruksmarken. För att den brukningsvärda jordbruksmarken ska kunna tas i anspråk för solcellsanläggningen krävs således att det framgår av utredningen att samhällsintresset av elproduktion genom solcellsanläggningen väger över det motstående samhällsintresset av att bevara marken för livsmedelsproduktion. MÖD menade att European Energy inte kunnat visa att den planerade solcellsanläggningen medför tillräcklig samhällsnytta då det inte framkommit att behovet av förnybar elproduktion i området inte kan tillgodoses tillfredställande på annat sätt som inte tar värdefull jordbruksmark i anspråk. MÖD menade vidare att företaget inte heller kunnat visa att solcellsanläggningen skulle innebära att marken används för det ändamål som den är mest lämpad för med hänsyn till dess beskaffenhet och läge samt föreliggande behov.

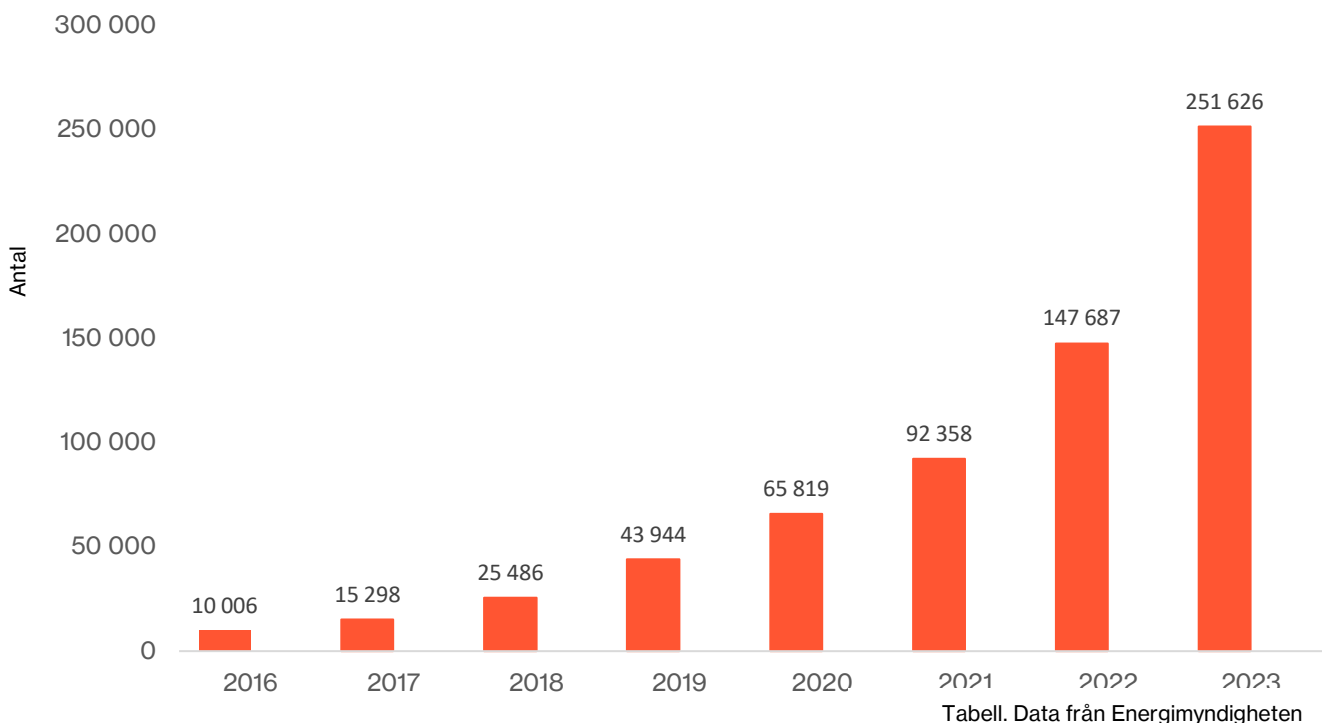
MÖD kunde, mot bakgrund av detta, därför konstatera att en tillämpning av 3 kap. 1 och 4 §§ miljöbalken leder till att solcellsanläggningen inte kan tillåtas och beslutade därför om att förbjuda etableringen av den.

## 2. Rekordnivåer av nya solcellsanläggningar 2023

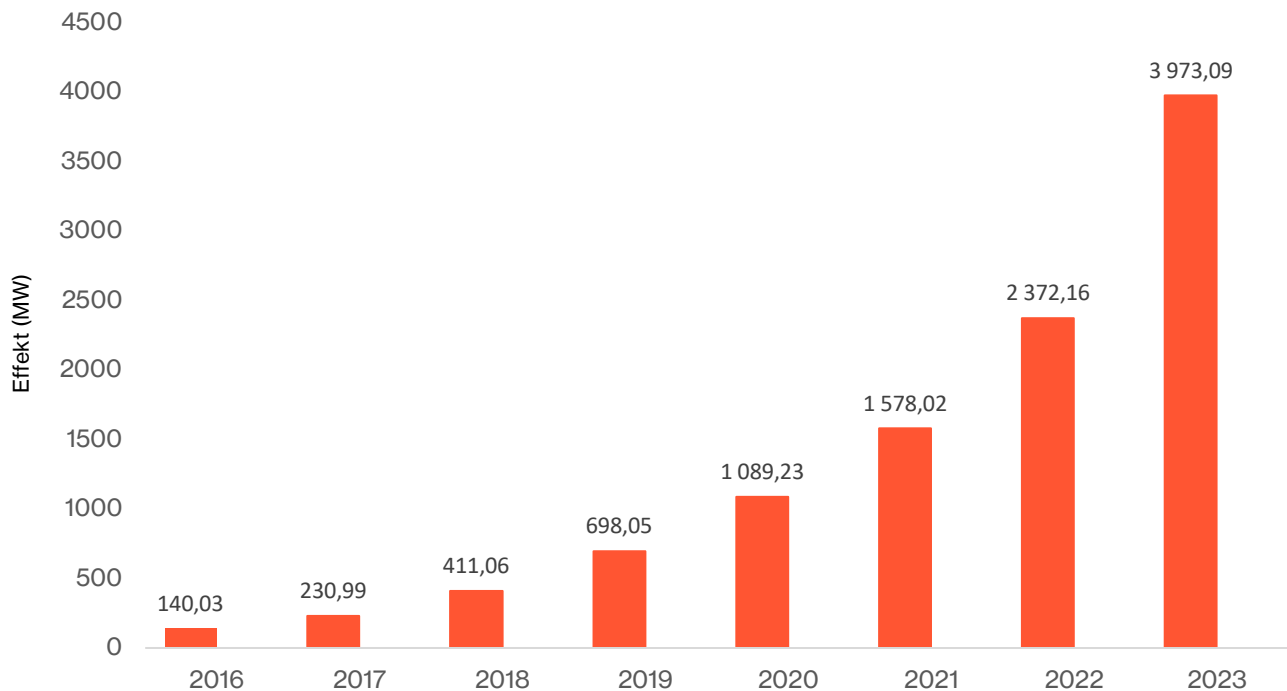
Energimyndigheten presenterade nyligen nya data som visade att 2023 blev ett rekordår när det gäller antalet anslutningar av nya solcellsanläggningar till elnätet. Under året beräknas över 100 000 nya anläggningar ha anslutits, vilket gör att det totala antalet anläggningar i landet ökade från omkring 150 000 till över 250 000. Detta motsvarar en total effekt på 1 600 MW och innebär en ökning med nästan 70 procent jämfört med året innan, 2022. Statistiken från Energimyndigheten visar på en stadig ökning sedan uppföljningens start, 2016, och trenden har accelererat tydligt på senare år.

Myndighetens data visar även på betydande regionala variationer där vissa delar av landet har gjort större framsteg än andra. Göteborg leder bland kommunerna när det kommer till installerad effekt från solceller, följt av Uppsala, Linköping och Stockholm. Enligt företrädare från branschen anses de ekonomiska incitamenten riktade mot privatpersoner vara de främsta drivkrafterna bakom ökningen. Trenden med en ökad användning av solenergi är inte begränsad till enbart Sverige utan kan ses över stora delar av världen. Enligt prognoser från den internationella energimyndigheten (IEA) förväntas förnybara energikällor stå för omkring 42 procent av den globala energiproduktionen redan år 2028. Bland dessa spås solenergin vara den största energikällan.

### NÄTANSLUTNA SOLCELLSANLÄGGNINGAR (antal/år)



### NÄTANSLUTNA SOLCELLSANLÄGGNINGAR (installerad effekt/år)



Tabell. Data från Energimyndigheten

### 3. Forskare har utvecklat metod för tillverkning av böjbara och vattentäta solceller

Forskare vid RIKEN Center och Tokyo universitet har, tillsammans med samarbetspartners, utvecklat en organisk solcellsfilm som är både vattentät och flexibel vilket gör den möjlig att användas i kläder och annan så kallad bärbar elektronik. Organiska fotovoltaiska celler har potentialen att revolutionera den bärbara elektroniken.

Utmaningen med denna typ av solceller har tidigare varit att göra dem vattentäta och samtidigt flexibla. Att göra dem vattentäta har nämligen tidigare krävt att man applicerat ytterligare skikt, vilket minskat filmens flexibilitet, men nu har alltså en grupp med forskare lyckats övervinna dessa hinder genom att man utvecklat en ny metod för att kunna bibehålla den vattentäta filmens flexibilitet. Solcellsfilmerna består normalt av flera lager, inklusive ett aktivt lager som fångar upp solenergin för att kunna separera elektroner och elektronhål till en katod och en anod. Den nya metoden innebär att man använder sig utav en termisk anlöpningsprocess, där solcellsfilmen exponeras för luft vid 85 grader Celsius under 24 timmar, för att skapa en film som är endast 3 mikrometer tjock.

Testresultaten har hittills varit mycket lovande. Efter att ha legat i vatten i fyra timmar behöll filmen 89 procent av sin ursprungliga effektivitet. Samtidigt behöll den 96 procent av sin prestanda efter att ha sträckts ut med 30 procent 300 gånger under vatten. Filmen har vidare visat sig klara av en tvättmaskinscykel, ett resultat som ingen tidigare solcellsfilm man testat lyckats uppnå. En av forskarna bakom upptäckten, Kenjiro Fukuda, framhåller att metoden har fler tillämpningsområden. Genom att förbättra filmernas uthållighet mot luft, starkt ljus och mekanisk stress, siktar forskargruppen på att vidareutveckla denna typ av ultratunna, organiska, solceller för praktisk användning i bärbara enheter och kläder.

#### 4. Nystartat franskt företag vill bygga största solcellsfabriken i Europa

Det nystartade franska företaget Carbon har som mål att stärka den europeiska solenergisektorn genom att bygga en stor solcellsfabrik nära Marseille. Företagets vision är att fabriken ska ha kapacitet nog att producera fem gigawatt solceller från 2025, vilket motsvarar upp till 12 miljoner solpaneler. Grundaren Pierre-Emmanuel Martin, med många års erfarenhet från energibranschen, ser positivt på framtiden. Han tror på en återhämtning av den europeiska solindustrin, trots tuff konkurrens från Kina samt en stökig marknad senaste tiden.

Martins strategi för att möta konkurrensen från Asien bygger på en kombination av konkurrenskraftig lokal tillverkning och statligt stöd, något som den franska regeringen redan signalerat om att de är beredda att erbjuda. Företaget har inte bara ambitionen att ingå i den globala toppen inom solenergi till år 2030 utan även att, genom partnerskap, skapa en motsvarighet till Airbus inom solenergibranschen.

#### 5. 7 tips för en ökad försäljning

Kunskapen kring hur man når framgång med sin försäljning är ibland bristfällig. Få företag har en riktigt utarbetad säljstrategi och saknar en dokumenterad säljprocess som beskriver hur arbetet med försäljning egentligen ska bedrivas. Vägen till framgång är sällan enkel eller självklar, men det finns vissa faktorer som är särskilt viktiga att tänka på varför vi valt att redogöra för dessa nedan.

##### a) Förstå era kunder

Framgångsrika försäljare har ofta en mycket god kunskap om sina kunder. En god kunskap om, och förståelse för, sina kunder gör att man enklare kan kartlägga deras behov och hur det egna företagets lösningar kan anpassas till dessa. Säljstrategin bör alltid vara utformad för att ge nöjda och lojala kunder.

##### b) Skapa en försäljningskultur

Företag som är framgångsrika i sin försäljning prioriterar ofta sälj. Säljarna lyfts fram i företaget och den löpande försäljningen redovisas för alla anställda. Alla medarbetare är medvetna om vikten av försäljning och hur de kan bidra till att öka denna.

##### c) Slipa på vision, mål och prioritering

Framgångsrika företag har en tydlig vision och målsättning som används för att ändra strategier och prioritera de satsningar som säljarna arbetar efter.

##### d) Tillåt att säljarna tar ansvar

Ansvarstagande är en annan viktig faktor för ökad försäljning. Framgångsrika företag har ofta säljare som bidrar med sina kunskaper om vad som händer och sker hos kunder eller konkurrenter. De har även befogenhet att göra egna avslut med kunderna.

**e) Fokuserade processer**

Företag med en framgångsrik försäljning har oftast även väl genomtänkta processer för att hitta nya kunder, bygga relationer och kartlägga kundernas behov samt bearbeta beslutsfattare.

**f) Utarbeta säljsystem som fungerar och används**

En annan viktig komponent för ökad försäljning är att ha säljstödssystem som fungerar och används. Ett system som skapar verkligt värde för säljarna.

**g) Samarbete**

Den sista viktiga pusselbiten för att öka sin försäljning är samarbete. På ett framgångsrikt företag jobbar hela företaget med försäljning. Alla företagets avdelningar och anställda kan bidra på något vis i säljprocessen.

För att förbättra försäljningen ytterligare finns det även en rad olika s k "triggers" som gör att fler kunder väljer att köpa det ni erbjuder. De viktigaste av dessa är följande:

**a) Ömsesidighet**

När någon ger oss något känner vi oss tvungna att ge någonting tillbaka. Utnyttja detta till er fördel i samband med er försäljning.

**b) Åtagande och konsekvens**

Om man åtar sig något är det större sannolikhet att man kommer att genomföra det. Detta går att utnyttja genom att till exempel erbjuda kunderna en gratis provperiod av er produkt eller tjänst.

**c) Gillande**

Människor är alltid mer benägna att säga ja till en förfrågan om vi känner en koppling till personen som ställer den. Därför är det jätteviktigt att göra ett gott intryck på era kunder, för om de gillar er så köper de mer.

**d) Auktoritet**

Att lyssna till auktoriteter ligger i människans natur. Det kan därför vara bra att låta bransche experter, eller andra auktoriteter inom ert område, tala gott om er produkt eller tjänst och visa detta för kunderna.

**e) Social bekräftelse**

Eftersom människor är sociala varelser tenderar vi att dras mot saker som andra människor redan gillar, oavsett om vi känner till dem eller ej. Allt som visar att era produkter eller tjänster är populära kan därför locka ytterligare kunder att köpa från er. Av denna anledning är det viktigt att ha bra recensioner på till exempel Google och många följare på sociala media.

**f) Iver**

Denna trigger kallas ibland för "sense of urgency". Att skapa en känsla av iver över att er produkt eller tjänst riskerar att ta slut, eller prishöjas, kan skapa denna känsla hos kunderna och få dem att köpa mer. Ett annat knep kan vara att ha ett tidsbegränsat erbjudande.

### g) Samhörighet

I stället för att försöka erbjuda något för alla kan det vara mer effektivt att försöka begränsa sig till en speciell målgrupp och erbjuda "allt" för just denna. Om ni lyckas få kunderna att identifiera sig med er har ni mycket att vinna. Ju tydligare budskap och varumärke ni lyckas skapa, desto större samhörighetskänsla kan ni bygga och ju fler kunder får ni.

## 6. Tyska solenergiindustrin i kris

Den ledande schweiziska solenergiföretaget Meyer Burger meddelade nyligen att de kommer att stänga sin fabrik i Freiberg, Tyskland. Trots betydande investeringar och innovationer inom solenergiindustrin har företaget, tillsammans med andra europeiska tillverkare, stora problem med konkurrensen från kinesiska företag, som kunnat erbjuda lägre priser tack vare omfattande statliga subventioner, vilket gett dem ekonomiska svårigheter. Utvecklingen belyser en djupare kris inom solenergiindustrin, där Europa står inför dubbla utmaningar, från såväl USA som Kina.

Den amerikanska *Inflation Reduction Act* erbjuder attraktiva ekonomiska incitament för företag inom grön teknik och det är dessa som nu lockar företag som Meyer Burger att omlokalisera sig till USA. Situationen visar på behovet av ett stärkt stöd för solenergiindustrin i Europa för att säkerställa dess fortsatta konkurrenskraft och främja en hållbar energiomställning. Krisen inom den europeiska solenergisektorn beskrivs som resultatet av en misslyckad politik där man inte lyckats erbjuda tillräckligt med stöd för producenter. För att lyckas främja innovation och tillväxt inom branschen anses det därför vara avgörande att regeringarna i de europeiska länderna omprövar sina stöd och vidtar åtgärder för att skydda och stimulera inhemska företag.

Meyer Burger är, som nämnts, inte det enda solenergiföretaget i Tyskland som påverkats av krisen. Nyligen meddelade även Solarwatt och Heckert Solar att de kommer att upphöra med sin produktion i landet. I Solarwatts fall sker detta efter 30 år av tillverkning. Enligt Solarwattchefen, Detlef Neuhaus, beror detta på att det under rådande omständigheter är extremt svårt att driva en lönsam produktion i Tyskland, då nödvändiga statliga stöd till branschen uteblivit. Många företag är starkt kritiska till det nyligen framröstade lagförslaget, *Solarpaket I*, då detta inte innehöll några ekonomiska stöd alls åt tillverkarna inom solindustrin. Mot bakgrund av detta anser flera experter att framtiden är osäker för den tyska solenergiindustrin.

## 7. Sveriges största projekt inom solelproduktion påbörjat

I slutet av april påbörjades bygget av Sveriges hittills största projekt inom solelproduktion. Det handlar om totalt tre solparker, Alight/Neoen, Nordic Solar samt en expansion av ETC Sol, som planeras att anslutas till elnätet i det så kallade Hultsfredsklustret. De tre parkerna är tänkta att producera totalt 150 MW tillsammans, vilket är sex gånger mer än landets största enskilda solcellspark. Alight/Neoen och Nordic Solar är på 70 MW vardera samtidigt som ETC Sol planerar att utöka sin nuvarande kapacitet från 2 till 10 MW. Infrastrukturen innefattar ett nytt 20-kilovolts ställverk samt flera nya kabelförbindelser, som redan har grävts ner över en sträcka av totalt 7,6 km. Anläggningarna planeras att drifställas under fjärde kvartalet 2025.

## 8. Fortsatta störningar i containertrafiken genom Röda havet

Enligt det danska logistikföretaget Maersk spås störningarna i containertrafiken, mellan Asien och Europa, öka under årets andra kvartal, vilket riskerar att minska branschens transportkapacitet med upp till 20 procent. Maersk har, tillsammans med andra rederier, omdirigerat sin trafik runt Godahoppsudden sedan december förra året, en resa som tar mellan sju och tio dagar längre, för att undvika attacker från Houthi-rebeller i Röda havet och Suezkanalen. Suezkanalen, som sammanbinder Röda havet med Medelhavet, länkar normalt samman Europa med Asien och Afrika och uppskattningsvis 12–15 procent av den globala transporten av gods går normalt igenom där. Den nya rutten innebär att fartygen tvingas resa en betydligt längre sträcka, med längre restider, och därmed högre fraktpriser, som följd. Maersk konstaterar nu att riskzonerna utökats, och att attackerna når längre ut till havs, vilket innebär att fartygen tvingas förlänga sina resor ytterligare. Enligt en talesperson från Maersk innebär detta att bränslekostnaderna, på de drabbade rutterna mellan Asien och Europa, nu är 40 procent högre per resa jämfört med normalt.

Förutom längre frakttider, och ökade bränslekostnader, orsakar omdirigeringen av containertrafiken runt Afrika även negativa följd effekter för andra containerfraktvägar, särskilt de mellan Asien och Sydamerikas östra och västra kuster. Vidare skapas även flaskhalsar och fartygssamlingar, då flera fartyg anländer till hamn samtidigt, samt utrustnings- och kapacitetsbrister. Om störningarna i containertrafiken genom Röda havet och Suezkanalen håller i sig längre än förväntat, eller förvärras ytterligare, riskerar det att skapa negativa effekter för det globala inflationstrycket, och därmed den globala ekonomin. Som det ser ut just nu är det omöjligt att bedöma under hur lång tid dessa problem kommer att hålla i sig. De regionala konflikterna i området kring Röda havet måste lösas innan detta kan ske, vilket gör situationen svårbedömd. Det verkar dock som om de stora logistikföretagen förbereder sig på fortsatta störningar, åtminstone resten av året.

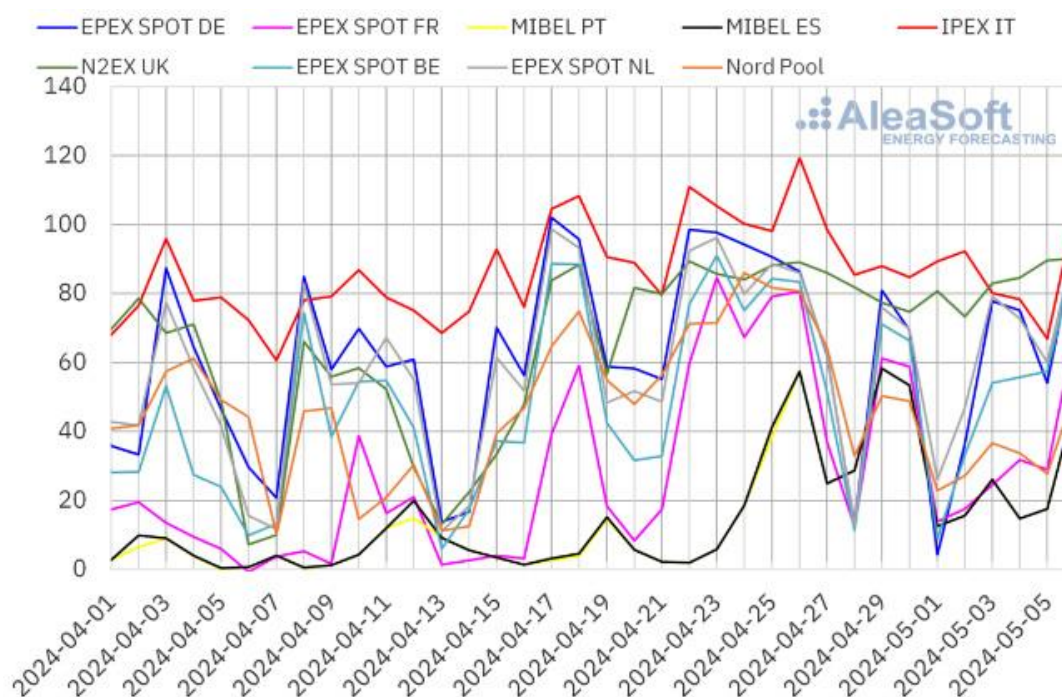


### 9. Sjunkande elpriser på de flesta europeiska elmarknader

Priserna på de flesta av de europeiska elmarknaderna sjönk under den första veckan av maj, enligt en analys från AleaSoft Energy Forecasting. Enda undantaget var den iberiska marknaden i Portugal och Spanien, där veckopriserna ökade med 11 respektive 13 procent, men dessa länder noterade fortfarande det lägsta veckoprisgenomsnittet i Europa för trettonde veckan i rad, med priser på €28,33 (\$30,44)/MWh respektive €28,34/MWh.

De franska och nordiska marknaderna såg de största procentuella prissänkningarna jämfört med veckan innan, 44 respektive 49 procent. Veckoprissänkningarna registrerades också på de belgiska, brittiska, holländska, tyska och italienska marknaderna. De italienska och brittiska marknaderna hade högst veckoprisgenomsnitt, med 80,48 €/MWh respektive 82,83 €/MWh. De ytterligare fem analyserade marknaderna hade ett veckoprisgenomsnitt under 65 € (69,83 USD)/MWh. AleaSoft skriver i analysen att en liten minskning av de genomsnittliga gaspriserna och en ökning av vindenergiproduktionen på de flesta europeiska marknader gjorde att elpriserna sjönk på bred front. Även efterfrågan, som minskade på alla de större elmarknaderna, påverkade priset. Enligt analysen berodde den minskade efterfrågan dels på att det under perioden varit helgdagar i många europeiska länder samt att nästan samtliga av de analyserade marknaderna upplevt en ökning av medeltemperaturen.

Första veckan av maj ökade även produktionen av solenergi på de tyska och italienska marknaderna för andra veckan i rad, med 11 respektive 15 procent. På den italienska marknaden sattes den 5 maj rekord då en solelproduktion om totalt 134 GWh uppmättes i landet. Även i Portugal slogs rekord då de för andra veckan i rad slog sitt dagliga rekord avseende solelproduktion då en total produktion om 18 GWh uppmättes den 4 maj. De spanska och franska marknaderna upplevde däremot en nedgång i solelproduktionen under perioden då den sjönk med 0,5 respektive 13 procent jämfört med veckan innan.



Tabell. Europeiska elmarknader (€/MWh)

#### 10. Amerikanska regeringen höjer tullavgifterna för import av solceller från Kina

Den amerikanska regeringen har beslutat sig för att höja tullavgifterna på bl a solceller från Kina med hela 50 procent, från 25 % till 50 %.

Anledningen bakom den kraftiga höjningen är jämna ut handelsgapet, länderna emellan, och att skydda landet mot Kinas politiskt drivna överproduktion, vilken man menar sänker priserna och hämmar utvecklingen av solenergi utanför Kina. Man menar vidare att Kina, genom den politik man bedriver, använder orättvisa och icke marknadsmässiga metoder för att dominera uppemot 90 procent av vissa delar av den globala försörjningskedjan inom solenergin, med avsikten att upprätthålla status quo. Den kinesiska politiken att medvetet översvämma den globala marknaden med billiga solpaneler undergräver investeringar i solenergitillverkning i andra länder.

Samtidigt som man höjer tullsatserna för solpaneler höjer man dem även på bland annat halvledare, elfordon, elbilsladdare, aluminium samt stål från bland annat Kina. Tullsatserna på elfordon höjs från 25 % till 100 % och från 7,5 % till 25 % på litiumjonbatterier samtidigt som man höjer dem från 0 % till 7,5 % på stål och aluminium och från 25 % till 50 % på halvledare. De nya åtgärderna väntas påverka 18 miljarder dollar i importerade kinesiska varor. Som svar på detta gick Kinas handelsminister snabbt ut och lovade omedelbara motåtgärder för att försvara landets intressen.