

Vardar bygger solcelleanlegg på Proffsenteret/Byggmakker i Hønefoss

Vardar bygger nå sitt første solcelleanlegg på et næringsbygg. 738 solcellepaneler monteres på taket til Proffsenteret/Byggmakker på Hensmoen ved Hønefoss. Vardar vil eie anlegget og levere solkraft internt i bygget og overskuddskraft ut på nettet.

Det begynner å ta ordentlig form nå, sier Jørn Tunga, daglig leder i Proffsenteret AS, som driver Byggmakker Hønefoss. Han vil unngå nytt strømsjokk og ser frem til en forutsigbar pris vi kan leve med.



FÅR STRØM FRA TAKET: Jørn Tunga gleder seg til mer forutsigbare strømpriser. Foto: Elin Harstad Iversen, Ringerikes blad.

Hele taket er 3.500 kvadratmeter og 2.000 av dem skal dekkes av solcellepaneler. Anlegget blir bygget ferdig i september og vil årlig produsere ca 308 000 kWh.

Proffsenter Eiendom som huser Byggmakker, har et jevnt årlig forbruk på ca 350 000 kWh. Solanlegget vil dekke ca 130 000 kWh av dette forbruket. Det som ikke forbrukes internt selges ut i spotmarkedet.

Strømforbruket vårt er høyt hele året, med store varme- og ventilasjonsanlegg, elbilladere og belysning i butikken. Sist år hadde vi nesten en firedobling av strømutgiftene. Nå blir det en pris vi kan leve med, sier Tunga.

Flere aktører er involvert i leveransen av et driftsklart anlegg. Solcellespesialisten AS bygger solcelleanlegget. Det lokale installasjonsfirmaet Brødrene Helgesen AS, kobler solcelleanlegget til byggets hovedtale. Sunase AS koordinerer prosjektgjennomføringen og skreddersyr løsning for drift og forvaltning. I driftsperioden vil Sunease levere forvaltningsoppgavene avregning, ettersyn og vedlikehold.



I FULL SVING: Serhii Mvozdoyski i Solcellespesialisten monterer solcellepaneler på taket av Proffsenteret. Foto: Elin Harstad Iversen, Ringerikes blad.

Det er Vardar som står for investeringen, eierskap og driften av anlegget. Dette er det første anlegget som bygges i en bevisst satsning på å produsere solkraft, i samarbeid og etter en avtale med byggeier. Proffsenteret eiendom har forpliktet seg til å kjøpe all kraften som anlegget produserer til en avtalt pris over 30 år, som er anleggets anslåtte levetid.



BYGGEVARER: Jørn Tunga driver Byggmakker med 30 ansatte. I fjor omsatte varehuset for 124 millioner kroner. Foto: Elin Harstad Iversen Ringerikes blad.

For Vardar er dette prosjektet en viktig pilot for å utvikle gode «vinn – vinn» løsninger som er nødvendig i et langvarig samarbeid. Vi tenker det er et stort uutnyttet potensial i takflater på næringsbygg. Det er gjerne bygg med store takflater og et betydelig kraftforbruk i bygget. Det har en betydelig egenverdi å produsere kraften der den brukes, da det unngås unødvendig tap i nettet. Det er heller ikke nettleie eller avgifter på intern bruk av solkraft. Det viktigste er likevel å øke tilgangen til bærekraftig og fornybar kraft, som er nødvendig i det grønne skiftet.



SOLSATSING: Jørn Tunga i Proffsenteret og Bent Kvannli i Vardar på taket av Hensmoveien 28. Foto: Elin Harstad Iversen Ringerikes blad.

Når det gjelder anleggets lønnsomhet, er det viktig å vurdere det i et langsiktig perspektiv. Kraftprisene vil svinge og prisene har selvfølgelig stor betydning for lønnsomheten. Akkurat nå er spotprisene lave, men de var høye de foregående årene. Fremover har analyse selskapene prognoser som sier at kraftprisene på kort sikt vil legge seg rundt 1 krone kWh, deretter falle til rundt 50 - 60 øre kWh med flere års horisont. Vardar ser likevel det å eie solkraftanlegg som en lønnsom langsiktig investering. Som selskap er vi rigget for å ta risikoen som ligger i kraftmarkedet.

Se også artikkel om saken i Ringerikes blad:

[Nyheter, Økonomi og næringsliv | Bedriftsleder Jørn vil unngå nytt strømsjokk: – Nå blir det en pris vi kan leve med \(ringblad.no\)](https://www.ringblad.no/nyheter/ekonomi-og-naeringsliv/bedriftsleder-jorn-vil-unnga-nytt-stromsjokk-na-blir-det-en-pris-vi-kan-leve-med)