
Forretningsplan

ABP BioEnergi AS



Globale utfordringar - regionale løysingar

Visjon

ABP BioEnergi skal gjere Sogn og Fjordane til eit føregongsfylke i bruk av bio energi. Miljøenergi som betrar miljøet og gjer sitt til at dei globale klimatiske utfordringane finn si regionale løysing – for framtidige generasjonar.

Forretningsplan for **ABP Bioenergi AS**

Initiativtakarar

Agro Business Park Sandane	v/ Sigmund Vereide
Sandane Næringshage AS	v/ Torunn Skarstad
Gloppen Skogeigarlag	v/ Ole Kåre Gimmedstad

Bakgrunn

Noreg er i eit normalår nettoimportør av elektrisk energi. Samstundes påpeikar verdssamfunnet pågåande klimaendring som resultat av menneskeskapt CO2 utslepp. EU har på denne bakgrunn sett klare mål om reduksjon av CO2 utsleppa med minimum 20% i løpet av dei neste 10 åra. Alternative energikjelder er mellom anna verkemiddel som skal nyttast for å nå målsettinga. Bioenergi er ei energikjelde som gjev 0 i netto CO2 utslepp. Den norske regjeringa har påpeika nødvendigheita av ei sterkare satsing på bioenergi, både for å redusere importandelen av energi, men også for å bidra til mindre bruk av ikkje fornybare energikjelder som t.d. olje og gass. Regjeringa tek i bruk ulike verkemiddel for å få fart på utbygginga av bioenergi. Både ved å tilby investeringsstøtte for anleggsdelen, men også har dei signalisert ei subsidiering av bioenergi med 10 øre pr kwh.

Samstundes veit vi at hogstmogen skog i Sogn og Fjordane aukar med 8 gongar av dagens volum dei neste 4 – 10 åra. Dersom ikkje virke får nye marknader, vil ikkje bøndene få lønsam pris for uttak av virke. Resultatet vert, i så fall, at enorme volum hogstmogen skog vert ståande og rotne.

Også marknaden er no mogen for å vurdere bioenergi som oppvarmingskjelde dersom bioenergi er konkurransedyktig i høve olje, gass og elektrisitet.

Forretningsidé

ABP BioEnergi AS sitt forretningskonsept er å selje pellets til storkundar i Sogn og Fjordane med vassboren oppvarming. Selskapet skal vere forhandlar av nødvendig utstyr for bruk av bioenergi.

Marknadsplan

Geografisk område

Marknadsområdet er Nordfjord, Sunnfjord, delar av Sogn samt Sunnmøre.

Produkt

- Sal av pellets
- Sal av naturleg tørka flis
- Sal av nødvendig utstyr jfr over

Kundegrupper

- Bedrifter - storkundar
- Kommunar
- Sogn og Fjordane fylkeskommune
- Offentlege bygg / institusjonar

Marknadsføring

Marknadsføring vert gjort ved å halde informasjons møter om bruk av bioenergi annonsert i lokalavisene. Men også ved direkte kontakt med bedrifta sine kundegrupper.

Konkurrentar

Konkurrentane er andre tilbydarar av tilsvarande produkt og tenester i vårt marknadsområde. Dei mest sentrale er:

- Leverandørar av elektrisk kraft
 - SFE Kraft AS
 - Sunnfjord Energi AS
- Leverandørar av olje
 - Bensinstasjonar
 - Oljeselskap
- Leverandørar av naturgass
 - SFE Naturgass AS
 - Andre
- Leverandørar av bioenergi
 - Framtidige leverandørar av
 - Tørka flis
 - Pellets

Marknadsvurdering

Det er gjennomført eit forstudie som mellom anna gjennomførte ein marknadsundersøking. Målgruppa var større bedrifter, Helse Førde, dei største kommunane samt fylkeskommunen. Formålet var å få svar på energiforbruk og effekt samt kva type energikjelde som vert nytta i dag. Det var også viktig å skaffe seg eit inntrykk av haldninga til bruk av bioenergi hos dei ansvarlege hos kvar kunde.

Marknadsundersøkinga vart gjort ved telefonisk kontakt for deretter å sende ut informasjonsskriv om marknadsundersøkinga og bakgrunnen for den. Kunden vart deretter følgt opp for å sikre seg best moglege data frå dei førespurde. Tilbakemeldingane synte ein positiv vilje til å eventuelt nytte bioenergi.

Marknadspotensialet syner at berre hos dei førespurde storkundane, utanom kommunane, er det i storleiken 40 – 50 Gwh. Dette er hos kundar som har vassboren varme i dag. Eit slikt volum tilsvarar om lag 10 000 tonn pellets. Marknadspotensialet er derfor langt større enn forventna.

Fleire av storkundane er allereie klar til å gå over på bioenergi som oppvarmingskjelde for den vassborne oppvarminga. Føresetnaden er at bioenergi er konkurransedyktig på pris og leveranse i høve til gass, olje og elektrisk kraft.

Ein av dei potensielle kundane ønskte at leverandøren av bioenergi også tok ansvaret for driftinga av fyringsanlegget. Derfor er det viktig at dei kundane som ønskjer ei slik løysing for tilbod om det. Ein kunde forespurde om selskapet var interessert i å både eige og drifte eit bioenergi-anlegg. Dersom ein skal inn på ei slik løysing, krev det ein sterk eigenkapital.

Pris

Prissamanlikninga er henta inn hos Vestnorsk Enøk. Den syner at bioenergi er konkurransedyktig på pris. Men det er avhengig av at kunden slepp store ombyggingar for å nyttiggjere seg pellets / tørka flis.

Sterke og svake sider

Sterke sider: Har eit konkurransekraftig forretningskonsept med stor fleksibilitet
Har langsiktig avtale om kjøp av pellets og flis til konkurransemessig pris.
Trender i samfunnet går i retning av å sase på nye fornybare energikjelder
Timing av oppstarten er god
Har langtidsavtale om kundeleveransar før oppstart av verksemda
Er først ute med leveranse av bioenergi i Sogn og Fjordane

Svake sider: Kunden manglar teknisk driftskompetanse
Er avhengig av innleigd kompetanse i ein marknad som har underskot på etterspurd kompetanse
Som nyskipa verksemd manglar vi tillit i marknaden.
Har ikkje store produksjonsanlegg i dag for pellets og flis

Kritiske suksessfaktorar

- At ein maktar å framstå som fagleg dyktige
- At ein maktar å skape tillit til bioenergi som stabil og framtidsretta energikjelde
- Er konkurransedyktig totalt sett i høve til alternative energiformer

Lokale

Leiger kontorlokale av Kråna Eiendom AS, som del av fellesskapen i Sandane Næringshage. Lokala er i 3.etg. i Sandane Senter.

Selskapsform

Verksemda vert oppretta som eit aksjeselskap.
Aksjekapitalen vert på kr 100 000,-.

ABP BioEnergi AS
Sandane Næringshage
6823 Sandane

Firmanamn

Verksemda tek namnet: **ABP BioEnergi AS (Agro Business Park Bioenergi AS)**

Organisasjon

Tilsette

Dagleg leiar for ABP BioEnergi AS vert: Jan Ivar Rise
6823 Sandane

Rekneskapsførar

RIBAS AS
v/ Inge Bent Arnestad
Sandane Næringshage, 6823 Sandane

Org. Nr. 987897228

Revisor

Firda Revisjon & Rådgivning AS
v/ Hans Magnar Hansen
Sandane Næringshage, 6823 Sandane

Org. Nr. 989230921

Styret

Styret har 3 medlemmar og er samansett slik:

Kjell Gurigard,	styreleiar
Torunn Skarstad,	styremedlem
Jan Ivar Rise,	styremedlem
Ole Gimmestad,	styremedlem

Kapittel

2

Økonomi

Investeringar

Telefoni	kr 15 000
Opprette informasjons- og salsside på internett	kr 10 000
PC / internett, programvare	kr 25 000
<u>Kontorinnreiing</u>	<u>kr 10 000</u>

Sum investeringar **kr 60 000,-**
Å 90

Kapitalbehov

Investeringar	kr 60 000,-
Arbeidskapital	kr 200 000,-
<u>Ekstraordinære oppstartskostnader</u>	<u>kr 40 000,-</u>

Sum kapitalbehov **kr 300 000,-**

Finansiering

Lån, kassekreditt	66,67%	kr 200 000,-
<u>Eigenkapital</u>	<u>33,33%</u>	<u>kr 100 000,-</u>

Sum finansiert **kr 300 000,-**

Driftskalkyle

Kalkylen er basert på 24 Gwh som utgangspunkt med ein total verknadsgrad på 83%. Verknadsgraden er utifrå erfaringstal. Verknadsgraden uttrykker omtrentleg varmetap i kjel og framføring av varme til bygg. Kalkylen vert då (alle prisar er ekskl. m.v.a.):

Antal Gwh levert til kunde:	24,0 Gwh
Gjev antal kilowattimar:	24 000 000 kWh
Energiinnhald – pellets - brutto	4,8 kWh/kg
Tap i forbrenning	10%
Tap i varmenett	7%
Netto tilført bygg (4,8kWh/kg – 17%)	4,00 kWh/kg
Antal tonn pellets: 24Gwh / 4,00kWh/kg	6000 tonn
Innkjøpspris pr tonn pellets frå fabrikk	1130 kr
Transport av pellets til kunde pr tonn	300 kr
Innkjøpspris pr tonn levert kunde	1430 kr

Pris pr kwt levert til kunde 0,35

Gjev:

Inntekter sal av bioenergi	8 400 000 kr
Innkjøpspris pellets 6000 tonn	6 100 000 kr
<u>Transport av pellets til kunde 300kr pr tonn</u>	<u>1 800 000 kr</u>

Dekningsbidrag 500 000 kr

Pris pr kwt levert til kunde 0,45

Gjev:

Inntekter sal av bioenergi	10 800 000 kr
Innkjøpspris pellets 6000 tonn	6 780 000 kr
<u>Transport av pellets til kunde 300kr pr tonn</u>	<u>1 800 000 kr</u>

Dekningsbidrag 2 220 000 kr

Driftsbudsjett

I heile 1000 kr

Kontonamn	Budsjett 2008	Budsjett 2008	Budsjett 2009	Budsjett 2010
Pris pr kwt	0,35	0,42	0,45	0,45
Antal tonn seldt	6 000	6 000	8 000	10 000
Avg.pl. Sal BioEnergi	8 400	10 080	14 400	18 000
Sum inntekter	8 400	10 080	14 400	18 000
Varekostnader:				
Varekostnad pellets	6 100	6 780	9 600	12 000
Varekostnad transport	1 800	1 800	2 400	3 000
Sum varekostnad	7 900	8 580	12 000	15 000
Dekningsbidrag	500	1 500	2 400	3 000
Felleskostnader:				
Lønskostnad inkl.sos.kostn.	260	800	800	800
Husleige, inkl. felleskostnad	25	25	25	25
Rekvisita	10	10	10	10
Honorar rekneskap	50	50	50	50
Telefon	25	25	25	25
Porto	5	5	5	5
Reiseutgifter	30	30	30	30
Reklamemateriell/annonse	20	20	20	20
Forsikring	50	50	50	50
Sum felleskostnader	575	1 015	1 015	1 015
Driftsresultat før avskr.	-75	485	1 385	1 985
Avskrivningar	15	15	15	15
Finanskostnader	10	10	10	10
Ekstraordin. Inntekt tilskot	0	0	0	0
Årsoverskot	-100	460	1 360	1 960

Føresetnad:

Kostnaden med informasjons møter og utstyrmessige vurderingar hos kunden, vert dekkja gjennom informasjonsprosjektet og portefølgjeprojektet for ENOVA si rekning.