

Innspill til strategi for bioøkonomi fra Green Gas AS

(vi ser dette fra en biogass vinkel)

- Vi ser at teknologiutviklingen gjør små og mellomstore biogass anlegg mer lønnsomme enn store
- Hittil har biogassanleggene stort sett vært offentlig eiet, de har vært store og man frakter avfallet enten det er kloakk eller annet organisk avfall over store avstander, enten det er i rør eller på hjul.
- Disse store anleggene vil gradvis bli utkonkurrert av små og mellomstore private anlegg som behandler avfallet tett ved kilden. Dette vil gjøres mye billigere enn å legge rør over lange avstander, utbedre gamle kloakkrør som har lekkasjer og som forurenser jord og grunnvann.
- Vi er så ubeskjedne som å si at dette blir neste generasjon infrastruktur. Vi kutter kloakkutslippet ved kilden. Vi leverer også strøm uten å gå via nettet.
- Tradisjonelt har biogass anlegg store volumer vannholdig biorest som krever store arealer for spredning som gjødsel eller tørking til kompost. De som ikke har de mulighetene må frakte bioresten over lengre avstander for å bli kvitt den.
- De nye anleggene vil produsere tørr granulert gjødsel med samme struktur som kunstgjødsel, men vil være organisk, økologisk gjødsel i stedet. Resten er bare rent vann.
- Det betyr at de nye biogassanleggene, som også er luktfrie, kan flyttes fra grisgrendte strøk til bynære løsninger. I stedet for å være ute, kan de være inne. Et nybygd bykvartal kan ha sitt eget biogassanlegg i kjelleren som ikke slipper kloakken videre, men bruker den til å forsyne hele kvartalet f.eks. med varmt vann. Det økologiske fotavtrykket vil minske drastisk.
- Ja, selv miljøvennlige, høytemperatur, søppelforbrenningsanlegg i småskalastørrelse begynner nå å komme på markedet.
- Dette er det grønne skiftet i vår bransje.
- Fra å levere til jordbrukere er nå målgruppene mer matvareindustri, små kommuner/landsbyer, fiskeoppdrett og nybygg/byggefelt/byfornyelser.
- Markedet er stort, både lokalt og globalt. Særlig interessant er det i land som har dårlig utbygd infrastruktur i utgangspunktet. De kan hoppe over en generasjon infrastruktur slik de allerede har gjort det med mobiltelefonen.
- Vi er dyktige på dette i Norge. Alle synes vi har spennende konsepter. Men alle vil ha et pilotanlegg som demonstrerer hvordan dette virker nettopp i deres bransje, under deres klimatiske forhold. Virker piloten etter hensikten, har man virkelig tro på at dette vil spre seg i markedet.
- Det vi ønsker oss av strategiske virkemidler er selvfølgelig at man ikke man bremser denne utviklingen ved å favorisere tidligere offentlige subsidierte investeringer i store anlegg.
- Det vi spesielt kunne tenke oss var en statlig tapsgaranti-ordning ved pilotleveranser. De første leveransene er alltid mer risikofylte og dyrere enn de som kommer senere, - og vanskeligere å finansiere. Det ville gjort vår markedsinntreden mye enklere.

Med vennlig hilsen

Toralf Ekelund

Daglig leder

Tlf +47 934 00 641

Mail: toralf@greengas.no



Berghagan 8, 1405 Langhus, Norway

«No waste – just energy»