

Få et ærligt audit af alle dine solcelletilbud — *også vores.*

Hvad det er. Du sammenligner solcelletilbud, og de ligner ikke hinanden. Forskellige bygninger, forskelligt udstyr, forskellige garantier. Vi tilbyder et uafhængigt audit, der oversætter alle tilbud til samme målestok — så du kan træffe beslutningen på fakta, ikke på første side.

Hvad det IKKE er. Det er ikke en salgsproces forklædt som rådgivning. Vi har lavet audits, hvor konkurrentens tilbud var det rigtige valg på enkeltpunkter. Vi sagde det. Den næste side viser et anonymiseret eksempel — inklusive de punkter, hvor vores tilbud blev slået.

Hvorfor vi gør det.

Et solcelleanlæg lever 25-30 år. Det er for vigtigt en beslutning til at træffe på en topline-pris. Vi mener, at hvis en kunde forstår tilbuddet i hele dets dybde, så vinder den bedst engineerede løsning oftest. Hvis det er vores — fint. Hvis det ikke er vores — så har vi lært noget.

Kontakt din ingeniørrådgiver

Mikael Kjærgaard • Risskov Teknik & Solar • tlf. 87 300 303 • mjk@risskovteknik.dk

SÅDAN VIRKER ET AUDIT — 4 LAG, 4 SPØRGSMÅL

Hvert lag besvarer ét spørgsmål. Du får svarene skriftligt med kilde-henvisninger til de oprindelige tilbud — så hvert eneste tal kan udfordres.

1	2	3	4
Scope	Linjeposter	Engineering	TCO 25-30 år
Hvad dækker hvert tilbud egentlig? Samme bygninger? Samme antal anlæg? Samme batteri? Før dette er afklaret, er priserne ikke sammenlignelige.	Hver komponent — paneler, inverter, batteri, montage, kabling, monitorering, garanti — side om side. Pris og spec.	Hvor pris ikke fortæller hele historien: DC/AC-forhold, monteringsystem, batteriarkitektur, simuleringsgrundlag, garantier. Scoret 1-5 per dimension.	Hvad betyder forskellene på 30 års sigt? Produktion, drift, udskiftning, garantier. Tilbagebetaling og levetidsværdi.

Du får en dokument

Audit-rapport (Word)

Skriftlig analyse, gennemgang per linje, og deep-dives på de vigtigste forskelle. Alt argumenteret og kildehenvist.

Tidsplan og pris

Tidsplan: Typisk 2-3 arbejdsdage fra modtagelse af alle tilbud. • **Pris:** Gratis for seriøse B2B-projekter med dokumenteret konkurrencesituation. • **Krav:** Du sender os konkurrencetilbuddet eksklusivt til audit-brug. Vi videregiver ikke noget til tredjepart.

ET KONKRET EKSEMPEL — HVAD AUDITET KOMMER FREM TIL

Eksemplet nedenfor er anonymiseret. Det er et reelt audit gennemført af RTS — kunden er en industri-kunde med to bygninger, og de sammenlignede to tilbud. Vi har anonymiseret virksomhedens navn og enkelte tal, men forskellenes mønster er som det faktisk var.

Kunde: Anonymiseret industri-kunde (fødevareproduktion, 2 bygninger, Midtjylland)

Tilbud: RTS (240 kWp + 180 kWh batteri) vs. Konkurrent (200 kWp + 100 kWh batteri)

Topline-pris: RTS 1.180.000 kr. ex moms • Konkurrent 890.000 kr. ex moms

Auditet fandt 7 væsentlige forskelle. Resultatet var ikke entydigt. Sådan så det ud:

Verdict	Forskel	RTS	Konkurrent	Hvad det betyder
RTS	Scope — hvilke bygninger	2 bygninger inkluderet	Kun hovedbygning	Konkurrentens topline ser lavere ud — men dækker ikke det samme
RTS	Inverter DC/AC-forhold	1,45 (sundt)	1,85 (klipning)	Konkurrentens inverter taber 4-6% af produktionen hver sommer
=	Panelvalg	Tier-1 producent A	Tier-1 producent B	Begge solide. Pris og kvalitet på paritet
RTS	Nettilmelding & dokumentation	Inkluderet	Kundens ansvar	Skjult kundekost: ~15-25.000 kr. + 4-8 uger forsinkelse
KONK.	Garanti på batteri	5 år	12 år	Konkurrenten klart bedst. Vi anbefalede kunden at kræve forlængelse fra os
KONK.	Garanti på inverter	5 år	7 år	Konkurrenten 2 år længere. Lille forskel — men reel
KONK.	Pris per kWp (normaliseret)	4.300 kr/kWp	4.000 kr/kWp	Konkurrenten billigere per installeret kWp

Audit-konklusion: På 3 punkter var konkurrenten objektivt bedre (garanti og pris). Det skrev vi tydeligt. Vi viste også, at vi på 25-30 års sigt producerede 25.000 kWh mere om året (større anlæg, ingen klipning) og at samlede levetidsbesparelser var højere. Tilbagebetaling: RTS år 5.5, Konkurrent år 5.7. Total NPV på 30 år: RTS 320.000 kr. højere.

Hvad kunden valgte: Kunden valgte RTS. Ikke fordi vi var billigere — vi var ikke. Men fordi auditet gjorde det tydeligt, hvor og hvorfor en højere upfront-pris gav bedre 30-årsøkonomi. Og fordi vi ikke skjulte de punkter, hvor konkurrenten var bedre.

HVAD VI FORPLIGTER OS TIL

✓ Vi viser, hvor konkurrenten er bedre Hvis konkurrenten har bedre garanti, bedre pris per kWp, eller bedre engineering på en konkret linje — så skriver vi det. Med tal.	✓ Hvert tal har en kilde Vi citerer sidetal i de oprindelige tilbud. Hvis vi inferer noget (fordi konkurrenten ikke har sagt det), så markerer vi det som inferens — ikke som fakta.
✓ Du ejer rapporten Du modtager den fulde audit-rapport, Excel-matrixen og resuméet. Du må bruge dem som du vil — også i forhandling med os.	✓ Vi underbygger hver påstand i en samtale Når du gennemgår rapporten med os, kan du udfordre hver eneste linje. Vi går igennem hvert punkt — og hvis vi har taget fejl, så retter vi.

HVAD VI IKKE GØR

✗ Vi forudbestemmer ikke konklusionen Et audit hvor svaret altid er “vores tilbud er bedst” er ikke et audit. Det er en salgsbrochure.	✗ Vi nedgør ikke konkurrenten Vi beskriver, hvad de har tilbudt. Vi spekulerer ikke om deres motivation eller dygtighed.
✗ Vi videregiver ikke konkurrentens tilbud Det forbliver fortroligt. Vi bruger det udelukkende til at lave dit audit.	✗ Vi presser ikke på i mødet Du får rapporten skriftligt. Tag den tid du har brug for. Vi venter — også hvis du ender med konkurrenten.

SÅDAN KOMMER DU I GANG

Trin 1. Send konkurrencetilbuddet (alle dokumenter — også bilag og specifikationer) til mjk@risskovteknik.dk.

Trin 2. Vi bekræfter modtagelse samme arbejdsdag og giver en tidsplan.

Trin 3. Inden for 2-3 arbejdsdage modtager du dokumenten.

Trin 4. Vi gennemgår rapporten med dig — face-to-face eller online — og du udfordrer hvert eneste punkt.

Trin 5. Du beslutter. Med os, eller uden os.

Ring eller skriv direkte Mikael Kjærgaard, ingeniørrådgiver • tlf. 87 300 303 • mjk@risskovteknik.dk • Voldbjergvej 24, 8240 Risskov