



HANDBOK FÖR GRÖNA VISIONÄRER

Så tjänar du stora pengar
på den gröna revolutionen

“Investing in renewable energy is investing in the future.”
– Bill Gates

“Det är dina kritiker som måste bevisa att de inte hatar framtiden”
– Den Gröne Visionären

Kära läsare,

Hållbarhet. Ett ord som frammanar bilder av grönskande skogar, blåa hav och en planet i balans. Men också ett ord som, i dagens värld, är synonymt med pengar, makt och möjligheter.

I dina händer håller du Handbok för gröna visionärer – en djärv och provokativ guide till den gröna ekonomins utforskade territorium.

Du håller i ett verktyg.

En karta. En manual. En varning. En spegel.

Läs den som du vill. Men läs den med öppna ögon.

Med vänliga hälsningar,

Den Gröne Visionären

Kapitel 1: Introduktion – Gröna löften till guld

Välkommen till Handbok för gröna visionärer – din vägvisare till att förvandla ädla miljölöften till en förmögenhet. Den här boken är skriven för dig som inte bara vill rädda världen i teorin, utan också skörda de ekonomiska frukterna av din heroiska insats. Du som ser klimatkrisen främst som en möjlighet, inte ett problem. Du som är redo att klä dig i grönt, slipa på din säljpitch och charma investerare med din oemotståndliga dröm om en hållbar framtid.

Varför ska du läsa den här boken?

Hållbarhetsbranschen är rena rama guldkalven! Här flödar pengar från alla håll och kanter – offentliga medel, riskvilliga investerare och välmenande filantroper som hoppas att just du är svaret på alla deras böner – och det hoppas vi alla att du är, eller hur? I Handbok för gröna visionärer lär du dig konsten att:

- Skapa en vision så storslagen att den får Elon Musk att framstå som en tråkig revisor.
- Fånga investerare i ditt nät med avsiktsavtal som glittrar mer än guld.
- Börja sälja dina aktier långt innan produktionen börjar, medan tron är som starkast.
- Bygga en koncernstruktur där ägande försvinner i en labyrint av holdingbolag.

- **Hjälteberättelsen.** Du är den modiga visionären som vågar utmana status quo och säkra planetens framtid.
- **Globala mål.** Ditt projekt är inte bara bra för miljön, det bidrar också till att uppnå FN:s hållbarhetsmål – och ger dig bonuspoäng hos investerare med gott samvete.
- **Ekonomisk tillväxt.** Glöm inte att nämna att ditt projekt kommer att skapa massor av jobb och öka den ekonomiska tillväxten – även om det bara är tomma löften.

Hållbarhet är din religion

Miljövänlig, klimatneutral, hållbar – dessa ord är din bibel. Använd dem flitigt i alla dina presentationer och marknadsföringsmaterial. Ju mer du pratar om hållbarhet, desto mer trovärdig blir du – även om du privat har ett klimatavtryck större än ett kolkraftverk.

En lösning som låter för bra för att vara sann – för det är den

“It’s not a lie if you believe it.”

– George Costanza

Din lösning behöver inte vara realistisk, den måste enbart se bra ut i PowerPoint. Använd fängslande ord som *innovativ, disruptiv* och *paradigmskiftande*. Måla upp en bild av en framtid där alla problem är lösta tack vare din geniala idé.

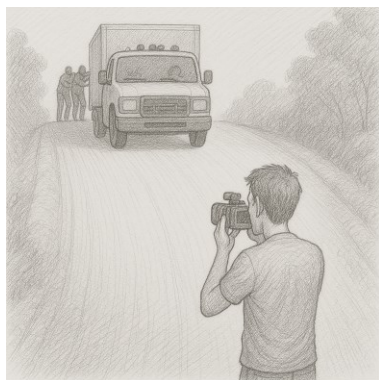
2.3 Skapa en illusion av storskalighet

Formulera mål som får ditt projekt att verka enormt och världsomspännande: “Vår teknik ska bidra till mätbara klimatförbättringar i global skala!” Storslagna berättelser imponerar – särskilt när verkligheten är långt borta.

CASE STUDY: Nikola Motors – en rörelse byggd på lutning

När Nikola Motors skulle visa upp sin vätagdrivna lastbil valde de en klassisk teknik: nedförsbacke. I reklamfilmen rullar fordonet tyst och majestätiskt fram – till synes drivet av framtidens energi. I verkligheten saknade lastbilen motor och rullade för att marken lutade.

Investerarna jublade, aktien rusade och grundaren hyllades som visionär. Att tekniken inte fungerade var ett mindre problem – så länge berättelsen fungerade.



Lärdom: Om produkten inte fungerar – luta verkligheten tills den ser ut att göra det.

5.4 Den Gröna Visionärens Startkit

Det är viktigt att hela tiden sprida en känsla av att arbetet går framåt. Så fort det finns anledning att visa upp ett framsteg, arrangera mediaspektakel tillsammans med lokalpolitiker och bjud in media, gärna TV, och utnyttja sociala medier. Genom att klä dig i bygghjälm och reflexväst ger du ett intryck av att ha fötterna på jorden. Eller varför inte en labbrock och skyddsglasögon som förmedlar vetenskaplig trovärdighet – även om du varken forskar, utvecklar eller förstår tekniken. Här är ett startkit som varje grön visionär bör införskaffa så snart som möjligt för att vara väl förberedda.





HANDBOK FÖR
GRÖNA VISIONÄRER II
EFTER SMEKMÅNADEN

Så tjänar du stora pengar
på den gröna revolutionen –
trots verkligheten

Till läsaren

Detta är satirisk fiktion. Personer, platser, organisationer, belopp, försäljningssiffror och händelser är påhittade eller medvetet överdrivna. Eventuella likheter med verkliga personer (levande eller döda), händelser eller organisationer är inte avsedda som porträtt eller faktapåståenden.

Boken riktar sig till en internationell publik och använder därför en nationsneutral terminologi gällande titlar och offentlig förvaltning.

Läs den för vad den är: satir – skriven för att underhålla och väcka tankar.

Handbok för Gröna Visionärer II: Efter Smekmånaden

© Ratiosana Förlag 2026

Första upplagan

ISBN 978-91-90149-00-3

Inga delar av denna bok får återges utan skriftligt medgivande.

Snabbkurs i Visionär Ekonomi

(Förutsättningar för fortsättningen)

För att rädda din vision måste du förstå hur du byggde den. Detta är en sammanfattning av den första boken – en snabbkurs i att skapa värde ur tomma intet. Här är mekaniken som tog dig från noll till miljarder, innan vi nu lär oss att överleva verkligheten.

Insatsen (definition). Med insatsen avses den initiala kapitalinsats som grundaren gör vid projektets start och som etablerar fullt ägande i bolaget. Insatsen är inte avsedd att finansiera verksamheten, utan att skapa trovärdighet och fungera som utgångspunkt för grundarens ekonomiska värdeutveckling.

Insatsen (signalen). Du börjar med en symbolisk egen insats, säg 1 miljon. Inte för att bygga något, utan för att signalera att du tar en personlig risk. Insatsen skapar inget värde, bara trovärdighet. Du äger nu 100 % av en vision värd exakt vad du säger att den är.

Partnern (glansen). Ta in en känd tungviktare. Låt denne köpa 10 % för 1 miljon. Nu är bolaget värt 10. En värdering räknas inte fram – den bekräftas.

Avsikten som råvara. Ingen produkt? Inga problem. Sälj avsikten att köpa. Samla icke-bindande avsiktsavtal från kunder som vill signalera ansvar. Risken för dem: noll. För dig: en orderbok med avtal som kan staplas, summeras och visas upp. Ju fler, desto ”sannare” blir framtiden.

Platsen: Där jobben behövs. Etablera dig där arbetslösheten är hög och hoppet lågt. Kommunen ordnar mark, tillstånd och entusiasm. Ingen lokalpolitiker vill stå i vägen för framtiden.

Bidragen. Nu kliver den moderna valutan in: bidragen. De är inte den stora pengapåsen – se dem som rökmaskinen som skapar stämning. När någon myndighet beviljar bidrag kommer alla att tro. Nu är projektet viktigt – och för viktigt för att granskas.

Visionsvärde™. Nu summeras allt som ännu inte finns: insats, partnerkapital, bidrag och avsiktsavtal. Multiplicera med en valfri Klimatkoefficient™ *Välj 42!*
(3–42 fungerar i de flesta lägen). *Visa ambition!*

$$\text{Visionsvärde}^{\text{TM}} = (\text{Insats} + \text{Partners} + \text{Bidrag} + \text{Avsiktsavtal}) \times \text{Klimatkoefficient}^{\text{TM}}$$

Kreditmaskinen (pengarna). Projektet beskrivs nu som strategiskt, systemrelevant och avgörande. Staten ställer ut lånegarantier. Bankerna lånar ut. Alla processer är korrekta, samvetena gröna. Garantierna är löftet. Lånen är de verkliga pengarna.

5 Värdeskapande – allt blir samhällsvärde

Du räknar inte för att beskriva verkligheten. Du räknar för att beskriva en framtid som är svår att säga nej till.

5.2 Jobb – insatsvaran

Det spelar mindre roll vilka jobben är. Det viktiga är att de går att räkna – eller åtminstone uppskatta. Som alltid delas de upp i tre kategorier:

- **Direkta jobb** – det som faktiskt händer
- **Indirekta jobb** – effekter i leverantörsled
- **Visionära jobb** – multiplikatorns fantasi

Visionära jobb är jobb som ännu inte finns, men som kan uppstå. Ingen vet hur. Ingen vet hur många. Och det är hela poängen.

Vi gör inga analyser av hur alla jobb skapas. Vi använder oss av multiplikatorer – lämpliga tal som vi multiplicerar de direkta jobben med. Pi är särskilt bra. Det ser vetenskapligt ut.

Räkneexempel

Ditt projekt skapar 500 direkta jobb.

Välj exempelvis 3,14 som multiplikator.

$500 \times 3,14 = 1\,570$ indirekta och visionära jobb.

Projektet antas således bidra med **2 070 jobb**.

Kommentar: Ange ingen tid. Ange ingen metod. Ordet *”antas”* säger allt.

Kapitel

12 Politikerna – Ingen väg tillbaka

”I politiken är det som är viktigt inte vad som är sant, utan vad som uppfattas som sant.”
– Henry Kissinger

Politikerna är inte dina chefer. De är din mänskliga sköld. I denna fas väver du samman ditt projekts öde med deras karriärer så hårt att en konkurs för dig blir en avgång för dem.

12.1 Ett första spadtag

Politiker drivs av två begär: att klippa band och ta första spadtag. Ge dem det. Men förväxla aldrig ett ”första spadtag” med en byggstart. Byggstart är en industriell process; spadtaget är en ceremoniell fälla. Spadtaget är inte ett firande. Det är ett kontrakt.

Visionärens tips: Så tar man spadtag

Spaden: Guldpläterad, aldrig använd.

Hjälmen: Vit plast. ”Jag bygger” – utan att förstöra frisyren.

Grupperingen: Du (Visionären).
Regeringsrepresentant (Pengarna).
Kommunalråd (Tillstånden).

Antal tag: Alltid tre. Ett för staten, ett för kapitalet, ett för ”framtiden”.

Jorden: Mjuk lättgrävd blomjord.