

Budskaber fra workshop 1 vedrørende aggregatorprodukter for husholdninger og SMV'er på Forum for fleksibilitet den 28. februar 2023

Smartcharging af elbiler

Ved Charlotte Blou Sand, CEO i True Energy

Budskaber:

- True Energy har en smartcharging funktion, som fungerer via deres app, hvor elbiler automatisk oplades pba elpriser og nettariffen. True Energy laver derudover frekvensregulering for Energinet, og er med til at balancere elnettet ved at starte og stoppe opladningen på baggrund af udviklingen i frekvensen. Forbrugeren kan få del i indtjeningen i form af en rabat på elregningen. De har arbejdet med nogle pilotprojekter, hvor de for DSO'erne har hjulpet med peak-load i særlige geografiske områder.
- Til sidst kom True Energy med nogle inputs til, hvad der er vigtigt for forbrugerne ift. aggregeringsprodukter, og hvad det vil være essentielt at tænke over ift. en sammenligningsportal.

Smart styring af varmepumper

Ved Henrik Lund Stærmose, direktør i Neogrid

Budskaber:

- Neogrid arbejder for, hvordan varmepumper kan blive en effektiv del af energisystemet og arbejder bl.a. med bygninger, kunstig intelligens og machine learning. Det er vigtigt at sikre komfort og effektiv drift for Neogrid. Flexibilitet til elsystemet er et ekstra aktiv. De agerer ved at trække data fra bygninger, arbejde med disse og manipulere og styre varmepumpen og energianlægget via de udtrukne data.
- De har arbejdet med dette i 10 år, og det er først nu at fleksibilitet er blevet relevant pga. høje prisstigninger. De arbejder med kunder, leverandører og netselskaber, og er klar til at samarbejde med branchen.

Diskussionssession omkring hvordan aggregatorprodukter kan blive attraktive for mindre forbrugere

Faciliteret af Martin Salamon, chefkonsulent i Energistyrelsen

Budskaber:

Energistyrelsen

Carsten Niebuhrs Gade 43
1577 København V

T: +45 3392 6700
E: ens@ens.dk

www.ens.dk



- Produkterne skal være let tilgængelige og transparente. De skal agere automatiseret og samtidig ikke være for indgribende. Der skal også være en vis pålidelighed og tillid omkring dem.
- Gevinsten, hhv. CO2-besparelsen eller den monetære gevinst, skal være synlig for forbrugerne, og incitamenterne skal være adfærdsregulerende. Samtidig skal der sikres god kommunikation til forbrugerne.
- Øget konkurrence i markedet for aggregatorprodukter kan udvikle bedre produkter og priser.

Erfaringer med elpris.dk

Ved Jon Trap Jepsen, kontorchef ved Forsyningstilsynet

Budskaber:

- Priser, vilkår og rabatter på elpris.dk skal give forbrugerne viden til at vurdere, om de skal skifte elleverandør. Forsyningstilsynets hjemmeside elpris.dk giver prisestimer på baggrund af de geografiske og forbrugsmæssige oplysninger, som forbrugerne taster ind.
- Det er nogle andre krav, der sættes i dag end i 2016, da elpris.dk oprindeligt blev udviklet. Vi har mere oplysende og vidende forbrugere i dag, og behovet for at vide mere forventes ikke at blive mindre i de kommende år.
- Det er vigtigt, at en sammenligningsportal er til gavn for forbrugerne og giver flere svar end spørgsmål. Portalen afspejler bl.a. de data, der kommer ind. En varierende elpris kan skabe noget usikkerhed, og desuden er der et mismatch mellem nuværende ledige produkter på markedet og forbrugernes behov.

Diskussionssession omkring hvordan man skaber mere transparens f.eks. gennem en sammenligningsportal

Martin Salamon, chefkonsulent i Energistyrelsen

Budskaber:

- Der var opbakning til at lave et informationssite eller positivliste, hvor leverandører af fleksibilitet kan beskrive, hvad de kan levere, så interesserede forbrugere kan henvende sig hos dem i modsætning til at starte en helt ny sammenligningsportal op.
- Aggregatorprodukter er et mere komplekst produkt end et elprodukt, bl.a. fordi der findes mange forskellige former for fleksibilitetsydelse. Derfor er gennemsigtighed afgørende. Aggregatorprodukter kan ikke nødvendigvis standardiseres. Desuden kan det være svært for aggregatoren at kende sit outcome af en ydelse, idet det er et meget ungt marked.
- Nødvendigt at spørge sig selv om, hvad portalen skal løse, og hvilke krav der skal sættes til produkter i fremtiden og på portalen.

- Det kunne være interessant at kigge på, hvilken værdi produkterne skal give. Trading vil ikke fortælle, hvad de får ud af det på mFRR-markedet.
- Elhandlerne skal være dem, der leverer fleksibilitet.