

Vad önskar elkunden för att hyra ut sin varmvattenberedare eller värmepump till energibolaget?

Har du någonsin hyrt ut ett rum till någon som varit i behov av en sovplats, eller en bil till någon som varit i behov av ett transportmedel? Det kanske du har, men har du någonsin hyrt ut din varmvattenberedare eller värmepump till ett elbolag som varit i behov att balansera elsystemet i området där du bor? Den senare frågan kan komma att bli allt vanligare att ställa inom en snar framtid, när nya elsystem utvecklas och hushållskunderna ska integreras.



Just nu bygger E.ON Elnät AB ett mikro-el nät i byn Simris i östra Skåne, bestående av en vindturbin och en stor solcellspark som ska försörja hela byn med elektricitet. Problemet med mikro-el nätet är att vinden inte alltid blåser och att solen inte alltid skiner, och vid tillfällena finns det ingen elektricitet som invånarna kan använda för att exempelvis koka kaffe eller titta på TV. För att tillgodose byn med el vid alla tillfällen vill E.ON testa att hyra och använda invånarnas varmvattenberedare och värmepumpar för att ha möjligheten att stänga av och sätta på dem vid under- och överskott av el i mikro-nätet. Genom att göra detta kan systemet balanseras, elkonsumenterna kan möta produktionen, och invånarna kan koka kaffe när de vill vetande att energin är helt förnyelsebar.

Hur kan då ett sådant hyresavtal se ut och hur mycket anser Simris-bornas det vara värt? Detta är inte helt enkla frågor, men enligt vår kundundersökning visade det sig att det skulle räcka med vetenskapen om bidragande till ett bättre klimat för de flesta, medan andra såklart vill tjäna lite extra pengar till hushållskassan. En sak är säker, och det är att hushållen inte vill att det ska kosta något att hyra ut sina ägodelar, vilket inte är konstigt eftersom man inte bör betala för något man själv hyr ut. Avtalet borde dessutom vara enkelt att förstå

eftersom elsystem är komplexa ting, och integration i det är något nytt för kunden. Därför rekommenderas i vår studie en fast ersättning, en summa som kunden kan få ta del av månadsvis eller årligen, för sin uthyrningstjänst. Precis som ett leasingavtal för en bil där alla kostnader för bilen inkluderas i ett fast avtal.

För att undersöka hur mycket uthyrningen är värd för elsystemet, gjorde vi några simuleringar över hur elen skulle kunna användas i Simris. Våra simuleringar av elnätet visade tyvärr att det knappt gjorde någon skillnad med eller utan kundernas varmvattenberedare eller värmepumpar. Energibolagens tro på att hyra och kunna styra kundens ägodelar som drivs av el är ändå hög eftersom det finns en stor potential i Sverige och många kunder att hyra av. Vi hoppas att projektet i Simris kan, med en enkel fast ersättning för uthyrning, locka så många kunder som möjligt att delta med sina hushåll för att balansera elen i området. Effekten av kundintegration kan då undersökas vidare för utveckling av framtidens elsystem.

Av: Jesper Ingelson-Wendell & Anna Rydberg
Juni 2017