

Screen.io

Mitä toimijarooleja edustamallasi taholla on?

- 3 Sähkönkuluttaja
- 1 Sähkön pientuottaja
- 3 Laitevalmistaja
- 1 Jälleenmyyjä
- 1 Asentaja
- 4 Operaattori/subaggregaattori/ohjauspalveluntarjoaja
- 5 Aggregaattori
- 1 Sähkönmyyjä
- 1 Tasevastaava
- 1 Jakeluverkkoyhtiö
- 2 Tutkimuslaitos
- 3 Suunnittelija/konsultti
- 3 Julkinen/yleishyödyllinen taho
- 2 Muu

Yleiset kommentit & vapaa sana

10:26 » hyvä sessio! hienoa kuulla ajatuksia monelta, jotka pohjiltaan vievät uuteen suuntaan!

10:14 » Kulutusjoustossa ja etenkin puhuttaessa pörssisähköstä on ehkä erotettava sähkölämmitteisissä omakotitaloissa asuvat kuluttajast ja toisaalta kerrostaloasukkaat. Jälkimmäisellä on joustoon aika pienet mahdollisuudet. Energian käyttöä voi vähentää, mutta kulutuksen siirtäminen on vaikeampaa.

09:26 » Olen julkaissut Arska-ohjelmiston, jolla voi ohjata joustavia kuormia edullisella laitteistolla hinnan, energiasääennusteen ja oman reaaliaikaisen kulutuksen mukaan, jolloin järjestelmä voi optimoida myös oman aurinkotuotannon käyttöä. Ohjelmistoa on kehitetty myös Sitran Energiankäyttö haltuun datan avulla -ohjelmassa. / Olli Rinne, Netgalleria Oy

Teams Samuli Honkapuro: Jakeluverkkoyhtiön ja myyjän rooli: jakeluverkkoyhtiöllä tekninen pääsy asiakkaalle ja samalla ajetaan itsenäisiä aggregaattoreita, jotka vievät myyjän osuutta □ Mikä on myyjän rooli? Sähkönmyyjä on energian välittäjä, mutta jos jatkossa joustopalvelut menevät aggregaattorin kautta, niin voisiko energian välittäjä olla jakeluverkkoyhtiö ja kilpailu tapahtuisi lähinnä joustomarkkinalla ja tukkumarkkinalla. Vähittäismarkkinan kilpailu energian välittäjästä aika pieni osa tätä, niin se helpottaisi loppuasiakkaalle ymmärrettävyyttä ja ratkaisut tulisi käyttöön helpommin.

Mitkä ovat sääntelyn kannalta tärkeimpiä kehityskohteita kulutusjoustopoistamiseksi?

09:51 » On nähtävissä, että arvoketju nykyisellään tukee nykyisen kaltaista toimintaa ja roolit myös siilouttavat kehitystä oman liiketoiminnan puitteissa. Avainkommentti oli "kenen intresseissä kulutusjousto on ?" Kuluttajien osallistuminen vaatii osapuolten tunnistamista ja positiivista panos-tuotos suhdetta kaikille, kun arvoketjua muutetaan.

09:45 » Kiinteistöön rajapintastandardi (vrt. vanha SLY-kytkentä), jolla voidaan lisätä/vaihtaa ohjausjärjestelmä ilman sähköasentajan käyntiä. Standardin pitäisi tukea niin paikallista

ohjausjärjestelmää kuin mahdollista jakeluverkon mittarin kautta tulevaa ohjausta tai muuta pilvipalvelua.

09:42 » Kyllähän sääntely mahdollistaa paljon. Kannustavaa sääntelyä voisi tosiaan olla enemmän. Tekniset vaatimukset Fingridin markkinoilla rajoittavat jossain määrin esim kuluttajien osallistumista, jos niistä markkinoista tuottovirtaa joustossa haluaisi hyödyntää. Jotta saisi tuottoa riittävästi, vaaditaan monia tulonlähteitä joustosta

Teams samuli: Sääntelyssä voisi olla selkeät määräykset sille (erityisesti rakennuspuoli), että ohjattavuutta pitää olla. Sääntelyllä luodaan tekninen alusta (ohjattavuus, datainfrastruktuuri), jonka päälle voidaan luoda palveluita.

Teams pertti: Regulaatiomallin pitäisi olla sellainen, että kannustaisi myös jakeluverkkoyhtiötä jouston hyödyntämiseen. Keiden sähkömarkkinaosapuolten intresseissä on kysyntäjoustopuolteen edistäminen? Asiakkaan ja kantaverkkoyhtiön etu selvä, mutta onko sähkömarkkinaosapuolilla intressejä kysyntäjoustopuolteen edistämiseen nykyisessä markkinamallissa? Myyjän riskienhallinnassa potentiaali joustolle (tase, spotmarkkinatarjoukset, johdannaismarkkinat) □ millä luodaan insentiivi myyjälle edistää kysyntäjoustopuolteen?

Minkä näet suurimpana esteenä kulutusjoustopalveluiden yleistymiselle omasta näkökulmastasi?

10:05 » Sähkämittareilla saa kattavuutta joustopalveluun ja isoja, mutta ohjaus on karkeaa ja ohjauksia saa paljon rajallisemmin (lämmityskuormien rajoitteet)

10:02 » Asennuksien hinta ja siten takaisinmaksuajat. Myös eri tarpeiden priorisointi asettaa haasteita, esimerkiksi aurinkosähköjärjestelmien osalta kuluttajan vs. sähköverkon etu.

10:02 » Vaihtelevuus laitekannassa ja kommunikointitavoissa, todentamisen haasteet. Miten ohjaukset saa kustannustehokkaasti toteutettua+1

10:01 » kuluttajan rajapinta markkinoille on sähkösopimus. siirtyminen spot sopimukseen on suuri, samoin vaadittavat investoinnit automaatioon. koettu riski on usein liian suuri mahdolliseen tuottoon nähden.

09:59 » Kiinteistöstandardien puute

10:28 » Sähkönmyyntiyhtiöiden brändi on huono. Ja koko toimialankin brändi on huono, eikä sitä ainakaan "vihreä tuulienergia" yhtään paranna. Luottamus puuttuu... sen rakentaminen on pitkä tie.

10:07 » Palvelusta on haastavaa saada helposti hinnoiteltava (joka paikkaan helposti asennettava) kuluttajille helposti ymmärrettävä ja ainakin yksittäisinä kappaleina myytynä kaikille osapuolille taloudellisesti kannattava.

Teams Kalevi Härkönen: omistajaohjaus Helsingin palvelukiinteistöihin (koulut, kirjastot yms): 1. joustoa ei oikein voi ostaa mistään – ei ole joustopalvelua, jota olisi helppo käyttää ja jolle olisi helppo myydä joustoa. 2. hankintalaki: miten julkinen toimija voi tehdä ja kilpailuttaa tällaisia sopimuksia. 3. Rakennuskanta heterogeeninen □ miten voidaan saada näistä yhtenäinen kokonaisuus, jonka joustoa voidaan myydä (kaikkein sopiva palvelu/järjestelmä)

Teams Olli Rinne: Kotitalouksilla: miten saadaan mahdollisimman edullisesti toteutettua ohjaus? Pitäisi olla standardi, että sähköasentajaa ei tarvitsisi kaikkiin muutoksiin. Ohjaus tulisi saada keskitetyksi järjestettyä.

Teams Tapio Tuomi: Keskitetty vai hajautettu ohjaus? 1. Keskitetyn ohjauksen haasteena älymittarit: niitä on erilaisia ja mittarin kautta ohjaamista on rajoitettu (ei taida olla tällä hetkellä mahdollista), 2 Kuluttajilla monenlaisia ratkaisut – mitkä kaikki ovat kuormia, jotka voisivat joustaa 3 Miten todentaa jousto

Teams Jaakko (moegreen): Ensin luodaan insentiivit ja tekniset ratkaisut seuraa perässä. Jos luodaan ensin insentiivi, kuluttaja itse oppii ja ymmärtää. Esimerkiksi reaaliaikainen käsitys omasta kulutuksesta (pieni tekninen investointi) luo kannustetta osallistua kysyntäjoustoon.

Mitkä ovat tärkeimpiä ratkaisuja esiin nousseiden haasteiden ratkaisemiseksi?

- 10:17 » Teknisiä ratkaisuja on olemassa. Jos jäädään joihin standardiratkaisuja kehittämään tai odottamaan, pitkään kestää. Kannusteita (taloudellisia ja muita) tarvitaan vielä hiukan enemmän), jotta liiketoiminta lähtisi liikkeelle
- 10:26 » Ehkä yleisesti ymmärretään, että sähkönkulutus on kaikkien verkkoon kytkettyjen kuormien summa, mutta ollaanko riittävän tietoisia oman kulutuskäyttäytymisen merkityksestä. Vastuullisuus on niin vahvasti pinnalla nyt kaikessa markkinoinnissa, että ehkä kuluttaja voisi haastaa myös tässä vastuullisuuteen. Vai olisiko vastuu kuitenkin esim. verkkoyhtiöillä?
- 10:25 » Tulevaisuuden ratkaisuissa pystytään käyttämään tekoälyä ja avointa dataa, ohjeistamaan kuluttajia sähkönkulutuksen kanssa.
- 10:24 » Sähkönmyyntiyhtiöiden pitää pystyä olemaan uskottavampia olemukseltaan, eli tuote pitää olla selkeä ostajalle ja motivoiva jouston suhteen. Nyt yleinen näkemys kaikesta sähköön liittyvästä on suuri epäluulo ja -luottamus.
- 10:15 » Yleisen ymmärryksen kasvattaminen sähkömarkkinan toiminnasta. Yksittäisen kuluttajan osallistumisen merkityksen esille nostaminen. Tiedottaminen, valistaminen yms. voisi auttaa.
- 10:12 » Samaa mieltä Jaakon kanssa, vuosikautia jo puhuttu kuluttajille kuinka kysyntäjousto on tulossa, mutta toimintamallit puuttuvat. Asiakkaan on vaikea luottaa lupauksiin ja ostaa "pre-order" -tuote. Kun markkinat ovat olemassa ja toiminnassa, palveluita kyllä syntyy, tekniset ratkaisut ovat kuitenkin verrattain simppeljä.

Teams Jaakko: kuluttajia on pidetty pitkään pimennossa siitä, että miten sähkömarkkinat toimivat. Tarvitaan faktapohjaista tiedonantoa kuluttajille. Yhdenmukainen viestintä kaikille.

Teams Samuli Honkapuro: Kuluttajat heterogeeninen joukko – palvelusta pitää tehdä sellaisia, että ne sopivat eri tyylisille ihmisille □ aktiivisia palveluita joustosta innostuneille ja mahdollisimman helppoja palveluita toisille. Pitäisi yleisesti ymmärrystä sähkömarkkinoiden toimintaperiaatteesta.

Teams Tapio Tuomi: Vaikeampaa myydä kysyntäjoustopalvelua, kun palvelua, jolla voi säästää sähkön kustannuksissa. Termi tuntematon monille tai vaikeasti ymmärrettävissä.

Mitä käytännön toimenpiteitä tulisi tehdä, jotta ratkaisuja edistetään?

- 10:24 » Tekniikka ei ole este, mutta helpot palvelumallit puuttuvat.
- 10:23 » "Energy as a service" palvelut sähkönkäyttäjille, esim. tarjotaan loppukäyttäjille olosuhdepalveluita sisältäen energianhallinnan,
- 10:22 » Jos mittarionhjausta halutaan, lisää painetta verkkoyhtiöille ohjausten toteuttamiseen
- 10:22 » Nyt(kin) on jo palveluja, joita pioneerit (muuten vaan innokkaat) käyttävät. Niistä tiedottaminen madaltaa kynnystä hankkia ja lisää kiinnostusta niihin
- 10:21 » Lisää pilotteja ja niille näkyvyyttä.

Teams Tapio Tuomi: Eri tason kulutusjoustopalveluita ja teknisiä ratkaisuja on olemassa jo □ kaivetaan esiin kokemuksia näistä palveluista ja niiden hyödyistä

Teams Jaakko: sähkönmyyjät epäkiitollisessa asemassa □ he tarvitsevat apua joustopalveluiden kehittämisessä

Teams Olli Rinne: Sähkönsopimuksien aikaskaala haasteena, pitäisi pystyä erottamaan sopimukset (jousto ja sähkön myynti) – 2-max3 vuoden sähkönsopimus vs 10 vuoden joustava laite (lämpöpumppu tms)

Teams chat

[10.15] Tapio Tuomi

Huom! Kuluttaja pitää näkeä laajemmin kuin omakotitalous. Asoy:t, maatilat, yritykset, julkiset toimijat. Niillä kaikilla vain hieman eri kokoluokka ja tarpeet ja mahdollisuudet

[10.16] AH (Vieras)

Voisikohan tilanne kehittyä, jos sähkö olisikin oheistuote entistä moninaisemmin kuin nyt?

[10.18] Härkönen Kalevi

Moni kuluttaja ajattelee kysyntäjoustop tarkoittavan samaa asiaa kuin sähkön säännöstely. Aktiivisempaa tiedottamista varmaankin tarvitaan.

[10.25] Samuli Honkapuro

Ennen energiakriisiä sylkykuppina olivat verkkoyhtiöt, nyt tämä rooli on siirtynyt sähkönmyyjille

[10.31] Olli Rinne (Vieras)

Kiitos!

[10.31] Mäkilä Tero

Kiitos hyvin mielenkiintoisesta keskusteluista.

[10.31] Samuli Honkapuro

Suuret kiitokset tilaisuuden järjestäjille! Erinomaista keskustelua