

Temadag med gode råd om livet på det frie el-marked

Elhandel på markedsvilkår er allerede hverdag for en del af de decentrale kraftvarmeværker. En temadag satte blandt andet fokus på den gode kontrakt.



TEMADAG

Af journalist Flemming Rasmussen, Dansk Fjernvarme

Hotel Scandic i Kolding var godt besøgt, da Dansk Fjernvarme i slutningen af november havde inviteret til temadag om det nye, frie elmarked.

Som bekendt afhænger det af værkerens størrelse, hvornår de enten kan eller skal forlade treleds-tariffen, men på mødetidspunktet var der kun cirka én måneds frist for de større værker, idet de skulle skifte til det nye system inden 1. januar 2005. Derfor fokuserede dagens program meget naturligt på mulige hjælpeværktøjer og gode råd til de kontrakter, værkerne skal lave med el-handlerne.

Dagens første indlægsholder startede dog snakken om det frie elmarked et andet sted. Peter Jørgensen, Systemchef hos Eltra, fortalte således om systemansvarets rolle i markedet samt status for det såkaldte PUDDEL-projekt, der havde til formål, at hjælpe de decentrale værker med overgangen til de nye vilkår.

Modeller til selvhjælp

Efter Peter Jørgensen overtog Kurt Risager fra Dansk Fjernvarme mikrofonen for at fortælle om et par modeller, der kan hjælpe med at vurdere forskellige forhold i forbindelse med det frie elmarked.

Der blev omtalt tre regneark: Et til beregning af grundbeløbet, et til beregning af den marginale elproduktionspris og et til at vurdere, om det vil være en fordel at »gå på det frie elmarked«.

Det er vigtigt, at man kender den marginale elproduktionspris. For de værker, der er omfattet af CO₂-kvoteloven, dvs. anlæg med en indfyret effekt på mindst 20 MW, skal prisen for CO₂-kvoter indregnes. Det er der taget højde for i regnearket.

En mulig måde at undersøge, om der er fordele ved at overgå til at sælge strøm på markedsvilkår, er at undersøge, hvordan indtægtsforholdene havde været, hvis man havde solgt strømmen på det frie marked i 2003, selv om man havde produceret, som man rent faktisk gjorde efter 3-ledstariffen, dvs. uden at optimere produktionen i forhold til priserne på Nord Pool. Eksempelvis vil en sådan undersøgelse vise, at der også blev produceret strøm i perioder, hvor markedsprisen var 0,00 kr./MWh, og hvor værket derfor ikke havde fået betaling for produktionen.

De tre regneark kan rekvireres ved henvendelse til Dansk Fjernvarmes sekretariat, og flere af indlægsholderens præsentationer kan desuden hentes via Dansk Fjernvarmes hjemmeside.

Elhandlerens rolle

Inden pausen orienterede Knud Pedersen fra Energistyrelsen om både status for og indholdet af de nye bekendtgørelser om decentral produktion. Central er "Lov nr. 495 af 9. juni 2004", der omhandler mange facetter af elhandlen på det frie marked. Det er blandt andet denne lov, der sætter tidsfristerne for overgan-

gen til markedsvilkår samt reglerne for støtte og grundbeløb.

De produktionsbalanceansvarlige, kaldet PBA'ere eller elhandlere, blev tidligere på dagen spøgefuldt omtalt af Eltras Peter Jørgensen som "dem, med de brede fælge". Så da Michael Mikkelsen fra firmaet Scan Energi gik på talerstolen, indledte han med at konstatere, at han nu ikke mente, der kunne sidde synderligt brede dæk på hans Polo.

Under alle omstændigheder handlede hans indlæg om elhandlerens rolle i det nye system. En rolle, hvor opgaven lidt firkantet fortalt er at sørge for det praktiske arbejde med at være på det frie elmarked samtidig med, at PBA'erne også gerne skal være i besiddelse af den ekspertviden, der gør, at værkerne kommer ud af energihandlen på den mest effektive og positive måde - det kan for eksempel være i kraft af deres evne til at lave prognoser for spotpriserne.

Overvej kontraktens længde

Kim Selch fra Billund Varmeværk og Thomas Bech Pedersen fra Energi Danmark-Disam rundede dagen af med at se nærmere på de kontrakter, der for de decentrale kraftvarmeværker bliver grundlaget for samarbejdet med PBA'erne.

Førstnævnte lagde ud med at konkludere, at det sådan set var simpelt, hvilke behov, ønsker og krav en decentral producent måtte have til kontrakten med sin PBA.

- Vi ønsker at få en let og overskuelig kontrakt, som sikrer os præcis de ydelser, vi efterspørger - hverken mere eller mindre - og så vil vi gerne have det hele så godt som gratis, fastslog Kim Selch på ægte jysk maner.

Han konstaterede dog også, at hans oplevelse af udsigten til det frie marked var, at han reelt ikke vidste nøjagtigt, hvad der ventede. Hvordan det egentlig ville blive. Og hans fornemmelse var, at dette uklare billede af fremtiden sikkert også var at finde blandt folk på andre værker.

Fra Billunds side bliver taktikken af samme grund at starte så beskedent som muligt - også selvom det måtte koste lidt kroner til optimering. Og så bemærkede han, at der ikke er grund til at binde sig til lange kontrakter med lange opsigelsesvarsler.

Kontrakter af enhver størrelse

På baggrund af erfaringerne fra Billund konstaterede Kim Selch, at kontrakter fås i alle størrelser og former lige fra handyman-modellen, som han kaldte den, til den store forkromede udgave, hvor PBA'en stort set overtager nøglerne til værket. Forskellen i kroner og ører er da også til at få øje på: Omkring 2 kr. per solgt MWh for den billigste og 5 kr. for luksusudgaven.

- Det er selvfølgelig vigtigt, at I får den billigst mulige kontrakt, men det er vigtigere, at I indgår en kontrakt med en PBA, der kan sikre, at I får solgt jeres strøm optimalt, rådede Kim Selch tilhørerne i salen.

Han opfordrede i den sammenhæng til, at værkerne i forbindelse med kontraktforhandlinger bør forlange at få en statistik, der viser, hvor god den pågældende PBA er til at forudsige el-prisen. Og specielt med fokus på, hvor god han er til at forudsige priserne omkring værkets marginale elproduktionspris.

- Omkring jeres marginalpris skal træfsikkerheden være mindst 95 % og gerne højere. Ellers kan de penge, I eventuelt sparede på kontrakten, lynhurtigt være væk igen. Prisen for en kontrakt vil typisk ligge på under



Konkrete og praktiske råd til kontrakten med den produktionsbalanceansvarlige var i fokus, da Hotel Scandic i Kolding dannede ramme om en temadag om det frie elmarked.

2 % af jeres fremtidige el-indtægt på spotmarkedet, forklarede han.

Gennemtænkte kontrakter

En rød tråd i de gode råd fra både Kim Selch og Thomas Bech Pedersen er at forsøge at gennemtænke alle forhold og få det med i kontrakterne. Man kan godt tillade sig at stille klare krav til sin PBA.

- Blandt andet kan man jo stille krav om, at driftstab erstattes af PBA'en, hvis de "fumler i det" og eksempelvis ikke bruger seneste produktionsplan, mente Thomas Bech Pedersen fra Energi Danmark-Disam A/S.

Et andet råd var, at man også tænkte over mere banale, praktiske ting,

såsom et potentielt telefonnedbrud. Det er således en god idé at sikre sig, at man kan køre i et par dage - uden at kunne komme i kontakt med sin PBA.

Et andet eksempel er, at PBA'en i tilfælde af udfald skal sende en ny effektplan til systemansvaret - men kan PBA'en nu også det midt om natten? Og hvordan skal det gøres i praksis? Den slags er værd at skabe klarhed over i kontrakten. Det gælder også spørgsmålet om betaling af ubalancer, hvor der ifølge Kim Selch ofte bruges en vag og uklar formulering om at "dele i porten".

fr@danskfjernvarme.dk

ENERGIMARKED DK A.M.B.A.

ENERGIMARKED DK A.M.B.A.

Den 15/12 var der stiftende generalforsamling i det nye fælles energihandelsselskab, Energimarked DK A.m.b.a.

Ved generalforsamlingen tegnede 12 værker andele, og de repræsenterer samlet set 51,7 MW installeret el-effekt. Selskabet har stadig åbent for flere interesserede.

De valgte bestyrelsesmedlemmer konstituerede sig således:

- Formand Per Kristensen, Brædstrup Fjernvarme A.m.b.a.
- Næstformand Niels Peder Nielsen, Vildbjerg Varmeværk A.m.b.a.
- Erik Lund, Nr. Snede Varmeværk a.m.b.a.
- Preben Andersen, Sønderholm Kraftvarmeværk
- Ib Melsen, Videbæk Energiforsyning