

Psykologin kring efterfrågefleksibilitet

Beteenden, barriärerna och lösningarna för ökad efterfrågefleksibilitet bland Sveriges småhusägare

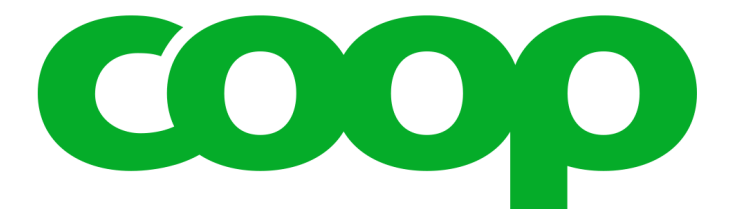
Forskningswebbinarie BeSmå-nätverket

2024-03-27

Niklas Laninge, Nordic Behaviour Group

Nordic Behaviour Group

Tillämpar beteendevetenskaplig metodik för att skapa hållbar förändring.



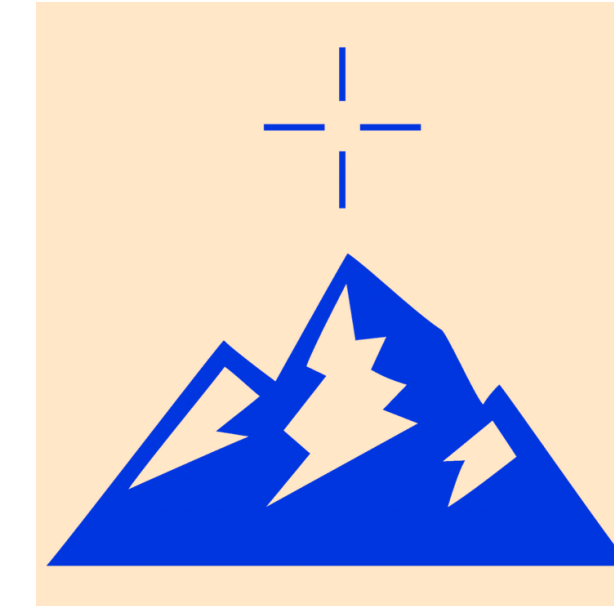
HELSINGBORG



Projektets parter

Projektet är ett samverkansprojekt mellan Skellefteå Kraft, Karlstad Universitet, Studio Berget och Nordic Behaviour Group.

Projektet har finansierats av Energimyndigheten, som en del av utlysningen "Design för energieffektiv vardag".



Nordic | Behaviour | Group[®]



Storskalig beteendeförändring
i tre steg

 Förstå vilket beteende som spelar
störst roll

 Förstå vilka vad hindrar målgruppen

 Utvärdera vad som främjar önskat
beteende

Småhusägaren – projektets målgrupp

Över hälften av Sveriges befolkning bor i småhus*.

Dessa hushåll står för en stor del av Sveriges befolknings elanvändning.

En användning som huvudsak sker genom uppvärmning av hemmen, varmvatten och i allt större grad laddning av elbilar.

*Fristående villor, radhus, kedjehus och parhus räknas alla som småhus.



Efterfrågefleksibilitet som beteenden

Schemaläggning

- Använda timer på vitvaror
- Ställa in temperatur- och tidsscheman för uppvärmning av varmvatten
- Ställa in temperatur- och tidsscheman för uppvärmning av hem

Installation av styrtjänster

- Installera styrtjänst/smart styrning för elbilsladdning, eluppvärmning, hembatteri-användning, värmepump, uppvärmning i fritidshus och registrera smarta enheter mot aggregatorer.



Infrastrukturella uppgraderingar

- Installera värmepump
- Installera styrutrustning för eluppvärmning
- Installera ackumulatorer för värme (Uppgradera sina värmesystem)
- Installera solceller
- Installera hembatteri

Få stöd och byta avtal

- Använda elpriskollen
- Jämföra elavtal
- Byta elavtal till timprisavtal
- Samtala med energirådgivningen

Förbrukningsbeteenden

- Flytta tvätt och disk till då elpriset är lågt/off-peak
- Flytta varmvattenförbrukning, dusch/bad till då elpriset är lågt/off-peak
- Ladda elbilen
- Värma upp hemmet

Laststyrning – en central
beteendeförändring

Elbil och uppvärmning är en stor andel
av husets elanvändning.

Krävs endast att beteendet genomförs
en eller ett fåtal gånger.

Fler smartare prylar, mer relevant.

” [...] uppskattas den årliga nyttan till 1 390 miljoner när alla hushållskunder i småhus tillåter laststyrning av sin uppvärmning utan komfortminskning.”

- Energimarknadsinspektionen
R2016:15

1 390 miljoner SEK per år

Vilka är barriärerna för ökad
efterfrågefleksibilitet?

25



25 småhusägare mellan 30 och 80 år
intervjuades. 14 män och 11 kvinnor.

2544




Enkäten genererade 2544 svar.

**”Jag flyttar slaviskt
all min elkonsumtion
till timmar där elen
är som billigast.”**

**”Jag fattar inte vad
efterfrågefleksibilitet är..”**





”Det är en krånglig historia...”

”Kommer troligen strunta i att schemalägga när jag laddar i framtiden om jag inte ser att det ger pengar tillbaka i plånboken.”

”Är man hungrig när elen är som dyrast så finns ofta rester i kylan att värma snabbt i micron.”

De fyra viktigaste barriärerna

Avsaknad av praktiskt stöd – hur styr jag om mina laster?

Medvetenhetsbrist – jag visste inte att jag borde göra det!

Ekonomi som den främsta drivkraften – laststyr när det lönar sig (timpris, elområde och hårdvara)

Oro, stress och idén om kontrollförlust – tänk om det inte funkar?

”Har inte den teknik som krävs för att flytta elanvändningen med automatik.”

66%

.....
66 % av husägarna kände inte till någon tjänst eller produkt som kan hjälpa till med schemaläggning av uppvärmning .



”Det behövs att jag tjänade pengar på det.”



”Det finns också risker med att nyttja tiden på natten då ingen är vaken.”

Lösningar som kan adressera hindren

Med hjälp av en psykologisk förståelse för småhusägarens situation och upplevda hinder kring att styra om sin elanvändning skapades fyra lösningar.

Kriskommunikation inför efterfrågetoppar

Vem kan implementera lösningen?

Energibolag genom sin direktkommunikation till kunderna, Svenska kraftnät, Energimyndigheten, MSB, organisationer ur civilsamhället.

Problem som adresseras:

- Medvetandebrist
- Oro, stress och kontrollförlust
- Ekonomin som den viktigaste drivkraften



Extrem kyla slår just nu till i stora delar av Sverige, med risk för oväntade elavbrott. Hjälp till genom att stänga av eller ställa ned oviktig elanvändning från och med nu till och med kl 21 ikväll.

/MSB

Elpriskollen 2.0

En uppgraderad version av Elpriskollen där småhusägarens vanor och elanvändning integreras.

Vem kan implementera lösningen?

Energimarknadsinspektionen,
Energimyndigheten,
Energibolag, kommuner, miljöorganisationer,
Hemnet och Booli, banker (?).


Problem som adresseras:

- Ekonomin som den viktigaste drivkraften
- Avsaknad av stöd för smart styrning
- Medvetandebrist
- Oro, stress och kontrollförlust

Elpriskollen 2.0 Privatperson Företag

Hitta ett elavtal som passar dig!

På Elpriskollen kan du jämföra och välja det elbolag och avtal som passar dig bäst. Genom att svara på ett par enkla frågor kan vi hjälpa dig att hitta ett elavtal som passar just dina behov och önskemål.



- 1 Levnadsvanor →
- 2 Postnummer
- 3 Framtidsscenarior

Vilket värmesystem har du? *Fri text*

Har ni elbil? Ja Nej

Brukar ni vara hemma på dagarna? Ja Nej

Planerar du att bo mer än 5 år i din nuvarande bostad? Ja Nej

Hur många är ni i hushållet? *Fri text*

En kommunikationsinsats för att stödja husägare till bättre beslut

Riktade kommunikativa insatser mot de vanligaste kunskapsbristerna kan bidra till en ökad efterfrågefleksibilitet.

Vem kan implementera lösningen?

Energibolag, Energimyndigheten, kommunala energirådgivare.

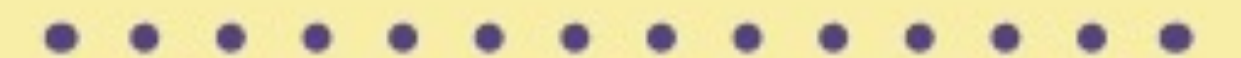
66 % av småhusägare känner inte till tjänster eller produkter för schemaläggning av uppvärmningen.

Problem som adresseras:

- Ekonomin som den viktigaste drivkraften
- Medvetandebrist
- Oro, stress och kontrollförlust



66%



66 % av husägarna kände inte till någon tjänst eller produkt som kan hjälpa till med schemaläggning av uppvärmning .

Paketerbudanden är en genväg mot nya vanor

Vem kan implementera lösningen?

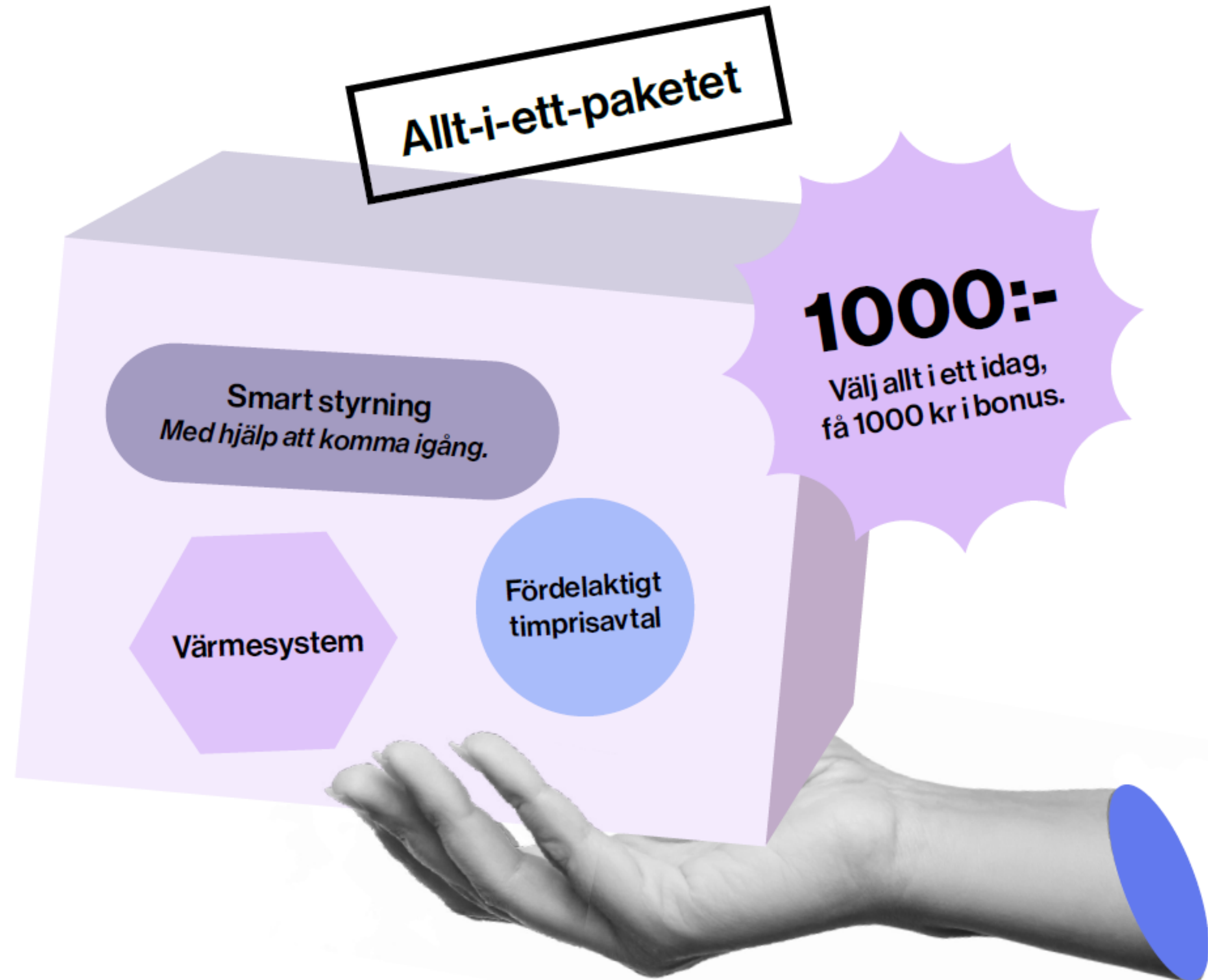
Energibolag, elbilsförsäljare,
återförsäljare av uppvärmningssystem,
solcellsanläggningar och installatörer.

I Sverige sker det varje år ca 750 000 tillfällen då småhusägaren med fördel kan presenteras med ett paketerbudande.

Tillfällena omfattar
omförhandlingar av elavtal, köp av elbil,
uppgraderingar eller byten av värmesystem och
installationer av solceller.

Problem som adresseras:

- Ekonomin som den viktigaste drivkraften
- Avsaknad av stöd för smart styrning
- Medvetandebrist
- Oro, stress och kontrollförlust



Tips för framtida beteendebaserat arbete

1. Identifiera de beteenden som har störst effekt på din utmaning
2. Gå i målgruppens skor – förstå vad som hindrar dem
3. Testa lösningar som designats för att ta bort de hinder målgruppen upplever



Ladda hem rapporten här!

Nordic | Behaviour | Group[®]

Tack!

Niklas Laninge & Erik Bohjort
Nordic Behaviour Group AB