RISSKOV TEKNIK & SOLAR

Batterilagring til dansk erhverv

Hvad et batteri reelt gør for din virksomhed — og hvad det ikke gør.

START HER

Hvad et BESS egentlig er

Et BESS — et batterilager (battery energy storage system) — er et batteri, der sidder bag din måler og beslutter, time for time, hvornår der skal lagres strøm, og hvornår den skal bruges. For en dansk virksomhed med solceller på taget betyder det: lagre middagssolen, du ellers ville sælge for næsten ingenting, og bruge den om aftenen, når strømmen er dyr. Eller lagre billig nattestrøm til den dyre spidslast. Eller holde effekt tilbage for at skære i den effekttarif, dit netselskab opkræver.

Batteriet er den nemme del — dumt jern. Det egentlige produkt er beslutningen om, hvad hver opladning skal bruges til. Det er dér, et batteri enten tjener sig hjem eller bare står som dyrt inventar.

KERNEIDÉEN

Et batteri har fire opgaver — og de er langtfra lige pålidelige

Et batteri tjener ikke penge på én måde. Det har op til fire opgaver — her rangeret efter, hvor meget du reelt kan regne med dem over en levetid på 15 år:

1 · Brug din egen sol

Lagre dagsoverskuddet, brug det om aftenen. Ladeomkostningen er nær nul. Den mest holdbare opgave — og den, vores produkt er bygget på.

HOLDBAR — dit gulv

2 · Skær i effekttariffen

Sænk effektbetalingen på din netregning ved at flade din spidsbelastning ud. Stabil og reguleret — men lille, og kun for større tilslutninger.

HOLDBAR — men lille

3 · Køb billigt, brug dyrt

Flyt energi fra billige timer til dyre. Halvdelen er et stabilt nettarif-spænd; halvdelen er et væddemål på spotprisen.

HALVT HOLDBAR

4 · Sælg fleksibilitet til nettet

Lej batteriets hurtige effekt ud til systemoperatøren. Det tal, ethvert salgsoplæg vifter med. Svingende, vigende og begrænset af et lille marked.

SVINGENDE — aldrig grundscenariet

Her er reglen, der beskytter dig: en solid business case skal kunne klare sig på opgave 1 til 3 alene — det holdbare gulv. Opgave 4 er en bonus. Lad aldrig fleksibilitetslinjen være grunden til, at regnestykket går op.

DERFOR ER DEN BILLIGE DEL IKKE POINTEN

Hjernen betyder mere end batteriet

Hver af de fire opgaver er en beslutning: lade nu eller vente, holde effekt tilbage til aftenens spidslast eller sælge den i eftermiddag, dække aftenen fra solen eller fra nettet. Den samme lagrede kilowatt-time kan kun gøre én af tingene — ikke alle tre. Noget skal vælge, time for time, hvordan et begrænset cyklusbudget skal bruges op imod morgendagens priser, din solprognose og dit forbrug.

Den styring — energistyringssystemet (EMS) — er dér, et batteri enten tjener sit afkast eller spilder det. To identiske batterier på to identiske tage kan tilbagebetale med års forskel, alene på hvor godt hjernen kører dem.

Det er dét, Epicore gør

Vores platform co-optimerer egetforbrug, effektudjævning og arbitrage på tværs af batteriets cyklusser — den forudser din sol og dit forbrug op imod den kendte day-ahead-priskurve og bruger hver cyklus dér, hvor den er mest værd den dag. Jernet lagrer energien. Intelligensen afgør, hvad den er værd.

DEN ÆRLIGE VERSION

Hvad du får, og hvad man skal være ærlig om

Hvad du får

- ✓ Lavere regninger, du faktisk kan stå inde for — bygget på besparelser, ikke på et væddemål om netindtægter.
- ✓ Du bruger langt mere af din egen sol i stedet for at sælge den for næsten ingenting.
- ✓ Du skærer i den spidsbelastning, der driver en stor del af en industriel netregning.
- ✓ Nødstrøm, hvis nettet falder ud — hvis du dimensionerer til det.
- ✓ Et aktiv, der altid har en opgave — når fleksibilitetsindtægten tørrer ud, falder cyklusserne tilbage til egetforbrug.

Hvad man skal være ærlig om

- ✗ Det er rigtige penge. Casen skal kunne stå på egne ben.
- ✗ Tilbagebetalingen afhænger meget af din tarifklasse og din forbrugsprofil — ikke enhver lokation passer, og vi siger det, hvis din ikke gør.
- ✗ Fleksibilitetsindtægten svinger. Behandl den som en bonus, aldrig som grundscenariet.
- ✗ Et batteri er et begrænset cyklusbudget, ikke gratis energi. Den samme cyklus kan løse én opgave, ikke tre.
- ✗ Brandsikring og nettilslutning er reelle trin, der skal gøres ordentligt.

HVAD ANDRE MARKEDER ALLEREDE HAR BEVIST

Tallet, ethvert salgsoplæg vifter med — og hvad der sker med det

Det tal, der får batterier til at se spændende ud, er de penge, du tjener ved at sælge fleksibilitet tilbage til nettet. Her er, hvad det tal gør i markeder, der er længere fremme end Danmark:

−84%
Texas (ERCOT)
Gennemsnitlig batteriindtægt i 2025 mod toppen i 2023, da kapacitet oversvømmede et fast marked.

−22%
Storbritannien
Frekvensindtægt på en enkelt måned, okt→nov 2025 (£77k→£59k/MW/år).

60→550
Sverige (MW)
FCR-D-kapaciteten overhalede efterspørgslen på under to år. Markedet blev mættet; priserne faldt.

Danmark er mindre end alle tre, så det samme sker her — et spørgsmål om hvornår, ikke om. Den ærlige påstand er ikke, at indtægten falder i morgen. Den er denne: **indtægten svinger, er strukturelt begrænset af et lille marked og umulig at stå inde for over en levetid på 15 år. Vi beder dig ikke om at sætte din investering på spil på den.**

DEN DEL, ALLE GØR FOR INDVIKLET

Hvad det faktisk kræver at få et

Du har måske hørt, at tilladelser til batterier i Danmark er en saga på tværs af myndigheder — lokalplaner, miljøgodkendelse, offentlige høringer. Det gælder for store anlæg på jorden. Det gælder ikke for et anlæg bag din måler. Et anlæg på taget eller indendørs op til ca. 1 MW i en eksisterende erhvervsbygning slipper for lokalplanen, slipper for miljøgodkendelsen og slipper som regel for byggetilladelsen. Tilbage står en nettilslutningsaftale med dit netselskab, en brandprojektering gjort ordentligt og hardwaren.

Forhåndsdialog & netscreening
4–8 uger
→
Brandprojektering & nettilslutning
4–12 uger
→
Levering af hardware
8–16 uger (typisk det længste)
→
Montage & idriftsættelse
2–4 uger

Cirka 3 til 6 måneder fra ordre til drift — drevet af leveringstid på hardware og branddokumentation, ikke selve tilslutningen. Selvom det er estimater, og din situation kan være anderledes, er pointen: lad ikke snak om, at "tilladelser er et mareridt", tale dig fra et anlæg, der på denne størrelse er et overskueligt projekt.

FØR DU SKRIVER UNDER PÅ NOGET

Fem spørgsmål, der skiller en ingeniør fra en sælger

1. **Har de lavet en reel forbrugsanalyse?**
   Dit faktiske timeforbrug er afgørende for dimensioneringen af batteriet. Ellers er det gætteri. Fantasi-input giver fantasital.
2. **Holder casen stadig uden fleksibilitetslinjen?**
   Hvis tilbagebetalingen først går op, når de lægger netindtægter til, så gå din vej. Bed om at se den samme case med den linje slettet. Falder den sammen, har de solgt dig bonussen som gulvet. Dit mål er at forstå, om din business case holder — også selvom svingningerne falder så meget, at indtægten bliver marginal.
3. **Kan de vise dig tallene — dem alle?**
   "Datadrevet" betyder ingenting, hvis du ikke må se dataene. Når et spørgsmål om at se dem bliver til "det kan vi ikke dele", er det ikke længere ingeniørarbejde. Det er tro.
4. **Har de fortalt dig din tarifklasse — og hvad den betyder?**
   To ens bygninger på forskellige nettilslutninger har helt forskellig batteriøkonomi. Kan din partner ikke forklare din, har de ikke lavet arbejdet.
5. **Hvem kører batteriet, når det er installeret?**
   Hardwaren købes én gang; hjernen kører den i 15+ år. Spørg, hvad der styrer det, hvad det forudser, og hvem der står til ansvar, når en indstilling er forkert. Et batteri uden et reelt EMS er dyrt inventar. Det er derfor, vi selv har udviklet Epicore. Læs mere om Epicore på www.epicore.dk.

Ser tallene for gode ud, er de det nok også. Vores ser også gode ud — forskellen er, at vi kan bevise hvert eneste af dem.

Book et møde — ring på +45 87 30 03 03

Eller læs hele BESS-analysen: **risskovteknik.dk/bess** *(endeligt URL indsættes)*

OM OS

Aarhus-baseret team. 15+ års erfaring med solceller. Vi designer og bygger erhvervssolceller og batterilagring — og vi siger til, når et projekt ikke giver mening.

KONTAKT

Risskov Teknik & Solar
+45 87 30 03 03
mail@risskovteknik.dk
www.risskovteknik.dk

DET MED SMÅT

Kommerciel vejledning — ikke juridisk, skattemæssig eller endelig teknisk rådgivning. Tallene er illustrative og skal verificeres mod din lokation og gældende tariffer før et tilbud.