

Så blev det 2012

**Kære læser**

Noget af det mest markante der er sket siden sidste nyhedsbrev er, at priserne har fundet tilbage til før-Japan leje – Og dét er jo noget vi kan li' her i huset, hvor **billig el** er målet for alle aktiviteter. Nu monitorerer vi udviklingen og venter spændt på at se, om d. 19. december virkelig var laveste punkt, eller om vi kan komme længere ned.

I november afholdt vi, for første gang, **3** auktioner for **3** forskellige kunder på samme dato og klokkeslæt, hvilket ikke mindst udfordrede el-handlernes evner udi multitasking. Det gik over al forventning, og gav os en fornemmelse af, at el-handlerne faktisk satte pris på, at de kunne bruge tiden effektivt, ved at byde på tre potentielle kunder på én gang. Så dét gentager vi gerne fremover.

Her i nyhedsbrevet præsenterer vi den første kunde i auktionshusets historie, der selv styrede hele processen gennem auktionshuset, uden vores indblanding. Dem blev vi selvfølgelig nødt til at ringe op, for at finde ud af, hvad der gør dem særligt selvhjulpne.

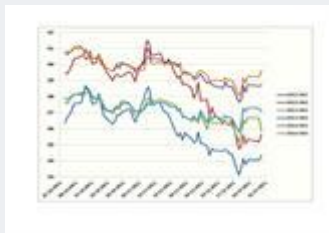
Men den HELT store ting i dette nyhedsbrev er nu, at GTP udvider idet vi endelig har taget hul på auktionshusets tredje ben: El auktioner for de private forbrugere og små virksomheder. Det er et koncept, som vi har valgt at kalde FÆLLESAUKTION. Vi har efterhånden to års erfaringer med at forhandle kWh-prisen helt i bund for både virksomheder og offentlige institutioner... NU er tiden kommet til, at metoden kommer ALLE danskere til gavn.



Emnerne i denne måneds **GET**nyt er:

- **Prisernes udvikling siden sidst**
- **De seneste auktionsresultater**
- **DEIF – 100 % selvhjulpne**
- **Fællesauktion – Så er der billig el til alle**

Prisernes udvikling siden sidst



Sikke en **smuk graf** for folk der er til billig el.

Børsprisen for kontrakter for 2012 nåede et flot lavpunkt i december. Faktisk er vi nede på niveau med de priser vi så før jordskælv, tsunami og deraf følgende reaktor-nedsmeltning i Japan, med tyske anti-atomkraft-beslutninger i kølvandet. Historisk set er der dog stor sandsynlighed for en prisstigning når

frosten for alvor sætter ind. Ud over at både erfaring og historiske tal viser dette, er der en mængde forskellige faktorer der, på kort sigt og via helt velkendte processer, kan få priserne til at søge opad: Dels bliver der større efterspørgsel efter elektricitet, efterhånden som lys og elvarme bliver mere og mere påkrævet i takt med vores behov for at drive mørke og kulde på flugt. Der vil altså i den kommende tid komme stigende behov og efterspørgsel, hvilket alt andet lige har det med at hente priserne med op.

Så er der en faktor som tilfrysning af vandstrømmene i de nordiske elve, der også kan få priserne til at stige, fordi mindre af den "våde" nedbør giver mindre vandkraft (sne er fra et vandkraft-synspunkt ikke så våd som regn... i hvert fald ikke før den smelter igen). Her er vi jo ude i et formindsket udbud, som også er en pris-øger af format.

På den anden side er der en faktor som vindkraften, der er en af de få positive sider ved den bidende vinterblæst og så er der den endnu-eksisterende atomkraft-genererede strøm fra Tyskland som, i hvert fald en tid endnu, kan holde prisniveauet på et tåleligt niveau.

Alt i alt viser historien dog, at en bundfrossen vinter byder på et højere prisniveau, og selv om vejret lige nu er mildt, har vi forventninger om, at også denne vinter vil byde på frost. Endnu er det dog muligt at lukke til rigtig flotte priser – særligt hvis man bor i Jylland eller på Fyn og skal have lukket en fastpriskontrakt for 2012.

Men husk, at kontrakter både for 2012, 2013 og 2014 kan låses til den første i en hvilken som helst måned... der er ingen grund til at vente, når priserne er så flotte som nu.

De seneste auktionsresultater



De seneste måneder har budt på et stort antal auktioner. På trods af at der er frihed til at vælge kontraktstart på et hvilket som helst tidspunkt af året, er der stadig, i rigtig mange virksomheder, tradition for at kontrakten forhandles til årsskiftet. Det har dog også givet rigtig god mening, hvis man kigger på de priser der har huseret, så der er absolut intet tabt for dem der er til traditioner.


Vores læsere kan lide statistik, har vi hørt; så her kommer noget nyt:

Det gennemsnitlige antal bud er faldet temmelig meget, fra sidste nyhedsbrevs 40 bud i gennemsnit på en

på, at budgiverne har fokus på, at stille skarpe priser fra starten, og økonomisere med ikke bare deres egen, men også med kundernes tid.

De mest interessante tal fra de seneste auktioner er, i vores optik, disse:

- Den højeste faste kWh-pris der blev budt i auktionshuset var 49 øre/kWh (inkl. CfD). Den laveste faste kWh-pris der er blevet budt var 37 øre/kWh (inkl. CfD).
- Den største forskel, fra højeste til laveste fastpris-bud, i en enkelt auktion var 14,2 %
- Den gennemsnitlige forskel fra højeste til laveste bud var 10,07 %
- Gennemsnitligt var det højeste bud set i forhold til den gældende pris på børsen 6,48 øre/kWh
- Gennemsnitligt var det laveste bud set i forhold til den gældende pris på børsen 2,27 øre/kWh

Det lykkedes altså brugerne af auktionshuset at reducere avancen til elselskabet med gennemsnitligt 4,21 øre/kWh, eller 64,9 % 

DEIF 100 % selvhjulpen!



Er det et udtryk for succes, at kunderne helt selv formår at benytte ens online koncept uden indblanding? I så fald er Get Through Powers auktionshus nu, officielt, en succes!

"Vi klarer enhver udfordring når og hvor som helst," står der på www.DEIF.dk. Og dét beviste de til fulde, da de, som den første auktionshuskunde nogensinde, kørte hele auktionsproceduren igennem fra A-Z uden assistance fra auktionshuset.

Da auktionshuset i sin tid blev udviklet, var visionen, at der, indenfor kort tid, skulle være en lystavle på væggen, hvor auktionerne blot skulle løbe hen over skærmen i bedste børs-stil, alt imens GTP udviklede nye koncepter, der kunne hjælpe alle, virksomheder som private, med at opnå fordelagtige handelsvilkår. Sådan ser det ikke helt ud endnu...

Men i slutningen af november skete der alligevel noget stort, da der tikkede en autogenerated mail fra auktionshuset ind med anmodning om en adgangskode. Det i sig selv var ikke første gang, men da adgangskoden blev fulgt op af meddelelsen om, at en auktion var blevet annonceret for alle landets el-handlere - uden vores indblanding, måtte vi alligevel måbe. For dét var både første gang og aldeles uventet.

Derfor besluttede vi, at tage en snak med DEIF om, hvilke faktorer der gjorde, at de gav sig i kast med projektet, og hvad der gjorde sig gældende for at de, som de første i auktionshusets historie, havde mod på at køre hele processen igennem alene.

Power in control

Søren Fredsø, teamleader og ansvarlig for bygningsadministrationen ved DEIF A/S, blev noget forundret, da vi konfronterede ham med hans status som første selvhjulpne mand på banen. Det var nemlig slet ikke faldet ham ind at kontakte os.

"Det krævede jo ikke meget arbejde," siger Søren Fredsø, der vurderer, at den samlede arbejdsmængde maksimalt beløb sig til ½ time.

"Og det slår jo i hvert fald den tid, det ville tage at ringe rundt til alle de potentielle leverandører. Så tidsmæssigt gav det meget hurtigt gevinst," slår han fast.

Det eneste tidspunkt, hvor Søren Fredsø tøvede på tasterne, var da han blev bedt om at uploade en forbrugsprofil i auktionssystemet. DEIF er netop specialiseret i løsninger til kontrol og styring af energi. Derfor har de en indgående, detaljeret viden om strukturen i deres eget energiforbrug. Faktisk kan de, helt ned på lokaleplan, specificere, hvordan deres elforbrug har været. Det gjorde, at variationen i de mulige profiler Søren Fredsø kunne generere til brug for auktionen, var så stor, at valget blev en lille smule vanskeligt, fortæller Søren Fredsø, som dog, heller ikke her, overvejede at anmode GTP om hjælp.

"Det var jo ikke fordi, vi ikke kunne have afset de 500 kroner, auktionshuset tager for at indhente forbrugsoplysningerne, men med netop vores kompetencer mente jeg, at det var en opgave, vi selv burde håndtere," siger han.

Det gør vi gerne igen

Da Søren Fredsø havde uploadet forbrugsoversigten til auktionshuset, distribuerede han den, sammen med udbudsmaterialet, ved et tryk på en knap, til alle landets el-handlere, som derved kunne hente materialet og forberede sig til den datasatte auktion.

Som alle auktionshusets brugere har også DEIF mere presserende ting at bruge tid på end indkøb af el. Gennem auktionshuset koges hele processen, med at kortlægge hvilke el-handlere der findes, finde ud af hvem af dem der kunne være potentielle leverandører og hvem der i så fald er de rette kontaktpersoner, beskrive virksomhedens behov og ønsker og så, slutteligt bruge tid på at sammenligne usammenlignelige tilbud og måske forsøge sig med en genforhandling af prisen, ned til nogle ganske simple arbejdsgange.

Efter auktionen er det en tilfreds Søren Fredsø, vi får i røret. KWh-prisen endte et godt stykke under den pris, de oprindeligt havde fået stillet i udsigt af deres hidtidige leverandør:

"Det er absolut ikke sidste gang vi benytter os af konceptet – Vi bilder os ind, at vi har sparet en hel del – ikke mindst tid ... og i sidste ende er dét jo også penge".

Fællesauktion - så er der billig el til alle



Liberaliseringen af elmarkedet er langt fra kommet de private forbrugere og små virksomheder til gode. Men nu er GTP klar til take-off mod destinationen: Billig El til Alle. Ved at koble små forbrugere sammen i store fællesauktioner, kan vi trykke elselskaberne på maven og kræve en fair pris. I stedet for den automatiske pris, vi alle bliver opstillet af med i den



"Danskerne kan spare 440 millioner kroner om året på deres elregning, hvis konkurrencen på elmarkedet bliver bedre," konkluderer en analyse fortaget af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. I en [artikel i Ingeniøren](#) her i december 2011 udtalte Agnete Gersing, som er direktør i styrelsen, at »Konkurrencen er svag, og forbrugerne er passive. De kan ikke gennemskue markedet. Så det går ikke for godt,«.

Fra passivt og mudret til aktivt og gennemskueligt

Et aktivt, gennemskueligt og billigt el marked er netop GTP's mål og vi har længe været kede af, at vi ikke kunne hjælpe de mange private forbrugere og små virksomheder, som løbende har henvendt sig for at få del i de gode resultater. Blot ved at tage stilling til hvem der skal være ens leverandør, kan man reducere sine omkostninger. Og ved at bruge auktionsprincippet, kan prisen presses helt derved, hvor avancen til elselskaberne bliver rimelig, set i forhold til hvad man får for sine penge.

Erfaringerne fra auktionshuset viser nemlig, prisen på ikke-forhandlede kontrakter ligger i omegnen af 4-6 øre/kWh højere end resultatet efter en afholdt auktion.

Kan det betale sig?

Der har været en del snak om, at gevinsten ved at skifte elselskab er så lav, at de færreste gider bruge ressourcer på at ændre på den situation. Og det er da heller ikke en budget-vælder vi stiller i udsigt. Men selvom 500 - 1.000 kroner måske ikke betyder det store i det samlede billede, er det altså **dine** penge – og hvorfor skal den plovmand ikke ned i din egen lomme?

Læs mere, se velkomst og instruktionsvideo, eller meld dig bare direkte til den første fællesauktion på www.fællesauktion.dk

Er vi mange nok, kan vi rykke tingene.