

Hinnerup, 06. februar 2012

Get Through Power (GTP) svarer på brev fra Dansk Energi (DE) vedr. konceptet www.fællesauktion.dk der konkurrenceudsætter danske privatforbrugeres el indkøb gennem online auktion.

DE skriver:

Tak for dit brev af 30. januar. Vi har læst det med interesse. Sagen er jo vigtig al den stund, den handler om et udbud, som maksimalt kan afstedkomme et potentielt samlet dækningsbidrag på hele 12.000 kr.

GTP svarer:

Vi er kun lige startet og med en potentiel kundeudvidelse fra 120 til 3,3 mio. forbrugere er der udsigt til et større DB til elselskaberne på sigt.

Det vigtige at holde sig for øje her er, at 120 forbrugere finder udbuddet interessant – Det mener vi, ville være klædeligt for DE at anerkende.

DE skriver:

I dit brev spørger du, om den fri konkurrence på elmarkedet er afblæst? Anledningen er, at Get Through Power (GTP) har udbudt 120 private kunders elforbrug i en periode på seks måneder. Ingen virksomhed har meldt sig på banen med tilbud om levering. De manglende bud fører til, at GTP retter en generel anklage mod alle de leverandører, som virksomheden gerne vil samarbejde med, og mod elmarkedet i sin helhed. Det er ikke Dansk Energis opfattelse, at man skal lede efter fejl i elmarkedet for at finde årsagen til de manglende bud.

Dansk Energi ser primært to årsager til den manglende kommercielle interesse i det forretningskoncept, som GTP forsøger at introducere i privatkundemarkedet.

For det første tager GTP sig betalt for noget, som kunderne kan få ganske gratis andre steder – f.eks. på elpristavlen.dk. Kort fortalt tilbyder GTP mod en betaling på 25 kr. at formidle kontakt til elleverandører. Det er en ret betragtelig omkostning i forhold til den samlede elpris.

GTP svarer:

Det vi tager os betalt for, kan man ikke få "ganske gratis" nogen andre steder, heller ikke på Elpristavlen. Vi gør en lille smule mere end blot at formidle kontakten:

For det første "tager vi os betalt" for at pulje forbrugere sammen i grupper, der gør, at de når en højere leverancevolumen, hvilket burde gøre dem til en mere attraktiv aftale at indgå for elselskaberne. 120 kunder med en samlet volumen over 300.000 kWh må, alt andet lige, være mere lukrativ end én kunde med et forbrug på 2500 kWh.

For det andet "tager vi os betalt" for at stille et krav om gennemsigtighed. Ved at bede alle selskaberne indregne deres varierende gebyrer/abonnementer i kWh-prisen, rekvirerer vi én direkte sammenlignelig pris fra hvert bydende selskab – Det laveste bud vinder hele den samlede kontrakt. Gennemskueligt for både kunder og leverandører.

For det tredje "tager vi os betalt" for, aktivt, at konkurrenceudsætte en leverance. Vi mener, at forbrugerne har krav på at blive behandlet som kunder. Det er helt normal kutyme for aktive kunder, at bede om flere selskabers tilbud på et produkt, det er bare ikke noget, der har været praktiseret på forbrugersiden i elbranchen... før nu!

For det fjerde "tager vi os betalt" for at sørge for, at kunder på Fællesauktion aldrig ender i den situation, at de, når deres seks måneders aftale udløber, bliver placeret i et aftaleforhold med væsentligt ringere/dyrere vilkår, end den aftale de indgik fra starten. For vi kontakter dem og tilbyder dem plads på en ny fællesauktion, som igen går til selskabet, der byder laveste pris. I bund og grund "tager vi os betalt" for at hjælpe forbrugerne med at bruge det liberaliserede el marked, sådan som det var tilsigtet.

DE skriver:

GTP erkender selv i sit åbne brev, at selskabet forventer en pris, der er på niveau med, hvad enhver kunde selv kan finde på Elpristavlen.dk. Det er formentlig grunden til, at blot 120 elkunder har tilmeldt sig den seneste auktion. Man kunne dermed godt få den tanke, at da kun 120 kunder har meldt sig under GTPs vinger – ja så er konceptet ikke tilstrækkeligt interessant set ift. de andre tilbud, som eksisterer i det fri elmarked.

GTP svarer:

Ja - indtil videre er vi "kun" 120 deltagere på fællesauktion, som kun har eksisteret i ganske få uger og i øvrigt får flere nye deltagere hver dag. At interessen for konceptet vil vokse, er vi ikke i tvivl om, men vi mener faktisk, at det er sagen uvedkommende. Det er vores holdning, at 120 kunder der aktivt beder om en pris, skal behandles, som 120 kunder der aktivt beder om en pris – De skal ha' en pris!

DE skriver:

Alene sidste år skiftede ca. 58.000 forbrugere selskab og yderligere godt 31.000 skiftede produkt hos deres eksisterende leverandør. Elpristavlen har årligt 237.267 besøgende.

GTP svarer:

At kunderne selv kan finde tilsvarende priser på Elpristavlen, har mange gjort sig erfaringer med. Vi hører, at de også gør sig mindre heldige erfaringer, når deres kontrakts periode udløber og de pludselig finder sig placeret under vilkår, der gør det betragteligt dyrere for dem at have indgået aftalen – Desværre har mange på dette tidspunkt mistet tilliden til systemet og bliver enten hængende i de nye, dyrere kontrakts vilkår, eller søger tilbage til deres forsyningspligtleverandør uanset prisen – fordi det er nemmere. Alt det undgår de ved at tilmelde sig Fællesauktion.dk og vi er overbeviste om, at flere vil tilslutte sig, efterhånden som budskabet spredes.

DE skriver:

For det andet overvurderer GTP, hvor attraktivt deres koncept er for de elleverandører, som de gerne vil indlede et kommercielt samarbejde med. På auktionen fredag den 27. januar var den samlede budmængde ca. 300.000 kWh. Ifølge betingelserne er den højeste pris, der accepteres, 4 ører over den aktuelle pris på Nord Pool Spot. Det betyder, at den samlede maksimale bruttoavance på budet er 12.000 kr. Med 120 kunder svarer det til en bruttoavance pr. kunde på 100 kr. over et halvt år. Ud af dette beløb skal samtlige omkostninger til håndtering af indkøb, kundeservice og -administration, fakturering osv. afholdes. Det er der ganske enkelt ikke forretning i.

GTP svarer:

De 4 øre/kWh over den aktuelle børspreis på årskontrakten på auktionstidspunktet som vi stiller som max, er ikke grebet ud af den blå luft. Vi har skelet meget indgående til de priser, der bliver budt på netop Elpristavlen. Her ligger der – kontinuerligt – flere tilbud fra forskellige leverandører, der fint holder sig indenfor denne margin, endda med god plads til at indregne det abonnement som vi frabeder os med det formål at styrke gennemsigtheden.

I de priser elselskaberne reklamerer med på Elpristavlen, må der være taget højde for samtlige omkostninger – det er vel ikke sådan at der efterfølgende bliver lagt gebyr på for administration og lign. Eller at kunder ikke får en elregning fordi elselskabet ikke har beregnet forsendelsesomkostninger? Hvis der ”ganske enkelt ikke er forretning” i dette, så virker det ærligt talt useriøst, at man reklamerer med disse priser på Elpristavlen – som administreres af Dansk Energi.

Et regnestykke: Et elselskab tilbyder i dag, på Elpristavlen, en 6 mdr. fast kWh pris med start 1.4. til kr. 45,83. for et årsforbrug på 4000 kWh. Vi vil have gebyret på kr. 10,64 pr. måned væk, så vi indregner 6 x 10,64 i kWh-prisen, hvilket resulterer i en forhøjet kWh-pris på 45,86. Hvis elprisen på børseren ser ud som den gør i skrivende stund, vil vores max-margin ved auktionen hedde: 46,78, hvilket giver en mulighed for en indtjening til selskabet, ud over det annoncerede på Elpristavlen, på 92 øre pr kWh. Med de 360.000 kWh vi har på auktion, vil det give en mulig merindtjening til det pågældende selskab på kr. 3.312,- Altså ud over hvad de i forvejen har kalkuleret med i prissætningen af deres produkt.

De ”hele 12.000” i DB som Dansk Energi i indledningen afviser som et u-attraktivt DB, kan, for flere selskaber, altså være en forbedring fra de 9.000 som de, jf. DE’s beregning, kan opnå med de tilbud som de selv skiltes med på Elpristavlen og deres respektive hjemmesider.

Vi kan desuden tilføje, at flere års erfaringer med auktioner for erhvervslivet viser, at der her sælges en kWh meget tæt på børsprisen, så det er svært at forstå, at 4 øre/kWh skulle være et så dårligt udgangspunkt som DE antyder.

DE skriver:

Det er derfor Dansk Energis opfattelse, at årsagen til, at få privatkunder har fundet konceptet interessant og ingen leverandører har budt på den aktion, som GTP har udbudt, primært skyldes mangler i det udbudte koncept. Vi kan således ikke sige os fri for, at det måske mere er forretningskonceptet, som halter og ikke elmarkedet.

GTP svarer:

Vi gentager lige os selv: 120 el forbrugere har fundet konceptet interessant. Det er det samme som 120 kunder. Uanset om de er 120 eller 10.000 bør de behandles som sådan, ikke kun af GTP men også af DE.

Det, som GTP støder ind i, er den virkelighed, som el markedets øvrige aktører har kendt længe. Nemlig, at dækningsbidraget i privatkundemarkedet er uhyre begrænset på grund af konkurrencen og reguleringen via forsyningspligtproduktet. Konsekvensen er et meget lille rum for introduktion af nye forretningsmodeller og koncepter, der indeholder ekstra administrativt arbejde, og som prøver at placere sig som et omkostningsfuldt mellemlid mellem slutkunde og leverandør.

GTP svarer:

Vi tager stor afstand fra omtalen af konceptet Fællesauktion som et ”omkostningsfuldt mellemlid mellem slutkunde og leverandør”. Vi kan både se (blandt andet på Elpristavlen) og høre (blandt andet fra kunder på Fællesauktion.dk), at hvis man forholder sig passivt som el kunde, skal man kalkulere med en pris, der ligger 10 øre/kWh højere, end hvis man aktivt går ud og efterspørger et godt tilbud. Det betyder, at man, selv

med et lille forbrug, meget hurtigt får dækket de kr. 25,- ind, som det koster at deltage i auktionen. Der er ikke noget fordyrende hér – kun besparende. På leverandørsiden skal elselskaberne ikke af med så meget som en øre for at vinde en kontrakt. Der er ingen form for returkommission eller lignende. Deres eneste omkostning ved at deltage er, at en medarbejder skal logge sig på auktionshuset og afgive en pris – Det kan gøres på under 30 sekunder – til gengæld kan de så slippe for at markedsføre sig, stille sig ned i supermarkedet og rapse kunder eller på anden vis gøre sig til – GTP serverer kunderne på et sølvfad, alle oplysninger inkluderet, sikkerhed for 6 måneders indtjening, til priser som ligger indenfor det, der i forvejen skiltes med på Elpristavlen og på selskabernes egne hjemmesider.

Når DE taler om et ”omkostningsfuldt mellemlid” så lader det til at de forveksler Get Through Power med andre mæglere på markedet, som tager sig betalt i form af returkommission eller lignende fra elselskaberne, for at formidle kontakten til kunderne – GTP har INTET økonomisk mellemværende med NOGEN i elbranchen og har ALDRIG haft det!

At elmarkedet er liberaliseret er ikke vores opfindelse – Men vi forsøger at hjælpe forbrugere og virksomheder med at navigere i det og at leve af at gøre netop dette, uden at fordyre processen.

Det har kunnet lade sig gøre for erhvervslivet og vi mener, at det også må være muligt for forbrugerne.

DE skriver:

Dansk Energi vil omvendt gerne rose GTPs indsats for innovation i elmarkedet. Det er super godt, at nye produkter og koncepter afprøves. Det er også en forfriskende tilgang til kommunikation med offentligheden og de selskaber, som GTP gerne vil indgå et kommercielt samarbejde med. Vi ønsker GFP held og lykke med det videre arbejde med at forny elmarkedet.

GTP svarer:

Vi fortsætter!

[Næste fællesauktion afholdes fredag d. 10. februar 2012 kl. 13.00](#)

Denne gang på vegne af 132 forbrugere, som forventer, at deres anmodning om en gennemskuelig og sammenlignelig kWh pris på en specifik og datoafgrænset 6 mdr. fastpriskontrakt, bliver taget seriøst.

Med venlig hilsen
Get Through Power

Direktør Hanne Kjærskov & Kommunikationschef Gitte Bastian