

TEKST: GITTE BASTIAN,
GET THROUGH POWER,
GB@GETTHROUGH.DK
FOTO:

- Vi havde talt om at, realistisk set ville besparelsen nok komme til at ligge i en bestemt størrelsesorden, men da vi var færdige, kunne vi se, at vi vandt mere, end vi havde regnet med, siger Connie Rasmussen, økonomichef ved Gartneriet Knud Jepsen.

Det nye tiltag med det overraskende resultat var en el auktion, som blev afholdt op til årsskiftet. Auktionskonceptet blev testet, med den del af gartneriets elforbrug der bliver indkøbt på spotmarkedet, nærmere bestemt 10 Gwh, som blev lagt i udbud gennem online auktionshu-

Nødvendig nytænkning

Hvor langt fremme i skoene er det nødvendigt at være for at overleve i den danske gartneribranche? Gartneriet Knud Jepsen har ikke nået den grænse. De tester alt, hvad testes kan, nogle gange med overraskende resultater



Connie Rasmussen, økonomichef i Gartneriet Knud Jepsen, har testet mulighederne for at spare penge ved at købe el til gartneriet ved en on-line el-auktion

set Get Through Power. Gartneriet havde hørt om auktionshuset og vurderede, at de kunne have fat i noget rigtigt i forhold til problematikkerne omkring liberaliseringen af el og det svære i at gennemskue markedet.

På første parket

- Det var nemt at være os, siger Connie Rasmussen om auktionsforløbet. Hun beskriver det som: "En afgrænset, enkel og meget tidsbesparende proces", som hun fulgte online fra kontoret i Norring ved Hinnerup.

Inden auktionen havde Get Through Power sørget for, at udbudsmaterialet var godkendt og tilbudt til alle potentielle leverandører, så da auktionen blev fløjtet i gang kl. 11.00 på den aftalte dag, kunne

- Auktionshuset Get Through Power er det eneste online el-auktionshus i Danmark p.t.
- Alle kontrakter over 100.000 kWh kan sættes på auktion
- Alle landets el-selskaber kan få adgang til at byde i auktionshuset
- Ved auktioner på spotpristillæg realiseres op imod 50% budforskel
- Ved auktioner på fastpriskontrakter ser auktionshuset budforskelle på over 10%

Connie Rasmussen blot sætte sig til rette og følge slagets gang. Og processen viste sig at være mindst ligeså interessant som resultatet.

Overraskelsesmomentet

- Det, der kom allermest bag på os, var, at der ikke var større iver fra vores daværende leverandør for at bevare os som kunde. Vi havde forventet, at de ville kæmpe mere, fortæller Connie Rasmussen.

Syv el-selskaber bød ind på auktionen, og hvor tre blev liggende på deres relativt høje første bud, var der kamp om pladserne for de resterende fire, som byttede plads flere gange i de godt 30 minutter, auktionen varede. Da auktionen sluttede, var der godt 50% prisforskel fra det dyreste til det billigste bud, og det selskab der løb af med sejren, var et selskab, som Gartneriet Knud Jepsen aldrig tidligere havde været i dialog med.

- Ud over at have sparet den tid det ville tage mig at holde møder med potentielle nye leverandører, som principielt alle siger det samme, fik jeg, via auktionen, tilbud fra flere andre, som jeg nok havde hørt om, men som jeg ikke på daværende tidspunkt havde overvejet at kontakte selv, fortæller Connie Rasmussen om sidegevinsten.

Principielle småpenge

Selvom det kun var spottillægget, der blev sat på auktion, så løber besparelsen op, når det drejer sig om så mange kWh. Og selvom det i den samlede el-pulje er småpenge, så er det bestemt ikke irrelevant, forklarer Connie Rasmussen.

- Når man driver et gartneri, er der to omkostningsparametre, der er afgørende for, om du overlever: For det første om du formår at holde en effektiv produktion og for det andet energidelen. Hvis vi ikke kigger på disse parametre konstant, i forhold til nye tiltag på markedet indenfor området, så dør vi ganske enkelt, pointerer hun.

Hun forklarer, at gartneriet kigger på auktionskonceptet, både fordi de er tvunget til det, men også fordi de simpelthen vurderer, at konceptet er helt i tråd med virksomhedens tankegang. Når det drejer sig om et simpelt indkøb af en pulje el, er der kun et væsentligt parameter: Det skal bare være så billigt som overhovedet muligt.

- Hvordan vi køber, hvem der producerer, og hvem der leverer, er for os underordnet. Her handler det virkelig bare om at være fremme i skoene og få det bedste og billigste på energiområdet, i forhold til den tid vi nu er i. Vi kigger hele efter nye muligheder, prøver ny teknologi af og gør alt, hvad vi kan for at optimere og sikre os i forhold til fremtiden. Så auktionsmodellen er bare én af de ting, vi kigger på; men den er helt i tråd med den energi-linje vi ellers har lagt, slutter Connie Rasmussen. ■

Proceduren kort

- Kontrakttype, -længde og øvrige detaljer fastlægges i samarbejde med Get Through Power
- Forbrugsprofiler indhentes fra net-selskabet
- Udbudsmateriale inkl. forbrugsprofiler uploades i auktionshuset
- Dato og tid for auktionen fastlægges
- Autobesked går ud til el-handlerne, som kan downloade materialet
- På den valgte dato går auktionen i gang – el-handlerne afgiver første bud indenfor 15 minutter
- El-handlerne får elektronisk besked om, hvor i budfeltet de befinder sig
- Auktionens anden del går i gang – el handlerne forsøger at underbyde
- Hver gang nyt bud afgives får budgiveren at vide, hvor det placerer ham i feltet
- Når ingen har afgivet bud i tre minutter, afsluttes auktionen
- Kunden vælger leverandør, eller forkaster alle bud
- El-handlerne får elektronisk besked, om de er valgt eller fravalgt
- Overdragelse af kunden mellem selskaberne sker automatisk

