

# Strid om offentlige elkunder

■ **EU-regler får mange offentlige kunder til at købe strøm via såkaldte SKI-aftaler.**

■ **Dansk Energi mener, at konkurrencen fremmes uden de offentlige indkøbsaftaler.**

MICHAEL STENVEI  
michael.stenvei@jp.dk

EU-regler, strøm og en statslig indkøbsforening. Umiddelbart en støvet cocktail.

Men støvet gemmer på et spektakulært slagsmål om årlige elforretninger for mil-

liarder af kroner. I årevis har virksomheder haft frit valg på alle hylder i jagten på det billigste elskab. Imens er landets fem regioner, 98 kommuner og tusindvis af statslige institutioner som udgangspunkt underlagt EU's regler om udbud.

**Ros af brancheorganisationen**  
Reglerne gør det til en omstændelig affære at købe strøm.

Derfor bruger mange den offentlige indkøbsforening SKI, fordi SKI løfter EU-udbudspilten. Men SKI-aftalen betyder også, at offentlige kunder kun kan vælge mellem syv udvalgte el-leverandører.

Det århusianske firma Get Through Power (GTP) bortauktioner derimod offentlige kunders elforbrug blandt alle danske elskaber, som måtte være interesseret i at byde. En løsning, som får ros af brancheorganisationen Dansk Energi.

»Generelt vil det være med til at fremme konkurrencen,« siger Torben Møller Pedersen, afdelingschef i Dansk Energi.

GTP's tilbud har imidlertid bragt firmaet på kollisionskurs med SKI, idet GTP indirekte anklages for at bryde EU's regler om udbud.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen slår imidlertid fast, at GTP handler rigtigt.

»Det er korrekt, at vi i en konkret sag på baggrund af de foreliggende oplysninger har vurderet, at der ikke er krav om udbud, når et elhandelselskab køber el på Nord Pool (den nordiske elbørs, red.),« siger Pia Ziegler, kon-torchef i styrelsen, og tilføjer, at sagen har været vendt med EU-kommissionen.

## Kunderne tøver

Striden med SKI gør, at mange offentlige kunder forholder sig afventende. Det ærger stifter og adm. direktør i GTP Hanne Kjærskov, fordi det i sidste ende rammer skatteyderne.

»SKI er ejet af Finansministeriet og kommunerne. I en

tid, hvor alle jagter besparelser, undrer det mig, at man vælger at bekriige vores forretningsmodel frem for at tage mod tilbuddet om besparelser med åbne arme,« siger Hanne Kjærskov.

## Brug for klarhed

SKI-direktør Niels Frederiksen ønsker ikke at stille op til et direkte interview. Men i et skriftligt svar langes der ud efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

»Det ville være nyttigt, hvis Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kunne lave en generel vejledning, der skaber klarhed og giver nogle praktiske anvisninger til de forskellige måder, hvorpå

man kan indkøbe el, og under hvilke forudsætninger man kan anvende mæglere og auktionshuse,« siger Niels Frederiksen.

GTP har netop solgt Region Sjællands elforbrug i 2011 og 2012 på auktion. Dong Energy deltog ikke i auktionen.

»Vi er stadig i tvivl. Hvis jeg får en klar melding fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om, at udbudspligten er løftet, vil situationen være en anden,« siger Lars P. Møller-Jørgensen, markedschef i Dong Energy.

Staten ejer 76 pct. af Dong Energy og 55 pct. af SKI-foreningen. ■



Hanne Kjærskov er idémand og direktør i el-auktionsfirmaet Get Through Power, som her ses i midten under klima- og energiminister Lykke Friis' indvielse af husets elektroniske platform tidligere i år. Hanne Kjærskov søster, Jane Kristensen, (tv.) er ikke længere aktiv i auktionshuset. Foto: Nikolaj Lorenzen

## SKI

### Statens og Kommunernes Indkøbsservice

SKI står for EU-udbud på vegne af offentlige og halvoftentlige kunder.

SKI har eksisteret siden 1994 og ejes af staten og kommunerne.

SKI's indtægter kommer fra de udvalgte leverandører. De afleverer en andel af deres SKI-omsætning – typisk under 1 pct.

SKI formidlede i 2009 offentlige indkøb for 13 mia. kr.

Omsætningen i den offentlige indkøbsforening rundede 110 mio. kr.

Staten ejer 55 pct. af SKI. Resten ejes af Kommunernes Landsforening.

Kilde: www.ski.dk

# Auktion gav besparelse i millionklassen

■ **Som den første region har Region Sjælland netop sat to års elforbrug på auktion.**

■ **Det førte til en en millionbesparelse, som kommer borgerne til gode.**

MICHAEL STENVEI  
michael.stenvei@jp.dk

Det er sent fredag formiddag, og weekenden er få timer væk.

Men på et lille kontor i Hinnerup uden for Århus er fokus ikke på weekenden. I stedet er der spænding i luften, røde kinder og ophidsede bemærkninger.

»Jeg er ved at tisse i bukserne,« siger Hanne Kjærskov.

Hun er idémand og direktør i elauktionsfirmaet Get Through Power, som langsomt synes på vej til at revolutionere elbranchen.

Firmaets basisydelse er at skaffe virksomheder og offentlige kunder lave elpriser. Det sker ved at sætte kundens elforbrug på en elektronisk auktion, hvor elskaber kan byde på ordren.

## Et nyt koncept

Der er tale om et nyt koncept, som trods udsigten til store besparelser for virksomheder og offentlige kunder har haft en svær fødsel.

Spændingen denne fredag skyldes, at auktionshuset for første gang har sat det samlede elforbrug for en af Danmarks regioner på auktion.

Fem elskaber har meldt deres interesse. Først bud kommer kl. 11.02. Herefter går det over stok og sten.

Selv om auktionen foregår elektronisk, er stemningen alligevel som ved auktioner på gamle møbler og ødelagte cykler i ildelugtende lagerhaller, fordi der står penge på spil. Mange penge.

Region Sjælland ønsker en fast el-

pris for regionens samlede forbrug de næste to år.

En samlet ordre til et større tocifret millionbeløb, og det er rigeligt til at skabe atmosfære.

Mere end 100 bud viser da også, at elskaberne langt fra er gået på weekend.

»De er helt vilde,« siger Hanne Kjærskov, mens hun følger slagets gang sekund for sekund på pc-skærmen.

Sidste bud kommer kl. 11.54. Så er salget afgjort, og Region Sjællands concernindkøbsschef, Allan Åge Christensen, kan glæde sig over, at han har sparet skatteyderne for en millionregning.

## Den sparpeste pris

»At lave auktion er for os at se en måde at få den skarpeste pris på. Alternativet havde været, at vi indhentede forskellige tilbud, hvor leverandørerne fik et skud i bøszen hver,« siger Allan Åge Christensen.

Men den metode skærer ikke ind til benet, mener Hanne Kjærskov.

»Fra første til sidste bud faldt prisen mere end 3 pct. Det viser, at det ikke nytter bare at spørge om prisen en gang,« siger hun, mens den røde farve i kinderne langsomt fortager sig.

## Alt inklusive

Hun tilføjer, at ud over den direkte besparelse er der også en gevinst ved, at elskaberne på forhånd er klar over, at kunden går efter den lavest mulige pris.

Endelig gør fremgangsmåden op med et væld af mere eller mindre uigennemsigtige gebyrer, idet den budte pris er alt inklusive.

Allan Åge Christensen er da også en glad mand, selv om auktionen betyder, at regionens mangeårige elleverandør ryger på porten.

»Vi kan ikke forsvare andet end at vælge selskabet med den laveste pris, når vi forvalter skatteborgernes penge,« siger Allan Åge Christensen.

Trods den indstilling står kommuner, regioner eller statslige insti-

tutioner ikke i kø for at sikre sig besparelser på elbudgettet.

## Manglende viden

Allan Åge Christensen mener, at forklaringen på den sparsomme interesse skyldes manglende viden.

»I et vist omfang skyldes det nok, at alle ikke er opmærksom på, at muligheden eksisterer,« siger indkøbsskiftøren. Han forklarer, at praksis på området hidtil har været fastlagt af regler i EU's udbuds-direktiv.

Men i foråret slog Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen fast, at EU-reglerne ikke gælder for elauktioner.

»Vi kan lave denne auktionsform, fordi selve den formidlingsydelse, der er tale om, ikke er omfattet af udbudsdirektiv,« siger Allan Åge Christensen.

Hanne Kjærskov er tilfreds med forløbet. Især fordi det nok engang blev bevist, at elleverandørernes priser ikke er mejslet i granit. ■