

Redigeret af Jens Bøgsted

Virksomheders elpris falder ved auktion

■ **Århus-firma sender virksomheders elforbrug i konkurrence.**

■ **De foreløbige resultater åbner for en årlig besparelse på op mod 800 mio. kr.**

MICHAEL STENVEI
michael.stenvei@jp.dk

Virksomheder og offentlige institutioner kan uden vide-

re skære et trecifret millionbeløb af den årlige elregning. Det kræver blot, at de sætter deres årlige elforbrug på auktion.

»Vores resultater viser, at besparelsen kan løbe op i 9 pct., og vi garanterer altid kunder et prisfald på mindst 2 pct.,« siger Hanne Kjærskov, direktør i det århusianske elauktionshus Get Through Power.

Get Through Power har mindre end et år på bagen. Men Hanne Kjærskov har allerede stået i spidsen for

elauktioner for en bred vifte af virksomheder rundt om i Danmark. Fælles for auktionerne gælder, at elselskaberne i forsøget på sikre sig ordren har tilbudt kilowatt-timer-priser et godt stykke under markedsprisen.

Penge at spare

Overført betyder de realiserede besparelser, at en mellemstor virksomhed med et elforbrug på 5.000.000 kilowatt-timer (kWh) i bedste fald opnår en årlig besparelse på 160.000 kr.

»Elmarkedet er i årtier blevet fremstillet som noget dybt kompliceret og nærmest uigennemskueligt. Faktum er, at når forarbejdet er gjort rigtigt, kan en virksomhed afslutte en elauktion på en formiddag, få aftalerne i hus og begynde at spare penge,« siger Hanne Kjærskov.

Udsigten til i højere grad end hidtil at skulle dele i porten med virksomhederne giver dog ikke ledelsen i Energi Danmark, Danmarks største elhandelselskab, sved på panden.

»For mig at se er det bare endnu en aktør i markedet. Det er bare en anden måde for en virksomhed at få prisat sit elforbrug, og det ændrer ikke situationen for os,« siger Jørgen Holm Westergaard, adm. direktør i Energi Danmark.

Markedet er mættet

Han frygter ikke, at titusindvis af virksomheder i fremtiden får øjnene op for, at der er mange penge sparet ved at holde auktion over elprisen. For ham at se er muligheder-

ne for nye aktører nemlig begrænsede, fordi markedet er mættet.

»Ser man på antallet af erhvervskunder, der har benyttet sig af det frie elmarked, tror jeg, at man kommer meget tæt på 90 pct.,« siger Jørgen Holm Westergaard.

Get Through Power venter, at de opnåede prisfald på selskabets auktioner vil vokse i takt med, at salgsmetoden vinder frem hos landets 27 elhandelsselskaber. ■



UDFORERNE Hanne Kjærskov (tv) har sammen med sin søster, Jane Kristensen, startet Danmarks første elauktionshus, GTP. Foto: Nicolai Lorenzen

Iværksættere udfordrer elbranchen

■ **Hanne Kjærskov er iværksætter med stort I og den direkte årsag til, at mange eldirektører det seneste år har fået kaffen galt i halsen.**

MICHAEL STENVEI
michael.stenvei@jp.dk

»Der er virksomheder, som konsekvent har sagt, at de ikke er interesseret, fordi de har den laveste pris på el i markedet. Det har vores auktioner så vist, at de ikke har.«

Hanne Kjærskov taler direkte ud af posen om den idé, der for godt et års tid siden fik hende til at sætte sig et mål om, at hun vil skaffe virksomheder rundt om i landet billigere el.

Kort fortalt går ideen ud på

at indgå aftaler med virksomheder om at sælge deres elforbrug på en auktion, hvor alle landets elselskaber indbydes til at byde. En banal ide. Men ikke mere banal, end at ingen andre har sat sig for at føre den ud i livet, selv om elmarkedet for virksomheder og offentlige institutioner har været frit siden 2000.

Umodent marked

For øjeblikket koster en kilowatt-timer – rensat for afgifter – omkring 35 øre svarende til, at den årlige elregning til erhvervslivet og det offentlige løber op i knap 9 mia. kr. Hver procent sparet vil derfor skære omkring 90 mio. kr. af den samlede regning, og det er da også en slags penge, konstaterer Hanne Kjærskov tørt.

Umiddelbart skulle man

tro, at virksomheder ville stå i kø for at skære titusindvis eller måske hundredtusinder af elregningen. Men det har ikke været tilfældet, siger kvinden bag Danmarks første elauktionshus.

»Hele elmarkedet er umodent. Jeg havde troet, at vi ville få endnu mere gang i butikken. Selvfølgelig havde jeg det,« erkender Hanne Kjærskov.

Ikke desto mindre har væksten været så stor, at den driftige iværksætter har været nødt til at ansætte sin søster, Jane Kristensen, som markedschef for at kunne håndtere de mange nye kunder.

Hanne Kjærskov understreger da også, at hun ikke piber, ligesom hun ikke vil lange ud efter elselskaberne, selv om nogle selskaber di-

rette har afvist at deltage i auktionsmodellen.

Til gengæld fortæller hun gerne om opkald fra elselskaber, der har kaldt hendes idé amatøragtig, mens andre direkte har anbefalet hende at lukke forretningen hurtigst muligt.

»Elselskaberne er ikke vant til at sætte tingene op på den måde. Derfor var deres første reaktion, at det kunne man simpelthen ikke gøre. Men det har vist sig, at det kan man sagtens,« siger den 36-årige stifter af firmaet Get Through Power.

Fra penge til strøm

Hanne Kjærskov fremstår på ingen måde som en typisk iværksætter. En opfattelse, der hurtigt understreges af fortællinger om, at hun ud af det blå kontaktede Jørgen

GTP

Ideen er at sætte gang i konkurrencen på elmarkedet.

■ **Elleverandører spilles ud mod hinanden i kampen om ordrer til virksomheder.**

■ **GTP udarbejder auktionsmateriale og står for salget.**

■ **Auktionerne har foreløbig udløst prisfald på 4-9 pct.**

Mads Clausen, bestyrelsesformand i Danfoss, for at høre hans mening om firmaet, ideen og fremtiden.

»Han sagde: Bliv ved. Og det har jeg så gjort.«

De to søstre har begge en fortid i bankverdenen og erkender blankt, at strøm ved første øjekast ikke er verdens mest sexede handelsvare. Det er til gengæld de udfordringer, der følger med i for-

søget på at tage kampen op med elbranchen.

»Missionen er først og fremmest, at vi skal lykkes. Derfor knokler vi hver eneste dag for vores overlevelse,« siger de.

Hanne Kjærskov husker tydeligt den første auktion, som fandt sted i begyndelsen af november sidste år.

»Jeg var spændt på, om elselskaberne ville byde. Men det gjorde de, og det var en kæmpe succes,« siger hun.

Siden er der kommet masser af nye kunder til.

»Vi snakker med alle. Vi har både siddet i skurvogne og talt om strøm, og vi har været på de bonede gulve. Men vigtigst af alt så har vi fået bekræftet, at vores forretningskoncept er sund fornuft,« siger Jane Kristensen.

Elektronisk auktionshus

Derfor er de begge også overbevist om, at tingene vil tage fart i takt med, at flere og flere virksomheder indser, at der er mange penge at spare ved at granske elregningen en ekstra gang.

»Når man kan sælge en sofa på lauritz.com, hvorfor skulle man så ikke kunne lave et auktionshus for strøm,« siger Hanne Kjærskov - uden at forvente et svar.

Troen på fremtiden gør, at Get Through Power er på trapperne med en elektronisk udgave af deres auktionshus, så kunder i fremtiden selv kan styre en stor del af arbejdet med at lade landets elselskaber byde på deres strømforbrug. Hanne Kjærskov fortæller, at projektet er lige på trapperne, men præcis hvornår elauktionerne vil kunne finde sted på internettet, vil hun ikke afsløre. ■