

Elbolagens högkostnadsstrategier knäcker Industrin

Allt sedan avregleringen av elmarknaden 1996 har successivt fler elkonsumenter blivit aktörer på den nordiska elbörsen. Det sker oftast genom ett så kallat mäklar- eller tjänsteavtal avtal med något elbolag. Det innebär att elkonsumenten, i stället för att skriva ett elleveransavtal med elbolaget, skriver ett tjänsteavtal med samma företag. Ett tjänsteavtal som innebär att elbolaget tar rollen av elmäklare och portföljförvaltare gentemot kunden och genom detta blir kundens leverantör av elinköp, strategier, analyser, avräkning och fakturering. Alltså samma leverantör men iklädd en helt annan kostym.

Syftet med att bli aktör på elbörsen är ofta att komma närmare den "rätta" prissättningen av el, kunna påverka och visa sitt oberoende för att slutligen och sist erhålla lägre kostnader för sitt elinköp. Tyvärr skulle jag säga att konsekvensen ofta är det motsatta.

Lösningen som sådan har en del fördelar, inte minst genom att elkonsumenten i många fall får åtkomst till bra marknadsanalyser. Det finns dock en detalj i lösningen som är förödande. En detalj som många inte tänker på och därför aldrig ifrågasätter. Det är de strategier och policys för elinköp som mäklaren/elbolaget sätter i händerna på kunden.

Standardstrategier

Det stora problemet för elkonsumenten, och som han får betala dyrt för, är att han oftast följer förvaltarens standardförslag på strategi för inköp och prissäkring av el. Självklart med tanken bakom att är det någon som kan och förstår elmarknaden så är det min förvaltare. För elkonsumenten, vare sig det är en stor svensk basindustri eller en mindre kommun så är det inte alltid lätt att förstå vilka ekonomiska konsekvenser olika inköpsstrategier kan åstadkomma.

Så här långt kan jag konstatera att standardstrategierna är uppbyggnad och därtill formulerade för att ekonomiskt supporta mäklarens affärsmodell på bästa möjliga sätt. Antingen genom att vara en ren och skär högkostnadsstrategi som gör att något systerbolag eller moderbolag till högsta ersättning finner avsättning för sin egenproducerade el alternativt om denna möjlighet inte finns, supporta mäklarens intjäning genom att vara exempelvis transaktionsbaserad. Ju fler affärer mäklaren kan göra till elkonsumentens totala inköp ju större ekonomisk vinst.

Särskilt i kombination med att Sverige delats upp i fyra elområden blir valet av inköpsstrategi helt avgörande för vilken slutlig kostnad som elkonsumenten erhåller för sitt elinköp.

Jag har hört insatta elköpare säga att kostnaden för mäklaren, alla handelsavgifter, balanskraftsavgifter kan mer eller mindre slänga i papperskorgen, det är kaffepengar. Att analysera dessa ger ingenting. Det som avgör den slutliga kostnader för elinköpet är vilken strategi som väljs. Så länge kunderna analyserar de små faktorerna kan mäklarna fortsätta att gnugga händerna.

Ett enkelt räkneexempel ger vid handen att elinköpsstrategier, som är formulerade som högkostnadsstrategier, kan ge ökade elkostnader för landets industrier, små företag, kommuner och landsting med miljarder. I Sverige konsumeras ca 140 TWh/år. Om hälften av denna konsumtion är kopplad till någon form av felformulerad elinköpsstrategi och denna strategi ger en merkostnad på 1-5 öre/kWh så motsvarar detta en merkostnad, helt onödigt sådan på 0,7- 3,5 miljarder.

Detta är pengar som kan användas mycket bättre än att skedmata elmäklare med.

Lösningen på problemet är att lära sig mer om elmarknadens beskaffenhet än säljaren. Då kan högkostnadsstrategin omformuleras till en lågkostnadsstrategi.

Magnus Kjellin
Elinköpspecialist