

Svar på auktionshuset Get Through Powers pressemeddelelse om el-indkøb

Kære _____

Du har for få dage siden modtaget en pressemeddelelse fra auktionshuset "Get Through Power", der anslår at offentlige virksomheder kan spare 100 mio. kr. ved at købe el via auktionshuset.

I pressemeddelelsen siger direktøren for auktionshuset, Hanne Kjærskov, at der fra politisk hold "slet ikke er interesse for at udnytte markedsvilkårene." Og hun tilføjer:

"Så længe el til det offentlige købes gennem SKI, så er der hverken besparelser eller konkurrence. Det skyldes, at SKI skal have store provisioner for alle handler, der foretages gennem SKI's rammeaftaler."

Hos SKI oplever vi omvendt, at offentlige organisationer er meget opmærksomme på at spare penge – også på indkøb af el. At offentlige indkøbere handler ansvarsbevidst også i forhold til at købe el ind på de mest hensigtsmæssige vilkår og til de mest konkurrencedygtige priser.

Det er vores opfattelse, at pressemeddelelsen fra auktionshuset er ren markedsføring og ikke bidrager seriøst til at hjælpe indkøberne til at få overblik over et komplekst indkøbsområde. Desuden er henvendelsen på flere områder ikke retvisende.

Med hensyn til auktionshusets påstand om at SKI's "store provisioner" forhindrer besparelser, har vi foretaget en sammenligning af det beløb, som auktionshuset opgiver at tage i "konsulenthonorar", og SKI's provision – den såkaldte rabatandel - på en tilsvarende handel købt via SKI.

Hos SKI er der flere måder offentlige indkøbere kan købe el på. De kan foretage et miniudbud og købe el på delaftale 1. Og de kan vælge delaftale 2 med porteføljeforvaltning. Her rådgiver en ekspert på området kunden og sørger samtidig for at foretage kundens el-indkøb på det mest fordelagtige tidspunkt.

SKI's honorar/rabatandel ved køb af el på aftalen er 0,5 kr. pr. MWh – svarende til 500 kr. pr. GWh. Mens honoraret ved porteføljeforvaltning er 0,25 kr. pr. MWh – svarende til 250 kr. pr. GWh. Honoraret bliver opkrævet af leverandørens omsætning på SKI's rammeaftale.

- **Eksempel 1:** Vi tager en gennemsnitskommune med 50.000 indbyggere med et forbrug på fx 12 GWh el om året. Det svarer til en pris på ca. 18 mio. kr. eksklusiv moms. Hvis en offentlig indkøber vælger selv at foretage indkøbet via fx et miniudbud på SKI's rammeaftale, så tager SKI i det tænkte eksempel 6.000 kr. i provision af leverandøren.

Til sammenligning oplyser auktionshuset i pressemeddelelsen, at Get Through Powers konsulenthonorar er typisk i størrelsesordenen 50-100.000 kr.

- **Eksempel 2:** Hvis den offentlige indkøber fra samme gennemsnitskommune - med samme elforbrug som i eksempel 1 - vælger at benytte delaftalen med porteføljeforvaltning, så modtager SKI 3.000 kr. fra leverandøren i provision/rabatandel.

Til sammenligning oplyser auktionshuset selv i pressemeddelelsen, at Get Through Powers konsulenthonorar er typisk i størrelsesordenen 50-100.000 kr.

SKI betragter Get Through Powers pressemeddelelse og omtale af SKI som en uprofessionel og misvisende form for markedsføring, der tager sigte på at en relativt ukendt aktør profilerer sig gennem et angreb på en af de mere kendte aktører på området.

Det er på den baggrund, at vi læser pressemeddelelsen fra Get Through Power, der beskylder SKI for at "hindre den fri konkurrence og ihærdigt forsøger at sætte en stopper for store besparelser for deres "egne", som jo på ironisk vis betaler for den fejlagtige rådgivning, de har fået gennem de sidste ti år".

Det turde være overflødigt at nævne, at SKI afviser indholdet i pressemeddelelsen som byggende på et fejlagtigt grundlag.

Hvis du har brug for yderligere oplysninger i forbindelse med denne svarskrivelse, er du velkommen til at kontakte undertegnede.

Med venlig hilsen

Allan Vendelbo, salgs- og marketingdirektør
Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S
Telefon: 33 42 70 00 - mail: av@ski.dk