



Transport-, Bygnings- og Boligudvalget  
Folketinget  
Christiansborg  
1240 København K

Scandlines Danmark ApS  
Havneholmen 25, 8. sal.  
1561 København V  
Danmark

25. februar 2019

Kære medlemmer af Transport-, Bygnings- og Boligudvalget,

Vi har med nogen forundring konstateret, at Transport-, bygnings- og boligministeren har fået udarbejdet en 128 siders rapport, der angiveligt skulle argumentere for, at der er et stort behov for Femern tunnelen.

Når man tænker på, at det fortsat ikke er lykkedes ministeren at fremlægge troværdige tal for helt afgørende dele af tunnelens økonomi – for eksempel dokumentation for den usandsynligt massive overflytning af biler fra Storebæltsbroen efter tunnelens åbning – så virker det besynderligt at bruge tid og penge på at få lavet en konsulentrapport, hvis væsentligste pointer er,

1. at Scandlines er mere attraktiv end Storebæltsbroen for en lang række kunder
2. at Scandlines har en stærk markedsandel, og
3. at Scandlines' pris pr. sejlet kilometer ligger over en række irrelevante benchmarks

Man kunne mene, at ressourcerne var bedre anvendt på en grundig analyse af de mere presserende udfordringer i tunnelprojektet. Under alle omstændigheder er rapporten og dens konklusioner i bedste fald irrelevante og i værste fald bevidst manipulatoriske, hvilket udvalgets medlemmer i bund og grund ikke er tjent med.

Jeg vil fremhæve et par af de faktisk forkerte eller fordrejede forhold, som rapporten bygges op på. Flere af disse forhold er lige så forkerte, som de var, da vi påpegede dem sidst.

Indledningsvis er det påfaldende, at rapporten og ministeren (igen) ser bort fra det faktum, at Scandlines' faktiske prisgennemsnit ligger under det niveau, som Femern A/S benytter for biler, og markant under niveauet for lastbiler. Allerede i 2015 delte vi med ministeriet oplysninger om, at vores gennemsnitspris på biler lå 5% under tunnelens, mens vores priser for lastbiler lå hele 21% under tunnel-niveau. Også i 2018 var vores priser lavere, end det prisniveau Femern A/S tager udgangspunkt i, for lastbiler faktisk nu 30-40% lavere. Det er betænkeligt, at disse facts ignoreres, og det klinger hult, når det fører til, at ministeren forsøger at bruge rapporten til at hævde, at de fleste bilister vil opleve, at det med tunnelen bliver billigere at rejse over Femern Bælt.

Enten taler ministeren mod bedre vidende, eller også må det for udvalgsmedlemmerne og alle andre være interessant at vide, om der er planer om at sænke gennemsnitstaksterne på tunnelen

yderligere for at nærme sig Scandlines' priser, og hvad konsekvenserne heraf i givet fald har for projektets økonomi og tilbagebetalingstid.

Rapporten udelader ligesom tidligere rapporter shopping billetter, som er vores bedst sælgende billettype, i analysen. Det ville også udstille hullerne i Femern A/S' trafikale og økonomiske prognosegrundlag, hvis denne forstyrrende faktor indgik i analysearbejdet.

Rapporten påpeger, at vores priser er 'høje', og hertil opstilles så blandt andet et benchmark, som er lige så irrelevant, som det synes konstrueret til formålet. For at nå frem til påstanden, anvendes "Listepriisen pr. km.", når Scandlines skal benchmarkes med til lejligheden udvalgte færgeoperatører. Således bliver Scandlines' Rødby-Puttgarden service sammenlignet med f.eks. Hirtshals-Larvik ruten på parameteren "overfart i pris pr. km. sejlet". Hirtshals-Larvik har mellem 1 og 5 daglige afgang om dagen, Frederikshavn-Gøteborg har op til 6 afgang dagligt, Havneby-List op til 8 afgang dagligt – og Scandlines har 50 afgang dagligt hver vej. Det siger sig selv, at det er irrelevante benchmarks. Scandlines er en flydende bro, og størstedelen af vores kunder booker ikke deres billetter på forhånd. Man møder op og kommer med en færge, der afgår inden for 0-30 minutter. Kunder møder næppe bare op i Hirtshals, hvor ventetiden kan være op til 24 timer før næste afgang.

I rapporten bliver der også plads til en gentagelse af fremstillingen af, at vores marginer er 'høje'. Igen er de anvendte benchmarks helt ved siden af, når vi som en flydende bro med konstant og sikker drift burde sammenlignes med anden infrastruktur. Som eksempel kunne man inddrage Øresundsbroen og Storebæltsbroen som benchmark, selv om de ikke helt har samme opetid som Scandlines: Pointen er, at vi over for disse sammenlignelige virksomheder slet ikke følge med, hverken på EBITDA-margin, EBIT-margin eller resultatgrad.

Sluttelig er det om priser værd at hæfte sig ved, at der vælges meget selektivt, når vores priser skal karakteriseres som 'høje'. Jeg kan oplyse, at vores gennemsnitspris for biler fra 2011 til 2018 (den i rapporten anvendte måleperiode) er steget 7% mod stigningen i generelle forbrugerpriser på 6%. Det er et lidt andet billede end det, som fremgår af rapportens side 22 figur 12, hvor man udvælger et enkelt produkt for at fremme sin konklusion. Det er ikke lødigt.

Det er beskæmmende, at vi må korrigere endnu en tendentiøs fremstilling af Scandlines. Vi har professionaliseret virksomheden efter de tidlige ejeres årelange mis-management. Vi har skabt arbejdspladser og en uhyre driftssikker infrastruktur og samtidig investeret massivt i nye skibe og grøn teknologi med en ambitiøs grøn agenda i årene fremover. Næste skridt er den investering på 100 mio. kr. til miljørigtig opgradering af færgerne på Rødby-Puttgarden, som vi netop har sat i gang.

Vi ønsker hverken konfrontation eller særbehandling, tværtimod. Vi forventer lige og fair behandling, og vi ønsker langt hellere konstruktiv og faktabaseret dialog end at skulle forsvare os mod gentagne, usaglige angreb. Hvis ministeren ønskede dialog, så er vi klar, og hvis han ønskede konkurrence, så kunne han gå i spidsen for at sænke prisen på Storebælt til kostpris. Jeg er klar

over, at det ville fjerne de sidste slør for Femern tunnelens skrøbelige økonomiske fundament, som reelt allerede er langt ude over stresstest scenariet på 50 års tilbagebetalingstid. Men som den, der holder nøglen til at skrue op for konkurrencen, så burde ministeren holde sig for god til at ty til skinangreb på Scandlines for at fjerne fokus fra det virkelige problem: Danmarks dyreste anlægsprojekt for enden af Danmarks mindst befærdede motorvej skal tilsyneladende gennemføres med alle midler og uden hensyn til, at verden er en anden, end da beslutningen blev taget, og dengang man troede, at færgedriften venligst ville lade sig indstille.

Scandlines står naturligvis til rådighed for udvalget og orienterer gerne yderligere, for eksempel om det reelle prisbillede mellem Scandlines og den planlagte Femern tunnel, hvis udvalgets medlemmer ønsker det.

Med venlig hilsen  
Scandlines Danmark ApS



Søren Poulsgaard Jensen  
Adm. direktør