

Elmarked Outlook

Slutkunder

Juni 2019



DANSK
ENERGI

Indholdsfortegnelse

1. Den klimabevidste grønne forbruger
2. Tema: Elgiften hæmmer markedsdynamikken
3. Fakta og tal om slutkundemarkedet for el
4. Referencer



Rapporten er udarbejdet af:

Morten Yde Petersen, 35300437, myp@danskenergi.dk

Torsten Hasforth, 35300479, tha@danskenergi.dk

A man and a woman are sitting at a small round table outdoors at dusk. The woman is on the left, wearing a white shirt and light-colored pants, holding a white cup. The man is on the right, wearing a light blue shirt and dark pants, also holding a white cup. They are both smiling and looking at each other. The table has plates of food and more cups. A patio heater is positioned behind them, glowing red. The background shows a stone wall, a window with warm interior lights, and some greenery. The ground is paved with cobblestones.

1. Den klimabevidste grønne forbruger

Fremtidens grønne og klimabevidste forbruger

På mange måder er det elmarked, som forbrugerne møder i dag, velfungerende og effektivt. Det er resultatet af en mangeårig omstilling mod mere konkurrence med et større antal markedsaktører.

Parallelt med, at elsystemet er blevet mere markedskonformt, er den grønne omstilling også kommet op i gear. Udfordringen for fremtidens elmarked og energimarked handler om, hvordan markedet bedst kan spille sammen med den grønne omstilling. Det handler om, hvordan forbrugerne i sidste ende får mulighed for at tage de valg, der muliggør og understøtter en grøn omstilling.

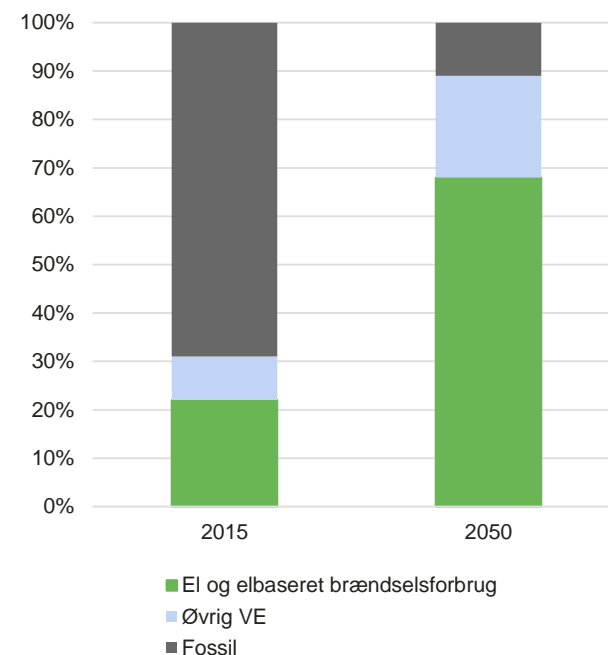
I den grønne omstilling har fokus i det foregående årti været på, hvordan der kan ske et skift i produktionen væk fra de fossile brændsler og over til vind, sol og andre grønne energikilder. I skiftet fra kulkraftværker til vindmøller har både borgerne gennem bl.a. lokale vindmølleforeninger og erhvervslivet med dets løsninger været aktive bidragsydere til den grønne omstilling. Men borgere og virksomheder som forbrugere af energi har indtaget en mere passiv rolle.

Borgerens og virksomhedens rolle som forbruger står over for en forandring. Det sker, idet den grønne omstilling rykker ind i vores hjem, i vores biler og på vores arbejdsplads. Det er de valg, som forbrugeren tager, der vil drive den næste fase af den grønne omstilling.

Hvis den grønne omstilling skal lykkes, skal der ske en udskiftning af de fossile brændsler. De løsninger, der ligger lige for, indebærer en høj grad af elektrificering. Derfor forudsiger EU, at strømmens andel af energiforbruget vil stige fra 20 % i dag til 70 % i 2050 for at opfylde målet om fossil udfasning. Det betyder, at vi i stigende grad kommer til at bruge el i vores transport, el til vores varmeproduktion og el i industriens processer.

Det vil være et andet forbrugsmønster end i dag. Der vil være et øget forbrug af strøm, men hvis det skal være effektivt, kræver det også et mere dynamisk forbrug end i dag. I fremtidens elmarked spiller kunderne aktivt med i den grønne omstilling. De bruger strøm, når der er meget af den, dvs. når vinden blæser, og solen skinner. De bliver dynamiske i deres forbrug, så de ikke belaster nettet ved alle at bruge strøm på samme tid, men spreder forbruget over døgnets timer.

Grøn el og elbaserede brændsler dominerer i EU's opfyldelse af klimamål 2050



Kilde: EU-Kommissionen

Der bliver behov for et dynamisk elforbrug

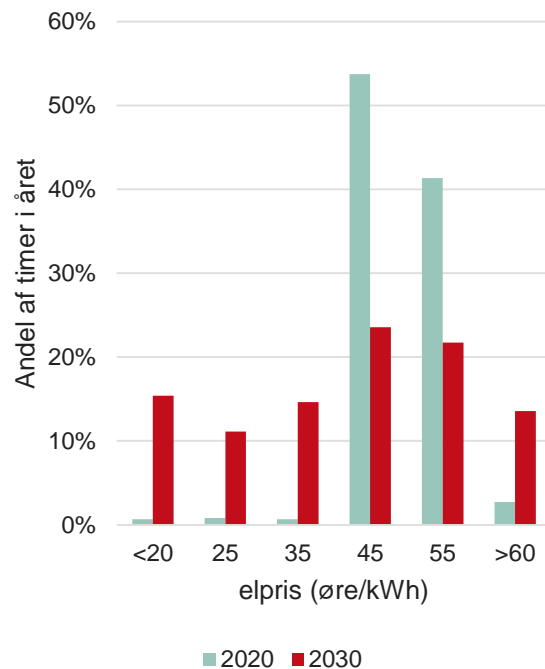
Et elektrificeret energisystem, der samtidig får sin produktion fra vind og sol, giver nye udfordringer for elmarkedet, men også nye muligheder. Denne pointe er illustreret i to af Dansk Energis analyser.

Dansk Energis Elpris Outlook (link: [her](#)) viser, hvordan et fremtidigt elmarked med en større andel af fluktuerende elproduktion også vil få et bredere spænd i priser mellem årets timer. Værdien af at kunne flytte forbruget øges.

”Er elnettet klar til elbilerne?” er Dansk Energis analyse af konsekvenserne ved udrulning af et stort antal elbiler (link: [her](#)). Analysen viser, at hvis elbilernes opladning ikke fordeles intelligently over døgnets timer, vil det sætte elnettet ude på villavejene under et betydeligt pres.

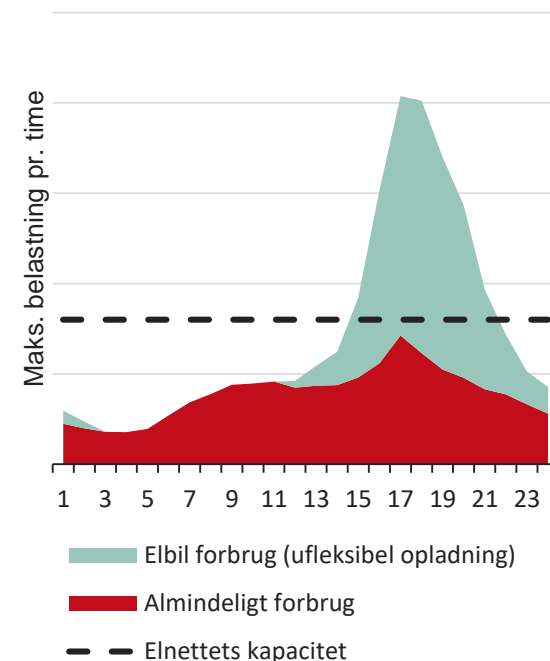
Disse analyser understreger værdien og vigtigheden af et mere aktivt forbrug. Det løfte kan realiseres, hvis der gives rum for markedsaktører, som kan tilbyde løsninger, der understøtter et mere fleksibelt forbrug, som forbrugerne kan agere efter.

Fremtidens elpris spænder mere bredt
(fordeling af elpriseniveau over året)



Kilde: Dansk Energis ”Elpris Outlook 2019”

Elektrificering kan øge lokalt elforbrug betydeligt
(typehusstands elforbrug med elbil)



Kilde: Dansk Energis analyse ”Er elnettet klar til elbilerne?”

Elmarkedet i dag er velfungerende ...

Omkostning til el er lav

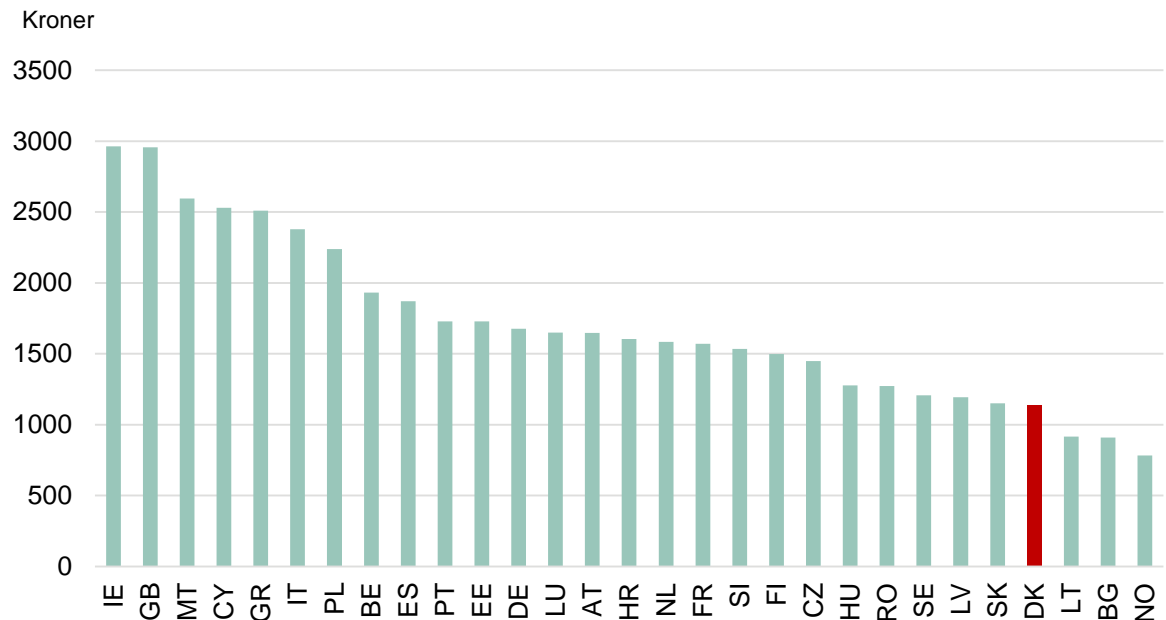
Selvom el er essentielt i dagligdagen, betyder det effektive elmarked på produktions-, distributions- og handelssiden, at omkostningen til selve strømmen udgør en lille del af forbrugernes budget. Forbrugerne møder et marked med hård konkurrence, hvilket holder priserne nede. For elhandlerne er dækningsbidraget pr. kunde i den lave ende i europæisk sammenhæng.

Konkurrence præger markedet

Den lave bruttofortjeneste i elmarkedet er en klar indikation af et velfungerende og effektivt marked med en god konkurrence. Samtidig er markedet åbent, så nye aktører kan træde ind. Det betyder også, at det danske elmarked er karakteriseret ved et stort udbud af elprodukter. Der tegner sig et billede af en sektor, som tager produktudvikling og innovation alvorligt for at imødekomme forbrugernes behov.

I EU indtager Danmark en delt femteplads i forhold til, hvor mange typer af elprodukter forbrugerne har adgang til med 10 udbudte produkttyper. Derudover er der et stort udvalg af enkeltprodukter. I maj 2019 havde husholdninger i fx København mulighed for på www.elpris.dk at vælge mere end 138 produkter fordelt på 31 elhandlere.

De priser, som danske elkunder møder, er blandt de laveste i EU

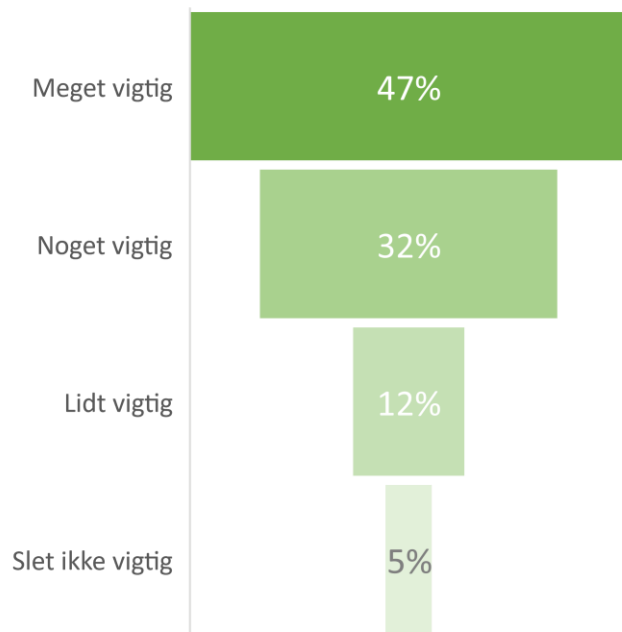


Note: Beregningerne antager et årligt forbrug på 3.500 kWh

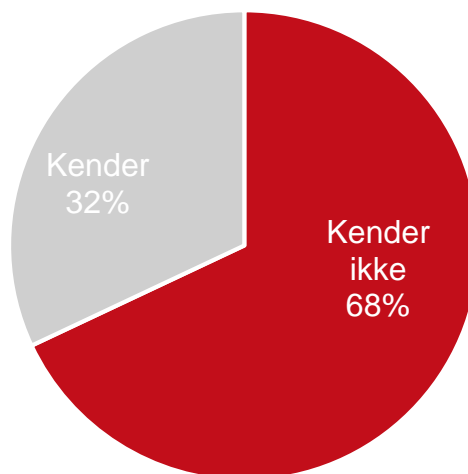
Kilde: ACER (2018)

... men forbrugerne er ikke stærkt engagerede

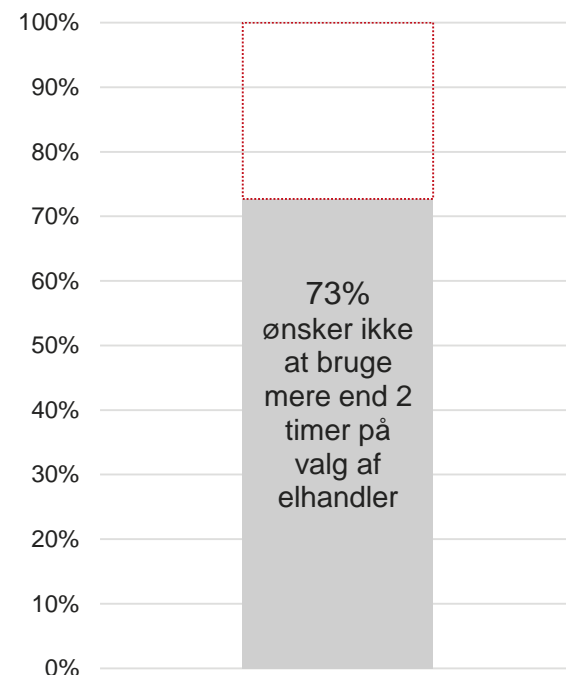
Den grønne omstilling er vigtig for danskerne
(Hvor vigtigt, mener du, fokus på grøn omstilling er?)



– men danskerne kender ikke deres elforbrug
(Hvad er dit årlige elforbrug?)



– og bruger ikke tid på et aktivt elvalg
(andel, der bruger under 2 timer på elvalg)



Kilde: Energifonden – "Hvordan engagerer vi danskerne i deres energiforbrug og -løsninger?"

Kilde: Energifonden – "Hvordan engagerer vi danskerne i deres energiforbrug og -løsninger?"

Kilde: Userneeds for Dansk Energi

Elforbruget er et enkelt forbrug for flertallet af danskerne

Energifonden har fået udarbejdet analysen: "Levende beskrivelse af energiforbrugerne" (link: [her](#)). Analysen opdeler danskerne i henhold til, hvor engagerede de er, hvad der motiverer dem, og hvad der forhindrer dem i at engagere sig i deres energiforbrug.

Selv om danskerne kommer til elmarkedet med forskellige motiver og engagement er det gennemgående, at el er et område, som mange har en lav viden om. Over to tredjedele på tværs af og ens for alle forbrugstyper kender ikke deres elforbrug.

Det underbygger, at el er et lavinteresseområde. Det er der flere årsager til. Her vægter, at el er et pålideligt produkt, som fylder en meget lille del af husholdningernes budget. For den enkelte står afkastet ved at engagere sig i elmarkedet derfor ikke mål med, hvor lidt el fylder sammenlignet med andre dele af husholdningens budget.

Der er en interesse på tværs af forbrugertyper for elmarkedet, men adgangsbarrierer skal være lave og brug af markedet enkel for at engagere forbrugerne.

Danskerne kan inddeles i 6 typer af energiforbrugere med forskellige niveauer af engagement, motiver og barrierer for at engagere sig

Klimaforkæmperen vil gøre det rigtige

Den Pro grønne forbruger vil have god samvittighed

Den Nøjsomme vil spare på energien og bruge sin sunde fornuft

Den Bekvemlighedsorienterede vil have lette løsninger

Techentusiasten vil sikre komfort og bekvemmelighed

Skeptikeren vil have den billigst mulige løsning

Kilde: Energifonden "Hvordan engagerer vi danskerne i deres energiforbrug og -løsninger? Levende beskrivelse af energiforbrugerne"

Unødig vægt begrænser forbrugernes involvering i elmarkedet

Brug af el er enkelt

Elektricitet er omdrejningspunktet for det moderne liv. Det er heldigvis et faktum, som elforbrugerne ikke skal forholde sig aktivt til, men som de kan tage for givet. For elmarkedet er både effektivt og pålideligt. Hvis der skal peges på skår i glæden, drejer det sig om, hvor aktive forbrugerne er i deres forbrug, og hvor aktive de er i deres valg af produkter.

I fremtidens elmarked er det endnu mere vigtigt, at der sendes de rigtige signaler til forbrugerne. Gennem markedets priser skal det være tydeligt, hvor der findes udfordringer. Kun på den måde bliver det tydeligt hvilke udfordringer, der er mest presserende.

Markedet kan levere et aktivt forbrug

Et aktivt elmarked er fundamentet for en effektiv grøn omstilling, men skiftet dertil kommer ikke af sig selv. Markedet skal bevæge sig væk fra passivitet i forbruget og over i en mere aktiv rolle.

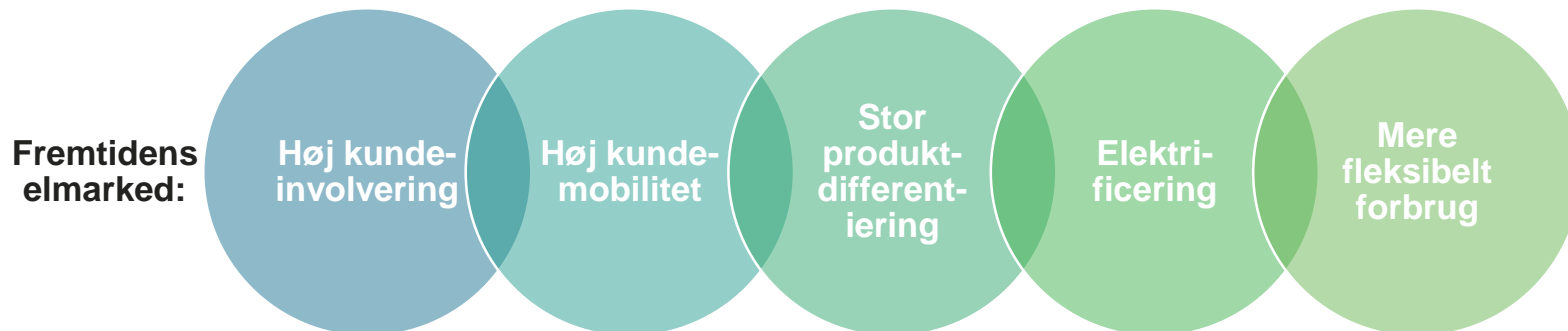
Konkurrencen har vist sig mere end i stand til at holde priser og fortjeneste i bund, så for at få et dynamisk marked er der behov for, at forbrugerne bliver mere aktive. Men kunderne har ikke tidligere haft et stærkt incitament til at engagere sig.

I sidste ende vil det heller ikke være alle kunder, som direkte skal aktiveres, men der skal udvikles markedsprodukter, der samler eller aggregerer kundernes fleksibilitet til gavn for en mere effektiv grøn omstilling.

Leveringspligt hæmmer markedsudvikling

Omstillingen af elmarkedet fra tidligere tiders faste rammer er ikke fuldført. Forbrugerne er blevet pacificeret, og deres inaktivitet er historisk blevet belønnet med lave statsregulerede priser. Men selv om vi har forladt de regulerede priser, hæmmer den nuværende regulering innovationen. Leveringspligten umuliggør produktudvikling målrettet særlige kundegrupper, fordi det kræves, at elhandleren tilbyder alle sine produkter til alle forbrugere.

Der er behov for at gå det sidste stykke ad vejen og stole på markedet, som har bevist, at det kan gavne forbrugerne og holde priserne nede. For markedet er også i stand til at udvikle nye produkter til gavn for den enkelte forbruger og ikke mindst den grønne omstilling.



Fokus for Elmarked Outlook 2019

Konkurrencen er god – men kundernes involvering er lav

Dette var hovedbudskabet, som Dansk Energi præsenterede med Elmarked Outlook – Slutkunder 2018, og konklusionen er stadig den samme her et år senere i 2019 – Konkurrencen er god, men dynamikken er lav.

I vores vision af elmarkedet er der ikke alene stærk konkurrence og lave priser som i dag. Det er et elmarked, hvor kunderne spiller aktivt med i den grønne omstilling ved at engagere sig og tage stilling til deres elforbrug. Der findes ikke én løsning, der kan forbedre dynamikken i markedet. Det vil i stedet kræve justeringer på en lang række områder, og herigennem vil man kunne ændre markedsdynamikken.

Med sidste års Elmarked Outlook (link: [her](#)) identificerede og prioriterede Dansk Energi seks områder med tilhørende initiativer, som alle kan være med til at aktivere forbrugerne og forbruget yderligere

Disse forslag står stadig ved magt. De stiler mod at gøre det lettere at være elkunde og lettere for elhandlerne at tilbyde kunderettede produkter.

Budskaber fra Elmarked Outlook 2018



A glowing lightbulb is positioned in the center of the frame, resting on a large pile of various coins. The lightbulb is illuminated from within, casting a warm, golden glow. The coins are scattered around the base of the bulb, some stacked and some lying flat. The background is a dark, gradient blue-grey. A white rectangular box with a thin black border is overlaid on the lower part of the lightbulb, containing the text '2. Tema: Elafgiften'.

2. Tema: Elafgiften

Temakapitel: Elafgiften hæmmer markedsdynamikken

Elforbruget er stærkt afgiftsbelagt. Således betaler danske forbrugere og virksomheder som udgangspunkt 88,4 øre i elafgift pr. forbrugt kWh. Den danske elafgift er Europas højeste og udgør et konkret problem i forhold til målsætningen om et dynamisk slutkundemarked for el.

Med indførelsen af engrosmodellen i 2013 blev elhandlerne ansvarlige for at håndtere al kundekontakt samt opkræve og hæfte for den samlede elregning – herunder elafgiften.

Denne model påfører elhandlerne en stor finansiel risiko, da elhandleren skal afholde udgiften til elafgiften, upåagtet om slutkunden betaler sin elregning eller ej.

For en almindelig dansk husholdning udgør elafgift og moms alene i omegnen af 65 % af den samlede elregning, mens den konkurrenceudsatte del af elregningen udgør under 20 %.

Så udover at udgøre en betydelig finansiel risiko for elhandleren, forringer elafgiften kundernes motivation til at skifte elprodukt, da den mulige besparelse på den konkurrenceudsatte markedsel – selve strømmen – opleves som meget lille i forhold til den samlede elregning.

Virksomheder betaler også den fulde elafgift på 88,4 øre/kWh, men efterfølgende kan langt de fleste virksomheder få godtgjort 88 øre/kWh for elektricitet anvendt til procesformål. Af det samlede elforbrug til erhverv er det i omegnen af 87 %, der kan få godtgjort elafgiften til procesformål og rumvarme.

Reelt betaler virksomhederne dermed en elafgift på 0,4 øre/kWh for langt hovedparten af elforbruget, svarende til EU's minimumssats.

Dybest set udgør afgiften på el til erhverv en unødvendig risiko for elhandleren, da der i

princippet opkræves en afgift, der slet ikke skal betales. Og for mange danske erhvervsvirksomheder er det besværligt og omkostningsfyldt at få refunderet elafgiften korrekt.

På de kommende sider uddybes de negative følger, som indretningen af elafgiften medfører for elhandleren og slutkunden – både på slutkundemarkedet for privatkunder og for erhvervs-kunder.

Kapitlet afrundes med en opsamling af de udfordringer, som elafgiften medfører, efterfulgt af en række forslag til løsninger, så elafgiften i mindre grad hæmmer markedsdynamikken.

Privatkundemarkedet – Elafgiften er en stor finansiel risiko

Elafgiften påfører elhandleren en stor finansiel risiko

Hvis en elhandler ikke modtager betaling for en privatkundes forbrug af el, indkasseres naturligvis et tab. Men modsat tab på moms, transport og energi kan elafgiften hverken refunderes eller godtgøres skattemæssigt – tabt er tabt. Således udgør elafgiften en politisk pålagt finansiel risiko for elhandleren.

For en typisk dansk husholdningskunde med et årligt elforbrug på 4.000 kWh vil elhandlerens samlede tab på en måneds ubetalt forbrug beløbe sig til ca. 750 kr., hvor elafgiften alene udgør ca. 300 kr.

Problemet med elafgiften forstærkes yderligere af en ubalanceret forbrugerbeskyttelse i form af en lang restanceperiode, inden handleren kan få lukket for en kunde, der ikke betaler, samt en leveringspligt, der ikke gør det muligt at differentiere imellem gode og dårlige betalere.

Som leveringspligten er udformet i dag, kan elhandleren ikke afdække risikoen forbundet med dårlige betalere. Dette skyldes, at elhandleren skal tilbyde alle udbudte produkter til alle kunder, hvilket gør det umuligt at differentierer imellem gode og dårlige betalere. Det betyder, at man er nødsaget til at tage en højere pris hos alle kunder for at afdække det potentielle tab. Dermed straffes de almindelige kunder, der betaler til tiden, med højere priser, mens potentielle dårlige betalere slipper billigt med favorable vilkår.

Samlet set betyder den store risiko knyttet til dårlige betalere, at det for elhandleren kan være risikofyldt at få nye kunder, da deres betalings-evne ofte er ukendt på forhånd.

En måneds ubetalt elforbrug (30 dage)



■ Elafgift ■ Moms og PSO ■ Transport ■ Markedsel

*Note: Priserne er et gennemsnit af perioden april 2016 til marts 2019 med et årligt forbrug på 4.000 kWh
Kilde: Egne beregninger, Forsyningstilsynets elprisstatistik*

Privatkundemarkedet – Tabet på elafgiften er stort i forhold til elhandlerens bruttofortjeneste

Elafgiften og en lang restanceproces forøger tabet

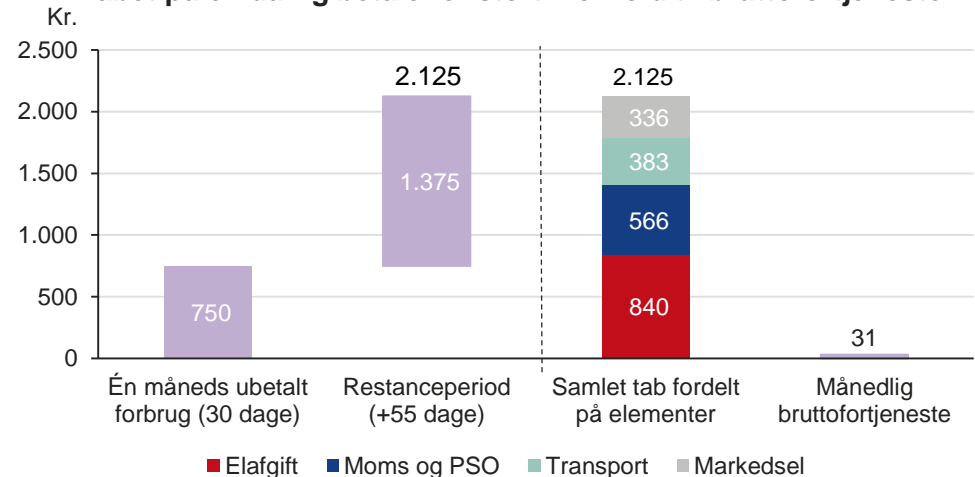
Dårlige betalere får på elmarkedet ekstraordinær lang tid fra, at første regning forfalder til, at der i sidste ende sker en forsyningsafbrydelse. Fra en forbruger ikke betaler sin elregning, går der mindst 55 dage, før elhandleren kan afbryde elleverancen. Det vil sige, at handleren kan have 85 dages forbrug til gode (forbrugsmåned + restanceperiode), før der lukkes for strømmen.

På en typisk dansk husholdningskunde med et årligt elforbrug på 4.000 kWh vil elhandlerens samlede tab på forbrugsmåneden og restanceperioden beløbe sig til mere end 2.100 kr., hvor det oprindelige ubetalte forbrug alene beløb sig til 750 kr. – restanceperioden forøger således tabet med næsten en faktor 3.

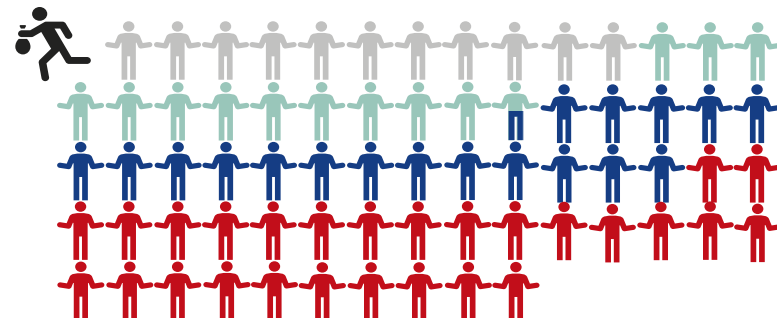
Til sammenligning er bruttofortjenesten på en tilsvarende kunde, der betaler til tiden, i omegnen af 31 kr. om måneden. Bruttofortjenesten er forskellen mellem spotprisen på el og forbrugerens slutpris på el, som også afspejler handlerens omkostninger til blandt andet husleje, løn og IT.

Med elhandlerens små marginer svarer det samlede tab på én dårlig betaler til den månedlige bruttofortjeneste på intet mindre end 69 kunder, der betaler til tiden. Tabet på elafgiften alene beløber sig til ca. 840 kr., svarende til den månedlige bruttofortjenesten på 27 kunder. Således påfører elafgiften elhandleren store tab i forbindelse med dårlige betalere, forstærket af en lang restanceperiode.

Tabet på én dårlig betaler er stort i forhold til bruttofortjenesten



Én dårlig betaler modsvarer af 69, der betaler til tiden



Note: Priserne er et gennemsnit af perioden april 2016 til marts 2019 med et årligt forbrug på 4.000 kWh
 Kilde: Egne beregninger, Forsyningstilsynets elprisstatistik og Nordpool

Privatkunder – Elafgiften skaber passive forbrugere

Besparelserne er små i forhold til den samlede regning

Det danske elmarked er velfungerende, og konkurrencen om de danske elkunder er høj. Men på trods af, at der er hård kamp om kunderne, er der relativt få danskere, som interesserer sig for elmarkedet og samtidig vælger at skifte elhandler. I 2018 var der 5 %, som skiftede elhandler. At flere kunder ikke har skiftet, kan der være flere grunde til: De potentielle besparelser er små, manglende kendskab til markedet, tilfredshed med nuværende elhandler og -produkt mm.

Adspurgt om, hvorfor en forbruger skifter elhandler, er det hyppigste svar, at man kan spare penge. Det er til gengæld også det hyppigste svar for ikke at skifte elhandler – for mange kunder er der for få penge at spare.

Ifølge tal fra Forsyningstilsynet beløber den årlige elregning sig til ca. 9.000 kr. for en typisk husstand med et årligt forbrug på 4.000 kWh, hvor elregningen udgøres af en række delelementer: transportomkostninger, afgifter, moms og endelig markedsel.

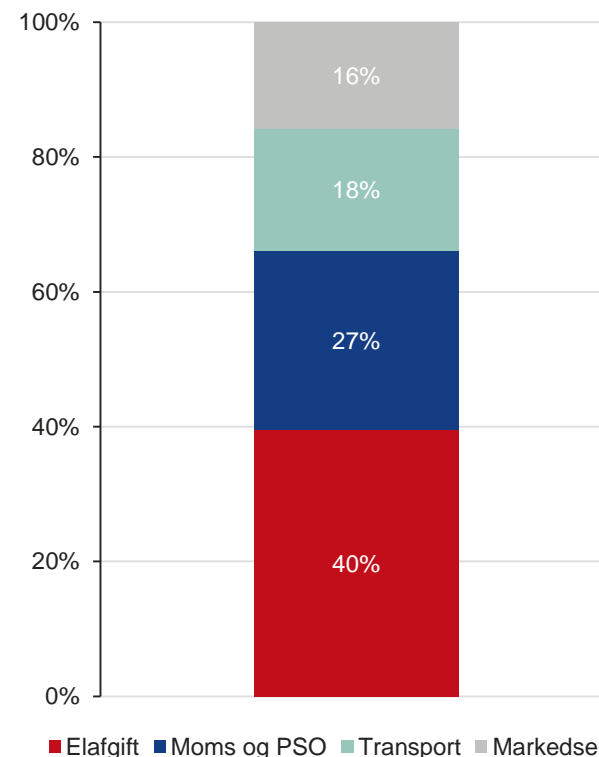
Det er alene markedsellen – selve strømmen – som er konkurrenceudsat, dvs. at alle øvrige elementer ikke påvirkes ved at skifte elhandler.

Selve strømmen udgør ca. 16 % af den samlede elpris, som slutkunden mødes med, og beløber sig til godt 1.400 kr. om året. Elafgiften udgør alene 40 % af den samlede elpris, svarende til ca. 3.600 kr. om året. Udgiften til elafgifter er således 2½ gange højere end udgiften til selv strømmen.

Elafgiften er det største enkeltstående element af elregningen og er politisk pålagt. Hvis en elhandler markedsfører et produkt over for slutkunden med en 10 %-besparelse på energien, vil den samlede besparelse, som kunden møder, blot være 1,6 %. Elafgiften er derved med til at sløre elhandlerens prissignal til forbrugeren.

Med andre ord er elafgiften med til at skabe passive forbrugere, da den relative besparelse, som kunden kan opnå ved at være aktiv og skifte elhandler, er umådelig beskedent set i forhold til den samlede regning.

Elprisens sammensætning



Note: Prissammensætningen er et gennemsnit af perioden april 2016 til marts 2019 med et årligt forbrug på 4.000 kWh
 Kilde: Egne beregninger, Forsyningstilsynets elprisstatistik

Erhvervskunder – Hovedparten af den betalte elafgift refunderes

Refusionsmodel for elafgiften

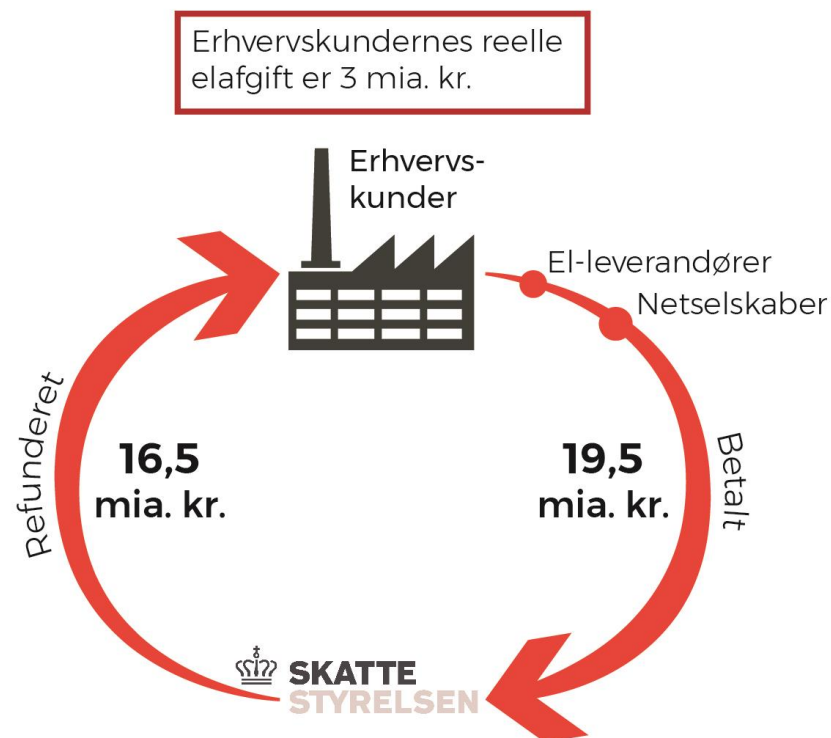
For erhvervskunder betyder et forældet og unødvendigt kompliceret opkrævningssystem, at kunderne up front betaler ca. 8 gange den afgift, de reelt skal svare for efterfølgende at få størstedelen af elafgiften refunderet. Det giver, udover store udgifter og bøvl for erhvervslivet, en unødigt og meget stor risiko for elhandleren. Det er elhandleren, der har ansvaret for opkrævningen og desuden hæfter for afgiftsbetalingen ved tab eller forsinkede betalinger fra slutkunden.

Betaling og godtgørelse af elafgiften fungerer i dag via en refusionsmodel, hvor erhvervskunder først betaler den fulde afgift til elhandleren, som via netselskabet betaler til Skattestyrelsen, hvorefter erhvervskunderne på hovedparten af deres forbrug får mere end 99 % af afgiften retur.

Erhvervskunder kan i dag få godtgjort 88 øre/kWh i elafgift ned til EU's minimumssats på 0,4 øre/kWh på elforbrug til proces, som dækker langt hovedparten af erhvervenes elforbrug. Af det samlede elforbrug blandt virksomheder, der er godtgørelsesberettigede, er det ca. 94 %, der kan refunderes ned til minimumssatsen.

For det samlede danske erhvervsliv betales således ca. 19 ½ mia. kr. årligt, hvoraf 16 ½ mia. kr. efterfølgende kan refunderes. Ud af en samlet elafgift på 19 ½ mia. kr. er det kun de 3 mia. kr., som forbliver hos Skattestyrelsen. Elhandleren er pålagt at betale elafgiften til Skattestyrelsen via netselskaberne, uanset om virksomhederne betaler deres regning eller ej.

For branchens aktører og erhvervskunderne er der ingen gevinst – kun bøvl. Dybest set er refusionsmodellen unødvendig.



Kilde: Egne beregninger, Energistyrelsen (2019) og Danmarks Statistik (ENE2HA)

Erhvervskunder: Refusionsmodellen resulterer i bøvl og høj risiko uden grund

Elhandlerens finansielle risiko

Elafgiften pålægger elhandleren en enorm finansiell risiko, som er unødvendig. For elhandleren betyder det konkret, at der for en stor erhvervskunde med et årligt forbrug på 300.000 kWh skal opkræves ca. 265.000 kr. i elafgift, mens den reale afgiftsbetaling blot beløber sig til godt 5.700 kr. Til sammenligning er den estimerede bruttofortjeneste ca. 15.000 kr. Det betyder, at der opkræves knap 18 gange så meget i elafgift, som bruttofortjenesten udgør på den pågældende kunde.

Elafgiften i forbindelse med erhvervskunder betyder, at risikoen ved at bevæge sig ind på erhvervskundemarkedet kan være stor for nye aktører. Der skal stilles sikkerhed, og en konkurs hos en erhvervskunde vil kunne have katastrofale konsekvenser for en elhandler, da elafgiften skal betales til Skattestyrelsen, uanset om virksomheden betaler sin regning eller ej.

Fjern unødigt risiko og bøvl

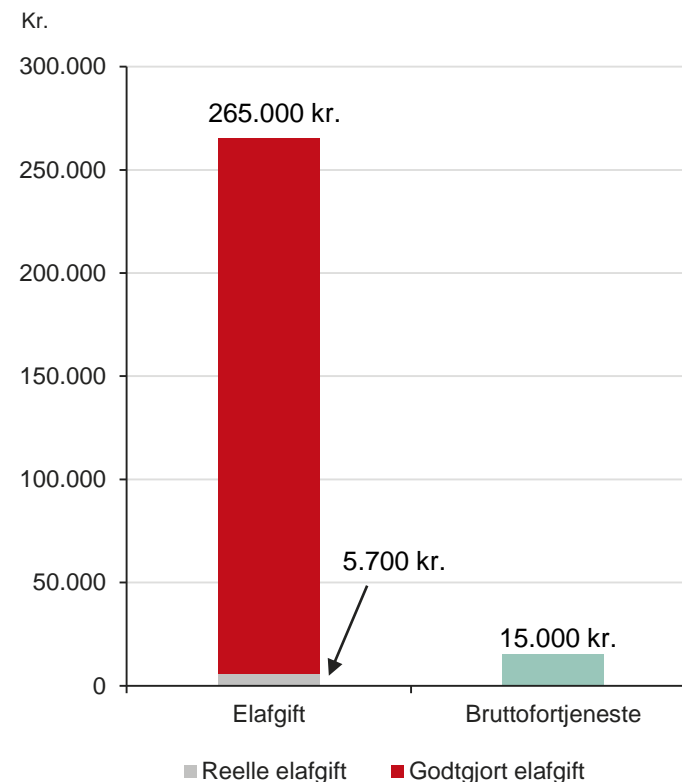
Elhandlerne skal have dækket tab på afgifter som følge af konkurser på lige fod med tab på moms – det bør ikke være en kommerciel part, som blot viderefører betalingen af elafgiften, som hænger på regningen til staten.

Også set fra et retssikkerhedsmæssigt perspektiv er refusionsmodellen problematisk: Reglerne er komplekse, hvilket betyder, at mange virksomheder ikke – helt eller delvist – får hentet deres retmæssige godtgørelse for elafgiften.

De store udfordringer med refusionsmodellen kan løses ved, at erhvervskunderne betaler den reelle afgift i første runde direkte til Skattestyrelsen.

Den nuværende model medfører store administrative omkostninger, der på ingen måde står mål med den eventuelle fordel, som modellen kunne have for Skattestyrelsen.

En stor erhvervskundes afgiftsbetaling



Note: En stor erhvervskunde baseres her på et årligt elforbrug på 300.000 kWh

Kilde: Egne beregninger, Energistyrelsen (2019) og Nordpool

Hvad er løsningerne på udfordringerne med elafgiften?

Elafgiften udgør et problem for elhandleren, der pålægges en stor finansiel risiko, hvilket skyldes:

- Ved et tab på en dårlig betaler hæfter elhandleren for elafgiften, og modsat moms kan tab på elafgiften ikke godtgøres.
- Den lange restanceproces forbundet med lukning af et aftagepunkt betyder, at elhandlerens tab på elafgiften forøges yderligere.
- Leveringspligtens udformning tillader ikke elhandlerne at afdække deres risikoeksponering over for dårlige betalere, da alle udbudte produkter skal udbydes til alle kunder.

Elafgiften er ikke alene en udfordring for elhandleren – det er desuden et problem for markedsdynamikken:

- Den høje elafgift bidrager til, at kunderne forbliver passive. Den relative besparelse, som en forbruger kan opnå på selve markedsellens ved at skifte til en billigere elhandler, er lille i forhold til den samlede elregning.

Ned med risikoen: Politikerne må træffe en beslutning. Hvis der politisk skal pålægges markedet den risiko, som den høje elafgift udgør, skal det også tillades markedet at afdække denne risiko:

- Det kan ske ved at skabe en bedre balance mellem den forbrugerbeskyttelse, der forstærker tabet på debitorer som følge af elafgiften, dels ved: (1) forkort restanceperioden og (2) reformer leveringspligten.
- Konstateres der et tab på en dårlig betaler, skal elhandleren kunne få godtgjort sit tab på den afholdte elafgift på linje med moms.
- Afliv refusionsmodellen for erhvervs-kunder. Alle erhvervs-kunder bør betale den korrekte afgift fra start. Det skal være slut med at betale den fulde afgift, for efterfølgende at skulle søge refusion for så godt som det fulde beløb.

Det var udfordringerne, men hvad er løsningerne?



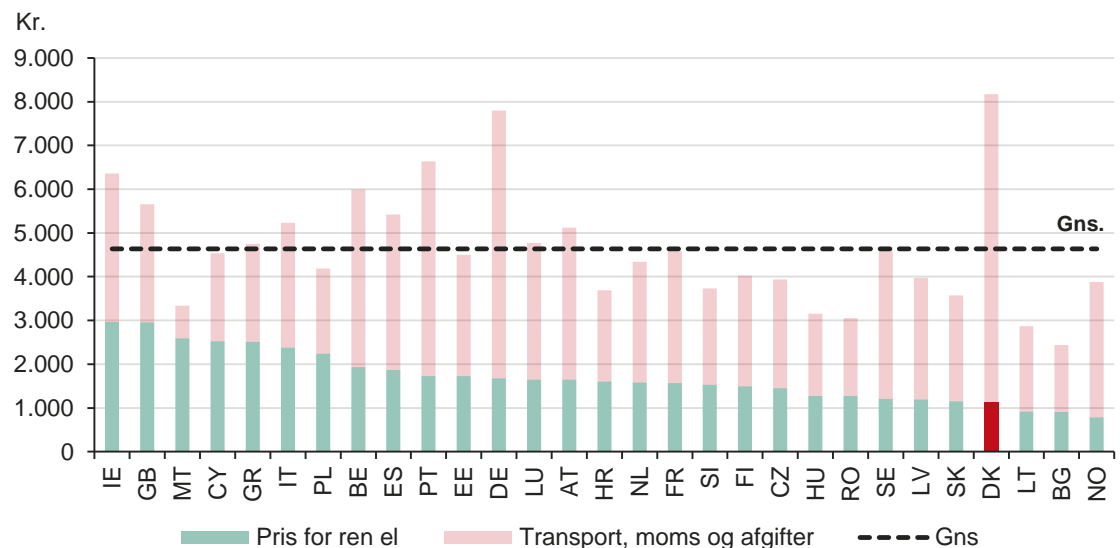
3. Fakta og tal om slutkundemarkedet for el

Danskerne er underlagt de højeste elpriser i Europa, men prisen på selve energien er blandt de laveste

Der er store forskelle på en gennemsnitlig husstands forbrug af el på tværs af Europa. Det afspejler blandt andet forskelle i sammensætning af energisystemer, forbrugsbehov, effektivitet mm. – fx er elforbruget i en gennemsnitlig norsk husstand 4-5 gange så stort som i en gennemsnitlig dansk husstand, da opvarmning i norske husstande primært baseres på el. Derfor er det nødvendigt med et fælles sammenligningsgrundlag for at vurdere elprisen på tværs af EU.

Danske husstande er underlagt de højeste priser på el i hele Europa. For et årligt elforbrug på 3.500 kWh betalte en dansker godt 8.200 kr. i 2017, hvilket er godt 3.500 kr. mere end det europæiske gennemsnit. Dette på trods af, at omkostningen til den rene markedsel dvs. spotprisen på energien samt elhandlerens fortjeneste, er blandt de laveste i Europa. Ud af den samlede elpris var det blot ca. 1.150 kr. der kan henføres til selve energiprisen. Det viser tal fra ACER/CEER, der er et samarbejde mellem de nationale energitilsyn.

Hvor meget betaler en husholdning for el på årlig basis, 2017



Note: Beregningerne antager et årligt forbrug på 3.500 kWh.
Kilde: ACER/CEER (2018).

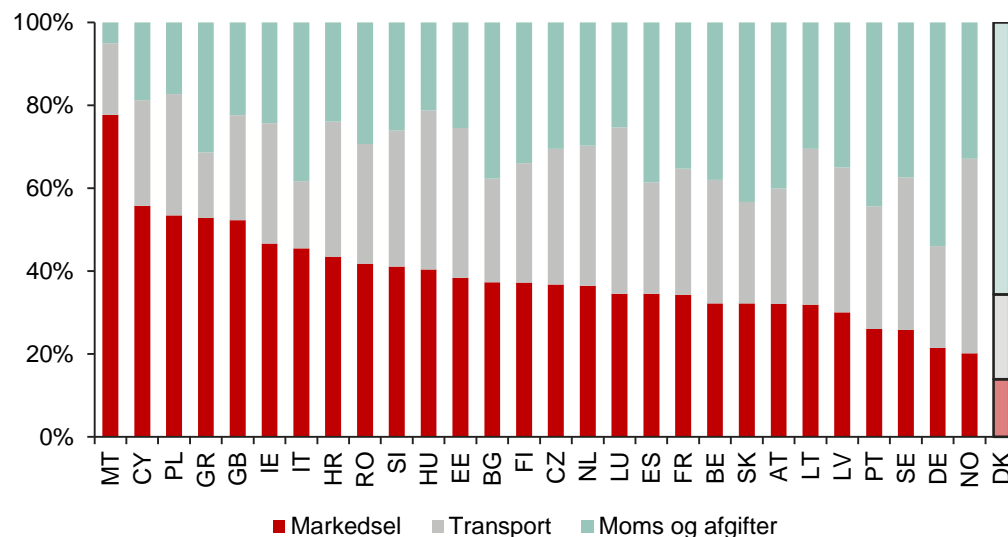
Selve energien udgør en beskeden del af den samlede elregning, hvilket betyder, at der kun kan opnås relativt små besparelser

På trods af, at prisen på markedsel er blandt de laveste i Danmark, har danskerne de højeste elpriser i Europa. Det skyldes alene, at elforbrug i Danmark er yderst afgiftsbelagt – også mere end noget andet land i Europa. I 2017 udgjorde elafgift, moms og PSO knap 65 % af elprisen, mens den faktiske "elpris" blot udgjorde knap ca. 14 % ifølge tal fra ACER/CEER.

Udover prisen til selve energien samt moms og afgifter betaler slutforbrugeren også for transport af el til de naturlige monopoler, henholdsvis transmissions- og distributionsselskaberne, der ejer og vedligeholder elnettet og ikke mindst er ansvarlige for leveringsikkerheden – i 2018 var der strøm i stikkontakten i intet mindre end 99,99 % af tiden.

Det er alene prisen på markedsel, der er konkurrenceudsat, og denne udgør under 20 % af den samlede elpris. Dermed er mere end 80 % af elprisen upåvirkelig for forbrugeren. At selve energien udgør en meget lille del af den samlede elpris betyder, at elhandleren, som sælger elektricitet til kunden, har svært ved at give slutkunden et tilbud, der kan få dem til at vælge et elprodukt hos en ny elhandler.

Elprisens delelementer, 2017



Note: Beregningerne antager et årligt forbrug på 3.500 kWh pr. husstand.
Kilde: ACER/CEER (2018).

Fortjenesten i detailedet er lav, og det holder elprisen nede til gavn for danske husholdninger

Langt hovedparten af danskernes elregning kan hverken elhandleren eller elkunden gøre noget ved, nemlig den del der vedrører afgifter, moms og transportomkostninger. Prisen er en helt central parameter i forhold til at vurdere konkurrencen på et marked, hvorfor det er nødvendigt at se nærmere på det konkurrenceudsatte element af elprisen – den såkaldte markedsel.

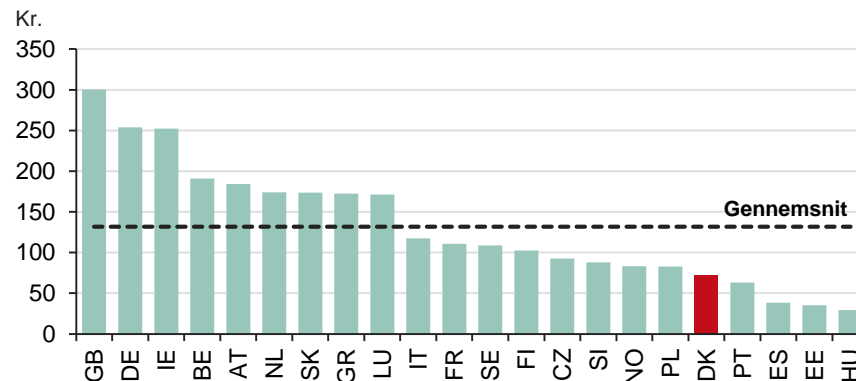
Prisen på markedsel i Danmark er blandt de laveste i Europa, men er det ensbetydende med effektiv konkurrence? Et gængs mål for priseffektiviteten på eldetailmarkedet er den såkaldte mark-up eller bruttofortjeneste, der udtrykker forskellen mellem indkøbsprisen på spotmarkedet og selve salgsprisen, som kunderne faktureres. Bruttofortjenesten dækker også over elhandlerens omkostninger til løn, husleje og IT mm. I Danmark er elhandlerens bruttofortjeneste pr. solgt kWh blandt de absolut laveste med godt 70 kr./MWh, baseret på tal fra ACER/CEER over perioden 2010-2017.

Bruttofortjeneste pr. energienhed er lav, men dette kan ikke stå helt alene, da man også må tage størrelsen på markedet med i betragtning. Derfor ser vi nærmere på bruttofortjenesten tilknyttet en gennemsnitlig husstand – dvs. bruttofortjeneste pr. enhed gange forbruget i en gennemsnitlig husstand i hvert land, baseret på forbrugstal fra CEER.

Ikke alene er bruttofortjenesten pr. enhed lav i Danmark, også bruttofortjeneste pr. husstand er i bund med en fortjeneste på ca. 200 kr. om året pr. husstand, hvilket afspejler lave energipriser kombineret med et relativt lavt elforbrug. Til sammenligning er den årlige bruttofortjeneste i Norge på knap 1.200 kr. grundet det væsentligt højere elforbrug i en gennemsnitlig husstand.

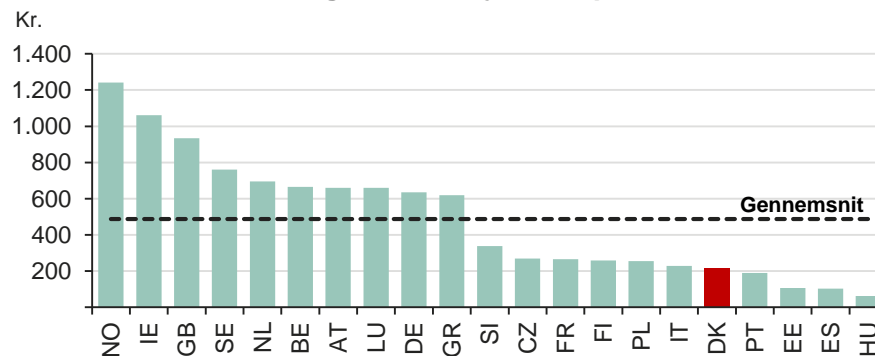
Den lave bruttofortjeneste er en klar indikator på et velfungerende og effektivt marked med god konkurrence, hvor profitten blandt elhandlerne er konkurreret i bund til gavn og glæde for de danske forbrugere.

Gennemsnitlig bruttofortjeneste pr. MWh, 2010 til 2017



Kilde: ACER/CEER (2018).

Årlig bruttofortjeneste pr. husstand



Note: Beregnet ud fra det landsspecifikke årlige forbrug i en gennemsnitlig husstand i 2016 og den gennemsnitlige bruttofortjeneste per kWh fra 2010-2017.
Kilde: ACER/CEER (2018) og CEER (2017).

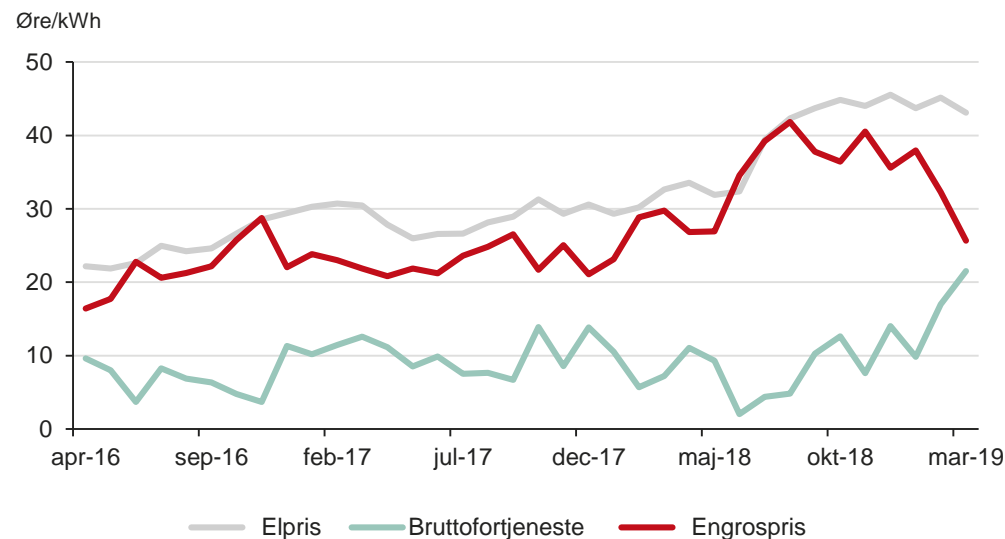
Prisreguleringen er afskaffet – men elpriser og fortjeneste er stadig i bund

Elmarkedet blev liberaliseret i 2003, men politisk bekymring for, om dette ville medføre overpriser og gå ud over de svageste forbrugere, betød, at man indførte statsregulerede priser – den såkaldte forsyningspligtregulering. Trods liberalisering har priserne for langt de fleste elkunder været fastsat gennem statens regulerede priser – således er inaktive forbrugere historisk blevet belønnet med lave priser, for det har ikke kunnet svare sig at vælge andet end et prisreguleret produkt.

Den sidste forsyningspligtsbevilling udløb i maj 2017, hvormed de regulerede priser blev udfaset. Derfor er det interessant at se nærmere på, hvordan elprisen har udviklet sig de seneste år. Den gode nyhed er, at konkurrencen har fastholdt prisen på det samme lave niveau. Målt på elhandlernes bruttofortjeneste, dvs. forskellen mellem elhandlernes indkøbspris på engrosmarkedet og salgsprisen (inkl. omkostninger) til slutkunderne, er prisen pr. kWh forblevet stabil. I første kvartal af 2019 ses et stort fald i engrosprisen, uden at elprisen følger med i første omgang. At elprisen ikke direkte følger med engrosprisen ned skyldes, at en stor del af de danske elkontrakter fastsættes kvartalsvis. Derfor vil man kunne forvente faldende elpriser i andet kvartal af 2019.

Den dårlige nyhed er, at kunderne fortsat er passive. Hovedparten af danske elkunder har ingen eller begrænset interesse i elmarkedet, og de forholder sig ikke aktivt til eget forbrug, valg af produkt eller handler. Samtidig har kunderne svært ved at forstå og gennemskue elmarkedet, og da der kun er få penge at spare ved at være en aktiv forbruger, ser mange danskere ingen grund til at tage aktiv stilling til elmarkedet.

Udviklingen i elprisen fra april 2016 til marts 2019



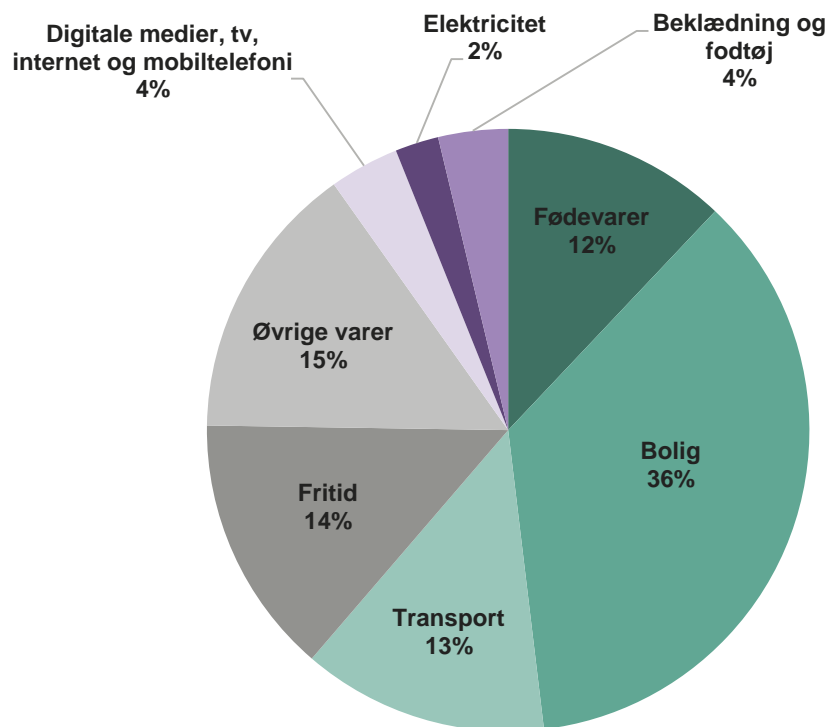
Note: Prisudvikling, fra indførelse af engrosmodellen 1. april 2016.
Kilde: Nordpool og Forsyningstilsynet, elprisstatistik.

Elektricitet er helt uundværlig i en moderne husholdning, men udgør kun en beskednen del af husholdningsbudgettet

Elektricitet er omdrejningspunktet for det moderne liv. Det er noget, vi tager for givet, men uden elektricitet ville så godt som alle af hverdagens bekvemmeligheder være umulige – lys, internet, mobiltelefoner, køleskabe, tøjvask og meget mere.

Men selvom el er essentiel i dagligdagen, er omkostningen til selve energien ikke noget, der tynger husholdningsbudgettet hårdere end andre vigtige fornødenheder, fx er udgiften til beklædning og fodtøj knap dobbelt så høj som til el ifølge tal fra Danmarks Statistiks årlige forbrugerundersøgelse. I 2017 udgjorde elektricitet i gennemsnit godt 2 % af det samlede husholdningsbudget – det er betydeligt mindre, end hvad danske husholdninger bruger på digitale medier, tv, internet og mobiltelefoni.

Ifølge Forsyningstilsynets opgørelse af prisen på el betaler en typisk dansk husholdning med et årligt elforbrug på 4.000 kWh ca. 25 kr. om dagen for el samlet set. El er imidlertid tungt afgiftsbelagt. Således udgør elafgift, PSO og moms i omegnen af 65 % af regningen. Fratrullet moms og afgifter betaler en dansk husstand under 9 kr. om dagen for el. Det dækker både selve strømforbruget, men også udgifter til elnettet. For under 9 kr. om dagen har en typisk dansk husstand ikke blot dækket deres elforbrug, de har også sikret adgangen til strøm i stikkontakten 99,99 % af årets timer, hvor strømmen i stigende omfang er grøn. Det noget de fleste ikke er bevidste om, men tager for givet.



Kilde: Danmarks Statistiks Forbrugsundersøgelsen 2017.

Danske forbrugere har et stort udvalg af elprodukter

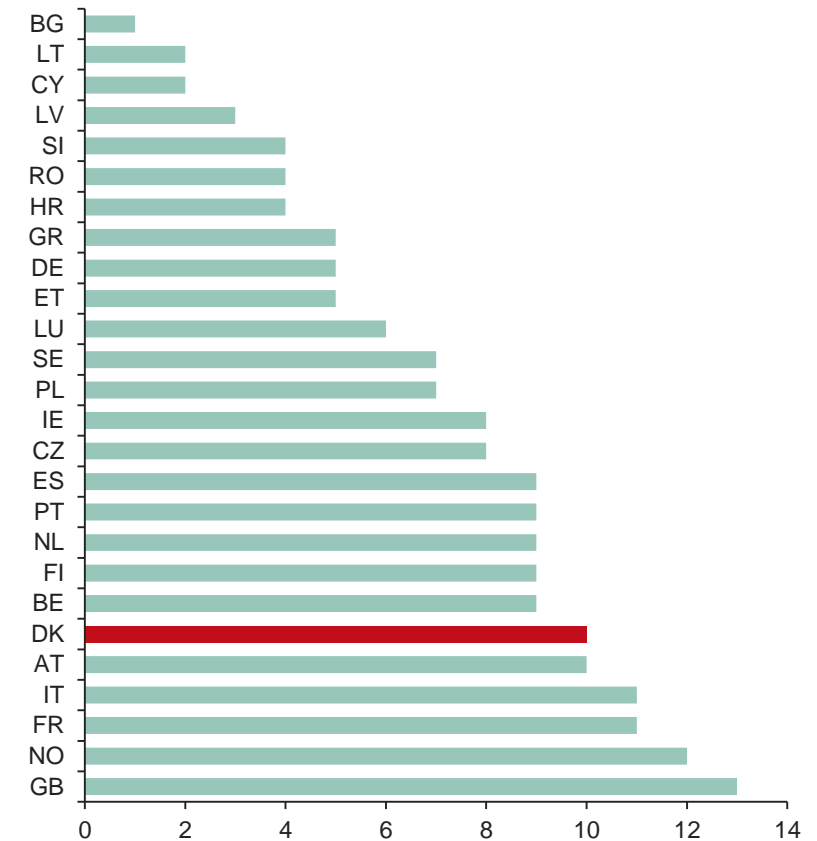
I et veludviklet marked med gode konkurrenceforhold vil virksomhederne ikke alene konkurrere om pris på et standardprodukt. Virksomhederne vil tilbyde forskelligt serviceniveau samt søge at skabe nye, innovative produkter, der adskiller sig fra konkurrenternes. Nye produkter kan skabe en merværdi, som kunderne er villige til at betale ekstra for, og som skaber kundetilfredshed og -loyalitet.

Selvom det er den samme elektricitet, der kommer ud af stikkontakten, uanset hvilken elhandler kunden vælger, kan produkterne adskille sig på en række forskellige parametre herunder prismodeller, vedvarende energi, serviceniveau og kombinationsprodukter mv.

Det danske elmarked er karakteriseret ved et stort udbud af elprodukter, hvilket tegner et billede af en sektor, der tager produktudvikling og innovation alvorligt for at imødekomme de danske elforbrugeres behov. ACER/CEER har oplyst hvor mange typer af elprodukter, som elkunderne har i de forskellige EU-lande, fx fastprisprodukter og variable prisprodukter, kombinations- og grønne produkter mv. I 2017 sneg Danmark sig ind på en delt femteplads med 10 udbudte produkttyper. Adgangen til forskellige produkttyper er ét, men udbuddet af enkeltprodukter noget andet. I maj 2019 havde enhver kunde i København mulighed for på www.elpris.dk at vælge mere end 140 produkter fordelt på intet mindre end 31 elhandlere.

Med udgangen af 2020 vil alle danske elkunder løbende overgå fra skabelon- til flexafregning, dvs. timeafregning af almindelige husholdningskunder. Det åbner nye muligheder med nye services og tidsdifferentierede produkter. Allerede i dag findes der produkter, hvor kunder har mulighed for at blive afregnet til en pris, der time for time varierer i takt med det bagvedliggende engrosmarked. I takt med at elektrificering af varme og transport udvides i husholdningerne med varmepumper og elbiler, vil der opstå nye spændende services og produkter såsom fleksibilitetsydelse og *bundlede* produkter.

Antal variationer af produkttyper i udvalgte lande, 2017



Kilde: ACER/CEER (2018).

Flere kunder vælger el med variabel pris – det et skridt mod at aktivere et fleksibelt forbrug, der kan understøtte den grønne omstilling

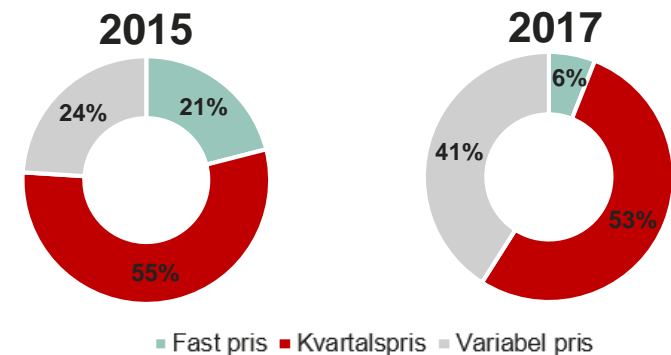
El er ikke bare el, og forbrugerne har rig mulighed for at vælge forskellige elprodukter og elhandlere, der adskiller sig på niveau af service, betalingsforhold, prisstruktur og en række øvrige vilkår. Et centralt valg, som forbrugeren dog mødes med ved valg af produkttype – er produktet med fast eller variabel pris?

Produkter med fast pris er produkter, hvor prisen for selve energien pr. kWh ligger fast for en aftalt periode på mindst 6 måneder. Produkter med variabel pris er produkter, hvor prisen pr. kWh varierer i takt med engrosprisen – det kan enten være på kvartalsbasis eller helt ned på timebasis. Fra 2015 til 2017 er andelen af kunder, der har et variabelt produkt, steget fra 79 % til 92 %, hvor hele 41 % har et variabelt prisprodukt fastsat på månedsbasis eller kortere.

Tidligere blev alle slutkunder (med undtagelse af store erhvervskunder) skabelonafregnet, det vil sige, at elforbruget blev afregnet efter en gennemsnitlig standardprofil over døgnet uafhængigt af hvornår, elforbruget fandt sted. I dag er mere end 1,5 mio. danske husstande timeafregnet, dvs. afregninger sker time for time efter det faktiske forbrug hos den specifikke forbruger, frem for den samme forbrugsskabelon for alle forbrugere. Inden udgangen af 2020 skal alle slutkunder være timeafregnet – det er mere en 3,2 mio. kunder.

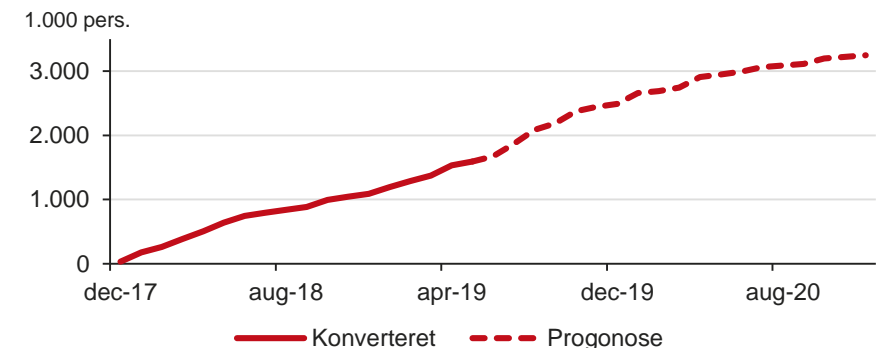
Danske slutkunder vil fortsat kunne vælge et fastprisprodukt med flexafregning, men kunder, der har et variabelt prisprodukt, hvor prisen er fastsat på timebasis, får mulighed for at påvirke deres elregning ved at udvise et fleksibelt forbrug og bruge strømmen, når den er billig, dvs. når solen skinner og vinden blæser. De får med andre ord en god grund til at engagere sig i elmarkedet. At flere kunder er blevet fortrolige med variable elprodukter er derfor et skridt i retningen af at understøtte en effektiv grøn omstilling, for her er aktive kunder og fleksibelt forbrug en helt central forudsætning og nødvendighed.

Fordeling af forbrugernes produktvalg



Kilde: Forsyningstilsynet, prisundersøgelsen 2015 og 2017

Status og prognose for udrulning af timeafregning



Kilde: Energinet, datahub

Der er mange elhandlere på det danske elmarked, og markeds-koncentrationen er lav

Danske kunder har ikke alene lave elpriser og et stort produktudvalg, der er desuden mange elhandlere af vælge imellem. I Danmark er der ca. 50 elhandlere på landsplan, hvoraf 24 karakteriseres som landsdækkende ifølge CEER's opgørelse. Sammenlignet med andre EU-lande er der mange landsdækkende elhandlere i forhold til størrelsen af det danske elmarked målt på det samlede elforbrug. Det er en tydelig indikator på et velfungerende marked med høj konkurrence.

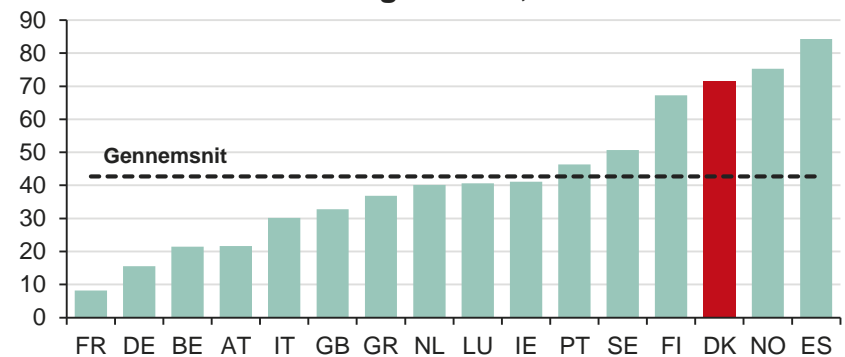
Det er ikke tilstrækkeligt alene at se på antallet af elhandlere for at vurdere, om et marked er velfungerende. Man bør også se på, hvordan forbrugerne er fordelt mellem markedsaktørerne i form af en såkaldt markeds-koncentration. Med en høj markeds-koncentration vil forbrugerne være fordelt på få selskaber. Omvendt vil en lav markeds-koncentration vise, at forbrugerne er jævnt fordelt på mange forskellige aktører i markedet.

Et udbredt og anerkendt mål for markeds-koncentration er det såkaldte HHI-indeks, der måler koncentrationen fra 0 til 10.000. Ved en HHI på 10.000 er der én virksomhed, som er dominerende og sidder på den totale omsætning i markedet. Er HHI under 1.500, regnes markedet for velfungerende, mens der er grund til at se nærmere på forholdene, hvis HHI er højere end 2.500.

Ifølge de seneste tal fra ACER/CEER er HHI på landsplan i Danmark på 800, hvilket udtrykker, at den nationale markeds-koncentration er meget lav. Af de tilgængelige data er det kun Norge, der har en lavere markeds-koncentration på elmarkedet, hvilket kan hænge sammen med, at man i Norge har et betydeligt større elforbrug, højere regninger, men også stor kundemobilitet. I den modsatte ende af skalaen ligger lande som Grækenland, Luxemburg, Portugal, Frankrig og Italien.

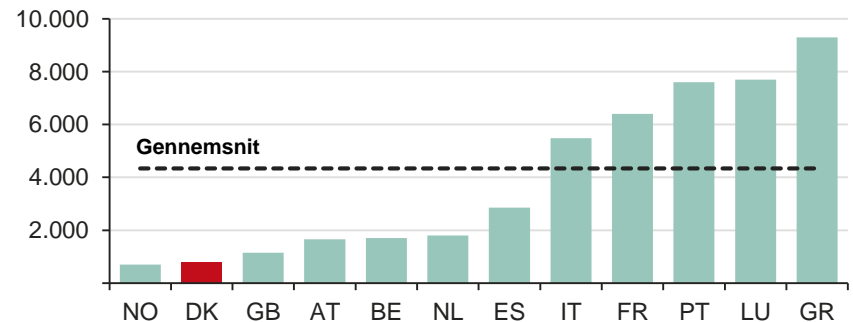
I kombination med lave priser og stort produktudvalg er antallet af elhandlere og graden af markeds-koncentration ensbetydende med høj konkurrence og et velfungerende marked på udbudssiden.

Antal landsdækkende elhandlere pr. 100 TWh elforbrug i landet, 2017



Kilde: CEER (2018) og ENTSOE.

HHI for elhandelsselskaberne, 2017



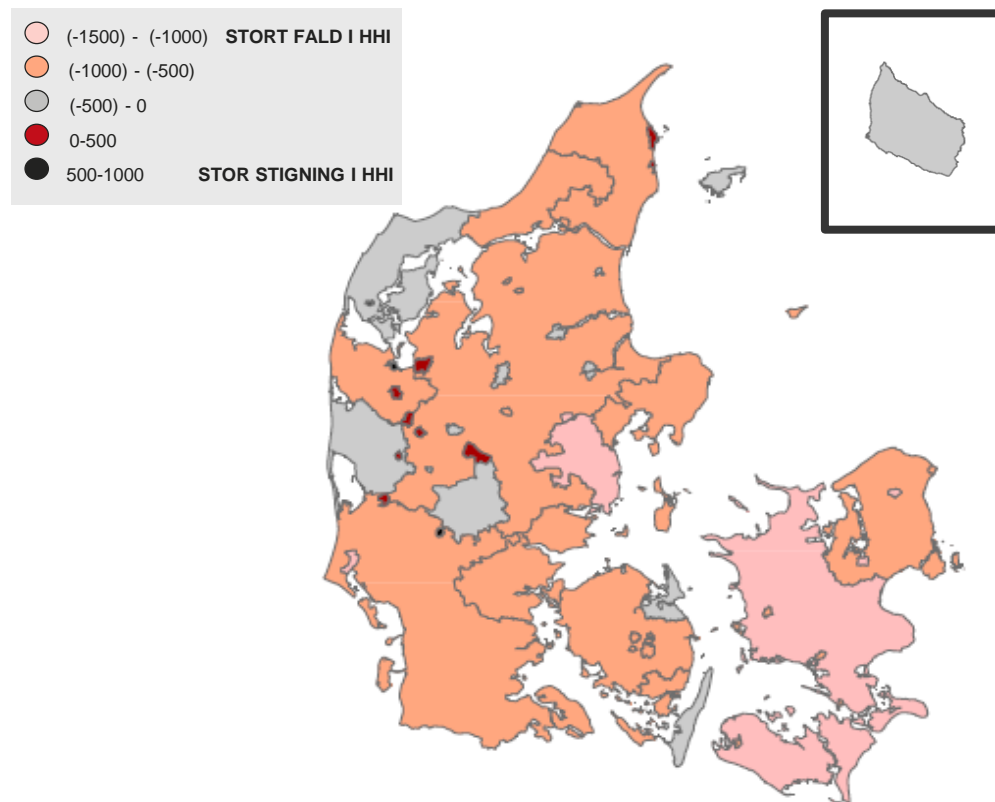
Kilde: ACER/CEER (2018).

Kortene blandes langsomt, men sikkert – markedskoncentrationen falder i så godt som samtlige netområder

Med liberaliseringen af elmarkedet i 2003 blev kunderne sat fri til selv at vælge elhandler, men samtidig med liberaliseringen indførte man en forsyningspligt med en reguleret pris, der betød, at forbrugere, der ikke traf et aktivt valg af elhandler, fik en garanteret lav pris hos deres daværende elselskab. De regulatoriske rammer har således betydet, at forbrugerne ikke har haft tilstrækkeligt incitament til at engagere sig i elmarkedet, for de var sikret et "godt" produkt til en lav, reguleret pris hos det elselskab, de i forvejen havde.

Som så mange andre brancher har elbranchen undergået en stor forandring. Elmarkedet er gået fra at været analogt til digitalt, hvor elhandlere i dag markedsfører sig på tværs digitale platforme og i hele landet. Og i april 2016 blev engrosmodellen indført. Ønsket og forhåbningen var at fremme konkurrencen og kundeaktiviteten blandt andet ved at gøre det nemmere at skifte handler og omlægge opkrævningen, så alle kunder kun modtager én samlet elregning uanset hvilken handler, kunden vælger.

Fra april 2016 til udgangen af 2018 er markedskoncentrationen faldet i så godt som samtlige netområder. Kun i enkelte og meget små netområder er koncentrationen af forbrugerne steget. Udbudssiden af elmarkedet er velfungerende, men danskerne skifter forholdsvis sjældent elhandler. For mange forbrugere er valg af elhandler et lavinteresse-område – det hedder sig, at markedet er svært at forstå, og at der kun er ganske få penge at spare ved at skifte handler.



Note: Figuren viser ændringen i HHI-estimatet for hvert enkelt netområde i Danmark fra 2016 til 2018

Kilde: Egne beregninger på baggrund af tal fra Energinet (2019)

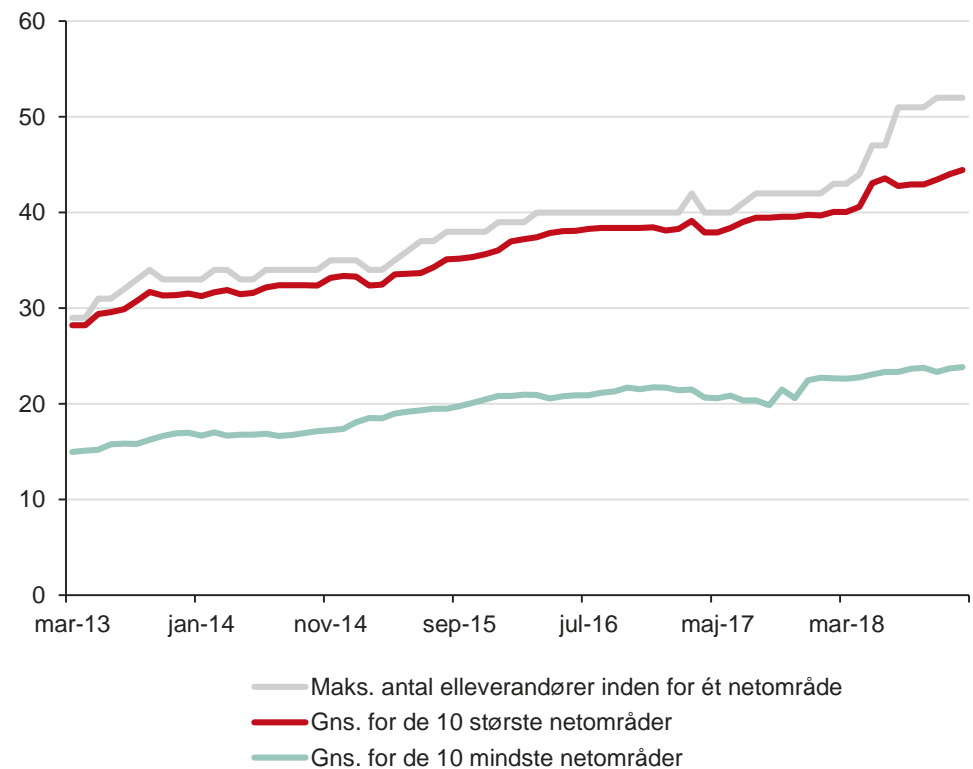
Nye elhandlere træder til stadighed ind på markedet

Siden 2013 er der samlet set kommet flere elhandlere til, end der har forladt markedet, enten gennem opkøb, konkurs eller anden afvikling af handelsaktiviteten. Samtidig er der flere elhandlere, som er aktive i alle dele af landet. Det maksimale antal elhandlere i ét netområde er således gået fra 29 i 1. kvartal af 2013 til mere end 50 ved udgangen af 2018. Men det er ikke kun i de store netområder, at flere elhandlere er repræsenteret. Selv i de mindste netområder har der været en varig stigning i antallet af elhandlere.

For elhandleren er det alt andet lige forbundet med omkostninger at være til stede i samtlige netområder, hvorfor nogle elhandlere kun vælger at være til stede i de større netområder, hvor antallet af kunder er større. Men selv i de ti mindste netområder, som dækker under 1/2 % af forbrugerne, er det muligt at vælge mellem knap 25 forskellige. Men langt størstedelen af elhandlerne markedsfører og udbyder deres produkter aktivt i hele landet.

Engrosmodellen har på en række punkter bidraget til at gøre det enklere at etablere sig som elhandler, men samtidig er elhandleren blevet pålagt en vid række af administrative opgaver og it-mæssige krav for at træde ind på markedet som ny elhandler. Den største udfordring er formentlig, at nye elhandlere er nødsaget til at stille sikkerhed for elafgift og netbetaling. Trods denne 'entry-barriere' kaster nye udfordrere sig ud som elhandlere på det danske elmarked. Det er et sundhedstegn, for det sikrer, at markedet udvikler sig og følger med kundernes behov

Antal elhandlere pr. netområde



Kilde: Energinet (2019), Datahub markedsrapport.

Konkurrencen er velfungerende, trods danskernes begrænsede interesse i elmarkedet

I et dynamisk marked med aktive og mobile kunder vil kunderne reagere på mulige besparelser, straffe dårlig service og stille nye krav til elhandlerne. Det vil føre til nye produkter og innovation – og i sidste ende ny værdiskabelse. Generelt er konkurrencen hård, og udbudssiden velfungerende:

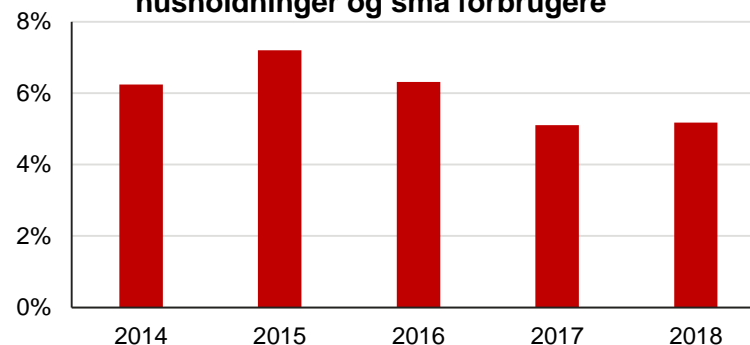
- Prisen på markedsel er lav.
- Udbuddet af produkter er stort og varieret.
- Antallet af elhandlere er højt.
- Markedskoncentrationen er i bund.

Trods en entydig og velfungerende konkurrence er det ikke lykkedes at aktivere forbrugeren i tilstrækkelig grad målt ud fra skiftefrekvensen. Trods talrige tiltag, der skal fremme skiftefrekvensen, har denne været relativt konstant. Skiftefrekvensen var i både 2017 og 2018 på godt 5 % blandt almindelige husholdningskunder – svarende til, at knap 180.000 elkunder skiftede elhandler.

Skiftefrekvensen er lav i et internationalt perspektiv, og Danmark er et af de lande i Europa, hvor elkunderne er mindst aktive. I Norge, Portugal og Storbritannien er kunderne mest aktive, og skiftefrekvensen er mere end tre gange så høj. Men en høj skiftefrekvens er ikke et mål i sig selv og er ikke selvstændigt en indikator for konkurrencen. Selvom skiftefrekvensen er lav, kan der være hård konkurrence om at fastholde kunder både på pris og service. Velfungerende konkurrence indebærer også, at man som elhandler må følge med markedet, for ellers skifter kunderne til et billigere og bedre selskab.

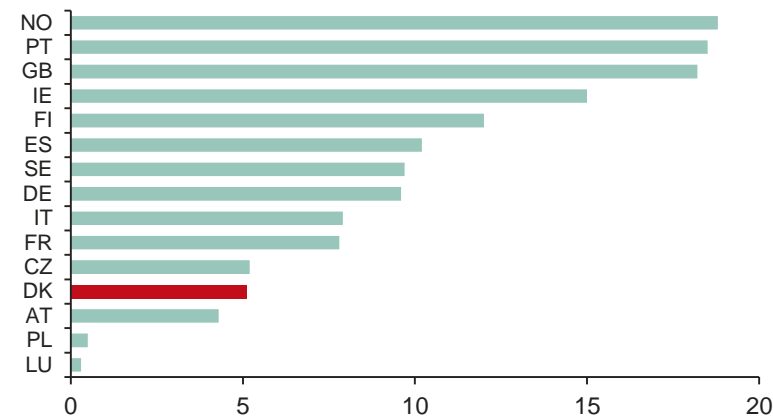
Det er vigtigt, at forbrugerne spiller med, så vi ikke risikerer, at markedet går i stå. Ikke kun for forbrugernes egen skyld, men også for at sikre en så hurtig og kosteffektiv grøn omstilling som mulig. Det er afgørende, at forbrugerne bliver mere opmærksomme på deres rolle i den grønne omstilling, for i takt med et mere volatilt produktionsmønster, baseret på vind og sol, er det nødvendigt, at elforbruget kan tilpasses – det skal være fleksibelt.

Skiftefrekvens blandt danske husholdninger og små forbrugere



Kilde: Energinet (2018).

Skiftefrekvens i udvalgte lande, 2017



Kilde: ACER/CEER (2018)

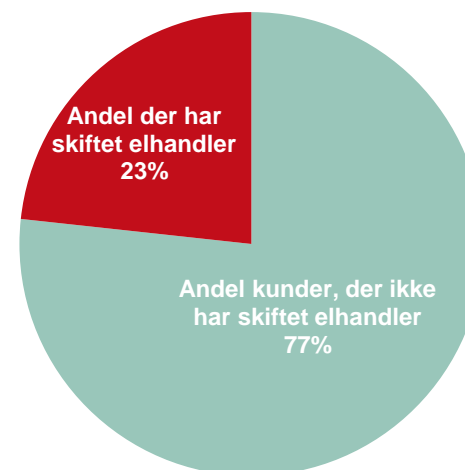
Få forbrugere skifter jævnligt elhandler – størstedelen skifter kun sjældent eller aldrig

For at forstå efterspørgselssiden har Userneeds for Dansk Energi spurgt et repræsentativt udsnit af befolkningen, hvordan de opfatter og agerer på elmarkedet. Forbrugere har forskellige præferencer, baggrund og økonomi, hvilket har betydning for hvordan, vi opfatter og agerer i forskellige sammenhænge – det gælder også i rollen som elkunde. Nogle forbrugere benytter muligheden i elmarkedet og skifter jævnligt elhandler, mens andre fortsat har deres første skifte til gode.

Adspurgte om hvor mange gange man har skiftet elselskab de seneste tre år, svarer 77 % af respondenterne, at de ikke har skiftet, mens 23 % af de adspurgte har skiftet elhandler. Blandt gruppen, der har skiftet elhandler inden for perioden, er det de færreste, som jævnligt skifter handler. Størstedelen har blot skiftet handler én gang.

Gruppen, der ikke har skiftet eller kun har skiftet elhandler én gang inden for de seneste tre år, udgør samlet set 94 %. Med andre ord er langt hovedparten af de adspurgte danskere relativt inaktive på elmarkedet, hvilket der kan være mange gode grunde til. De kan være tilfredse med deres nuværende kontrakt, der er kun få penge at spare eller manglende kendskab til markedet mm.

Adspurgte om hvor mange gange man har skiftet elselskab inden for de seneste 3 år svarede respondenterne:



Kilde: Userneeds 2019 for Dansk Energi.

Prisstrukturen for el er kompleks, og forbrugerne har svært ved at gennemskue elprisens sammensætning

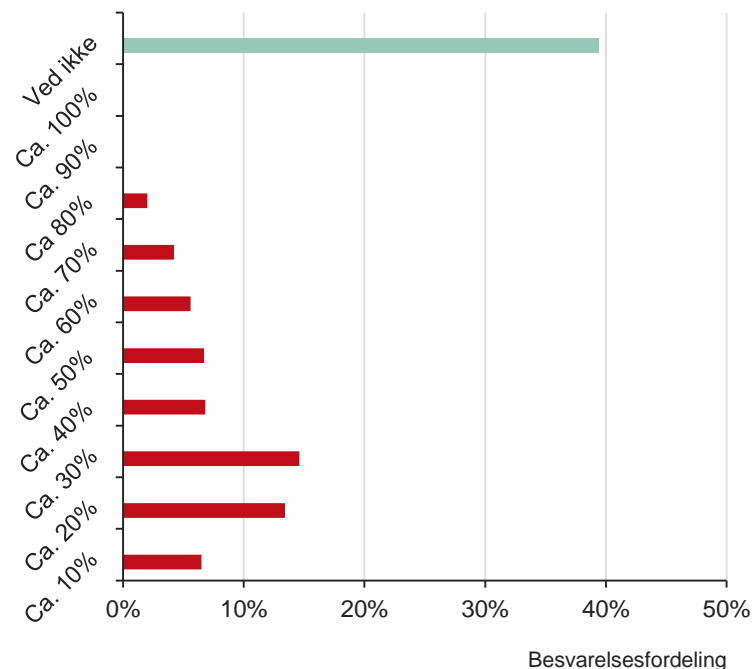
Da engrosmodellen blev indført 1. april 2016, skulle det blive enklere at være elkunde, og alle kunder skulle kun modtage én regning, uanset elhandler. Elregningen er det primære punkt, hvor forbrugeren møder elprisen, og der er udførlige krav til hvordan, en regning skal udformes. Foruden en samlet pris og forbrug skal elregningen ifølge faktureringsbekendtgørelsen for el som minimum indeholde:

1. Pristypen (fastpris/variabel pris eller andet).
2. Abonnement for perioden i kr.
3. Den samlede pris i øre/kWh.
4. A conto-indbetalingerne i den periode, som periodeopgørelsen afslutter.
5. Sidste rettidige indbetalingsdato.
6. Installationsadresser (forbrugssteder), aftagenumre eller målerpunkt ID.
7. Adgang til tast-selv-service eller internetservice, hvis ydelserne tilbydes.
8. Kontraktperiodens udløb samt angivelse af hvilket produkt, forbrugeren flyttes over på ved udgangen af aftaleperiode.
9. Eventuelle gebyrer med specificering af gebyrtype samt størrelse.
10. Oplysning om, at elforbrugeren har mulighed for en specificeret perioderegning.

Kun en lille del af elregningen er konkurrenceudsat – den såkaldte markedsel – dvs. prisen eksklusiv nettatariffer, afgifter og moms, og dermed er det kun den del, der kan påvirkes. Adspurgt om hvor stor en andel markedsel udgør af elregningen, er det da også kun 20 %, der har en nogenlunde anelse, idet omkostningen til selve energien kun udgør 10-20 % af den samlede elregning. Hele 40 % siger, at de ikke ved hvor stor en del af elregningen, der går til selve energien, mens de resterende 40 % "gætter" forkert.

Hensigten var at skabe gennemsigtighed med prisen, men den høje kompleksitet med sammenblanding af faste og variable omkostninger fungerer stik modsat – for forbrugeren gøres el mere kompliceret end nødvendigt.

Hvor stor en andel af din elregning går til markedsel?



Kilde: Userneeds 2019 for Dansk Energi.

Langt hovedparten af forbrugerne er tilfredse med deres elhandler

Når konkurrencen skal vurderes på et marked, er pris en naturlig og vigtig parameter, men samtidig er det også vigtigt at se nærmere på, om produktet, som kunden betaler for, er i orden. Med andre ord: Er kunden tilfreds, og oplever kunden at få værdi for sine penge.

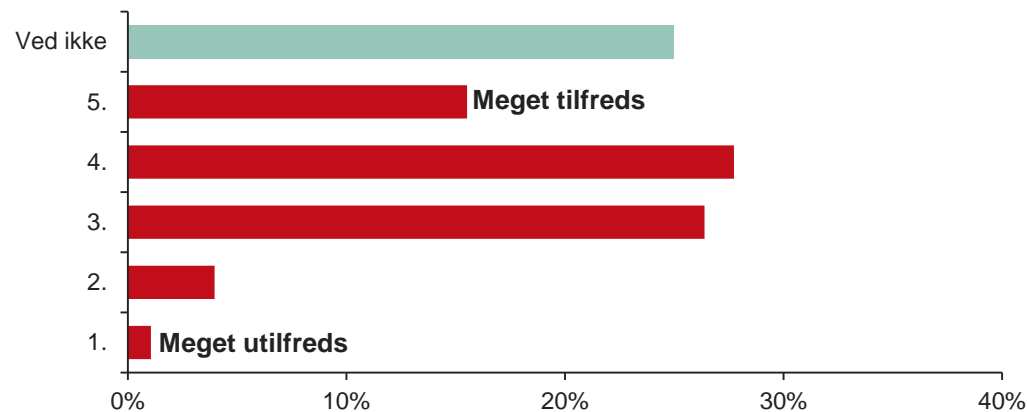
På trods af at forbrugerne har svært ved at gennemskue elprisens sammensætning, er danske forbrugere generelt rigtig godt tilfredse med deres respektive elhandler, som lever op til kundernes forventninger.

Adspurgte om tilfredsheden med den nuværende elhandler tilkendegiver ca. 45 %, at de er tilfredse eller meget tilfredse med deres elhandler, og det er kun ganske få, der udtrykker en utilfredshed med deres elhandler – under 5 %

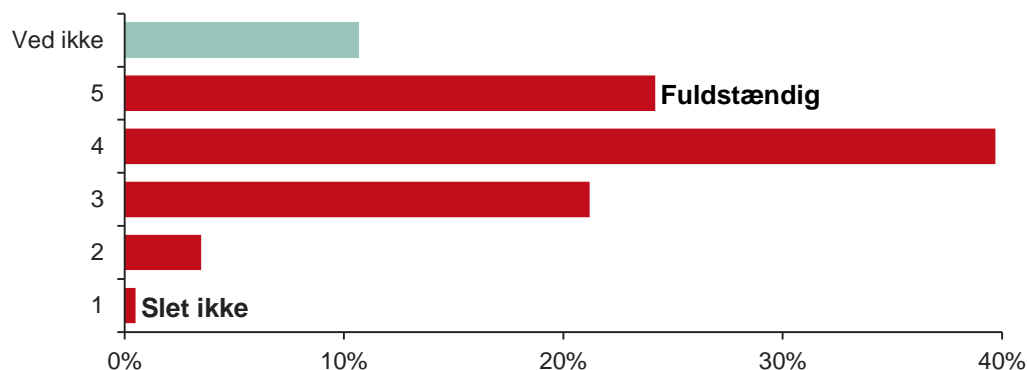
Den høje tilfredshed med den nuværende elhandler kan direkte afspejles i, at kundernes forventninger til elselskabet og det produkt, selskabet leverer, til fulde lever op til forventningerne. Således er det under 1 %, der tilkendegiver, at deres elselskab slet ikke lever op til deres forventninger.

Den høje kundetilfredshed, kombineret med en større gruppe der hverken er utilfredse eller tilfredse, kan desuden være en medvirkende faktor til at forklare, at mange danskere ikke interesserer sig for elmarkedet og ikke ser nogen grund til at bruge tid og kræfter på at sætte sig ind i et "kompliceret" elmarked.

På en skala fra 1 til 5, hvor tilfreds er du med din nuværende elhandler?



På en skala fra 1 til 5, lever dit nuværende elselskab op til dine forventninger?



Kilde: Userneeds 2019 for Dansk Energi.

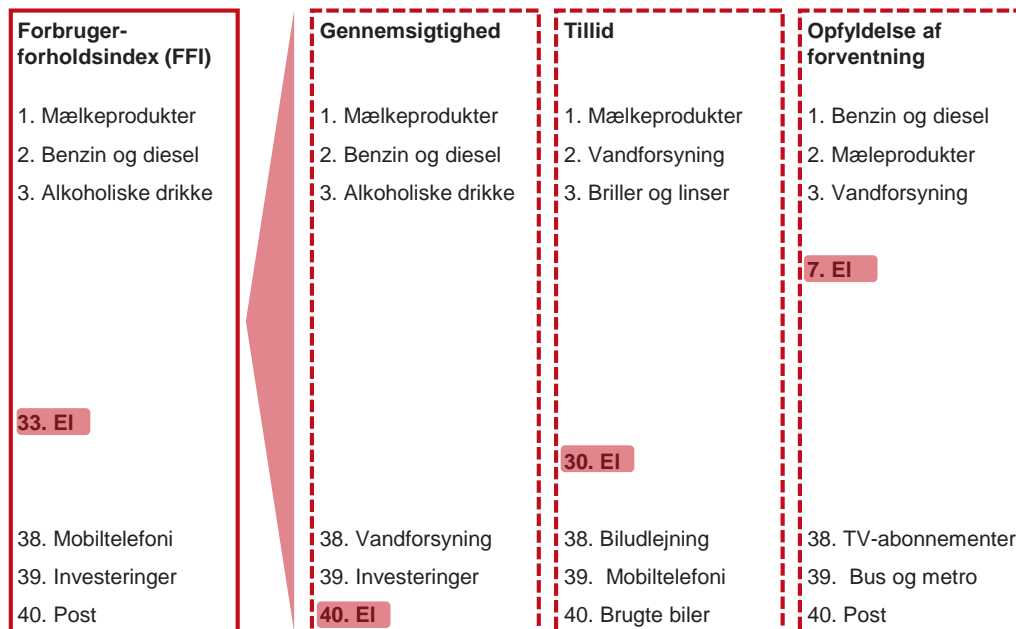
Danskerne kan ikke gennemskue elmarkedet, men er tilfredse med det produkt, de får leveret

Danskernes forhold til eldetailmarkedet er paradoksalt. Adspurgt er forbrugerne tilfredse med deres elhandler og den service de får, men samtidig har forbrugerne svært ved at gennemskue elmarkedet målt ved det såkaldte forbrugerforholdsindex (FFI), som opgøres af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen – her scorer elmarkedet en 33. plads ud af 40 markeder.

FFI er sammensat af tre delindikatorer: gennemsigthed, tillid og opfyldelse af forventning. Indekset opdateres hvert andet år. El betragtes som en service, og generelt scorer varemarkeder, såsom mælk, benzin og diesel, bedre end serviceydelser, hvilket skyldes, at serviceydelser oftest er mere komplekse og sammensatte.

Gennemsigthedsindikatoren måler forbrugernes oplevelse af, hvor let det er at sammenligne samme produkt eller ydelse fra forskellige udbydere – her scorer el absolut dårligst. Elkunder har mulighed for at sammenligne elpriser for samtlige elprodukter på Forsyningstilsynets prisportal www.elpris.dk. Formålet med siden er at skabe gennemsigthed og overskuelighed for slutkunderne. Desværre lever siden ikke op til sit formål.

Trods manglende gennemsigthed i priser scorer elmarkedet højt, når det kommer til opfyldelse af forbrugerens forventning til produktet. Forbrugerne er altså tilfredse med det produkt, de får leveret. Den høje tilfredshed kombineret med, at forbrugerne har svært ved at gennemskue markedet, kan således bidrage til forklaringen af hvorfor, skiftefrekvensen er lav på det danske elmarked. Forbrugerne er tilfredse, og markedet for komplekst



Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2019).

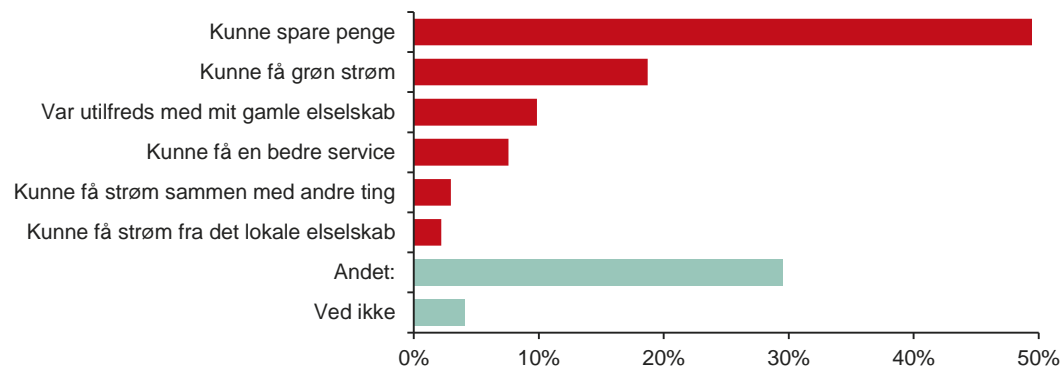
Majoriteten af danskerne skal kunne spare penge for at skifte elhandler

Der konkurreres på mange forskellige parametre, fx klimaprodukter, service samt prismodeller og betalingsvilkår. Men særligt udsigten til at spare penge kan motivere danskerne til at skifte elhandler.

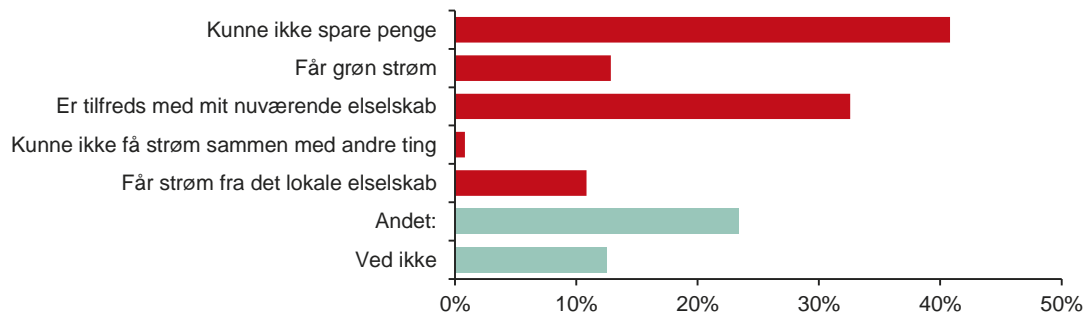
Der kan være mange årsager til, at en kunde vælger at skifte elhandler, men adspurgte om hvorfor kunden skiftede elhandler, svarer overvældende 50 %, at årsagen til deres seneste leverandørskift skyldes, at de kunne spare penge. Andre har skiftet elhandler inden for de seneste tre år grundet mulighed for at tilvælge grøn strøm, bedre service, flytning og øvrige forhold.

Blandt de, der ikke har skiftet elhandler inden for de seneste tre år, oplyser 41 % af kunderne, at de ikke kunne spare penge, 33 % er tilfredse med deres elhandler, og 12 % får allerede grøn strøm. Ca. 77 % af respondenterne har ikke skiftet handler inden for de seneste tre år. Der er dermed rigtig mange forbrugere, som ikke har skiftet handler de seneste år, fordi de ikke kan spare tilstrækkeligt mange penge ved at foretage et leverandørskift.

Hvorfor skiftede du elselskab?



Hvorfor har du ikke skiftet elselskab?



Note: Andet dækker over forhold som flytning, egne VE-anlæg mv.
Kilde: Userneeds 2019 for Dansk Energi.

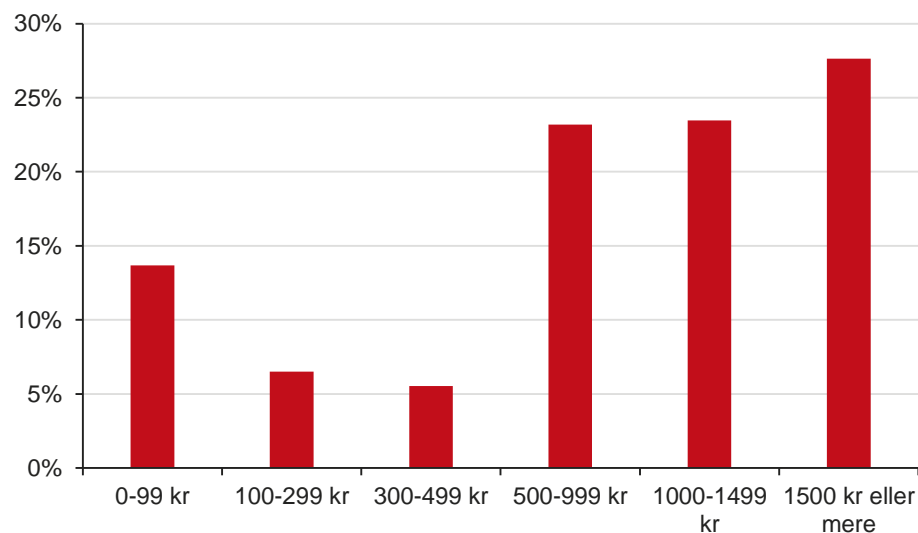
Tre ud af fire danskere skal kunne spare mere end 500 kr. om året, før de vil skifte elhandler

Pris er den primære parameter, der får kunderne til at skifte elhandler, men hvor meget skal der egentlig til, for at kunderne vil skifte? Her svarer hele tre ud af fire forbrugere, at de skal kunne indkassere en besparelse på 500 kr. eller mere om året for at skifte elhandler.

Dette er et højt beløb set i lyset af, at en gennemsnitlig husholdningskunde med et årligt elforbrug på 4.000 kWh, ifølge tal Forsyningstilsynet, har en samlet elregning på ca. 9.000 kr. om året. Det er imidlertid kun i omegnen af 1.400 kr. af regningen, der går til at betale for selve energien. Elhandlerens årlige bruttofortjeneste på en tilsvarende kunde kan opgøres til knap 400 kr., hvor bruttofortjenesten også skal dække handlerens omkostninger til løn, husleje, IT, mv. Bruttofortjenesten pr. kunde er dermed lavere end den nødvendige besparelse på mere end 500 kr. for tre ud af fire danske elkunder.

De marginer, som elhandlerne konkurrerer på, er små og kan ikke honorere de potentielle besparelser, der er nødvendige for at aktivere majoriteten af de danske elkunder. Man må således også se på andre aspekter end pris alene for at aktivere de danske elkunder.

Hvor meget skal du spare på et år, før du vil skifte elselskab?



Kilde: Userneeds 2019 for Dansk Energi.

Danskerne nyder godt af lave priser på markedsel, men den høje elafgift lægger en dæmper på skiftelysten

Ifølge tal fra Forsyningstilsynet kan den gennemsnitlige kilowattpris ved et forbrug på 4.000 kWh årligt opgøres til ca. 2,30 kr./kWh. Den samlede elpris udgøres af omkostninger til transport, afgifter, moms og markedsel. Det er udelukkende markedsel (selve strømmen), der er konkurrenceudsat, og den udgør under 20 % af den fulde elpris, som kunden møder. Således ligger mere end 80 % af den samlede elpris fast uanset hvilken elhandler, forbrugeren vælger. Afgifter og moms udgør i omegnen af 65 % af den samlede elpris. At elektricitet som vare er så hårdt beskattet medfører, at selv en stor rabat på selve strømmen bliver ganske beskeden i forhold til den samlede elomkostning.

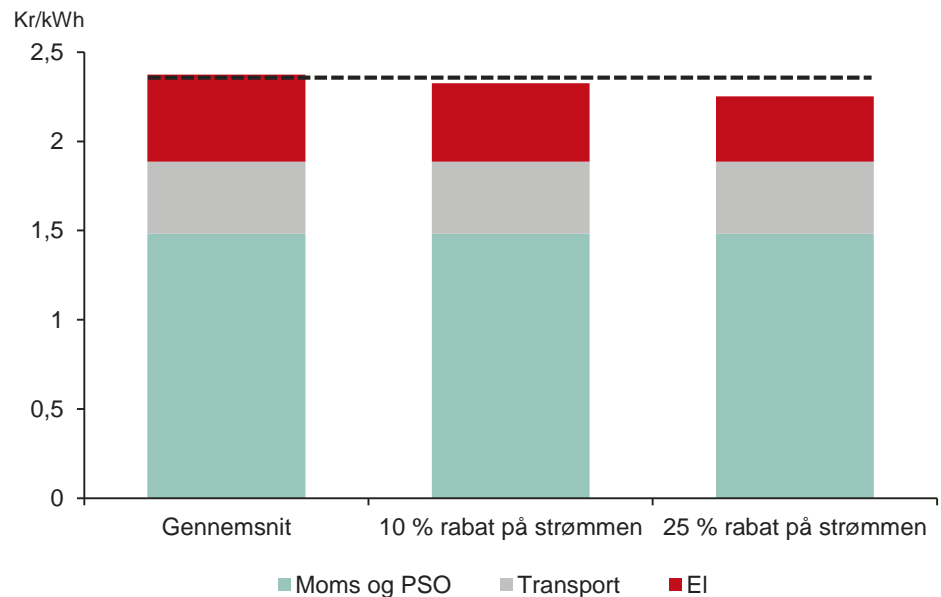
Hvis elhandleren giver en rabat på 10 % på strømmen, vil det på den samlede pris blot slå igennem som en besparelse på under 2 %. Denne lille besparelse i forhold til den samlede elregning vil alt andet lige lægge en dæmper på kundernes lyst til at skifte elhandler.

Hvis en forbruger skal kunne spare i omegnen af 500 kr. om året, kræver det en besparelse på godt 5 ½ % på den samlede regning. For at indfri denne besparelse kræves en rabat på selve prisen for markedsel på mere end 25 %. Det vil de facto betyde, at elhandleren skal tilbyde priser, der er lavere end selve spotprisen på engrosmarkedet for el.

Sammenfattende kan den begrænsede besparelse ved at skifte handler være en væsentlig forklaring på den lave skiftetrekvens. I det lys handler kunderne rationelt, idet besværet ved skift af elhandler ikke opvejes af gevinsten i kroner og øre.

En rabat på energien på 10 % eller 25 % fylder meget lidt i den samlede betaling pr. kWh., fordi elafgiften er så høj. Den samlede besparelse vil henholdsvis være under 2 % og 5 %.

Samlet pris på el ved forbrug på 4.000 kWh, 4. kvartal 2018



Note: Prissammensætningen er et gennemsnit af perioden april 2016 til marts 2019 med et årligt forbrug på 4.000 kWh
 Kilde: Egne beregninger på baggrund af Forsyningstilsynet (2018)

Forudsætninger

Prisopgørelse baseres på to forskellige kilder og forbrugsniveauer

Der er i det forudgående materiale blevet anvendt to forskellige prisopgørelser. Den ene baseres på priser fra ACER/CEER og er anvendt i situationer, hvor der sammenlignes på tværs af europæiske lande. Den anden baseres på oplysninger fra Forsyningstilsynet og er anvendt i opgørelser, der alene fokuserer på danske forhold. Den gennemsnitlige kilowatt-timepris (kWh) er baseret på to forskellige forbrugsniveauer, hvor ACER/CEER tager udgangspunkt i et årligt forbrug på 3.500 kWh, mens Forsyningstilsynet baserer sine prisberegninger på et årligt forbrug på 4.000 kWh.

Det årlige elforbrug har betydning for den gennemsnitlige elpris pr. kWh, da elprisen både udgøres af variable og faste priselementer. For at beregne en gennemsnitlig kWh er man nødsaget til at fordele de faste omkostninger, som fx abonnement, ud på et årligt forbrug. At opgørelsen ikke alene baseres på tal fra ACER/CEER skyldes, at de seneste opgjorte tal dækker 2017, mens tallene fra Forsyningstilsynet gør det muligt at inddrage tal frem til 1. kvartal 2019. For at kunne sammenligne elpriser på tværs af de europæiske lande samt inddrage de senest tilgængelige tal for Danmark er det derfor blevet besluttet at arbejde med to prisopgørelser afhængig af kontekst.

Beregning af den godtgjorte elafgift for erhvervslivet

Danske virksomheder betaler som udgangspunkt den fulde elafgift på 88,4 øre/kWh, men modsat privatkunder har momsregistrerede virksomheder mulighed for at få godtgjort elafgiften efter to satser afhængigt af, om strømmen anvendes til procesformål eller rumvarme (herunder opvarmning af vand og komfortkøling).

- For el til procesformål kan virksomhederne få godtgjort den fulde elafgift ned til EU's minimumssats på 0,04 øre/kWh.
- For el anvendt til rumvarme, opvarmning af vand og komfortkøling kan virksomhederne få godtgjort 62,5 øre/kWh af elafgiften i 2019.
- Baseret på Danmarks Statistiks Energiregnskab kan det beregnes, at virksomheder og erhverv, som kan få godtgjort elafgiften til procesformål og rumvarme, står for ca. 87 % af det samlede elforbrug til erhverv.
- Baseret på tal fra Energistyrelsen (2015) udgør el til procesformål ca. 94 % af det samlede elforbrug, mens 6 % går til rumvarme og komfortkøling.

Referencer

- ACER/CEER (2018): *Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2017 Electricity and Gas Retail Markets Volume*. https://www.acer.europa.eu/Official_documents/Acts_of_the_Agency/Publication/MMR%202017%20-%20RETAIL.pdf
- CEER (2018): *Performance of European Retail Markets in 2017*, <https://www.ceer.eu/documents/104400/-/-/31863077-08ab-d166-b611-2d862b039d79>
- CEER (2017): *Retail Markets Monitoring Report*, <https://www.ceer.eu/documents/104400/-/-/56216063-66c8-0469-7aa0-9f321b196f9f>
- Danmarks Statistik: *Forbrugsundersøgelsen*: <https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/priser-og-forbrug/forbrug/forbrugsundersoegelsen>
- Danmarks Statistik (ENE2HA): *Energiregnskab i fælles enheder*: <https://www.statistikbanken.dk/ENE2HA>
- Energinet (2019): *Data Hub – markedsrapport nr. 8 Februar 2019*. <https://energinet.dk/Om-publikationer/Publikationer/DataHub-Markedsrapport-nr-8-2019>
- Energitilsynet (2016): *Prisundersøgelsen for 2015*: http://energitilsynet.dk/fileadmin/Filer/0_-_Nyt_site/EL/Nyheder/2016/Undersoegelse_af_elpriser.pdf
- Energistyrelsen (2015): *Kortlægning af energiforbruget i virksomheder*: <https://spareenergi.dk/forbruger/materialer/kortlaegning-af-energiforbrug-i-virksomheder>
- Energistyrelsen (2018) <https://ens.dk/service/statistik-data-noegletal-og-kort/priser-paa-el-og-gas>
- ENTSOE, *Transparency platform*, <https://transparency.entsoe.eu/dashboard/show>
- Forsyningstilsynet (2018): *Elprisstatistik*: <http://forsyningstilsynet.dk/el/priser/elprisstatistik/>
- Forsyningstilsynet (2018): *Prisundersøgelsen for 2017*: <http://forsyningstilsynet.dk/el/priser/prisundersoegelse/>
- Nordpool (2019): *Historical market data*, <https://www.nordpoolgroup.com/historical-market-data/>
- Userneeds (2019): *Eldetailmarkedsanalyse for Dansk Energi*.