

Forbannet på useriøse konkurrenter

STRØMSALG Konkurransen i strømmarkedet er beintøff. Det gjør at flere leverandører selger avtaler med tap. Det gjør sjefen i Ringeriks-Kraft forbannet.

AV MONA ADOLFSEN
OG STEIN ARILD IGLEBÆK
REDAKSJON@EUROPOWER.COM

-På det verste taper vi 70 kunder om dagen til selskaper som gir bort strøm, og jeg blir forbanna over uredelige salgsmetoder, sier konsernsjef Ole Sunnset i Ringeriks-Kraft.

Han er lei av leverandører som selger med tap i sin desperate jakt på kunder. Avtalene er i utgangspunktet svært lukrative for kundene. Men kundene må følge med, ettersom betingelsene ofte endres raskt og betydelig. Det er heller ikke alltid så lett å se hvilke vilkår som ligger til grunn i avtalen, blant annet er det mange av kampanjetilbudene som setter kundene direkte over på avtaler som er av mer «vanlig» karakter, og som er alt annet enn prisgunstige.

– Jeg sier ikke at alle disse 70 er svindel, og fri konkurranse er jeg en sterk tilhenger av. Men å lure kunder er ikke greit. Alle forstår at du ikke kan gi bort produktet ditt gratis over tid, altså ligger det mer eller mindre uhederlige motiver bak mange av disse avtalene, legger han til.

Sjokkøkning fra nyttår

Nettopp dette fikk de fleste av Agva Kraft sine kunder erfare ved årsskifte. Leverandøren økte prisen for seks av de ni spot-avtalene. Før nyttår hadde leverandøren tre avtaler med negativt påslag, hvorav den mest prisgunstige avtalen, Agva Spot Valgfri, hadde et påslag på – 3,5 øre. Men som Sunnset påpeker kunne heller ikke denne avtalen vare evig. Fra 1. januar endret da også Agva Kraft

påslaget fra –3,5 øre til + 8,9 øre/kWh, en økning på hele 12,4 øre. Med et påslag på 8,9 øre/kWh er avtalen en av de dyrere avtalene i markedet.

Leverandøren benyttet også muligheten til kort endringstid, kun syv dager, samt kun varsling på egne nettsider. Fra nyttår er dette ikke lenger mulig. Nå er leverandørene pålagt å varsle kundene dersom de gjør prisendringer, og dette skal skje senest 14 dager før endringen blir gjort. Agva Kraft og andre leverandører kan ikke lenger kun varsle om prisendringer på sine hjemmesider.

Fortsatt ser vi imidlertid at Agva Kraft på sine nettsider skriver at endringer vil bli varslet syv dager i forveien. Juridisk direktør hos Forbrukerombudet, Frode Elton Haug, sier til Energi at de kommer til å se nærmere på flere leverandører snart, og ta saken opp med dem som ikke har endret avtalevilkårene sine på en tilfredsstillende måte, eller ikke følger reglene i angrerettloven og markedsføringsloven som de har pekt på i sine orienteringsbrev.

– Er det noen leverandører som ikke innretter seg etter kravene som følger av lovgivningen, risikerer de vedtak om tvangsmulkt eller overtredelsesgebyr, skriver Elton Haug i en mail til Energi.

Kostnadskutt

Sjefen i Ringeriks-Kraft mener også at kostnadseffektivisering i beste fall er hygienefaktor. For de vellykkede selskapene vil slaget stå oppstrøms, vinnerne vil være de som klarer å øke dekningsbidraget. – Hvordan kan man det?



FORBANNET: Konsernsjef Ole Sunnset i Ringeriks-Kraft er forbannet på alle konkurrentene som tilbyr lokketilbud på strømvavtaler. FOTO: FREDRIK KVEEN

– Vi må skape nye forretningsmodeller, for eksempel pakke strøm sammen med noe annet. Vi

har stor tro på Smartliv, vår egen løsning for oversikt og styring av strømforbruket, sier Sunnset. ■