

Det behövs en elmarknadsreform som stärker elkundernas ställning och stimulerar ökad kundaktivitet. Det skriver 15 aktörer på elmarknaden i en replik. De vill se en kundcentrisk modell för elmarknaden som stöts av en elkundshubb.

Just nu pågår en kampanj för att stoppa en reform avsedd att stärka kundernas ställning på elmarknaden. De som driver kampanjen är 40 elbolag, i huvudsak mindre elnätsbolag. Istället för att föra en konstruktiv dialog om marknadens framtid har debatten istället kommit att koncentrera sig på att stoppa de reformförslag som föreligger. Debattörerna vill inte bara stoppa den föreslagna reformen, utan skapa en marknadsmodell som helt skulle passivisera elkunderna.

De 40 bolagen har tillsammans tagit fram en rapport "Handslaget" för att peka på vad de tycker är risker och problem med en elhandlarcentrisk modell och en gemensam elmarknadshubb. Detta har sedermera [publicerats här på Second Opinion](#). Vi instämmer till stora delar med den problembeskrivning av dagens elmarknad som framgår av rapporten. Men tyvärr innehåller rapporten och debattartikeln ett antal allvarliga sakfel, inte minst när det gäller beskrivningen av Energimarknadsinspektionens förslag till elhandlarcentrisk marknadsmodell. Ett exempel är när man felaktigt påstår att elnätsföretagen inte längre skulle ha någon kundkontakt, ett annat att EU-rätten skulle innebära att nätföretagen skulle få ett ökat ansvar för elkunderna. Dessutom har eventuella risker med en datahubb överdrivits. Påståenden kring bristen i säkerhet utgår främst i kommentarer tagna från tre år gamla remissvar från Försvarsmakten/FOI/Datainspektionen m.fl. Dessa frågor har utretts och omhändertagits under åren och det bör belysas att säkerhet är en mycket central del i det arbete som hittills gjorts med datahubben.

Rapportförfattarna lägger fram ett antal svepande förslag, som har varierande genomförbarhet i förhållande till bland annat EU-rätten. Förslagen handlar i huvudsak om att ge Energimarknadsinspektionen i uppdrag att inleda dialoger med branschen och kundorganisationer. Vi anser att dessa förslag inte kommer lösa de dilemman som finns på vår marknad, utan snarare riskerar skapa än fler.

Ett av rapportförfattarnas förslag är särskilt problematiskt, det handlar om kunder som inte aktivt väljer ett elhandelsbolag exempelvis när de flyttar in i en fastighet/lägenhet. Elnätsbolagen ska då enligt förslaget upphandla elhandelsbolag med ett reglerat pris till slutkund. Förslaget går tvärt emot ambitionen om att skapa aktivare kunder. En liknande lösning lade effektivt en död hand över den danska elmarknaden fram till för några år sedan, eftersom det inte fanns några incitament för kunderna att jämföra elavtal eller att ens välja elhandlare. I Danmark valde man därför att införa en datahubb och en ny marknadsmodell för att öka konkurrensen och kundernas aktivitet.

**Vi anser att regeringen måste** göra ett omtag för att istället stärka elkundernas ställning och stimulera till ökad kundaktivitet. Därför vill vi föra fram behovet av en reformering av elmarknaden som i högre grad tar sin utgångspunkt i kundernas behov genom att introducera en kundcentrisk modell för elmarknaden som stöttas av en elkundshubb.

En gemensam datahubb förenklar införandet av en rättvis, transparent och effektiv elmarknad. Nyttan med en sådan gemensam datahubb kan på goda grunder antas överstiga kostnaden. Sådana hubbar har redan införts, eller är på väg att införas, i våra nordiska grannländer som i huvudsak positiva erfarenheter av detta. I Danmark infördes en obligatorisk datahubb för elmarknaden redan år 2013, i Norge under februari 2019 och Finland har bestämt att ta sin hubb i drift den 22 februari 2022. För att införa en kundcentrisk modell föreslår vi därför att en elkundshubb byggs som innehåller en rad funktionaliteter för stärkt konsumentskydd, se även faktaruta nedan. Vi menar att införandet av en elkundshubb tillsammans med ett nytt regelverk som stöttar en kundcentrisk modell är helt avgörande för möjligheterna att skapa en effektiv elmarknad där etablerade och nya aktörer kan konkurrera på likvärdiga villkor vilket i slutändan kommer att gynna konsumenterna. Att skapa en väl fungerande kundcentrisk modell för den svenska elmarknaden ligger i kundernas och alla aktörers intresse. Vi skulle därför välkomna ett omtag från regeringen i omsorg om kunderna och elmarknadens funktion.

## Fördelar med Elkundshubb

Vi anser att regeringen måste säkerställa en långsiktig finansiering för fortsatt utveckling av en elkundshubb. Nedan listas ett antal

centrala funktioner som bör ingå i en sådan elkundshubb. Mycket av den funktionalitet som redan utvecklats inom Svenska kraftnäts hubbprojekt kan återanvändas.

**Kundportal:** Kunderna kan logga in på hubben och överblicka all sin information inklusive sina avtal och eventuella fullmakter som lämnats – får på så sätt en ökad kontroll och inflytande på marknaden.

**Kundcentrisk flyttprocess via elhandlare:** Detta förenklar processen när kunden flyttar eftersom det bara krävs en kontakt och kunden får direkt ett marknadsmässigt elavtal – behovet av så kallade anvisningsavtal för kunder som inte aktivt väljer ett elhandelsbolag försvinner. Detta är redan i dagsläget en central del av den hubb som Svenska kraftnät utvecklar.

**Leverantörsbyte:** Elhandelsföretag kan själva efter kundens godkännande ta över en ny kund. All nödvändig information om kundens anläggning finns i elkundshubben. Kundens trygghet ökar eftersom dagens system med fullmakter inte längre behövs och risken för kunden att drabbas av olika typer av brytavgifter för ingångna avtal kan undvikas genom att information om detta läggs i elkundshubben.

**Tredjepartsaccess:** Nya aktörer, andra än de traditionella på elmarknaden, kan få tillgång till data från hubben. Det här kommer att underlätta exempelvis för energitjänstföretag som kan hjälpa kunderna att bli mer effektiva och flexibla i sin elanvändning och därmed hålla ner sina kostnader.

Ovan är bara några exempel på viktiga fördelar. Andra är bland annat en kostnadseffektivare faktureringsprocess och att lagring av alla data kopplade till kundens anläggning finns på en plats vilket är både säkert och effektivt. Bättre systemstöd för alla aktörer genom ett gemensamt ärendehanteringssystem är en stor fördel för kunderna eftersom aktörerna lättare kan samverka för att lösa problem som kan drabba en kund. Funktioner för statistik och rapportering samlat från en källa är en stor fördel för både myndigheter och marknadsaktörer.

## **Elitkraft Sverige AB**

Claes Nilsson, styrelseordförande

## **Energikometen AB**

Christoffer Persson, vd

**Enkla Elbolaget AB**

Kenneth Johansson, vd

**Fortum Sverige AB**

Toni Kekkinen, vd

**Forward Energy AB**

Johan Torselius, vd

**Grönare Energi Sverige AB**

David Nordlöf, grundare

**Krafthem AB**

John Diklev, vd

**LRF Samköp AB**

Mårten Nilsson, vd

**Motala Energi AB**

Marcus Frost, vd

**Oberoende Elhandlare**

Eva Lendic Edlund, ordförande

**Switch Nordic Green AB**

John Nordin, Sverigechef

**Telge Energi AB**

Johannes Boson, vd

**Telekometen AB**

Christoffer Persson, vd

**Vattenfall AB**

Branislav Slavic, Nordisk försäljningschef

**Zavann AB**

Mats Rosén, vd