

Ei R2015:05

Elhandlarcentrisk flyttprocess – en kostnadsnyttoanalys

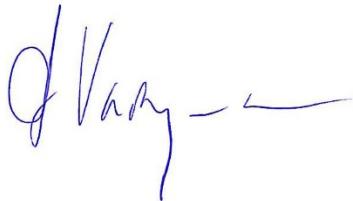
Energimarknadsinspektionen
Box 155, 631 03 Eskilstuna
Energimarknadsinspektionen R2015:05
Författare: Johan Nilsson, Daniel Norstedt, Therése Hindman Persson
Copyright: Energimarknadsinspektionen
Rapporten är tillgänglig på www.ei.se

Förord

Regeringen har gett Energimarknadsinspektionen (Ei) i uppdrag att genomföra en kostnadsnyttoanalys av att införa en elhandlarcentrisk flyttprocess inom ramen för dagens informationshanteringssystem, med beaktande av ett möjligt idrifttagande av en central tjänstehubb inom 3-4 år. Syftet med uppdraget är att utreda ifall det är samhällsekonomiskt lönsamt att tidigarelägga införandet av en elhandlarcentrisk flyttprocess där elhandlaren blir elkundens huvudsakliga kontaktpunkt vid flytt.

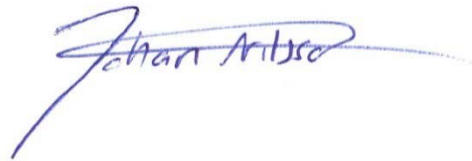
Ei överlämnar härmed rapporten *Elhandlarcentrisk flyttprocess – en kostnadsnyttoanalys* till regeringen.

Eskilstuna, mars 2015



Anne Vadasz Nilsson

Generaldirektör



Johan Nilsson

Projektledare

Sammanfattning

En elhandlarcentrisk flyttprocess gör det enklare för kunden att agera på elmarknaden. Elhandlaren kommer ansvara för hela processen med uppsägning av nätavtal vid utflyttning och ansvara för att meddela nätägaren så att avtal upprättas vid inflyttning. Kunden kommer endast i undantagsfall behöver ha kontakt med elnätsföretaget.

De flesta anvisade kunder hamnar idag i avtalet vid en flytt. Med en elhandlarcentrisk flyttprocess är det rimligt att anta att antalet kunder som anvisas en elhandlare blir minimalt. Andelen kunder med anvisningsavtal var under januari 2015 cirka 15,2 procent vilket motsvarar cirka 690 000 kunder. Anvisade kunder får betala priser som är väsentligt högre än andra elhandelsavtal, skillnaden är cirka 20-25 procent.

Ett tidigarelägga av flyttprocessen ger en negativ samhällsnytta

Ei har i den här rapporten i enlighet med uppdraget från regeringen genomfört en kostnadsnyttoanalys för att utreda om det är motiverat att tidigarelägga den elhandlarcentriska flyttprocessen givet ett möjligt idrifttagande av en tjänstehubb om tre till fyra år. Analysen visar att ett tidigareläggande av flyttprocessen ger en samhällsekonomisk förlust. Det huvudsakliga skälet är att de investeringar som elhandlare och elnätsföretag måste göra i systemutveckling, i det interna förändringsarbetet och i en central internetjänst inte kan återanvändas i tjänstehubben som planeras vara i drift inom tre till fyra år.

Tidplanerna utgör den största risken

Utfallet i kostnadsnyttoanalysen är beroende av att tidplanerna för genomförandet av flyttprocessen och tjänstehubben följs. I analysen antas att tjänstehubben är i drift inom tre till fyra år vilket gör att den elhandlarcentriska flyttprocessen i dagens EDIEL-system kan användas i maximalt två år. I det fall förseningar uppstår får det konsekvenser för hur länge den tidigarelagda flyttprocessen kan användas. I värsta fall kan den elhandlarcentriska flyttprocessen endast användas i ett halvt till ett år. Osäkerheterna kring tidplanerna är den största risken med att tidigarelägga den elhandlarcentriska flyttprocessen.

Ett tidigareläggande förutsätter en central internetjänst

En förutsättning för att ett tidigareläggande av den elhandlarcentriska flyttprocessen ska fungera är att investeringar görs i en ny central internetjänst. Systemet gör det möjligt för elhandlare att söka efter anläggnings-id för relevanta adresser som sedan används i de EDIEL-meddelanden som skickas till nätägaren. Finns inte information om anläggnings-id lättillgängligt måste elhandlaren kontakta nätägaren varje gång in och utflyttning ska ske.

Kostnaden för minskade intäkter leder till en effektivare elmarknad

Kostnadsnyttoanalysen visar att ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess medför att ett antal omfördelningseffekter uppstår. Den största, som redovisas som en kostnad i analysen, är minskningen av intäkter som elhandlarna gör på anvisade kunder. Vid en elhandlarcentrisk flyttprocess kommer antalet kunder med anvisningsavtal att minska. När fler kunder väljer elhandelsavtal som erbjuds på den konkurrensutsatta marknaden¹ kommer konkurrensen om kunderna att öka vilket leder till prispress. Detta kan hämma eventuella prisökningar och göra att elmarknaden blir mer effektiv.

Ei rekommenderar inte att flyttprocessen tidigareläggs

Den genomförda kostnadsnyttoanalysen visar att ett tidigareläggande av den elhandlarcentriska flyttprocessen inte är samhällsekonomiskt effektivt. Ei rekommenderar inte att regeringen tidigarelägger den elhandlarcentriska flyttprocessen därför att:

- Ett tidigareläggande förutsätter en utveckling av dagens informationshanteringssystem som inte går att återanvända i tjänstehubben,
- Ett tidigareläggande av flyttprocessen skulle innebära att två stora förändringsprocesser som påverkar elmarknaden skulle pågå samtidigt. Det skulle skapa ökad arbetsbelastning och resursbehov för elmarknadens aktörer som måste koordinera båda projekten samtidigt som risken för försening ökar.
- Ett tidigareläggande av elhandlarcentrisk flyttprocess skulle drabba elkunderna i och med att de skulle behöva betala för två förändringar istället för en. Det är viktigt att en elhandlarcentrisk flyttprocess införs, men det är inte ekonomiskt sunt att införa den innan en tjänstehubb finns på plats.
- Eventuella förseningar i arbetet med den elhandlarcentriska flyttprocessen eller tjänstehubben skulle i absolut värsta fall resultera i att genomförda investeringar i flyttprocessen endas kan användas i ett halvt till ett år.

Arbetet med en tjänstehubb bör starta omgående

Tjänstehubben kommer att bidra med positiva nyttor för hela elmarknaden och dessutom vara en central funktion vid elmarknadens utvecklande och expansion. Ei förordar därför att fokus bör vara på att införa tjänstehubben tillsammans med en elhandlarcentrisk marknadsmodell istället för att tidigarelägga den elhandlarcentriska flyttprocessen. Ei anser det vara angeläget att regeringen så snart som möjligt ger Svenska kraftnät och Ei i uppdrag att starta arbetet med utvecklandet av en tjänstehubb enligt Ei:s tidigare förslag.

¹ Anvisade avtal kan som regel inte aktivt väljas av kunder, se bilaga 1.

Elhandlarna bör göra mer för att minska andelen anvisade kunder

Ei kan inte se några märkbara förändringar vad gäller andelen anvisade kunder på marknaden. Andelen kunder med anvisningsavtal var under januari 2015 cirka 15,2 procent, vilket är en minskning med 0,3 procentenheter från september 2014. Det pris som anvisade kunder i genomsnitt får betala är fortfarande väsentligt högre än andra elhandelsavtal. Skillnaden är cirka 20-25 procent.

Under en längre tid har problematiken med anvisningsavtal framförts av Ei och dessutom har frågan fått medial uppmärksamhet. Utvecklingen som presenteras ovan indikerar att de anvisade elhandlarna inte har gjort någonting som fått stor effekt för att minska andelen kunder med anvisningsavtal. En relativt enkel åtgärd som branschen kan vidta för att minska andelen kunder på anvisat avtal är att de nätägare som kan stänga av elen på distans gör detta när en kund flyttar ut. Den inflyttande kunden måste då agera för att få elen påslagen vilket troligen kommer att innebära att fler kunden aktivt väljer elhandelsavtal.

De tre största elhandlarna, Vattenfall, E.ON och Fortum, har flest anvisade kunder och hur dessa tre företag väljer att agera påverkar situationen för många kunder. De har möjlighet att exempelvis anvisa kunder på ett avtal som är prissatt i konkurrens, såsom ett rörligt avtal, vilket drastiskt skulle påverka kostnaderna för ett stort antal kunder.

I sammanhanget är det intressant att notera att Vattenfall, ett statligt bolag, är en av de anvisade elhandlarna med flest anvisade kunder och att de generellt har en hög prisnivå på anvisade avtal. Regeringen kan mot bakgrund av detta överväga att förtydliga sina styr signaler till Vattenfall.

Ei:s tidigare förslag förbättrar villkoren för anvisade kunder

Ei har tidigare lämnat förslag till regeringen som kommer att minska antalet kunder med anvisningsavtal. Ei uppmanar regeringen att genomföra de föreslagna åtgärderna:

- Elhandlare bör informera likartat genom att använda begreppet *anvisat avtal* på kundfakturan och i övrig kommunikation med kunderna. Avtalsnamnet ska tydligt framgå på fakturan så att kunden inte förväxlar anvisade avtal med elhandlarnas egna produktnamn som i viss mån vilseleder kunden att tro att elhandelsavtalet är förmånligt.
- För att ytterligare förenkla och skapa möjligheter för anvisade kunder att göra aktiva val bör även annan väsentlig information framgå på fakturan. För anvisningsavtal kan det handla om villkoren för det anvisade avtalet som exempelvis uppsägningstid, jämförpriser, erbjudanden samt information om ellagens bestämmelser om byte. Därutöver kan det finnas anledning att ställa ytterligare krav på information till kunder med anvisat avtal. Exempel på sådan information skulle kunna vara krav att kunder med anvisat avtal på sin faktura får information om ett urval av de lägst prissatta elavtalen på elpriskollen.se samt kontaktuppgifter till de elhandlare som erbjuder dessa avtal.

- För att säkerställa att elhandlarna följer reglerna i ellagen är det viktigt att Ei ges möjlighet att utöva tillsyn över de informationskrav som ställs på elhandlarna.

Ei vill påpeka att prisreglering inte är en lämplig åtgärd för att komma till rätta med prisskillnader mellan anvisningsavtal och övriga avtal. En sådan åtgärd är alltför ingripande i förhållande till vad som ska uppnås med regleringen och vilket problem som ska lösas.

Innehållsförteckning

1	Inledning	10
1.1	Uppdraget	10
1.2	Genomförande	10
2	Bakgrund	11
2.1	Anvisningsavtal är oförmånliga för kunderna	11
2.2	Nordisk och europeisk marknadsintegration	15
2.3	Elhandlarcentrisk flyttprocess förenklar för kunden	16
2.4	En central tjänstehubb förbättrar marknads funktion	18
3	En förändrad flyttprocess	19
3.1	En överblick över hur dagens flyttprocess fungerar	19
3.2	Den nya flyttprocessen är elhandlarcentrisk	22
4	Analysens förutsättningar	26
4.1	Två möjliga alternativ jämförs	26
4.2	Kostnader	28
4.3	Nyttor	31
5	Kostnadsnyttoanalys	34
5.1	Modellen för beräkning av kostnadsnyttoanalysen	34
5.2	Resultatberäkningen ger ett negativt nettonuvärde	36
5.3	Känslighetsanalysen ger fem negativa utfall av sex	37
5.4	Räkneexempel för kvalitativa nyttor	39
5.5	Kunderna åtnjuter störst nyttor i flyttprocessen	39
6	Analys och slutsatser	41
6.1	Det är inte samhällsekonomiskt motiverat att tidigarelägga flyttprocessen	41
6.2	Icke-återvinningsbara kostnaderna ger samhällsekonomisk förlust	41
6.3	Tidplanerna är avgörande för utfallet	42
6.4	Kvalitativa nyttor möjliggör ett neutralt utfall	44
6.5	Intäkts minskning leder till en effektivare elmarknad	44
6.6	Ett tidigareläggande förutsätter en central internetjänst	45
7	Sammanfattande bedömning och förslag på åtgärder	46
7.1	Ei rekommenderar inte att flyttprocessen tidigareläggs	46
7.2	Arbetet med en tjänstehubb bör starta omgående	47
7.3	Elhandlarna bör göra mer för att minska andelen anvisade kunder	48
7.4	Ei:s tidigare förslag förbättrar villkoren för anvisade kunder	49
	Bilaga 1 Elhandlare som erbjuder kunder att teckna anvisningsavtal	52
	Bilaga 2 Anvisat pris per elhandlare	53
	Elområde 1	53
	Elområde 2	53
	Elområde 3	53
	Elområde 4	55

Figurförteckning

Figur 1 Andel kunder med anvisningsavtal.....	11
Figur 2 Genomsnittligt elpris för anvisningsavtal och andra elhandelsavtal.....	12
Figur 3 Prisskillnader mellan anvisningsavtal, rörligt pris- fast pris 1 år och 3 år...13	
Figur 4 Exempel från Vattenfalls hemsida att anvisningsavtal inte går att beställa14	
Figur 5 Elhandlarcentrisk flyttprocess	17
Figur 6 Process för utflyttning.....	19
Figur 7 Anmälan om inflyttning och utflyttning samtidigt.....	20
Figur 8 Anmälan om inflyttning utan att tidigare kund anmält utflyttning.....	20
Figur 9 Anmälan om utflyttning och kunden behåller samma elhandlare	21
Figur 10 Flyttprocess när kunden byter elhandlare vid flytt.....	22
Figur 11 Elhandlarcentrisk flyttprocess.....	24
Figur 12 Kostnadsnyttoanalysens två scenarier.....	26
Figur 13 Nuvärde av kostnader och nyttor fördelat per aktör (miljoner kronor)....	36
Figur 14 Nuvärde av nyttor och kostnader fördelat per variabel, miljoner kronor..	37
Figur 15 Nettonuvärden i känslighetsanalyserna (miljoner kronor)	37

Tabellförteckning

Tabell 1 Nordisk utveckling mot elhandlarcentrisk marknadsmodell	16
Tabell 2 Nya och förändrade meddelandetyper.....	25
Tabell 3 Kostnader intern förändringsarbete.....	29
Tabell 4 Sammanställning av kostnader (miljoner kronor).....	31
Tabell 5 Realt avkastningskrav per aktör i procent	35
Tabell 6 Relationen mellan tidplanerna för tjänstehubben och flyttprocessen.....	43

1 Inledning

Andelen kunder som har anvisningsavtal på den svenska elmarknaden var under februari 2015 cirka 15 procent, vilket motsvarar cirka 700 000 kunder. Att det är många kunder som har dessa avtal är ett problem eftersom kunderna oftast får betala ett väsentligt högre pris för sin el jämfört med övriga kunder. Tidigare utredningar från Energimarknadsinspektionen (Ei) har visat att majoriteten av kunderna får anvisningsavtal när de flyttar. Anledningen till det är att kunden kan få el levererad till bostaden genom att kontakta nätägaren, utan att ha tecknat ett elhandelsavtal innan, och dels för att elen ibland är påslagen när kunden flyttar in.

För att minska antalet kunder som får anvisningsavtal och samtidigt skapa en ökad kundaktivitet på marknaden har Ei föreslagit för regeringen att en elhandlarcentrisk flyttprocess bör införas. Det innebär att elhandlaren blir kundens huvudsakliga kontaktpunkt. Kunden kontaktar då elhandlaren vid flytt istället för både elhandlaren och elnätsföretaget.

1.1 Uppdraget

Regeringen har gett Ei i uppdrag att utreda kostnaden och nyttan av att införa en ordning där elhandlarna får ansvara för att elkundens elnäsavtal sägs upp respektive sluts i samband med att kunden flyttar från en bostad till en annan. Utredningen ska utgå från dagens system (EDIEL) för informationsutbyte mellan nätägare och elhandlare. I uppdraget ska Ei även beakta att en central informationshanteringsmodell (tjänstehubb) kan komma att tas i drift inom 3–4 år.

1.2 Genomförande

Rapporten baseras på en kostnadsnyttoanalys, tidigare utredningar och statistik.

1.2.1 Kostnadsnyttoanalys

Ei anlitate konsultföretaget Sweco för att göra en kostnadsnyttoanalys av ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess. Uppdraget har skett under kort tid, 17 december 2014 till 2 februari 2015. Analysen finns att tillgå i diariet för projekt.

1.2.2 Tidigare utredningar

Ei har tidigare genomfört utredningar och lämnat förslag rörande anvisningsavtal, en elhandlarcentrisk modell och en tjänstehubb. Samtliga utredningar som är av betydelse för uppdraget presenteras i avsnitt 2 Bakgrund.

1.2.3 Statistik

Statistiken i rapporten kommer från Statistiska Centralbyrån (SCB) och Ei:s prisjämförelsesajt Elpriskollen.

1.2.4 Projektorganisation

Projektgruppen har bestått av Johan Nilsson (projektledare) Daniel Norstedt (projektmedlem) och Therése Hindman Persson (chefsekonom).

2 Bakgrund

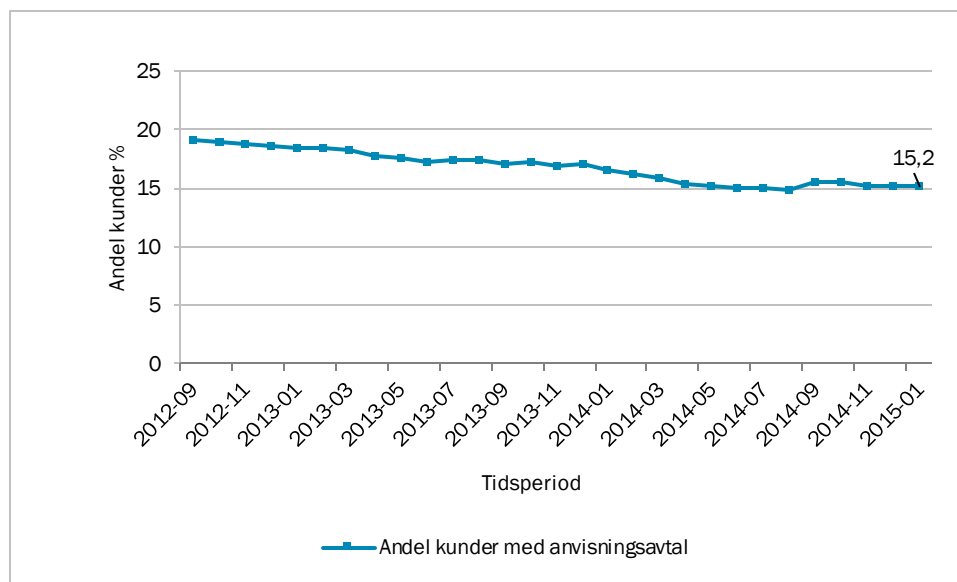
I detta avsnitt beskrivs systemet med anvisade elhandlare, en elhandlarcentrisk flyttprocess, en tjänstehubb samt en nordisk utblick.

2.1 Anvisningsavtal är oförmånliga för kunderna

Det svenska regelverket anger att alla kunder har rätt att få el levererad trots att kunden inte tecknat ett elhandelsavtal med en elhandlare (8 kap. 8 § ellagen). Bestämmelsen i ellagen innebär att elnätsföretagen är skyldiga att anvisa kunder, som inte gjort ett aktivt val, en elhandlare. För att kunna fullgöra skyldigheten ska elnätsföretaget teckna avtal med en elhandlare som åtar sig att leverera el till samtliga kunder inom elnätsföretagets nätområde.

Systemet med anvisade elhandlare aktiveras när en kund börjar konsumera el utan att teckna ett elhandelsavtal, om kunden inte har gjort ett aktivt val av elhandlare innan inflyttning eller om kundens nuvarande elhandlare går i konkurs och kunden därför står utan elleverantör. Kunder som anvisas en elhandlare benämns *anvisade kunder* och är huvudsakligen konsumenter.² Andelen kunder med anvisningsavtal på elmarknaden var under december 2014 15,2 procent (Figur 1)

Figur 1 Andel kunder med anvisningsavtal



Källa: SCB, 2015-01-27

2.1.1 Nätägaren och elhandlaren är skyldig att informera den anvisade kunden

Nätägaren är skyldig enligt ellagen att informera kunden om; till vilken elhandlare kunden blivit anvisad, innebörden av en sådan anvisning samt ellagens bestämmelser om byte av elhandlare. Även den anvisade elhandlaren ska meddela

² Ei rapport Anvisade elavtal – nuläget och framtida utveckling R2013:17

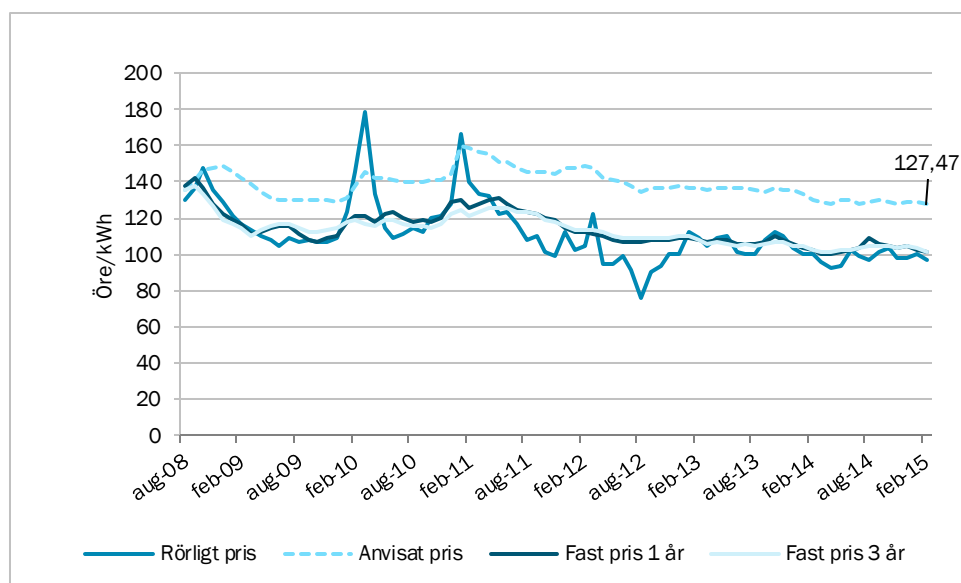
kunden om villkoren för elavtalet samt startdag för leveransen av elen enligt avtalet. Både nätägarens och elhandlaren information ska ske utan dröjsmål.³ Ei har idag tillsyn över nätägarens underrättelse men inte över elhandlaren underrättelse.

I de allmänna avtalsvillkoren⁴ (ALMA) specificeras närmare vilken information elhandlaren ska meddela kunden när ett avtal slutits dem emellan. Enligt ALMA ska elhandlaren meddela startdatum för elleveransen, pris, betalningsätt och faktureringsalternativ samt även fakturaavgiftens storlek. Även i ellagen⁵ finns bestämmelser om vilken information som ska finnas i ett avtal mellan en elhandlare och konsument.

2.1.2 Anvisningspriser är väsentligt högre jämfört med andra elhandelsavtal

Det är upp till den anvisade elhandlaren att avgöra vilket elhandelsavtal som ska användas för att debitera kunden och hur det avtalet ska benämnas. De flesta elhandlare kallar avtalet för *anvisningsavtal*, men andra begrepp som exempelvis *tillsvidarepris*, *normalpris* kan också förekomma. Det anvisade priset som de flesta anvisade elhandlare använder liknar ett normalt rörligt pris men är mer trögrörligt. Priset justeras normalt cirka fyra gånger per år och är ofta cirka 20 till 25 procent dyrare än andra elhandelsavtal. Det förekommer också att elhandlare anvisar kunder på ett avtal om rörligt pris med ett påslag och/eller en fast årsavgift som antingen är högre eller densamma som för övriga kunder. I Figur 2 visas de genomsnittliga priserna för de vanligaste avtalsformerna på elmarknaden.

Figur 2 Genomsnittligt elpris för anvisningsavtal och andra elhandelsavtal⁶



Källa: Ei 2015, Elpriskollen

Prisskillnaderna mellan anvisningsavtal och rörliga- och fasta elhandelsavtal har under en längre tid varit cirka 25 öre/kWh. Kunder med anvisningsavtal får i

³ 8 kap. 8 § Ellag (1997:857)

⁴ Allmänna avtalsvillkor för försäljning av el till konsument (EL 2012K). Konsumentvillkor utarbetade av branschorganisationen Svensk Energi efter överenskommelse med Konsumentverket

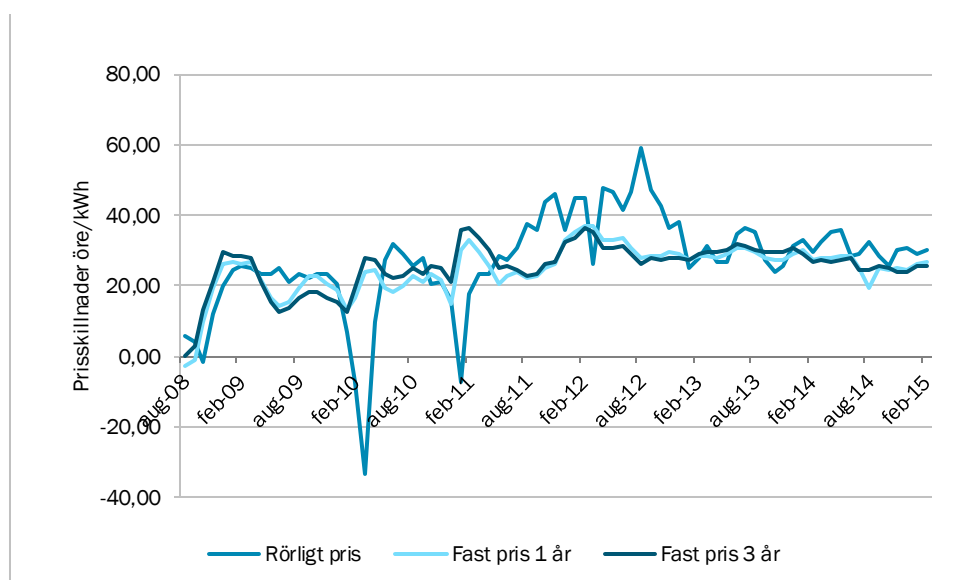
⁵ 11 kap. 13 § Ellag (1997:857)

⁶ Priserna gäller elområde 3 och för en typisk kund med en elförbrukning på 2 000 kWh/år

genomsnitt betala cirka 25 procent mer för sin el än andra kunder som aktivt tecknar elhandelsavtal. Det är avtal om rörligt pris som har störst prisskillnad i förhållande till anvisningsavtal. Det kan förklaras av att rörligt pris fluktuerar mer än andra elpriser (Figur 3). I de flesta fall under de senaste åren, har det rörliga och fasta priset varit lägre än det anvisade priset förutom under tre tillfällen. Sedan mars månad 2011 har prisskillnaderna mellan anvisningsavtal och rörligt- och fast pris i princip varit över 20 öre/kWh.

Ei har i en utredning⁷ från 2014 framfört att prisskillnaderna mellan anvisningsavtal och övriga avtal är omotiverade eftersom det finns elhandlare som idag anvisar på samma elhandelsavtal som till övriga kunder. Det innebär att de anvisade kunderna generellt sett inte medför högre kostnader än andra kunder som de anvisade elhandlarna länge hävdade.

Figur 3 Prisskillnader mellan anvisningsavtal, rörligt pris- fast pris 1 år och 3 år



Källa: Ei 2015, Elpriskollen

2.1.3 Anvisningsavtal erbjuds inte på den öppna marknaden

Under februari månad genomförde Ei en enkel undersökning för att se ifall de 20 största elhandlarna i Sverige erbjuder kunder att teckna anvisningsavtal eller tillsvidareavtal. Resultatet visade att det inte går att teckna dessa avtal på elhandlarnas hemsidor eller populära prisjämförelsesajter på internet. En kund som vill teckna ett anvisningsavtal hos exempelvis Vattenfall AB, möts av en prisuppgift men ingen knapp för beställning (Figur 4).

⁷ Ei rapport Avtal och information till anvisade kunder – en uppföljning, Ei R2014:19

Figur 4 Exempel från Vattenfalls hemsida att anvisningsavtal inte går att beställa

Våra aktuella elpriser
Fyll i ditt postnummer samt uppgifter om ditt boende. Klicka sedan på "Visa priser" för att se vilket e

Priser för 632 20 Eskilstuna (Elområde 3, Södra mellansverige)

Energikälla: [i](#)

Energimix
 Vattenel
 Vindel (1,9 öre/kWh)
 Kärnkraftsel

[Ändra uppgifter](#)

Avtalsform	Elpris exkl. skatt och moms (öre/kWh)	Elpris inkl. energikälla, skatt och moms (öre/kWh)	Förbrukningsbaserad årsavgift	
Fast elpris 4 månader	35,40	81,00	290,00 kr	Beställ
Fast elpris 6 månader	35,60	81,25	290,00 kr	Beställ
Fast elpris 1 år	39,00	85,50	290,00 kr	Beställ
Fast elpris 2 år	40,10	86,88	260,00 kr	Beställ
Fast elpris 3 år	40,50	87,38	230,00 kr	Beställ
Rörligt elpris (januari)	35,03	80,54	260,00 kr	Beställ
Anvisningsavtal	63,90	116,63	290,00 kr	

Källa: Vattenfall.se, 2015-02-27

Tre elhandlare som Ei var i kontakt med sa att det var möjligt att teckna tillsvidareavtal men då måste kunden kontakta kundtjänst. En kund som vill teckna ett anvisningsavtal måste vara mer aktiv än andra kunder som vill teckna avtal om rörligt pris eller fastprisavtal. Detta eftersom dessa avtal med enkelhet kan tecknas via internet på elhandlarnas webbsidor samt populära prisjämförelsesajter.

2.1.4 Ei har tidigare utrett och lämnat förslag på hur problemet med anvisningsavtal kan lösas

Under våren 2012 publicerade Ei en utredning⁸ om systemet med anvisningsavtal på elmarknaden. Ei konstaterar i rapporten att systemet leder till oönskade effekter som att anvisade kunder får betala ett väsentligt högre elpris jämfört med kunder som aktivt tecknat ett elhandelsavtal. Dessutom konstaterades att systemet riskerar att snedvrider konkurrensen mellan elhandlarna när elnätsföretagen utser den anvisade elhandlaren från samma koncern.

För att lösa dessa problem föreslog Ei att elhandlarna skulle bli skyldiga att kontinuerligt uppmärksamma kunden på avtalsvillkoren för anvisningsavtalet och elpriser för andra elhandelsavtal. I syfte att minska begreppsförvirringen föreslogs att elhandlarna skulle använda benämningen *anvisningsavtal* på fakturan och i övrig kommunikation med kunden. Ei föreslog även att elnätsföretagen skulle utse den anvisade elhandlaren på ett öppet, icke-diskriminerande och marknadsorienterat sätt.

⁸ Ei rapport Systemet med anvisade elhandlare – översyn och förslag till åtgärder, Ei R2012:07

I rapporten *Anvisade elavtal*⁹ från november 2013 konstaterades att majoriteten av de anvisade kunderna hamnar i anvisningsavtal när de flyttar. Det förekommer även att kunder får anvisningsavtal när deras elhandelsavtal löpt ut utan att kunden tecknat ett nytt elhandelsavtal. Elhandlaren har i dessa fall leveransplikt och en skyldighet att fortsätta leverera el till kunden (8 kap. 5 § ellagen).

Ei konstaterade också att prisskillnaderna mellan anvisningsavtal och rörliga avtal var stora, mellan 20–30 procent högre jämfört med andra elhandelsavtal. Ei gjorde dock bedömningen att en prisreglering inte skulle lösa problemet med prisskillnaderna. Istället ansågs en elhandlarcentrisk flyttprocess vara en mer effektiv åtgärd som väsentligt skulle minska andelen kunder med anvisningsavtal. Förslaget kom från Ei:s rapport *Enklare för kunden*¹⁰ från juni 2013.

Under 2014 fick Ei ytterligare ett regeringsuppdrag att utreda anvisningsavtalen på elmarknaden. I rapporten *Avtal och information till anvisade kunder*¹¹ görs samma bedömning som tidigare, att ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess kommer att minska antalet kunder med anvisningsavtal. En elhandlarcentrisk flyttprocess innebär att kunden vid en flytt kontaktar den befintlige, eller en ny elhandlare, och anmäler sin flytt. Processen gör det enklare för kunden eftersom en enda kontakt är nödvändig vid en flytt. Det kan jämföras med dagens modell där kunden måste i värsta fall måste kontakta fyra aktörer; den befintliga elhandlaren, den befintliga nätägaren, eventuell ny elhandlare samt eventuell ny nätägare. Eftersom det stora flertalet kunder hamnar i anvisningsavtal på grund av passivitet vid flytt så innebär den förslagna modellen att det stora flertalet skulle undgå att hamna i anvisningsavtal.

2.2 Nordisk och europeisk marknadsintegration

Arbetet för att integrera de nordiska elmarknaderna har pågått under en rad år. Målet är att skapa förutsättningar för allt mer lika marknader i Norden vilket i sin tur för med sig en rad positiva effekter såsom ökad konkurrens, ökad effektivitet, större utbud av produkter och tjänster för kunder, en förenklad marknad och förbättrad kundservice. Som ett led i det arbetet har de nordiska tillsynsmyndigheterna tagit fram förslag till en gemensam marknadsmodell för den nordiska elmarknaden – en så kallad elhandlarcentrisk marknadsmodell. Där sker huvuddelen av kundens kontakt med elmarknaden via elhandlaren, en aktör som kunden själv kan välja eller välja bort beroende på vilken grad av service och vilka produkter och tjänster som elhandlaren erbjuder. En elhandlarcentrisk marknadsmodell innebär således ökad kundmakt.

Under de senaste åren har EU-kommissionens fokus för europeisk marknadsintegrering riktats alltmer mot slutkundsmarknaden. EU-kommissionen har under det senaste åren tagit en rad initiativ för att utreda nätägarrollen som exempelvis utformningen av nättariffer, slutkundsmarknaderna och behovet av nya regler kring efterfrågefleksibilitet samt en djupstudie kring konsumenternas uppfattning om energimarknaderna. Den europeiska diskussionen fäster stor vikt

⁹ Ei rapport *Anvisade elavtal – nuläget och framtida utveckling*, Ei R2013:17

¹⁰ Ei rapport *Enklare för kunden – förslag som ökar förutsättningarna för en nordisk slutkundsmarknad*, Ei R2012:09

¹¹ Ei rapport *Avtal och information till anvisade kunder – en uppföljning*, Ei R2014:19

vid att åstadkomma effektiva slutkundsmarknader där kundernas möjligheter att agera är stora.

På det europeiska planet har såväl myndigheter¹² som bransch¹³ förordat en elhandlarcentrisk marknadsmodell. De flesta europeiska länder tillämpar redan idag en elhandlarcentrisk marknadsmodell där elhandlaren även fakturerar kunden för elnätskostnaden och i Norden har flera länder beslutat att gå i samma riktning. I Danmark har en elhandlarcentrisk flyttprocess redan införts i samband med att en tjänstehubb infördes. I Norge kommer flyttprocessen bli elhandlarcentrisk när de inför en tjänstehubb medan Finland har valt att avvakta med ställningstagande om när en elhandlarcentrisk flyttprocess kan införas tills beslut är taget om den framtida informationshanteringsmodellen.

I samtliga nordiska länder har det genomförts utredningar av vilken informationshanteringsmodell som är mest lämplig för framtidens elmarknad. I samtliga fall har utredningarna förordat centraliserade tjänstehubbar som ska drivas av den nationella systemoperatören. I Danmark är en sådan hubb i drift sedan 2013 och i Norge arbetar man för att ta en liknande hubb i drift 2016. I Finland publicerade systemoperatören Fingrid i slutet av 2014 en utredning som rekommenderar att man även där bör införa en centraliserad tjänstehubb.

Tabellen nedan sammanfattar den nordiska utvecklingen mot en elhandlarcentrisk marknadsmodell.

Tabell 1 Nordisk utveckling mot elhandlarcentrisk marknadsmodell

	Informationsutbyte	Samfakturering	Flytt	Leverantörsbyte
Danmark	Central tjänstehubb introducerades 2013. Ny version ska lanseras mars 2016	Samfakturering ska införas mars 2016	Elhandlaren tar hand om flyttprocessen sedan 1 mars 2013	Leverantörsbytesprocessen blir elhandlarcentrisk i och med införandet av den s.k. <i>wholesalemodellen</i> i mars 2016
Finland	Fingrid har föreslagit en centraliserad tjänstehubb	Inget arbete påbörjat	Flyttprocessen ska analyseras efter att framtida modell för informationsutbyte valts	Leverantörsbytesprocessen ska analyseras efter att framtida modell för informationsutbyte valts
Norge	Etablering av central tjänstehubb pågår. Ska vara i drift från oktober 2016	Samfakturering utreds för närvarande	Flyttprocessen ska ändras när datahubben är i drift	Leverantörsbytesprocessen ska ändras när datahubben är i drift
Sverige	Ei har till regeringen föreslagit en centraliserad tjänstehubb	Ei har till regeringen föreslagit samfakturering	Ei har till regeringen föreslagit en elhandlarcentrisk flyttprocess	Leverantörsbytesprocessen är redan elhandlarcentrisk

2.3 Elhandlarcentrisk flyttprocess förenklar för kunden

De nordiska tillsynsmyndigheterna har tillsammans i samarbetsorganisationen NordREG (Nordic Energy Regulators) kommit med en rekommendation¹⁴ som förordar en elhandlarcentrisk marknadsmodell. Det innebär att elhandlaren blir kundens huvudsakliga kontaktpunkt på elmarknaden. Vid en flytt ska kunden

¹² Council of the European Energy Regulators, CEER

¹³ Eurelectric

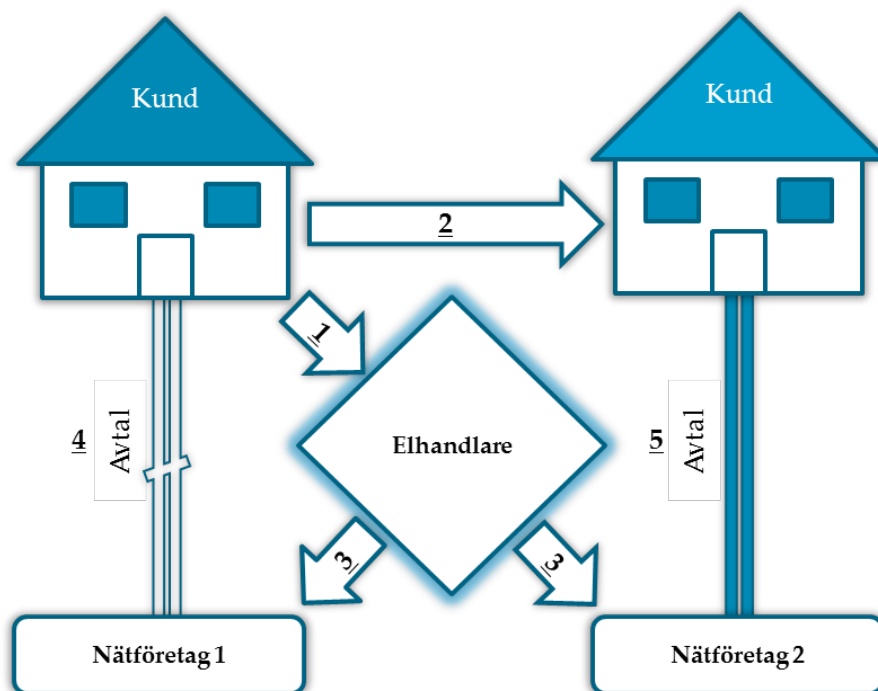
¹⁴ NordREG, Rapport 7/2010, Implementation Plan for a Common Nordic Retail Market.

kontakta sin elhandlare som sedan meddelar nätföretaget att kunden kommer flytta in eller ut. Kunden behöver inte, som idag, själv kontakta nätägaren vid en flytt. Nätföretaget kommer fortfarande att vara involverad i utförandet av flyttprocessen men kommer inte ha någon direkt kontakt med kunden. I vissa ärenden kommer kunden och nätägaren att ha direktkontakt med varandra. Det tydligaste fallet är i frågor om nyanslutningar till elnätet eller vid ändringar i en befintlig anslutning till bostaden.

Kunden kommer även fortsättningsvis att behöva ingå ett elhandelsavtal med en elhandlare om leverans av el och ett nätavtal med ett nätföretag om överföring av el. Elhandlarens uppgift vid inflyttning blir att se till att kunden får båda dessa avtal kopplat till kundens nya uttagspunkt, det vill säga kundens nya adress. För att det ska vara möjligt att upprätta ett nätavtal behöver nätföretaget uppgifter om kunden och det är elhandlarens uppgift att lämna dem.

I en elhandlarcentrisk flyttprocess kontaktar kunden sin nuvarande elhandlare eller en ny elhandlare vid flytt. Är kunden en befintlig kund på elmarknaden startas en utflyttningsprocess och en inflyttningsprocess. Är kunden däremot en ny kund på elmarknaden startas endast en inflyttningsprocess. Figur 5 visar processerna för inflyttning och utflyttning i en elhandlarcentrisk modell.

Figur 5 Elhandlarcentrisk flyttprocess



- 1) Kunden kontaktar sin nuvarande eller nya elhandlare
- 2) Kunden berättar varifrån och vart denne ska flytta
- 3) Elhandlaren kontaktar den nuvarande och den nya nätägaren

- 4) Nuvarande nätägaren tar emot meddelandet och vidtar nödvändiga åtgärder för uppsägning av nätavtalet
- 5) Den nya nätägaren upprättar ett nytt nätavtal som sänds till kunden på den nya adressen.

2.4 En central tjänstehubb förbättrar marknadens funktion

Ei har föreslagit att en central informationshanteringsmodell i form av en tjänstehubb bör införas på elmarknaden.

Ei konstaterade i rapporten *Informationshanteringsmodell på den framtida svenska elmarknaden*¹⁵ att dagens modell för informationshantering, som bygger på att alla aktörer kommunicerar med varandra, trots vissa problem fungerar relativt väl under de förutsättningar som råder idag. Dagens modell kommer däremot inte att svara mot framtida krav på elmarknaden på ett tillfredsställande sätt.

Ei bedömer att Svenska kraftnät bör etablera en tjänstehubb på den svenska elmarknaden. Hubben ska vara obligatorisk att använda för marknadens aktörer och den ska utföra grundläggande processer och funktioner på elmarknaden, som till exempel uppstart av anläggning, in- och utflyttning, leverantörsbyte, uppdatering av anläggningsdata och kunddata, förfrågan om tjänst från elhandlare till elnätsföretag, mätvärdeshantering och utlämning av mätvärden till energitjänsteföretag som kunden har avtal med. Vidare bör hubben även hantera information som hjälper kunderna att vara aktiva på marknaden och att känna förtroende för den. Det innefattar tillgång till historiska mätvärden, centraliserad hantering av kundens fullmakter samt information om sluttid och brytavgift för elhandelsavtal. Den informationen ska vara tillgänglig via kundens elhandlares hemsida.

Ei bedömer att en tjänstehubb förenklar och effektiviserar möjligheten att utöva tillsyn, vilket i förlängningen förbättrar marknadens funktion och gynnar elkunderna. Samtidigt underlättar införandet av en hubb ytterligare marknadsintegration på såväl nordisk som europeisk nivå.

Baserat på erfarenheter från andra länder som infört liknande tjänstehubbar bedömer Ei att det tar ungefär tre till fyra år att etablera en tjänstehubb i Sverige. Tiden räknas från det att Ei har fått i uppdrag att utreda förändringar i regelverket för att möjliggöra en tjänstehubb och att Svenska kraftnät fått i uppdrag att utreda de tekniska specifikationerna för den kommande tjänstehubben. Det innebär att om Ei och Svenska kraftnät får nämnda uppdrag från regeringen under våren 2015 kan en tjänstehubb vara i drift 2018 eller 2019.

¹⁵ Ei rapport Informationshanteringsmodell på den framtida svenska elmarknaden, Ei R2014:16

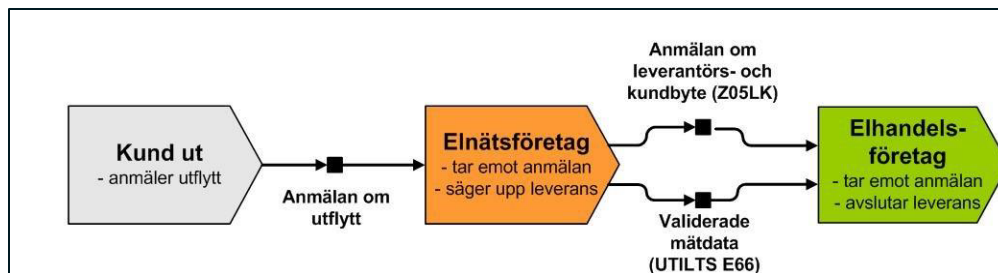
3 En förändrad flyttprocess

I detta avsnitt beskrivs översiktligt hur dagens flyttprocess fungerar och hur en elhandlarcentrisk flyttprocess kommer att fungera.

3.1 En överblick över hur dagens flyttprocess fungerar

Dagens regelverk föreskriver att en kund som flyttar till eller från en bostad ska anmäla det till nätägaren som kunden har ett nätavtal med. I de fall kunden flyttar till ett annat nätområde måste en anmälan om inflyttning dessutom göras till den nya nätägaren. Dagens flyttprocess kan ske på olika sätt beroende på hur kunden hanterar uppsägning, byte av elhandelsavtal och så vidare. Förenklat kan flyttprocessen beskrivas som i Figur 6. Kunden kontakter elnätsföretaget för att meddela om flytt och vill säga upp nätavtalet. Elnätsföretaget uppdaterar detta i sitt affärssystem som skickar ett meddelande till kundens befintliga elhandlare att elleveransen upphör på den gamla adressen. Det innebär i normalfallet att elhandelsavtalet också avslutas.

Figur 6 Process för utflyttning



Källa: Elmarknadshandboken/Elmarknadsutveckling

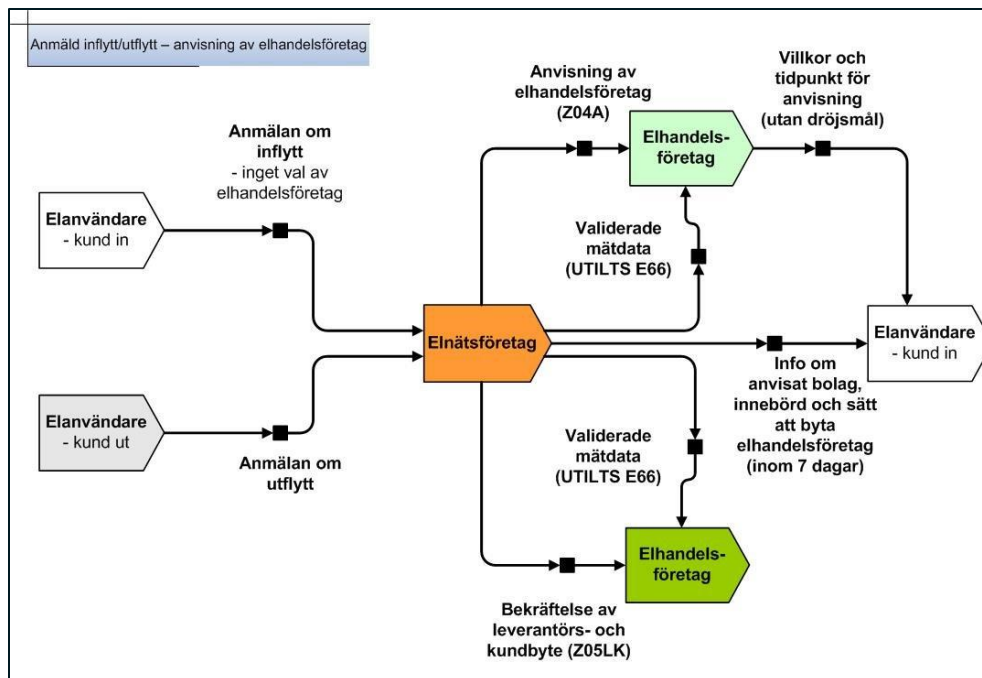
I verkligheten är dock flyttprocessen mer komplicerad än vad Figur 6 gör gällande. Nedan beskrivs och illustreras därför fyra olika fall av flyttprocesser som kan uppstå.

3.1.1 Anmälan om inflyttning och utflyttning sker samtidigt

I de fall kunden ska flytta till en bostad inom samma nätområde görs en anmälan om utflyttning och inflyttning samtidigt till nätägaren (Figur 7). För den kund som flyttar ut fungerar processen som illustrerats tidigare i Figur 6, men för kunden som flyttar in finns två alternativ. Det första alternativet, som är vanligast, är att kunden meddelar nätägaren om inflyttning på den nya adressen. Nätägaren skickar sedan information om förbrukningsdata och så vidare till kundens elhandlare.

I de fall kunden inte tecknat ett elhandelsavtal från inflyttningsdagen anvisar nätföretaget kunden en anvisad elhandlare. Det sker genom att nätägaren skickar ett meddelande (Z04A) med kund- och anläggningsuppgifter till den anvisade elhandlaren. Kunden får då automatiskt ett elhandelsavtal och elleveransen startar.

Figur 7 Anmälan om inflyttning och utflyttning samtidigt

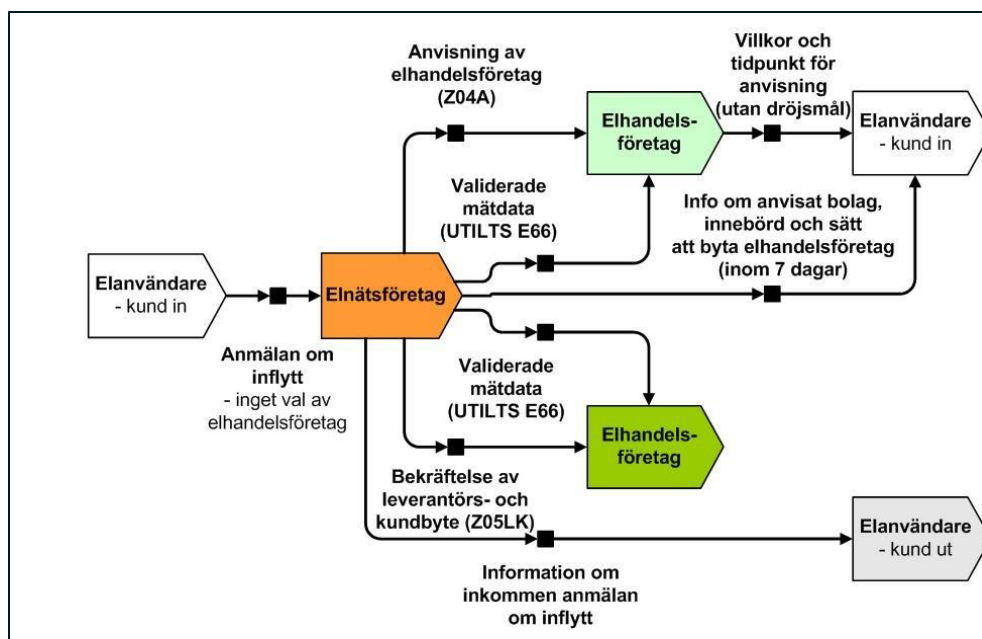


Källa: Elmarknadshandboken/Elmarknadsutveckling

3.1.2 Anmälan om inflyttning utan anmälan om utflyttning från tidigare kund

Ibland uppstår en situation som innebär att kunden som flyttar inte säger upp sitt elnätsavtal (Figur 8). Nätägaren säger då upp avtalet automatiskt och meddelar den utflyttande kundens elhandlare. För den inflyttande kunden blir då processen som vanligt, nätägaren kontakter dennes elhandlare om anläggnings-id och så vidare eller så blir kunden anvisad en elhandlare.

Figur 8 Anmälan om inflyttning utan att tidigare kund anmält utflyttning

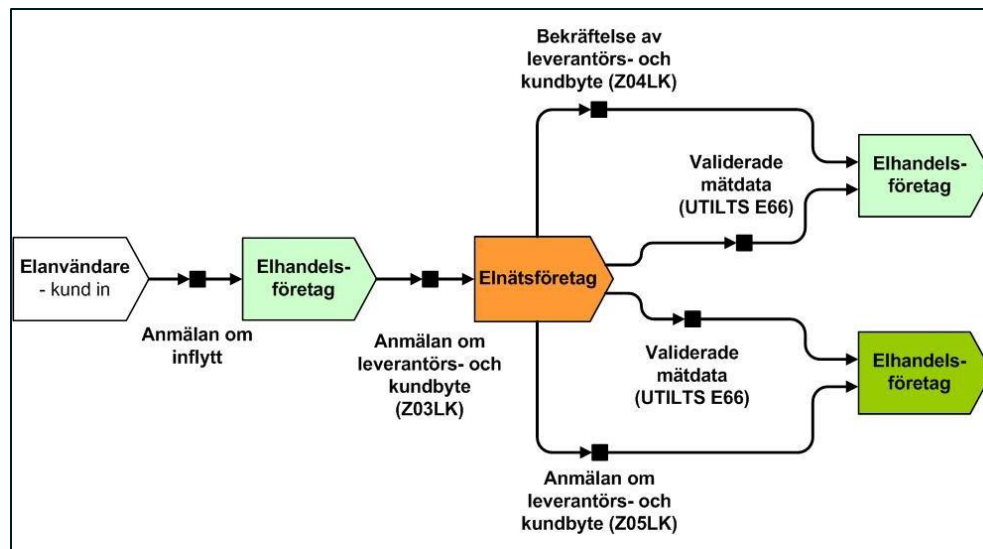


Källa: Elmarknadshandboken/Elmarknadsutveckling

3.1.3 Anmälan om inflyttning när kunden behåller samma elhandlare

När kunden flyttar inom elnätsföretagets nätområde registreras in- och utflyttning samtidigt. När kunden vill behålla sin nuvarande elhandlare måste kunden kontakta elhandlaren senast på inflyttningsdagen för att få ett elhandelsavtal på den nya adressen (Figur 9).

Figur 9 Anmälan om utflyttning och kunden behåller samma elhandlare



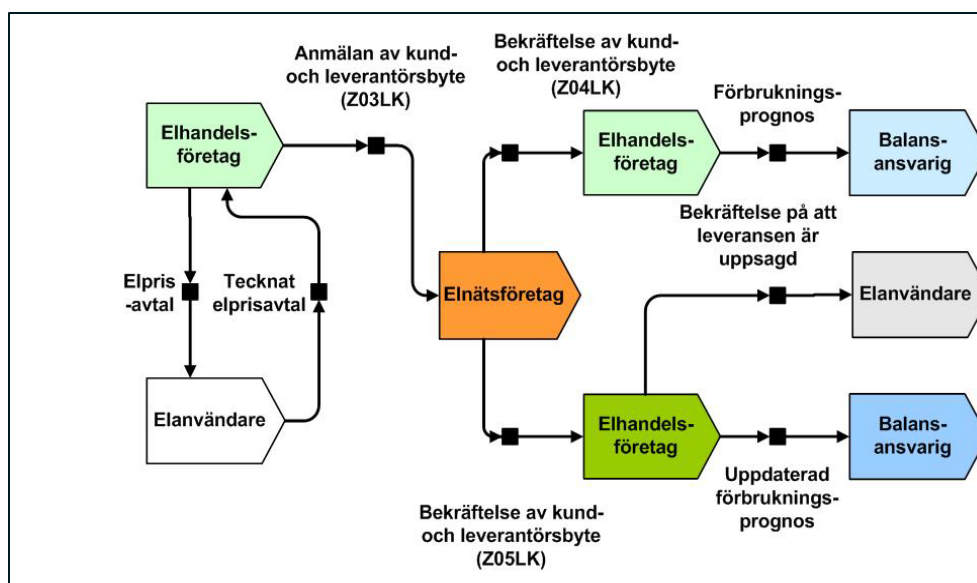
Källa: Elmarknadshandboken/Elmarknadsutveckling

3.1.4 Flyttprocess när kunden byter elhandlare vid flytt

När kunden väljer att byta elhandlare i samband med flytt blir processen mer komplicerad än i andra fall (Figur 10). Fram till flytt dagen har kunden möjlighet att teckna ett nytt elhandelsavtal om avtalet ska börja gälla från inflyttningsdatum. Elhandelsföretaget meddelar då elnätsföretaget om att leveransen kommer att påbörjas från flytt dagen. Detta sker genom ett meddelande (Z03LK) som innehåller information om att det är både kund- och leverantörsbyte på adressen (uttagspunkten). Elnätsföretaget sänder mätaravläsningen för utflyttningsdagen till den uppsagda elhandlaren som kan skicka en slutfaktura till den tidigare kunden.

Efter inflyttningsdagen skickar elnätsföretaget uppgifter om årlig elförbrukning för den aktuella uttagspunkten till kundens elhandlare, vilket denne behöver för att kunna göra förbrukningsprognoser. Elnätsföretaget börjar även att skicka periodiska mätaravläsningar till elhandlaren.

Figur 10 Flyttprocess när kunden byter elhandlare vid flytt



Källa: Elmarknadshandboken/Elmarknadsutveckling

Det är vanligt att flyttärenden kompliceras av att kunden ändrar sig beträffande flytt dag eller ångrar sig helt vilket innebär att flyttärendet avbryts. Detta skapar ett meddelandeflöde mellan elnätsföretag och elhandlare för att backa tillbaka en flytt eller ändra datumet för flytten. Det är också relativt vanligt att kunden helt glömmer bort att anmäla flytten i förväg. Det finns ingen skyldighet för aktörerna att acceptera retroaktiva flyttar, men många elnätsföretag och elhandlare anstränger sig ändå för att gå kunden till mötes. Detta genererar ytterligare meddelandeflöden och eventuellt vissa korrigeringar i avräkningen.

3.2 Den nya flyttprocessen är elhandlarcentrisk

En elhandlarcentrisk flyttprocess innebär stora skillnader jämfört med dagens flyttprocess genom att kunden då endast i undantagsfall behöver ha kontakt med elnätsföretaget. Elhandlaren kommer ansvara för hela processen med uppsägning av nätavtal vid utflyttning och ansvara för att meddela nätägaren så att avtal upprättas vid inflyttning. Elhandlaren kommer även att ansvara för att elhandelsavtalet flyttas över eller förnyas till den nya adressen. I situationer där kunden väljer att byta elhandlare vid flytt kommer den nya eller den nuvarande elhandlaren att ta hand om flytten.

De flesta anvisade kunder hamnar i avtalet vid en flytt. Med en elhandlarcentrisk flyttprocess är det rimligt att anta att antalet kunder som blir anvisade en elhandlare är minimalt. Eftersom kundens huvudsakliga kontaktpunkt är elhandlaren kommer kunden med stor sannolikhet att teckna ett elhandelsavtal vid flytt. De kunder som fortsatt kommer att bli anvisade är de som av någon anledning inte kan eller vill sluta ett avtal med en elhandlare.

3.2.1 En central internettjänst är nödvändig i den nya flyttprocessen

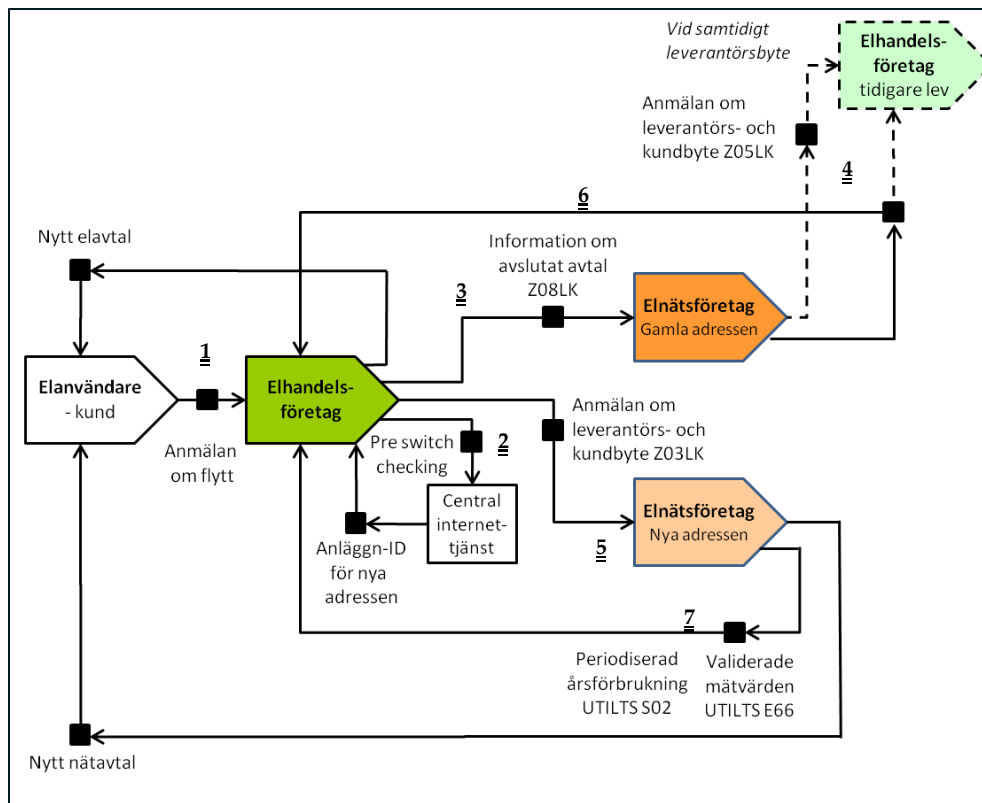
En förutsättning för att en elhandlarcentrisk flyttprocess ska fungera väl är att elhandlaren kan identifiera anläggnings-id för den adressen dit kunden ska flytta. Vanligtvis har inte kunden tillgång till denna information innan inflyttning. För en kund som köpt en bostadsrätt skulle det vara möjligt att få anläggnings-id från säljaren. Det alternativet är dock inte helt säkert eftersom den processen blir beroende av säljarens välvilja.

För kunder som flyttar till en hyresrätt är det möjligen ännu svårare att få uppgifter om anläggnings-id. En möjlig lösning kan vara att det blir lagkrav på att hyresvärdar måste tillhandahålla den information. Detta är dock inte lämpligt att införa om dagens system för informationsutbyte ses som en övergångslösning fram till att en tjänstehubb införts på elmarknaden. En möjlig lösning är att införa ett tekniskt verktyg som elhandlarna kan använda för att söka efter anläggnings-id i elnätsföretagens anläggningsregister.

Ett sådant verktyg kan utformas på olika sätt och mest nära till hands är den lösning som idag finns i Norge och som kallas NUBIX. Det är en central internettjänst som elhandlaren kan kontakta direkt via sitt affärssystem. Elhandlaren anger den aktuella adressen och andra uppgifter i systemet som sedan söker efter vem som är nätägare, ansluter vidare till nätägarens anläggningsregister och returnerar uppgifter om anläggningar som uppfyller de angivna sökkriterierna. Uppgifterna gör det möjligt för elhandlaren att avgöra vilken anläggnings-id som avser den bostad dit kunden ska flytta. Om det inte går att identifiera måste elhandlaren kontakta elnätsföretaget manuellt.

Den elhandlarcentriska flyttprocessen innehåller sju olika steg, från anmälan om utflyttning till inflyttning. Figur 11 visar en förenklad bild av den elhandlarcentriska flyttprocessen. Exempelvis visar den inte hur ändringar eller återkallande av flyttärenden hanteras eller hur från- respektive tillkoppling hanteras om det uppstår glapp mellan utflyttande och inflyttande kund. Figuren förutsätter också att elhandlaren inte behöver en fullmakt från kunden för genomföra förändringar i nätavtalet.

Figur 11 Elhandlarcentrisk flyttprocess



Källa: Sweco

1. Kunden kontaktar sin elhandlare för att anmäla flytt.
2. Elhandlaren söker efter anläggningsidentiteten för den nya uttagspunkten genom att använda en central internettjänst.
3. Elhandlaren meddelar det nuvarande elnätsföretaget att kunden flyttar ut och att elleveransen upphör.
4. Om kunden valt en ny elhandlare måste elnätsföretaget (eller den nya elhandlaren) skicka meddelande till den tidigare elhandlaren för att säga upp elhandelsavtalet på den tidigare adressen.
5. Elhandlaren skickar sedan uppgifter till det nya elnätsföretaget om den nya kunden och från vilket datum leveransen kommer att påbörjas.
6. Elnätsföretaget på den tidigare adressen sänder slutmätarställning till den nuvarande elhandlaren.
7. Elnätsföretaget på den nya adressen sänder uppgifter om årlig elförbrukning till den nye elhandlaren, och börjar även sända periodiska mätaravläsningar.

3.2.2 En elhandlarcentrisk flyttprocess kräver nya meddelandetyper

Den elhandlarcentriska modellen i denna rapport utgår från dagens alla-till-alla-modell för kommunikation mellan marknads aktörer. Informationshanteringen är uppbyggd kring en lösning med EDIFACT-standard¹⁶. Kommunikationen mellan aktörerna sker i systemet EDIEL via e-postmeddelanden och skickas direkt till varje enskild aktör.

En förändring till en elhandlarcentrisk flyttprocess kräver att dagens meddelandetyper i EDIEL förändras och att nya utvecklas (Tabell 2). Därutöver krävs mindre justeringar i några meddelandetyper för att bland annat hantera återkallande av meddelanden vid ändringar.

Tabell 2 Nya och förändrade meddelandetyper

Meddelande	Från	Till	Innebörd
Z03LK	Elhandel	Elnät	Anmälan om leverantörs- och kundbyte vid inflyttning
Z08LK	Elhandel	Elnät	Anmälan om att leveransupphör pga. flytt
Z09E	Elhandel	Elnät	Uppdatering av kunddata under löpande avtal
Z01 och Z02	Elhandel	Elhandel	Efterfrågande av kund-/anläggningsuppgifter före leverantörsbyte måste kunna sändas mellan elhandlare

Källa: Elmarknadsutvecklingsrapport Elhandlarcentrisk flyttprocess.

Utöver detta måste även funktionerna för att hantera flyttar förändras både hos elhandlare och elnätsföretag så att processen i princip går i omvänd riktning jämfört med idag. Dessutom måste elhandlarnas och elnätsföretagens system uppgraderas för att kunna hantera integreringen med den centrala internettjänsten. Det ställer ökade krav på elnätsföretagen som måste ha sina kundregister uppkopplade mot internet i stort sett hela tiden. Det är en förutsättning för att elhandlarna ska kunna söka efter anläggningsidentitet vid varje tillfälle en kund vill flytta.

¹⁶ En internationell standard för utbyte av elektronisk information som utvecklats inom FN

4 Analysens förutsättningar

I detta avsnitt presenteras förutsättningarna för kostnadsnyttoanalysen som presenteras i avsnitt 5.

4.1 Två möjliga alternativ jämförs

Syftet med kostnadsnyttoanalysen är att undersöka eventuella fördelar med att införa en elhandlarcentrisk flyttprocess (flyttprocessen) innan en tjänstehubb är på plats på elmarknaden. Den tid som den flyttprocessen kan användas är avgörande för analysens utfall. Analysen tar sin utgångspunkt i dagens EDIEL-system, där kommunikationen sker bilateralt mellan elhandlare och elnätsföretag, och beaktar möjligheten att en tjänstehubb kan tas i drift om 3–4 år. Analysen utgår därför från två scenarier som bedömts som mest sannolika. Den första utgår från att utvecklingen av tjänstehubben inleds omgående. Det andra fallet utgår från att utvecklingen och initieringen av arbetet med en tjänstehubb och en elhandlarcentrisk flyttprocess inleds samtidigt (Figur 12).

Figur 12 Kostnadsnyttoanalysens två scenarier¹⁷

Alternativ		År 1				År 2				År 3				År 4				År 5					
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
1	Tjänstehubb																						
	Utredning SvK	■																					
	Spec av hubb	■		■																			
	Föreskrifter	■		■																			
	Upphandling	■		■																			
	Genomförande	■		■		■												■					
2	Elhandlarcentrisk flyttprocess påbörjas parallellt med tjänstehubb																						
HUBB	Utredning SvK	■																					
	Spec av hubb	■		■																			
	Föreskrifter	■		■																			
	Upphandling	■		■																			
	Genomförande	■		■		■												■					
FLYTT-PROCESS	Föreskrifter	■																					
	EDIEL-anvisningar	■																					
	Handbok	■																					
	Genomförande	■		■												■							

Källa: Sweco

Ett grundantagande är att tjänstehubben utvecklas från grunden och att den elhandlarcentriska flyttprocessen utvecklas utifrån dagens EDIEL-system. Arbetet med flyttprocessen antas, på grund av de regeländringar som måste göras, kunna starta ett till två kvartal efter att arbetet med en tjänstehubb påbörjats. Dessutom finns en osäkerhet om hur lång tid arbetet tar vad gäller tidigareläggandet av flyttprocessen och arbetet med tjänstehubben. I analysen tas därför höjd för detta med ett halvår i båda fallen. Det innebär att tidpunkten för när den elhandlarcentriska flyttprocessen kan vara på plats kan variera mellan 12 och 24 månader.

¹⁷ Figuren är en översiktlig illustration av alternativen och ska inte tolkas som att den visar kalenderår utan enbart anger tiden från start av utvecklingsarbetet med en tjänstehubb.

4.1.1 Scenario 1: Arbetet med en tjänstehubb påbörjas omgående

Under ideala förhållanden bedöms arbetet med att etablera en tjänstehubb att ta minst tre år och tre månader. En mer realistisk bedömning är att arbetet tar minst fyra år att genomföra vilket i bedömningen även förutsätter att lösningar som används i Danmark och Norge kan återanvändas i Sverige. Arbetet med att utveckla en tjänstehubb innefattar minst fem olika faser.

Utredning, 6 månader

Initialt genomförs en utredning för att bestämma tjänstehubbens utformning och organisation som troligen utförs av Svenska kraftnät.

Kravspecifikation, 6 månader

Av erfarenhet från arbetet med en tjänstehubb i Danmark och Norge tar utvecklingen av kravspecifikationer upp till sex månader.

Föreskriftsarbete, utförs parallellt

Samtidigt med arbetet med kravspecifikationer utarbetas föreskrifter för tjänstehubben. Föreskriftsarbetet fastställs innan konstruktionen av tjänstehubben initierats.

Offentlig upphandling, 6 månader

Utifrån kravspecifikationerna genomförs en offentlig upphandling för tjänstehubben.

Genomförande, 1 år och 9 månader

När en leverantör valts påbörjas arbetet med att utveckla tjänstehubben, flytt av data från aktörernas befintliga system och test av den utvecklade lösningen.

4.1.2 Scenario 2: Utveckling av en elhandlarcentrisk flyttprocess utifrån EDIEL

Under ideala förhållanden bedöms arbetet med att etablera en elhandlarcentrisk flyttprocess att ta cirka två år. I scenario 2 har det antagits att arbetet med den elhandlarcentriska flyttprocessen påbörjas ett till två kvartal efter att arbetet med en tjänstehubb har inletts på grund av beslutsprocessen. Den elhandlarcentriska flyttprocessen antas maximalt kunna användas i 24 månader, och som minst i 12 månader, innan den övergår till och hanteras i tjänstehubben. Det finns dock en risk att införandet av tjänstehubben försenad, vilket skulle innebära att flyttprocessen kan användas något längre.

Arbetet med att utveckla en elhandlarcentrisk flyttprocess baserad på dagens bilaterala informationshanteringsmodell innefattar fyra olika faser.

Föreskriftsarbetet, 3 månader

Arbetet med att utarbeta nya föreskrifter för den nya flyttprocessen görs av Ei.

Nya meddelandetyper, utförs parallellt

Samtidigt med Ei:s arbete utformar EDIEL:s teknikgrupp nya anvisningar för de nya meddelandetyper som behövs för den elhandlarcentriska flyttprocessen. Under denna fas förutsätts även att branschen beslutar om vilken teknisk lösning som ska användas för den centrala internet tjänsten.

Uppdatering Elmarknadshandboken, utförs parallellt + 3 månader

De förändrade föreskrifterna och meddelandetyperna uppdateras i branschens tillämpningsanvisningar i Elmarknadshandboken. Arbetet sker parallellt med de två första faserna med en förskjutning på tre månader efter dessa faser är avslutade.

Systemutveckling, 1 år

Slutligen behöver systemleverantörer utveckla de funktioner som krävs i aktörernas system samt anpassa de nya meddelandetyperna. Arbetet förväntas ta minst ett år och innefattar också utveckling av en central internetjänst samt implementering av systemförändringar. Vid en strikt tillämpning av dagens informationshanteringsmodell kan systemförändringen endast ske 1 april eller 1 oktober, vilket kan fördröja införandet några månader.

4.2 Kostnader

Ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess som baseras på dagens EDIEL-system kräver att aktörer på elmarknaden anpassar sig till nya rutiner och tekniska lösningar. Kostnader som presenteras är dels kostnader för elhandlare och elnätsföretag men också för centrala utvecklingsinsatser och föreskriftsarbete.

4.2.1 Utveckling av central internetjänst, 5–10 miljoner kronor

En förutsättning för att en elhandlarcentrisk flyttprocess baserat på dagens EDIEL-system ska bli effektiv är att det finns en central internetjänst för sökning av anläggnings-id. I Norge finns ett system som kallas NUBIX och det kommer troligen att krävas ett liknande system i Sverige. Ett alternativ är att köpa den norska lösningen och modifiera den för svenska förhållanden. Det har inte varit möjligt att få någon faktisk prislapp på ett anpassat NUBIX-system. En försiktig uppskattning är dock att inköp, anpassning och driftsättning kan kosta cirka 5 miljoner kronor. Men på grund av osäkerheterna i bedömningen antas kostnaden för systemet ligga i intervallet 5–10 miljoner kronor.

4.2.2 Kostnader för utveckling av affärssystem, 27–53 miljoner kronor

Elhandlarna och elnätsföretagen måste anpassa sina affärssystem till den nya flyttprocessen som kräver nya funktioner, nya meddelandetyper och anslutning till den centrala internettjänsten. Kostnaden för elnätsägare och elhandlare för att uppgradera sina affärssystem uppskattas till 2,50–5 kr/anläggning inklusive distribution och installation av nya programversioner och vinstmarginaler till systemleverantörerna. Den totala kostnaden för elhandlare och elnätsföretag blir 27–53 miljoner kronor.

4.2.3 Kostnader för förändringsprojekt, 53–106 miljoner kronor

De förändringar som elhandlare och elnätsföretag måste göra i sina affärssystem skapar ett behov av internt förändringsarbete för att genomföra nya processer och rutiner samt för utbildning av personal. Kostnadsuppskattningen för det interna förändringsarbetet har beräknats som en snittkostnad för hela branschen för att fånga alla företag oavsett storlek.

Kostnadsberäkningen utgår från ett typföretag med 40 000 kunder, som kan sägas vara ett normalt medelstort företag med både nät- och elhandelsverksamhet.

Kostnaderna har uppskattats utifrån Swecos tidigare erfarenheter från liknande projekt och i dialog med ett företag som liknar typföretaget. Det mesta av förändringsarbetet görs av intern personal men konsulter används också till viss del. Kostnaden för den interna personalen uppskattas till hälften av konsultpriset vilket ger en total kostnad på 1 miljon kronor/elhandlare och elnätsföretag (Tabell 3).

Tabell 3 Kostnader internförändringsarbete

Aktivitet	Kostnad
Projektledning	100 000 kr
Processutveckling	250 000 kr
Systemuppgradering	200 000 kr
Projektarbete, tester etc.	300 000 kr
Utbildning	150 000 kr
TOTAL	1 000 000 kr

Källa: Sweco

För företagen med både nät- och elhandelsverksamhet blir snittkostnaden cirka 25 kr/anläggning. Insatserna vid genomförandet kommer variera för respektive företag beroende på ambitionsnivå och andra faktorer. Därför används också ett osäkerhetsintervall på 5–10 kr/anläggning för elhandlare respektive elnätsföretag i kostnadsberäkningen. Utifrån det totala antalet anläggningar i Sverige på 5,3 miljoner blir kostnaden för förändringsarbetet 53–106 miljoner kronor för både elhandlare och elnätsföretag.

4.2.4 Kostnader för tidsåtgång vid flyttärenden, 60–75 miljoner kronor

Den elhandlarcentriska flyttprocessen kommer att förändra kundens kommunikationsväg genom att elhandlaren övertar kontakten från nätägaren vid flytt. Det innebär att elhandlarna kommer att få fler samtal än tidigare och elnätsföretagen kommer att få färre. Elnätsföretagen kommer fortfarande vara delaktiga i flyttprocessen genom att EDIEL-meddelanden ska kontrolleras och flytten verkställas i elnätsföretagens kundregister. Eftersom den elhandlarcentriska flyttprocessen sannolikt är temporär kan det antas att denna process inte automatiseras helt utan innehåller manuella moment. Exempelvis är det sannolikt att elnätsföretagen även fortsättningsvis skickar ut bekräftelse om inflyttning och nätavtal till kunden.

Med utgångspunkt från den information som framkommit vid intervjuer uppskattas ett flyttärende hos elnätsföretaget idag ta cirka 20 minuter.¹⁸ I detta ingår registrering av flyttinformation, inledning och avslut av samtal, och ett betydande efterarbete för utskick av information, nätavtal med mera. Tiden bedöms kunna reduceras med i genomsnitt 15 minuter när elnätsföretagen inte behöver ha kundkontakten utan endast behöver kontrollera EDIEL-meddelandet från elhandlaren. Det är dock högst sannolikt att elnätsföretaget initialt kommer att få många frågor från elhandlarna om exempelvis identifiering av anläggnings-id som kommer ta tid i anspråk. Sannolikt är även att elhandlarnas sökning efter

¹⁸ Uppskattningen utgår från flyttanmälningar via telefon som är absolut vanligast.

anläggnings-id kommer att ta mer tid än för elnätsföretagen trots att en central internettjänst införs.

Förändringen leder till att flytt hanteringen hos elhandlarna kommer att ta längre tid, cirka 20–25 minuter/flyttärende. Det är lika lång tid som det tar för elnätsägarna idag med ett tillägg på 5 minuter. Intervallet har satts eftersom det är osäkert hur lång tid en sökning av anläggnings-id tar i anspråk, samt som en kompensation för de elhandlare som redan idag hanterar flyttärenden åt kunder.

Kostnadsförändringen i tidsåtgång mellan elnätsföretagen och elhandlarna beräknas utifrån antalet flyttar per år som är cirka 600 000 och en personalkostnad på 300 kr/timme. Elnätsföretagens kostnader kommer att reduceras med 45 miljoner kr/år¹⁹ och elhandlarnas kostnader öka med 60–75 miljoner kr/år.²⁰

4.2.5 Årlig kostnad för systemunderhåll, 5–10 miljoner kronor/år

Den centrala internettjänsten förväntas ha en kostnad för drift, förvaltning och support till användarna på cirka 1–2 miljoner kr/år. Utöver det tillkommer underhållskostnader för elhandlarna och elnätsföretagens affärssystem på totalt 4–8 miljoner kr/år. Det ger en årlig kostnad för systemunderhåll på 5–10 miljoner kr/år.

4.2.6 En mycket liten del av kostnaderna kan återanvändas

I uppdraget ingår att ta hänsyn till att en tjänstehubb kan komma att tas i drift inom tre till fyra år. Därför är det nödvändigt att analysera om de investeringar som görs i en elhandlarcentrisk flyttprocess, i form av nya funktioner och processer, kan återanvändas i tjänstehubben.

Grundantagandet är att mycket lite av kostnaderna som lagts ner på en elhandlarcentrisk flyttprocess kan komma till användning i tjänstehubben. Skälet till det är att flyttprocessen kommer att använda en utvecklad variant av dagens EDIEL-system som kommer att bytas ut när tjänstehubben är på plats. Tjänstehubben kommer sannolikt att använda XML-format istället för EDIEL vilket innebär att kommunikationslösningen måste göras om från grunden. Det är dock teoretiskt möjligt att de funktioner som utvecklas i dagens system kan återanvändas i tjänstehubben, men det är osäkert om systemleverantörerna kommer att göra det i praktiken.

En möjlighet skulle kunna vara att utvecklingen av flyttprocessen skjuts upp till kravspecifikationerna för tjänstehubben är färdiga. De nya funktionerna i flyttprocessen skulle då kunna anpassas i större utsträckning efter tjänstehubbens utformning. Konsekvensen blir dock att den tid den elhandlarcentrisk flyttprocessen kan användas kryper avsevärt.

De processer och rutiner som utvecklas för den nya flyttprocessen kommer förmodligen vara identiska med dem i tjänstehubben. Elhandlarna och elnätsföretagen kommer dock ändå vara tvungna att göra om sitt interna förändringsarbete ytterligare en gång när tjänstehubben är på plats. Det bedöms därmed inte som sannolikt att de kostnader som uppstår i flyttprocessen kan

¹⁹ Redovisas som nytta i avsnitt Lägare tidsåtgång för elnätsföretag vid flyttärenden, 4.3.3

²⁰ Beräkning Elnätsföretag = 15 min / 60 min * 300 kr/h * 600 000. Samma beräkning för elhandlare.

återanvändas. I grundkalkylen har därför denna möjlighet till återanvändning inte tagits med.

4.2.7 Sammanställning av kostnaderna

De kostnader som uppstår och som beskrivits i avsnitt 4.2 sammanfattas i Tabell 4 nedan. Utöver dessa kostnader tillkommer en årlig kostnad för systemunderhåll på 5–10 miljoner kronor.

Tabell 4 Sammanställning av kostnader (miljoner kronor)

Kostnader	Miljoner kronor	Elhandlare	Elnätsföretag	Total
Central internettjänst	Min			5
	Max			10
Utveckling av affärssystem	Min	13,5	13,5	27
	Max	26,5	26,5	53
Kostnader för förändringsarbete	Min	26,5	26,5	53
	Max	53	53	106
Kostnader för flyttärenden	Min	60	0	60
	Max	75	0	75
Totalt	Min	100	40	145
	Max	154,5	79,5	244

Källa: Sweco

4.3 Nyttor

Ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess tillför ett antal nyttor för kunden, elnätsföretagen, elhandlarna och elmarknadens funktion. I analysen har sex nyttor identifierats varav tre har kvantifierats och ingår i beräkningen av kostnadsnyttoanalysen. De övriga tre nyttorna behandlas kvalitativt.

4.3.1 Tidsbesparing för kunden, 16,2 miljoner kronor/år

Ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess innebär att det blir enklare för kunden att anmäla flytt. Istället för att kontakta både elnätsföretaget och elhandlaren behöver kunden efter förändringen endast kontakta elhandlaren. För kunden tar det uppskattningsvis ungefär 10 minuter att anmäla ett flyttärende över telefon. Den verkliga tiden som tas i anspråk är sannolikt något längre på grund av telefonköer och så vidare. Den uppskattade tidsbesparingen som uppstår när kunden inte längre behöver kontakta både elnätsföretaget och elhandlaren uppskattas till 15 minuter.

Den ekonomiska nyttan beräknas genom att värdera kundens tidsvinst. I analysen används värdet 108 kr/timme som brukar användas i samhällsekonomiska analyser av förändringar i kollektivtrafiken²¹. Den totala nyttan för tidsbesparingen

²¹ Trafikverket, Samhällsekonomiska principer och kalkylvärden för transportsektorn, ASEK 5.1 version 2014-04-01)

vid en elhandlarcentrisk flyttprocess beräknas till 16,2 miljoner kr/år²² och baseras på de 600 000 flyttar som sker varje år.

Det bör tilläggas att en elhandlarcentrisk marknad förväntas göra elmarknaden mer dynamisk genom att kunden kontaktar flera elhandlare vid flytt. De extra kostnader som detta medför förväntas inte minska tidsvinsten eftersom marknaden samtidigt blir mer effektiv.

4.3.2 Färre kunder får dyra anvisningsavtal vid flytt

När kunden måste kontakta elhandlaren vid flytt förväntas antalet kunder som får anvisningsavtal i dessa situationer att minska. I den elhandlarcentriska flyttprocessen måste kunden välja ett elhandelsavtal och kommer inte längre att bli anvisad av elnätsägaren. Nyttan ligger i att anvisade kunder tecknar mer förmånliga avtal än anvisningsavtal som ofta är 10–30 öre/kWh dyrare än andra elhandelsavtal.²³ De nyttor som uppstår kommer från den besparing som anvisade kunder gör och som flyttar innan en tjänstehubb införs.

Det har framkommit från några anvisade elhandlare att de kommer att kompensera för intäktsbortfallet från anvisade kunder genom höja priserna på övriga elhandelsavtal. Andra aktörer har framhållit att detta inte kommer att ske. För att komma runt dessa motstridiga uppgifter antas att kostnadsbesparingen för anvisade kunder minskar elhandlarnas vinster med samma summa. Antagandet görs också mot bakgrund av att konkurrensen på elmarknaden förväntas reducera prishöjningar på övriga elhandelsavtal.

Varje år sker cirka 600 000 flyttar och av dessa hamnar initialt 50–60 procent av kunderna i anvisningsavtal.²⁴ Ungefär hälften av de anvisade kunderna har haft anvisningsavtal längre än ett år. Mot bakgrund av de intervjuer som genomförts bedöms att 70 procent av de kunder som initialt hamnar i anvisningsavtal gör ett aktivt val någon gång under det första året.

Baserat på statistik från Ei över hur länge kunder haft anvisningsavtal uppskattas att alla anvisade kunder haft anvisningsavtal i sex månader och sedan bytt till andra elhandelsavtal. En andra uppskattning är att 35 procent av de anvisade kunderna, som inte aktivt valt ett elhandelsavtal under första året, istället gör det nästkommande år. De kunder som byter under andra året bedöms också ha anvisningsavtal i sex månader. Det är viktigt att påpeka att nyttorna tilldelas de kunder som flyttar under åren mellan det att en elhandlarcentrisk flyttprocess har införts och fram till att tjänstehubben genomförts. Anvisade kunder som inte flyttar under perioden påverkas inte och antalet kunder som flytta fler gånger på två år antas vara försumbar.

Nyttan med att färre kunder får anvisningsavtal beräknas genom att multiplicera den genomsnittliga elanvändningen med den genomsnittliga kostnadsskillnaden mellan anvisningsavtal och andra elhandelsavtal. Utifrån uppgifter från Ei och branschorganisationen Svensk Energi har ett viktat medelvärde beräknats på 3 960

²² Beräkning: $15\text{min}/60\text{min} * 108\text{kr}/\text{h} * 600\,000\text{ kunder} = 16,2\text{ miljoner kronor}$

²³ Anvisningssystemet finns fortfarande kvar för kunder med exempelvis sämre betalningsförmåga

²⁴ Sweco bedömning

kWh/år respektive 4 280 kWh/år för anvisade kunder. I nyttoberäkningen har en elförbrukning på 4 000 kWh/år används.

De senaste tre åren har det genomsnittliga anvisningspriset varit 25 öre/kWh högre än andra elhandelsavtal vilket även bekräftats av intervjuade aktörer.

Prisskillnaden testas i känslighetsanalysen senare i rapporten.

4.3.3 Lägre tidsåtgång för elnätsföretag vid flyttärenden, 45 miljoner kronor

Vid ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess ökar tidsåtgången något för elhandlarna och minskar drastiskt för elnätsföretagen. Resonemang och beräkning av den nytta som uppstår har presenterats i avsnitt 4.2.4 och uppgår till totalt 45 miljoner kronor.

4.3.4 En ökad konkurrens och ett förbättrat tjänsteutbud på elmarknaden

I och med ett införande av en elhandlarcentrisk flyttprocess kommer intäkterna från anvisade kunder att minska för de anvisade elhandlarna. Det innebär att de elhandlare som idag är beroende av intäkter från anvisade kunder måste arbeta mer proaktivt för att få kunder. Det kan ske genom att exempelvis erbjuda nya tjänster och genom att marknadsföra sig mot kunder som är i flyttskedet.

Elhandlare som inte kan locka nya kunder eller behålla nuvarande anvisade kunder kan komma att slås ut av när konkurrensen om kunderna ökar.

Den elhandlarcentriska flyttprocessen kan sägas ge elmarknaden mer rättvisa spelregler. Det sker genom att exempelvis anvisade elhandlare inte kan få extra intäkter genom anvisade kunder jämfört med elhandlare som inte är anvisade. Elhandlarna kommer att konkurrera på mer lika villkor vilket förväntas leda till en mer effektiv elmarknad.

4.3.5 Elhandlarna får en tätare kontakt med kunderna

När flyttprocessen blir elhandlarcentrisk kommer elhandlaren bli kundens huvudsakliga kontaktpunkt. Genom att kunderna i stort sett endast kommunicerar med elhandlare i den nya flyttprocessen innebär det att relationen mellan dem kommer stärkas. Det skapar möjligheter för elhandlare att bygga relationer med kunderna och erbjuda olika elhandelsavtal och även möjligheter till merförsäljning av kringtjänster, som exempelvis solceller och energieffektiviseringstjänster.

4.3.6 Ökad kundaktivitet och kundnöjdhet på elmarknaden

Elhandlaren är den aktör på elmarknaden som agerar på den konkurrensutsatta marknaden och har starka incitament att skapa och upprätthålla en god relation till kunderna. När kunderna får elhandlaren som huvudsaklig kontaktpunkt kommer kundaktiviteten öka genom att kunden oftare gör ett aktivt val av elhandlare och elhandelsavtal. Att aktivt välja annat elhandelsavtal med lägre pris än anvisningsavtal skapar nytta för kunden som sannolikt leder till en ökad kundnöjdhet. Kunder som valt elhandelsavtal själva är generellt sett mer nöjda än de som anvisats.²⁵

²⁵ Swecos bedömning utifrån information som framkommit i intervjuer med berörda aktörer

5 Kostnadsnyttoanalys

I detta avsnitt beskrivs resultatet av den genomförda kostnadsnyttoanalysen och tillhörande känslighetsanalys.

5.1 Modellen för beräkning av kostnadsnyttoanalysen

Beräkningen av kostnader och nyttor av en tidigarelagd elhandlarcentrisk flyttprocess har genomförts i en kalkylmodell i programmet MS Excel. Modellens ingångsvärden är de kvantifierade kostnaderna och nyttorna som presenterats i avsnitt 4.

De kostnader som är med i beräkningen är:

- Investeringskostnader för central internettjänst
- Utveckling av affärssystem
- Kostnader för förändringsarbete
- Kostnader för tidsåtgång vid flyttärenden
- Reducerade intäkter för elhandlarna från anvisade kunder.
- Årlig kostnad för systemunderhåll
- Föreskriftsarbete för Energimarknadsinspektionen

De nyttor som är med i beräkningen är:

- Tidsbesparing för kunden
- Färre kunder med dyra anvisningsavtal vid flytt
- Lägre tidsåtgång för elnätsföretag vid flyttärenden
- En reduktion av dödviktsförlusten²⁶ som uppkommer genom en ökad elanvändning för de kunder som övergår från anvisningsavtal till andra avtal. Detta förutsätter att elanvändningen påverkas av prisförändringar. Nyttan är sannolikt mycket liten, men finns ändå tillagd som en funktionalitet i modellen.

²⁶ En term som inom Nationalekonomisk teori som beskriver den totala förlusten som uppstår på marknader som inte är i perfekt jämvikt. Dödviktsförlusten uppstår när den totala nyttan som konsumenterna och producenter får av en viss affär är mindre än vad den skulle vara vid jämvikt.

5.1.1 Aktörer på elmarknaden har olika avkastningskrav

För att kunna genomföra en kostnadsnyttoanalys behöver kostnader och nyttor som utfaller i framtiden diskonteras till nuvärde. Det innebär att nuvärdet är en framtida mängd pengar som har beräknats till dagens värde. Exempelvis skiljer sig investeringar åt när de inträffar i tiden. En investering som inträffar under år tre skiljer sig åt mot om samma investering inträffar i år fyra. Skillnaden består i avkastningskravet vilket reflekterar det alternativa värdet i investeringen. Genom att diskontera kostnader och nyttor kan de jämföras med varandra oavsett när de inträffar i tiden.

Olika aktörer har olika avkastningskrav på investeringar och kapital. I kostnadsnyttoanalysen berörs främst kunder, elhandlare och elnätsföretag. Eftersom Ei:s kostnader för föreskriftsarbete är med i beräkningen har även myndigheten betraktats som en aktör. Avkastningskravet mellan dessa aktörer varierar beroende på vilka risker de möter. Det reala²⁷ avkastningskraven för aktörerna visas i Tabell 5.

Tabell 5 Realt avkastningskrav per aktör i procent

Aktör	Realt avkastningskrav %
Kunder	2,0
Elhandlare	6,0
Elnätsföretag	5,2
Ei	2,0

Källa: Sweco

Elnätsföretagen verkar på en reglerad marknad med lägre risker än vad som är typiskt på en avreglerad marknad. Avkastningskravet för elnätsföretag har satts till 5,2 procent realt.²⁸ Elhandlare agerar på en fri marknad med större osäkerheter vilket gör att avkastningskravet antas vara högre och uppgå till 6 procent realt. För elanvändare och statliga myndigheter har avkastningskravet satts till 2 procent realt för att dessa aktörer typiskt sett möter lägre risker, samtidigt som deras tidsprefereenser för denna typ av varor kan sägas vara längre.

Nuvärdet påverkas av när kostnader och nyttor infaller i tiden vilket gör att tidsperspektivet är en viktig faktor i kostnadsnyttoberäkningen. kostnaderna och nyttorna fördelas på årsbasis från den tidpunkt utvecklingen av den elhandlarcentriska flyttprocessen påbörjas till dess att en tjänstehubb är på plats, vilket antas ta fyra år. Vidare bedöms investeringskostnader inträffa under år ett och två medan rörliga kostnader och nyttor inträffar år tre och fyra.

²⁷ Avkastningskrav exklusive kompensation för inflation.

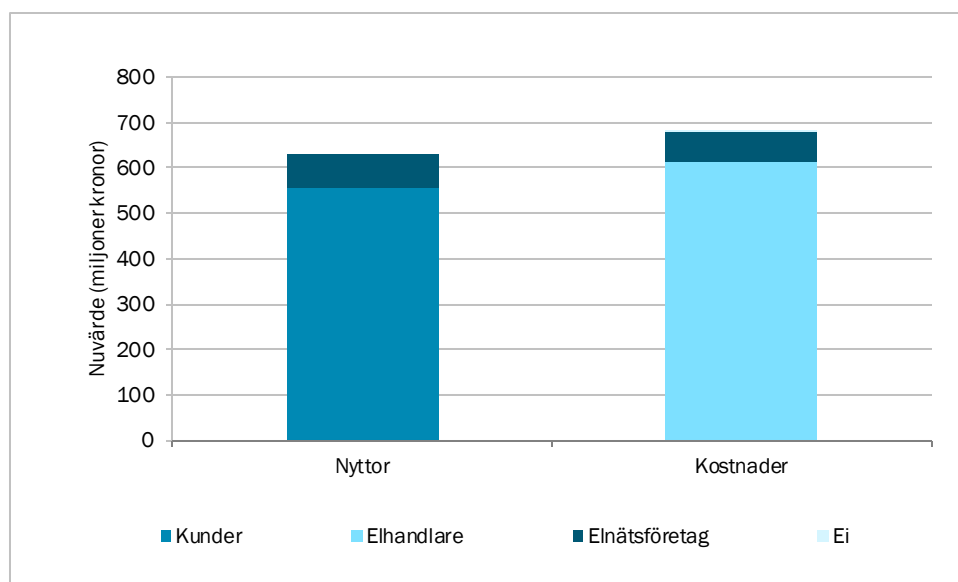
²⁸ I regleringen är det avkastning på s.k. *regulatory asset base* som sätts.

5.2 Resultatberäkningen ger ett negativt nettonuvärde

Resultatet av kostnadsnyttoanalysen ger ett negativt nettonuvärde på -49 miljoner kronor (benämns vidare som referensfallet) och visar att ett införande av flyttprocessen innan en tjänstehubb är på plats inte är samhällsekonomiskt lönsamt. Nuvärdet av nyttorna uppgår till 631 miljoner kronor och kostnaderna till 680 miljoner kronor (Figur 13). De största nyttorna tillfaller kunderna genom lägre kostnader när färre kunder får anvisningsavtal, tidsbesparing när endast elhandlaren behöver kontaktas vid flytt samt en minskad dödviktsförlust genom en förväntad marginell ökning i elkonsumention hos kunder som tidigare haft oförmånliga anvisningsavtal.

För elnätsföretagen uppstår nyttor genom att elhandlarna övertar stora delar av kundkontakten när flyttprocessen är genomförd. Nyttorna för elnätsföretagen uppväger kostnaderna för investeringar och de löpande kostnaderna för en central internetttjänst, systemuppgraderingar och förändringsarbete.

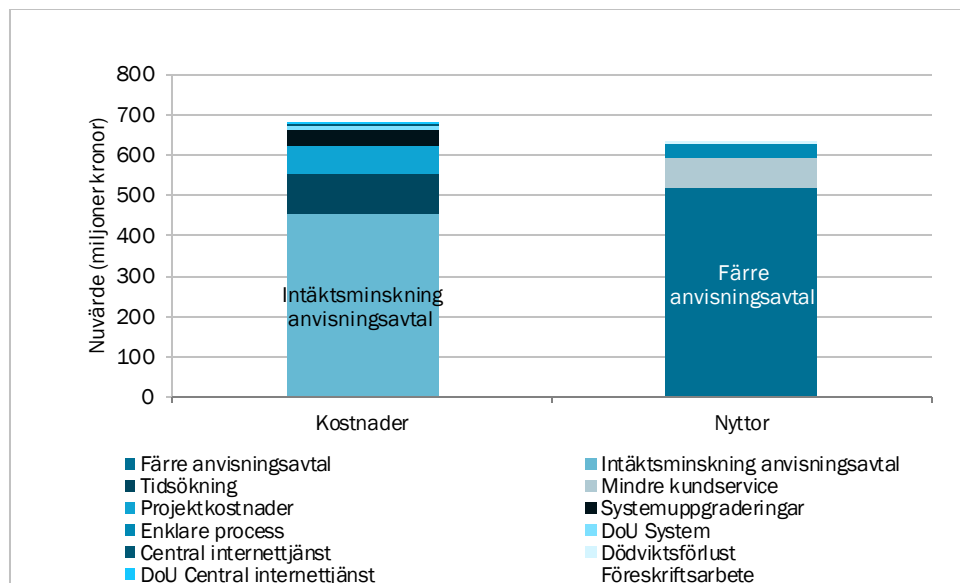
Figur 13 Nuvärde av kostnader och nyttor fördelat per aktör (miljoner kronor)



Källa: Sweco

För elhandlarna uppstår kvalitativa nyttor och kvantitativa kostnader där den senare huvudsakligen utgörs av förlorade intäkter från anvisningsavtal. Bortfallet är en ren omfördelning av minskade kostnader för anvisade kunder och minskade intäkter för elhandlarna (Figur 14). De kostnader som faller på elhandlarna är ökad tidsåtgång när kundkontakten ökar, investeringar och löpande kostnader för den centrala internetttjänsten, systemuppgraderingar och internt förändringsarbete. Nuvärdet av elhandlarnas intäktsbortfall skiljer sig dock ifrån nuvärdet av kundernas kostnadsbesparing. Orsaken till det är att avkastningskravet för elhandlarna är högre än för kunderna.

Figur 14 Nuvärde av nyttor och kostnader fördelat per variabel, miljoner kronor

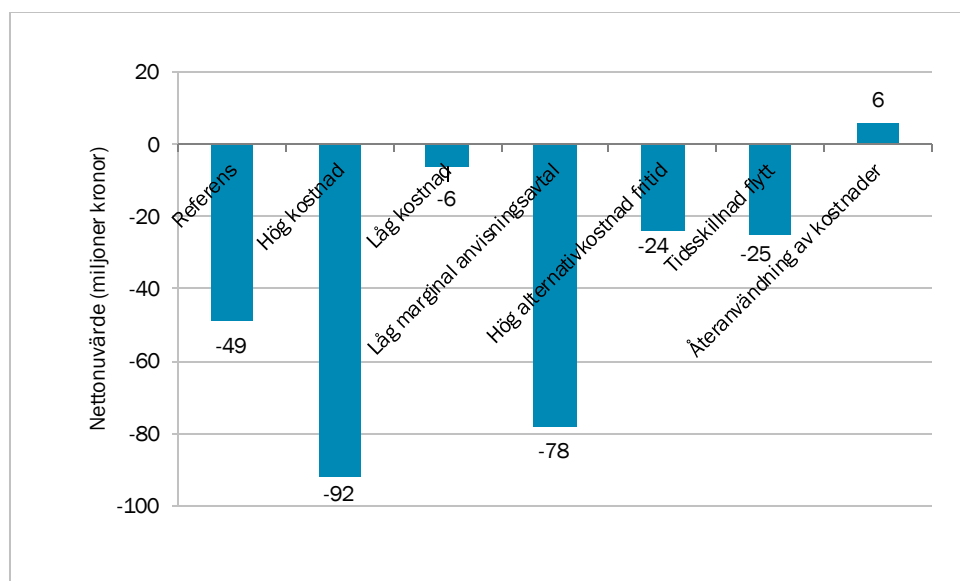


Källa: Sweco

5.3 Känslighetsanalysen ger fem negativa utfall av sex

I referensfallet blev nettonuvärdet -49 miljoner kronor och är beräknad med genomsnitt av de högsta och lägsta kostnaderna för respektive parameter i avsnitt 4. I syfte att belysa vissa osäkerheter i beräkningen har sex känslighetfall genomförts för att se hur detta påverkar nettonuvärdet. Utfallet i känslighetsanalysen visar på olika nettonuvärden från -92 miljoner kronor till 6 miljoner kronor beroende på vilken parameter i beräkningen som analyserats (Figur 15).

Figur 15 Nettonuvärden i känslighetsanalyserna (miljoner kronor)



Källa: Sweco

Hög och låg kostnad, -92 miljoner

I de två första känslighetsfallen, *hög kostnad* och *låg kostnad*, beräknas de kostnader som uppkommer i samband med investeringar och löpande kostnader för den centrala internettjänsten. Kostnaderna har redovisats som intervall i avsnitt 4.2.7 och i fallet *hög kostnad* har följaktligen den högsta kostnaden antagits för varje kostnadsparameter och motsvarande lägsta kostnad i fallet *låg kostnad*. När kostnaderna varierar uppstår de största förändringarna i nettonuvärdet. Med den högsta kostnaden blir nettonuvärdet -92 miljoner kronor och med den lägsta -6 miljoner kronor. Det samhällsekonomiska nettonuvärdet blir därmed negativt även vid vad som bedömts som lägsta möjliga kostnadsuppskattning.

Låg marginal på anvisningsavtal, -78 miljoner kronor

I det tredje känslighetsfallet, *låg marginal anvisningsavtal*, antas att prisskillnaden mellan anvisningsavtal och övriga avtal sjunker från 25 till 15 öre/kWh. Det resulterar i att nettonuvärdet sjunker till -78 miljoner kronor. Förklaringen till det är huvudsakligen skillnaden i avkastningskraven mellan kunder och elhandlare. För kunder innebär det lägre elpriset att den potentiella besparingen blir mindre. Eftersom avkastningskravet för kunder är lägre än för elhandlare värderas alltid en given inkomstström för kunder högre än motsvarande kostnadsström för elhandlaren. Det innebär att skillnaden mellan dessa två närmar sig varandra och att nettonuvärdet sjunker.

Hög alternativkostnad för fritid, -24 miljoner kronor

I referensfallet beräknades att tidsåtgången för kunderna skulle minska med en elhandlarcentrisk flyttprocess vilket motsvarade en nytta på 16,2 miljoner kronor. Den alternativkostnad som används för kundernas fritid är 108 kr/timme och i känslighetsanalysen har den ökat till 200 kr/timme. Det innebär att kunderna värderar sin fritid högre än vad som antagits i referensfallet och resulterar i ett nettonuvärde på -24 miljoner kronor. Nettonuvärdet blir därmed högre jämfört med referensfallet när kunden värderar tidsvinsten högre.

Tidsskillnad flytt, -25 miljoner kronor

I referensfallet antas att elhandlarna får en ökad tidsåtgång vid flyttärenden på 20–25 minuter på grund av utökade arbetsuppgifter. I känslighetsfallet antas istället att tidsåtgången istället tar 15 minuter vilket motsvarar tidsvinsten för elnätsägarna. Det innebär följaktligen att flyttärendena i den elhandlarcentriska flyttprocessen skulle ta lika lång tid som i dagens process. Nettonuvärdet i detta fall ökar till -25 miljoner kronor jämfört med referensfallet.

Återanvändning av kostnader, 6 miljoner kronor

I referensfallet antas att investeringskostnader som är relaterade till systemutveckling och projektkostnader inte kan återanvändas vid ett införande av en tjänstehubb. I känslighetsanalysen antas att 50 procent av dessa kostnader kan återanvändas, vilket ger ett nettonuvärde på 6 miljoner kronor. Detta är det enda utfallet i känslighetsanalysen som ger ett positivt nettonuvärde.

5.4 Räkneexempel för kvalitativa nyttor

I avsnitt 4.3 beskrivs tre nyttor kvalitativt eftersom det är väldigt svårt att uppskatta dessa kvantitativt. Generellt är det enklare att kvantifiera kostnader vilket gör att det i resultatberäkningen framstår som att exempelvis elhandlarna enbart får kostnader och inga nyttor. De kvalitativa nyttor som presenteras i avsnitt 4.3.4 - 4.3.6 är en ökad konkurrens och ett förbättrat tjänsteutbud på elmarknaden, att elhandlarna får en bättre kontakt med kunderna och att kundaktiviteten och kundnöjdheten ökar.

I referensfallet har det antagits att det enbart är kunder som flyttar under den aktuella tidsperioden som berörs av förändringen. Den förändring som flyttprocessen innebär kommer ha en påverkan på alla kunder på elmarknaden vilket kostnadsnyttoanalysen inte tar hänsyn till. För att fånga den påverkan som flyttprocessen har på hela elmarknaden görs ett beräkningsexempel nedan.

I beräkningsexemplet jämförs nyttan av en elhandlarcentrisk flyttprocess med att en elhandlarcentrisk slutmarknad ändå införs ett antal år senare i och med idrifttagandet av en tjänstehubb. Den ström av nyttor som uppstår antas ske linjärt över tiden för alla kunder och pågår under fem år och ökar från 0,02 öre/kWh under år ett till 0,1 öre/kWh år fem. Vidare antas att nyttan tillkommer kunderna under år 1–5 för flyttprocessen medan nyttorna för tjänstehubben inträffar under år 3–7. Nyttan beräknas utifrån den genomsnittliga elförbrukningen per kund som är 8 500 kWh/år. Nuvärdet av nyttorna som uppstår till följd av en bättre fungerande marknad genom en elhandlarcentrisk flyttprocess jämförs med att dessa nyttor istället skulle uppstå i ett senare skede när införandet av tjänstehubben är slutförd.

Sammantaget ger beräkningsexemplet ett nettonuvärde av flyttprocessen på cirka 49 miljoner kronor. Om utfallet läggs till i referensfallet så blir nettonuvärdet noll och kan sägas ge ett neutralt utfall. Räkneexemplet visar att små nyttonivåer av denna storleksordning per kund som använts i exemplet kan vända det samhällsekonomiska nettot med att tidigare lägga flyttprocessen.

5.5 Kunderna åtnjuter störst nyttor i flyttprocessen

Inom aktörsgrupperna kunder, elhandlare och elnätsföretag finns fördelningseffekter. Vissa får större nyttor och kostnader än andra och i vissa fall uppstår omfördelningseffekter inom grupperna.

Fördelningseffekt för kunder

Resultatberäkningen visar att den elhandlarcentriska flyttprocessen skapar störst nyttor för kunderna. Det är främst de kunder som flyttar innan tjänstehubben är i drift som får nyttor av flyttprocessen. De utgör cirka 20 procent av kunderna på elmarknaden och får del av de nyttor som uppstår när elhandlaren blir den huvudsakliga kontaktpunkten. Av dessa blir nyttan störst för de kunder som efter två år²⁹ fortfarande skulle vara kvar i anvisningsavtal efterföljt av kunder som annars skulle hamna i ett anvisningsavtal under de två åren³⁰.

²⁹ 12 procent av dem som flyttar har antagits i modellen

³⁰ 60 procent av dem som flyttar har antagits i modellen

Det har framförts att det finns en risk att den intäktsminskning som reduceringen av anvisade kunder medför i praktiken leder till prishöjningar på andra elhandelsavtal. Det kommer att motverkas om marknaden fungerar på önskvärt sätt genom att kunderna väljer andra elhandelsavtal med lägre pris.

Fördelningseffekt för elhandlarna

Elhandlare som idag får kunder genom systemet med anvisade elhandlare kommer behöva locka till sig kunder på annat sätt med den nya flyttprocessen. Sannolikt kommer marknadsföringsinsatserna att öka för vissa elhandlare men kostnaderna för det kommer att vara varierade mellan aktörerna. Vissa företag kommer sannolikt överföra dessa kostnader på sina kunder vilket även gäller för andra kostnader som uppstår.

En annan fördelningseffekt är att anvisade elhandlare får ett intäktsbortfall när färre kunder anvisas, medan de elhandlare som inte är anvisade elhandlare sannolikt kommer få lättare att behålla kunder. De som idag inte är anvisade elhandlare blir av med många kunder i samband med att kunderna flyttar och inte kontaktar dem utan istället anvisas en elhandlare av elnätsföretaget. Dessa elhandlare kan med den nya flyttprocessen marknadsföra sig mot kunder i flyttskedet.

Generellt för både elhandlare och elnätsföretag kan nämnas att de företag som arbetar proaktivt med förberedelser för en elhandlarcentrisk marknad kommer att ha lägre kostnader än de som väntar. De företag som idag har många automatiserade system kommer att få högre icke-återvinningsbara kostnader än de som sköter allt manuellt.

6 Analys och slutsatser

I detta avsnitt görs en sammanfattande analys av resultatet från kostnadsnyttoanalysen i avsnitt 5.

6.1 Det är inte samhällsekonomiskt motiverat att tidigarelägga flyttprocessen

Utifrån de förutsättningar som presenteras i avsnitt 5 visar resultatet av den genomförda kostnadsnyttoanalysen att nettonuvärdet blir negativt, -49 miljoner kronor. Det innebär att det inte är samhällsekonomiskt effektivt att tidigarelägga den elhandlarcentriska flyttprocessen, förutsatt att en tjänstehubb är på plats inom tre till fyra år.

Det huvudsakliga skälet till det negativa utfallet är att de investeringar som elhandlare och elnätsföretag måste göra i systemutveckling, det interna förändringsarbetet och i en central internettjänst inte kan återanvändas i tjänstehubben. Systemutvecklingen som krävs för att den elhandlarcentriska flyttprocessen ska fungera baseras på dagens EDIEL-standard och tjänstehubben kommer att byggas med XML-format, vilket betyder att systemet måste byggas om från grunden. Eftersom tjänstehubben antas vara på plats inom 3-4 år kan investeringarna i flyttprocessen endast användas under två år. Det innebär också att investeringskostnaderna skrivs av under denna period.

Den största nyttan med den elhandlarcentriska flyttprocessen får kunderna på elmarknaden genom att inte få anvisningsavtal med höga elpriser jämfört med övriga elhandelsavtal. Besparingen för anvisade kunder utgör 82 procent av den totala nyttan i kostnadsnyttoanalysen. Den besparing som elkunderna gör antas ge en lika stor intäktsminskning för elhandlarna vilket är den största kostnaden i kostnadsnyttoanalysen, 66 procent. Intäktsbortfallet skulle kunna leda till att elhandlarna kompenserar detta genom att höja elpriset på övriga elhandelsavtal. Det är dock sannolikt att konkurrensen på elmarknaden bidrar till att stävja eventuella prishöjningar.

6.2 Icke-återvinningsbara kostnaderna ger samhällsekonomisk förlust

För att förslaget om ett tidigareläggande av en elhandlarcentrisk flyttprocess ska vara samhällsekonomiskt effektivt krävs att nettonuvärdet åtminstone är större än noll dvs. nyttorna är större än kostnaderna. Känslighetsanalysen visar att ett fall av sex ger ett positivt nettonuvärde på 6 miljoner kronor. Det scenariot antar att 50 procent av de investeringarna som görs i systemutveckling och internt förändringsarbete kan återanvändas vid utvecklingen av tjänstehubben. Det är väldigt svårt att avgöra om antagandet är rimligt eller inte men det ger en tydlig fingervisning om att återanvändningen är en förutsättning för att tidigareläggandet av flyttprocessen ska anses vara samhällsekonomiskt motiverat.

Anta istället att alla kostnader i beräkningen är de lägsta i de intervall som bedömts som rimliga, då blir nettovärdet -6 miljoner kronor. Det innebär att trots att den lägsta kostnaden antas så är nyttan fortfarande lägre än kostnaderna. Skälet till det är det som tidigare framförts att kostnaderna inte kan återanvändas utan uppstår och skrivs av fram till tjänstehubben är på plats. Denna variabel påverkar samtliga utfall i känslighetsanalysen negativt.

För att få ett nettovärde som är högre än referensfallet måste antingen kostnaderna minska eller nyttorna öka. Flyttprocess ger kunden nytta när tidsåtgången vid flyttärenden minskar och när kontakten med elnätsföretaget försvinner. I känslighetsanalysen har kundernas alternativkostnad per timme höjts från 108 - 200kr/timme vilket ger ett mer positivt utfall än referensfallet på - 24 miljoner kronor. För att få ett nettovärde där kostnaderna och nyttorna är lika krävs att alternativkostnaden är cirka 288 kr/timme. Det skulle innebära att kunderna värderar sin fritid mycket högre än vad som antagits i modellen vilket sannolikt gäller för vissa kunder.

Ett scenario som testas i känslighetsanalysen är att de anvisade elhandlarna väljer att sänka marginalerna på anvisningsavtal jämfört med övriga elhandelsavtal. En förändring i prisskillnaden från 25 till 15 öre/kWh resulterar i ett försämrat nettovärde på -78 miljoner kronor. Det beror på att nyttan eller kostnadsbesparingen för elkunderna minskar samtidigt som investeringskostnaderna förblir oförändrade. Det är sannolikt att förändringar i prisskillnader kan inträffa under de kommande fyra åren. Det skulle i så fall ge ett märkbart förändrat resultat i kostnadsnyttoanalysen.

Resultatet från känslighetsanalysen visar på negativa nettovärde för fem av sex utfall. För att det ska bli samhällsekonomiskt motiverat att tidigare lägga den elhandlarcentriska flyttprocessen krävs att de investeringskostnader som måste göras kan återanvändas till minst hälften. För att det ska vara möjligt måste arbetet med flyttprocessen koordineras med arbetet med tjänstehubben så att vissa delar kan återanvändas. Det kommer att leta till att den tidigare lagda flyttprocessen kan användas under kortare tid och genomföras senare.

6.3 Tidplanerna är avgörande för utfallet

I kostnadsnyttoanalysen antas att tjänstehubben är i drift inom tre till fyra år vilket gör att den flyttprocessen i dagens EDIEL-system maximalt kan användas i två år. Antagandet är helt beroende av att förändringsarbetet i båda processerna följer de uppsatta tidplanerna. I det fall förseningar uppstår får det konsekvenser för hur länge den tidigare lagda flyttprocessen kan användas. Det är en osäkerhetsfaktor som är viktig att belysa och nödvändig att ta hänsyn till vid ett beslut om tidigare läggande. Utöver det som antas i referensfallet finns det åtta andra möjliga utfall som innebär att något av arbetena eller båda blir försenade, blir klara tidigare, eller håller tidplanen (Tabell 6).

Tabell 6 Relationen mellan tidplanerna för tjänstehubben och flyttprocessen

		Tjänstehubben		
		Tidigare än planerat	Enligt tidplan	Försenad
Flyttprocessen	Tidigare än planerat	X	X	X
	Enligt tidplan	X	Referensfall	X
	Försenad	X	X	X

Källa: Ei 2015

För enkelhetens skull antas att de utfall som är lika för tjänstehubben och flyttprocessen det vill säga *tidigare än planerat*, *enligt tidplan* och *försenad*, innebär samma tidsförskjutning för båda processerna. Det innebär att den elhandlarcentriska flyttprocessen i dagens EDIEL-system kan användas i 2 år som antas i referensfallet.

Ett scenario är att arbetet med tidigareläggandet av flyttprocessen sker enligt tidplan men arbetet med tjänstehubben försenas. Det skulle innebära att de nyttor och kostnader som uppstår i flyttprocessen kan användas under längre tid. Det är således viktigt att bedöma rimligheten i antagandet att det skulle ta 3-4 år att etablera en tjänstehubb i Sverige. I Danmark togs beslut om att etablera en tjänstehubb 2009-04-24 och när detta skrivs är det preliminära idrifttagandet planerat till 2016-03-01. Arbetet med tjänstehubben kommer preliminärt ha tagit sju år att genomföra från beslut till driftsättande.³¹ Det finns därmed en möjlighet att arbetet med en svenska tjänstehubb drar ut på tiden vilket göra att det är möjligt att nyttja flyttprocessen under en längre tid än två år.

En annan möjlighet är att flyttprocessen försenas och tjänstehubben håller tidplanen. Det skulle innebära att de förändringar som genomförs i EDIEL och i det interna förändringsarbetet hos elnätsföretagen och elhandlarna kan användas under kortare tid än två år som planerat. En försening på ett halvår skulle därmed resultera i att den nya flyttprocessen kan användas i 1,5 år.

En tredje alternativ som får största konsekvenser för möjligheten att utnyttja ett tidigareläggande av flyttprocessen är om tjänstehubben blir klar tidigare än beräknat (om 3 år) och flyttprocessen försenas. Det skulle få stora konsekvenser för elhandlare och elnätsföretag genom att alla förändringar som genomförts för flyttprocessen endast kan användas under ett år, möjligen även ännu kortare tid. Nyttorna med tidigareläggandet skulle med detta utfall minska radikalt.

Alla utfall där flyttprocessen blir klar tidigare än planerat är till fördel för kunderna på marknaden genom att nyttorna tillfaller kunderna tidigare än planerat. Andelen anvisade kunder kommer då att minska tidigare. Att de båda förändringsprojekten på elmarknaden håller sina tidplanen enligt referensfallet är avgörande för att resultatet i kostnadsnyttoanalysen ska stämma. Som påvisats i avsnittet finns det utöver detta åtta andra möjliga utfall som är till fördel och nackdel för ett tidigareläggande av flyttprocessen. Tidplanerna är definitivt den största risken med att tidigarelägga den elhandlarcentriska flyttprocessen.

³¹ Det bör dock tilläggas att man i Danmark samtidigt har valt att göra vissa förändringar i marknadsmodellen genom att exempelvis etablera en grossistmarknad för nätavtalen.

6.4 Kvalitativa nyttor möjliggör ett neutralt utfall

Kostnadsnyttoanalysen utgår från att nyttorna med att tidigarelägga flyttprocessen endast tillfaller kunder som flyttar samt anvisade kunder. Det är dessa nyttor som har varit möjliga att kvantifiera. Det är sannolikt att nyttorna även kommer övriga kunder till del genom exempelvis ökad konkurrens, ett förbättrat tjänsteutbud och ökad kundaktivitet på marknaden. Dessa nyttor är dock väldigt svåra att uppskatta kvantitativt vilket gör att nyttorna i viss mån underskattas i analysen.

De kvalitativa nyttorna lämpar sig bäst till att fungera som stödargument i kostnadsnyttoanalysen. Orsaken till det är att dessa nyttor till slut måste kvantifieras på något sätt om de ska kunna ingå i beräkningen. Det finns inte något enkelt sätt att utvärdera rimligheten i antagandet om de kvalitativa nyttornas värde. En ansats har gjorts att försöka uppskatta värdet genom att utgå från den genomsnittliga energianvändningen på elmarknaden för alla kunder och att nyttorna med flyttprocessen kommer hela marknaden till del under fem år.

Resultatet av beräkningen ger ett positivt nuvärde av de uppskattade nyttorna för hela marknaden på cirka 49 MSEK. I kombination med utfallet i kostnadsnyttoanalysen ger det ett nettonuvärde som är noll, det vill säga kostnaderna och nyttorna är lika. Vi får då ett utfall där alternativet att tidigarelägga flyttprocessen eller inte har samma värde. Beräkningsexemplet visar att små priseffekter för alla kunder på elmarknaden kan generera stora nyttor.

Bortsett från beräkningsexemplet är det rimligt att anta att den elhandlarcentriska flyttprocessen kommer generera positiva nyttor för hela elmarknaden. Genom att antalet anvisade kunder kommer att sjunka minskar elhandlarnas möjligheter att göra högre vinster på dessa kunder att försvinna. Det bör åtminstone teoretiskt leda till att konkurrensen om dessa kunder och övriga kunder ökar eftersom den totala förtjänsten som kan göras på elmarknaden minskar. Det innebär vidare att elhandlarna inte kan höja priserna när konkurrensen om kunderna tätar vilket leder till en mer effektiv resursallokering vilket är bättre rent samhällsekonomiskt. En effekt av att färre kunder blir anvisade är att de måste välja ett elhandelsavtal som ofta är mer förmånligt än anvisningsavtalen. Det leder till att kunderna blir mer aktiva vilket är positivt för den privata ekonomin och för konkurrensen på marknaden.

6.5 Intäkts minskning leder till en effektivare elmarknad

Den största kostnaden i kostnadsnyttoanalysen är minskningen av intäkter som elhandlarna gör på anvisade kunder. De anvisade elhandlarna har länge hävdad att skälet till att anvisade kunder får betala ett högre elpris på i genomsnitt 25 öre/kWh än andra kunder är för att denna kundgrupp medför högre kostnader på grund av högre administration och affärsrisk. I rapporten *Avtal och information till anvisade kunder* (Ei R2014:19) görs bedömningen att eftersom det finns elhandlare som anvisar på avtal med samma pris som till övriga kunder är det inte rimligt att anvisade kunder skulle medföra ökad risk som motiverar en prisskillnad på 20 till 25 procent i förhållande till övriga avtal.

Eftersom anvisade priser är väsentligt högre än andra elhandelsavtal innebär det att intäkterna per kund från anvisningsavtal är högre än för övriga elhandelsavtal.

Det innebär i sin tur att de anvisade elhandlarna har möjlighet att göra högre vinster på anvisade kunder som inte skulle vara möjligt på en konkurrensutsatt marknad. Undersökningen som genomförts av Ei visar att anvisningsavtal inte erbjuds på elhandlarnas hemsidor eller på populära prisjämförelsesajter på internet. Det innebär att dessa avtal inte säljs på vad som kan betraktas som den öppna marknaden, där kunder exempelvis kan teckna fastprisavtal och avtal om rörligt pris.

Både nätägaren och den anvisade elhandlaren har en skyldighet att informera den anvisade kunden. Ei har i tidigare utredningar konstaterat att de anvisade elhandlarna informerar kunderna på olika sätt och i vissa fall inte alls. Det är ett problem att anvisade kunder inte får relevant information som ger dem möjlighet att vara aktiva på elmarknaden. Informationen är central för att få anvisade kunder att aktivt teckna mer förmånliga elhandelsavtal. Uppsägningstiden är ofta väldigt kort för anvisningsavtal vilket inte gör det till ett hinder för att kunden ska kunna vara aktiv på marknaden. Så fort kunden tar del av informationen om att det anvisade avtalet är oförmånligt kan ett byte ske relativt omgående.

Med en elhandlarcentrisk flyttprocess kommer antalet kunder med anvisningsavtal att minska oavsett om flyttprocessen tidigareläggs eller om en tjänstehubb införs. När fler kunder väljer elhandelsavtal som erbjuds på den konkurrensutsatta marknaden kommer konkurrens om kunderna att öka vilket leder till prispress, vilket hämmar eventuella prisökningar som kompensation för de minskade intäkterna från anvisade kunder. Det innebär att det uppstår en ökad konkurrens på elmarknaden som blir mer effektiv.

6.6 Ett tidigareläggande förutsätter en central internettjänst

Kostnadsnyttoanalysen visar att det är möjligt att genomföra en elhandlarcentrisk flyttprocess med dagens informationssystem EDIEL. En förutsättning att det ska fungera är att investeringar görs i en central internettjänst som gör det möjligt för elhandlare att söka efter anläggnings-id på den adress kunden bor. Om inte systemet införskaffas kommer flyttprocessen inte att fungera på grund av att de meddelanden som skickas från elhandlaren till nätägaren om flytt inte kommer innehålla nödvändig information som exempelvis anläggnings-id. Elhandlaren kommer då tvingas ringa till nätägaren varje gång det inte går att identifiera kundens uttagspunkt. Det innebär att den tidigarelagda flyttprocessen inte kommer att fungera effektivt.

Det är viktigt att utreda vilken aktör som skulle vara ansvarig för den centrala internettjänsten ifall flyttprocessen tidigareläggs. Ei har tidigare föreslagit att Svenska kraftnät ska vara ansvarig för tjänstehubben men det är inte självklart att de även ska vara ansvariga för den centrala internettjänsten. Det är något som inte tas om hand i rapporten, men bör utredas vidare.

7 Sammanfattande bedömning och förslag på åtgärder

I detta avsnitt presenteras Ei:s sammanfattande bedömning utifrån den genomförda kostnadsnyttanalysen. Dessutom ges förslag på åtgärder för att förbättra situationen för anvisade kunder.

7.1 Ei rekommenderar inte att flyttprocessen tidigareläggs

Den genomförda kostnadsnyttanalysen visar att ett tidigareläggande av flyttprocessen inte är samhällsekonomiskt effektivt. Det huvudsakliga skälet till det är att elhandlarna och elnätsföretagen skulle tvingas investera i systemuppdateringar av deras affärssystem och göra förändringar i det interna arbetet som endast kan användas under två år. Eftersom investeringarna ska göras i dagens informationsmodell med EDIEL-format skulle dessa inte kunna återanvändas eller integreras i tjänstehubben, som säkerligen kommer använda det mer framtidssäkra XML-formatet.

Kunderna ska inte behöva betala dubbelt

Tidigareläggande av flyttprocessen är samhällsekonomiskt positivt om minst 50 procent av kostnaderna kan återanvändas i utvecklandet av tjänstehubben. Men eftersom dagens informationsmodell skiljer sig markant åt från tjänstehubben och de interna processerna hos marknadens aktörer är en återanvändning av kostnaderna inte möjlig.

Alla kostnader på elmarknaden betalas i slutändan av kunderna. Ett tidigareläggande av flyttprocessen skulle drabba elkunderna i och med att de skulle behöva betala för två förändringar istället för en. Det är viktigt att en elhandlarcentrisk flyttprocess införs, men det är inte ekonomiskt sunt att införa den innan en tjänstehubb finns på plats.

Parallella förändringsprocesser är problematisk

Ett tidigareläggande av flyttprocessen skulle innebära att två större förändringsprocesser som påverkar elmarknaden skulle pågå samtidigt. Det skulle skapa ökad arbetsbelastning för elhandlarna och elnätsföretagen som måste använda sina personalresurser för att koordinera båda projekten samtidigt. Det samma gäller för berörda myndigheter som Ei och Svenska kraftnät som ska arbeta fram kravspecifikationer, föreskrifter med mera. Det är samspelet mellan arbetet med att utveckla en tjänstehubb och tidigarelägga flyttprocessen som är den största risken med att genomföra dessa förändringar samtidigt.

Förseningar fördyrar

Om båda projekten följer sina respektive tidplaner kommer det vara möjligt att införa en elhandlarcentrisk flyttprocess två år före det att en tjänstehubb kan tas i drift tillsammans med en mer omfattande övergång till en elhandlarcentrisk marknadsmodell. Skulle det bli så att tjänstehubben blir klar tidigare än planerat

och flyttprocessen håller tidplanen eller blir försenad, eller om tjänstehubben blir klar enligt tidplan och flyttprocessen blir försenad, så förkortas tiden som den tidigare lagda flyttprocessen kan utnyttjas avsevärt. I absolut värsta fall kan de investeringar som görs i dagens informationsmodell och i företagens interna processer användas i ett halvt till ett år, vilket ytterligare skulle försämra den samhällsekonomiska kalkylen.

Elmarknadens aktörer skulle i en sådan situation förändra sina arbetsprocesser och affärssystem för att inom ett år ändra dem igen när tjänstehubben tas i drift. Det är varken ur ett företagsekonomiskt eller nationalekonomiskt perspektiv ett effektivt sätt att använda begränsade resurser.

7.2 Arbetet med en tjänstehubb bör starta omgående

Vi har tidigare föreslagit att regeringen bör ge Svenska kraftnät i uppdrag att etablera en tjänstehubb samtidigt som regeringen ger Ei i uppdrag att ta fram ett regelverk för detta. En övergång till ett elhandlarcentriskt regelverk i kombination med en tjänstehubb bedöms ta cirka tre till fyra år. Det finns i dagsläget ett stort stöd bland marknadens aktörer för att genomföra ett förändringsarbete som syftar till att införa en elhandlarcentrisk modell i kombination med en tjänstehubb.

Tjänstehubb hanterar flyttprocessen

Förslaget innebär att trots att den elhandlarcentriska flyttprocessen inte tidigare läggs så kommer kunderna att åtnjuta samma nyttor, fast vid en något senare tidpunkt. Antalet anvisade kunder kommer även här att minska genom att flyttprocessen sker i tjänstehubben när kunden kontaktar elhandlaren. Tjänstehubben kommer också utvecklas från grunden och vara ett modernt system som svarar upp mot dagens och framtida krav som kommer ställas på elmarknaden. Dessutom kommer processerna vara utformade så att det blir enklare för kunderna att vara aktiva och mer engagerade i sin elkonsumention.

Förändringar som utvecklar marknaden

Tjänstehubben kommer att innehålla information om anläggnings- och kunddata och mätvärden. De kunder som exempelvis vill energieffektivisera sin bostad kommer att kunna ge fullmakt till det energitjänsteföretag som de anlitar så att de får tillgång till mätvärden om kundens elförbrukning. Kunden kommer själv att kunna hantera detta genom hemsidan hos kundens elhandlare. När dessutom flyttprocessen, byte av elhandlare och uppstart av anläggning hanteras i tjänstehubben där alla marknadens aktörer är anslutna kommer det bli enklare för samtliga parter på elmarknaden. Det innebär att processerna blir mer transparenta och icke-diskriminerande vilket på sikt leder till en ökad konkurrens mellan elhandlare vilket gynnar kunderna.

Nordisk integration

Tjänstehubben bidrar även med andra nyttor som utvecklandet av en nordisk slutkundsmarknad. I Danmark och Norge pågår arbete med att utveckla tjänstehubbar med ungefär samma funktioner som det svenska förslaget och i Finland har Fingrid genomfört en utredning som pekar i samma riktning. När den nordiska slutkundsmarknaden är etablerad kan elhandlare i alla nordiska länder ansluta till respektive lands tjänstehubb för att få tillgång till anläggnings- och kundinformation med mera. En kund i Sverige kommer därmed att kunna få sina

elleveranser från exempelvis en dansk elhandlare eller en norsk. Elmarknaden blir större vilket skapar nyttor för kunderna, samhället och marknadsaktörer. Dagens informationshanteringsmodell med EDIEL-format som sker bilateralt och skulle inte kunna möjliggöra denna marknadsutveckling.

Fokusera arbetet på tjänstehubb och elhandlarcentrisk marknadsmodell

Tjänstehubben kommer att bidra med positiva nyttor för hela elmarknaden och dessutom vara en central funktion vid elmarknadens utvecklande och expansion. Ei förordar därför att fokus bör vara på att införa tjänstehubben tillsammans med en elhandlarcentrisk marknadsmodell istället för att tidigarelägga den elhandlarcentriska flyttprocessen i dagens informationssystem. Tjänstehubben tar hand om dagens och framtida behov vilket kommer effektivisera elmarknaden. Samtliga myndigheters och marknadsaktörers fokus bör också vara att införa en tjänstehubb kombinerat med en elhandlarcentrisk marknadsmodell.

Svenska kraftnät och Ei bör därför så snart som möjligt få i uppdrag att starta arbetet med utvecklandet av en tjänstehubb och ett elhandlarcentriskt regelverk enligt det förslag som lämnades i rapporten *Informationshanteringsmodell på den framtida svenska elmarknaden* (Ei R2014:16).

7.3 Elhandlarna bör göra mer för att minska andelen anvisade kunder

Sedan Ei:s uppföljning från oktober 2014 har det endast skett en marginell förändring av andelen kunder med anvisningsavtal. Under januari 2015 var andelen cirka 15,2 procent vilket motsvarar cirka 690 000 kunder. Det är en minskning med 0,3 procentenheter från september 2014. Det pris som anvisade kunder får betala är fortfarande väsentligt högre än andra elhandelsavtal. Skillnaden är i genomsnitt cirka 20-25 procent.

Det är problematiskt att ett stort antal av de svenska elkunderna fortfarande har anvisningsavtal, och att merparten betalar ett väsentligt högre pris för sin el än övriga kunder. Majoriteten av kunderna får dessa avtal vid flytt och när de av olika anledningar inte tecknar ett elhandelsavtal. Många av de anvisade kunderna har dessa avtal längre än ett år och kan betraktas som passiva kunder eftersom de inte aktivt tecknar mer förmånliga elhandelsavtal. De anvisade elhandlarna utnyttjar dessa kunders passivitet för att debitera högre elpriser än vad som skulle vara möjligt om kunderna deltog aktivt på den konkurrensutsatta marknaden.

Ett tecken på att anvisningsavtalen inte liknar andra avtal på marknaden är att de inte erbjuds på samma sätt som exempelvis avtal om rörligt eller fast pris. De anvisade avtalen prissätts inte heller på ett sätt som relaterar till andra avtal på marknaden. Den marknad där anvisade kunder befinner sig kan betraktas som en hållplats i väntan på att kunden går till den öppna marknaden och tecknar mer förmånliga elhandelsavtal. För att aktivera de anvisade kunderna och förbättra konkurrensen på elmarknaden bör elhandlarna mer aktivt arbeta med att få anvisade kunder att aktivt teckna avtal.

Branschen gör för lite

Under en längre tid har problematiken med anvisningsavtal framförts av Ei och dessutom har frågan uppmärksammats av såväl regering och riksdag som av

media. Det kan inte ha undgått de anvisade elhandlarna att såväl myndigheter som riksdag och regering anser att den nuvarande situationen inte är önskvärd och bör förändras. Utvecklingen som presenteras ovan indikerar att de anvisade elhandlarna inte har gjort någonting märkbart för att minska andelen kunder med anvisningsavtal eller prisskillnaderna. Bristen på synlig förändring tyder på att branschen och individuella elhandlare helt saknar incitament för att lösa problematiken på egen hand.

Kunden kan aktiveras

En relativt enkel åtgärd som branschen själv kan vidta för att minska andelen kunder på anvisat avtal skulle vara att de nätägare som kan stänga av strömmen på distans gör detta när en kund flyttar ut. När en ny kund flyttar in på uttagspunkten uppmanas kunden av nätägaren att kontakta en elhandlare för att teckna ett elhandelsavtal och få elen påslagen. Ett sådant förfarande skulle minska antalet kunder som får anvisningsavtal vid flytt, 80 procent av de anvisade kunderna har hamnat på ett sådant avtal i samband med en flytt. Det skulle dessutom bidra till mer medvetna och aktiva kunder i och med att el skulle betraktas som vilken vara som helst där kunden måste utföra en aktiv handling för att få ta del av varan eller tjänsten (jämför exempelvis med bredband eller telefoni). I samband med att kunden uppmanas kontakta en elhandlare för att välja ett elhandelsavtal kommer kunden sannolikt att göra åtminstone en översiktlig kontroll av vilket elhandelsavtal som är mest lämpligt.

Regeringen kan överväga att förtydliga sina styrsignaler till Vattenfall

Elhandlarna Vattenfall, E.ON och Fortum är de tre största på marknaden och har också flest anvisade kunder. Hur dessa elhandlare väljer att agera får därför stor påverkan för många kunder. Om de exempelvis skulle välja att anvisa kunder på ett avtal som går att välja, såsom ett rörligt avtal, skulle det drastiskt påverka elkostnaderna för ett stort antal kunder.

I sammanhanget är det intressant att notera att Vattenfall, ett statligt bolag, är en av de anvisade elhandlarna med flest anvisade kunder och att de generellt har en hög prisnivå på anvisade avtal. Regeringen kan mot bakgrund av detta överväga att förtydliga sina styrsignaler till Vattenfall.

7.4 Ei:s tidigare förslag förbättrar villkoren för anvisade kunder

Ei har tidigare lämnat förslag till regeringen som syftar till att minska antalet kunder med anvisningsavtal. En av de viktigaste åtgärderna är att införa en elhandlarcentrisk flyttprocess. Ei anser att den förändringen bör genomföras tillsammans med övriga förändringar för att åstadkomma en elhandlarcentrisk marknadsmodell. Förändringarna bör införas samtidigt som den föreslagna tjänstehubben tas i drift, vilket bedöms kunna ske inom tre-fyra år förutsatt att regeringen fattar beslut i frågan inom en snar framtid.

Avtal ska benämnas med sitt rätta namn

Fram till dess att tjänstehubben är i drift är det fortfarande nödvändigt med ett bindande regelverk som ställer krav på de anvisade elhandlarna. Ei har tidigare

föreslagit³² att anvisade elhandlare ska tvingas informera likartat genom att använda begreppet *anvisat avtal* på fakturan och i övrig kommunikation med kunderna. Avtalsnamnet ska tydligt framgå på kundfakturan så att kunden inte förväxlar anvisade avtal med övriga elhandelsavtal. Idag råder en viss begreppsförvirring i hur anvisade elhandlare benämner sina anvisningsavtal. Exempelvis använder de tre största elhandlarna Vattenfall, Eon och Fortum olika namn på anvisningsavtalen som är anvisningsfel, anvisningsavtal och Fortum Enkel. Ett införande av ett enhetligt begrepp som *anvisat avtal* skulle ta bort produktnamn som Fortum Enkel som till viss del vilseleder kunden att tro att elhandelsavtalet är förmånligt.

Fakturan ger kunderna återkommande information

För att ytterligare förenkla och skapa möjligheter för anvisade kunder att göra aktiva val har Ei föreslagit att annan väsentlig information ska framgå på fakturan. För anvisningsavtal kan det handla om villkoren för det anvisade avtalet som exempelvis uppsägningstid, jämförpriser, erbjudanden samt information om ellagens bestämmelser om byte. Ei har begärt bemyndigande om att i föreskriften specificera närmare vilken information utöver avtalsnamnet som ska framgå på fakturan. Exempel på sådan information skulle kunna vara:

- Avtalets namn ska framgå på fakturan.
- Uppgifter om anläggnings-id och områdes id.
- Avtalets längd
- Uppsägningstid
- Uppgifter om eventuella brytkostnader när avtalet sägs upp i förtid
- Uppgifter om kundens elförbrukning
- Jämförpris för det nuvarande avtalet

Det är en utmaning att informera kunder som inte aktivt tecknar elhandelsavtal. Fakturan är inte en optimal kommunikationskanal för att nå kunder men det är ett dokument som kunden ofta kommer i kontakt med i samband med att fakturan ska betalas.

Krav på fakturainformation kan behöva revideras

Ei anser fortfarande att den lagändring som Ei presenterade i rapporten *Enklare för kunden* bör genomföras men det bemyndigande som Ei begärt. Ei anser att regeringen bör genomföra de förslag om ökade informationskrav på elfakturan snarast. Förslaget skulle möjliggöra en ökad kundaktivitet genom att kunden exempelvis vet vilket avtal som tecknats, när avtalet kan sägas upp och dessutom enklare få tag på information om anläggnings-id vid flytt till ny bostad.

³² I rapporten *Enklare Faktura* (Ei R2014:13) och *Systemet med anvisade elhandlare – översyn och förslag till åtgärder* (Ei R2012:07)

Mot bakgrund av att den branschöverenskommelse som slöts 2014, som gick ut på att anvisade kunder skulle få tydlig och enhetlig information inte har följts på ett tillfredsställande sätt³³ kan Ei konstatera att det finns anledning att revidera ovan nämnda förslag.

Exakt hur Ei:s kommande föreskrifter bör utformas behöver utredas i särskild ordning men utöver ovan nämnda information skulle föreskrifterna på ett ännu tydligare sätt kunna reglera att berörda kunder informeras om att de finns mer förmånliga elhandelsavtal än kundens befintliga anvisade avtal. Exempel på sådan information skulle kunna vara krav på att kunder med anvisat avtal på sin faktura får information om ett urval av de lägst prissatta elavtalen på elpriskollen.se samt kontaktuppgifter till de elhandlare som erbjuder dessa avtal.

Ei måste kunna utöva tillsyn

För att säkerställa att elhandlarna följer reglerna i ellagen är det viktigt att Ei ges möjlighet att utöva tillsyn över de informationskrav som ställs på elhandlarna. Idag saknas möjlighet att bedriva tillsyn över elhandlarnas information till anvisade kunder. Det kan i sig vara ett skäl varför de anvisade elhandlarna agerar passivt och att kunderna inte får den information som de är berättigade till. Med ett tillsynsansvar över anvisade elhandlare skulle Ei kunna säkerställa att alla kunder som anvisas får samma grundläggande information oavsett bostadsort och elhandlare.

Prisreglering är inte en framkomlig väg

Ei vill återigen³⁴ påpeka att prisreglering inte är en lämplig åtgärd för att komma till rätta med prisskillnader mellan anvisningsavtal och övriga avtal. En sådan åtgärd är alltför ingripande i förhållande till vad som ska uppnås med regleringen och vilket problem som ska lösas. Elhandelsmarknaden är konkurrensutsatt och varje elhandlare kan själva i konkurrens definiera avtalsformer och de villkor som ska gälla på marknaden. En prisreglering innebär svårigheter som att sätta en lämplig nivå för det reglerade priset, ett för lågt pris kan göra det svårt att hitta elhandlare som vill anvisa kunder och ett för högt pris resulterar i att syftet med prisregleringen går förlorad. En prisreglering kan även ifrågasättas ur ett EU-rättsligt perspektiv.

³³ *Avtal och information till anvisade kunder*, kap. 4.3 (Ei R2014:19)

³⁴ Ei beskrev senast i rapporten *Anvisade elavtal – nuläget och framtida utveckling* (Ei R2013:17) att prisreglering inte är en lämplig åtgärd.

Bilaga 1 Elhandlare som erbjuder kunder att teckna anvisningsavtal

Ei har 2014-02-27 besökt webbsidor för de 20 största elhandlarna i Sverige för att undersöka om det är möjligt att teckna anvisningsavtal. Utfallet presenteras i kolumnen längst till höger. Uppgifter om antal kunder per elhandlare kommer från tidningen Energimarknaden.

Elhandlare	Anvisningsavtal kan tecknas på elhandlarnas webbsidor
Vattenfall AB	Nej
E.ON Försäljning Sverige AB	Nej
Fortum Markets AB	Nej
Bixia AB	Nej
Göteborg Energi DinEl AB	Nej
Jämtkraft AB	Anvisar på rörligt pris
Telge Energi	Nej
Kraftringen Försäljning / Lunds Energikoncernen	Nej
Mälarenergi AB	Nej
Energi bolaget i Sverige	Ej anvisad elhandlare
Skellefteå Kraft AB	Anvisar på rörligt pris
Öresundskraft Marknad AB	Nej
GodEl	Ej anvisad elhandlare
Göta Energi AB	Nej
Billinge Energi AB	Nej
Nordic GreenEnergy (f.d. Kraft & Kultur)	Ej anvisad elhandlare
Umeå Energi AB	Nej
Jönköping Energi	Nej
Elverket Vallentuna El AB	Nej
Karlstad Energi	Nej

Källa: Energi online 2013-10-01 samt Ei 2014

Bilaga 2 Anvisat pris per elhandlare

Anvisade priser per elhandlare fördelat per elområde. Prisuppgifter kommer från Ei:s prisjämförelsesajt Elpriskollen.se 2015-03-15.

Elområde 1

Elhandlare	Avtal	Anvisat pris
Bodens Energi AB	Anvisningsavtal med anvisningspris	142,38
E.ON	Anvisningsavtal	127,88
Vattenfall AB	Anvisningsel, Elområde 1	127,12
Jukkasjärvi Energi AB	Tillsvidare Andelsägare, Elområde 1	110,05
Luleå Energi AB	Månadspris	107,30
Skellefteå Kraft AB	Rörligt elpris	102,34
PiteEnergi Handel AB	Löpande Månadspris	100,39
Töre Elförsäljning AB	Tillsvidare	77,23

Elområde 2

Elhandlare	Avtal	Anvisat pris
Övik Energi AB	Anvisningsavtal KOPIA	140,75
Gävle Energi AB	Anvisat elpris	137,90
Sundsvall Energi AB	Rörligt - Tillsvidare	136,95
Fortum	Fortum Enkel	133,75
E.ON	Anvisningsavtal	127,88
Vattenfall AB	Anvisningsel, Elområde 2	127,12
Fyrfasen Energi AB	Anvisat pris för elområde 2	126,56
Ljusdal Energi Försäljning AB	Anvisat elpris - elområde 2	124,00
Umeå Energi Elhandel AB	Anvisningsavtal område 2	119,79
AB Helsinge Elhandel	Anvisat elprisavtal	115,64
Åsele Kraft AB	Anvisningsavtal	104,50
Hamra Kraft AB	Fast rörligt pris	99,25
Jämtkraft AB	Lokalpris	92,88

Elområde 3

Elhandlare	Avtal	Anvisat pris
Skyllbergskraft AB	Normalpris	156,12
Hallstaviks Elverk AB	Tillsvidare ELÖP	142,50
GrästorpEnergi AB	Anvisat pris	141,75
Telge Energi AB	Anvisatpris	141,31

Kraftringen Energi AB	Anvisningspris SE3	141,25
Habo Energi AB	Anvisat pris	140,00
Göta Energi AB	Anvisat pris	139,88
Mälarenergi AB	Anvisat pris	139,75
Härryda Energi Elhandel AB	Tillsvidare, förnybar energi, Elområde 3	138,12
VALLEBYGDENS ENERGI MARKNAD AB	Tillsvidarepris	138,00
Gävle Energi AB	Anvisat elpris	137,90
Vaggeryds Energi	Anvisningsavtal	137,88
Bengtsfors Energi Handel AB	Tillsvidare	137,69
Gotlands Elförsäljning AB	anvisat/ tillsvidare	137,38
Upplands Energi AB	Tillsvidarepris	137,38
Göteborg Energi DinEl AB	Tillsvidarepris	136,88
Bixia AB	Tillfälligt elpris	136,38
Linde Energi Försäljning AB	Tillsvidare pris	134,88
Alingsås Energi AB	Anvisat elpris	133,75
Fortum	Fortum Enkel	133,75
Karlskoga Energi & Miljö AB	Tillfälligt Elpris	133,12
Vetlanda Energi & Teknik AB	Tillsvidarepris	133,12
Jönköping Energi AB	Tillsvidareavtal	133,00
Hjo Energi Elhandel AB	Anvisat pris	132,88
Tibro Energi Försäljning AB	Anvisningspris	132,88
Borås Elhandel AB	Tillsvidarepris anvisat	132,50
Sjogerstads Energi AB	Tillsvidarepris	132,38
7H Kraft	Anvisningsavtal	131,62
Billinge Energi AB	Anvisningspris	131,62
Vattenfall AB	Anvisningsel, Elområde 3	129,62
E.ON	Anvisningsavtal	129,12
Västerbergslagens Elförsäljning AB	Tillsvidarepris "Avser elområde 3)	128,50
Dalakraft AB	Övergångspris - SE3	128,00
VänerEl AB	Tillsvidarepris	127,88
Eksjö Energi ELIT AB	Anvisat pris	127,50
Eskilstuna Energi och Miljö	Anvisat pris	127,38
Trollhättan Energi AB	Tillsvidare pris	126,75
Uddevalla Energi AB	Tillsvidareavtal	126,70
Karlsborgs Energi Försäljnings AB	Anvisat elpris	126,62
SEVAB Energiförsäljning AB	Tillsvidarepris för elområde 3, Vattenel	126,50
Ljusdal Energi Försäljning AB	Anvisat elpris - elområde 3	124,00
Gislaved Energiring AB	Tillsvidarepris	122,88
Varbergssortens Elförsäljning AB	Anvisat pris	121,50
Boo Energi	Tillsvidarepris	121,25
Varberg Energimarknad AB	VIVA Bas	120,50
Norrälje Energi Försäljnings AB	Anvisat pris, elområde 3	118,40
Tranås Energi AB	Tillsvidarepris 100% Vattenkraftsel	112,50
Tidaholms Energi AB	Anvisat pris	111,21

BestEl	Anvisningsleverans elområde 3	110,04
Mölnadal Energi AB	TvOmr3	109,69
Falu Energi & Vatten AB	Falupris	109,12
Nossebro Energi	Anvisat pris elområde 3	107,97
Karlstads Energi AB	Månadspris 1 år	107,75
Vimmerby Energiförsäljning AB	Pris för avtalslösa kunder	105,70
AB Borlänge Energi	Förvaltd kraftportfölj 24 mån.	103,25
Sala-Heby Energi AB	Rörligt pris, förnybar el	103,25
Kungälv Närenergi AB	Anvisat pris	97,91
Ale El Handel AB	Anvisa d elleverans elområde 3	94,31
Sollentuna Energi Handel AB	Anvisat Elpris Tillsvdare. 100% Vattenkraft	93,88

Elområde 4

Elhandlare	Avtal	Anvisat pris
Rödeby Energi AB	Anvisat pris	153,25
Bromölla Elförsäljning	Anvisningsavtal	141,25
Kraftringen Energi AB	Anvisningspris SE4	141,25
Trelleborgs Energiförsäljning AB	Anvisat pris	138,25
Bixia AB	Tillfälligt elpris	137,62
Halmstads Energi och Miljö AB	Tillsvidarepris Vattenkraft EL	137,38
Falkenberg Energi	Anvisningsavtal	136,88
Skånska Energi AB	Anvisat elpris, förnybar el - Elområde 4	136,25
Enkla Elbolaget AB	Anvisat pris	135,62
Kalmar Energi Försäljning AB	Anvisat pris	135,38
Värnamo Energi AB	Anvisat pris SE4	134,62
Fortum	Fortum Enkel	133,75
Österlens Kraft Försäljnings AB	Anvisningspris	131,75
E.ON	Anvisningsavtal	130,38
Affärsverken Energi Karlskrona AB	Anvisat pris - Förnybar	130,25
Oskarshamn Energi AB	Anvisat pris	127,75
Öresundskraft	Tillsvidarepris	123,75
Sölvesborgs Energi AB	Miljömärkt anvisningspris	121,88
Mellanskånes Kraft AB	Tillsvidarepris	112,38
Höganäs Energi Handel AB	Anvisatpris	102,38
Karlshamn Energi Elförsäljning AB	Tillsvidare Rörligt elpris elområde 4	95,80

