

Elladestandere

Konkurrencen på markedet for opladning af elbiler er udfordret. Det har Konkurrencerådet konkluderet i en analyse, og det har stor betydning for de forbrugere, som har eller som overvejer at købe en elbil.

I den her episode af podcasten Råd til Forbrug, forklarer vi, hvilke udfordringer der er på markedet, og hvad du som forbruger bør tænke over, når du skal vælge, hvordan din elbil skal lades op.

Jeg har fået besøg af kontorchef i Konkurrence- og forbrugerstyrelsen, Niels Enemærke, Velkommen.

- Tak skal du have.

Hvad er der galt med markedet for elladestandere, Niels?

- Vores analyse viser, at markedet for opladning af elbiler, det er et marked, som mange forbrugere har svært ved at navigere på. De har ganske enkelt svært ved at finde ud af, hvilket produkt, der bedst opfylder deres behov. Det er også et marked, der er forholdsvis koncentreret, selvom koncentrationen har været faldende. Så er det et marked, hvor der er en række reguleringer, som gør, at markedet ikke er så velfungerende, som det kunne være.

Hvad betyder det, at det er et koncentreret marked?

- Det betyder, at forholdsvis få udbydere har en stor markedsandel på det her marked. Det vil sige, at de har meget af markedet. Og det kan give en risiko for, at de kan sætte prisen mere uafhængigt af deres konkurrenter, og dermed kan vi ende med en situation, hvor eksempelvis prisen eller kvaliteten på markedet ikke er, som den kunne være. I den her analyse, som I har lavet for Konkurrencerådet, der er der jo en række forhindringer, I lister op. Kan du nævne nogle af de forhindringer?

Altså forhindringer for forbrugerne?

- Ja. Eller på markedet i virkeligheden, ikke? - På markedet i det hele taget, altså når man som forbruger træder ind på det her marked, og det er der jo mange, der gør for første gang, så er det et anderledes marked, end det man kommer fra, det vil sige typisk benzinmarkedet. På benzinmarkedet køber man en bil, og så er det rimelig lige til at fylde sin bil op med benzin eller diesel.

Og man kan altid lige se prisen, når man kører forbi en eller anden tankstation på vejen, ikke?

- Det kan du også. Og så træder du ind på et opladningsmarked, som er anderledes og har en række andre karakteristika. Det kan være, at du har mulighed for at lade op hjemme. Du skal formentlig også lade op ude en gang imellem; der kan det være sværere at se, hvordan markedet egentlig er. Og så er der nogle forhold, som er relativt tekniske, som blandt andet drejer sig om, hvorvidt du kan få din afgift retur. Alle de her ting gør, at det at vælge opladning af ens elbil, faktisk er en beslutning, man bør træffe parallelt med, at man køber sin elbil og her adskiller det sig jo fra benzin- eller dieselmarkedet, hvor man jo køber bilen, og så fylder man benzin på. Her er det en lidt sværere beslutning, man skal træffe.

Og der findes ikke sådan en one-size-fits-all løsning på det her område, i modsætning til, hvis man har en bil, der kører på enten benzin eller diesel?

- Nej. Altså her skal du tænke forholdsvis nøje over, hvor langt kører du? Har du mulighed for at lade op derhjemme? Hvis du har mulighed for at lade op derhjemme, hvor meget kan du lade op derhjemme, og

hvor meget skal du lade op ude? Og de forhold har betydning for, hvilken løsning, der er den bedste for dig som forbruger.

Og lige præcis, hvad de her gode råd til forbrugerne så er i den her situation, dem vender vi tilbage til lidt senere i den her episode. Fordi først så skal vi lige gå lidt mere i detaljer med, hvad det er, der er problematisk på markedet.

- Ja. Vi har jo, eller Konkurrencerådet har lavet en forholdsvis omfattende analyse, hvor vi finder mange udfordringer. Og jeg tror, noget af det, jeg vil trække frem her, det er det, som hedder refusionsordningen, som er en ordning, der i bund og grund handler om, at i Danmark, der betaler vi ret meget i afgift på den strøm, vi forbruger. Det vil sige, at når du bruger strøm til din vaskemaskine, til din mikrobølgeovn eller hvad end, du måtte bruge strøm til i dit hus, betaler du en afgift til staten. Det gør man ikke på samme måde på ens elbil. Man har et ønske om at understøtte elbiler, så der har man mulighed for at få ens afgift refunderet. Det vil sige betalt tilbage. Og det er jo rigtig fint, men det giver også nogle udfordringer med den måde, det er designet på i dag. Det er sådan, at for at man kan få ens afgift refunderet, så skal man jo kunne måle, hvor meget bruger jeg på min bil, og hvor meget bruger jeg på at holde huset varmt, eller hvor meget bruger jeg på min opvaskemaskine osv. Og for at man kan måle det, så skal man faktisk i dagens marked indgå det, der hedder en serviceaftale, hvor der er en udbyder, som du indgår den her serviceaftale med, og som på vegne af dig sørger for at måle, hvor meget strøm du bruger til at oplade din elbil, og sørger for at få din afgift refunderet. Det vil sige, at du betaler strøm og afgift til dit selskab, og så sørger det selskab, du har indgået en serviceaftale med, for at du får afgiften refunderet igen - og det er der nogle udfordringer med.

Ja, fordi jeg skulle lige sige, hvad er problemet ved det?

- Jamen, altså der er jo intet problem med, at man får afgiften retur. Det er jo, kan man sige, rigtig fint, hvis man gerne vil understøtte, udbredelsen af elbiler. Men det giver en række udfordringer. For det første er det forholdsvis kompliceret for brugerne at gennemskue det her. Det er svært. Altså hvad skal jeg? Skal jeg indgå en serviceaftale med nogen? Kan det betale sig for mig i det hele taget? Det er kompliceret. Det gør markedet svært at gennemskue for den enkelte forbruger. Det medfører også, at der kommer en skifteomkostning. Det bliver dyrt for dig, hvis du gerne vil skifte udbyder, fordi du så vil skulle købe en ny ladeboks. Du kan ikke medtage den ladeboks, du har købt fra din eksisterende udbyder, over til en ny udbyder. Og det er fordi, at den, og her bliver det altså lidt teknisk, det er fordi, at den udbyder, som du har indgået en serviceaftale med, de får det, der hedder driftsansvar for ladeboksen. Og i dagens marked, så betyder det, at udbyderne ikke har lyst til at tage imod ladeboksen fra andre operatører, fordi de så får driftsansvaret for den. Så i dagens marked, hvis du gerne vil skifte, så er det meget sandsynligt, at du også er nødt til at købe en ny ladeboks.

Og helt lavpraktisk, så er det fordi, at hvis den ene udbyder overtager en ladeboks fra den anden, og det så er noget juks, så kommer de til at få en masse udgifter på det.

- Ja, så kan der være en risiko for, at de får nogle udgifter. De får ligesom driftsansvaret, og det kan der jo være udgifter forbundet med.

Men det her med at få afgiften retur, det er vel egentlig fint nok? Altså uanset hvem det egentlig er, der så skal opkræve den, eller hvad?

- Det er i udgangspunktet rigtig fint, men der er de her konkurrenceudfordringer, som jeg lige nævnte. Og dertil kommer, at du jo også betaler en pris for at få refunderet afgiften. Du betaler en serviceaftale. Og det er sådan i dag, at hvis du kører under 5.000 km hjem, så er udgiften til serviceaftalen sådan set større end

de penge, du kan få retur i afgift. Og selv hvis du kører mere, fylder de penge, du betaler i serviceaftalen sådan set stadigvæk en relativt stor del af de penge, du får retur. Så det er ikke nogen særlig effektiv måde at understøtte, at man får afgiften retur.

Okay, så det her med, at man kan få afgiften retur, det er på den ene side godt, men det er faktisk også en lidt elendig måde, det er lavet på indtil videre.

- Ja, det er jo fint, at man kan få afgiften retur, men det er designet på en måde, som ikke er hensigtsmæssig.

En anden udfordring på markedet er den såkaldte bundling. Kan du forklare, hvad det er?

- Ja, det kan jeg. Bundling det handler om, at når du køber hjemmeopladning og udeopladning, så bliver prisen på de to ydelser knyttet sammen. Det vil sige, at hvis du køber hjemmeopladning hos en operatør, så er den pris, du betaler for hjemmeopladning hos operatøren afhængig af, at du også køber udeopladning på operatøren og omvendt. Og det er der nogle konkurrencemæssige udfordringer ved. Den første er, at det gør det sværere at sammenligne priser på tværs af udbydere, eksempelvis på hjemmeopladning. Hvis du køber dine ting i et bundle, kan det være svært at sige, hvor meget betaler jeg egentlig for min hjemmeopladning i forhold til det, som andre operatører tilbyder. Det er én udfordring. Den anden udfordring er, at de konkurrencemæssige problemstillinger, der er på henholdsvis udeopladning og hjemmeopladning, de forstærker hinanden. Så, på udeopladning der har vi, at det er vigtigt at have et stort netværk, fordi det er attraktivt for forbrugerne at kunne lave i det store netværk.

Så de leverandører, der har et stort netværk ude, de har en fordel?

- De har en fordel. Og den fordel kan de bruge over på hjemmeopladningsmarkedet. Så det bliver svært for udbydere, der tilbyder hjemmeopladning kun, at konkurrere med dem, der sælger et bundlet produkt og har et stort netværk ude. Den anden udfordring kan være, at den skifteomkostning, som er på hjemmeopladning, den bliver trukket mere over på udeopladning.

Men det kan også blive meget dyrt i sig selv at skifte leverandør, er det ikke korrekt?

- Jo, det er jo det, der kommer af det, vi talte om tidligere, som handler om refusionsordningen. Hvis du skal skifte leverandør, så er det i dagens marked sådan, at du ofte vil skulle tage og skifte ladeboks også. Det er der nogle omkostninger forbundet ved. Du skal dels selvfølgelig købe en ny ladeboks, skal du betale for at få den sat op og få taget den gamle ned. Du kan formentlig genbruge din installation, men der er stadigvæk omkostninger forbundet med det.

Og den pris, man kan risikere at komme til at betale for at skifte, den skifter jo også hele tiden, ikke?

- Jo, det er rigtigt. Der er kampagner, og det er også forskelligt fra udbyder til udbyder. I dagens marked er det for eksempel forholdsvis udbredt ved nogle operatører, at hvis du også indgår en elaftale med dem på den strøm, du bruger i resten af huset, så kan du få ladeboksen billigere. Så der er alle mulige ting, som gør, at prisen kan variere. Men det ændrer ikke ved det faktum, at der er en betydelig skifteomkostning, som dagens marked ser ud.

Nu sagde vi i starten af den her episode, at det her marked ikke er særlig velfungerende, og det bliver jo tydeligt med de her forskellige eksempler, du giver. Derfor så har Konkurrencerådet også offentliggjort en række anbefalinger om, hvad der så skal ændres, for at markedet kan blive mere velfungerende. Kan du kort fortælle bare om et par af dem?

- Ja, det kan jeg. Nogle af anbefalingerne, de adresserer de problemstillinger, vi har været inde på i dag; vi foreslår, at man afskaffer det refusionsregime, der er i dag, og hvis man ønsker at understøtte den fortsatte udbredelse af elbiler, så har vi nogle forslag til, hvordan man kan gøre det. Vi foreslår også et midlertidigt forbud mod bundling, det vil sige, at bundling bliver forbudt i fem år. Derudover er der også et forslag til, at det skal være lettere at skifte udbyder, uden at man skal til at have en ny ladeboks. Og så er der blandt andet også nogle anbefalinger, der vedrører den geografiske placering af ladepunkter, så man sikrer en mere konkurrencevenlig placering af ladepunkterne, så der ligesom bliver grundlag for en effektiv lokalkonkurrence.

Hvis de anbefalinger så bliver gennemført, er alle problemerne så løst?

- Det vil tiden jo vise. De anbefalinger, der kommer, de adresserer nogle af de store udfordringer, vi har identificeret. Udover de anbefalinger, vi kommer med, så er der også EU-reguleringen på vej, som også vil adressere nogle af de udfordringer, der er i dagens marked. Så kombinationen af at implementere vores anbefalinger og den EU-regulering, der er på vej, tror jeg med ret stor sikkerhed, jeg kan sige, vil skabe et mere velfungerende marked for opladning af elbiler.

Nu skal vi så lige lidt tilbage og kigge lidt mere på forbrugernes situation, for hvor står de egentlig i dag?

- I dag står de der, hvor de synes, det er svært at navigere på det her marked. Det er nyt for rigtig mange. De oplever et marked, der adskiller sig betydeligt fra det, de kommer fra, for manges vedkommende. Vores analyse viser, at mange i hvert fald ikke ender med at være ved den billigste udbyder. Hvis man har valgt forkert, kan det være rigtig dyrt at komme væk igen og komme videre til en anden udbyder. Så som dagens marked ser ud, jamen, så er der mange ting, der er svært.

Og vi ved faktisk, at halvdelen af dem, der køber ny bil i dag, de køber en el- eller en hybridbil her ved årsskiftet 2023-2024. Men forbrugerne kan jo ikke rigtig ændre på noget selv, vel? Altså, det lyder mere som om, det er politikerne og det er ladeoperatørerne, som skal ændre på noget, hvis markedet skal blive mere velfungerende. Eller hvad siger du? Kan forbrugerne godt gøre noget selv?

- Det kan man altid som forbruger. Altså, der er en række anbefalinger i analysen, som vedrører den måde, markedet er reguleret på og de rammer, der er for konkurrence på markedet. Det vil i høj grad være op til den enkelte, eller til politikerne, eller til markedets aktører, og hjælpe med at understøtte det. Når det er sagt, så kan man altid som forbruger understøtte både, at man selv lander på den rigtige løsning; man kan undersøge markedet og gå ind til dem, der bedst opfylder ens behov. Det er godt for den enkelte forbruger, og det er godt for konkurrencen i det hele taget, fordi det holder virksomheden på tæerne.

Så der er altså et par ting, vi som forbrugere kan gøre. Vi skal lige prøve at se lidt nærmere på, hvad det egentlig er, man så skal undersøge, hvis man nu har forelsket sig i en lækker blå bil på fire hjul, men altså ikke har skrevet under endnu. Hvad skal man så undersøge, før man køber den her bil?

- Det er vigtigt, at man dels får undersøgt, hvor langt man egentlig har behov for at køre. Det er vigtige parametre på det her marked, og har også betydning for, hvad der er den rigtige model at vælge. Så skal du også undersøge, hvis du har mulighed for hjemmeopladning, hvor meget kan jeg lade op hjemme, hvor meget kommer jeg til at lade op hjemme, og hvor meget har jeg til at lade op hjemme. Det handler blandt andet om ens kørselsmønster. Hvor langt kører jeg hver dag? Hvis du ikke kører så langt hver dag, så kan du jo lade op hjemme på en stor del af din opladning. Hvis du kører rigtig, rigtig langt hver dag, så kan det være, at du er nødt til at have en model, der giver gode vilkår på udeopladning. Så sæt dig ind i, hvor langt du kører, og hvordan din udeopladning og din hjemmeopladning er.

Og så skal man også beslutte noget omkring, om det kan betale sig at få en serviceaftale.

- Ja, altså, hvis man skal have refusion på den afgift, man betaler på ens hjemmeopladning, så er du nødt til i dagens marked at indgå en serviceaftale. Og her bliver det jo vigtigt, hvor langt du kører. Altså, hvor meget kommer du til at lade op derhjemme? Fordi, hvis du kommer til at lade rigtig meget op derhjemme, jamen så kan det betale sig at indgå en serviceaftale. Men hvis du ikke kommer til at lade så meget op derhjemme, så kan det være, at det ikke kan betale sig at indgå en serviceaftale. Så det skal du tage stilling til.

Og refusion, det var jo det, vi talte om i starten med, at staten refunderer noget af din udgift til el, fordi de gerne vil understøtte folks ønsker om at købe elbiler, men det fungerer bare ikke særlig godt med den ordning, der er i dag. Så den har Konkurrencerådet anbefalet, at der bliver ændret på. Så hvis jeg bor i hus, og jeg har min egen ladeboks, så kan jeg altså få refunderet den elafgift, jeg betaler for at oplade min bil, men jeg skal betale min ladeoperatør for at gøre arbejdet med at få de her penge udbetalt. Er det korrekt?

- Det er rigtig forstået, ja.

Det lyder lidt indviklet, men jeg kan forstå, at det faktisk ikke engang er nok at tage stilling til, om jeg vil have en serviceaftale eller ej. Jeg skal også overveje, hvis jeg ved, at jeg kommer til at oplade mest ude for eksempel. Hvad skal jeg så tænke over?

- Du skal jo blandt andet tænke over, hvis du lader op ude, eller hvis du ikke har mulighed for at lade op hjemme i det hele taget, vil jeg indgå en aftale med én operatør og lade op forholdsvis eksklusivt i den persons netværk, eller vil jeg gerne have mulighed for at gå på tværs af netværk? Begge dele kan være attraktive og handler jo om, hvad man som forbruger selv foretrækker, men altså hvis man ender med at køre rigtig langt og bruge eksempelvis ens opladning ude og hjemme meget, så kan det være mest attraktivt at indgå en aftale, der har en forholdsvis fast pris. Hvis du ikke kører så meget, så kan det være lidt mere attraktivt at indgå nogle lidt mindre aftaler.

Er jeg egentlig bundet til kun at lade min bil op hos det selskab, jeg nu har besluttet mig at entrere med?

- På udeopladning er du ikke. Du kan sagtens lade op andre steder. Det er ikke vigtigt. Det er ikke sådan, at hvis du indgår aftale med en operatør, så virker andre operatørers ladestik ikke i din bil. Men det kan jo sagtens være, at der kan være besvær forbundet med at bruge andre ladeoperatører.

Hvorfor det?

- Det kan være, at du skal downloade en app eller have en ladebrik. Det kan også være, at det er lidt dyrere at bruge for eksempel roaming-applikationer, fordi der kan være en ekstra pris, så ting, der kan være med til at komplicere det her med at lade på tværs. Vi kan også se i vores analyse, at der er rigtig mange forbrugere, som forbliver i det netværk, som de er i. Og det kan der være mange gode grunde til, men det kan også være uhensigtsmæssigt set fra et konkurrencemæssigt synspunkt.

Men det vil altså sige, at i modsætning til i dag, hvis man kører rundt i en benzin- eller dieselbil, hvor man bare kan holde ind på den nærmeste tankstation, og så lige tanke og så køre videre, så er det bare ikke helt så simpelt, hvis man får en el- eller en hybridbil.

- Der er nogle ting og nogle markedskarakteristika, som gør, at det her marked er anderledes at navigere på. Og der er nogle af de ting, som kan gøre det sværere for den enkelte forbruger at gennemskue. Og der er også noget på det her forholdsvis nye marked, som er unødigt besværligt i dag.

Så hvad er de vigtigste ting, jeg skal vide, inden jeg går hen til forhandleren og skriver under på en ny bil?

- Det er, du skal afklare, hvad er det for en løsning, der passer bedst til mine behov. Og det vil afhænge af, hvor langt du kører, hvor meget du lader op ude og hjemme, hvilke kampagner, der er i markedet lige nu. De ting er gode at sætte sig ind i. Så inden du køber din bil, er det godt at have afgjort med sig selv; hvor er det egentlig, jeg gerne vil have en opladningsaftale?

Okay, så lad os lige tage et eksempel. Hvis jeg nu kører 20-30.000 km om året, primært her i Danmark, jeg kan lade op derhjemme, og jeg har ikke elvarme eller andet, som gør, at min elafgift i forvejen er reduceret. Hvad vil så passe til mig?

- Så vil du i hvert fald køre så meget, at det vil kunne betale sig, på den ene eller den anden måde, og betale for at få refunderet afgiften. Og så kan det være, at det også er mere attraktivt at indgå i et abonnement - en aftale med en forholdsvis fast pris. Det ser man i markedet i dag, at du kan indgå en aftale, hvor prisen er forholdsvis fast. Det kan også være, at der er noget, du finder mere attraktivt.

Hvad så, hvis jeg kun kører de der 5-10.000 km, og måske mest bare kører rundt og handler, henter børn eller noget i den retning?

- Hvis du er helt nede og kører 5.000 km, så skal du nok overveje en nøje, om det kan betale sig for dig faktisk, at indgå sådan en serviceaftale, fordi der vil være en betydelig risiko for, at udgiften til at indgå serviceaftalen, den er større end den afgift, du ender med at kunne få retur. Og så risikerer du jo at betale for noget, som ikke kan betale sig.

Men alle de her forskellige ting, er nok ikke lige det, jeg allerførst ville overveje, hvis jeg stod og havde planer om at købe en elbil. For at være helt ærlig, så tror jeg, at jeg ville gå mere op i, hvilket mærke bilen er, og hvor hurtigt den kan køre, og hvor langt den kan køre, og om den har nogle lækre gadgets osv. Men nu sagde vi altså før, i begyndelsen af den her podcast, at det er vigtigt at overveje lademulighederne, før man køber en el- eller hybridbil. Altså faktisk er det vigtigt allerede inden du går ind ad døren henne hos forhandleren. Hvorfor det?

- Det er det, fordi at på det her marked, og i modsætning til eksempelvis benzinmarkedet, så har det faktisk en betydning, hvad man vælger, inden man køber sin bil. Du kan risikere at ende med at betale for meget, og hvis du først har valgt en udbyder, som ikke er den, der passer bedst til dit behov, så er det også relativt dyrt at skifte.

Og så er det vel også fordi, at mange forhandlere i forvejen har en aftale med en bestemt udbyder, af de her ladebærande aftaler, som man automatisk nærmest vil blive tilbudt sådan en, som man også lige skriver under på, samtidig med at man køber bilen, ikke?

- Jo, men sådan er det også, at hvis du møder uforberedt op hos bilforhandleren, så har de et tilbud, som kan være rigtig attraktivt. Det kan også være, at det ikke er rigtigt til dig, men hvis du sådan lidt blindt bare takker ja, så er der en risiko for, at du ikke ender med at vælge rigtigt. Og så er det dyrt at komme hen til den rigtige operatør.

Altså faktisk viser jeres analyse jo, at når man køber sin første elbil, så får 40% tilbudt at få en ladeaftale via forhandleren eller mens de står henne hos forhandleren. Niels, hvis vi skal opsummere her til sidst, hvad de gode råd til forbrugerne, som overvejer at købe en elbil er, hvad vil du så sige, at man skal gøre? Altså sådan i punktform.

- Først og fremmest, find ud af, hvor langt kører du? Har du mulighed for at lade op hjemme? Hvis ja, hvor meget kommer du til at lade op hjemme? Det vil sige, hvordan er dit kørselsmønster? Undersøg markedet,

se hvad er der af kampagner, hvad er attraktivt for mig i forhold til mit kørselsmønster? Og de ting, de er altså vigtige at have afklaret, inden du køber din bil.

Du kan få masser af andre gode forbrugerråd i de øvrige episoder af den her podcast, der hedder Råd til Forbrug på vores hjemmeside forbrug.dk eller der, hvor du plejer at lytte til dine podcasts. Tak for besøget, Niels Enemærke.

- Tak fordi jeg måtte komme.