

Business-Fyn

Redaktør:
Ole Frank Rasmussen,
65 45 51 35
Souschef:
Jesper Beenfeldt Nielsen,
65 45 51 34
Fax: 65 45 52 88
erhverv@fyens.dk

Journalister:
Bent Warncke, 65 45 51 39
Knud Raasthøj, 65 45 51 44
Per Skovkjær Sand, 65 45 51 32
Jakob H. Christiansen, 65 45 52 00
Mathias Sommer, 65 45 51 36
Siderne er redigeret af:
Silja Smith og Holger Koefoed

Sidste runde med læsertips

■ Sparefidusen siger tak for alle de gode sparetips. Her følger en kavalkade:

Kirsten Høegh fra Odense skriver: "Inden vi går i bad, tapper vi det første vand i en spand, så det kolde vand ikke går til spilde. Vandet kan bruges til vanding, klatvask eller i vaskemaskinen, så der bruges mindre, når der vaskes.

Familien Holbech fra Harndrup bruger altid autopilot, når trafikken er til det.

- På den måde sparer vi en hel del brændstof, skriver Hanne Holbech.

Susanne Andersen fra Årup mener, at hun sparer 1000 kroner om måneden ved at bruge alle madrester fra dagen før.

- Jeg smider sjældent mad ud - kun når det er for gammelt, skriver hun.

Ditlev Schaeffer fra Horne skriver, at han blandt andet har købt motorcykeludstyr hos "Hein Gericke" ved grænsen: "En Schubert Styrthjelm kan fås på tilbud til 1750 kroner - herhjemme er prisen op til 5500 kroner.

Han går også efter god whisky og cognac hos Otto Duborg - 20-50 procent sparet i forhold til Danmark.

Kommer man lidt længere ned i Tyskland, anbefaler han at besøge Metzinger Outlet ved Stuttgart, hvor Hugo Boss kan købes med 70 procent rabat sammenlignet med Danmark.

Tandlæge i Tyskland

Søren Haakonsen handler alt fra sko, tøj, grænsevarer og ikke mindst går han til tandlæge i Tyskland.

"Efter et uheld med en sten i økologisk Müsli, som betød en krone på en kindtand, fandt jeg ud af, at en keramikkrone kunne fås til halv pris i Flensburg. I Danmark skulle jeg give 6300 kroner plus bedøvelse + røntgenoptagelse - hos en tandlæge i Flensburg kom jeg af med 3000 kroner inklusive bedøvelse og røntgen. Det var 100 procent professionelt arbejde, og efterfølgende har jeg fået alle sølvfyldninger udskiftet med plast - også til kanonpriser sammenlignet med danske priser", skriver han.

Carl Eicke fra Odense skriver, at når han handler dagligvarer i Tyskland, så gør han det der, hvor hr. menigtysker handler. Der får man tingene til den rigtige pris. Han går



■ Flere læsere anbefaler at besøge de billige tyske tandlæger. Colourbox

også regelmæssigt til en dansk tandlæge i Flensburg.

"Der får jeg behandlingerne 30 til 50 procent billigere end i Danmark", skriver han.

Skim tilbudsaviserne

Leif Ulrich fra Odense mener, at tandlægebesøg besparelsesmæssigt er lidt tvivlsomt med mindre, der er tale om store opgaver på over 5000 kroner.

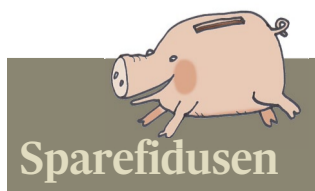
"Ofte skal man jo køre flere gange i forløbet, og de enkelte besøg ligger så tæt på hinanden, at det er svært at foretage storindkøb hver gang", skriver han. Til gengæld kører han gernetil grænsen, hvis bilen skal til service.

"Min egen erfaring med bilservice/reparationer er helt klar. Et 100.000 km eftersyn hos en danske forhandler og en ditto i Hamburgs nærhed viste priser på 3500 kroner contra 1800 kroner. Så der var besparelse nok til et tre-dages ophold for to personer med halvpension", skriver han. Leif Ulrich anbefaler i øvrigt at skimme de enkelte grænsebutikkers tilbudsaviser grundigt.

"Ofte er både Calle og Købmandsgården billigere end f.eks. Fleggaard, men det ved de rutinerede indkøbere sikkert", skriver han.

Ole Westermann har sendt en liste over, hvad der typisk ryger i kurven, når familien er ved grænsen. Udover drikkevarer, chokolade etc. køber de bl.a. Barillo Pasta (50 pct.), sødetabletter (75 pct.), kød (10 pct.), margarine (50 pct.), Knor sovs (50 pct.), skyllemiddel (40 pct.).

Hans Henning Flint skriver, at han har to 10 kg gasflasker, som anvendes til havegrillen: "Flaskegas er billigere syd for grænsen, så de bliver fyldt op en gang om året, når vi er syd for grænsen", skriver han.



EnergiFyn: Vi har da

■ Vælger man FynskSupportEl kan EnergiFyn levere strøm til en pris, der matcher el-klubberne

Det gav et gib i marketingsafdelingen i EnergiFyn, da de for en måned siden læste Sparefidusens prissammenligning mellem EnergiFyns priser på el, og den pris man kan få hos nogle af de strømklubber, der er dukket op i det seneste år.

Prissammenligningen var korrekt, men der manglede en vigtig oplysning, mener Energi Fyn.

- Vi har nemlig et produkt, der minder om det, I sammenligner med hos strømklubben Sam-Energi, og vi kan faktisk gøre det lidt billigere end dem, siger EnergiFyns elhandelschef, Ane Rask.

Produktet hedder FynskSupportEl, og som man kan se i grafikken herunder, ligger prisen pr. kWh cirka 12 øre under den, som langt hovedparten af EnergiFyns kunder i dag betaler.

Med FynskSupportEl køber man sin strøm til en her-og-nu-pris, som følger markedsprisen på strøm. Det bør over tid give den billigste pris, og så kan man samtidig være med til at støtte en fynsk klub eller forening efter eget valg.

- Vi giver to øre for hver forbrugt kWh til den klub eller forening, man har valgt, siger Ane Rask.

Med et forbrug på 5000 kWh, som er typisk for mange husstande, giver det 100 kroner årligt til den valgte klub. 265 fynske klubber og foreninger har indtil nu tilmeldt sig ordningen.

Kun lidt dyrere
Kigger man på gennemsnitsprisen et år tilbage er FynskSupportEl faktisk en anelse billigere end Sam-energi. Der har i det seneste år været cirka 500 kroner årligt at spare ved at vælge supportel-løsningen frem for EnergiFyns "normale" produkt.

Tilbuddet om billigere strøm hos EnergiFyn har eksisteret siden september 2011, og ifølge Ane Rask har 6000 fynske husstande tilmeldt sig.

- Der er en stigende interesse for produktet, og vi glæder os til at udbetale de første penge til klubberne i februar, siger hun.

Men I tjener mindre på SupportEl - hvorfor vil I gerne have kunderne til at flytte?

- Vi vil gerne være med til



Det koster strømmen

Gennemsnitspris juni 2011-maj 2012 (øre/kWh)	Energi Fyn (normalpris)	Energi Fyn (FynskSupportEl)	Sam-Energi (Strømklub)
	55,52 øre/kWh	43,55 øre/kWh	45,83 øre/kWh
Forbrug 2000 kWh	1230	991	1067
Forbrug 5000 kWh	2896	2298	2442
Forbrug 10000 kWh	5672	4475	4733

SamEnergi er en strømklub med cirka 1000 medlemmer. I prisseksemplerne er abonnementsprisen indregnet.

De nævnte priser er kun for selve strømforbruget - oveni kommer diverse afgifter og moms, som er ens for alle produkter.

Kilde: Samenergi og billigstrøm

Grafik: Gert Ejton

at vise, at der er et frit valg på elmarkedet, og så gør vi det selvfølgelig også, fordi vi gerne vil have nogle loyale kunder. Noget af det, vi taber på det her, sparer vi på vores

markedsføringbudget i stedet, forklarer Ane Rask.

Tilbuddet gælder både private og erhvervs kunder. Dog er der sat et loft: Kun kunder med et forbrug under 100.000

kWh/år kan være med.



Af Bent Warncke
bew@fyens.dk



Ledighed: Svendborg hænger i bremsen.
Svendborg, 2. sektion side 26-27



Læserhjælp: Berit og hendes datter kommer
alligevel på sommerferie. Side 24

også billig el



■ FynskSupport-El er EnergiFyns bud på et elprodukt, der følger spotmarkedet. EnergiFyn tager dermed konkurrencen op med strømklubberne. Arkivfoto

- Det er for risikabelt

■ **Markedschef i Sydfyns Elforsyning tør ikke vælge et spotprodukt - overdreven frygt, mener strømklubsbestyrer**

Det er kunden, der tager den fulde risiko i de produkter, som FynskSupportEl og SamEnergi.dk udbyder, påpeger Casper Flodager, der er kunde- og markedschef i Sydfyns Elforsyning, som forsyner Svendborg og en del af Sydfyn med strøm.

- Det er helt risikofrit for dem, så det er da lidt af et genialt træk. Faktum er, at spotprisen varierer fra dag til dag, og hvis et kraftværk går ned

i Danmark, kan prisen stige voldsomt, siger han.

- Hvis det er så genialt, hvorfor tilbyder I det så ikke?

- Kunderne har ikke efterspurgt det.

- Kigger man på prisen et år tilbage, var det 12 øre billigere pr. kWh at vælge spotproduktet?

- Det er korrekt, at der har været penge at spare, men risikoen er på kundens bane. Det har været et faldende marked, hvilket er usædvanligt. Lidt som med renten vil kunder, der tager en risiko, blive positivt belønnet, når renten falder. Vi anbefaler derfor vores kunder en fastpris, hvor man ikke skal bekymre sig om udviklingen på el-markedet, siger han.

- Du ville ikke vælge et pro-

dukt, der fulgte spotmarkedet?

- Som privatperson ville jeg ikke turde det, siger Casper Flodager.

■ **Det er overdrevent**

Den risikovurdering mener Casper Kjølner, der driver strømklubben SamEnergi.dk, er stærkt overdrevent.

- Bruger man f.eks. 4000 kWh årligt, giver det i meget runde tal en samlet strømregning på 8000 kr. Det er kun de 2000 kroner årligt, som kan blive lidt mere eller lidt mindre, afhængig af markedsudviklingen og produktvalget. Det er en risiko, som langt de fleste fynboer sagtens kan forholde sig til, siger han.

Casper Kjølner hæfter sig også ved, at Energistyrelsen

i en rapport fra 2011 rimelig bombastisk konkluderer, at den billigste måde at købe sin el på er med den metode, som SamEnergi.dk og FynskSupportEl benytter - nemlig at følge spotmarkedet.

- Hvis man følger prisudviklingen på el fem år tilbage, ville forbrugerne have sparet 10-15 procent ved at følge spotmarkedet. Hvis el kunderne på Sydfyn ikke har efterspurgt et spotprodukt, er det måske fordi de ikke kender til muligheden. Eller også er de de eneste el kunder i landet, som ikke vil spare penge på elregningen, og det sidste tror jeg ikke på, siger Casper Kjølner.

Af Bent Warncke
bew@fyens.dk

OBK håber på 50.000 kroner fra support-el

■ **Odense Badminton Klub venter et solidt tilskud fra medlemmer, der sponsorerer via elregningen**

En af de klubber, som har grebet ideen med at få klubbens medlemmer til at skifte til FynskSupportEl, er badmintonklubben OBK, der har cirka 600 medlemmer.

- Jeg ved ikke præcist, hvor mange, der har tilmeldt sig, men jeg tror, vi nærmer os de 400, siger Torben Fahrenholz, der er bestyrelsesmedlem i OBK.

En del af dem, der i dag indirekte støtter badmintonklubben via deres el-regning, er private erhvervsdrivende.

- Og de er jo gode at få med, fordi de ofte har et relativt stort strømforbrug, siger Torben Fahrenholz.

Han forventer, at klubben på årsplan kan hente cirka 50.000 kroner på ordningen.

- Det er jo et godt koncept, fordi det ikke koster noget for dem, der hjælper os. Og det allerbedste ved det er jo, at det er on-going-business. Vi



■ **Torben Fahrenholz glæder sig over, at mange støtter klubben via elregningen.** Privatfoto

får jo penge, så længe ordningen kører, siger han.

Over for klubbens medlemmer har kampagnen kørt på den måde, at børnene har fået et brev med hjem fra klubbens formand.

- I bruger ikke argumentet, at prisen er lavere på support-el, end den folk typisk betaler i dag?

- Vi har drøftet, om vi skulle gøre det, men vi er nået frem til, at vi kun vil slå på, at de kan hjælpe klubben. Prisen og ordningen kan forandre sig, så det vil vi ikke bruge som argument, siger Torben Fahrenholz. (bew)

Energistyrelsen anbefaler spotprisen

Energistyrelsen undersøgte i 2011, hvorfor elprisen for private var steget markant mere end for erhvervslivet. Rapporten mundede ud i en anbefaling af at ændre den nuværende prisregulering af forsyningspligtproduktet.

■ **Fra 2005** har prisreguleringen taget udgangspunkt i en prisregulering med faste priser pr. kvartal. Denne regulering vurderes som værende for dyr. Pris sikringen (forsikringspræmien)

har hidtil fordyret elektriciteten, uden at kunderne af den grund har fået mere stabile priser.

■ **En mulighed** er at definere forsyningspligtprisen som spotprisen plus et mindre tillæg... Dette vil - med udgangspunkt i priserne for de seneste fem år - give besparelser på 10-15 procent i forhold til selve elprisen. Besparelsen kan opnås, uden at de kvartalsvise elpriser vil svinge mere.

Kilde: Energistyrelsen

Fakta om strømpriser

■ **Strøm handles på "elbørsen"**, hvor prisen kan svinge en hel del i løbet af året.

■ **Den pris**, som 90 procent af danske el kunder - inklusive EnergiFyns - i dag betaler, er en "fast pris", som justeres hver tredje måned. Energitilsynet skal løbende godkende de priser, som el selskaberne har planlagt at tage.

■ **At købe el** til den løbende markedspris - også kaldet spotpri-

sen - kan sammenlignes lidt med at have et lån med variabel rente. Risikoen er dog ikke nær så stor.

■ **I praksis påtager kunden**, der køber el til spotpris, sig den risiko, der er forbundet med, at prisen kan svinge fra dag til dag. Til gengæld kan kunden glæde sig over, at belønningen - set over en længere periode - er en lavere gennemsnitspris.