

## Elhub tilrettelegger ikke for velfungerende konkurranse

*Avsenderne av dette brevet er bekymret for at Elhubs praksis med to forskjellige akseptløsninger for kraftleverandører og tredjepartsaktører er konkurransevridende. Praksisen fører til at kraftleverandørene har et klart konkurransefortrinn når det kommer til utnyttelse av strømdata.*

*I tillegg representerer fastgebyret en stor etableringsbarriere for små og mellomstore bedrifter, og etablerte kraftleverandører som planlegger mersalg av energitjenester har en enorm konkurransefordel med dagens gebyrstruktur i Elhub.*

Til tross for store investeringskostnader og kostnadsoverskridelser som finansieres av forbruker over nettleia, leverer ikke Elhub forbrukernytten som ble lovet etter over to år i drift. Vi mener grunnen til det er den konkurransebegrensende akseptløsningen og gebyrstrukturen. Praksisen klages derfor inn til Konkurransetilsynet for mulig brudd på konkurranseloven. Dersom konkurranseloven ikke er overtrådt, bes Konkurransetilsynet vurdere om det bør iverksettes tiltak for å styrke konkurransen etter konkurranseloven § 9 bokstav e.

### Bakgrunn

Elhub ble etablert av Statnett etter pålegg fra NVE, og startet operativ drift i februar 2019. Elhub er en offentlig eid datahub som knytter sammen informasjonsflyten mellom alle landets strømmålere og nettselskaper. AMS-målerne gir kundene løpende informasjon om eget forbruk, hvis kundene investerer i eget tredjepartsutstyr som kobles direkte til måleren gjennom HAN-kontakten.

Innføring av automatiske målinger og Elhub skulle bidra til mer effektiv drift av kraftsystemet, at systemet skulle gi grunnlag for innovasjon og nye tjenester, og at en slik datahub ville gi stor nytte for sluttbrukerne. Løsningen skulle kort oppsummert gjøre det enklere for sluttbruker å få tilgang til og dra nytte av egne historiske strømdata, samtidig som man ville sikre at en enkel tilgang til datahuben for tredjeparter ville øke tilbudet av produkter for blant annet energiøkonomisering.

Argumentet om samfunnsmessig nytte ble altså tidlig lagt til grunn for opprettelsen av Elhub. I tillegg var det et viktig poeng at Elhub skulle bidra til konkurransenøytralitet i markedet. Det ble understreket at nettselskapenes kundekontakt og valg av tekniske løsninger i forbindelse med utrulling av AMS ikke måtte utnyttes for å skape konkurransefortrinn for kommersiell virksomhet tilknyttet eget konsern. Vi mener dessverre at nettopp dette er tilfelle i dag.

### Komplisert brukergrensesnitt og innlogging

Rollen til kraftleverandører har endret seg med digitaliseringen. AMS har åpnet for at de kan tilby flere og andre tjenester enn før, og de kan på mange måter konkurrere mer direkte med tredjepartsleverandørene enn det som har vært tilfelle før.

I dag krever Elhub at tredjepart må inngå direkte juridisk avtale med sluttkunden for å få tilgang til måleverdier. Godkjenningen krever separat innlogging gjennom ID-porten, og det er godt kjent at få forbrukere fullfører dette godkjeningsløpet. Det blir for mange steg og plattformer å forholde seg til når man skal godkjenne tredjeparter. Mange forbrukere klarer ikke å navigere i den digitale

labyrinten for samtykke, og kommer derfor aldri så langt at de får dra nytte av egne strømdata. Videre får ikke energirådgivere som skal bruke Elhubdata til å utvikle smarte produkter og tjenester til husholdninger og bedrifter tilgang til dataene, fordi de ligger gjemt bak uoversiktlige og kompliserte innloggingsprosedyrer med et brukergrensesnitt som forbruker ikke skjønner.

### **Konkurransesvridende med to ulike akseptordninger**

Dagens løsning for datatilgang er ikke bare tungvint for uavhengige energirådgivere, vi mener at den også er særdeles konkurransesvridende i møtet med tradisjonelle kraftleverandører som også selger energitjenester. Kraftleverandørene kan i dag tilby energieffektiviseringstjenester uten å måtte gå gjennom den trøblete akseptløsningen hvor mange kunder faller fra. Kraftleverandører kan få tilgang til Elhub-data gjennom enklere format på fullmakten fra forbrukerne, gjerne i form av en bekreftelse på SMS eller lignende. I praksis vil det kunne gi et stort konkurransefortrinn til aktører som eksempelvis Tibber i privatmarkedet, siden de allerede har tilgang til kundenes strømdata.

Tredjepartsaktører som ikke selger strøm, typisk noen som driver med energirådgivning eller tilrettelegging for energibesparende tiltak, slipper ikke unna akseptløsningen. Vi ser det som sterkt konkurransesvridende når man har to ulike akseptløsninger for kraftleverandører og tredjepartsaktører. Akseptløsningen blir et stort hinder for deler av bransjen. Kraftleverandørene er ikke i en monopolsituasjon, og betingelsene burde derfor være like for disse.

### **Uheldig gebyrstruktur**

En annen stor utfordring med Elhub er gebyrstrukturen, særlig for tredjeparter. Alle som bruker Elhub må betale et fastgebyr på 51.000 i året, helt uavhengig av størrelse og kundemasse. Det betyr at nettselskapet Elvia med 900.000 kunder, betaler samme fastgebyr som en liten elektroinstallatør som ønsker å levere enøkrådgivning til privathusholdninger eller 8 kunder i et boligsameie. Fastgebyret er en enorm etableringsbarriere for uavhengige enøkrådgiverne, og eksempelvis selskaper som ønsker å levere lavmargintjenester knyttet til statistikk og rådgivning for å hjelpe forbrukere og borettslag/sameier med å dra nytte av egne strømdata. Det rammer små innovasjonsbedrifter og gründere aller hardest.

Alle kraftleverandører må ha tilgang til Elhub for å kunne gjennomføre korrekt avregning av strømkundene. Elhub-gebyret til kraftleverandørene blir således finansiert over sluttkundenenes strømrregning. Dersom kraftleverandørene ønsker å utvide sin virksomhet til energirådgivning i konkurranse med uavhengige enøkrådgiverne, trenger de ikke å betale ytterligere Elhub-gebyrer. Det gir kraftleverandørene en urettmessig fordel i konkurransen mot uavhengige enøkrådgiverne.

Elhub utfører kun monopoloppgaver som tidligere var tillagt nettselskapene. Dette tilsier at Elhub utelukkende bør finansieres av nettselskapene og nettleien til sluttkundene. En slik tilnærming vil øke utnyttelsen av Elhub-data og løse konkurranseutfordringen som dagens gebyrstruktur forårsaker.

### **Hinder for verdiskapning og utnyttelse av strømdata**

Vi har vært i møter med Elhub, Statnett, Energi Norge og NVE om disse problemstillingene. Vi er bekymret for utviklingen, og mener det er viktig å få på plass en løsning her raskest mulig for å sikre like forutsetninger for alle aktører. Man vil ikke at noen aktører skal kunne videreutvikle og styrke sine tjenester, apper, plattformer og varemerker, mens andre aktører blir sittende på sidelinjen.

Vi mener at gebyrstrukturen og akseptløsningen hindrer optimal utnyttelse av egne strømdata og fremtidig verdiskapning. Vi håper derfor at dere kan se på det konkurransemessige aspektet ved dette.

Med vennlig hilsen

*Bård Folke Fredriksen, adm. dir, Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL)*

*Tore Strandskog, dir. næringspolitikk, Nelfo, en landsforening i NHO*

*Morten Andreas Meyer, generalsekretær, Huseierne*

*Rolf Iver Mytting Hagemoen, daglig leder, Norsk Varmepumpeforening*

*Per Øyvind Voie, dir. næringspolitikk, Elektroforeningen*

*Thor Egil Braadland, politisk rådgiver, NAF*

*Jøns Sjøgren, adm.dir, Byggevareindustriens Forening*

*Erik Lorentzen, leder fag og rådgivning, Norsk elbilforening*