

[Kommentarer]

Dok. ansvarlig:  
Sekretær:  
Sagsnr.: s2015-712  
Doknr.: d2022-317356-7.0  
09-05-2022

## Dansk e-Mobilitets Høringssvar

Transportministeriet har den 14. april sendt udkast til bekendtgørelse om ordregivers indgåelse af aftaler om retten til at virke som operatør af offentligt tilgængelige ladepunkter i høring. Dansk e-Mobilitet takker for muligheden for at afgive høringssvar.

### Generelle bemærkninger

Med bekendtgørelsen introduceres prisregulering på markedet for opladning af elbiler i Danmark i tilfælde af lokalt monopol. Det mener Dansk e-Mobilitet kan mindske konkurrencen på lademarkedet, fordi en række operatører vil få vanskeligt ved at byde på udbud fra Vejdirektoratet, regioner og kommuner. Det gælder især for operatører, der udbyder ladning via abonnementer med fast månedlig betaling og all-inclusive abonnementer, fordi prismodellen giver kunderne større rabatter end prisreguleringen tillader. Dermed kan bekendtgørelsen mindske private investeringer i ladeinfrastruktur, særligt i tyndbefolkede områder, hvor der er risiko for lokale monopoler. Mindskes investeringslysten generelt, begrænses priskonkurrencen og omkostningerne for elbilisterne øges, stik imod prisreguleringens hensigt.

Grundlæggende kan et tilstrækkeligt netværk af ladeinfrastruktur med lave forbrugerpriser kun opnås, hvis investeringerne i ladeinfrastruktur er foran salget af elbiler. På den måde vil der være en mindre, men nødvendig overkapacitet af ladeinfrastruktur i begyndelsen, som kan være grundlag for hård priskonkurrence. Hvis investeringerne i ladeinfrastruktur halter bagefter salget af elbiler svækkes konkurrencen om kunderne, og der opstår kø til ladestanderne og unødvendigt høje priser.

Derfor bør man minimere reguleringen af ladeinfrastruktur, så investeringer og hurtig udrulning af ladeinfrastruktur understøttes. Det stigende elbilsalg og forventningerne om fortsat stigende elbilsalg betyder, at private investorer i meget vidt omfang gerne vil finansiere investeringerne. Men regulering af priserne vil dæmpe investeringslysten og mindske konkurrencen om offentlige udbud. Det er desuden vores helt entydige erfaring, at prisreguleringen – uanset den konkrete udformning – skaber usikkerhed hos især udenlandske investorer, som kan bremse investeringer.

Konkurrencerådet er i gang med en større udredning om konkurrencen på markedet for opladning af elbiler, og derfor bør ministeren efter vores opfattelse afvente denne rapport og kun indføre prisregulering, hvis Konkurrencerådet entydigt anbefaler dette.

Senest har 70 forskellige ladeoperatører ansøgt om tilskud til opsætning af hurtig og lynladestandere fra Transportministeriets puljer. Hertil kommer Tesla, som forventes at åbne sit netværk af superchargere for andre bilmærker i Danmark i løbet af 2022, Norlys, der har annonceret store investeringsplaner i ladeinfrastruktur i Danmark, samt en række udenlandske ladeoperatører, som formentlig vil etablere sig i Danmark inden for nærmeste fremtid.

På et dynamisk marked med voldsom ekspansion og flere store virksomheders tilstedeværelse og indbyrdes konkurrence, og hvor der med den allerede implementerede lovregulering er fastsat proceduremæssige rammer for offentlige ordregiveres indgåelse af aftaler om operatørers opsætning af ladestandere, er der efter vores opfattelse ikke noget behov for at indføre en detaljeret og kompleks regulering af operatørernes prissætning over for brugerne. Den prissætning, der anvendes over for brugerne, vil - og bør fortsat være - et produkt af den konkurrence, der er mellem operatørerne om at tilbyde relevant, brugervenlig og konkurrencedygtig offentligt tilgængelig ladeinfrastruktur, uden at der er behov for en offentlig detailregulering af prissætningen.

### **Specifikke bemærkninger**

Hvis ministeren mod vores klare anbefaling fastholder at indføre prisregulering af markedet for opladning af elbiler, har vi følgende kommentarer til de enkelte paragraffer i bekendtgørelsen:

#### **Bilag 1**

##### **Pkt. 1 - Definitioner**

Efter bilagets pkt. 1.1 og 1.2, er kunderne enten "ad hoc-kunder" eller "abonnementskunder". Abonnementskunder er kunder, som enten (a) registrerer sig, (b) indgår en skriftlig aftale, eller (c) indgår et længerevarende aftaleforhold med leverandøren. Hvis dette ikke er tilfældet, er der tale om ad hoc-kunder.

Det fremgår ikke af bilaget, hvornår en kunde kan anses for at "registrere sig", dvs. hvor meget der skal til, for at en kunde har registreret sig. Er det fx tilstrækkeligt til at være en "registrering", at kunden afgiver oplysning om navn, adresse, e-mail og kontonummer, og er roaming generelt omfattet af bestemmelsen? Denne uklarhed påvirker også, hvilke kunder der er omfattet af pkt. 3.3, og indebærer dermed en grundlæggende usikkerhed ved, hvordan både den offentlige ordregiver, og operatøren skal forholde sig (se også bemærkningerne til pkt. 3.3).

##### **Pkt. 2 - Operatørens mulighed for at yde rabat (lokale monopoler)**

Efter bilagets pkt. 2.1 gælder begrænsningen i rabatgivning, medmindre operatøren kan "dokumentere", at ladepunktet ikke er et "lokalt monopol".

Begrebet "lokalt monopol" er ikke noget nærmere fastlagt begreb, og bekendtgørelsen bidrager ikke til en afklaring af, hvornår et "lokalt monopol" foreligger i forhold til opsætning af ladestandere i et givet område, og efter hvilke kriterier dette skal afgøres.

Det fremgår heller ikke af bekendtgørelsen, hvordan Transportministeriet forestiller sig forløbet omkring afklaringen af, om der i et konkret tilfælde består et "lokalt monopol" med den konsekvens, at bekendtgørelsens principper for maksimal rabat ikke skal følges. Over for hvem skal operatøren fx dokumentere, at der ikke består noget "lokalt monopol", og hvordan skal vedkommende myndighed kunne vurdere, om dokumentationen er tilstrækkelig? Hvilken betydning har det fx for vurderingen, at der har været en konkurrence om adgangen til at opstille ladestandere i det pågældende område? Hvilken geografisk eller køretidsmæssig horisont skal lægges til grund for vurderingen?

Den vurdering, der forudsættes, indebærer reelt en konkurrenceretlig og konkurrenceøkonomisk vurdering, som kun bør overlades til myndigheder med konkurrenceretlig ekspertise. Der kan blive tale om en vilkårlig administrativ praksis, som er problematisk i forhold til generelle hensyn til ensartet administration af offentlig regulering og gennemsigtighed og ligebehandling for både operatører og i sidste ende brugere.

Dansk e-Mobilitet mener, at der er behov for at definere "lokalt monopol" helt entydigt. Hvis der i løbet af en kontraktperiode opstår konkurrence, jf. definitionen af "lokalt monopol", skal begrænsningerne i muligheden for at yde rabatter bortfalde. Definitionen af lokale monopoler bør nøje overvejes og udspecificeres, således, at der tages højde for, at særligt de tyndtbefolkede områder naturligt vil have en lavere belægning med ladestandere. Det bliver besværligt at administrere, hvis der er prisregulering hist og pist, by for by.

### Pkt. 3. Maksimal rabat ved "lokale monopoler"

Uanset hvordan lokale monopoler defineres, må det formodes primært at være mindre byer, turistområder mv., der falder ind under definitionen. Tættere byområder vil have langt lettere ved at opnå konkurrence, da der her vil være mange flere elbiler med behov for offentlig opladning og dermed vil der være kundegrundlag for flere konkurrerende ladeoperatører. Dermed vil spørgsmålet om lokale monopoler også overvejende være relevant i forbindelse med udbud af parkeringsarealer, som ikke er kommercielt attraktive for operatørerne. På attraktive placeringer vil mange operatører være interesserede i at opsætte ladestandere, så der let kan etableres konkurrence, og prisregulering kan undgås.

Derfor vil den foreslåede prisregulering hovedsageligt ende med at blive anvendt i mindre byer, ved turistdestinationer mv., som i forvejen vil være afhængige af kommunale tilskud. Det er placeringer, som antageligt ikke er attraktive for ladeoperatører, som primært opsætter lynladestandere med pay-as-you-go betalingsløsninger i en traditionel tankstationslignende forretningsmodel.

De mindre attraktive lokationer vil derfor i udgangspunktet være mest attraktive for ladestanderoperatører, som driver netværk med normalladestandere (11/22 kW AC-ladestandere). Men da disse ladeoperatører ofte tilbyder kunderne et abonnement med en månedlig betaling på 80-150 kr. kombineret med en lavere pris pr. kilowatt-time, gør prisreguleringen det mindre attraktivt at byde på lokationen. Derfor kan prisregulering betyde, at der kun vil være få operatører, som byder på retten til at etablere ladestandere på placeringer i mindre byer mv. Det vil derfor formentlig øge behovet for kommunale tilskud.

### *Fastsættelse af maksimal rabat*

Efter pkt. 3.1 er den maksimale rabat på ad hoc-prisen i forhold til abonnementskunder på 10 %, medmindre en højere rabat kan begrundes ud fra "administrative besparelser", fx reducerede omkostninger til korttransaktioner.

Den beskrevne metode indebærer, at operatøren ikke vil kunne fastsætte en fremtidig fast ad hoc-pris, eftersom operatøren risikerer at ende med at skulle ændre på abonnementspriserne, for ikke at overskride forskellen på 10 %. En sådan konsekvens er uhensigtsmæssig og formentlig også utilsigtet.

Herudover er det som metoden er formuleret uklart, hvor meget af rabatten der skal begrundes. Hvis der fx gives en rabat på 12 %, er det så de 2 % eller de 12 %, som skal begrundes?

Endvidere giver bestemmelsen indtryk af at være begrænset til "administrative besparelser", uden at det fremgår, hvordan sådanne besparelser skal afgrænses. Under alle omstændigheder giver en sådan begrænsning til "administrative besparelser" - hvis den er tiltænkt - ikke mening. Der bør tages højde for alle økonomiske besparelser (og ikke kun administrative), herunder sparede investeringer.

Det fremgår af pkt. 3.3, at de kunder, som har et abonnement, hvor de alene betaler pr. forbrug, ikke må have en faktureret pris efter rabat, som er mere end 10 % under ad hoc-prisen på den pågældende ladestander på det pågældende tidspunkt. Dette synes på en antagelse om, at en operatør alene har et enkelt abonnement, hvor der udelukkende afregnes efter forbrug.

Dette er ikke altid tilfældet. Der kan være knyttet rabatter til særlige bilmærker, leasingselskaber, firmabilister og medarbejdere fra bestemte virksomheder, beboere fra bestemte boligforeninger mv., hvorved det bliver uklart, om det er prisen med den højeste eller laveste afregningspris, som skal anvendes, eller om der skal anvendes et gennemsnit?

Det fremgår af pkt. 3.4, at i forhold til abonnementer med flat rate eller fast beløb plus en forbrugsafregning, at de 10 % opgøres som forskellen mellem den i faktureringsperioden gennemsnitlige ad hoc-pris, og den gennemsnitlige pris som brugerne med den mest udbredte abonnementsordning hos operatøren effektivt har betalt for kWh i en given faktureringsperiode. Denne metode giver den udfordring, at en ad hoc-kunde ikke vil kunne kende/få oplyst sin ad hoc-pris før efter afslutningen af en given måned, eftersom abonnementskundernes gennemsnitlige pris først skal beregnes, og det vil således ikke kunne oplyses, hvad prisen pr. kWh er på opladningstidspunktet.

Det indebærer også, at operatøren ikke kan fastlægge en ad hoc-pris for fremtiden, eftersom operatøren ikke kender det fremtidige antal kørte kilometer for brugere med det mest udbredte abonnement. Det er også uklart, hvordan "mest udbredte" skal forstås. Er det fx det abonnement, som der er solgt flest af i en given måned, eller er det abonnementet, der giver den højeste omsætning? Det mest udbredte abonnement kan variere fra måned til måned, hvilket komplicerer de angivne opgørelsesprincipper yderligere.

### *Forretningsmodeller med abonnement*

Det er en meget udbredt forretningsmodel for ladestanderoperatører i både Danmark og resten af Europa både at have et pay-as-you-go produkt, med betaling via app og samme pris som ved kreditkortbetaling, uden månedlig betaling, samt et abonnement med en fast månedlig betaling, som giver ret til at oplade med en lavere kilowatt-timepris. Det gælder eksempelvis Ionity, FastNed, Clever, E.ON, Tesla m.fl. Her er det vanskeligt at forudsige, hvad den enkelte kunde reelt betaler per. kWh.

Derved adskiller ladeoperatørmarkedet sig fra markedet for tankning af benzin og diesel. Det afspejler, at omkostningerne til at drive et ladenetværk er mere kapitalintensivt og har lavere variable omkostninger, når elpriserne er mere normale, end driften af tankstationer med benzin og diesel.

Ved at begrænse virksomhedernes mulighed for at tilbyde kunderne forskellige betalings- og abonnementsløsninger forringes forbrugernes valgmuligheder, og dermed begrænses også konkurrencen.

Med venlig hilsen,

Dansk e-Mobilitet

Søren Jakobsen