

Elektrisk kraft som handelsvare fra 1990.

Basis: Jubileumbok for Gudbrandsdal energi.

Vil derfor legge hovedvekten på dette området.

Har alltid vært handelsvare

Kjøp og salg, egenproduksjon, samkjøring.

Private kraftselskaper, Hafslund i Oslo-området.

Her i distriktet stort sett kommunalt.

Ble behandlet som samfunnets infrastruktur, en del av samfunnsbyggingen.

Vei, telenett, post.

Mange milepeler:

Mesna-utbyggingen 1894

Moksa v/Erik Solheim 1909

Vaala Mølle & Sagbruk 1910

Vinstra Brug 1910

Sør-Fron 1915

Eidefoss 1916

Skjåk 1919 – kommunen sammen med almenningen

--

I daga fire: Skjåk, Eidefoss, Gudbrandsdal, Eidsiva.

Kommunalt eide

Drives kommersielt

Tar ut utbytte, avkastning på kapitalen, finansierer kommunale tjenester

--

Ny energilov 1.1.91.

Hva skjedde omkring 1990?

- Slutt på monopolet
- Slutt på leveringsplikten
- Fortsatt plikt til å holde strømmettet i gang

Radikalt grep,

En av verdens mest liberale.

Omstridt, brøt med at strømforsyningen var en samfunnsoppgave og ikke noe å tjene penger på

Strømmettet fortsatt samfunnets infrastruktur.

Kan sammenlignes med transportnettet. Kjøp tjenester der du vil.

Kvaliteten på produktet er lik.

Konkurransmomentene er pris og kunderelasjon.

--

Et sjokk

Kom som et lite sjokk, selv om det var forberedt.

MGE gjorde som de fleste andre: de beskyttet seg.

40.000 i gebyr, deretter pålagt å redusere til 2 – 3.000, etter hvert fjernet.

Stemplet lokale næringsdrivende som illojale

Abonnenter som foretrakk en annen strømlleverandør enn Midt-Gudbrandsdal Energiverk, fikk følgende beskjed i et brev: De kunne ikke regne med å få returnere, om de senere ønske å vende tilbake til MGE. Jansrud og Refsdal syntes begge at en slik advarsel var dårlig egnet til å bygge gode kunderelasjoner. Derfor kuttet de rett og slett ut formuleringen i nye brev de sendte ut. Sviggum oppdaget snart ordrenekten. Han brummet faretruende, men innså nok det ukloke i å skremme eller straffe abonnenter som gjorde det myndighetene oppfordret dem til: Å ta i bruk det nye strømmarkedet. «Temaet kom aldri opp igjen», minnes Refsdal.

--

OE og Etna/Dokka

Markedsøkonomien traff de lokale kraftverkene midt i fleisen, også av en annen grunn.

Plikten til å kjøpe strøm fra Oppland fylkes elektrisitetsverk illustrerer dilemmaer og utfordringer.

OE stiftet i 1963 for å kunne utnytte vannkraftressurser selv.

Fylkeskommunen den gang var nærmest samvirke av primærkommunene.

1989 kom kraft fra Etna-Dokka-utbyggingen på nettet.

Uheldig timing

Lang beslutningsprosess og byggeperiode.

Relativt dyr kraft i det kortsiktige perspektiv, men langsiktig stor samfunnsmessig verdi.

To år etter starten kolliderte dette med det frie kraftmarkedet.

Fylkeskommunen og kommunene hadde skilt lag i 1975.

Under forspillet til den nye energiloven, krevde kommunene medeierskap.

To skarpskodde partifeller, Ola Dahl og Gunnar Tore Stenseng, satt på hver sin side av forhandlingsbordet.

Endte med at kommunene fikk halvparten av aksjene i det nye Oppland Energi DA, fordelt etter siste 10 års strømkjøp.

Nye og gunstigere avtaler ble skrevet.

Men likevel sa Sviggum: «Kraften som vi kjøper fra Oppland Energi til en pris av 31 øre pr. kilowatttime, må vi etter hvert selge større deler av til en til dels symbolsk pris til spotmarkedet. Det blir derfor våre små og faste kunder som etter hvert må ta den økonomiske belastning.» 3,6 mill. kroner i merutgifter.

Gav opp proteksjonismen

Presset fra større kunder startet raskt. Sør-Fron bondelag krevde lavere sommerpris til vatningsanlegg og høytørker. Større bedrifter krevde lavere pris.

Gav snart opp å stenge portene.

Fleksible tariffer.

Effektiv drift, fullstendig endring av bedriftskulturen.

Markedstenkningen overtok for forvaltningstankegangen.

Nettleia kunne ikke lenger subsidiere strømprisen.

For Johs. Sviggum brøt dette fullstendig med samfunnsbyggerideologien.

1993: kommunene ville ha utbytte av kapitalen sin. Sviggum: Å ta ut utbytte er nærmest å sammenligne med å rane selskapets verdier.

1998: Gratis å skifte strømleverandør.

Bare noen få prosent av kundene skiftet leverandør.

Statoil tilbød i 1998 strøm til 21,9 øre pr kWh. GE hadde 29,3 øre. 120 forsvant. Senket prisen til 25,8 øre. Halvparten kom tilbake.

Lojalitet. Plunder og heft.

--

Snudde på flisa

Etter å ha kommet seg ut av frislepp-sjokket, tok GE (nytt navn) et nytt skritt for virkelig å utnytte mulighetene.

Historien om å gå fra å levere strøm til drøye 10.692 i eget område til 100.000 kunder på landsbasis. Her skiller GE seg fra de andre kraftselskapene i distriktet. Pioneren på landsbasis i dette markedet var Hallingdals-selskapet med det eksotiske navnet Ustekveikja. Husker at jeg selv kjøpte billig strøm derfra en periode.

Oppmyking av avtalen med OE, var ikke lenger samme klamp om foten..

Fra 1999 kunne også GE kjøpe strøm på kraftbørsen. Begynte å øyne muligheten for ekspansjon.

Lite egenproduksjon, men rimelig konsesjonskraft, i bunnen.

Konsesjonskraften skal jeg komme tilbake til.

Viktig utløser: I februar 2000 brøt det ut priskrig på strøm i Lillehammer-distriktet. GE gikk ut med tilbud til kundene i området til Lillehammer og Gausdal Energiverk. Avtalen og kampanjen var godkjent av direktør Landmark og utløste store oppslag i Gudbrandsdølen Dagingen. Oppstyret passet styret i GE dårlig, etter som man var i dialog om mulig samarbeid med naboen i sør. «Direktør Landmark var fair mot oss den gang, han stilte seg mellom en illsint styreleder Winther og oss som bare gjorde jobben vårt best mulig», forteller Jansrud i dag.

Men da Winther overtok som direktør på etterjulsvinteren 2002, nølte han ikke lenge med å ta i bruk pris-redskapet. I juli 2002 avga den konstituerte direktøren et dristig løfte, som skulle få langt større konsekvenser enn nok både han sjøl og styret ante rekkevidden av: «Vi skal være blant de billigste i Norge, og likevel tjene penger», lovte den nye direktøren gjennom GDs spalter. Lavprisstrategien var lagt i markedsavdelingen lenge før han tiltrådte.

Journalister i Oslo og i andre store byer begynte å legge merke til direktøren i det lille energiselskapet oppi Gudbrandsdalen, som uttalte seg så bramfritt, også om kritiske forhold i egen bransje. Dette var høyst uvanlig. Gjennom de stadige oppslagene i landets aviser ble Gudbrandsdal Energi kraftig markedsført, og markedsavdelingen var ute med avtaler til riktige priser.

--

På årets nest siste dag i 2002 kjørte Dagbladet en sak om forskjellen mellom billigste og dyreste landsdekkende kraftleverandør. Mens Gudbrandsdal Energi solgte en kilowatttime for 79 øre, krevde Salten 1,09 krone. En prisforskjell på 38,5 prosent, som utgjør 7.500 kroner på årsbasis for en vanlig husholdning, forklarte avisa. «Skulle banker ha like store renteforskjeller, ville den billigste banken tilby 7,5 prosent i rente for lån, mens den dyreste krevde 10,4 prosent», belærte Dagbladet leserne sine. Denne sammenligningen forstod alle. Gudbrandsdal Energi ble nedringt i nyttårshelga og de neste dagene.

Nye oppslag fulgte i aviser og i radio, der Jansrud bedyret at nå kunne Gudbrandsdal Energi inntil videre ikke ta imot flere nye kunder. Ja, slikt et renn var det at han måtte stenge selskapets nettside for en periode, betrodde han offentligheten. Slike utsagn dempet sjølsagt ikke interessen for å bli kunde. I snitt hadde drøye 15.000 interesserte vært innom nettsida i måneden. I desember steg tallet til 80.000!

Like før prisene føk i været, hadde markedsavdelingen truffet blink med å prissikre framover i tid et stort kvantum energi som skulle kjøpes på kraftbørsen. Dermed klarte man å holde lavere priser enn de fleste konkurrentene.

En absolutt plussfaktor for Gudbrandsdal Energi i denne fasen var at Eidsiva Energi ikke var aktive på det landsdekkende markedet. Det dominerende energiselskapet i Innlandet valgte å konsentrere seg om å hegne om egne kunder i Oppland og Hedmark.

Ved inngangen til 2003 leverte Gudbrandsdal Energi strøm til 15.000 kunder. Galopperende strømpriser skapte problemer for mange. Opp mot 160.000 husstander i landet slet allerede med å betale strømrregningene, anslo man i bransjen. Og prisene ville stige ytterligere de neste kalde månedene, i likhet med forbruket. Både energiselskapene og myndighetene så derfor med stor uro fram til flommen av inkassosaker som ville bli utløst når mange ikke ville klare å betale kvartalsregningen i april.

«I Gudbrandsdal Energi vil vi verken tilby lån til 15-20 prosent eller kutte strømmen. Det blir nok en eller annen avdragsordning», kunngjorde Winther i avisa Nationen. I februar 2003 ble Gudbrandsdal Energi trukket positivt fram av Dagsavisen, fordi alle kunder ville få månedlig fakturering fram til og med april for å avhjelpe betalingsproblemer.

Bølge av kunder

Første kvartal 2003 viste seg å bli like kostbart som fryktet for strømkundene, med opp mot tre ganger så høy kvartalsregning som året før. Da april kom, var det gladsaker om Gudbrandsdal Energi i aviser over hele Norge. Selskapet var nemlig først ute med å smyge seg under 40 øre pr. kilowatt. En ny, nesten uhandterlig bølge av kunder ringte ned den lille markedsavdelingen. I løpet av ett rekorddøgn klarte de tre medarbeiderne Jan Jansrud, Thomas Mathisen og Knut-Einar Lødemel å registrere over 800 nye kunder. De måtte ha flere hoder og hender, Mona Hagen og Jan Havnen kom nå inn.

Norges største avis, VG, brakte denne våren 2003 et helsides oppslag som var gull verdt for GE. Overskriften var følgende: «Danker ut gigantene. Billigst strøm fra Gudbrandsdal Energi.» Om selskapet hadde

brukt en million kroner på et reklamebyrå, ville man ikke ha klart å få ut samme PR-effekten. Winther hamret løs mot konkurrentene, mens han uhemmet holdt opp Gudbrandsdal Energi-kvalitetene: «Vi skiller oss klart fra nyliberalismen som preger de store aktørene i strømmarkedet. Vi har en annen filosofi enn våre konkurrenter. Vi mener blant annet at det er unødvendig å pine den siste kronen ut av våre kunder.»

På mindre enn halvannet år i 2003 hadde kundemassen økt fra 13.500 til 31.000 kunder, en økning på 140 prosent. Like etterpå kjørte VG en ny helside om Gudbrandsdal Energi. Avisa hadde fulgt prisene til 83 leverandører gjennom strømkrisa. «Gudbrandsdal Energi leverer jevnt og trutt landets billigste strøm. Er du abonnent her, har du spart 1.950 kroner de siste 16 månedene sammenlignet med den dyreste», konkluderte VG. Markedssjef Jan Jansrud lot seg ikke be to ganger da han ble spurt om en kommentar: «Slagordet vårt er billigst over tid. Det er de mindre kraftselskapene som er billigst, og de største som er de dyreste. Dette bør forbrukeren bite seg merke i.»

Daværende Hafslund-sjef Rune Bjerke hadde kanskje ikke sin beste dag på jobben da han høsten 2004 klaget over at strømprisene var for lave til at leverandørene kunne tjene nok penger. Aftenposten ville gjerne vite hva direktøren for lavprisselskapet Gudbrandsdal Energi mente om dette utsagnet. «Hafslund presser kundene som sitroner. Det er jo overraskende at det fortsatt finnes kunder som finner seg i det», svarte Winther. Han kunne også opplyse at «ingen har avgitt flere kunder til oss enn Hafslund.»

Suksessen har fortsatt. 100.000 kunder nå.

Årsaker til suksessen oppsummert:

Godt arbeid fra markedsavdelingen

Avisoppslag over hele landet. Erik Winther gir overskrifter.

Dyktige innkjøpere

I perioder var nok risikoen i høyeste laget. Fastprisavtaler kan kollidere med kraftbørs som svingere fra dag til dag.

Heldige

Nøkkel til suksessen:

Konkurransedyktige priser, men små marginer.

Handler mye om kunderelasjon, skapt gjennom markedsføring og god service.

--

Konsesjonskraften.

Gammel ordning. Vertskapskommunen skal få tilbake noe av verdiskapningen

Dels avtalt pris, dels myndighetsbestemt. Skal være gunstig pris.

Konsesjonskraft fra Vinstra-utbyggingen

Nord-Fron kommune hadde drømt om å bygge ut selv, slik som Sør-Fron i sin tid drømte om Harpefossen.

Ikke økonomisk ryggrad til det. Ref. dette seminarets tittel.

Hjertesukk i en uttalelse fra Nord-Fron kommunestyre: «Det synes meningsløst og urettferdig at utenbygds selskaper tar våre kraftkilder og utnytter dem, uten at bygdene der naturherligheten ligger, fikk den elektriske kraft de har bruk for, til rimelig pris».

Konsesjonskraften bøtte noe på det.

Nedre Vinstra bygd ut av Aker elektrisitetsverk og Hamar, Vang og Furnes kommunale kraftselskap, gjennom Vinstra kraftselskap.

Senere bygde Opplandskraft, eid av fire fylkeskommuner, ut Øvre Vinstra og Harpefossen (og Hunderfossen).

Frons-kommunene likeverdige. Kraften ble disponert av elektrisitetsverket til beste for kundene (les: innbyggerne)

Aksepterte også at Ringebu og Øyer ble med.

Første runde i 1986

Et forhåndsvarsel om problemene kom da MGE skulle bli aksjeselskap midt på 1980-tallet. Sør-Fron ville da ha tilbake disposisjonsretten over konsesjonskraften.

Ble stiftet AS der verdiene hver enkelt kommune gikk inn med var grunnlag for aksjefordelingen. Gikk klart fram at disposisjonsretten for konsesjonskraften var med.

Frislippet i 1991 vakte interessen i Frons-kommunene for å ta en omkamp på dette.

Satt på spissen rundt år 2000:

Nord-Fron den mest aktive. Stenseng sa i avisen: «Jeg ser klart for meg at dette kan det bli rettsak av. Vi har prøvd i to år uten å få til en frivillig løsning. Dette kan i verste fall sprengte selskapet».

Fretheim i Ringeby: «Konsesjonskraften er en del av en total avtalepakke som ble inngått da de tidligere kraftselskapene ble slått sammen».

Oppsummert: Ringeby og Øyer sto på at konsesjonskrafta var noe av det Frons-kommunene kjøpt inn i selskapet til gjengjeld for aksjeflertall. Frons-kommunene mente at forutsetningene hadde endret seg.

Det var tilløp til kald krig. Men før den ble varm, ble det et kompromiss. Frons-kommunene ble gitt noen øre for kWh for fortsatt å overlate disposisjonsretten til GE. Øyer og Ringeby fikk noen færre øre for kraftproduksjonen i Moksa og Vinkelfallene. Må kunne kalles en politisk løsning for husfreden.

Styreleder Wictor Sandvold sa i 2003 noe av det samme som Neville Chamberlain i 1938: «Fred i vår tid».

Full krise fra 2008

Chamberlain og Sandvold skulle begge ta feil. Selskapet ble kastet ut i en ny og mye bitrere krise i 2008.

Sør-Fron-ordfører Aksel Eng bar forgrunnsfigur nå. Det skulle gå tre år før freden ble gjenopprettet.

Et godt eksempel på at det kommersielle (les: strøm som handelsvare) og det politiske (les: energiverket som samfunnsinstitusjon) gikk i klinsj. Frons-kommunene, spesielt Sør-Fron, ville også ha større utbytte av selskapet, som bidrag til å få kommunebudsjettet til å gå opp.

Skummelt i en situasjon da selskapet tok risiko på kraftmarkedet.

Årene ble preget av:

- Dyp mistillit. Fraksjonsmøter.
- Kraftig språkbruk i møter og media.
- Lekkasjer til avisene. Store oppslag i GD.
- Revisoranmerkninger. Skatteunndragelser. Truet med at han ikke ville godta et årsregnskap med skjevfordeling av aksjeutbytte, slik det var gjort siden 2003.
- Referanse til EØS-avtalen. Ulovlig subsidiering?
- Bruk av fem mill. til advokater, som kom til stikk motsatte konklusjoner.

Det endte med en avtale på nyåret i 2013, etter at ledelsen i selskapet hadde engasjert seg mer i en strid som gikk mellom eierne enn vanlig er i et aksjeselskap. Ny direktør fra 2010, uten noen form for bindinger til aksjonærene. Bjarne Slapgard.

Det ble en avtale som burde vært mulig å få til flere år før: Frons-kommunene gikk tilbake disposisjonsretten for konsesjonskraften, men måtte gi fra seg eierandeler i selskapet. Fra aksjonærflertall til konsesjonskraftkommunene Sør og Nord-Fron, overtok Ringebu og Øyer flertallet.

Nå selger Frons-kommunene konsesjonskraften på det frie markedet. Om de har tjent på det, vet ikke jeg, det er mange variabler som må med i det regnestykket, bl.a. størrelsen på aksjeutbyttet.

Men det har helt sikkert ikke blitt så gullkantet som de ventet, til det er dagens kraftpris for lav. Men det kan selvsagt endre seg.

Skal ikke skifte sol og vind og fordele skyld mellom de fire eierkommunene en ulykksalige situasjonen som holdt på å ødelegge en suksessbedrift i det frie kraftmarkedet.

Men det ble en løsning som Frons-kommunene tidligere motsatte seg: Konesjonskraft mot aksjer.

Men de fire gjorde samlet en slett eierjobb i de fem årene og får dele på ansvaret for at det holdt på å gå riktig ille.