

Pas på cowboy-metoder i elmarkedet

Dansk Energi tager nu et overraskende skridt og advarer direkte forbrugerne mod lidt for smarte og i værste fald ulovlige salgsmetoder blandt elselskaber.

Erhverv 08.04.2016 kl. 22:18



MICHAEL STENVEI

Ganske uhørt tager Dansk Energi nu bladet fra munden og advarer forbrugerne mod elsælgeres cowboy-metoder.

»For kunderne er det virkelig træls. De oplever ulovligt telefonsalg og ufine markedsføringsmetoder. Det rammer alle elhandlere på markedet. Også dem som kører efter reglerne,« siger Kamilla Thingvad, afdelingschef i Dansk Energi, der er interesseorganisation og talerør for energiselskaberne.

Det overraskende opråb kommer, fordi klager over elreklamer, tv-spots og især lidt for kreative og smarte telefonsælgere sidste væltede ind hos Forbrugerombudsmanden.

[Elselskab advarer: Pas på de gode tilbud med store besparelser](#)

I alt 138 klager blev det til, hvilket er en stigning på 188 pct. i forhold til 2013 og 44 pct. flere end i 2014.

Dansk Energi, som selv er blandt klagerne, er ked af den eksplosive stigning, fordi det sætter branchen i et skidt lys på et tidspunkt, hvor nye regler gerne skal puste endnu mere til konkurrencen blandt elhandlerne.

»Få brodne kar risikerer dermed at underminere kundernes tillid i et ellers velfungerende marked,« fastslår Kamilla Thingvad.

For energibranchen er svaret på de cowboy-lignende tilstande flere ressourcer til Forbrugerombudsmandens kontor, så der kan komme en mere kontant håndhævelse af reglerne på området.

»Håndhævelsen af især markedsføringsreglerne er nødt til at blive bedre,« siger Kamilla Thingvad og peger på, at Dansk Energi f.eks. har haft en klage under behandling siden maj 2014 – uden at der er truffet afgørelse endnu.

Dansk Energi opfordrer derfor Folketingets partier til at finde flere penge til Forbrugerombudsmanden, så indsatsen mod de kreative og i nogle tilfælde direkte ulovlige salgsmetoder kan optrappes.

I modsat fald frygter energiselskabernes talerør, at forbrugerne også i fremtiden risikerer at løbe ind i elsælgere med cowboy-metoder.