



Stigende priser: Her er reglerne for energitillæg og markedsføring

Flere bager/konditor-virksomheder opkræver nu et særskilt energitillæg eller energigebyr. Her får du svaret på, hvordan du må/skal markedsføre dine prisstigninger.

Medierne har over de seneste måneder bragt mange indlæg/indslag om, hvordan særligt mindre erhvervsdrivende – herunder 'os' – er meget hårdt ramt af stigende udgifter til energi.

Flere bager/konditor-virksomheder vælger på denne baggrund at hæve produktpriserne, og nogle opkræver en særskilt ekstra betaling for at imødekomme de øgede udgifter.

Der gælder dog særlige regler for energitillæg og markedsføring, som ALLE bør og skal være opmærksomme på.

Krav om prisoplysninger efter markedsføringsloven

Virksomheder, der markedsfører produkter til forbrugere, skal som udgangspunkt angive den samlede pris for produktet. Det vil sige prisen inklusive moms og afgifter plus andre uundgåelige omkostninger.

Hvis en virksomhed er nødt til at hæve priserne på grund af de stigende energiomkostninger, vil den nemmeste og mest gennemsigtige løsning – i forhold til kunderne – være at kommunikere årsagen til prisstigningerne, og indregne de øgede energiomkostninger i produkternes pris.

For eksempel: "Grundet de stigende priser på el/gas er det blevet markant dyrere for os at bage det brød, vi sælger. Derfor har vi været nødsaget til at hæve priserne med x %."

Hvis det ikke på forhånd er muligt at indregne eventuelle omkostninger, så skal oplysninger om, hvilke omkostninger, der tillægges produktets pris, kommunikeres i umiddelbar tilknytning til prisen på produktet.

Krav hvis virksomheden opkræver et tillæg

Hvis virksomheder vurderer, at det ikke er muligt (eller ønskeligt) at indregne de øgede energiudgifter i prisen på de enkelte produkter, og i stedet vælger at opkræve dem som et tillæg pr. varer, transaktioner eller på anden vis, skal man være opmærksom på følgende:

- Betegnelsen for tillægget må ikke give forbrugeren indtryk af, at tillægget er pålagt af staten. Forbrugerombudsmanden har i en konkret sag udtalt, at anvendelse af 'miljøtillæg' var egnet til at vildlede forbrugere til at tro, at der var tale om et offentligt gebyr, som den erhvervsdrivende var forpligtet til at opkræve.

- Virksomheden skal kunne dokumentere, at det er nødvendigt at opkræve et tillæg. Opkræves et tillæg grundet øgede energiudgifter, skal virksomheden dokumentere, at energiudgifterne er steget.

- Information om, at virksomheden opkræver et tillæg skal gives i tilknytning til prisinformation for produktet. Typisk betyder dette, at der på selve prisskiltet og i al markedsføring, hvor priserne nævnes, også skal oplyses om, at der opkræves et tillæg, samt hvordan tillægget beregnes.

KONTAKT DANSK ERHVERV DIREKTE FOR YDERLIGERE SPØRGSMÅL/PRÆCISERING

Medlemskab af BKD/Dansk Erhverv giver adgang til eksakt og individuel rådgivning om, hvordan kravene til prisinformationer samt de øvrige krav i markedsføringsloven efterleves. Via chefkonsulent Martin Jørgensen, advokat, 20945495, mjo@danskerhverv.dk.

Få overblikket: Hvornår er strømmen billigst i løbet af dagen?



Det er muligt at følge ganske præcist med, hvad angår prisen på strøm i dag, i morgen og så fremdeles. Eksemplet her er app'en 'Min strøm', som snildt downloades i App Store (og der er flere at vælge imellem).

En fin ekstra detalje i 'Min Strøm' er, at man kan få fremvist priserne både med og uden afgifter.



Brug endelig 'BKD medlemside' på facebook som opslagsværktøj og go-to-sted for nyttig viden.

Fleksibelt forbrug – forbrugerne/ virksomheder kan hjælpe til med at holde balance i elnettet

IMPLICIT FLEKSIBILITET - Man kan bruge strømmen smart; det vil sige bruge strøm, når der er meget af den (hvor prisen er lav), og spare på den, når der er knap så meget (hvor prisen er høj). Herved at flytte forbruget til en anden time. Eksempelvis at støvsuge i en time, hvor prisen er lav. Implicit fleksibilitet belønnes med besparelser på elregningen.

EXPLICIT FLEKSIBILITET - Man kan sælge fleksibilitetsydelser, så man hjælper systemet, når det er kommet i ubalance. Det gøres ved at garantere at stå til rådighed for aktivering eller ved faktisk at øge/sænke sit forbrug/sin produktion i en given periode mod betaling. Dette er en af mekanismerne i balanceringen af el-systemet. På forbrugerniveau benyttes ofte aggregatorer. Eksplicit fleksibilitet belønnes med betaling.

Hør mere om fleksibelt forbrug via Energinet, www.energinet.dk.

Pressehjælp og -sparring

Hvis du og din virksomhed har brug for hjælp, sparring eller rådgivning i forbindelse med pressearbejdet i denne energikrise-tid, er I meget velkomne til at kontakte BKD's kommunikationsansvarlige, Michael Tannis Beck (20101042 / mtb@bkd.dk).



Ved at scanne QR-koden her får du i øvrigt et opdateret overblik over udvalgte presseklip, hvor branchen er i fokus (dog er udeladt masser af omtale i lokale medier).



Svendeprøvegebyrer = kr. 0 frem til udgangen af marts 2023

Det Faglige Fællesudvalg (DFFU) ansøgte tidligere på efteråret kompetencefonden under Håndværksbageroverenskomsten om, at der IKKE opkræves gebyr for deltagelse i svendeprøver frem til den 1. april 2023. Normalt er gebyret kr. 6.000 for bagere og kr. 6.300 for konditorer – og så fratrækkes vores medlemmer en BKD-organisationsrabat på kr. 2.500.

Bestyrelsen for kompetencefonden hastebehandlede og godkendte ansøgningen henset til den helt særlige og kritiske situation, branchen p.t. står i. Således er svendeprøvegebyrerne – til og med udgangen af marts 2023 – helt ekstraordinært kr. 0.

Fra BKD's side vil vi gerne benytte lejligheden til at takke Fødevareforbundet NNF for det positive medspil i denne sag.

Gode råd, hvis du overvejer at skifte el-selskab

Hvis du (eller andre medlemmer) ønsker at afsøge markedet for skift af el-leverandør, er dette forståeligt, men vi vil gerne gøre opmærksom på forhold, der er vigtige at trykteste før indgåelse af en potentiel ny aftale:

- > Vær sikker på, at tilbuddet ikke blot er et kampagnetilbud, som efterfølgende ændres til ringere vilkår efter en introperiode.
- > Vær opmærksom på, at kontrakten er gennemskelig især ift., hvad du skal betale i abonnement og spottillæg.
- > Vær opmærksom på, hvor høj en forskudsbetaling du skal stille.

El-selskaberne har forskellige profiler og tilgange til bl.a. rådgivning, salg og markedsføring. Og i sidste ende er det nok mest en smags- og tillidsag, hvem man vælger som sin leverandør. Men de køber alle sammen strømmen hjem til den samme pris via den nordeuropæiske el-børs, Nord Pool, så der er som regel kun ganske små marginaler mellem selskaberne på selve strømprisen.