

PRESSEMELDING FRÅ SFE OG SUNNFJORD ENERGI, 16.01.2018

## Går saman om straumsal

*Konkurranskraft og gunstige prisar er nøkkelord når Sogn og Fjordane Energi (SFE) og Sunnfjord Energi no går saman om selje straum til privat- og bedriftskundar.*

– Med dette blir vi ein endå sterkare straumleverandør frå Sogn og Fjordane, med meir enn 30 000 kundar. Det gir oss moglegheita til å sikre kundane gunstige prisar og høvet til å handle lokalt også framover, seier Fredrik Behrens, administrerande direktør i Sunnfjord Energi.

Det er i denne omgang berre aktivitetane innan straumsal som er vedteke slått saman. Samanslåinga gjeld derfor ikkje nett- og produksjonsverksemdene som SFE og Sunnfjord Energi framleis drøftar seg i mellom.

– Vi starta opp samtalan om samanslåing av straumsalsaktivitetane både før og heilt uavhengig av dei utgreiingane som er i gang rundt dei andre verksemdene i SFE og Sunnfjord Energi, seier Behrens.

Det nye selskapet vil bestå av rundt 2/3 tidlegare SFE-kundar og 1/3 tidlegare kundar av Sunnfjord Energi. Dette reflekterer også eigarfordelinga i selskapet, som vil vere eigd 66% av SFE og 34% av Sunnfjord Energi. Selskapet vil ha tilsette både i Førde, Florø og på Sandane. Samanslåinga har verknad frå 1. januar 2018.

## Skal vere konkurransedyktige

Konsernsjef i SFE, Johannes Rauboti, peikar på at ei av dei viktige årsakene til at selskapa no har funne saman, er å sikre at kundane framleis opplever dei som konkurransedyktige i ein tøffare marknad.

– Ingen straumselskap tener mykje per kunde. Vi er derfor heilt avhengige av å ha ein viss størrelse for å kunne gi kundane gunstige prisar og samstundes vere lønsame, seier han.

Ein tøffare konkurranse om kundane har mange fått erfare i form av offensive seljarar frå ei rekkje nasjonale straumleverandørar. Rauboti ønskjer konkurransen velkomen, så lenge ein informerer kundane rett.

– Konkurransen er bra for kundane, og det skjerpar oss som leverandør. Men det hender vi set ned foten når vi opplever leverandørar som trår over streken. Vi har opplevd aktørar som gir kundane eit feilaktig inntrykk av at dei samarbeider med oss, eller som gir ukorrekt informasjon om pris. Eg er oppteken av at vi skal kunne sjå folk i auga – også etter at dei er blitt kunde hos oss, seier Rauboti.

## Lokale, men satsar nasjonalt

Med gunstig pris og lokal merkevare meiner Fredrik Behrens dei skal vere attraktive på heimemarknaden.

– Samla skapar SFE og Sunnfjord Energi betydelege verdiar for lokale eigarar og er aktivt tilstade i nærområda. Vi representerer fleire hundre lokale arbeidsplassar, og vi har svært mange samarbeid med frivillige lag og organisasjonar. Vi trur dette vil vere viktig for folk på heimebane, som vi opplever er opptekne av å handle lokalt, så lenge den lokale leverandøren er konkurransedyktig, seier Behrens.

I tillegg til at selskapet ønskjer å vere eit lokalt alternativ heime, kjem dei til å satse aktivt som nasjonal leverandør, gjerne i samarbeid med andre lokale.

– Sunnfjord Energi har ikkje vore aktive på den nasjonale marknaden, men der har SFE bygd seg opp litt erfaring allereie. Vi har ambisjonar om god vekst, og trur vi skal kunne sparke godt frå oss i konkurransen mot andre nasjonale selskap. God kundekommunikasjon og bruk av innovative, digitale teknologiar vil spele ei nøkkelrolle også her, seier han.

### **Meir informasjon**

Fredrik Behrens, adm. dir. Sunnfjord Energi: 900 80 055, [fredrik.behrens@sunnfjordenergi.no](mailto:fredrik.behrens@sunnfjordenergi.no)

Johannes Rauboti, konsernsjef SFE: 916 45 264, [johannes.rauboti@sfe.no](mailto:johannes.rauboti@sfe.no)