

ELSA Bergens Prosedyrekonkurranse 2018

Finaleoppgave

Den eksentriske IT-gründeren Eli Nusk grunnla i 2011 bilprodusenten Elektra. Grunntanken bak Elektra var å bidra til å revolusjonere transportbransjen, og tvinge igjennom en overgang til elektriske, utslippsfrie drivlinjer. Selskapet slapp sin første modell på markedet i 2014, Elektra Terrain. Elektra Terrain var en luksuriøs, stor SUV med lang rekkevidde. Salget var godt, men begrenset seg av at bilen lå i luksussegmentet prismessig. For selskapets fremtidige inntjening hadde børsanalytikerne derfor mest forventning til den kommende modellen Elektra Compact.

Compact ble presentert for verden 3. november 2015. Bilen var designet med markedets beste rekkevidde, og god plass til fem voksne med bagasje. Bilen var kompatibel med Elektras eksisterende nettverk på over 500 ladestasjoner i Europa. Planen var å øke antallet ladere til over 2500 innen 2018. Et ytterligere salgsargument – på samme måte som for Elektra Terrain – var at kun ved å kjøpe bil hos en dedikert og uavhengig produsent av elektriske biler, kunne man tvinge igjennom en overgang til nullutslipp i bilbransjen ellers. Compact skulle leveres til kunder fra tidlig i 2017 i Nord-Amerika. Noen måneder senere skulle leveransene til Europa starte.

Peder Ås og Marte Kirkerud bestilte bilen på dagen for verdenspresentasjonen ved Elektras lokale utsalg i Storevik. Prisen var kr. 350.000,-, hvorav kr. 50.000 ble betalt i forskudd ved avtaleinngåelsen. I kontrakten het det blant annet at «endelig leveringsdato er usikker og avhengig av produksjonsstart, antall bestillinger mv.». Etter hvert ble det klart at de første kundeleveringene lot vente på seg. Noen få modeller ble levert i USA i slutten av 2017. Elektra opplyste derfor sine kunder løpende om nye leveringsestimater. På nyåret 2018 hadde produksjonen omsider bedret seg, og Peder Ås og Marte Kirkerud ble nå forespeilet levering innen utgangen av 2018.

Ås og Kirkerud hadde underveis fått behov for to biler i husstanden. I tillegg var de ivrige på å komme i gang med å skifte ut sin fossile bilpark. De valgte derfor å bestille en ny toppspekket Elektra Terrain, produsert fra fabrikk, til en pris på kr. 1.250.000,-. Bilen ble levert og betalt 8. april 2018. Gratis

tilgang på Elektras ladenettverk i hele bilens levetid var inkludert i prisen.

Våren og sommeren 2018 var det imidlertid flere nyhetsoppslag om at produksjonsproblemene til Compact hadde satt Elektra i en vanskelig økonomisk stilling. Situasjonen ble ikke bedre av at Eli Nusk hadde flere uheldige utspill på Youtube og Twitter. Bransjepressen stilte store spørsmål om Nusk fremdeles var den rette til å lede selskapet. Situasjonen forverret seg da Nusk i juni 2018 ble satt under etterforskning for forsøk på markedsmanipulasjon gjennom en rekke twittermeldinger. På grunn av etterforskningen og en rekke søksmål ble hun av økonomiske grunner tvunget til å selge mesteparten av sin eierpost i selskapet.

Styret i Elektra valgte tidlig i juli å avsette Nusk som direktør for selskapet, og fikk på plass en mer konvensjonell ledelse. Den nye ledelsen fant det nødvendig med snarlige tiltak for å bedre selskapets økonomiske stilling.

Styret valgte derfor i september å selge 80% av selskapets ladestasjoner til den konvensjonelle bilprodusenten Vunderwagen. Vunderwagen sikret seg samtidig en tilstrekkelig stor eierpost i Elektra til å utøve negativ kontroll på Elektras generalforsamling. Vunderwagen hadde selv fått omdømmeproblemer på grunn av manipulasjon av utslippstall, og var som flere andre i bransjen på jakt etter en grønnere profil. Planen var i første omgang å benytte ladestasjonene til Vunderwagens ladehybrider. Etterhvert kunne de også benytte stasjonene til sine kommende elektriske modeller. Enkelte hevdet imidlertid at Vunderwagen først og fremst var interessert i å få mest mulig kontroll over Elektra for å beskytte sin eksisterende forretningsmodell med produksjon av fossile biler.

En annen faktor bak salget av ladenettverket var at en ny felles standard for lading i Europa (CCS) gjorde det krevende å videreføre dagens satsing på eget ladenettverk i samme omfang. I Europa innebar salget en nedgang fra 1500 til 300 Elektra ladestasjoner.

Salget av ladestasjonene og et økt fokus på sunn drift ga resultater. Økonomien ble raskt bærekraftig.

Produksjonen av Compact var nå svært god, og nye biler ble kostet ut til kundene. Derimot knaket det i serviceleddet. En god del biler fikk vesentlige problemer etter levering, og ble da typisk stående i verkstedkø i opptil 3-4 måneder.

Med god produksjon på plass kunne Elektra opplyse Peder Ås og Marte Kirkerud om endelig og bindende leveringsdato for deres Compact. Denne ble satt til 15. februar 2019.

Samtidig som paret var mektig imponert over ytelsene og komforten i sin nye Elektra Terrain, hadde de hatt problemer med den venstre bakdøren. Åpningsmekanismen var ustabil. Peder opplevde dette første gang tre uker etter overtakelse. I samtalen med serviceavdelingen ble det satt opp time til utbedring 2. mai. Serviceavdelingen fikk samtidig overtalt Peder til å svinge innom samme ettermiddag for en raskere sjekk. Erfaringen i mange tilfeller var at åpningsmekanismen var svært raskt å utbedre. Besøket samme dag var imidlertid uten resultater, og Peder leverte bilen til serviceavdelingen den 2. mai. Etter å ha hentet bilen 20. mai, oppstod problemet påny den 15. juni. Marte og Peder hadde travle dager, og rakk derfor ikke over å følge opp problemet med det første. Familien klarte seg inntil videre med å bruke utelukkende høyre bakdør til på- og avstigning for andre og tredje seterad.

Da Marte og Peder fikk vite om Elektras salg av ladestasjonene i september, ble de kraftig overrasket og særdeles skuffet. De bodde i et fylke hvor nesten alle ladestasjonene forsvant som del av avhendelsen. Faste helgedestinasjoner, og tradisjonsrike påske-, jul- og sommerturer, kunne ikke lengre basere seg på gratis og stort sett køfri lading. I stedet måtte de påregne både betaling, og risikerte lang ventetid ved de kommersielle ladestolpene. Slik situasjonen var blitt, fremsto det mye bedre å kjøpe to nye elbiler fra en annen produsent, hvor levering var sikret før årsskiftet.

Marte og Peder fremmet derfor 18. september krav om å heve både kjøpet av Elektra Terrain, og Elektra Compact. Salget av ladestasjonene utgjorde et mislighold som ikke kunne betegnes som uvesentlig. For Elektra Terrain var det i tillegg mangel ved venstre bakdør, hvor det var foretatt to mislykkede utbedringsforsøk. For Elektra Compact fremmet paret i tillegg et subsidiært krav om

ugyldighet, eventuelt revisjon, etter avtaleloven § 36. Kombinasjonen av en urimelig høy forskuddsbetaling, lang leveringstid, svekket ladenettverk og risiko for verkstedopphold måtte tilsi at avtalen måtte helt eller delvis settes til side.

Endelig viste Marte og Peder til den økende usikkerhet i rammebetingelsene for verdenshandelen. Konsensus blant handelsanalytikere var at Elektras elbiler sannsynligvis ville rammes av en toll på 10% ved årsskiftet. Under enhver omstendighet hadde de krav på prisavslag og erstatning for manglene.

Elektra bestred alle krav. Selskapet anførte at de videreførte et ladenettverk av tilstrekkelig omfang, de økonomiske og regulatoriske forhold tatt i betraktning. Forholdet var uansett for uvesentlig til å begrunne heving. Når det gjaldt den anførte mangelen ved venstre bakdør, var det reklamert for sent. I alle tilfelle var det kun foretatt ett utbedringsforsøk, og Elektra hadde derfor fremdeles rett til å tilby avhjelp. Det var heller ikke grunnlag for å anvende avtaleloven § 36 på kjøpet av Compact. Selskapet anførte i den forbindelse at de selvsagt ville foreta de nødvendige grep for å begrense feil i nye biler fremover, og at de var i gang med å kraftig øke av kapasiteten til serviceleddet.