

Mötesprotokoll

Prisdialogen Uppsala – Samrådsmöte 18 augusti 2014

Deltagare:

Per Anders Forsgren, Mediator
Peter Linde, Vasakronan
Fredrik Holm, Uppsalahem AB
Tomas Nordqvist, Uppsalahem AB
Ulrika Båth, Riksbyggen
Adrian Berg von Linde, Vattenfall
Jonas Sjöstedt, Vattenfall
Rickard Frithiof, Vattenfall

Förhinder:

Rolf Nilsson, Landstingsservice i Uppsala län
Johan Ahlinder, Landstingsservice i Uppsala län

Dialogen

Mötesagenda, föregående mötesprotokoll och utkast till prisändringsmodell hade skickats ut i förväg.

Som en följd av samrådsmötet 4 juni gjordes en del ändringar och tillägg i Prisändringsmodellen. Ändringarna avsåg främst ytterligare redovisning av prispolicyns delar och hur dessa påverkar kommande prisjustering:

- Konkurrensanalysen att förutom flerbostadshus även omfatta kontorslokaler.
- Mer detaljerad resultatredovisning och prognos.
- Redovisning av effektiviseringsåtgärder.

Med dessa ändringar ansågs formatet på Prisändringsmodellen vara godtagbar och diskussionen övergick till sakfrågor.

Under det tidigare mötet väcktes frågan om Prisdialogens syfte där Prisdialogens hemsida kan tolkas ge dubbla budskap. Under menyn "Varför Prisdialog?" finns punkter angivna som ger en bild av kundernas påverkansmöjlighet medan "Vad kan jag (som kund) förvänta mig?" är något svagare skrivet. Frågan uppkom mot bakgrunden att varken prisförändring eller den nya prismodellen hade diskuterats inom ramen för Prisdialogen¹, utan snarare presenterades i fastställt skick. Stred detta mot Prisdialogens principer och de krav som kunderna kan ställa på Vattenfall eller var det i sin ordning? Rickard hade varit i kontakt med Prisdialogens kansli och förmedlade tolkningen att de förstnämnda främst bör ses som ambition över tid snarare än ett absolut krav vid varje givet tillfälle.

Introduktionen av den nya prismodellen befaras ge stora kostnadsökningar för vissa kunder även om den sett över alla kunder är intäktsneutral. Detta relaterades till ovan nämnda intentioner som just nämner att Prisdialogen ska ge ett skydd mot kraftiga prisökningar. Kunderna uttrycker ett önskemål om att ett tak införs för att begränsa den kortsiktiga potentiellt negativa kundpåverkan.

¹ Bör nämnas att kundintervjuer genomförts avseende den nya prismodellen bl.a. med Vasakronan och Uppsalahem, men inte inom ramen för Prisdialogen.

Vattenfall medger att vissa kunder får en större påverkan, men tycker inte att införandet av en ny prismodell ska ses i samma ljus som en vanlig prisjustering givet att det är en förändring som är långsiktigt positiv för kundkollektivet genom tydliga signaler och incitament till besparingar. Om inte en sådan förändring medges är det svårt att genomföra förändringar hur bra de än må vara. Vattenfall har dock reflekterat över dessa instegseffekter och bland annat möjligheten att införa ett tak, men valde istället att skjuta på införandet från 2015 till 2016. Därmed ges samtliga kunder gott om tid att genomföra erforderliga förändringar i sina mest prioriterade anläggningar. Dialogdeltagarna bjöds också in att få deras anläggningar analyserade utifrån hur den nya prismodellen är utformad i dagsläget. Samma möjlighet ges även till alla de kunder som i Vattenfalls initiala analyser förväntas få en stor påverkan antingen i termer av procentuell eller absolut ökning. Genom detta förfarande får kunder med stor påverkan åtminstone 15 månader att genom rådgivning och investeringar att påverka sin situation innan förändringen träder i kraft. Kunderna poängterade att de i grunden är positiva till den nya prismodellens tydliga incitament och vad dessa på sikt avses åstadkomma, men uppskattar att införandet skjuts på framtiden och önskar att Vattenfall på nytt överväger att införa ett tak för att skydda kunder med stor påverkan.

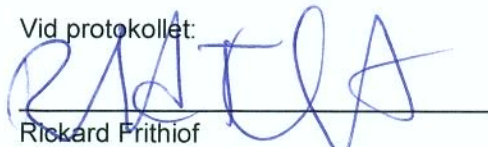
En genomgång av flödeskomponentens prissättning följdes av diskussion. Det finns ett stöd att på sikt höja "priset" på flödet men det kan vara otaktiskt att göra det samtidigt som prismodellen ändras.

Givet att nettotillgångarna har en direkt påverkan på det avkastningsmått som styr prissättningen, ställdes en befogad fråga hur det nya kraftvärmeverket kommer påverka fjärrvärmepriset? Tack vare att äldre tillgångar kan fasa ut kommer det nya kraftvärmeverket inte innebära några större effekter på avkastning och de kommer inte i sig att leda till prisjusteringar. Vattenfalls tro och förhoppning är att investeringen på sikt ska bidra till förbättrad lönsamhet.

Det finns en oro att kommande prishöjningar kommer försämra fjärrvärmens konkurrenskraft. Jämfört med andra fjärrvärmeleverantörer (Göteborgs energi, Fortum etc.) sticker Vattenfall ut med kraftiga ökningarna i sina löften. Det löfte som ges i Prisändringsmodellen är väldigt högt satt och därmed tandlöst. Det konstaterades dock att löftet sänkts med en procentenhet jämfört med föregående års löfte, men att föregående års löfte kompletterades med en text att prisjusteringen sannolikt blir i nivå med årets justering. Att även komplettera årets Prisändringsmodell med motsvarande kompletterande text föreslogs, men det kunderna är främst intresserade av är prislöften eller väl underbyggda och trovärdiga prognoser. Därför kvarstår den skarpare formuleringen, även om siffran i sig inte anses vara tillräckligt skarp.

Vattenfall har en ambition att ta fram och kommunicera prisprognoser över en längre tid än vad som görs idag. De utfästelser som kommuniceras inom ramen för Prisdialogen kan uttryckas mer pricksäkert och därmed få större värde för kunden. Detta välkomnas av kunderna och blir en hemläxa till nästa års Prisdialog.

Vid protokollet:


Rickard Frithiof

Justeras:


Adrian Berg von Linde


Fredrik Holm