

**Protokoll: Prisdialogen avslutande samrådsmöte****Datum:** 2018-06-12**Plats:** Moraparken Mora, konferensrum**Närvarande:** Håkan Östling Orsa Kommun/Orsabostäder, Christer Käck Orsa Kommun/Orsabostäder, Bo Persson Mora Kniv, Tobias Olsson Mora Kniv, Daniel Back Adven, Erik Gynt Adven, Erik Röckner Adven**Ej närvarande: (deltog på 20180522):** Petter Elfqvist Mora Kommun/Mora Strand**Agenda**

- Presentation av närvarande
- Utse justeringsman för protokollet
- Prisdialogen, repetition av syfte, mål och tidplan
- Advens prissättningsgrunder
- Presentation av prismodellen
- Input från kunder och Adven
- Utvärdering av prisdialogen

**Justering av protokollet**

Christer Käck, Orsakommun/Orsabostäder utsågs till justeringsman

**Prisdialogen**

En väl fungerande värmemarknad förutsätter både välinformerade kunder och leverantörer som öppet redovisar hur de ändrar sina priser. Därför har Riksbyggen, SABO och Svensk fjärrvärme (sedermera Energiföretagen Sverige) tillsammans tagit fram Prisdialogen – mellan kunder och fjärrvärmeföretag.

Syftet är att stärka kundens ställning, att åstadkomma en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt att bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning. Prisdialogen är en utveckling och fördjupning av det samarbete som organisationerna presenterade 2011.

**Prissättningsgrunder:**

Adven följer Prisdialogens grundidéer enligt ovan genom att föra en långsiktig prisstrategi som utgår ifrån en marknadsprissättning där konkurrenskraft ska bibehållas jämfört med kundernas bästa alternativa uppvärmningsalternativ. Konkurrenskraften kan variera i marginella fall beroende på annorlunda fastighetsutformning eller verksamhet. Varje år presenteras och aviseras nytt fjärrvärmepris med god framförhållning tillsammans med relativt säkra prognoser för de två påföljande åren. Prisjusteringarna ska inte avvika för mycket från den prisändringstakt vi haft de senaste åren. Under de årliga prisdialoger som genomförs för vi en aktiv dialog om utveckling av prismodeller som kan ge win-win åt alla parter.

Samtidigt strävar vi efter att kunna leverera sammanhållet paket, baserat på:

- Leveranssäkerhet
- Hållbarhet
- Service
- Stabilitet och förutsägbarhet
- Konkurrenskraft

Kriterier som Adven tar under beaktande vid prisjusteringar

- Nyanslutningar, visar på konkurrenskraften vid nyproduktion
- Hur ser konkurrenskraften ut för alternativa uppvärmningsformer
- Förändring av KPI, löner och andra kostnader som utgör kundens referensram för övriga förändringar av de egna kostnaderna
- Övrigt som påverkar kundens känslor kring den nya prisnivån, exempelvis miljöprestanda på fjärrvärmens med mera
- Vad gör övriga fjärrvärmeföretag.
- Advens egna kostnader för att bedriva verksamheten

## Prismodellen

Priser exklusive moms	
Abonnemangsdelen	Grundpris och effektpris
Debiteringseffekt E	
< 100 kW	0+498 X E kr/år
101–350 kW	500+490 X E kr/år
>350 kW	5 000+477 X E kr/år
Rörlig del	
Energipris	46,06 öre/kWh

Prisförändring 2019: 2,19%

Prognos för 2020 och 2021: 0 – 4 %

## Input och kommentarer från kunder och Adven.

På marknaden är inflationstakten Knappt 2% där senaste KPI-notering för april var 1,9%. Vidare är elpriset i dagsläget på ca 42 öre/kWh jämfört med ca 20 öre/kWh motsvarande tid 2017. Även elnätspriser ligger i uppåtgående trend. Kostnaderna för alternativen ökar därmed.

Jämfört med andra fjärrvärmeleverantörer enligt Nils Holgerssonrapporten, befinner sig prisnivån för fjärrvärmerna i Mora/Orsa ungefär i mitten av skalan, vilket känns rätt.

Advens inköp av bränslen har skyddas i viss mån av terminsinköp och långa avtal vilket ger dämpning av påverkan från svängningar på bränslemarknaden

Dagens effektdebitering upplevs som trög enligt Orsabostäder eftersom den beräknas på de senaste två åren historiska värden. Därigenom tar det lång tid att ekonomiskt dra nytta av effektiviseringsåtgärder. Att införa och delvis vikta över mot flödestaxor och/eller säsongsprissättning kan därför vara bra. Dessa alternativ utvärderas av Adven för att kunna presentera ett förslag under 2019 för att sedan implementeras 2020.

### Utvärdering av prisdialogen 2018

Mötena har präglats av god dialog mellan Adven och kunderna, kunderna har fått god insikt och förståelse för hur och varför prismodellen ser ut som den gör. Ett allmänt önskemål är dock att fler kunder deltar på kommande prisdialoger eftersom det ger möjlighet att påverka och lämna synpunkter på utformningen. Närvarande kommer parallellt med Advens informationsutskick att sprida önskemålet genom egna kanaler.

**Mora 12 juni 2018**



**Vid protokollet**  
**Erik Gynt, Adven**



**Justeras**  
**Christer Käck, Orsabostäder**