

# Protokoll – Samrådsmöte

**Datum: 7:e september 2023**

**Ort: Nyköping, Sunlight Hotel**

## **Deltagarlista:**

██████████ (Vattenfall)  
██████████ (Vattenfall)  
██████████ (Vattenfall)  
██████████ (Vattenfall)  
██████████ (Vattenfall)

Samtliga företagskunder på orten har blivit inbjudna till mötet. Fullständig deltagarlista kunder bifogad som separat sida.

## **Genomförda möten i Prisdialogen**

Intrömöte 22:a maj 2023, Sunlight Hotel

## **Samrådsmöte**

- Protokollförare: Daniel Pogosjan
- Justerare från kundsidan: Mikael Vestin
- Kurosh Beradari och Lina Aglén ledde mötet

## **Samrådsmöte**

Kurosh Beradari, marknadschef på Vattenfall värme, hälsade alla välkomna.

Kurosh gav en introduktion till mötets agenda och fortsatte med en bakgrund till Prisdialogen som initiativ och dess process.

Daniel gick igenom alla deltagande kunder.

Vattenfall redogjorde för kundkommentarer från årets intrömöte som tagits i beaktning i prisarbetet.

Mikael Vestin utsågs till justerare av protokoll från kundsidan.

Lina gick igenom det bredare marknadsläget och pratade om hur de kraftigt ökade bränslepriserna gör att Vattenfall har ett behov av att använda det konkurrensutrymme som finns, i enhet med den värdebaserade prissättningen och Vattenfalls prispolicy.

Kurosh berättade att alla gamla protokoll finns tillgängliga på prisdialogens hemsida.

- **Fråga:** SMR – något ni funderar på?
- **Svar:** Vill kunderna i Nyköping ha SMR här? Flera räcker upp handen. Vattenfall tittar på detta – men det är lång fram i tiden. Dock kan sägas att avkylningsvattnet skulle kunna fungera som fjärrvärmevatten.
  
- **Fråga:** Ni pratar om leveranssäkerhet – har ni någon syn på risken för sabotage?
- **Svar:** Vi jobbar med säkerhet på alla fronter – bland annat på IT-sidan men även fysisk säkerhet kopplat till våra anläggningar. De senaste åren har just detta ökat markant.
  
- **Fråga:** Varför varierar kalkylräntan?
- **Svar:** Det beror på vilket avkastningskrav, riskpremie eller kostnad för kapital som kunden har när de ska göra en investering. Vi vill helt enkelt spegla olika kunders sätt att se på kalkylränta i vår beräkning.
  
- **Fråga:** Kan ni förklara var effektkostnaden är?
- **Svar:** Vi tittar på kundens behov när värmebehovet är som störst (kallast ute).
  
- **Fråga:** Varför jämför ni inte med geo i kombination med fjärrvärme?
- **Svar:** Vi gör det i år eftersom vi kommer implementera Effektpris Spetsig – men det kommer senare i presentationen.
  
- **Fråga:** Vart kan man titta på konkurrensjämförelse mellan fjärrvärme och geo+fjärrvärme?
- **Svar:** Dels i vår prispolicy som bland annat finns på vår webb, men även via vår hemsida som länkar till Fjärrkontrollen där kunder kan se olika uppvärmningsalternativ som jämföra med fjärrvärme.
  
- **Fråga:** Flismarknaden – den har gått upp mycket – påverkar det er kalkyl mycket?
- **Svar:** Vi tar inte hänsyn till kostnaden i vår prismodell, men det är ett speciellt år därför väljer vi att visa det för våra kunder, men konkurrensberäkningen innehåller inte våra bränslekostnader. Vi ska vara konkurrenskraftiga – det är primärt.

Lina gick igenom Vattenfalls prispolicy. Lina presenterade uppdaterade kalkylförutsättningar, och bakgrund i hur Vattenfall ser på förändringar i elpriset, elnätstariffer och ränteläget. (se presentation).

Inga frågor eller kommentarer på kalkylförutsättningarna.

Lina presenterade prisjusteringar inför 2024 och den uppdaterade prisbanan inför 2025-2026 och horisonten, och förklarade att man tagit kundernas önskemål om att sprida ut en prishöjning så gott det går över flera år.

- **Kundkommentar:** "17% låter ofantligt högt. Det är i klass med matprishöjningen." "Matpriserna har också varit oskäligt höga."

- **Fråga:** Ni pratar om att ni har spridit ut prisökningarna nu – menar ni att 2024 priset hade varit ännu högre om ni inte hade spridit ut det?
- **Svar:** Ja, utifrån hur konkurrensjämförelsen ser ut så hade det kunnat blivit så men vi har tagit i beaktan det kunderna sa förra året och under intromötet.
  
- **Fråga:** Kommer ni alltså höja med 10% nästa år?
- **Svar:** Prognosen vi ger idag är osäker – den visar med det vi det idag 5-10%. Vi har försökt ge ett så realistiskt spann som möjligt men hoppas att kunderna har förståelse för att det inte är lätt att göra en prognos i dessa tider.
  
- **Fråga:** Hur stor del av biobränslepriset utgörs av transportkostnader?
- **Svar:** Det beror på men det är en betydligt mindre del än själva bränslet.
  
- **Fråga:** Har ni olika priser för olika kunder – t.ex. för olika stora BRF:er?
- **Svar:** Nej vi får inte erbjuda olika priser för lika kunder oavsett storlek – vi har alltså likabehandlingsprincip och inga kunder får lägre pris än sin granne.
  
- **Fråga:** Hur kommer det sig att Vattenfall levererar fjärrvärmen här från början?
- **Svar:** Vi äger nätet och drifvar det – men andra kan ju tänkas köpa det och driva det istället. Fjärrvärmen i landet var i början oftast ägda av kommunerna som senare sålde av verksamheter. Då köpte bland annat Vattenfall men även andra bolag upp ett antal fjärrvärmesät.
  
- **Fråga:** Går det att säga hur mycket en 1 MWh kostar? Vi brukar se i er värmeportal vad det kommer kosta nästa år. Kan vi se det?
- **Svar:** vi kommer att uppdatera portalen med dessa parametrar så att ni kan se detta.
  
- **Fråga:** Varför är staplarna högre (Dyrare) med lägre kalkylränta?
- **Svar:** Vi använder en diskonterad kassaflödesmodell, detta gör att värdet på en investering minskar över tid om man har en högre kalkylränta.
  
- **Fråga:** Vattenfall ni är en stor aktör på marknaden. Är det ni som styr priserna på marknaden?
- **Svar:** Vi är Sveriges 5e största aktör – men Vattenfall är absolut inte på något sätt prisdrivande på fjärrvärmemarknaden. Respektive bolag sätter sina priser på sin ort.
  
- **Fråga:** Hur ligger ni till jämfört med övriga större aktörer?
- **Svar:** Det beror på – det vi vet är att vi höjde lägre än många andra jämförbara bolag förra året.
  
- **Fråga:** Flödeskostnaden – kan man som kund påverka sin kostnad? Blir anläggningen smutsig om man inte gör något eller hur kan man göra?
- **Svar:** Ja man kan absolut påverka den. Vi rekommenderar serviceavtal från oss eller någon annan firma som kan erbjuda liknande tjänster.

Lina fortsatte med genomgång av fjärrvärmens konkurrenskraft. (se presentation)

Lina går igenom förändringarna på flödesmekanismen.

- **Fråga:** Flödeskostnaden – vi har gjort saker med vår undercentral men det gör ingen skillnad – varför?
- **Svar:** Givet att man gör saker så ska det förstås göra skillnad. Vi behöver förstå mer vad ni har gjort och se er data för att kunna bedöma, men generellt är inte flödeskomponenten en särskilt stor kostnadspost för de flesta kunderna.
- **Fråga:** Man vill ha hjälp med sitt flöde när man har serviceavtal med Vattenfall – vi har haft det sedan en tid tillbaka men jag har inte hört något eller fått någon info om flödet.
- **Svar:** Vattenfall ska titta på det och återkoppla till kunden.

Lina går igenom effektpris spetsig.

- **Fråga:** Spetsig är det en bestraffning eller tvärtom?
- **Svar:** Det beror på hur man ser på det. För kunder som inte använder fjärrvärmens jämnt kan det upplevas som en bestraffning. Kunder som använder fjärrvärmens jämnt påverkas inte alls av detta. I det stora hela så får kunder som använder fjärrvärmens jämnt det mer rättvist då de inte behöver bära kostnaderna för de dyra spetstimmarna – det får istället de spetsiga kunderna göra.
- **Fråga:** Hur räknar ni ut spetsigt så att det blir lika behandling?
- **Svar:** Lina beskriver metoden som Vattenfall använder med energi/effektförhållande på 1.2.
- **Fråga:** Kommer man straffas om han har morgon/kvällstoppar?
- **Svar:** Nej det ska inte spela in i detta.
- **Fråga:** Kommer kvoten framgå på fakturan?
- **Svar:** vi ska kolla upp detta men det kommer gå att se sin kvot på värmeportalen.
- **Fråga:** Kommer ni kunna visa hur ni räknar på den här kvoten?
- **Svar:** Lina visar grafer på exempel på kunder som har kvoten under 1.2 och som då hamnar på effektpris spetsig.
- **Fråga:** hur går det med sammankopplingen till Oxelösund?
- **Svar:** Arbetet går enligt plan men inkopplingen kommer lite senare än planerat.

### **Lina visade konkurrensjämförelse mellan spetsig och fjärrvärme**

- **Fråga:** Många föreningar har ju historiskt frågat sig ska vi installera bergvärme – vad hade ett bergvärmebolag sagt om era kalkyler?

- **Svar:** Det är svårt för oss att säga – men vår gissning är att de kanske skulle ha negativ syn på vår prisbana över tid.
- **Fråga:** Vad är bäst för Sverige i ett större perspektiv – dvs. om vi ska välja fjärrvärme eller bergvärme?
- **Svar:** Vi tycker förstås fjärrvärme. Vi har en effektproblematik på elnätet och fjärrvärmens underlättar den situationen. I övrigt så eldar vi enbart bränslen/material som inte har ett annat användningsområde (slutet av sin livscykel) och tar hand om det på ett hållbart och ansvarsfullt sätt.
- **Fråga:** kommer man kunna välja egen effekt om man har effektpris spetsig?
- **Svar:** Ja
- **Fråga:** Priset på 17% det förstår jag. Sedan säger ni årligen 2-3% längre fram. Men vissa säger att priserna inte kommer att gå ner – inte bara inom fjärrvärmens utan generellt i samhället – eller kan man tänka sig att priserna går ned om inflationen går ned?
- **Svar:** Det beror på fler faktorer än enbart inflationen, men vi har sänkt priser tidigare, bland annat i södra stockholm. Vi har även haft reala prissänkningar i flera år i rad.
- **Kommentar:** ”Jag har varit med i många år även när ni har haft 0% - men jag är ändå besviken på 17% - detta kommer påverka våra kunder och vi kan aldrig föra över detta och få kostnadstäckning.”
- **Fråga:** Det pratas mycket om konkurrensutrymmet – men vad gör ni med era kostnader?  
**Svar:** vi sätter ju prisbanan utifrån vårt alternativ bergvärme och konkurrensen mellan alternativen. Men vi gör förstås massor för att hålla ner våra kostnader, bland annat tittar på nya bränslen, nya leverantörer, nya logistikkedjor, terminaler mm.
- **Fråga:** Kommer ni gå minus i år?
- **Svar:** Som det ser ut nu så kommer vi gå med förlust i år pga. våra kraftigt ökade bränslepriser.
- **Fråga:** Ägaren / staten – vad har dom för avkastningskrav på Vattenfall?
- **Svar:** 8% på sysselsatt kapital
- **Fråga:** Ni gick ut med information för ett år sedan och sa att ni inte är lika volatila som elpriset – är det elpriset och räntorna som gör att ni höjer så mycket? För 17% är högt och volatilt.
- **Svar:** Ja det är det konkurrensbilden som gör att vi höjer – och den drivs av ökade elpriser och räntekostnader. I förhållande till elpriser så anser vi att vi inte är särskilt volatila.

- **Fråga:** Vad ska vi kommunicera om höjningen i vår förening – är det bara 17% rakt av?
- **Svar:** Det är en genomsnittlig höjning för hela nätet. För enskilda kunder kan det slå lite olika.
  
- **Fråga:** Kommer elproduktionen oss i Nyköping tillgodo?
- **Svar:** Ja det gör det.
  
- **Fråga:** Finns det möjlighet att köra biogas i anläggningen?
- **Svar:** Det går i teorin men det är inget vi tittar på just nu.
  
- **Fråga:** kommer vi kunna se hur mycket prisökningen påverkar vår förening?
- **Svar:** Ja ni kommer att kunna se detta i vår värmeportal.
  
- **Fråga:** Skillnaden mellan privat och företag – varför?
- **Svar:** Det är sämre konkurrenssituation för villor/privatkunder.
  
- **Fråga:** spetsstaxan – om du har en nybyggd BRF med felinställd styrning – och om fastigheten går högt några dagar får man spetspris då? Kan man inte ha en dialog med er då och få dispens?
- **Svar:** Om man har en nybyggd fastighet så har man byggvärme i tre år innan man går över till effektpris standard eller spetsig – detta för att verkligen få fastighetens verkliga förbrukningsmönster.
  
- **Fråga:** Om man är en liten förening med bara fjärrvärme kan vi spetsig då?
- **Svar:** Det är osannolikt.
  
- **Fråga:** är de tre topparna för spetsig under maj-oktober?
- **Svar:** Vi räknar under ett helt år – under perioden maj till och med april

Kurosh summerade mötet.

Lina uppmuntrade deltagarna att fylla i Vattenfalls enkät om hur de upplevde årets Prisdialog, då detta hjälper att förbättra processen till nästkommande år.

Protokollförare: Daniel Pogosjan

Underskrift: 

Justerare: Mikael Vestin

Underskrift: 

	Brf Enighet
	Brf Hsb Haren i Nyköping
	HANDELSOCIETETEN
	Brf Riksbyggen Nykhus 9
	Nyköpingshem AB
	Brf Ramen
	Arnö-Långsätter 1 Samfällighetsför.
	Brf Hsb Tummelisa i Nyköping
	Hägerns Samfällh förening
	Bostadsrättsföreningen Nyköpingspalatset
	Brf Kattugglan 1
	Brf. Bläckhornet 2
	Brf Spinnerskan 2 i Nyköping
	HSB Bostadsrättsförening Skepparen i Nyk
	Nyköpingshem AB
	Arnö i Nyköping, HSB Brf
HSB Bostadsrättsförening Skepparen i Nyk	
HSB brf Brandtullen i Nyköping	
Bostadsrättsföreningen Misteln	

	Bostadsrättsföreningen Sofiero
	Brf Riksbyggen Nykhus 25
	Brf Ramen
	BRF Bromsaren 13