

Protokoll – Samrådsmöte

Datum: 8:e september 2023

Ort: Vänersborg, Quality Hotell

Deltagarlista:

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

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

Genomförda möten i Prisdialogen

Intromöte 23:e maj 2023, Quality Hotell

Samrådsmöte

- Protokollförare: Daniel Pogosjan
- Justerare från kundsidan: Karolin Olsson
- 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.

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

Henrik Aleryd – anläggningschef Vänersborg – berättar om den nya pannan som Vattenfall tagit beslut om att bygga i Vänersborg för 150 MSEK.

Fråga: Vad blir det för bränsle? Biobränsle antar jag men vilket bränsle mer exakt?

Svar: Den nya pannan kommer eldas med Pellets.

Fråga: Är det möjlighet att bygga om den då pellets kan vara priskänsligt?

Svar: Ja – men det är inget vi funderar på nu, utan det får vi i så fall titta på senare. Vi kommer komma ner ordentligt i bränslekostnad efter denna investering.

Karolin Olsson 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.

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

Fråga: Varför har ni 4% och 6% och inte 5% och 8% WACC på första grafen?

Svar: Figuren är från samrådsmötet förra året – vi visar denna bara för att illustrera hur läget såg ut då. Men årets kalkyl har 5% och 8% i WACC.

Fråga: Att ni ska ligga i paritet med alternativet – det kan innebära att ni kan uppnå en väldigt vinst eller att ni kan gå med förlust. Hur går egentligen er verksamhet?

Svar: Värme Sverige hade en väldigt ansträngd situation förra året och vi kommer gå back detta år.

Fråga: Det har byggts mycket i Vänersborg hur många av dessa anslutningar ha valt fjärrvärme? Om kunder inte väljer fjärrvärme innebär det väl att ni inte är konkurrenskraftiga?

Svar: Vi har haft en hel del aktivitet i Vänersborg – projekt som valde fjärrvärme under året är bland annat Galeasen (Peab) samt nya tingsrättshuset. Vattenfall vill även vara konkurrenskraftiga för nyanslutningar förstås.

Fråga: Hur är ägarnas (statens) avkastningskrav? Är det samma som elsidan?

Svar: Vattenfall har ett koncernkrav på 8% på sysselsatt kapital. Vi är ett vinstdrivande bolag även om vi ägs utav staten.

Fråga: Kan ni få ett temporärt undantag på detta avkastningskrav?

Svar: Ja – det är i princip beaktat i detta redan då vår verksamhet inte uppnår avkastningskravet.

Fråga: Solceller – tittar ni på en kombination med värmepump och solceller?

Svar: Vi har stämt av med vårt dotterbolag (Enwell) som jobbar med värmepumpar och de har inte nämnt detta som ett alternativ. **Vattenfall tar ändå med sig att titta på detta för framtida kalkyler och ser hur det kan påverka värmepumpens kostnadskalkyl.**

Lina går igenom kalkylförutsättningarna och fråga om det finns några kommentarer. 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.

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

Kommentar från kund: Kopplat till solelen som nämndes tidigare – vi har haft solpaneler hos oss – men vår erfarenhet är att det inte bidrar till värmepumpens kostnad på ett positivt sätt med tanke på att elen som produceras från solcellerna inte sammanfaller med elbehovet för värmepumparna under vintermånaderna. Payofftiden är inte tio år utan mycket längre.

Fråga: Hur ser prisnivån ut i övriga Sverige – t.ex. i Nilsholgersson?

Svar: Vi ligger ungefär i mitten jämfört med landets fjärrvärmebolag.

Fråga: Varför har vi företag en högre prishöjning än privatkunderna?

Svar: Vi ser än sämre konkurrenskraft för privatkunder då marknaden och alternativen är fler i detta segment.

Kommentar från kund: Vi kommer ha oerhört svårt att föra över dessa kostnader till våra hyresgäster – det är omöjligt för oss. (En annan kund instämmer)

Svar: Vi förstår att detta är svårt för er kunder och vi har försökt att sprida ut prishöjningarna över tid för att underlätta för kunderna.

Fråga: Varför höjde ni inte mer tidigare istället för att höja 17% i år?

Svar: Vi får bara höja priset en gång om året – det har gjort att vi inte kunnat parera för konkurrensläget. Vi såg förra året att vi hade en väldigt god konkurrenskraft men valde att höja med betydligt lägre än inflationen så att ni kunder kunde parera svängningarna, men i år kan vi inte det då våra kostnader har gått upp med mer än 50% under samma period.

Kommentar från kund: Grankommunen Trollhättan kör ju 7% så ni vet.

Kommentar från kund: Grankommunerna Trollhättan och Uddevalla är ju våra konkurrenter.

Kommentar från kund: Det är konstigt att ni väljer 10% högre höjning med tanke på att vi sitter ihop med Trollhättan.

Fråga: Hur ser det ut på Vargön Alloys över tid som producent?

Svar: Det vi hört är att hittills det senaste året så är deras konkurrenskraft hög – trots relativt höga svenska elpriser. De kör fortsatt vidare och kommer att göra det. Vi är inte oroliga för leveranser, samt att vi har redundans nu.

Fråga: 17% säger ni. Vilken möjlighet har vi att påverka detta?

Svar: Bland annat genom att vara här på Prisdialogen. Vi tar med era kommentarer till vår ledning. Vi förstår att detta är en hög höjning sett ur ett historiskt perspektiv men vi har försökt sprida ut detta över flera år för att underlätta för er kunder. Vi har tagit med oss era kommentarer från intromötet och beaktat dem i våra diskussioner internt. Vi har absorberat kostnader och kraftiga inflationsökningar under två år – och behöver höja för att ha råd att betala våra leverantörer.

Fråga: Vi hade ingen siffra att förhålla oss till under intromötet – det är omöjligt att påverka – detta är ett spel för galleriet.

Svar: Med tanke på hur ovisst läget var så valde vi att inte ge ett spann som vi har gjort tidigare år. Förra året sa vi 3-6% men vi insåg tidigt under 2023 att detta kommer inte gå – därför har vi vid flera tillfällen kommunicerat till er kunder att vi kommer behöva höja betydligt mer än det spannet. Vi sa också muntligt att om vi skulle nyttja det konkurrensutrymmet som fanns i våras skulle det kunna bli en prisökning på 30-40% - men att vi skulle ta med era synpunkter om att vi skulle sprida ut ökningarna över tid.

Kurosh frågar också om kunderna hade tyckt att det var bättre om vi hade kommunicerat 10-40% och om det hade varit ett bättre utgångsläge inför samrådsmötet.

Fråga: Kan inte Trollhättan vara med att bidra för att förbättra situationen här och sänka kostnaderna i Vänersborg?

Svar: På ett sätt är de redan med och avlastar detta.

Fråga: När man ansluter sig till fjärrvärme så har man i princip det "enda alternativet" – Vattenfall har då monopol. Det hade varit intressant att se erat resultat och se hur denna ökningen påverkar er lönsamhet. Vi kommer ju förstås att titta på andra alternativ och hoppa av. Värme är ju för de flesta av oss den största kostnad.

Svar: Vi brukar inte visa vårt resultat på det sättet utan redovisar koncernens resultat, men Vattenfall Värme kommer inte att uppnå våra avkastningskrav de kommande åren.

Kommentar från kund: Vi har sänkt våra avkastningskrav – vi tar ansvar för att inte allt ska gå ut över slutkund – våra hyresgäster.

Kommentar från kund: Vi är en ung förening med höga lån – vi har ökade räntor och vi kommer behöva höja hyrorna igen. Detta kommer göra att det blir väldigt svårt nästa år.

Fråga: vi skulle vilja se era kostnader i detalj – då ni har monopol. Kund önskar det till nästa års dialog.

Svar: Våra påverkbara kostnader har inte ökat alls. Utan det är våra bränslen som vi har svårt att styra som har ökat pga. kriget i Ukraina. Vi kan ta med oss ert önskemål om att visa resultatet – men vi brukar inte visa våra kostnader på det sättet utan utgångspunkten är att vi ska vara konkurrenskraftiga gentemot alternativet.

Fråga. Vad blir det för priser mer exakt?

Svar: 17% är en genomsnittlig ökning för orten. En exakt prislista kommer ut tillsammans med materialet från mötet.

Kommentar från kund: Det är svårt att få ner inflationen om ett statligt bolag höjer med 17% väl över inflationen.

Svar: Vi har höjt priserna med betydligt mindre än inflationen senaste 10 åren. Realt har vi sänkt priset flera år i rad – vi hade en period på tre år utan prishöjningar i Vänersborg.

Fråga: Hur stor andel av era kostnader är produktion/bränsle?

Svar: Drygt 60%.

Fråga: Kan ni visa vart ni ligger i Nilsholgersson för 2022?

Svar: *Vattenfall skickar med det i materialet.*

Fråga: Vad är snittet (Q/W) i nätet på flödet?

Svar: Det står på fakturan och varierar månad för månad. Finns också att utläsa på värmeportalen.

Fråga: vissa företag, t.ex. Trollhättan äger och drifvar undercentraler då slipper vi kunder – varför gör ni inte det?

Svar: Vi har valt att inte göra så då det kan uppstå problem med ansvar om något skulle hända med undercentralen som sitter i kundens fastighet. Det kan vara svårt att få tillgång till undercentralen med nycklar för att åtgärda ev. läckor t.ex.

Fråga: De som har effektpris spetsig är det industrier eller?

Svar: Det är kunder som förbrukar fjärrvärmens väldigt ojämnt under året – vanliga kunder som använder fjärrvärmens jämnt kommer inte få detta.

Fråga: Hur lång är mätperioden momentant?

Svar: Vi tittar på timeffekter.

Fråga: Innebär det här ökade kostnader för er – annars kan man tänka sig att detta är ett sätt att få kunder att ha mer fjärrvärme hos er?

Svar: Ja – vi vill ju att kunder ska använda fjärrvärmens mer och att vi kan slippa använda spetspannor som kostar mer för oss och detta kommer inte kunderna till gagn.

Fråga: Vi på Trenova har värmepumpar – vi har precis köpt 3 pumpar. Vi kommer ju bli tvungna att lämna er.

Svar: Vi är medvetna om att kunder som har detta kommer kunna lämna oss men det är inget vi hoppas.

Fråga: När kommer er värmebudget på värmeportalen att fungera så att vi kan ta del av den?

Svar: I början av oktober kommer värmebudgeten att uppdateras med de nya priserna.

Fråga: kan varmvattentoppar påverka om man hamnar på spetsig?

Svar: Det är väldigt osannolikt.

Kommentar/medskick: Vi är inte nöjda med detta. Vi saknar dialogen och är inte nöjda med hur detta har spelat ut. Ni borde ge oss mer tydlighet och dialog. Vi saknar det och skulle velat ha en tydligare ökningsnivå i intromötet att förhålla oss till.

Fråga: Om Vargön skulle försvinna – vad gör ni då?

Svar: Vi får ta en förbränningspanna i så fall som på våra övriga orter.

Kommentar från kund: Flera kunder är inte nöjda med dialogen och uttrycker att man tycker att 17% är för högt och att man inte förstår varför Vattenfall har högre pris i Vänersborg än vad Trollhättan har – när näten är sammankopplade.

Kommentar från kund: Det är dessutom svårt att förstå när vi får överskottsvärme från Vargön – hur kan det bli så höga ökning. Det går inte ihop.

Fråga: Varför har regeringen ett avkastningskrav på er på 8% när man vill få ner inflationen?

Svar: Det är en större fråga som vi inte kan påverka – det är inte vår uppgift.

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

Protokollförelse: Daniel Pogosjan

Underskrift: _____

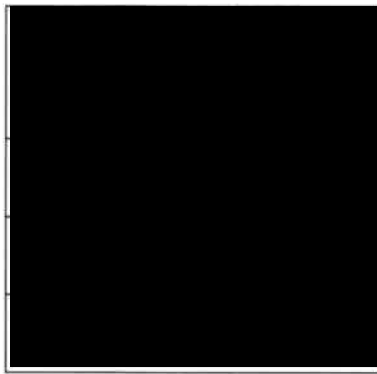


Justerare: Karolin Olsson

Underskrift: _____



	Vänersborgs kommun
	Vänersborgs kommun
	B.A. Johanssons Fast.förv
	Trenova AB
	Länsförsäkringar Älvsborg
	Vänersborgs Par Bricole
	Bostadsrättsföreningen BoKlok Landeriet
	Brf Säven 1
	Riksbyggen
	Fridafastigheter AB
	Bostadsrättsföreningen Utgårdens Lycka
	Brf Vänerparken
	Trenova AB
	Restad Gård AB
	Hsb Bostadsrättsförening Falken i Vänersborg
	Vänersborgs kommun

		Hsb Bostadsrättsförening Falken i Vänersborg
		Vänersborgsbostäder AB
		Fastighets AB Stubor