

## **Prisdialogen, Information och-samrådsmöte nummer 1 - 27 april 2017**

**Närvarande:** Niklas Dalgrip (SISAB), Johan Tjernström (Akademiska Hus), Lars Pellmark (Skandiafastigheter), Annika Karlsson (Locum), Yngve Green (Svenska Bostäder), Anni Carpelan (Fastighetsägarna Stockholm), Vahid Jafarpour (HSB), Peter Linde (Vasakronan), Christer Forsblad (AMF), Christer Lindoff (SKB), Gunnar Wiberg (Stockholmshem)

**Fortum Värme:** Per Gullbrand, Niclas Åkerlund, Christer Boberg, Kristofer Jakobsson, Per Elfving, Mikael Berglöf.

### **1. Mötets öppnande och presentation av deltagarna**

Niclas Åkerlund, mötets ordförande hälsade alla välkomna och förklarade mötet öppnat och därefter följde en kort presentationsrunda av deltagarna.

### **2. Godkännande av dagordning**

Dagordningen godkändes

### **3. Val av justeringsmän**

Lars Pellmark och Christer Lindoff valdes till justeringsmän från kundsidan.

### **4. Introduktion till årets Prisdialog**

Niclas Åkerlund berättade om bakgrund och syfte med Prisdialogen med fokus på förutsägbar och transparent prissättning. FV har varit medlem i Prisdialogen sedan start 2014. Fjärrvärmelieferantören måste varje år ansöka om nytt medlemskap, vilket FV kommer göra även för 2017. Ambitionen är att ansöka om medlemskap under juni månad. Prisdialogen är ett värdefullt forum för FV att fånga in kundernas synpunkter/behov för att därmed möjliggöra en vidareutveckling av prismodeller, produkter, tjänster och fjärrvärmemarknaden i stort.

I Prisdialogen redovisas Fortum Värmes prisändringsmodell, inklusive nästkommande års prisändring, samt även en uppskattning/ prognos av efterföljande två års prisändringar. Redovisade prisändringar avser endast fjärrvärmelieferantörens normalprislista och beaktar inte eventuellt andra prisabonnemang som fjärrvärmelieferantören har. Vid samrådsmötet den 1 juni kommer FV kommunicera 2018 års prisändring.

## 5. Hänt sedan prisdialogen 2016

(Bild 5 – 12) Per Elfving berättade om vilken input kunderna har gjort till Fortum Värme under föregående år. Han berättade även om hur denna input har bidragit till utveckling av företagets produkter och tjänster. Under 2016 har FV:s kunder i en rad olika forum givit input till nya produkter och tjänster:

-Prisdialoger, april - maj 2016

-Kundpanel, oktober 2016

-VIC-möte, dec 2016

-Intervjuer med ett 10-tal större kunder under 2016 och input från kundmöten

-Konsultmöten

5.1. Input till FV från övriga forum 2016 finns redovisade i PPT-presentation som visades på mötet. Ett urval av kommentarer från Kundpanelen.

-Gör det enkelt, man ska inte behöva göra en massa val

-Se till att det finns valmöjligheter för de aktiva

-Var transparent med hur ni vill att vi ska använda värmen

-Förtydliga tillvalens nytta med avseende på kostnad och/eller miljöprestanda

-Systemstöd för att mäta sin besparing och miljönytta

-Önskemål om att få hjälp med styrning av undercentral

-Ha bara ett rörligt pris

-Erbjud fast pris

5.2. Utveckling av Energikonto.

Sedan 2016 har Energikontot utvecklats utefter marknadens önskemål. Se bild 7

5.3. Kundkommentarer kring Hänt sedan Prisdialogen 2016

-*Avseende Energikonto - kan man se hur vi har fastställt debiteringseffekten. Det är en viktig priskomponent som har stor kostnadspåverkan. FV tar med sig frågan till nästa dialogmöte.*

-*Energikonto är ett jättebra verktyg.*

## 6. Omvärlden

(Bild 14 – 19) Christer Boberg (FV) gjorde en utblick i energivärlden på europeisk och nationell nivå. Energipolitiken utmanas av att länderna behöver en säker produktion av effekt. Med en ökande andel intermittent energi som sol och vind blir det allt viktigare att spara effekt – och att jämnna ut effektbehovet, belastningen, över tid. Det kommer självfallet att komma styrmedel kring det och vi får noggrant följa utvecklingen för att se vad det kommer av det detta som påverkar Fortum Värme och våra kunder. Enlig Energikommissionen skall det sparas 50% av energin fram till 2030 baserat på BNP (bränslen, fordonsflotta, all tillförd energi inom nationen).

Hösten 2017 kommer många kritiska beslut – då kan vi se hur myndigheter och beslut påverkar Fortum värme och våra kunder. En självklar slutsats är att om man vill vara med och påverka inriktningen på besluten från Energikommissionen så skall det göras innan besluten fattas.

Se bild 14 – 19.

## 7. Konkurrensläge och prisutveckling

(Bild 21 – 29) Kristofer Jakobson (FV) redogjorde att FV tillämpar värdebaserad prissättning som har sin utgångspunkt i fem principer:

- Alternativkostnadsprissättning
- Prisstabilitet
- Likabehandling
- Valfrihet
- Öppenhet

Prissättning sker dock huvudsak utifrån alternativkostnadsprissättning och prisstabilitet (att priset långsiktigt är stabilt över tid).

### 7.1. Marknadsförändringar

- Entreprenadindex ökade med 3,6% under perioden dec 2015 – dec 2016
- Elnätspriset (effektabonnemang L0,4S) har höjts ca 7%
- Låneräntan har sjunkit från 1,85% till 1,69%
- Totala elpriset har stigit med 2,5% (höjt kraftpris, sänkt elcert)
- Totalt innebär detta att alternativkostnaden har ökat med 3,8% från 2016 till 2017.
- I jämförelse med förra årets antaganden om prisutvecklingen till 2017, har alla priser ökat mer än förväntat förutom räntan som har fortsatt sjunka.

### 7.2. Reviderade kalkylantaganden

Inför framtagande av fjärrvärmepris 2018 har FV gjort en del justeringar av kalkylantaganden både vad gäller fjärrvärme och bergvärme.

Justeringar avseende fjärrvärme är att verkningsgraden för fjärrvärmecentral har justerats från 1,00 till 0,99 och investeringskostnaden för en fjärrvärmecentral har korrigerats från 182 000 kronor till 203 000 kronor (investeringskostnaden avser ett exempelflerbostadshus om 500 MWh).

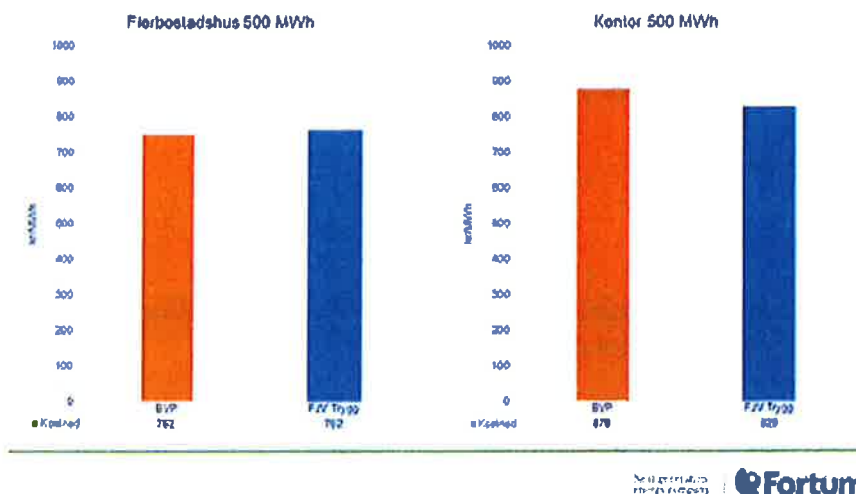
Vad gäller bergvärmepump har verkningsgraden ökat från 3,1 till 3,2.

Med dessa revideringar har alternativkostnaden ökat med 2,8% från 2016 till 2017.

### 7.3. Konkurrensläget

Kristofer Jakobson redovisade konkurrensläget mellan fjärrvärme och bergvärme med elspets för ett flerbostadshus och ett kontorshus på 500 MWh.

#### Kostnadsjämförelse, flerbostadshus och kontor



### 7.4. Prognoser

Fortum Värme's marknadsprognos för perioden 2018 – 2022 förutspår ett relativt stabilt entreprenadprisindex och stabila elnätskostnader. Elpriset förutspås öka under perioden och likaså räntan. Se bild 26.

Fortum Värme prognostiserar att kostnadsutvecklingen för bergvärmepump ökar

under perioden 2018 till 2020 enligt tabell nedan.

Tabell: Prognostiserad kostnadsutveckling för BVP 2018-2020

2017-2018	1,9%
2018-2019	4,9%
2019-2020	4,7%

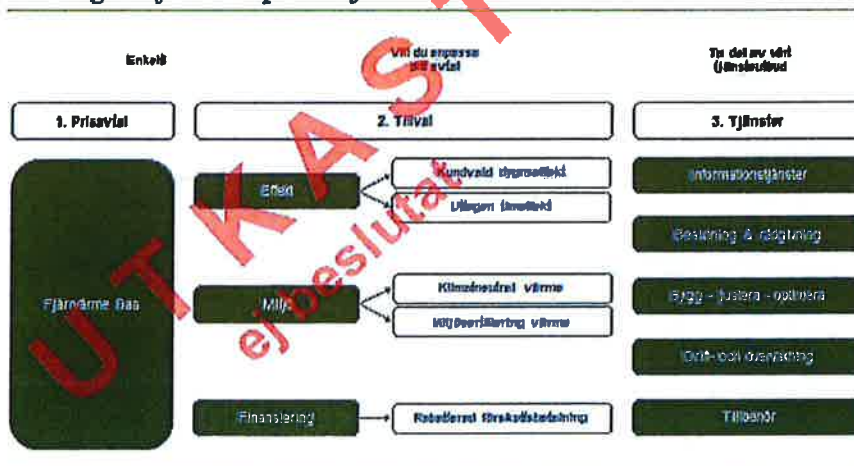
Den historiska fjärrvärmeprisutvecklingen visas i bild 28. För 2018 presenterades förra året ett prognosspann på 0-3% årlig prisförändring i nominella termer, avseende kundkollektivets genomsnittliga prisförändring

### 8. Förslag till nytt erbjudande

(Bild 32 – 39) Per Elfving presenterade hur ett nytt erbjudande till marknaden kan se ut. Fortum Värme har utvärderat kundernas upplevelser av nuvarande prismodeller och vi kan konstatera att ett val mellan olika prismodeller ofta gör liten skillnad för kunden. Samtidigt är det så att kunder som enbart använder fjärrvärme som delleverans (framförallt spets) inte betalar för verkligt effektuttag. Fortum Värme vill stärka konkurrenskraften vilken idag är ojämn mellan olika segment på marknaden. FVs prismodeller (produkternas paketering) upplevs också av flera kunder som onödigt komplicerade. FV vill genom ett nytt erbjudande åstadkomma ett ökat kundvärde och ett enklare erbjudande som är ännu mer transparent och lätt att förstå. Samtidigt måste erbjudandet vara designat så att det skapar incitament till systemeffektiva åtgärder i kundernas fastigheter. Det är bra både för kunderna, klimatet och leverantören.

En översiktsbild över Fortum Värmes förslag till nytt erbjudande ser ut så här:

### Förslag Erbjudandeporfölj 2018



I föreslagen prismodell ersätts dagens volymrabatt av ett differentierat pris på effekt. Dessutom förenklas och modifieras returtemperaturbonus/-avgift i syfte att öka konkurrenskraften. Ytterligare en viktig förändring är att effektnivån baseras på en förbättrad effektsignatur.

Genom föreslagen prismodell vill FV motivera och ge incitament till kunderna att köpa baslast och fokusera på att spara energi vintertid. Föreslagen prismodell innebär att andelen effekt (procent av totala kostnaden) ökar till cirka 40%. FV har kommit fram till att sammantaget är denna nivå lämpligast för att åstadkomma en bra konkurrenskraft för fjärrvärme.

Det är svårt att redogöra för hur spetskostnad fjärrvärme ändras för kunder som enbart använder fjärrvärme på spets. Det beror på att alla fastigheter har olika och unika förutsättningar.

## Innehåll i Fjärrvärme Bas

Fjärrvärme Bas

Effektkostnad (kr/år)		
Effektnivå	Areauppm	Effektpris
0-100	0	1145
101-500	2 500	1120
501-1000	57 500	1010
1001-2500	187 500	910
Över 2500	357 500	830

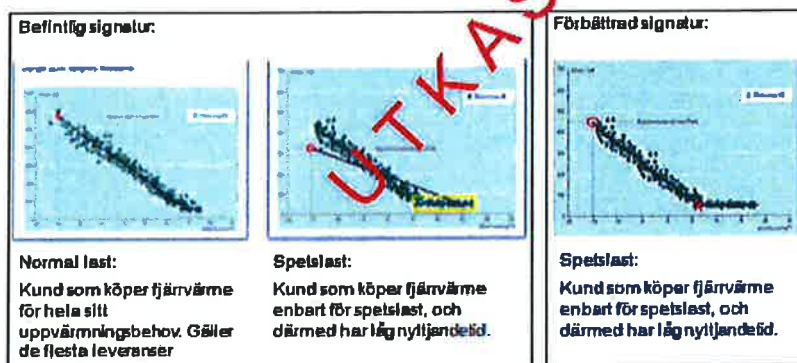
  

Energikostnad (kr/år)		Returtemperatur	
Prisperiod	Energipris (cent/kWh)	Temperatur (°C)	Bonus/avgift (cent/kWh & °C)
apr-okt	245		
nov-dec, mar	418	under 50	-8,5
jan-feb	600	över 50	20

En modifiering av strukturen jämfört med Toyota

- Dagens volymrabatt ersätts av differentierat pris på effekt
- Returtemperaturbonus/-avgift förenklas och modifieras med syfte att öka konkurrenskraft.
- Effektnivå baserad på förbättrad effektsignatur

### Mer rättvisande effektsignatur



Sammantaget innebär föreslagen prismodell ökad enkelhet och tydlighet och ökad påverkansmöjlighet och incitament till systemeffektiva åtgärder. Den ger stabilare kostnader. Samtidigt som det lönar sig för våra kunder att minska den temperaturberoende energianvändningen så lönar det sig fortsatt att ha en låg returtemperatur. Prismodellen stärker dessutom fjärrvärmens konkurrenskraft.

### 9. Dialog

**FV:** Inriktning – det skall finnas EN prismodell bas som tillfredsställer de allra flestas behov. FV arbetar med en mix (dämpning) av effektpåverkan i kostnaderna. FV tar bort de 5 högsta effektopparna och baserar effekten på timma 6 till 10 och rullande 12 månaders.

**Kund:** Idag har ni signatur som baseras på utomhustemperatur minus 15 grader. Vilken påverkan har utetemperaturen – kommer ni att ha referenstemperatur minus 15 grader som idag? Alltså det blir ingen korrigering till en ännu lägre temperatur än minus 15 grader kallt?

*Svar: Nej, det är korrekt. Det är minus 15 grader.*

*FV: Vi kommer att dela in året i två eller tre perioder.*

*FV: Returtemperatur blir fast. Har man under 50 grader i returtemperatur får man bonus.*

*Kund: Hur nära är den här prislistan att ligga kvar?*

*Svar: När vi träffas nästa gång (1 juni PG:s komm.) kommer denna att spikas. Även längd på period, energinivå, bonus etc. är inte bestämt. Men fördelning av effekt energi ligger nog nära det vi visar idag. Vi har landat på en andel om 40% effekt i fördelningen effekt vs. energi.*

*Kund: 40% är väl inte så stor ökning av effekt som ni aviserade förra året?*

*Svar: Effektandelen var 25% i Trygg, nu är det 40%.*

*Kund: Angående effektsignatur: Hur kan ni göra det mer rättvist?*

*Svar: Vi har utvecklat signaturen så att den nu tar hänsyn till den unika fastighetens temperaturberoende värmeanvändning.*

*Kund: Angående min fråga och transparens – det är just det här jag vill se. Alltså vad jag debiteras för med effekten. Precis så här vill jag ha det!*

*FV: De förbättringar som vi har försökt åstadkomma är en enklare returtemperaturbonus, ett differentierat effektpreis, ökad tydlighet med en prismodell med tillval. Man väljer alltså inte modeller med saker inbakade.. Det skall vara ökad påverkansmöjlighet och det skall löna sig med att få ner returtemperaturen genom att till exempel injustera fastigheterna samt genom att få ner effektbehovet. Det skall helt enkelt löna sig för er. Dessutom vill vi nå en ännu bättre konkurrenskraft mot BVP och olika temperaturprogram i olika typer av fastigheter. Vi vill helt enkelt behålla alla våra tiotusen kunder vi har och fortsätta vara mycket attraktiva för nya kunder och fastigheter.*

*FV: Angående vårt kostnadsexempel där kunden enbart utnyttjar fjärrvärme på spets; Den ökade kostnaden för fjärrvärmedelen av kundens uppvärmningskostnader beror på två saker: a) Kunden betalar för den effekt som tas ut på ett mer rättvist sätt. b) Andel effekt i priset ökar. Men totala kostnaden skall jämföras mot att ha el som spets.*

*Kund: Håller ni på att titta på ett erbjudande där det finns returvärmesprislista med standarderbjudande med trevägsrör?*

*Svar: Det handlar om femte generationens fjärrvärme. Vi tittar på det och då med en ledning på 40 grader och en på 65 grader för tappvarmvatten. Det är enklare i nya områden. Men vi tittar inte det som standarderbjudande.*



*Kund: Konkurrenskraft för kommersiella fastigheter. Det är annorlunda. Jag är inte säker på att fjärrvärme tål ökade kostnader för kommersiella.*

*Svar: FV är medveten om att vi med fjärrvärmepris 2018 endast presenterar en del av kostnadsbilden för kontorsfastigheter, de flesta kontor har även ett omfattande kylbehov. Det pågår ett arbete med att ta fram ett konkurrenskraftigt erbjudande avseende samtida köp av fjärrvärme och fjärrkyla och planen är att lansera detta till 2018.*

*Kund: -Det är enklare nu, det går åt rätt håll.*

*Kund: -Det är bra att det finns soffliggarvarianten av prismodell, att bara ligga kvar på basprislistan och samtidigt ha tillval för dom som vill göra aktiva val.*

*Kund: -Om man har en baslast av spillvärme så skall man inte straffas för det. Vi får inte komma till ett läge där vi inte kan köra in FTX. Alltså om man bara använder fjärrvärme som spets på grund av att man värmeåtervunnit frånluft eller från annan värmekälla (frysdiskar etc) så skall man inte straffas för det.*

*Kund: -Boverket verkar ha köpt energi som mätetal när det borde vara använd energi. Dessutom riskerar krav på energibesparande åtgärder skena i kostnader. Boverket verkar inte tänka mycket på vad det hela kostar i slutändan.*

*Kund: -Det är bra med en prismodell där det också finns val att göra för den som vill det. Men det finns risker. Lek med tanken att vi drifrar en kåk på ett visst sätt med vår personal. Sedan har vi personal som slutar. När vi sedan får ny personal under året som drifrar kåken annorlunda (effekt etc) så kommer det att slå prismässigt. Här behöver vi er hjälp – övervakning från Fortum Värme så att vi slipper obehagliga överraskningar.*

*Kund: -Bra att vi premierar låg retur, att det ger rabatt. Men det borde framgå varför låg retur är bra så att kunderna förstår syftet - Detta måste Fortum Värme belysa i kommunikationsmaterialet.*

*FV: -På Prisdialogen möte nummer två den 1 juni 2017 kommer Fortum Värme att presentera en slutgiltig prislista, konsekvenser för kollektivet avseende kostnadsändring samt prisändrings prognos för 2019 och 2020.*

#### **10. Nästa samrådsmöte**

Nästa möte (Prisdialogen möte nummer två) är den 1 juni klockan 10.00 – 12.00 med valfri lunch efteråt. Plats meddelas inom kort via inbjudan i Outlook från Fortum Värme.

