

Mötesanteckningar från Prisdialogen informationsmöte

Datum: 15 maj 2018

Plats: Scandic Triangeln, Malmö

Närvarande:

Patrik Nilsson, Heimstaden

Jimmy Sohlberg, Klöver

Rickard Roth, Roths Fastigheter

Bernt Isaksson, Hemsö

Anders Bengtsson, Hemsö

Stig P Persson, Region Skåne

Jonas Karlsryd, Trianon

Magnus Sveger, Malmö Stad

E.ON

Rikard Henriksson

Nils Funke

Mats Portland

Filip Strömgren

1. Inledning

Genomgång av dagens agenda och återkoppling till föregående prisdialogmöte den 21 mars 2018. Inga synpunkter från kunderna på detta.

2. Framtidens Fjärrvärme och CESO

Kort repetition av föregående möte angående omställningen till "Helt 100" och CESO. "Helt 100" innebär att E.ON gör sin största satsning någonsin och ställer om till 100 % förnybar och återvunnen energi till 2025. Fortsatt intresse från kunderna av ett djupare samarbete där vi tillsammans jobbar mot Helt 100.

Intresse från flera kunder av att inleda pilotprojekt med CESO som är ett steg i att digitalisera fjärrvärmerna. CESO är en plattform som ger möjlighet till bland annat effektstyrning och energieffektivisering.

3. Prisavisering 2019 samt prognos 2020, 2021

Prisjustering för 2019 blir en ökning med 0,8 %, i enlighet med förra årets prognos på 0-1 %. Prognosen för 2020 är 0,5-2 % och 1-3 % för 2021. Effektdelen utökas och utgör 40 % av priset. Energidelen minskas och flödesdelen lämnas oförändrad. Samtidigt förklaras att vår-, höst- och sommarpriserna kommer att ersättas av ett vinterpris och ett pris för övrig tid enligt bild 1, nedan.

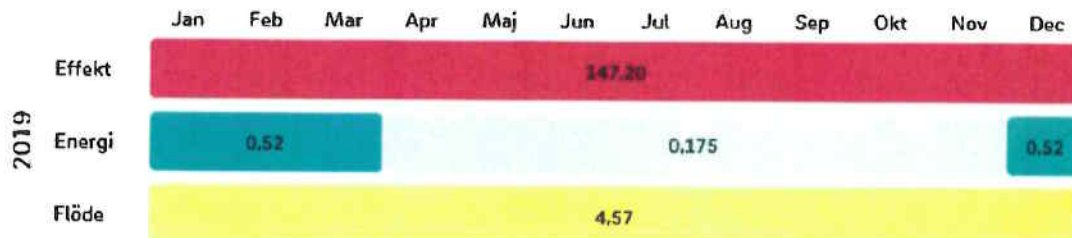


Bild 1. Priskomponenter 2019, Malmö

4. Diskussion och kommentarer

Prisjustering 0,8 %, kommentarer:

- Under vår förväntade hyreshöjning, vilket är bra
- Bra, ligger i linje med vad vi väntat oss
- Ser ut som det gjort tidigare år och kommer inte ge någon uppförsbacke framöver
- Enhetligt i rummet att det ser bra ut

Förändring och förflyttning av priset, kommentarer:

- Kan bli mer intressant att spetsa med el istället för fjärrvärme i VP-fastigheter
- Det spelar för mig ingen roll om räkningen från E.ON kommer från el, fjärrvärme eller gas. Jag ser E.ON som en aktör.
- Jag tror inte det kommer slå så mycket varken upp eller ner på grund av denna justering. Överväger ni att införa ett effektpris sommar/vinter? E.ON svarar att man har övervägt det alternativen och det kommer vi inte göra i nuläget.

Indikation 2020 och 2021, kommentarer:

- Kommer ni fortsätta resan med att flytta över priset mot effekt?
- Priset kommer gå mot att göra alternativ olönsamma (E.ON).
- Vi som har bostäder kommer inte upp i en hyreshöjning på 2% så det är lite tufft med prisindikationen för 2020 och 2021 om prishöjningarna hamnar i den övre delen av spannet.
- 1% kan vi justera med hyreshöjningar den andra procenten får ni hjälpa oss att energieffektivisera bort.
- Vädret har större inverkan än höjningarna.
- Skulle den högsta höjningen infalla tillsammans med ökade räntor kommer det bli tuffare.
- Nya hus i framtiden kommer skapa problem eftersom det kommer krävas ökad ventilation och komfortkyla. Kommer ni kunna lösa det problemen?
- Kunderna kräver enligt lag under 26 grader i inomhustemperatur. Högre än så leder till hyreslätnader för våra hyresgäster.
- När ni borrar djupgeo, kan ni inte utvinna kyla till oss samtidigt?

5. Workshop

a. Vad anser ni som kunder är bra med fjärrvärme?

- Oerhört enkel och elegant lösning för fastigheter
- Snyggt och smidigt för oss, behöver ingen stor värmeproduktionsanläggning
- Effektivt och inte utrymmeskrävande
- Även när det inte funkar så märker man oftast inte av det
- Prisvärt och miljövänligt
- Leverans och driftsäkert
- Våra kunder blir sällan påverkade av driftproblem

b. Vad är bra med alternativen?

- Kan vara mer energieffektivt men man får lite mer krångel.

c. Finns det någon annan fördel än priset med VP?

- Nej! Bara BBR- och certifieringsfördel. Man kan dra ner på konstruktionskostnader om man sätter in VP. Det gynnar BBR men stämmer inte med verkligheten och försämrar prestandan i byggnaden.
- Vid samma prisbild beror det på förtroendet vilken lösning man väljer. Dialogen är viktig.
- Fjärrvärmeleverantörer i andra kommuner som jobbar på ett annat sätt har fler VP i sina nät.

d. Vad tycker ni vi E.ON ska fokusera på framöver?

- Samarbetet är viktigt och det gäller mer än fjärrvärmens. Kan inte peka ut någon specifik produkt som behöver utvecklas utan här krävs en dialog. Öppenheten och transparensen är viktig. Utifrån den diskussionen kan vi utveckla tjänster efter behov. Kunna flytta laster mellan våra byggnader inom ett område till exempel. Hitta en plattform för att kunna skicka tillbaka spillvärme och kyla på ett enkelt sätt. Det är viktigt för oss att hitta unika och flexibla lösningar, att vara en del av produktutvecklingen för att hitta dessa unika lösningar.
- Vissa lösningar är inte konkurrenskraftiga tex IMD VV. Vi hade gärna haft er som partner när det kommer till leverans av alla mätvärden osv. men då måste de tjänsterna bli mer marknadsanpassade.
- Uttöka fjärrkyla och sälj till ett konkurrenskraftigt pris.
- Energieffektivisering eller effekteffektivisering skulle vi behöva hjälp med! Energi vet vi hur man jobbar med men inte effekt. Där finns det lite mer att jobba på.
- Ni skulle kunna bli bättre på att optimera byggnader till ett lägre pris. Konkurrenter borde inte ha en lägre kostnad då ni sitter inne på mätvärden, kunskap osv.
- Marknadsprissättning även på era tilläggstjänster.

e. Har ni förtroende för E.ON?

- Jämför vi med andra stora bolag, tex Telia så måste jag ge er beröm. Hos er kan vi ha en personlig kontakt vilket inte är vanligt i stora bolag. Ni har gjort en otrolig resa till att bli en väldigt trevlig samarbetspartner.

f. Finns det några intressen för andra leveransgränser än de ni har idag?

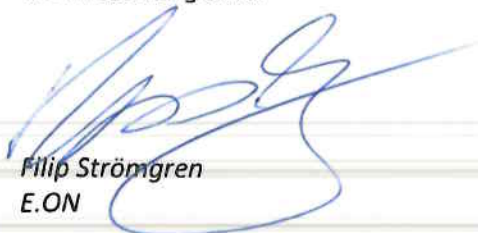
- Vi har en del fastigheter i andra nät där leverantören äger fjärrvärmecentralen och det fungerar bra. Frågan är hur väl kan ni drifta det?
- Det kan vara positivt om det tas fram en bra produkt
- Det bör vi titta på och diskutera vidare
Får ni inte problem med att ni måste in i BMS systemet då?
- Vi har en fastighet i Lund med VP där vi driftar den tillsammans med E.ON. Det fungerar hur bra som helst trots att ni behöver komma in i vårt styrsystem med ventilation, kyla osv.

6. Övrigt

Hur kan Prisdialogen bli bättre?

- Ett studiebesök i samband med prisdialogen hade varit intressant.
E.ON ska se över möjligheten att besöka SYSÄV nästa möte.
- Ni är väldigt tidigt ute med avisering i förhållande till andra fjärrvärmeaktörer, vilket är bra.
Behöver ni hjälp att simulera nya priset, vänd er till oss (E.ON).
- Detta är väldigt uppskattat! Vi får en bättre förståelse för hur ni sätter priserna och vilka utmaningar ni står inför. Prisdialogen är jättebra.

Vid anteckningarna:



Filip Strömberg
E.ON

Justeras:



Rickard Roth
Roths Fastigheter