

Möte

Prisdialogen, Samrådsmöte 2

Dag

2026-08-17

Kl. 09.00 – 10.30

Plats

Göteborg Energis huvudkontor på Rantorget, lokal Heden

Närvarande

Se bilaga 1

Inbjudan har skickats till alla Göteborg Energis företagskunder samt Villaägarnas riksförbund.

Dagordning

Mötets öppnande

Markus Eriksson, Produktansvarig Värme och kyla, och Samuel Røjås, chef för enheten Affär, hälsade alla välkomna till årets andra och avslutande samrådsmöte om fjärrvärmepriset inom ramen för Prisdialogen och beskrev tidsplanen för årets process.

Val av justerare

Under mötet valdes Rikard Ljunggren, Fastighetsägarna GFR, att justera protokollet.

Information

Markus inledde med att repetera förutsättningarna för Prisdialogen och Göteborg Energis (GEs) medlemskap. Även kostnads- och intäktsutveckling för 2019 till 2029 samt Resultat efter finans och Räntabilitet på totalt kapital (R_t) repeterades för perioden 2019 till 2027, där prognosen för 2027 inkluderar föreslagen prisjustering om 3,7%. En indikativ prisjusteringsprognos för 2028 och 2029 lämnades om 2,7-6,2% respektive 2,4-5,7%. Spannen ger förutsättningar för att säkerställa en fortsatt stabil och positiv resultatutveckling och förutsätter att de nya produktionsinvesteringarna levererar som förväntat, men tar inte höjd för ett ytterligare försämrat omvärldsläge.

GEs starka ställning i Nils Holgersson-undersökningen upprepades, där fjärrvärmepriset i Göteborg konstaterades fortsatt vara mycket konkurrenskraftigt, såväl för befintliga kunder som vid nybyggnation. Denna bild förstärktes ytterligare med hjälp av en nationell konkurrensjämförelse mot bergvärme som konsult- och forskningsföretaget Profu sammanställt för perioden 2018-2030. Göteborg Energi har där en bibehållen eller rent av förbättrad konkurrenskraft mot alternativet framåt. Prisutvecklingen för fjärrvärmerna förväntas på sikt kunna återgå till justeringsnivåer liknande dem före energikrisen. Samtidigt kan elnäts- såväl som elhandelspriset förväntas öka mer än så med tanke på samhällets elektrifiering, där nuvarande elhandelspriser är ohållbart låga. Parallellt utmanas värmepumpsbranschen av regleringar kring utfasningen av syntetiska köldmedier.

Förslag till uppdaterade prislistor för småhus och företag visades upp. Försmåhusprislistan gäller att nätavgiften och energipriset vintertid höjs med 3,7% medan energipriset i maj och september höjs lite mer. I gengäld lämnas energipriset sommartid samt hyran oförändrade. Införandet av den nya, betydligt mer kostnadsriktiga, småhusprislistan har gått bra. En handfull kunder med mycket låg energianvändning har reagerat på att de träffats av en kostnadsökning, trots att prismodellsförändringen för GE varit intäktsneutral. Detta då den nya fasta nätavgiften utgör en relativt sett större del av årskostnaden för dessa kunder. Det

finns fortsatt utrymme att komplettera nätagiften med en effektkomponent och samtidigt sänka energipriset ytterligare.

Vad gäller företagsprislistan är det numera samma energipriser (så väl som returtemperaturpriser och FV30-avdrag) för Normalprislistan som prislistan för Abonnerad Effekt. Energipriset höjs de kallaste vintermånaderna och sänks rejält i juni-augusti samt några mindre sänkningar enstaka månader. Energipriserna kan sannolikt sänkas ytterligare framgent även om hänsyn tas till varierande produktionskostnad vid olika kallt väder. Detta håller uppe det förutbestämda månadspriset på energi, i synnerhet vintermånaderna. För att bibehålla kostnadsriktigheten sänks det för GE intäktsneutrala returtemperaturpriset från ± 7 kr/MWh, °C oktober-april till ± 5 kr/MWh, °C december-mars, ± 2 kr/MWh, °C april-maj & oktober-november (0 kr/MWh, °C övriga månader), i samband med att ny och billigare produktion tagits i drift. Effektkomponenten för såväl Normalprislistan som Abonnerad Effekt ökas i mindre utsträckning än tidigare år och utgör 2027 51% av årskostnaden för en genomsnittskund. Effektdelen kommer sannolikt att fortsätta öka framåt, men i en lägre takt än den gjort under perioden 2023-2026. Bland våra kunder varierar effektdelen mellan ca 45-60%, där få fullasttimmar (dvs förhållandevis låg energianvändning och höga effekttoppar) medför en högre effektdel. En hög effektdel innebär i sin tur att en prisjustering med tonvikt på effektkomponenten får större genomslag än för genomsnittskunden, vilket har varit fallet de senaste åren. Med det sagt träffas ca 90% av kunderna av en kostnadsökning under 4% 2027, från ett normalår till ett annat.

Betraktar man hur kostnaderna fördelar sig under året så är effektkostnaden konstant medan energikostnaden är påtagligt högre vintertid och närmast försumbar sommartid, vilket man bör ta hänsyn till när man effektiviserar sin byggnad, särskilt då effektkostnaden i praktiken uppstår de kallaste vinterdagarna. Även mellan åren har vädret stor påverkan, vilket blir tydligt när man jämför årskostnaden 2025 och 2026, som förväntas öka med ca 20-25%. Fjollårets prisjustering om 4% spelar förstås in men den största skillnaden beror på vädret, då 2025 var ett milt år och 2026 hittills har varit ovanligt kallt. Detta innebär också att årskostnaden 2027 sannolikt kommer att bli lägre än 2026, trots en prisjustering. Utfallsrymden för 2027 är ca $\pm 14\%$ mellan ett rejält varmt eller kallt år, medan en helt stabiliserad effektkomponent, motsvarande ett normalår, skulle innebära en kraftigt reducerad volatilitet avseende årskostnaden, som endast skulle variera med $\pm 6\%$.

Nuvarande effektkomponent syftar till att spegla GE:s fasta kostnader, vilka förväntas öka framåt men i grunden inte variera från år till år. Det är därför olyckligt att effektkomponenten gör just det, vilket beror på att den uppmätta tredygnsmedeleffekt som gäller i maximalt 12 månader påverkas tydligt av vädret. Med en abonnerad effekt kan detta redan idag stabiliseras, vilket rekommenderas av GE till den kund som vill ha mer förutsägbara och mindre varierande uppvärmningskostnader. För kunder med låga effekttoppar kan ett sådant byte av prismodell från Normalprislistan till Abonnerad effekt också vara kostnadsbesparande. Ett alternativ till en Abonnerad Effekt, för att uppnå en stabilare effektkostnad, hade kunnat vara att utgå från en effektsignatur. GE anser dock att det ger för svaga incitament till effekteffektiviseringsåtgärder, som att exempelvis bryta sin värmekurva. Ett rimligare alternativ till nuvarande tredygnsmedeleffekt vore i så fall en variant som i stället baseras på de senaste 24-60 månaderna och på så vis blir betydligt mindre väderberoende än nuvarande 12 månader.

Vad gäller energikomponenten är den för GE avsedd att spegla en väldigt rörlig kostnad, som beror av väder så väl som bränslepriser, vilka också i viss uträkning korrelerar med

väder. Energipriset för fjärrvärme från GE är dock ett i förväg förutbestämt månadspris, vilket alltså blir ganska fast. Vid exempelvis en långvarig köldknäpp, så som januari och februari 2026, innebär visserligen större volymer att både kostnad och intäkt ökar för GE, men den högre marginalproduktionskostnaden (för den dyraste enheten i drift) saknas det ändå täckning för. Detta innebär i praktiken att GE förlorar pengar för varje ytterligare levererad MWh, vid utomhustemperaturer under en given gräns. Det omvända förhållandet gäller vid mildare vintrar än normalt. Tillsammans med effektkomponentens utformning har den totala intäkten i slutändan följt kostnaden någorlunda men det finns utrymme till förbättring framåt. Ett ytterligare fastare upplägg för energidelen hade inneburit något slags värmeabonnemang, där inte bara priset utan även mängden är fastställt på förhand. Detta skulle närmast kunna liknas vid en försäkring där GE står hela väderrisken och kunden vet på förhand vad uppvärmningskostnaden blir, oavsett varmt eller kallt. Ett annat alternativ, som skulle innebära ett mer kostnadsriktigt energipris skulle vara att utgå ifrån ett spotpris. Vilket timme för timme speglar fjärrvärmens marginalproduktionskostnad, precis som spotpriset på Nord Pool gör för elen. Med detta tar kunden väderrisken men kan i gengäld få en lägre kostnad över tid. I synnerhet den kund som har förmåga att anpassa sin värmeanvändning utifrån en prissignal gynnas av detta upplägg. För den mindre aktiva kunden skulle ett rörligt månadspris vara ett annat alternativ, även detta i likhet med hur det fungerar på elsidan, där man efterhand erhåller ett pris som baseras på de priser som varit under månaden, i kombination med en uttagsprofil. Ett tredje alternativ skulle kunna vara ett energipris som är bestämt i förväg men som varierar med utomhustemperaturen. Även detta alternativ skulle kunna skapa nya incitament för kunder som vill vara mer aktiva. Sammantaget finns det flera möjligheter till förändringar i prismodellen, där mycket talar för att ett mer rörligt/dynamiskt energipris och en stabilare effektkomponent eftersträvas, utan att det finns några konkreta planer på förändring. Utöver den redan valbara prislistan för Abonnerad effekt, som i en framtid helt skulle kunna ersätta nuvarande tredygnsmedeleffekt. Avslutningsvis ser GE generellt positivt på att erbjuda kunderna större valfrihet, exempelvis i vilket typ av energipris de vill ha, utifrån förutsättningar och riskapitet.

Övrigt

Med anledning av Fastighetsägarna GFRs skrivelse, som inkom kort inpå det första samrådsmötet, bemötte GE skrivelsens sju delar med information enligt nedan.

1. Synpunkter på underlaget inför Prisdialogen 2026

Fastighetsägarna GFR önskar att Göteborg Energi inför kommande samrådsmöten kompletterar underlaget med mer detaljerade redovisningar av de antaganden och beräkningar som ligger till grund för prognoserna samt redovisar hur bolaget avser att vidareutveckla sitt arbete med transparens och kunddialog inom Prisdialogen.

Inför i år har GE kompletterat underlaget till samrådsmöte 1 med kostnadsprognoser inte bara för nästkommande år utan även de två efterföljande åren samt lagt till en förväntad intäkts- och kostnadsspridning och förklarat vad den beror på. Stor vikt lades på att på ett så transparent sätt som möjligt redovisa detta och inga frågor lämnades obesvarade under möte 1. Utöver att inför mötena skicka ut underlag har GE även utökat mötestiden för samrådsmötena och bjuder redan in alla företagskunder till prisdialogen. Det är mycket glädjande att även Villaägarnas riksförbund valt att delta på prisdialogen i Göteborg, vilket inte sker på alla orter i landet. GE genomför återkommande möten med de kunder som önskar, även utanför prisdialogen. Detta eftersom det kan vara svårt att kunna gå på djupet på alla frågor i samma forum.

Under mötet konstaterades att ingen deltagare var missnöjd med underlaget men att man inför nästa år gärna hade sett en bredare bild av hur olika fastighetstyper påverkas av prisjusteringen, inte enbart en genomsnittskund eller Nils Holgersson-huset.

Fastighetsägarna GFR konstaterade samtidigt att man fortsatt efterfrågar en tydligare och transparent koppling mellan de redovisade kostnadsförändringarna och den föreslagna prisjusteringen om 3,7 procent.

2. Fjärrvärmens konkurrenskraft

Fastighetsägarna önskar att Göteborg Energi under prisdialogen redovisar sin syn på fjärrvärmens långsiktiga konkurrenskraft och hur bolaget bedömer utvecklingen mot alternativa uppvärmningslösningar.

GE har under de båda samrådsmötena konstaterat att fjärrvärmens står sig fortsatt mycket starkt i jämförelse med andra fjärrvärmebolag så väl som alternativa uppvärmningsformer och förväntar sig göra det även framåt. Ett tydligt tecken på detta är den fortsatt höga nyanslutningsgraden i Göteborg, där endast en bråkdel av stadsutvecklingen väljer bort fjärrvärme till förmån för andra alternativ. GE har sedan 2022 tecknat avtal om över 200 nya fjärrvärmeanslutningar, samtidigt som endast en handfull sagt upp sin fjärrvärme, oftast för att huset ska rivas. Där fjärrvärme inte finns tillräckligt nära är värmepump ett bra alternativ.

3. Avkastningskrav

Fastighetsägarna GFR förväntar sig att Göteborg Energi under prisdialogen redovisar hur bolaget motiverar målnivån om 8%, hur denna nivå förhåller sig till verksamhetens riskprofil samt vilka konsekvenser den får för fjärrvärmepriset och fjärrvärmens konkurrenskraft.

Vi har under långt tid haft ägarens avkastningskrav som ett av våra åtaganden och utfästelser inom ramen för prisdialogen, då som nu har nivån varit 8–10%. Det är inte prisdialogen som sätter avkastningskravet, det är ägaren. Vi är nu som bolag på väg in i en fas med större balansomslutning i kraft av de viktiga investeringar som vi gör. I ett sådant läge kan ett avkastningskrav behöva utvärderas. Det är samtidigt svårt att se att ägaren skulle vara benägen att utvärdera kravet innan affären levererar en stabilare ekonomi. Enligt Fastighetsägarna uppgick den genomsnittliga avkastningen i fjärrvärmebranschen till 3,3% under perioden 2020–2024. För Göteborg Energi är motsvarande siffra 2,5%. Detta visar att ägaren, åtminstone tillfälligt, har accepterat en lägre avkastning.

Fastighetsägarna GRF konstaterade under mötet att ägarens avkastningskrav är ett ensidigt ägarkrav och inte en nivå som kundsidan har godkänt eller träffat överenskommelse om i samband med årets Prisdialog.

4. Intern skuldsättning och räntekostnader

Fastighetsägarna GFR förväntar sig att Göteborg Energi under prisdialogen redovisar sin syn på den interna skuldsättningen och hur bolaget bedömer att nuvarande finansieringsmodell påverkar fjärrvärmepriset.

Anledningen till att vi lånar pengar är för att vi investerar mer än vad vi genererar i kassaflöde. Lånen är nödvändiga för att genomföra de satsningar (investeringar) som säkerställer en effektiv och konkurrenskraftig produkt. Vi lånar pengar genom Göteborg stads egen finansieringsverksamhet till konkurrenskraftiga villkor. Det är inte ovanligt att stora företagskoncerner (Stadshus AB) på detta sätt är sin egen bank. Storleken på räntekostnaden för respektive affär inom Göteborg Energi baseras på lånebehovet för

respektive affär inom koncernen. Räntekostnaden för fjärrvärme ökar nu eftersom vi genomför större investeringar än vi kan täcka med vårt kassaflöde och behöver därför finansiera dessa med lån. När investeringsvolymerna efterhand sjunker så kommer upplåningsbehovet att minska för att sedan upphöra och i stället skapa möjligheter att amortera ner belåningen.

5. Utdelning till ägaren

Fastighetsägarna GFR önskar att Göteborg Energi under prisdialogen redovisar hur bolaget ser på balansen mellan utdelningar, investeringsbehov och fjärrvärmens långsiktiga konkurrenskraft.

Vi värnar fjärrvärmens konkurrenskraft. Utdelningen bestäms av ägaren, med hänsyn till långsiktig finansiering av verksamheten. Vi har en transparent dialog med ägaren kopplat till fjärrvärmens ekonomiska ställning och konkurrenskraft.

Det har varit en stor fördel med god soliditet i både fjärrvärmeaffären och för koncernen Göteborg Energi vid inledningen av den investeringsperiod vi nu är inne i. Soliditeten har såklart minskat under dessa år i takt med ökad belåning men är fortsatt på godtagbara nivåer. När investeringsvolymerna senare sjunker så kommer upplåningsbehovet att minska för att sedan skapa möjligheter att sänka belåningen.

6. Avskrivningstider

Fastighetsägarna GFR önskar att Göteborg Energi under prisdialogen redovisar hur bolaget bedömer nuvarande avskrivningstider och vilka överväganden som ligger bakom dessa.

När det kommer till avskrivningar finns det ju lagstiftning att förhålla sig till, lagstiftning Göteborg Energi följer genom att tillämpa K3 regelverket. Där framgår att tillgångar skall skrivas av systematiskt över nyttjandeperioden, företaget ska ompröva livslängden regelbundet och att väsentliga komponenter ska skrivas av separat. Göteborg Energi följer detta och tillämpar i all väsentlighet samma ekonomiska livslängd på våra fjärrvärmestillgångar som den övriga branschen, vilket årligen bekräftas av våra revisorer. Vi skriver av systematiskt över nyttjandeperioden, vi omprövar regelbundet och vi skriver av väsentliga komponenter separat.

Det finns alltid anledningar att se över de ekonomiska livslängder som vi tillämpar kopplat till exempelvis materialval och erfarenhet kan påvisa att vald avskrivningstakt inte är korrekt. Vi bedömer att nuvarande avskrivningstider är rimliga utifrån teknisk livslängd (utgör taket), marknadsförutsättningar, redovisningsprinciper och nivåer inom branschen. Samtidigt följer vi kontinuerligt utvecklingen och gör justeringar när vi ser att det behövs. Vi tar gärna del av konkreta exempel på olika typer av avskrivningstider om sådana finns och är tillämpbara på vår verksamhet.

7. Ersättning för spillvärme

Fastighetsägarna GFR förväntar sig att Göteborg Energi under prisdialogen redovisar sin syn på utvecklingen av spillvärmekostnaderna, vilka faktorer som styr prisbildningen samt hur bolaget arbetar för att säkerställa långsiktigt kostnadseffektiva inköp.

Vår syn är såklart att spillvärmekostnaderna ska vara så låga som möjligt. Systemet blir dyrare utan spillvärme även om det tekniskt hade fungerat bra även utan. Med det sagt är det rimligt med en nyttodelning mellan GE och spillvärmeleverantörerna, där god tillgång på spillvärme så som i Göteborg, möjliggör lägre priser på fjärrvärmes. När våra bränslepriser ökar, stiger i regel även spillvärmepriserna något eftersom värdet av spillvärmes då blir högre. I Göteborg har vi ju också en fördel av att ha flera stora

leverantörer av återvunnen värme, vilket alltid är positivt för prisbildningen på en marknad. Framåt ser vi fortsatt låga och än mer stabila spillvärmepriser och arbetar såklart aktivt med alla våra avtal tillsammans med våra leverantörer för att över tid skapa så goda förutsättningar för fjärrvärmens som möjligt. Men vi kan inte sprida några prisuppgifter. Enda effekten av det skulle bli högre priser på spillvärmens.

Därtill uppkom under mötet 16 frågor, vilka redovisas med svar i bilaga 2.

Mötet avslutades

Markus och Samuel tackade för engagemang och visat intresse. Preliminär plan för nästa års prisdiallog innebär i likhet med i år samrådsmöten i juni och augusti, med inbjudan under våren. Ansvarig person hos fjärrvärmeleverantören är Markus Eriksson, Produktansvarig, som nås på mailadress: markus.eriksson.a@goteborgenergi.se.

Vid protokollet

Justeras



Bilaga 1.

Närvarolista första samrådsmöte prisdialogen Göteborg 2026-08-17

Namn

Företag

Safjället Fastigheter
Volvo Lastvagnar AB
Brf Skottlandia Nr 1
Tobissongruppen
Akademiska Hus AB
Ikano Bostad Gbg 855 KB
Jernhusen
Wallenstam AB
Fastighet stöd & Service, VGR
Viken10 Göteborg AB
Skanska Fastigheter Göteborg AB
Förvaltnings AB GöteborgsLokaler
B420 Familjebostäder I Gbg AB
Corem
Corem
Bostjärnan
Grillkryddans Samfällighetsförening
Räddningstjänsten Storgöteborg K171
Jernhusen
Gösta Andersson & Söner AB
Ikano Bostad Gbg 855 KB
Higab AB
Gårdstensbostäder AB
Villaägarna Göteborg
BRF Sandarna 4:6 i Göteborg
Fastighetsägarna GFR
Ernst Rosen
Newsec
BoNära
Riksbyggen
HSB:s Brf Backa i Göteborg
Opalen
Kjellberg & Möller AB

Bilaga 2.

Frågor och svar från andra samrådsmötet 2026-08-17

Fråga 1:

Effektandelen utgör idag ca 50% av årskostnaden, hur ser det ut gentemot andra fjärrvärmebolag?

Svar:

Vår effektandel är högre än många andra fjärrvärmebolag men GE har för den sakens skull inte nödvändigtvis ett högre effektpolis. I stället är det vårt låga energipris som sticker ut och resulterar i en relativt hög effektandel. Vi kan ta fram en jämförelse av detta bland några bolag inför nästa år.

Fråga 2:

Det som visas här är genomsnittspriser, för oss som har gamla hus så blir det inte rättvisande. Finns det fler exempel för andra typer av fastigheter än enbart genomsnittet och Nils Holgersson-huset?

Svar:

Det finns förstås en viss variation inom beståndet, vilket vi kommer att titta närmare på under mötet. Inför nästa år skulle vi kunna ställa upp fler varianter av byggnadstyper och hur de påverkas av priset.

Fråga 3:

Genomsnittlig kund, vilken typ av fastighet är det, är det ett kontor eller en bostad? Hur ser medianen ut? Det blir lite skillnad när man kollar på medianen kontra genomsnittet.

Svar:

Genomsnittet är verkligen genomsnittet av alla 7 500 företagskunder, så vare sig ett kontor eller en bostad utan något där emellan. Medianen utgörs sannolikt av en mellanstor bostadsrättsförening.

Fråga 4:

I januari höjs energipriset med 7,5% men prishöjningen säger ni är på 3,7%, hur är det beräknat?

Svar:

Höjningen är beräknad på totalkostnaden för en genomsnittlig kund under ett normalår.

Fråga 5:

Energipriset är uppdelat i 12 olika månader. Varför inte 3 säsonger exempelvis? Vi föredrar en så enkel prismodell och så förutsägbart pris som möjligt, det underlättar i vårt arbete då vi vidare debiterar värmekostnaden.

Svar:

Vi har tidigare haft säsongspriser men har sedan några år tillbaka förbättrat uppdelningen för en mer rättvisande spegling av produktionskostnaden över året. Alltså av kostnadsriktighetskäl för att ge er kunder så bra incitament som möjligt i ert effektiviseringsarbete. Det är alltid en avvägning mellan enkelhet och precision när vi utformar våra prismodeller där det ibland kan behövas olika alternativ.

Fråga 6:

Gällande en mer rörligt/dynamisk prissättning för energi, är det en uttalad målsättning att införa?

Svar:

Det finns inga konkreta planer på någon förändring i nuläget men vi är alltid öppna för förbättringar.

Fråga 7:

Det vore bättre om effektkomponenten baserades på månad i stället för år. Då det skulle ge bättre incitament att jobba med sina effekttoppar. Nu straffas man ett helt år om man gjort ett misstag.

Svar:

Vi eftersträvar att den debiteringsgrundande effekten i så hög utsträckning som möjligt ska motsvara det tillfällen då systemet är som mest belastat. Det är nämligen vid dessa tillfällen som våra anläggningar dimensioneras för. Detta motsvaras i mycket hög utsträckning utav den kallaste vinterdagen men det förekommer såklart undantag. För det fall en effekttopp har uppstått av misstag under helt andra omständigheter är vi alltid öppna för en korrigering, vilket bli ännu viktigare för det fall den debiteringsgrundande perioden skulle göras längre än nuvarande 12 månader. Att komplettera nuvarande effektkomponent med en månadseffekt skulle kunna vara ett intressant alternativ men kanske kan samma sak uppnås med ett mer rörligt/dynamiskt energipris i stället.

Fråga 8:

Kan man välja fritt mellan Abonnerad Effekt och Normalprislistan?

Svar:

Ja det är fritt fram att välja och faktum är att många kunder med bra kontroll på sina effekttoppar skulle gynnas av att byta till Abonnerad Effekt. För kunder med väldigt spetsiga effektuttag behöver man välja en Abonnerad Effekt för att säkerställa tillgänglig kapacitet, till exempel om man har en värmepump med fjärrvärme som spets eller ifall värmepumpen går sönder. I annat fall har man endast rätt att nyttja den effekt man över tid faktiskt har tagit ut och betalt för.

Fråga 9:

I presentationen använde ni 2012 som ett kallt år men var det inte ännu kallare 2010?

Svar:

Det stämmer att 2010 var ännu kallare, på gränsen till ett extremt år. När vi gör våra egna analyser brukar vi betrakta den som en "outlier" och använda 2012 för att prepresentera ett kallår. För vissa känslighetsanalyser kan 2010 vara användbart. Inledningen av 2026 var nästan lika kall som 2010.

Fråga 10:

Behövs verkligen ett spotpris nu när bioångpannan är på plats, då produktionen borde blir stabilare?

Svar:

Det kommer fortfarande förekomma dyrare spetsproduktion i mixen för de kallaste timmarna. Så ett spotpris kan fortfarande vara relevant, särskilt vid ihållande kallt väder, så som inledningen av 2026.

Fråga 11:

Ni verkar ha ökat er konkurrenskraft, vilket är bra. Men det gör en också lite orolig om detta ökar ägarens förväntningar på er. Att exempel införa att prislistan ska vara alternativbaserad i stället för kostnadsbaserad. Har ni fått högre krav ifrån ägaren på att höja priserna.

Svar:

Här kan ju ägare agera olika, så här långt upplever vi att vår Ägare och styrelsen verkligen värnat fjärrvärmens konkurrenskraft och eftersträvat ett stabilt och förutsägbart pris. Att vi tillåtit att göra en kontrollerad återgång efter energikrisen ser vi som ett tydligt tecken på detta.

Fråga 12:

Styrelsen är väl kunder de med? De vill väl inte ha höga priser de heller?

Svar:

Det är de säkert i viss uträkning. Vi uppfattar styrelsen som väldigt lojal med sitt uppdrag att se till företagets bästa och samtidigt representera ägarens och därmed stadens och invånarnas intressen.

Fråga 13:

Det är svårt att matcha intäkter och kostnader i prismodeller, detta leder ofta till att prismodellerna blir komplexa. Diskutera gärna nya prismodeller med oss. Hur ser ni på förändringar i prismodellen?

Svar:

Inga prismodellsförändringar planeras för 2027, utöver de som presenterats idag. Vi eftersträvar så lång framförhållning som möjligt när vi ska göra ändringar. Prisdialogen är ett viktigt forum för detta men vi tar gärna ytterligare dialoger om prismodellen. Under dagens möte har vi lyft flera tänkbara prismodellsförändringar för dialog men inga konkreta planer. Vi försöker undvika allt för komplexa prismodeller men ser också möjligheter att hantera viss komplexitet med hjälp av till exempel prismodells-API:er, vilket är extra intressant för kunder som är verksamma på flera orter.

Fråga 14:

Styrelsen är politiskt tillsatt. Nu såhär i valtider har olika partier gått ut med att de vill förbättra Göteborg Stads ekonomi. Vissa föreslår exempelvis att man skulle ta ut mer ur bolagen. Har ni upplevt några andra politiska påtryckningar att höja priset?

Svar:

Styrelsen är bra på att se till företagets bästa. Svårt att se det kommer bli allt för tvära kast här men det är såklart ytterst upp till ägaren.

Fråga 15:

Hur många anslutningar har ni tappat till bergvärme?

Svar:

Eftersom vi inte ser de nyanslutningar som aldrig kommer in så går det inte att veta exakt. Men när vi kollar på byggplaner som staden har så ser vi att absoluta merparten av nybyggnationen ansluter sig.

Fastighetsägarna GFR framhöll att konkurrenskraften också behöver bedömas utifrån befintliga kunders investeringar i alternativa uppvärmningslösningar och efterfrågade bättre kunskap om faktisk eller planerad konvertering från fjärrvärme.

Fråga 16:

Köps och säljs spillvärmen till marknadspris? Eller är det olika faktorer som styr?

Svar:

Det är en marknad, men ingen öppen marknad. Det finns flera faktorer som styr priset exempelvis, vilka temperaturer värmen håller och när på året den kan levereras.