

# Protokoll – Samrådsmöte

**Datum: 11:e september 2023**

**Ort: Uppsala, Bolandsgatan 13**

## **Deltagarlista:**

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

Intromöte 25:e maj 2023, Bolandsgatan 1

## **Samrådsmöte**

- Protokollförare: Ulrika Nyström
- Justerare från kundsidan: Jonas Eriksson
- Kurosh Beradari och Lina Aglén ledde mötet

## **Samrådsmöte**

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

Jonas Eriksson utsågs till justerare av protokoll från kundsidan.

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.

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 enlighet 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:** Vad har vi för alternativ till fjärrvärme i centrala Uppsala? I centrala Uppsala har vi inget alternativ då man inte får borra.

**Svar:** Vattenfall vill säkerställa att kunden har ett konkurrenskraftigt pris oberoende av om kunden i realiteten har ett alternativ eller inte och därför prissätter mot alternativet oberoende av om det i realiteten är tillgängligt eller inte

**Fråga:** Vad är ett Nils Holgersson hus?

**Svar:** Lina beskriver att Nils Holgersson huset är ett fiktivt hus om 1000 kvm och 15 lägenheter för vilket Nils Holgersson gruppen ger ut en rapport som är till för att man skall kunna jämföra kostnadsbilden för likvärdigt hus för sophämtning, vatten, el och uppvärmning.

**Fråga:** Varför använder ni inte självkostnadspris?

**Svar:** Kurosh beskriver att om vi haft monopolprissättning och därmed tagit ut kostnadsökningen så hade prisökningen behövt förhålla sig till att vi har kostnadsökningar på över 50%

**Fråga:** Kapitalkostnaderna ni beskriver är ganska saftiga och utgår ifrån en ny investering. Borde ni inte titta på om man har en befintlig anläggning?

**Svar:** Vi jämför mot om du är fjärrvärmekund och skulle välja att istället investera i en Bergvärmepump.

Kurosh beskriver att det finns två beslutstillfällen, dels när kunden först står inför att välja uppvärmningsalternativ och dels när man redan har fjärrvärme och funderar på att byta till annan uppvärmningsform.

**Kommentar från kund:** I Uppsala har ju Vattenfall även elnätet så då skulle Vattenfall tjäna pengar oberoende av vilket alternativ kunden väljer.

**Svar:** Lina beskriver att eldistribution hanteras avskilt och är reglerat. Vi har ingen insyn i deras prissättning eller vad de tjänar.

**Fråga:** Vi har Bergvärme och använder fjärrvärme som Spets. Man skulle vilja se även det alternativet.

**Svar:** Lina beskriver att vi kan titta på det i samband med Effektpris spetsig senare i presentationen.

**Fråga:** Vi använder mycket mer fjärrvärme nu. Har man använt mycket mer effekt i Sverige nu?

**Svar:** Lina beskriver att vi inte sett att våra kunder använt mer effekt men att vi inte kan säga här hur det ser ut för specifik kunds fastigheter.

**Fråga:** De elpriser som visas, var kommer de ifrån?

**Svar:** De är från Vattenfall elförsäljning och representerar priser för lite större Brf:er – fast femårsavtal.

**Fråga:** Är elpriserna ni visar inklusive eller exklusive moms?

**Svar:** De är exklusive moms.

**Fråga:** Eldistribution har ju sagt att det nya lägre eldistributionspriset bara gäller fram till årsskiftet så varför räknar ni med dem?

**Svar:** Som vi beskrev så får vi inte ha kommunikation med Eldistribution om hur de kommer att göra med sin prissättning. Eftersom vi inte vet vad de kommer att göra så räknar vi alternativets kostnad utifrån de nya sänkta tarifferna även framåt trots att Eldistribution i sitt pressmeddelande sagt att de nya lägre priserna bara gäller till årsskiftet. Att räkna med dessa lägre priser är alltså till fördel för alternativet och mer begränsande för fjärrvärmepriset. Vi väljer att göra så då vi inte kan veta om de kommer att höjas och i så fall hur mycket.

**Fråga:** Ni sade att med självkostnadsmodellen så skulle priset bli högre, menar ni att med det här priset kommer ni gå med förlust?

**Svar:** Ja i år kommer vi att göra en förlust i den svenska värmeverksamheten och vi kommer inte heller nästa år att kunna nå våra avkastningskrav.

**Fråga:** Är det där som ni visade investeringskostnaden för bergvärme?

**Svar:** Det är investeringskostnad för Bergvärme enligt prisstatistik från Svenska kyl och värmepumpsföreningen

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.

**Fråga:** Är en Bostadsrättsförening företagskund eller privatkund?

**Svar:** Bostadsrättsföreningar är företagskunder.

**Fråga:** Andra bolag gör betydligt lägre höjningar. Hur har andra fjärrvärmebolag resonerat kring dessa frågor?

**Svar:** Vi får inte prata priser med de andra fjärrvärmebolagen utan får se vad de presenterar när de skickat in sina protokoll till Prisdialogen. Det kan vara så att många andra bolag höjer priset mindre än Vattenfall i år. Där hade vi å andra sidan lägre höjning än många andra bolag förra året.

**Kommentar från kund:** JM vill att vi tar till protokollet att Fastighetsägarna håller på och tittar på de kostnadsberäkningarna som Vattenfall gör för alternativet och att de tycker att man även bör titta på fler alternativ som tex Spillvärme, Solfångare etc.

**Svar:** Vattenfall välkomnar att Fastighetsägarna ser över jämförelserna och kommer med inspel.

**Fråga:** Varför har man satt bostadsrättsföreningar som företagskunder när det är privatkunder som bor?

**Svar:** Lina beskriver att investeringen för privatkunder i villa ser annorlunda ut och att konkurrensberäkningen därmed innehåller ett mindre utrymme.

**Kommentar från kund:** Jag hör tankar om monopolism från andra deltagare och hör att ni i intromötet fick en vädjan om att vi skulle sprida höjningar över flera år och då tycker jag inte att detta är att slå ut över flera år.

**Kommentar från kund:** Jag var med inom SABO när Prisdialogen skapades. Då pratade man om hur priserna skulle kunna bli givet en naturkatastrof/extraordinär situation – dock blev det inte konkret vilka prishöjningar detta skulle kunna bli för. Nu verkar det som att vi står i ett sådant läge i och med kriget i Ukraina.

**Fråga:** Tycker ni att detta är förenligt med er prismodell med långsiktighet?

**Svar:** Vi förstår om denna höjning uppfattar som stor. Ser man till alternativet så har det å andra sidan kunnat svänga med flera hundra procent under den senaste tiden. Det är svårt att bedöma exakt vad som är stabilt.

Vi kan även säga att när denna exceptionella situation lugnar ner sig och energimarknaden stabiliserar sig kommer även fjärrvärmepriiserna att stabilisera sig.

**Fråga:** Ni höjer mer än inflationen så då borde det vara så att ni är inflationsdrivande, hur ser ni på det?

**Svar:** Tittar man på detta år så har du rätt i att vi höjer mer än inflationen. Ser man det över en längre tid så har vi höjt mindre än inflationen.

**Kommentar från kund:** Det kanske är dags för staten att acceptera att ni gör en förlust med tanke på att ni tjänat en massa pengar till staten

**Fråga:** Varför bollar man med priset mellan olika säsonger. Jag upplever att man straffas om man sänker förbrukningen?

Lina beskrev prismodellen och att vi har olika säsongspriser där sommaren är billigast men att energipriset inte förändras beroende av hur mycket kunden förbrukar. Vattenfall tittar gärna på kundens specifika situation då kund inte upplever att priset är detsamma.

**Kommentar från kund:** Önskar en förenkling av prissättningen.

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

**Kommentar från kund:** Nybyggnationer har lägre energiförbrukning och berörs mindre av ökningarna.

**Fråga:** Hur ser det ut för kommersiella lokaler?

**Svar:** Lina visade bild för konkurrenskraft.

**Kommentar från kund:** Ni räknar med endast 70% effekttäckning för Geo och det stämmer inte med hur vi räknar. Vi räknar med betydligt högre täckning.

**Svar:** Lina visar att vi räknar med 65% täckning för bostadshus och 70% för kommersiella lokaler. Det pga att många kunder inte investerar i lösningar som täcker 100% pga kapitalkostnaderna.

**Fråga:** Hur ser Vattenfall på att volymerna kommer att minska nu när priserna går upp?

**Svar:** Vi ser det som naturligt att kunder effektiviserar eller ser över alternativ när priserna går upp.

**Kommentar från kund:** med dessa priser skulle vi aldrig ha kunnat välja fjärrvärme, vår Brf tjänade in sin värmepump på 7 år.

**Kommentar från kund:** Viktigt att ni visar hur ni räknar. Jättebra så att jag kan räkna på hur det ser ut för min förening.

**Svar:** Tack, ja tanken är att ni skall kunna se precis hur vi räknat och kunna bedöma det och göra beräkningar av hur det ser ut för er. Kurosh berättade att det även finns ett verktyg från oberoende forskningsinstitut Profu där man kan laborera utifrån egna förutsättningar. Verktiget heter fjärrkontrollen.

**Kommentar från kund:** Ni har legat lite under inflationen säger ni men det är ju bara några år och det kompenserar ju inte för att ni låg över inflation under flera år innan dess.

**Svar:** Visar bild av hur utvecklingen av inflation och fjärrvärmepris utvecklats över tid.

**Fråga:** Ni har nämnt att vi som förbrukar lite kommer att få högre pris vad blir vår höjning.

**Svar:** Lina: bra, vi går över i nästa del av presentationen och tittar på förändringar i prismodellen.

**Fråga:** När man använder Bergvärme använder man bara en del el och hämtar tre delar från berget dvs man behöver köpa mindre energi vilket borde vara bättre för miljön. Hur ser ni på det, borde inte det premieras?

**Svar:** Kurosh: Det finns en forskningsstudie där man tittat på hur detta ser ut ur ett perspektiv för hela systemet och där ser man att påverkan är ungefär densamma för de två lösningarna. (*Klimatbedömning av energilösningar i byggnader, IVL, januari 2020*)

**Fråga:** Kommer de flesta bostadsrättsföreningar få effektpris spetsig?

**Svar:** Nej de flesta bostadsrättsföreningar ligger på vårt vanliga baspris. Det är totalt bara ca 7% av anläggningarna som påverkas av effektpris spetsig.

**Fråga:** Varför har man en spetsig profil?

**Svar:** Lina visade grafer och förklarade att ett spetsigt fjärrvärmeuttag tex kan bero på att man har kompletterande värmelösningar som tar hand om majoriteten av lasten och kompletterar med fjärrvärme och / eller använder fjärrvärme som redundans när den andra lösningen inte kan leverera fullt.

**Fråga:** Är inte Spetsig ett sätt för er att försämra kalkylen så att ni kan ta ut ett högre pris av alla kunder?

**Svar:** Nej, effektpris spetsig är ett sätt att värdera och ta betalt för det värde fjärrvärmens levererar när den mer används som redundans och spets.

**Fråga:** Hur kan man se om man är aktuell för effektpris spetsig?

**Svar:** I Värmeportalen så kan ni se ert energiuttag och era timeffekter för perioden 1 maj-30 april och göra beräkningen. I prispbrevet som kommer ut i början av oktober kommer det också tydligt att framgå för de kunder som berörs av effektpris spetsig.

**Fråga:** Vad händer om man renoverat och tagit bort värmepumparna?

**Svar:** Modellen har ett års eftersläp så om ni precis tagit bort värmepumparna men ni under perioden 1 maj 2022-30 april 2023 haft ett spetsigt uttag så kommer ni att få effektpris spetsig. Om det förhållandet sedan ser annorlunda ut för motsvarande period som vi är inne i nu och uttaget inte längre är spetsigt så går ni över till bas priset på effekt året efter.

**Fråga:** Hur många är det som berörs av detta (effektpris spetsig)?

**Svar:** Ca 7 % berörs, ca 93% berörs inte.

**Fråga:** Kan man välja att frysa för att få ett lägre effektuttag och på så vis påverka ifall man hamnar på effektpris spetsig?

**Svar:** Ja om du på det sättet plockar bort de höga effekterna så blir effekten lägre och därmed minskar risken att hamna på en kvot som är lägre än 1,2.



Gällande spetsig så finns det tydligt saker man tittar på för att undvika att hamna på effektpris spetsig. Har ni frågor om det är ni välkomna att höra av er.

**Fråga:** Kan man hitta sina timeffekter på Heat Business Portal?

**Svar:** Ja. För de som eventuellt inte har varit inne på Heat Business Portal så ta kontakt med någon av oss från Vattenfall så hjälper vi er.

**Fråga:** Jag är tveksam till det ni säger om era kostnadsökningar. Vattenfall koncernen går väl med vinst?

**Svar:** Vi på Vattenfall värme Sverige har kostnadsökningar som är betydligt större än den prisjustering vi gör och vi har negativt resultat i år.

**Fråga:** Vad gör ni på Vattenfall för att sänka kostnaderna?

**Svar:** Jonas berättar att vi har olika bränslen i Uppsala: avfall, skogsbränsle och bioljja.

Det senaste året blev det mycket hög efterfrågan på avfall och vi hade därmed svårt att få tag i den mängd avfall vi normalt sätt eldar vilket gjorde att vi under vintern var tvungna att elda mer av dyrare skogsbränslen.

Detta år har vi jobbat aktivt för att försöka få till viss lagerhållning av bränslen även om det är mycket svårt att lagra avfall. Vi har också jobbat på att få tag i mer avfall från andra delar av världen.

**Fråga:** Får ni inte betalt när ni eldar avfall och därmed är det intäkter och inte kostnader.

**Svar:** När vi eldar svenskt hushållsavfall så blir det ett litet + rörligt sett men när vi eldar importerat avfall gör tex kostnaderna för koldioxidutsläpp att det är en kostnad även rörligt sett. Utöver de kostnaderna har vi kostnader för att driva själva anläggningen.

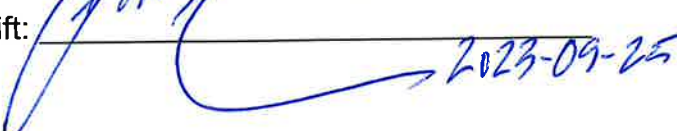
**Kommentar från kund:** I Östhammar höjde Gästrike energi med 15%, jag trodde det skulle bli lägre i Uppsala där det eldas mer avfall.

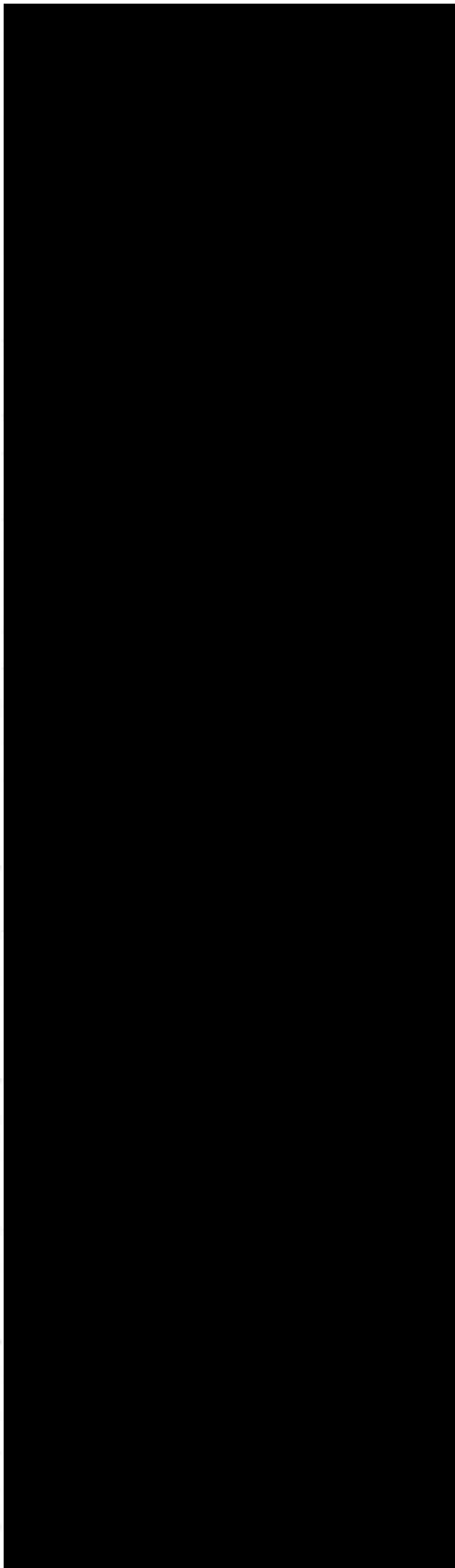
**Svar:** Lina: OK, jag vet inte hur mycket man höjt i Östhammar men vi utgår från vår konkurrensberäkning när vi sätter priset.

Protokollförare: Ulrika Nyström

Underskrift:  \_\_\_\_\_

Justerare: Jonas Eriksson

Underskrift:  \_\_\_\_\_ 2023-09-25



Fastighetsägarna

Brf Uppsalahus Nr 27

Brf Romanen

HSB BRF 97 Kungsängsporten i  
Uppsala

Hsb 57 Serenaden Brf

RB BRF Uppsalahus Nr 6

Stormen Brf

Bostadsrättsföreningen Åriket 2

Bostadsrättsföreningen

Brandsoldaten

Fågelsången Brf

Utsikten Brf

Delling Brf

Brf Iris

Hsb Brf. 95 Vinkelhaken

Tonsättaren Brf

Helge Brf

Brf Uppsala Ekeby Industrihus

Region Uppsala

Fjärdingen 7:1 Brf

Region Uppsala

Akademiska Hus AB

JM AB

Portalens Samfällighetsförening

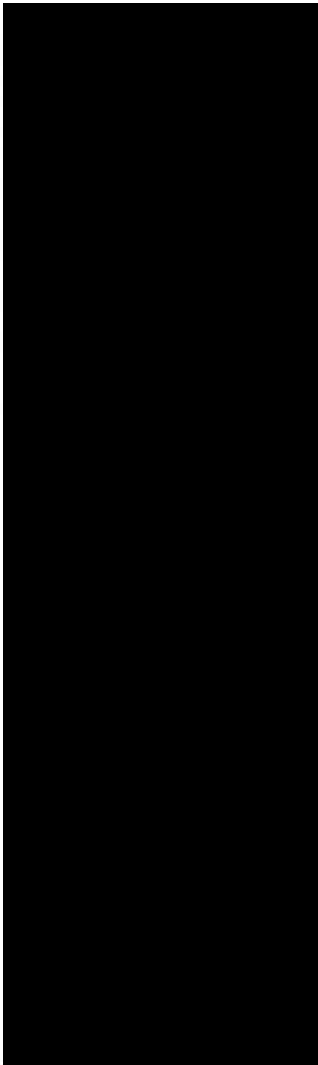
Brf Torymer

Dan Brf

Brf Kaprifolen

Olof 3 Brf





Uppsala Parkering  
Hsb 18 Liljan Brf  
Luthagen Brf  
Bonnier Fastigheter Uppsala 2 AB  
Ove Högström  
Näckrosen Brf  
Brf Rickomberga Äng

Brf Kaprifolen  
Stiftelsen Ultuna Studentbostäder  
Altira Bolandsgatan AB  
Akademiska Hus AB  
Uppsalahem Aktiebolag

Uppsala Kommun  
Hsb 57 Serenaden Brf  
Fjellstedska

Brf Nåntuna ängar  
Brf Hagbard

Brf Stormen

