


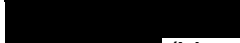
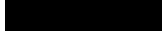
Protokoll – Samrådsmöte

Datum: 10:e september 2024

Ort: Haninge, Tyresö, Älta och Gustavsberg

Rudsjöterassen 3, Haninge

Deltagarlista:

 (Vattenfall)
 (Vattenfall)
 (Vattenfall)

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

Genomförda möten i Prisdialogen

Samrådsmöte 1 21:a maj 2024, Rudsjöterassen 3, Haninge

Samrådsmöte 2 28:e augusti 2024, Microsoft Teams

Samrådsmöte

- Protokollförare: Lina Aglén
- Justerare från kundsidan: Joachim Holmberg
- Kurosh Beradari och Lina Aglén ledde mötet

Kurosh Beradari, marknadschef på Vattenfall värme, hälsade alla välkomna. Kurosh sammanfattade bakgrunden till mötet och dess syfte. Baserat på kundkommentarer i fjolårets Prisdialog har Vattenfall i samråd med kunderna justerat i upplägget för årets Prisdialog. Prisändringen inför 2025 gicks igenom under det digitala samrådsmöte 2, och fokus för detta möte är på att ha en gemensam dialog.

Joachim Holmberg utsågs till justerare av protokoll från kundsidan.

Lina säger att det är viktigt att alla som vill får komma till tals. Då det är många kunder gjordes en mentimeter, för att undersöka hur många kunder som hade förberett frågor till mötet för att säkerställa att alla skulle få komma till tals.

Tyresöbostäder undrar hur Vattenfall ser på nedläggningen av Fjärrvärmenämnden.

Kurosh beskriver bakgrunden till Fjärrvärmenämnden, kundens rätt till förhandling och medling, konkurrenslagstiftningen och den rapport som kom ut häromveckan från Energimyndigheten om rekommendation att Fjärrvärmenämnden inte bör fortsätta i

sin nuvarande form. Kurosh säger att både kunder och Vattenfall har upplevt situationen som optimal och att man är intresserade av hur myndigheterna jobbar vidare med frågan.

Kund undrar om nämnden kommer lägga ner den innan den ersätts med något nytt.

Daniel säger att det inte finns något beslut om nedläggning, och att fjärrvärmenämnden kommer att fortsätta till dess att det är beslutat hur en förändring skulle se ut.

Kund undrar hur status är på de medlingar som kom in till fjärrvärmenämnden.

Kurosh säger att man inte vet exakt hur det ser ut på totalen, men att man hört att majoriteten av de inkomna ärendena är avslutade. Vissa ärenden gick till ett medlingsmöte, andra avskrevs utan ett formellt medlingssammanträde.

Wallenstam säger att de haft 60 ärenden i fjärrvärmenämnden i år. Han beskriver hur förhandling och medling har gått till för dem under året, där den gamla prislistan fortgår till dess att ärendet är avslutat. Att priset inte genomförs är till en viss del en vinst, men det tar tid och det leder inte till någonting. Han tror att det kommer ta tid innan de kommer till en lösning hur detta ska hanteras framåt, det är många lagar att förhålla sig till. De är inte nöjda och förstår att leverantörerna inte är det heller.

Daniel säger att nämnden inte är en domstol, vilket begränsar vad de kan göra. De kan bara uppmuntra att parterna ska komma överens.

Wallenstam säger att biomassans pris är det som avgör vad priset blir.

Kurosh säger att alternativpriset sätter ramen, egna kostnader avgör hur stor del av det konkurrensutrymme som finns som behöver nyttjas i prissättningen.

Wallenstam säger att marginalerna minskar mot alternativet.

Kurosh säger ja.

Wallenstam säger att naturvårdsverket tror att biomassapriserna kommer öka kraftigt de kommande åren, kommer prognoserna verkligen hålla.

Kurosh säger att detta är den stora strategiska frågan för fjärrvärmebranschen. Vattenfall jobbar mycket på att hitta alternativa fraktioner att kunna använda för att få ner priserna.

Daniel berättar om flera olika fraktioner som Vattenfall provat. Daniel berättar att man också ser över hela logistikkedjorna för att ändra sina förutsättningar, såsom lagring och terminaler.

Daniel säger att man har fått en mer positiv bild av hur bränslepriserna kommer utvecklas, nu finns exempelvis bränsle att tillgå. Förra året var det svårt att få tag på bränsle överhuvudtaget.

Wallenstam säger att Vattenfall borde se över sina lagringsmöjligheter.

Daniel säger att man gör det.

Kurosh berättar om att man också kollar på hur man kan diversifiera produktionen ytterligare med spillvärme och centrala värmepumpar. Vattenfall jobbar också med att tala med myndigheter och politiker för att belysa det samhällsekonomiska värdet av fjärrvärmens, för att säkerställa att branschen får förutsättningar att fungera. Om bränslepriserna fortsätter att öka är det en ödesfråga för hela fjärrvärmebranschen.

Lina frågar om vilka andra som hade förberett frågor.

Då ingen annan säger något säger Wallenstam att de har fler kommentarer. Wallenstam tror att det som skulle kunna göra mest nytta är en lägre nättemperatur. Vattenfall skickar idag ut ca 80 grader, men Wallenstam behöver inte mer än 60 grader. Varför sänker man inte?

Kurosh säger att det finns ett par begränsningar. En anledning är att man måste säkerställa att kunderna ytterst också får tillräcklig temperatur. Men det är ingen ursäkt. Vattenfall jobbar aktivt med att se över vad de tekniskt kan göra för att sänka sin framledningstemperatur ytterligare, det finns flera pågående projekt inom Vattenfall för detta. En till aspekt är att också säkerställa att alla kunder behöver också ha välfungerande undercentraler.

Wallenstam säger att vattenfall borde bygga systemet med ringmatning, då bygger man bort. Fastighetsägarna skulle kunna beställa shuntat vatten, så att de alltid får en lägre framledning. Det skulle hjälpa dem att få ner sina effekttoppar för att de inte kan plocka ut lika mycket effekt. Kan man sätta upp en lågtemperatur-prislista.

Lina säger att vi tar med oss Wallenstams förslag.

Wallenstam säger att han förstår att detta är en fråga större än Vattenfall, ingen fjärrvärmeleverantör har gjort detta, men någon måste gå först.

Kurosh säger att man kan jobba på olika sätt för att sänka effekttoppar.

Wallenstam säger att Tekniken behöver finnas i fastigheten redan, det behöver finnas ett egenintresse.

Kund säger att de har svårt att få ner sina effekter, och att en prisjustering för att uppmuntra till lägre effekter skulle bli dyr. de har ansökt om bygglov för tilläggsisolering, men kommunen vill inte godkänna detta.

Kund säger att vi har olika förutsättningar. När kunden sitter med i mötet får de en nyanserad bild av vad det är som påverkar priset. De har fått höja sin avgift för att täcka för prisökningarna. Kunden skulle mest vilja ha tips för hur de håller nere sin energiförbrukning, de skulle vilja ha en katalog över vad de kan göra.

Kurosh säger att Vattenfall kan tillhandahålla allmänna tips, de tillhandahåller tips på hemsidan, i Heat Business Portal kan man se sin förbrukning. Dessa tips är allmänna. Om man som kund vill ha specifika tips för just sin fastighet, tillhandahåller Vattenfall en energirådgivningstjänst där man betalar för en expert att komma ut till fastigheten.

Väduren säger att de jobbar extremt mycket med energioptimering. De har tempgivare i lägenheten, de har olika energilösningar i sina fastigheter. Det är

mångmiljonprojekt. Hon säger att det finns många små saker som även mindre BRF:er kan göra, exempelvis se över injustering och ligga på kommunen.

Kund säger att de också vill ha tips och råd om energieffektivisering. Energirådgivning ger inte garanterad återbetalning, de vill ha tips på åtgärder där det garanterat blir bra.

Kurosh undrar hur snabbt en åtgärd i så fall ska löna sig, tre år, fem år?

Kund säger att deras bostadsrättsägare kanske flyttar efter två år, då vill de att deras investering ska betalas tillbaka innan dess.

Daniel säger att man tidigare haft webinarium om energieffektivisering med tips om hur man som kund kan tänka.

Kund frågar om shuntning och om det kan hjälpa dem, de vill inte ha mer än 300 kW.

Daniel säger att man erbjuder en effektvakt, då kan man sätta en effektbegränsning.

Wallenstam säger att de tycker att en effektvakt behöver kombineras med innetempgivare i ca 30% av lägenheterna. Wallenstam säger att en seriös energikonsult verkligen skulle kunna hjälpa många BRF:er.

En kund säger att deras BRF inte skulle acceptera om det blev för låga temperaturer inomhus.

Wallenstam tipsar om att man borde skriva en temperaturpolicy och ta upp på årsmötet. Kom överens om vad den undre gränsen är. Då blir det också enklare att förklara varför man behöver höja sina avgifter om BRF:en inte accepterar policyn.

Väduren säger att man också behöver ta hänsyn till Folkhälsomyndighetens riktlinjer för inomhustemperaturer.

Väduren tipsar om myndighetsbesök med energikontroll, och att man som BRF ska nyttja det till max.

Daniel säger att Vattenfalls energirådgivning kostar 18000 kr.

Kund säger att de tycker att en temperaturpolicy är en bra idé. Hon tycker att 18-19 grader är okej som inomhustemperatur om man har en kofta.

Kund frågar om prisökningen, kommer den vara 9.5% till 2025?

Lina säger ja.

Kund undrar om hur effektrekommendationen sätts. De har försökt räkna själva och kommer inte fram till samma.

Lina berättar hur effektrekommendationen sätts.

Daniel säger att vi kan prata med kunden efteråt om detta i detalj.

Kund vill tillägga kring tips om energieffektivisering. De tycker att man ska lyfta att man kan ha andra energikällor andra än fjärrvärme. När elpriserna är låga kan man då använda sin värmepump, även om investeringskostnaden är stor.

Kurosh säger att det finns en problematik i storstadsregionerna med effektbrist.

Wallenstam säger att Vattenfalls kraftvärmeverk ju levererar lokal el här.

Wallenstam säger att de alltid vill ha full redundans och valmöjlighet mellan fjärrvärme och bergvärme. Bägge kan gå upp och ner, även om de över tid troligen kommer vara på mycket lika nivåer.

Kund säger att det har varit mycket givande att vara med i dessa möten. Första gången de var med var när de inte förstod. Prisdialogen kanske inte är rätt ord, där det känns svårt att påverka priset. Mötena bidrar till ökad förståelse för hur allting

Kurosh säger att man kan påverka. Prisarbetet är kontinuerligt och där är kunderna med och påverkar. Kunderna ser inte heller hur vi tar med oss kommentarerna in i Vattenfalls interna diskussioner.

Annan kund säger att det dock inte är en förhandling, det är ju en dialog.

Lina pratar om hur man kan påverka genom att delta på Prisdialogerna. Vattenfall välkomnar och vill bjuda in kunderna till att vara med och komma med kalkylinspel. Under samrådsmöte 1 hade vi bra diskussioner och det var flera kunder som kom med inspel. Bland annat en kommentar om justerad beräkning av drift och underhållskostnaden har gjort att Vattenfall

Wallenstam tycker att Vattenfall borde skrota kalkylen och alternativprissättningen. "Var transparenta och visa på era kostnader och vad ert avkastningskrav, och sedan debitera oss för det". Han tycker inte att kalkylen verkar spela roll för Vattenfall ändå. Kostnadsbaserad är mindre risk för Vattenfall, det sätter Vattenfall i bättre form inför framtiden.

Kurosh säger att man hade kostnadsbaserad prissättning tidigare, men att man pga. konkurrens och att kunder ville ha en konkurrensbaserad prismodell.

Wallenstam säger att det var mycket bättre med kostnadsbaserad modell.

Kurosh säger att många kunder sa att de tyckte att Vattenfalls kostnader är deras problem. Många kunder lämnade när Vattenfall hade kostnadsbaserat pris, exempelvis Väduren.

Kund undrar vad som hade varit bättre, kostnadsbaserad eller värdebaserad. Hon har också förstått det som att fjärrvärmens har systemnytta. Är det inte bättre om så många som möjligt är anslutna till fjärrvärmens?

Kurosh säger att det är bäst ur systemnyttan om så många som möjligt är anslutna till fjärrvärme.

Kund har inte problem med prismodellen i sig. De har problem hur prisökningen till 2024 presenterades. Sedan dess har de varit med i Prisdialogen, och har ny fått en förståelse för hur det funkar.

Väduren säger att det är ett monopol, man kan inte välja olika fjärrvärmenät eller elnät. Därför har Väduren valt att skaffa värmepump, för att lägga sina ägg i olika korgar.

Kund säger att nu är diskussionen borta från vad som är intressant för en BRF. Det Wallenstam och Väduren säger är helt ovidkommande för dem.

Daniel säger att man tar med sig den kommentaren, att det kunde vara bra att dela upp. Å andra sidan hör man flera BRFer som sagt att det är nyttigt att vara med.

Flera BRF-representanter säger att det är jättebra att vara med i samma möte.

Kund säger att det är skönt att ha professionella deltagare som har möjlighet mer spetskompetens.

Kund säger att det är bra med ett blandat möte. Men att det kanske vore en idé att sedan ha ett separat möte för bostadsrättsföreningar där de kan prata om sina brf-frågor med varandra.

Kund säger att en liten kund har en liten röst. En stor kund har en stor röst, då vill jag vara med i samma samtal som den stora kunden.

Kund undrar hur stor varmvattenackumulatören är i Jordbro. Det är viktigt för hela systemets optimering, vi kan inte optimera på vår sida, bostadsrättsföreningen vill inte ha det kallt i lägenheterna.

Kurosh säger att vi tar med oss den frågan, då vi som är här idag inte har koll på den siffran.

Kund säger att Stockholm Exergi har en varmvattenackumulatör och de höjer mindre, kunden tänker att det kanske kan hjälpa Vattenfall också?

Wallenstam säger att om man lägger ihop tre år för Vattenfall och Stockholm Exergi har höjt typ samma, det spelar ingen roll företagen emellan.

Wallenstam beskriver att Stockholm Exergi har ändrat sin prismodell. Bland annat tar de bort sin bonus säger han, vilket ger stor påverkan på utebliven bonus för dem. Det tycker han är dåligt. Stockholm Exergi har också sagt lite olika under året om hur förändringarna ska vara.

Wallenstam skulle vilja se transparensen för hur stor kostnaden för att producera fjärrvärmen är. Han skulle vilja se modellen, var ligger Vattenfalls kostnad i modellen?

Lina säger att det i modellen inte finns någon sådan funktion. När hon räknar fram priset ser modellen endast till livscykelkostnaden för alternativet, det finns ingen hänsyn till den egna kostnaden i modellen.

Wallenstam säger att transparens för kostnader ger trovärdighet för ett bolag i en monopolsituation.

Kurosh säger att man kan gå in på Energimarknadsinspektionens hemsida för att se vad resultatet för varje fjärrvärmebolag är. Vi gick med förlust 2023 och kommer göra det även 2024.

Wallenstam säger att det hade varit lättare att köpa prisjusteringen i fjol om man hade kommunicerat att man går med förlust.

Kurosh säger att man nämnde att man går med förlust verbalt men inte i materialet.

Fredrik från SKB säger att han minns att man nämnde det i fjolårets möten.

Kund undrar hur det ser ut på andra orter, hur ligger priset i våra kommuner mot resten av landet.

Kurosh beskriver Nils Holgersson rapporten och hur Haninge, Tyresö, Älta och Gustavsberg ligger i förhållande till priserna runt om i landet, där dessa kommuner ligger strax över snittet. Kurosh beskriver spannet för priser nationellt och att olika kommuner har olika förutsättningar.

Wallenstam säger att Nils Holgersson inte är Vattenfalls typkund.

Kund frågar om hur prisökningen kommer vara för just dem.

Lina berättar om Värmebudgeten i Heat Business Portal, som kommer uppdateras med 2025 års priser .

Kund frågar om man kommer få sina prisbrev i Heat Business Portal.

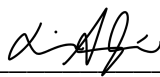
Lina säger ja.

Kund undrar om man kan be om att inte få ett fysiskt prisbrev, utan endast det digitala brevet.

Kurosh säger att han tror att det är ett lagkrav att skicka fysiska brev.*

*Tillägg efter mötet: det är enligt de allmänna avtalsvillkoren endast lagkrav på att avisera skriftligen, men nämner inget specifikt om post-avisering. Att prisbreven skickas per post är enligt information på Vattenfalls hemsida.

Protokollförare: Lina Aglén

Underskrift: 

Justerare: Joachim Holmberg

Underskrift: 

[REDACTED]	BRF Solhöjden
[REDACTED]	SKB
[REDACTED]	Brf Utsikten i Haninge
[REDACTED]	HSB Brf Väduren i Haninge
[REDACTED]	Tyresö Bostäder AB
[REDACTED]	HSB Brf Väduren i Haninge
[REDACTED]	brf Krokanen Tyresö
[REDACTED]	BRF Gudöterrassen
[REDACTED]	Brf Haninge Park 4
[REDACTED]	Brf Väduren, Brandbergen
[REDACTED]	Brf Strömstaren, Tyresö
[REDACTED]	Tornberget
[REDACTED]	Wallenstam
[REDACTED]	Brf Grönskan
[REDACTED]	BRF Bonneville i Vega (Haninge)
[REDACTED]	HSB Brf soluret i Tyresö
[REDACTED]	Brf Gäddan i Tyresö
[REDACTED]	Brf Haninge Park 3
[REDACTED]	Riksbyggen
[REDACTED]	BRF Vändelsö såg
[REDACTED]	BRF Syrenen 1