

Protokoll – Samrådsmöte

Datum: 5:e september 2024

Ort: Nyköping

Nytorget 7, Nyköping

Deltagarlista:

[REDACTED] (Vattenfall)
[REDACTED] (Vattenfall)
[REDACTED] (Vattenfall)
[REDACTED] (Vattenfall)
[REDACTED] (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 23:e maj 2024, Nytorget 7, Nyköping

Samrådsmöte 2 28:e augusti 2024, Microsoft Teams

Samrådsmöte

- Protokollförare: Lina Aglén
- Justerare från kundsidan: Lukas Briheim
- 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.

Prisjusteringen inför 2025 är en del av en större prisförflyttning som Vattenfall gör. Mellan hösten 2022 och 2023 ändrades marknadsförutsättningarna kraftigt för alternativa uppvärmningsformers livscykelkostnader. Mycket av dessa ändrade förutsättningar kvarstår, exempelvis ett högre ränteläge och nivåer av priser för elhandelsavtal. Detta gjorde att Vattenfall hade ett stort outnyttjat konkurrensutrymme att kunna höja fjärrvärmepriset, men samtidigt fortsatt ha ett konkurrenskraftigt pris på fjärrvärmens gentemot andra uppvärmningsformer. Med bakgrund av Vattenfalls

utmanande ekonomiska situation behöver Vattenfall nyttja det konkurrensutrymme som finns.

Efter dialoger i prisdialogen i fjol och i enhet med önskemål från er kunder, så beslutades att sprida ut ökningen över tre år. Det vill säga att vi istället för att höja fjärrvärmepriset i ett svep, sprider vi ut en större ökning över tre år. I år är vi på år två, och vi ser även att nästa år kommer att ha högre ökning än vad som tidigare varit förväntade prisökningsnivåer.

Lukas Briheim utsågs till justerare av protokoll från kundsidan.

Lina berättar att presentationen från Samrådsmöte 2 innehöll ett skrivfel och att en siffra ska uppdateras. Tack till den kund som poängterade detta!

Lina säger att det är viktigt att alla som vill får komma till tals. Då det är många kunder gjordes en mentimeter om vilka teman som flest kunder ville diskutera, för att börja med det som flest har intresse av.

Kund: kan man få framföra synpunkter och inte bara frågor?

Daniel: Synpunkter är såklart välkomna också.

Kund: jag blev förvånad över 9,5%, prognosintervallet kommunicerades i fjol, men marknaderna ser inte så olika ut. Besviken över att vi hamnade så högt i prognosintervallet.

Lina: Beskriver att marknadsförutsättningarna är annorlunda och fortsatt ligger på högre nivåer, där vissa parametrar pekar uppåt och andra nedåt. Att vi sprider ut ökningen över flera år är anledningen till att vi höjer mer i år också, vilket är enligt prognos och plan.

Kund: varför dimensioneras inte värmepumpen till 100%? Moderna värmepumpar ligger på högre effekttäckning och högre COP.

Lina: Vattenfall räknade på det inför Samrådsmöte 1 och det finns beskrivet i underlaget till mötet.

Fråga: hur stor påverkan har elpriset på priset på fjärrvärme? Ni pratade också 2022 om att fjärrvärmes är ett tryggt alternativ jämfört med svängningar på elmarknaden.

Lina beskriver elprisets påverkan på livscykelkalkylen och att fjärrvärmepriset läggs för att hamna i paritet med alternativets livscykelkostnader. Lina förklarar att man i prispolicyn har parametern långsiktighet och därför har för avsikt att undvika stora svängningar i fjärrvärmepriset, och att detta är en av anledningarna att man valt att hantera kalkylparametern för elhandelspris på det sätt man gjort.

Kund: jag menar kostnaden för att producera fjärrvärme, hur mycket står el för, bränsle för etc. När ni pratar om livscykelkostnader, och att fjärrvärmepriset ska ligga i paritet – för oss som kunder tycker jag att det borde vara att man ska hålla ett fjärrvärmepris som är så lågt som det bara går i förhållande till alternativet. Hur jobbar ni med att hålla nere era kostnader?

Daniel säger att bränslen står för 2/3 av kostnaden, och beskriver lite om nuläget på bränslemarknaden. Daniel berättar om att man använder sig av restmaterial för att bränslena ska vara så billiga som möjligt. Daniel berättar om olika saker man jobbar med att göra annorlunda för att pressa ner sina egna kostnader som möjligt. Exempelvis testar man att elda fler olika typer av bränslen samt möjlighet till mellanlager för att optimera sina bränsleinköp.

Daniel säger att man gör allt för att hålla nere kostnaderna, och inte föra över dessa kostnader. Elen i sig är en mycket liten del av fjärrvärmens produktionskostnad, det är bränslena som är bulken.

Kund: jag har uppfattat det som att ni höjer för att ni kan, eftersom alternativen blivit dyrare. Inte som att det är egna kostnader.

Daniel säger att det är en kombination av bägge parametrarna. Fundamentalt handlar prissättningen om att man ska ha ett konkurrenskraftigt pris. Han förstår att man kan uppfatta det som kunden säger. Lina säger att vi har ett behov av att nyttja hela det konkurrensutrymme som finns. Detta behovet finns eftersom Vattenfall annars inte har förutsättningar för att ha en fungerande verksamhet.

Kund: vilken typ av andra bränslen tittar man på.

Kurosh återkopplar vad bränslechefen nämnt om konkreta exempel på olika alternativa bränslen man undersöker.

Kund: man tittar inte på sopförbränning?

Daniel säger att i Uppsala gör man det, men att det inte ännu varit aktuellt för Nyköping. Kurosh berättar att avfall skulle kräva att man byggde om anläggningen eller byggde en ny anläggning och att det skulle vara en mycket stor investering.

Daniel beskriver att det finns många avfallsförbränningsanläggningar i Sverige och att den marknaden är till viss del mättad.

Kund: på vilket sätt kommer fjärrvärmens prissättning i Nyköping att påverka fjärrvärmepriset i Oxelösund? Prismodellerna är helt olika.

Kurosh säger att prismodellerna är olika. Kurosh berättar lite om bakgrunden till varför Oxelösund energi och Nyköpings fjärrvärmenät kommer att kopplas ihop. På sikt kommer priserna mellan Nyköping och Oxelösund konvergera.

Kund: det beror väl på vad Oxelösund får köpa fjärrvärme från Vattenfall för. Om Oxelösund skulle ha billigare fjärrvärme betyder det att ni prisdumpat fjärrvärmen ni säljer till Oxelösund, det skulle kännas dåligt som kund

Kurosh: det har aldrig varit intentionen att det ska bli så. Istället handlar det om att skapa systemmässig ekonomisk nytta, och miljömässig nytta att inte behöva bygga nytt när Nyköping har kapaciteten.

Kund: kan de sämre bränslena resultera i mer utsläpp?

Daniel berättar att man mot slutet av 2025 kommer vara helt fossilbränslefria. exempelvis CCA kan ha andra typer av utsläpp, men där är det regelverk som bestämmer och vi överskrider inte det.

Kund: om ni byter till bioolja kommer det bli dyrare.

Daniel säger att bioolja är dyrt, men att kunderna och ägaren har tydliga mål om att bli fossilbränslefria varför Vattenfall har valt att gå denna väg. Daniel säger också att biooljan är spetslastbränsle.

Kund: har ni sett någon tendens att fler börjar med bergvärme?

Daniel svarar: Inte direkt. Vi kan se över samtliga våra orter att ca 2-3 kunder lämnar för bergvärme varje år. Dock ansluter vi ca 50-60 st varje år. Vi har ännu inte sett att fler lämnar fjärrvärme, men är medveten om att det kan finnas en eftersläpning, och att det kan komma fler framåt. Men Vattenfall prissätter medvetet för att fortsatt vara konkurrens

Kund: hur mycket av fjärrvärmens går till varmvatten?

Kurosh och Lina: ca 25-30%

Kund: finns tekniker som använder solvärme för att göra varmvatten.

Daniel: för varmvatten på sommaren kanske det skulle funka. I södra Europa är det vanligare. Nu i Sverige är det inte så vanligt.

Kund: hur ser ni på frånluftsvärmepumpar och på att det blir mer vanligt? Effektpris spetsig slår ju främst mot bergvärmepumpar, tänker ni att något liknande ska införas framåt för frånluft?

Lina och Daniel säger att man inte har sådana tankar, utan att man ser värmeåtervinning som något i grunden positivt. Lina säger att vi lär oss kontinuerligt om hur kunder använder vår fjärrvärme, vilket inkluderar hur kunderna använder sig av frånluftsvärmepumpar.

Kund: kan man se i värmeuttagsprofiler att många fler använder frånluft?

Lina säger att man inte kan se något på systemnivå. Däremot om man tittar på enskilda kunders förbrukningsprofiler så kan man ibland se att vissa kunder inte styr sina frånluftspumpar tillsammans med ventilationen på ett optimalt sätt, och att man då kan se det på just deras förbrukningsprofil.

Kund: ni har fortfarande ett avkastningskrav? På vilken nivå?

Kurosh säger att vi har ett avkastningskrav på 8%, men att vi blivit undantagna från detta i och med att vi går med förlust detta år.

Kund: hur stor ökning skulle ni behöva göra i ett år för att inte gå med förlust?

Kurosh: inte just den siffran i huvudet, men i fjol var det en siffra på över 30%, och det är de storleksordningen vi ökar mot i denna utspridda prisökning.

Kund: vi som har hyresgäster begränsas av vad vi kan öka hyrorna med i och med reglering. Vi ser över alla möjligheter vi kan för att sänka våra kostnader.

Kurosh: vi förstår att det är svårt och att fastighetssektorn också påverkas starkt av ränteläget. Finns det diskussioner i fastighetssektorn om att justera i regleringen av hyresmarknaden?

Kurosh frågar hur det upplevs för bostadsrättsföreningar, går det är som styrelseledamot förklara vidare varför priset ökar?

En kund svarar att fjärrvärmekostnaden för dem är större än vad räntekostnaderna är.

Flera kunder säger att det är enkelt att förklara vidare varför priset ökar.

En kund säger att för dem skulle det vara sämre och mer benäget för klagomål om temperaturerna skulle påverkas snarare än priset. Värmen är viktig.

En kund säger att det digitala mötet var jättebra. Och att det är enkelt och uppskattat att mötena alltid följer ungefär samma format när ni presenterar information, det gör det enkelt att förstå.

Lina frågar hur det något ändrade formatet varit.

Kund: hur mycket energi produceras i Nyköping varje år?

Daniel säger 250-300 GWh per år. Med Oxelö 100 GWh till.

Kund: Nyköpingshem står för 30 GWh, det är en ansenlig andel. Har vi möjlighet till mängdrabatt?

Daniel säger att vi har volymrabatten i prismodellen, men att konkurrenslagstiftningen gör det svårt att ge enskilda kunder rabatt.

Lina säger att bästa tillfället att påverka prissättningen är i samband med Prisdialogen. Här för vi dialogen alla tillsammans, här kan ni påverka hur vi jobbar med prissättningen och vi kan prata om det gemensamt. Eftersom vi behöver hålla oss till konkurrenslagstiftningen kan vi inte göra avsteg från prissättningen för en enskild kund.

Kund undrar: nu går ni med förlust, påverkar det underhållet?

Daniel säger att en av anledningarna till att vi behöver se till att nyttja det konkurrensutrymme som finns är för att vi inte vill tumma på säkerheten för våra medarbetare eller vår leveransförmåga. Vi kan i vissa fall skjuta på mindre underhåll som kan vänta, men vi fortsätter med viktigt underhåll kontinuerligt. Vattenfall är en långsiktig ägare och har valt kontinuerligt att investera i anläggningen.

Lina frågar om det är någon som inte sagt allt de funderat på än.

Kund: jag känner viss oro för att ni ska få tillgång till bränslen framåt. Det bränns oerhörda mängder kol runt om i världen, om bara några av de procenten ersätts av biobränslen borde det öka efterfrågan och priset på biobränslen kraftigt.

Kund: varför lägger ni inte till konkurrensjämförelsen då fjärrvärmens används som spets?

Lina säger att alla olika varianter som finns för uppvärmningslösningar inte visas i mötet för att vi inte ska bara bläddra igenom massor utan olika konkurrensjämförelser. Just denna konkurrensjämförelsen den kommer inkluderas i Prisändringsmodellen som laddas upp på hemsidan, även om den inte presenterats i Prisdialogen-mötet.

Protokollförare: Lina Aglén

Underskrift: _____

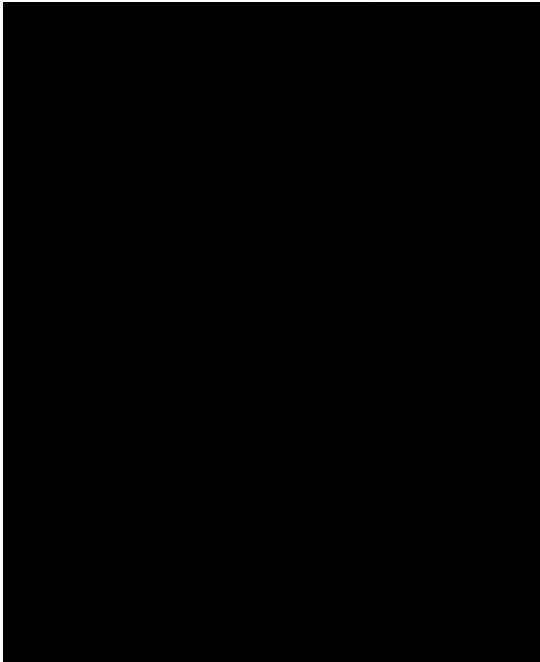


Justerare: Lukas Briheim

Underskrift: _____



Deltagande kunder



Region Sörmland
HSB Brf Arnö
HSB Brf Tummelisa
Brf Skepparen
Brf Nyköpingspalatset
Brf Spinnerskan 2 i Nyköping
Brf Ramen
Nyköpingshem
Nyköpingshem AB
Nyköpingshem
Brf Ramen
Victoriahem