

Protokoll – Samrådsmöte

Datum: 6:e september 2024

Ort: Vänersborg

Nabbensbergvägen 2, Vänersborg

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 24:e maj 2024, Nabbensbergvägen 2, Vänersborg

Samrådsmöte 2 29:e augusti 2024, Microsoft Teams

Samrådsmöte

- Protokollförare: Lina Aglén
- Justerare från kundsidan: Gunnar Johansson

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.

Gunnar Johansson utsågs till justerare av protokoll från kundsidan.

Lina säger att det är viktigt att alla som vill får komma till tals och att det är syftet med mötet.

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 fjärrvärmen gentemot andra uppvärmningsformer. Med bakgrund av Vattenfalls utmanande ekonomiska situation behöver Vattenfall nyttja det konkurrensutrymme som finns.

Vänersborgs ökning till 2024 låg något över det nationella snittet, men priset på fjärrvärme i Vänersborg ligger fortsatt under det nationella snittet i Nils Holgersson jämförelsen för 2024.

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.

Kurosh undrar om kunderna håller med om beskrivningen.

Gunnar säger att det är åtminstone så Vattenfall har beskrivit det. Men Gunnar håller inte med om nivåerna, de är mycket höga. Fastighetsägarna har inte möjlighet att ta ut hyresökningar på dessa nivåer. Detta urholkar möjligheten till underhåll och möjligheten till nybyggnation.

Gunnar säger att prisökningen beror på kalkylen, och vill gärna ta del av kalkylen och diskutera parametrarna och upplever inte att man har gemensamt kommit överens om ingångsvärdena.

Kurosh säger att man under prisdialogen kontinuerligt diskuterar värdena inom ramen för Prisdialogen.

Gunnar vill se modellen som gör beräkningen av konkurrenskraften.

Lina säger att kunderna kan bygga motsvarande modell eller använda Fjärrkontrollen för att laborera med olika parametrar och se hur det påverkar konkurrenskraften. Hon ser inte värdet i att gå igenom varje cell i en viss excelmodell.

Gunnar säger att han hade sett det som en styrka att ha en öppen modell som man kan förstå.

Lina säger att man tar det med sig, men vad är det man vill? Hon undrar om kunderna i Prisdialogen mötena vill lägga tid på att gå igenom varje cell i en excelmodell eller om man hellre lägger tid och vikt vid att diskutera kalkylparametrarna och det som påverkar konkurrenskraften i beräkningen.

Karolin säger att det som kund är avancerat att komma med en enskild kommentar som ger påverkan – hur påverkar man bäst?

Jan säger att det vore bra att se modellen tillsammans. Han har svårt att förstå hur man använder fjärrkontrollen. Jan vill ha plus på fjärrvärmen, dvs att det alltid ska vara det absolut billigaste alternativet. Jan undrar över vad som komma skall. I prisdialogen 2023 pratade man om att man såg ett konkurrensutrymme på 35-40%. Nu har det gått två år av prisökningar och man höjer 17+9,5%. Hur mycket mer kommer det att bli de kommande åren

Daniel säger att man är öppna för att visa modellen i excel, men ser inte nyttan för kunderna.

Gunnar undrar hur man hamnar på 9.5%, när han räknar kommer han fram till 5%.

Stellan tycker att kalkylräntan ska ligga på 4% och 7%.

Kurosh säger att vi har två parallella frågor, ska vi ta dem en i sänder, vad tror ni om det? Först går vi igenom kalkylparametrarna en och en, och sedan kan vi diskutera om excelmodellen.

Gunnar tycker att det låter bra.

Kurosh och Lina berättar om påverkan av en kommentar från samrådsmöte 1 som ändrat antagandet för drift och underhållskostnad för fjärrvärmen i kalkylen av livscykelkostnad.

Petra säger att det låter som att det påverkat utrymmet.

Lina säger ja.

Petra undrar vad påverkan har varit på de 9,5% detta år?

Lina säger att en del av vattenfalls beslut är att bedöma hur prisökningarna fördelas över tid för att skapa livscykelkostnaden.

Petra säger att det är otransparent.

Lina säger att man inte delger alla diskussioner i detalj, men att man gör sitt bästa för att kommunicera beslut om hur Vattenfall resonerar kring fördelningar av prisökningar över livscykeln. Tre år av högre ökning, sedan kommer man ner mot ökningsnivåer i höjd med inflationen.

Gunnar frågar hur det går till i de diskussionerna – kan vattenfall säga nu skiter vi i kunderna, nu blir det 9,5?

Kurosh säger nej. Att kunna få nya kunder och behålla de befintliga är viktigast för Vattenfall. Detta behöver dock också vägas mot att fjärrvärmen behöver nå lönsamhet över tid.

Daniel säger att de interna diskussionerna handlar om konkurrenskraften och de parametrarna som kunderna också tittar på i Prisdialogen-mötena.

Kurosh säger att man måste ha en långsiktigt hållbar verksamhet, nu går vi med förlust.

Petra undrar om förlust är för hela verksamheten eller bara Vänersborg?

Kurosh säger att Vattenfalls svenska fjärrvärmeverksamhet går med förlust.

Petra undrar om det betyder att Vänersborg kan komma att "subventionera" fjärrvärmen på andra orter.

Kurosh säger ja, men det kan också vara tvärtom. Lönsamheten kan variera på olika orter.

Kurosh säger att man har sin värdebaserade modell för att säkerställa konkurrenskraft mot alternativet.

Gunnar tycker att huruvida Vattenfall gör vinst eller förlust är irrelevant för denna diskussion.

Gunnar säger att när man får höga ökningarna flera år i rad, klart att man som kund ifrågasätter konkurrenskraften.

Gunnar säger att i hans värld borde fjärrvärmen alltid vara så pass mycket billigare än alternativet för att alla ska välja det.

Gunnar undrar hur man kommer fram till 9,5%, det är det han vill diskutera.

Diskussion om kalkylparametrar:

KPI - Gunnar tycker att Vattenfall borde räkna med KPI rensat för energi, annars dubbelräknas Vattenfalls egna påverkan på inflationen.

Lina säger att vi tar med den kommentaren.

Kalkylränta: Kurosh beskriver att man med avsikt inte ökat räntan 4% när styrräntan gick upp, man räknade endast upp 2% för att ge tröghet till snabba förändringar med avsikt om stabilitet.

Gunnar frågar hur man kommit fram till nivåerna.

Kurosh säger att man gått igenom årsredovisningar från större fastighetsbolag, där skriver de själva att det ligger på 5-6%. Samt att man kan räkna på det som en investerare och då borde kalkylräntan ligga över 6%.

Ola frågar hur Vattenfall lånar pengar.

Daniel säger att kalkylparametrarna är valda för att spegla en kunds alternativ, inte hur Vattenfalls finansiering skulle se ut.

Kurosh säger att man är nyfiken på vad kunderna räknar på för kalkylränta?

Gunnar säger att Vänersborgs bostäder räknar på 4,5% och att Riksbyggen räknar på 4,7%

Gunnar säger: kan vi komma överens om exakt uträkningsmetodik för kalkylräntan: 10 största bolagen? Något annat? Vilka bolag tittar vi på? Exakt var man landar har stor påverkan.

Daniel säger att det är svårt att sätta en exakt siffra, alla har olika.

Gunnar säger att han köper det.

Daniel säger att vi inte ser att vi ligger helt fel.

Ola säger att det inte är transparent att inte visa modellen.

Daniel säger att det är missvisande att säga att vi inte har transparens, vi har aldrig blivit ombedda att visa modellen i sin helhet tidigare, detta är första gången.

Petra säger att man nog har det, men att man blivit hänvisade till fjärrkontrollen.

Lina säger hur hon tror att man som kund har bäst möjlighet till påverkan som kund – var får man mest "bang for your buck" av tid spenderad. Excelmodellen kan vara hjälpsam för förståelse av hur en diskonterad kassaflödesberäkning ser ut i praktiken, men där gör Fjärrkontrollen samma sak. Att vara med och diskutera kalkylparametrarna däremot, kan man genom att ha konstruktiva förslag, komma med förslag på bra alternativa källor och bidra till diskussionen, då kan man verkligen vara med och påverka prissättningen.

Kurosh säger att han förstår att man inte ifrågasatt kalkylparametrarna så mycket tidigare då prisökningarna inte har varit lika höga.

Karolin säger att de inte har någon hyresförhandling. De har avtal, och de indexeras med inflationen.

Lina frågar om man bara har inflation, och ingen annan index.

Karolin säger bara inflation.

Diskussion om elhandelspris:

Kurosh förklarar Vattenfalls bakgrund till att använda fastpris femårsavtal som källa. Marknaden sätter priset.

Gunnar misstyycker med att Vattenfall använder Vattenfalls elhandelsbolag som referens.

Lina beskriver att man i fjolåret fick förslag om att använda "elskling" som alternativ för att få priser på elhandelsavtal, men att dessa har konsekvent legat betydligt högre i pris än avtalen från Vattenfall under våren.

Diskussion om elcertifikat.

Kurosh och Lina beskriver elcertifikatsnivåer, vad de är och hur de utvecklas kommande åren i modellen.

Daniel säger att vi tar med oss att lägga till ännu tydligare källhänvisningar.

Kunderna säger att det inte har superstor påverkan.

Daniel beskriver vilka parametrar som har störst påverkan på kalkylen: wacc och elhandelspris. Även elnätsavgift och COP har relativt stor påverkan.

Ola säger att det är av intresse att diskutera hur olika företag ser på sina vinstkrav.

Kurosh beskriver att vinstaspekten är inkluderad i wacc (~kalkylränta).

Ola säger att olika typer av bolag har olika förväntningar på intjänade pengar.

Daniel säger att det är därför vi har ett utfallsrum.

Petra undrar om det är samma parametrar på alla orter.

Daniel säger ja, man ser ingen anledning till att konkurrenskraften är olika på olika orter.

Jan undrar om det innebär att man ska ha samma pris i Vänersborg och Uppsala.

Daniel säger att rent fundamentalt så borde det vara samma pris, men Kurosh tillägger att priset i Vänersborg är lägre.

Gunnar kommenterar till Jan att det är det Vattenfall vill, att priset i Vänersborg och Uppsala ska bli samma i framtiden.

Jan tycker inte att Uppsala och Vänersborg ska ha samma pris.

Petra undrar om man aviserar samma prisökning på alla orter för företagskunder.

Daniel säger ja.

Stellan säger att Vattenfall kanske inte har lika mycket spillvärme i Uppsala. Spillvärme borde vara en bra motor för att hålla nere fjärrvärmepriset.

Henrik säger att Luleå har lägst fjärrvärmepris idag, men att SSAB bygger om, då försvinner spillvärmen. Förutsättningar kan förändras snabbt.

Jan säger att det finns olika bolag som alla är anslutna till nätet. Kan man vikta parametrarna beroende på hur kundsegmenten set ut på de olika orterna?

Kurosh säger att vi tar med oss den kommentaren.

Diskussion om elnätskostnad:

Kurosh och Lina beskriver antagandet för elnätavgifternas ökning de kommande åren.

Gunnar säger att man vill vara med och diskutera antagandet.

Lina säger att ni är med, vi hade detta uppe för diskussion på samrådsmöte 1.

Gunnar säger att man vill förstå hur detta slår, får detta stor påverkan eller ingen alls.

Diskussion om Livslängder

Kurosh beskriver om tekniska livslängder, det är olika mellan olika lösningar och olika för olika komponenter. Hur man än gör, behöver man göra en avgränsning av något slag i beräkningsmodellen. Det viktiga är att antagandena för exempelvis drift och underhållskostnad utgår ifrån samma antaganden.

Gunnar frågar vad det är för pump.

Stellan säger en bergvärmepump.

Daniel säger att vi inte räknar på en specifik modell eller märke, utan en representativ pump med en förbestämd specifikation vad gäller kostnader och prestanda.

Gunnar säger att värmepumpar blir bättre allt eftersom tekniken blir bättre.

Stellan säger att luft/vatten kan vara intressant för vissa, men håller med om att bergvärme borde vara grundantagandet.

Diskussion om investeringskostnad

Lina berättar om hur antagandet gjorts, att man för många år sedan diskuterade inom ramen för prisdialogen ett grundantagande om hur olika poster för investeringskostnaden fördelades, och det som totalsiffran då landade på har sedan justerats varje år i enhet med SKVPs prisstatistik. Lina säger att man gärna skulle se att kunderna gick ihop och kom med ett bra underlag för investeringskostnader för bergvärmepumpar i olika projekt, kanske kan en branschorganisation vara behjälplig i detta?

Petra undrar hur mycket respit man kan få för att komma med underlag innan slutet på detta årets prisdialog.

Lina säger att man var tydliga i Samrådsmöte 1 att man behövde komma in med inspel och förslag innan midsommar om Vattenfall skulle ha möjlighet att kunna ta med det in i prisjusteringen inför 2025. Detta står i anteckningarna från Samrådsmöte 1.

Stellan säger att han förstår och håller med om det. Man kommer ta med sig diskussionen och jobba vidare under nästa år.

Diskussion om COP:

Petra undrar vad står COP för, och tycker att Vattenfall behöver ha ödmjukhet att alla inte vet det, och vattenfall behöver påminna.

COP – Kurosh beskriver årsverkningsgrad, så mycket värme som värmepumpen producerar över ett år i förhållande till hur mycket el värmepumpen konsumerar under motsvarande period.

Gunnar säger beror på vilken pump man räknar på.

Lina säger att man räknat på ett tjugotal värmepumpar installerade av Vattenfall 2018-2021 och att 3.2 speglar deras snitt. Hon säger att man gärna vill ha hjälp från kunderna, det finns inget bra publikt material som går igenom faktiskt utfall av COP/årsverkningsgrad att tillgå.

Gunnar säger att nyare pumpar blir bättre, då kanske inte underlag från kundernas befintliga värmepumpar hjälper.

Lina säger att ett bra underlag kanske kan hjälpa med detta, kanske kan man se någon trend i hur värmepumparnas prestanda utvecklas beroende på vilket år de installerades?

Jan tycker det är viktigt att årsvärmefaktorn ses över lokalt.

Diskussion om effekttäckning

Lina beskriver vad effekttäckning är och hur man resonerat kring antagandet.

Lina återger diskussionen från samrådsmöte 1 och att man tittat på högre effekttäckning och högre COP i samband med det.

Gunnar säger att det Vattenfall gör med fjärrvärmepriset nu, och den stora osäkerheten om de högre fjärrvärme priserna framåt gör att man vill se över hur mycket fjärrvärme man har. Gunnar vill sprida sin risk genom att inte ha all sin värme på fjärrvärme.

Daniel undrar om det känns mindre osäkert med elen där man inte har prisdialog eller någon möjlighet alls att påverka prissättningen.

Gunnar säger att det är osäkert att ha all värme i fjärrvärme-korgen.

Petra berättar om Prisdialogen i Trollhättan som hon var på igår. Hon säger att hennes medlemmar behöver se över varje kostnad för att få sina verksamheter att gå ihop. Om det är så läget är, så spelar det ingen roll om fjärrvärmen har andra mervärden än pris, såsom prisdialog eller leveranssäkerhet.

Gunnar har installerat en anläggning med 80% effekttäckning.

Lina säger att man är öppna för att se över antagandet och frågar om hur man kan hitta källa som kunderna tycker är bra.

Gunnar tycker att Vattenfall ska bjuda in branschorganisationer för att ha bilaterala samtal om kalkylparametrarna för att prata med deras energiexperter. Kan inte prisdialogen ta fram en branschstandard?

Diskussion om drift och underhållskostnader

Kurosh beskriver ändringen man gjort baserat på en kundkommentar i samrådsmöte 1.

Samtliga kalkylparametrar har diskuterats och gåtts igenom

Kurosh sammanfattar, vad som har kommits fram till under mötet. Kunderna efterlyser följande:

- Efterlyser transparens kring modellen
- Efterlyser tydligare källhänvisningar
- Efterlyser möten med branschorganisationerna för att diskutera kalkylparametrar.

Petra frågar varför man visade en bild över biobränslemarknaden under samrådsmöte 2.

Kurosh säger att det inte har med priset att göra. Man visar det för att kunderna har efterfrågat det och för att det kan vara hjälpsamt för att förstå varför Vattenfall behöver nyttja det konkurrensutrymme som finns i den värdebaserade prissättningen.

Petra tycker att man ska ta bort det i framtiden.

Kurosh frågar om Petra förstår att vi haft med det för att kunderna har efterfrågat denna informationen.

Petra säger ja, men att nu har man lärt sig mer och då behöver inte Vattenfall ha med det längre. Petra frågar de andra, är de ok med att vi aldrig inom ramen för prisdialogen pratar om kostnader igen?

Stellan undrar vad som krävs för att ändra prisändringsmodell? Skulle alla orter behöva ändra? Hur många kunder skulle behöva vara överens?

Kurosh säger att det är något som behöver funderas på, det är en stor process.

Jan undrar om hur Vattenfall tänker sig att det ska gå framåt när Vattenfall visar minussiffror på vissa fastighetstyper i konkurrensbilderna.

Daniel säger att man hoppas att det ska vara så att det finns mervärden i form av bekvämlighet, leveranssäkerhet, enkelhet m.m som gör att kunderna ska tycka att fjärrvärmen är ett bra alternativ ändå.

Gunnar säger att man inte bara kan svälja prisökningarna.

Kurosh säger att Vattenfall behöver ha en ansvarsfull prissättning, vi vill ha kvar er som kunder.

Karolin undrar om det behövs att alla orter ändrar prismodell, kan vi inte bara byta vi i Vänersborg?

Kurosh säger att det är en fundamental ändring av affärsmodellen.

Karolin säger att hon förstår och inte tänkt på det på det sättet tidigare.

Kurosh sammanfattar vad som händer framåt: vi kommer ta med alla kommentarer, och kolla på möjligheterna att justera KPI prognosen i modellen för att sortera bort energipåverkan på inflationen.

Lina kommer att skicka ut protokollet för justering.

Vattenfall skickar in ansökan om förnyat medlemskap till prisdialogen.

Vattenfall kommer att fortsätta att arbeta med alla de kommentarer som inkommit.

Protokollförare: Lina Aglén

Underskrift:  _____

Justerare: Gunnar Johansson

Underskrift:  _____



Fridafastigheter
Brf Utgårdens Lycka
Vänersborgsbostäder
Vänersborgs Kommun
Trenova fastigheter
Älva & Ängel AB
Fastighetsägarna GFR
Riksbyggen
Vänersborgs kommun

