

Samrådsprotokoll Prisdialogen för 2019-2021



Datum: 2018-05-03 kl. 13.30–15.30
Plats: Övik Energi, Örnsköldsvik

Närvarande: Mats Sjölund, HSB Södra Norrland
Ragnhild Backman, Fastighetsägarna
Jan Lindberg, Regionfastigheter
Lars Nyberg, Övikshem
Eva-Britt Persson, Örnsköldsviks kommun

Kristina Säfsten, Övik Energi
Mattias Lindberg, Övik Energi
Per-Olof Nilsson, Övik Energi
Patrick Olsson, Övik Energi

Frånvarande: Hans Dahl, HSB Södra Norrland
Joakim Persson, Riksbyggen
Mikael Strandberg, Strandbergs Industrier
Carina Eriksson, Övikshem
Lars Österlund, Övikshem
Robin Wännström, Örnsköldsviks kommun
Anne-Louise Byström, Övik Energi

§1 Val av justerare

Jan Lindberg, Regionfastigheter, valdes till att justera avslutande samrådsmötets protokoll.

§2 Summering av föregående träffar

I Prisdialogen för 2019-2021 har det varit två möten med representanter från de olika fastighetsägargrupperna i Örnsköldsvik, med undantag av villaägare. Utgångsläget för Övik Energi har varit, precis som föregående år, att på ett transparent sätt informera om förutsättningar och faktorer som påverkar prissättningen av fjärrvärme. Öppenhet och dialog har varit av stor vikt.

Informations- och samrådsmöten har hållits vid följande tillfällen:

- | | |
|---------|--|
| 12 mars | Målbild och förväntningar på årets prisdialog, tre aktuella frågor hos kunderna, Övik Energi – vad har hänt sedan sist och vad händer framåt, kostnadsutfall 2017, kostnadsutveckling 2018-2020, effektiviseringar, prisändring 2019 och prisindikation 2020 och 2021. |
| 3 maj | Information om inriktningen i ny strategi för Övik Energi, framtidsutsikter elmarknaden, fjärrvärmens konkurrenskraft och miljövärden, lösningar för att följa upp, övervaka, styra och spara energi, samråd, utvärdering av årets prisdialog och planering av nästa års prisdialog. |

§3 Prisjustering 2019

Priset ändras med: **2019 + 1,2 %**

Motiv för prisändring:

- Övik Energis grundläggande prissättningsprincip är kostnadsbaserad prissättning. Kostnaderna för att producera och leverera fjärrvärme förväntas öka det kommande året med 2,4%. Arbetet med ständiga förbättringar och effektiviseringar fortsätter inom Övik Energi och kommer till viss del att motverka kostnadsökningen, men inte fullt ut.
- Övik Energis priser skall även vara konkurrenskraftiga över tid. Bedömningen är att fjärrvärmens fortsatt är konkurrenskraftig efter en prisförändring på 1,2%. Tilläggas kan att alternativa uppvärmningsformer också påverkas av kostnadshöjningar, bland annat av höjda energiskatter.

Baserat på de förutsättningar som går att överblicka nu så är bedömningen att kostnadsökningen för 2020 också blir svår att fullt ut motverka med kostnadseffektiviseringar. Det är därför troligt att någon prishöjning kan bli aktuell för ett eller båda av de två följande åren 2020 och 2021. Det är dock osäkert hur konkurrensen på värmemarknaden utvecklas och vilken prisförändring som är möjlig. Vår prognos för 2020 och 2021 blir då:

2020 0 till +1 %

2021 0 till +2 %

För utförligare information om prisändringen och prisprognosen se Övik Energis dokument "Prisändringsmodell för åren 2019-2021".

Utöver prisjusteringen den 1 januari 2019 så kommer Övik Energi, som tidigare informerat, att ändra prisstrukturen för fjärrvärmens den 1 september 2019. Målet med ändringen är bland annat att förenkla prisstrukturen och basera den helt på uppmätta värden. För Övik Energi är ändringen intäktsneutral men innebär att ett antal kunder efter den 1 september 2019 får sänkta kostnader och ett antal kunder får ökade kostnader. Alla kunder kommer under hösten 2018 få information om den nya prisstrukturen, hur den påverkar deras kostnad för fjärrvärmens och vad de kan göra för att påverka sina kostnader.

§4 Synpunkter

Synpunkter från Fastighetsägarna framförda i samband med det slutliga samrådsmötet och företagets bemötande.

Synpunkt:

Grunden för prissättningen bygger på en statisk syn på hur många kunder man har. Grunden för priset baseras på kostnaden.

- Vi anser inte att priset ska vara kostnadsbaserat, utan snarare marknadsbaserat. Har man en syn att kundbasen är statisk fungerar det, men planerar man att öka kundstocken bör prissättningen vara marknadsbaserad.
- Vi saknar en målsättning för att behålla och öka antalet kunder.

Bemötande:

Vi vill att fjärrvärmens marknadsposition skall vara stabil, d v s att vi behåller kunder, och att fler skall välja fjärrvärme. Fjärrvärmens skall vara det bästa alternativet för kunderna och miljön. Prissättningspolicyn är därför inte strikt kostnadsbaserad utan en blandning av kostnadsbaserad och marknadsbaserad. I grunden är prissättningen kostnadsbaserad – d v s vi utgår från våra kostnader och en rimlig avkastning när priset skall sättas - men prissättningspolicyn anger också att fjärrvärmens skall vara konkurrenskraftig jämfört med andra uppvärmningsalternativ på marknaden. Det innebär att fjärrvärmens skall vara mer prisvärd än konkurrerande alternativ - därmed blir prissättningen också delvis marknadsbaserad. Med prisvärd menar vi att fjärrvärmens skall vara konkurrenskraftig jämfört med andra uppvärmningsalternativ när kunder väger samman totala kostnader, driftsäkerhet, miljöpåverkan och andra faktorer.

Att prissättningen i grunden är kostnadsbaserad innebär att kunderna inte betalar mer för fjärrvärmens än kostnaderna plus en rimlig avkastning. Exempel: Det kan uppstå situationer där kostnaderna för alternativa uppvärmningslösningar ökar mycket t ex på grund av ett

högre elpris men där kostnaderna för fjärrvärmen ligger still eller t o m minskar. Med enbart en marknadsbaserad prissättning så skulle priset på fjärrvärmen då kunna höjas eftersom det finns utrymme till det med hänsyn till konkurrenssituationen. Men med en kostnadsbaserad prissättning så höjs inte priset på fjärrvärmen utan priset följer kostnadsutvecklingen för fjärrvärmen.

Kombinationen av kostnads- och marknadsbaserad prissättning skall göra kunderna trygga med både:

- att priset på fjärrvärme är rimligt med hänsyn till kostnaderna för att leverera fjärrvärmen
- att fjärrvärmen är prisvärd med hänsyn till konkurrerande alternativ.

Det skall göra fjärrvärmen attraktiv.

Vi förstår att ni efterfrågar en målsättning angående att behålla och öka antalet kunder eftersom det inte är uttryckligen skrivet i Prisändringsmodellsdokumentet idag, men som vi skriver ovan: Vi vill att fjärrvärmens marknadsposition är stabil, d v s att vi behåller kunder, och att fler skall välja fjärrvärme. Fjärrvärmen skall vara det bästa alternativet för kunderna. Vi jobbar aktivt med att behålla kunder och att öka antalet kunder och har en rad interna mål och aktivitetsplaner. Varje år ökar antalet kunder. De senaste åren har t ex alla nya stora fastigheter som byggts i närheten av fjärrvärmenätet valt fjärrvärme, med något enstaka undantag. Varje år byter också befintliga fastigheter och villor uppvärmning och installerar fjärrvärme. Vi berättar gärna mer om vad vi gjort, gör och kommer att göra. Att vi började med Prisdialogen – för att vara transparenta, ge kunder insyn och möjlighet att påverka – är en av alla saker. Vi ser att vi rör oss i rätt riktning – kundnöjdheten hos både företagskunder och villakunder har ökat i de undersökningar vi gjort de senaste åren – men vi vet också att vi ska göra mer.

Det finns kunder som överväger att byta till annat uppvärmningsalternativ. Här är vi väldigt tacksamma om vi får chans till dialog innan beslut fattas för att t ex hjälpa till med jämförelsekalkyler.

Synpunkt:

Det framkommer att en målsättning är att nya kunder ska vara lönsamma. Vi undrar hur man kan formulera sig så? Det är som att säga att man ej vill ha några nya kunder. Den för oss självklara inställningen borde vara ett resonemang om att nya kunder blir lönsamma på sikt

Bemötande:

Vi förstår synpunkten och ser att detta är otydligt i prisdialogdokumentet. Vi kommer förtydliga att nya fjärrvärmekunder skall vara lönsamma på sikt.

Synpunkt:

Konstruktionen på taxan

Vi anser att det i grunden inte har blivit någon större förändring. Det framgår genom att ställa frågan: "Vad kostar fjärrvärmens per kwh?" Först när denna fråga kan besvaras går det att jämföra med andra alternativ. Redovisningen av att fjärrvärmens är billigare än elen bör förenklas. Förenklas inte konstruktionen på taxan finns det en uppenbar risk att marknadspositionen kommer att spelas bort. Vi måste få till en enkelhet i taxan, då det är grunden till att lyckas sälja och sätta priset i relation till andra lösningar. Betydelsen av att ha avgifter för effekt och flöden framgår ej. Inte heller vilken av dessa som betyder mest? Vi anser också att det bör finnas en rörlighet i prismodellen som skapar incitament till att spara förbrukning.

Bemötande:

Det har blivit ett missförstånd. Avsnittet "Prisstruktur" i dokumentet beskriver den befintliga prisstrukturen/taxan och inte den nya prismodellen/ prisstruktur vi håller på att ta fram. Enligt Prisdialogens regler heter dokumentet "Prisändringsmodell" och det namnet är förvirrande nu när vi samtidigt håller på att ta fram en ny prismodell/ prisstruktur

Arbetet med den nya prismodellen/ prisstrukturen går enligt plan och vi återkommer med mer information under hösten. De synpunkter ni har på den befintliga prisstrukturen har vi med oss i arbetet med den nya prisstrukturen och ett av de viktigaste målen med den nya prisstrukturen är att den skall bli enklare att förstå. Ett annat mål är att det skall bli enklare för er kunder att förstå hur kostnaderna kan påverkas.

Ingen synpunkt kvarstår.

§5 Utvärdering av genomförd Prisdialog

Alla deltagande kunder uttrycker att Prisdialogen är bra för att få insyn och förståelse. Övik Energis öppenhet och transparens har varit bra. Kunderna tycker också att det är bra att priset för nästa år blir fastställt tidigt på året i god tid innan deras arbete med budgetar startar. För Övik Energi så har dialogen varit värdefull och gett en ökad förståelse för kundernas verksamheter och behov.

Gruppen kom överens om att Prisdialogen nästa år skall bestå av 2 möten, precis som i år, men att det skall vara lite kortare tid mellan möte. Förslaget är ett informations- och samrådsmöte i april och ett avslutande samrådsmöte i maj.

§6 Ansökan till Prisdialogen

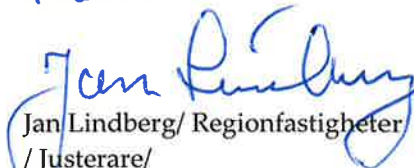
Gruppen beslutade att ansöka till Prisdialogen.

Örnsköldsvik 2018-05-09


Kristina Säfsten/ Övik Energi
/ VD /


Patrick Olsson/ Övik Energi
/ Vid protokollet /

Härmed und 2018-06-14


Jan Lindberg/ Regionfastigheter
/ Justerare/