

Datum: 2021-04-15, kl 12.30 – 15.15
Plats: Digitalt via Teams
Deltagare: Jan Lindberg, Regionfastigheter Västernorrland (RVN)
Kristoffer Ring, HSB
Martin Wallin, HSB
Torbjörn Sundström, Fastighetsägarna
Eva-Britt Persson, Örnsköldsviks Kommun
Patrik Forsberg, Övikshem
Niklas Sirviö, Övik Energi
Kristina Säfstén, Övik Energi
Mattias Lindberg, Övik Energi
Patrick Olsson, Övik Energi
Förhinder: Joakim Persson, Riksbyggen
Leif Lundgren, Örnalp/Unozon
Patrick Hellström, Nordic Flanges

Inledande Samrådsmöte Prisdialogen

Mötets öppnande

Mattias Lindberg välkomnade alla och deltagarna presenterade sig. Deltagarna ombads att berätta om de har någon särskild förväntan eller önskemål på årets prisdialog.

Mattias berättade att Övik Energis förhoppning är att vi alla fortsätter gå för en öppen och givande dialog. Kunddeltagarna i prisdialogen under tidigare år har bidragit starkt till det genom synpunkter, feedback, frågor och att berätta om sitt kundperspektiv. Mattias underströk hur betydelsefullt det är i prisdialogen och att alla är otroligt varmt välkomna att fortsätta så.

Vi gick igenom förslaget till agenda och mötets huvudsyfte som är att ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på och föra dialog om utkastet till prisändringsmodell för 2022–2024.

Val av justerare

Martin Wallin valdes till protokolljusterare för vårens samrådsmöten.

Tre aktuella frågor eller viktiga behov hos kunderna

Kunderna berättade om aktuella frågor eller viktiga behov i deras organisationer som energibesparingsmål, utmaningen att lyckas med nästa steg i energieffektiviseringsarbetet när stora besparingar redan gjorts och ökat intresse för solceller. En kund undrade också om Övik Energi:s energieffektiviseringsråd medan en annan kund specifikt var intresserad av information om effektstyrning och hur energianvändningen kan optimeras utifrån kapacitetsdelen i

prissättningen. Patrick sa att i samband med det avslutande samrådsmötet eller vid annat tillfälle går vi gärna igenom hur Övik Energi kan hjälpa till i energioptimeringsarbete. Vidare berättade Eva-Britt om kommunens arbete med att ta fram en ny klimatstrategi. Det ökade klimatfokuset till trots så har ett par kunder noterat en trend i form av ökade krav från hyresgäster på stabila inomhustemperaturer utan variationer.

Prisändringsmodell för 2022–2024

Vi gick igenom och diskuterade det utkast till prisändringsmodell som deltagarna fått innan mötet. Patrick presenterade dokumentet inklusive Övik Energi:s prispolicy, fjärrvärmens kostnader och konkurrenskraft såväl som detta utkast till prisändring och prisprognos:

”Priset för 2022 ändras med 1,2%. Motiv:

- *Övik Energis grundläggande prissättningsprincip är kostnadsbaserad prissättning. Prognosen är att kostnaderna för att producera och leverera fjärrvärme ökar det kommande året. Arbetet med ständiga förbättringar och effektiviseringar fortsätter inom Övik Energi och kommer att kunna motverka kostnadsökningen till viss del, men inte helt. Se kapitlet ”Fjärrvärmens kostnader”.*
- *Övik Energis priser skall vara konkurrenskraftiga över tid. Bedömningen är att fjärrvärmens är fortsatt konkurrenskraftig. Se kapitlet ”Fjärrvärmens konkurrenskraft”.*

Prisprognos kommande två år är 0 till +2% för 2023 och 0 till +2% för 2024. Motiv:

- *Baserat på de förutsättningar som går att överblicka nu så är bedömningen att kostnadsökningen under 2023 och 2024 kan bli svår att fullt ut motverka med kostnadseffektiviseringar. Det är därför troligt att någon prishöjning kan bli aktuell under 2023 och 2024. Det är dock osäkert hur konkurrensen på värmemarknaden utvecklas vilket kan påverka prisändringen.”*

Synpunkter och frågor från kunderna

Synpunkt: Torbjörn framförde att det bör finnas en storkunds fördel för kunder som använder fjärrvärme på flera fastigheter.

- Övik Energi har fått denna synpunkt tidigare och då svarat att i grund är fjärrvärmeprissättningen kostnadsbaserad och det är kostnadseffektivare att bygga och leverera i ett stort rör till en stor fastighet än i flera små rör till flera fastigheter. Mattias berättade att det Övik Energi ändå gjort är att numer erbjuda ett lägre pris på serviceavtal till kunder som har fjärrvärme på flera fastigheter eftersom vi kan planera och i en följd genomföra servicebesöken effektivare på de olika fastigheterna. Men då frågan

återkommer förstår Övik Energi att den är betydelsefull och ska analysera den igen.

Synpunkt: Patrik på Övikshem tog upp att i den tidigare fjärrvärmeprissättningen fanns en flödespremie och den bör återinföras för att ge kunder ökade incitament till energibesparingar. Torbjörn instämde.

- Patrick på Övik Energi svarade att när vi utformade den nya prismodellen så var en av utgångspunkterna att göra den enklare att förstå än den gamla. Det i kombination med att flera kunder pratade om flödespremien i negativa termer bidrog till att den togs bort. En annan central utgångspunkt var att den nya prismodellen skulle innehålla incitament för energibesparingar och det gör den genom att kostnaderna för båda delarna energi och kapacitet går att påverka. Kapacitetsdelen baseras helt på uppmätta värden och därmed finns en tydlig koppling mellan fastighetens energianvändning och kostnaden. Men vi förstår att frågan är betydelsefull och tar till oss av synpunkterna. Vi kommer ha med oss dem när vi utvärderar nuvarande prismodell framåt.

Synpunkt: Kristoffer berättade att HSB:s medlemmar önskar en prismodell som främjar energieffektiviseringar.

- Patrick berättade att i dagens fjärrvärmeprissättning kan kunden påverka båda prisdelenarna genom att hålla nere energianvändningen och kapacitetsbehovet. Det har varit en av grundtankarna att våra kunder ska kunna påverka sina kostnader och att det finns incitament till att optimera energianvändningen. Ambitionen har varit att utforma prismodellen så att kundens besparingsåtgärder leder till sänkta kostnader för både kunden och Övik Energi, att vi får win-win.

Fråga: Kristoffer ställde en fråga om risken för prisökningar ifall Övik Energis råvarukostnader skulle öka?

- Patrick berättade att råvaruinköpen av biobränslen görs genom det gemensamma råvaruanskaffningsbolaget Domsjö Fiber som Övik Energi samäger med Domsjö fabriker. Anskaffningsbolaget arbetar för att på lång sikt säkerställa en kostnadseffektiv försörjning av råvaror. Genom samarbetet köps stora volymer in vilket stärker förutsättningarna för låga inköpspriser.

Synpunkt: Jan tog upp att de är intresserade av att höra om Övik Energi:s arbete med att optimera verksamheten och kostnadseffektivisera i ljuset av att när RVN gör ett nytt val av uppvärmningsform är det en långsiktig satsning.

- Patrick redovisade Övik Energis besparingsarbete 2020 (se info i prisändringsmodellen). Mattias berättade att även om Övik Energi de senaste tio åren har gjort betydande besparingar så finns det ytterligare

potential framåt. Ett omfattande arbete har genomförts i år för att identifiera nya effektiviseringsåtgärder. Övik Energi bedömer att 2 mkr i bestående årliga besparingar ska kunna uppnås under vart och ett av de kommande två åren.

Fråga: I utkastet till prisändringsmodell anges att "Nyför säljningen är en indikator på fjärrvärmens konkurrenskraft och under de senaste åren har i stort sett alla större nybyggnationer valt fjärrvärme". Kristoffer undrade om Övik Energi frågat kunderna varför de valt fjärrvärme?

- Patrick svarade att det återkommande vi får höra är enkelheten och driftsäkerheten.

Nyheter från Övik Energi

Övik Energi presenterade nyheter inom energitjänster, elbilsladdning, solceller, tjänster inom IoT (internet of things) och planerat samarbete mellan Övik Energi och Liquid Wind.

Nästa steg i vårens prisdiallog

Övik Energi skickar ut ett protokoll från detta möte och ett uppdaterat utkast till ny prisändringsmodell

Avslutande samrådsmöte den 6 maj då vi går igenom uppdateringarna, nya synpunkter och omhändertagande av dem.

Örnsköldsvik, 2021-04-15

Vid protokollet



Niklas Sirviö,
Övik Energi

Justerat av



Martin Wallin,
HSB



Mattias Lindberg,
Övik Energi