

Datum

2020-10-07

## Samrådsmöte 2 för Prisdialogen Ludvika

**Ort:** Digitalt via Teams Ludvika

### §1. Mötets öppnande – Välkomna

### §2. Deltagare vid mötet – presentation

Bo Sivelind (Brf. Apollo 1, 2 och 3) Närvarande  
Tommy Lövgren (Brf. Säkringen) Närvarande  
Per Svensson (Villakund) Närvarande  
Christer Johansson (VB Energi), mötets Ordförande Närvarande  
Lars Wahlsten (VB Energi) Närvarande  
Aiki Rillo (VB Energi), mötets Sekreterare Närvarande

### §3. Val av ordförande för mötet

Till mötets ordförande valdes Christer Johansson, VB Energi

### §4. Val av sekreterare för mötet

Till sekreterare valdes Aiki Rillo, VB Energi

### §5. Val av protokolljustera från kunderna

Till protokolljusterare valdes Bo Sivelind och Per Svensson

§6. Genomgång av kvarstående synpunkter från Samrådsmötet för Prisdialogen den 2020-09-17 i Ludvika digitalt via Teams.

- ***Kundernas synpunkt på att de tycker att VB Energi istället för att jämföra med bergvärme ska visa sina egna kostnader för de olika orterna s.k. självkostnadsprissättning.***

VB Energis svar på synpunkten är att vi anser det är bättre att använda s.k. alternativkostnadsprissättning i konkurrens med bergvärme, som visas i jämförelsen för olika kundstorlekar - mindre kund, större kund och villor. Vi framhåller även de mervärden som finns med fjärrvärme. I jämförelsen ser vi att ett mindre hyreshus s.k. Nils Holgersson hus i Ludvika har ett något högre medelpris än i Fagersta, men skillnaden är bara 1,7 öre /kWh. För ett större flerbostadshus som förbrukar 1000 MWh är istället medelpriset i Ludvika 0,5 öre/kWh lägre än i Fagersta, så det är ytterst små skillnader. För villor så är det exakt samma pris på alla våra orter. Vi ser också att vi har förbättrat vår ranking med ett tiotal placeringar mot förra året i Nils Holgerssons jämförelse med andra energibolag. Som vi berättade vid förra mötet så kommer vi att gå över till en gemensam prismodell för alla våra fjärrvärmeorter där vi också bättre kan se över prisskillnaderna i våra orter.

Kundsynpunkt: Vad har andra fjärrvärmelieferantörer för prismodeller som de använder sig av? Finns det koppling mellan vår prismodell och taxa ut till kund, dvs om det är vår prismodell som gör att vi ligger över medel i den Nils Holgersson i prisdiagrammet som presenterades på mötet i september? Svar: Prismodeller är olika i olika fjärrvärmebolag. De finns dem som har självkostnadsprissättning vilket sedan omsätts till pris ut till kund. Vi har valt en modell där vi jämför med andra uppvärmningsalternativ, framför allt bergvärme för att ta fram en bra grund till prissättningen.

Lars Wahlsten visade ett stapeldiagram med Nils Holgersson fastighet 193 MWh (i kr/MWh) dvs en jämförelsebild mellan alla våra 4 fjärrvärmenät. Ludvika ligger något högre. Men när det större fastigheter, dvs 1000 MWh, då ligger Ludvika lägst i jämförelse mellan våra 4 nät. Villapriserna ligger på samma prisnivå. Om man tittar på ett medelpris för samtliga kundkategorier så hamnar Ludvika som billigast i kr per MWh. Dvs Ludvika ligger högre i pris bara i kundkategori 193 MWh, i övriga kundkategorier är Ludvika lägst.

Kundsynpunkt: Bland villaägare har vi samma prissättning oberoende på nät. Då vill ju inte en villakund i Ludvika ta kostnaden för att vi ligger högst på en anläggning som förbrukar 193 MWh. Kunden ifrågasätter varför alla kunder får 1,5% ökning? Kommer ni anpassa prisutvecklingen så att alla orterna får samma prissättning? Ökningen påverkar näten olika. För de som redan har högre priser blir prisökningen i kronor större om man lägger på 1,5% för alla. Kunden anser att det inte går att konkurrera mot bergvärme vid en jämförelse, exempelvis i Grängesberg blir ju prisökningen störst i kronor i och med att Grängesberg ligger högst idag gällande medelpriset på samtliga kundkategorier. Svar: Christer Johansson förklarade att vi har avsikt att gå med i prisdialogen även gällande vår fjärrvärme i Grängesberg. Det kan såklart finnas en risk att vi kommer fram till att priserna i Grängesberg inte blir konkurrenskraftiga i jämförelse med bergvärme.

Kundsynpunkt: Att alla kundkategorier till slut bör hamna på samma nivå så småningom. Kunden anser att detta bör vara ett mål för VB Energi att sträva efter. Kunden anser att nuvarande prisnivå samt ökningen inte är bra för kunder i Grängesberg. Svar: I dagsläge betalar Grängesbergs stora och små kunder samma pris. I Ludvika och Fagersta är det däremot annorlunda, dvs större volymkunder har vissa rabatter.

Prisjusteringen som skedde förra året gjorde att vi närmade oss medel bland Sveriges orter i Nils Holgersson undersökningen. Vi har förbättrat oss med 10 platser i prisjämförelsedialogen.

Kunden vill se andra energibolags samrådsprotokoll för att se hur andra resonerar och hur priserna sätts. Lars Wahlsten berättade att kunderna kan gå in på prisdialogen.se och läsa protokollen. Prisdialogen är ett öppet forum och vi vill vara med där och vara transparenta med vår prissättning. Kundrepresentanten uttryckte önskan om att det vore bra om alla energibolag hade samma kundkategorier dvs fler kundkategorier som kunde jämföras offentligt, inte bara Nils Holgersson huset. Lars Wahlsten ska framföra den synpunkten till Prisdialogen. Alla energibolag har skyldighet enligt Energimarknadsinspektionen att visa sina priser på sina hemsidor för tre kategorier: Nils Holgersson huset 193 MWh, Större kund 1000 MWh och småhus 20 MWh.

- ***Kundernas synpunkt på att de Ej kan godkänna den föreslagna prishöjningen på 1,5 procent för år 2021 och ej heller den föreslagna långsiktiga prisbanan på 1–2 procent.***

VB Energis synpunkt är att vi har gjort en prismodell som bygger på konkurrens mot bergvärme och med antagna förutsättningar. Vitsen med prisdialogen är att vi ska presentera våra prisjusteringar på lite längre sikt så att kunderna får en förutsägbar och stabil prisutveckling för budgetering med mera.

Kundsynpunkt: vad finns det för konkurrens idag? VB Energi har sin anslutningskostnad som är fastställt för en villa vilket ej kan påverkas, som dock är kostsamt för villor. Kunden anser inte att det är konkurrenskraftigt. Kunden håller ej med att vi i alla lägen är konkurrenskraftiga. Vi bör hitta en annan grund till diskussioner i prisdialogen.  
Svar: 93 750 kr inkl. moms. är anslutningskostnaden för en komplettinstallation med en gräns på kulvertlängd max 40 meter. Om kulvertlängd överstigen 40 meter blir det för dyrt och då kan vi nog ej vara konkurrenskraftiga t ex jämfört med bergvärme. Så upp till 40 meter med en kostnad på 93 750 kr anser VB Energi att företaget är konkurrenskraftiga. För övriga kunder så har vi inget fastställt anslutningspris.

Kunden anser att kulvertlängd också är en viktigt i prissättningen och bör vara med som en faktor i prissättningsmodellen. detta gäller dock bara villakunder. Svar: Vi har ej möjlighet till samma anslutningskostnader där avstånden är för stora till bef. fjärrvärmeledning, då blir vi inte konkurrenskraftiga.

Kundsynpunkt: Vi har bra dialog med VB Energi men i slutändan är det VB Energi som leverantör som gör som man vill med prissättningen utifrån företagets förutsättningar. Men viktigt att kunna synliggöra diskussionerna och hur arbetet går i fortsättningen.

Alla parter var överens om att prisdialogen är ett bra forum och önskan är att fortsätta med det framöver.

Kundsynpunkt: Hur får vi fram kostnader och dylikt, i och med att vi har en långsiktig prisökning med 1-2 % årligen? Kan VB Energi fortsätta leverera fjärrvärme, är våra anläggningar i bra skick, tillgång till bränsle, etc.? Svar: Ett antal år har priserna på bränsle gått stadigt upp. Just nu har priserna på fastbränsle dvs skogsbränsle stannat av och till och med gått något tillbaka, bl.a. p.g.a angrepp av granbarkborre vilket gör att det tas ner mer gran en brukligt. Då vi avser att bli helt fossilfria i våra leveranser under detta år så har vi ersatt fossil eldningsolja med HVO, priset på HVO är betydligt dyrare än priset för Eo1. Underhåll har löpt på bra. Lyviksverket är 21 år gammal, vi strävar efter att hålla liv i Lyviksverket minst 10 år till. Därefter är sannolikheten stor att vi måste göra en stor investering i verket. De närmsta åren räknar vi med att produktionskostnaderna kommer att stå på liknande nivåer.

Kundsynpunkt: Vad är VB Energis största kostnader? Svar: kostnader för bränsle, drift och underhåll, kostnader för avskrivningar är de 3 största delarna.

Christer Johansson gav en omvärldsbild och planer gällande fjärrvärme.

Kunden vidhåller att de ej accepterar prishöjningen med 1,5% för 2021. Kundens önskemål är att VB Energi nästa år redovisar mer framtidsutsikter och varför prishöjningar är nödvändig.

VB Energi förklarar att prishöjningen med ca.1,5% kommer att genomföras som planerat från och med den 1 januari 2021 på alla fasta och rörliga avgifter. Alla prisändringar ska meddelas till kunderna senast 60 dagar innan det träder i kraft. Vi kommer att skicka ut ett meddelande till samtliga våra kunder senast den 1 november.

**§. Mötets avslutande**

Ordförande Christer Johansson tackade deltagarna och avslutade mötet.

Ludvika digitalt via Teams, den 7 oktober 2020



Aiki Rillo  
Sekreterare



Bo Sivelind  
Justerare

  

---

Per Svensson  
Justerare