

Samrådsmöte 2 Prisdialog Norrenergi

Protokoll

Datum: 2024-09-04

Ort:

Solna och digitalt via Microsoft Teams

Närvarande kunder:

Linus Karlsson	Förvaltaren
Björn Andersson	Vasakronan
Fredrik Kent	SKB
Christer Lindoff	SKB
Michael Wester	Fabege
Christer Forsblad	AMF fastigheter
Johan Ekman	AMF fastigheter
Jörgen Andersson	JM
Elvira Andersson	Fastighetsägarna
Nicklas Johansson	Signalisten
Tohir Hasanov	Riksbyggen
Caroline Ödin	Fabege

Närvarande kunder digitalt

Magnus Kruså	Akademiska hus
Mattias Ringberger	Fastighetsägarna
Arvid Hagberg	HSB
Rikhard Ståhl	HSB
Petra Kinnerberg	Region Stockholm
Victor Owen-Berghmark	Riksbyggen
Magnus Petersson	Signalisten
Mikael Norberg	SISAB

Närvarande Norrenergi:

Carin Keller, Ekonomi controller
Johan Nilsson, Försäljningschef
Maria Carvinge Marknadschef
Patrik Thomaus. Ekonomichef
Sonya Trad, Affärsutvecklare
Stefan Persson, VD
Zacharias Sköld, Marknadsanalytiker
Sammy Öhrling- Bränslechef
Jonas Ottosson – Utilifeed
Linnea Smith – Utilifeed (digital)

Inbjudna ej närvarande:

Lena Boberg	Alecta
Mika Tuomikoski	Alecta
Filip Elland	Castellum
Mattias Dahlberg	Humlegården
Christopher Köhler	Sagax
Emma Henriksson	Skandiafastigheter
Johan Sellin	Skandiafastigheter
Bo Dunér	Wåhlin
Karin Mizgalski	Wallenstam

1. Val av justerare

Jörgen Andersson JM från

2. Reflektioner från samrådsmöte 1 samt förväntningar på dagens möte

Sammanfattning av kundernas reflektion samt förväntningar på dagens möte:

- God dialog
- Träffa branschkollegor
- Få transparent information om Norrenergis kostnadsprognos och prisutveckling
- Hoppas så låga prishöjningar framgent
- Förväntan att dialogen ska vara lika god som förra året.
- Intressant att höra om klimattedialogen, bränslepriser samt hur branschen samarbetar i bränsleinköpsfrågor.
- Vill höra huruvida miljövärden drar upp kostnader för bränslen.

3. Hänt sen förra prisdialogen

Eftersom många ville höra mer om Norrenergis kostnadsutveckling redogjorde Sonya Trad, Norrenergi, kortfattat för utvecklingen av Norrenergis bränslekostnader. De är de samma som redovisats under samrådsmöte 1 och i prisändringsmodellen.

Norrenergis totala kostnader ökade med ca 30% under perioden 2022 till 2024. Kostnadsutvecklingen är nu stabil, men kostnaderna ligger på en betydligt högre nivå än perioden innan 2022.

Norrenergi har valt att inte höja priserna i samma takt som kostnadsutvecklingen utan ser till att hålla långsiktigt förutsägbara och stabila priser. Det innebär att Norrenergi har hållit sig till de prisprognoser som de lämnat och sprider ut prisjustering över tid för att kunna upprätthålla en ekonomiskt hållbar verksamhet.

Sammy Öhrling, bränslechef, redogjorde för risker som kan påverka bränslekostnaderna. Rysslands innovationskrig mot Ukraina har påverkat pelletsprisernas kraftiga ökning. Även osäkerheter i Mellanöstern kan påverka bränslepriserna. Priserna på el och biobränslen är markant högre idag än före 2022 men ser ut att hålla sig stabila på tre års sikt.

Flera kunder sa sig bedöma att Svenska Kraftnätets elnätkostnader är en stor riskfaktor i den egna verksamheten

4. Uppdaterad konkurrensanalys

Norrenergis priser är kostnadsbaserade, men ska också vara konkurrenskraftiga.

På samrådsmöte 1 visade Norrenergi en ny modell för konkurrensanalys som har utvecklats av konsultföretaget Utilifeed.

Kunderna hade synpunkter på denna. Under sommaren har Norrenergi därför samlat in kundsynpunkter och givit Utilifeed i uppdrag att inkludera och bearbeta dessa. Det har resulterat i att det gjorts förändringar i konkurrensanalysen enligt kundernas input. Kundensynpunkterna har också verifierats med oberoende källor.

Norrenergi poängterar att det är en konkurrensanalys och inte en investeringskalkyl.

Norrenergis största insikter är:

- att de faktorer som har störst betydelse för konkurrenskraften är investeringskostnaden och värmepumpens verkningsgrad.
- Typhusen för kontor har omarbetas för att anpassas till dagens lägre energiförbrukning
- Utfallet i en konkurrensanalys är beroende av fastighetsägarens och fastighetens förutsättningar. Man bör därför betrakta utfallet av konkurrensanalysen i ett intervall.

Till följd av kundsynpunkter har Norrenergi, baserat på egna data och kunddata, definierat nya typhus för kontor:

- Nybyggt kontor (tidigare kallat modernt) – bygger på indata från kunder
- Befintligt kontor (tidigare kallat äldre) – bygger på data för ett genomsnittligt kontor i Norrenergis nät

Typhuset för flerbostadshus har lämnats orört p.g.a. att den följer definitionen för Nils Holgerssonhuset som är ett vedertaget typhus

Zacharias Sköld, marknadsanalytiker, redogjorde för de uppdaterade typhusen som ingår i konkurrensanalysen

Utilifeed gick igenom hur de byggt upp konkurrensanalysen efter omarbetningen.

Reflektioner avseende enbart värme

- Kunderna instämmer med uppdateringar och tycker att det bättre speglar vilket utfallsrum man kan tänkas hamna inom
- En kund konstaterar att det är svårt att specificera vad som ingår i enskilda investeringskostnader (servicekostnad, installation m. m)

Reflektioner för kombikunder Kyla+Värme

- Några kunder har synpunkter på att värmebehovet är för högt i typhuset och att man vill se att huset har ett basbehov av kyla som är konstant under året.
- Man vill även se att Norrenergi gör kombianalyser på fler typkunder
- En kundkommentar är att det kan vara för låg effekttäkningsgrad på värmebehovet.
- Investeringskostnaden för borrhål upplevs hög
- Kostnad per meter borrhål skulle vara en relevant information
- Kunderna tycker att kombianalysen är intressant men önskar att redovisningen skulle vara mer lik fjärrvärmens.

Kundernas reflektioner av konkurrensanalysen som helhet

- Många kunder tycker att det var en bra, tydlig och transparent genomgång.
- Kunderna önskar att Norrenergi utvecklar analysen av kombihuset vidare och ger en mer diversifierad bild av den typen av hus.

- En kund undrar hur Norrenergi arbetar internt med bränslekostnader och för att få ned våra kostnader, fsc-märkning för att driva pris?
- Önskemål att ge exempel på faktiska typhus ute i nätet som skulle ge en tydligare bild av verkligheten.
- Många fastighetsägare menar på att Nils-Holgerssonhuset är utdaterat och visar på en utdaterad bild av energiprestanda som ligger alldeles för högt (193 MWh).
- Ett önskemål är att Norrenergi visar ett hus med processkyla och värmebehov i konkurrensanalysen
- En kund påpekar att det är svårt att nå samma ekonomi med enbart fjärrvärme. Man behöver ha kombikundsperspektivet.
- En kund påpekar att Norrenergi har tagit till sig kundens information och att analysen går åt rätt håll. Kunden undrar vilket effektuttag som Norrenergi har räknat med.
- En kund påpekar att det är svårt som fastighetsbolag att räkna på alternativen när flera fastigheter ligger precis under eller över typhusen
- En kund betonar att man vill också följa upp andra frågor förutom ekonomi i jämförelsen, så som hållbarhetsperspektivet.

Sonya Trad svarar att det här är en konkurrensanalys i ekonomiska termer. Konkurrenskraften i sin helhet utgörs också av leveranssäkerhet och bekvämlighet, miljö och hållbarhet, utveckling/digitalisering, samt möjligheter till en energitjänstepartner.

Norrenergi tackar för kommentarerna och tar dem till sig och avser fortsätta arbetet med modellen.

Utilifeed poängterar att man inte bör titta på detaljerna i kombianalysen utan snarare se till trenden.

Zacharias Sköld redogjorde för konkurrenskraften för fjärrvärme jämfört med bergvärmepump. Norrenergi har valt att visa konkurrenskraften i ett intervall. Det finns en svårighet att mäta konkurrenskraft med kombikunder eftersom dessa är heterogena och det är svårt att hitta ett relevant typhus.

5. Prisändringsmodell 2025–2027

Sonya redogör för prisändring, prisprognoser samt motivering för åren 2025- 2027. (se prisändringsmodell)

År 2025	År 2026	År 2027
6%	3-6%	2-4%

6. Fjärrkyla säsongen 2024

En kund undrar när information om nytt pris av kyla informeras. Norrenergi svarar att det beslutas vid styrelsemöte 9 oktober.

7. Klimatdialogen

Norrenergi påminde om, och välkomnade alla som vill delta i Norrenergis klimatdialog. Första dialogmöte är den 12 september. Eftersom Norrenergi avser att hålla klimatdialog har inte prisdialogen inkluderat miljö och hållbarhetsfrågor.

8. Nya projekt

Projektet Lastbalansering genom efterfrågefleksibilitet har kommit fram till pilotfasen. Norrenergi efterfrågar samarbetspartner som vill vara piloter i projektet.

Norrenergi vidareutvecklar sin fastighetsoptimeringstjänst. Den vänder sig till bostadsrättsföreningar och kunder med flerbostadshus. Norrenergi efterlyser även här samarbetspartners som piloter.

9. Utvärdering av prisdialogen 2024

En kund frågade om tidigare annonsering av ändring av prismodellen för fjärrvärme. Norrenergi avser att justera prismodellen till 2027. Norrenergi önskar kundsamarbete och input från kunder i det arbetet.

Det finns svårigheter att få till en normalprislista som passar hela kollektivet. Maria Carvinge, marknadschef, att Norrenergi önskar kundsamarbete i detta arbete.

Trevligt och tydlig genomgång av konkurrensanalysen,

Känns bra att Norrenergi har varit öppna och lyssnat in samt tagit till sig en verklighetsförankring i konkurrensanalysen.

En kund är intresserad och ser fram emot nya beräkningar av kombihuset. Kunden ställer gärna upp och ger Norrenergi mer information.

En kund säger att det finns fortfarande jobb kvar att göra för att få till en analys av kombifastigheten.

En kund upplever att Norrenergi verkligen vill ha dialog.

En kund säger sig sakna information om hur Norrenergi jobbar med sina kostnader och vad som har hänt sedan förra samrådsmötet.

Flera kunder kommenterar att det så kallade Nils Holgerssons huset är orealistiskt. Norrenergi håller med men informerar om att detta är officiellt typhus.

Flera vittnar om att de inte har några fastigheter med behov om 193 MWh.

En kund med flerbostadshus erbjuder sig att ge energidata till Norrenergi för att räkna på ett verkligt typhus.

Ett förslag kommer upp att Norrenergi skulle kunna skapa ett eget typhus för flerbostadshus i jämförelse till Nils Holgerssons.

Norrenergi tackade för reflektioner och kundengagemanget i Prisdialogen 2024

Bilagor

Utilifeeds presentation av konkurrensanalys

Prisändringsmodell

Norrenergis presentation samrådsmöte 2

Justeras:

Jörgen Andersson
JM AB

Sonya Trad
Norrenergi AB

Vid protokollet

Carin Keller
Norrenergi AB