

Samrådsmöte 1 inom Prisdialogen

Protokoll**Datum: 2025-06-11****Plats:****Solna och digitalt via Microsoft Teams****Närvarande kunder:**

Björn Andersson	Vasakronan
Caroline Ödin	Fabege
Michael Wester	Fabege
Christer Forsblad	AMF fastigheter
Mattias Berglund	Stena Fastigheter
Tohir Hasanov	Riksbyggen
Hanna Marklund	Jernhusen
Jörgen Andersson	JM AB
Elvira Andersson	Fastighetsägarna
Petter Frändh	Fahlin Fastigheter

Närvarande kunder digitalt

Mikael Olsson	Sisab
Svante Hedström	Fastpartner
Arvid Hagberg	HSB
Alicia Åhlfeldt	Förvaltaren
Magnus Kruså	Akademiska hus
Markus Bromér	Stena Fastigheter

Närvarande Norrenergi:

Johan Nilsson,	Försäljningschef
Maria Carvinge,	Marknadschef
Patrik Thomaeus,	Ekonomichef
Sonya Trad,	Affärsutvecklare
Stefan Persson,	VD
Zacharias Sköld,	Marknadsanalytiker
Sammy Öhrling,	Bränslechef
Erik Melander,	Dataanalytiker energisystem

Inbjudna ej närvarande:

Lena Boberg	Alecta
Mika Tuomikoski	Alecta
Max Thun	Balder
Filip Elland	Castellum
Linus Kjällerås	Corem
Mattias Dahlberg	Humlegården
Leif Engström	Locum
Petra Kinnerberg	Region Stockholm
Klas Lindgren	Rodamco
Patrik Gyllenhammar	Rodamco
Christopher Köhler	Sagax
Magnus Petersson	Signalisten
Niclas Johansson	Signalisten

Erica Eriksson	Skandiafastigheter
Johan Sellin	Skandiafastigheter
Christer Lindoff	SKB
Fredrik Kent	SKB
Jesper Stråhle	SSSB
Peter Skanvik	SSSB
Gabriella Castegren	Stockholmshem
Karin Mizgalski	Wallenstam
Robert Norin	Wallenstam
Bo Dunér	Wåhlin

1. Presentationsrunda

Kort presentation av deltagarna

2. Val av justerare

Mattias Berglund, Stena Fastigheter.

3. Kundernas förväntningar på årets prisdiallog

- Veta vad som händer med priserna hos Norrenergi
- Hur tas exjobbet från Chalmers vidare
- Information om läget nu och framåt bl a bränsleprisutveckling
- Bra dialog, öppen, lyhörd och transparent
- Historisk och framtida prisutveckling
- Produktionsutveckling
- Nya deltagare på Norrenergis prisdiallog ser fram emot att se hur det fungerar
- Fortsätt på den fina dialog som ni brukar ha
- I ett tidigt skede få information om priser framåt för att kunna förbereda sig och ta hjälp av Norrenergi
- Norrenergis syn på framtid och marknad
- Bra forum som ger en bra lägesbild i branschen

4. Hänt sen förra prisdiallogen

Nytt från våra kunder och deras utmaningar

Många kunder upplever utmanande tider där kostnadsfokus råder. De flesta ser arbetar med miljö och hållbarhetsmål och med sin energieffektivisering.

Aktuellt på Norrenergi

- **Framtida produktion**
I slutet av 2028 försvinner avloppsvatten från Bromma reningsverk som Norrenergi

idag använder som värmekälla i våra värmepumpar och detta gör att vi behöver titta på alternativ inom olika kategorier med exempel.

- Återvinning ur spillvärme – Datacenter
- Energilager – Kombinerad värme/kylaackumulator
- Systemtemperaturer – framledningstemperatur, returtemperatur
- Effektbehov optimerat – lastbalansering av effekt med kunder
- Prissättning som skapar incitament - som gör att vi optimerar produktionskostnader
- **Digitaliseringsprojekt**
Syftet är att med lastbalansering genom efterfrågefleksibilitet skapa förutsättningar för en fossilfri och mer kostnadseffektiv värmeproduktion genom att planera och styra effektuttaget i samarbete våra kunder

Kommentarer från kunder med svar från Norrenergi:

- Produktionssamarbete med Stockholm Exergi kom upp som en fråga
 - Det pågår fortfarande förhandlingar om former för fortsatt samarbete. Norrenergi kan inte kommentera något innan förhandlingarna är avslutade.

5. Prisändringsmodell 2026–2028

Prispolicy

Ny prispolicy presenterades som ska ta hänsyn till förändringar över längre tid snarare än ett år i taget. Revideringen av policyn ska skapa förutsättningar för Norrenergi att hålla en långsiktigt hållbar affär. Den är fortfarande kostnadsbaserad och tar hänsyn till konkurrenssituationen.

Kommentar från kunder med svar från Norrenergi:

- Innebär långsiktigt lönsamt att ni både kan ligga lite under och lite över er egen kostnadsutveckling?
 - Det är en korrekt tolkning.
- Hur lång sikt betyder långsiktigt?
 - 5-10 år är en vanlig horisont samt historisk utveckling.

Förslag till nya priser

2026	6%
2027	2-4%
2028	2-4%

Kommentar från kunder med svar från Norrenergi:

- Betyder genomsnittlig prisändring att det är ett genomsnitt för alla priskomponenter?
 - Ja

Långsiktig prisutveckling

Prisändringsprincipen är justerad 2025 och avses att användas tillsvidare förutsatt att inga väsentliga omvärldsförändringar sker.

Norrenergi avser att justera nuvarande normalprislista med implementering 1 januari 2027. Kunderna kommer att involveras och ges möjlighet till synpunkter under processen.

Kommentar från kunder med svar från Norrenergi:

- Kommer ni att kunna göra en bra bedömning av en ny långsiktig prismodell om ni samtidigt gör stora förändringar inom produktion?
 - o Ja, vissa samband kommer att bestå och vi ser fram emot att kunder kommer att delta processen för att utveckla en ny normalprislista.
- Har ni ambitionen att använda standardiserade priskomponenter i branschen?
 - o Ja det har vi och det pågår flera arbeten inom forskningsgrupper och nätverk där Norrenergi kommer att delta bland annat ett projekt inom forskningsprogrammet Future heat.
- Finns det en trend att använda utetemperatur som priskomponent vilket andra företag i branschen gjort?
 - o Vi har inte börjat med projektet ännu. Vi kommer att ta in kundsynpunkter i arbetet.

Vår prisstruktur

- Ny normalprislista kommer att lanseras 2027
- Just nu inga förändringar av befintlig struktur.

Bränslemarknaden:

Sammy Öhrling gick igenom bränslemarknaden och blickade tillbaka till 2022

- Bränslepriser har efter ökningen sen 2022 lagt sig relativt stabilt på en högre nivå.
- Norrenergi har ökat lagermöjligheterna för pellets mot tidigare för att vara mindre känsliga för prissvängningar.
- Att ha ett större lager ger oss också möjlighet att ha beredskapslager.
- FSC-kravet på pellets tas bort i Bra miljöval

Kommentar från kund med svar från Norrenergi

- Hur många ton pellets använder ni ett normalt år?
 - o Ca 40 000 ton men under ett kallt år som 2023 använde vi 60 000 ton.
- Vad ser ni för alternativ till pellets?
 - o Bioolja och värmepump tillsammans med spillvärme från t ex sjövattnen

Norrenergis kostnadsutveckling /Fjärrvärmens kostnader

- Norrenergis kostnaderna ökade kraftigt från 2022 och vi ser att de har stabiliserats men ligger på en markant högre nivå än tidigare
- Det har blivit svårare för Norrenergi att lägga budgetprognoser i en alltmer osäker och föränderlig omvärld.

Kommentar från kunder med svar från Norrenergi:

- Hur ser er långsiktiga lönsamhet ut?
 - 2% avkastning på totalt kapital är prognosen för 2025 och utifrån budget ca 6% för 2026
- Kostnaderna hos Norrenergi beskrivs i ett cirkeldiagram, kan vi få fördjupad information om kostnadsfördelningen eftersom ni är kostnadsbaserade i er prissättning?
 - Vi tar med oss det inför samrådsmöte 2 och återkommer i från

Fjärrvärmens konkurrenskraft

Norrenergi visar resultat från Norrenergis konkurrensanalys för 2025 års prisläge.

Norrenergi har tidigare gjort en jämförelse för tre olika typkunder. Nils Holgersson Hus, Modernt kontor och Äldre kontor. I år har vi lagt till ett nytt typhus för flerbostadshus som speglar ett genomsnittligt flerbostadshus inom Norrenergis bestånd. Utilifeed har som tredje part även i år tagit fram en oberoende kalkyl för beräkningen av konkurrenskraften med indata från Bengt Dahlgren. Vid analys kan man konstatera att Norrenergis erbjudande om fjärrvärme står sig gentemot alternativet.

Kommentarer från kunder med svar från Norrenergi:

- Vad blev investeringen för en bergvärmepump i årets kalkyl?
 - Det beror på vilket typhus man tittar på, för ett flerbostadshus ligger det på ca 20 tkr/installerad kW, men lägre för kontor.
- Hur har ni kommit fram till verkningsgraden 2.8, det låter lågt?
 - En del har varmvattenbehov i fastigheten som påverkar.
 - Vi tar gärna del av kundernas indata och kalkyler för ökad transparens.
- Skulle vara intressant att se resultat för typhuset Nytt kontor i analysen av kombikunder, nu tittar ni bara på typhuset Befintligt kontor.
 - Typhuset Nytt kontor utgör ca 1 procent av Norrenergis leveranser men vi behöver titta på det också.
- Hur tar ni exjobbet från Chalmers med i arbetet framåt?
 - Resultatet kommer att inkluderas i arbetet bland annat med att ta fram ny normalprislista för 2027.
- Alla har inte tagit del av exjobb Chalmers rapport, kan vi få den distribuerad?
 - Ja, vi skickar med den tillsammans med protokoll från samrådsmöte 1.
- Kan ni beskriva Norrenergis lönsamhet tydligare?
 - Lönsamhetsfrågan är inte en ordinarie fråga inom Prisdialogen men vi tar den med oss.
- Skulle ni kunna sammanfatta det ekonomiska resultatet som finns i er hållbarhetsrapport?
 - Ja det tar vi med oss till samrådsmöte 2.

6. Summering och avslut

Majoriteten av förväntningarna har tillgodosetts.

Att följa upp samrådsmöte 2

En fördjupad beskrivning av kostnadsutvecklingen och kostnadsfördelningen.

Indata för konkurrensanalys till exempel COP 2.8.

Sammanfatta det ekonomiska resultatet som finns i Norrenergis hållbarhetsrapport?

Information om 2026 års fjärrkylapris

Status för rekrytering av ny VD som efterträder Stefan Persson.

7. Nästa möte

4 september kl 09:00-12:00 på Norrenergis kontor i Solna strand. Inbjudan kommer.

Justeras:

Mattias Berglund
Stena Fastigheter

Sonya Trad
Norrenergi AB

Vid protokollet

Maria Carvinge
Norrenergi AB

Verifikat

Transaktion 09222115557549481956

Dokument

Protokoll samrådsmöte 1 11 juni 2025

Huvuddokument

7 sidor

Startades 2025-06-15 09:58:52 CEST (+0200) av Carin

Keller (CK)

Färdigställt 2025-06-17 13:06:50 CEST (+0200)

Initierare

Carin Keller (CK)

carin.keller@norrenergi.se

Signerare

Mattias Berglund (MB)

mattias.berglund2@stena.com

Signerade 2025-06-17 10:19:02 CEST (+0200)

Sonya Trad (ST)

sonya.trad@norrenergi.se

+46(72) 163 25 42

Signerade 2025-06-17 10:25:12 CEST (+0200)

Maria Carvinge (MC)

maria.carvinge@norrenergi.se

+46(70) 344 57 75

Signerade 2025-06-17 13:06:50 CEST (+0200)

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att en vanlig papperutskrift saknar innehållet i de dolda bilagorna. Den digitala signaturen (elektroniska förseglingen) säkerställer att integriteten av detta dokument, inklusive de dolda bilagorna, kan bevisas matematiskt och oberoende av Scrive. För er bekvämlighet tillhandahåller Scrive även en tjänst för att kontrollera dokumentets integritet automatiskt på: <https://scrive.com/verify>

