

## Mötesprotokoll från Prisdialogens möte 3

Datum: 2024-09-09

Plats: Scandic Väst, Örebro

### Medverkande:

██████████ AB Carlsson & Åqvist	██████████ W-Invest
██████████ Abramssons Fastighets AB	██████████ Örebrobostäder AB
██████████ Asplunds Fastigheter	██████████ Örebrobostäder AB
██████████ Castellum	██████████ Örebroporten Fastigheter AB
██████████ Fastighetsägarna	██████████ E.ON
██████████ FinFast AB	██████████ E.ON
██████████ Husherren	██████████ E.ON
██████████ Kumla Bostäder AB	██████████ E.ON
██████████ Lantmännen Fastigheter	██████████ E.ON
██████████ Länggården Fastigheter	██████████ E.ON
██████████ Melins Fastigheter	

### 1. Inledning

Erik Jörstad hälsar alla välkomna och en presentationsrunda görs där deltagare uppger namn och företag som de representerar.

Till protokollförare väljs Hanna Werner och till justerare Johanna Fridenberger.

### 2. Prispolicy och Prissättningsmetodik

Henrik Svenman inleder med att informera om E.ONs prispolicy och prissättningsmetodik.

E.ON tillämpar marknadsprissättning, vilket innebär att:

- Vi strävar efter att vara marknadens bästa alternativ och jämför kontinuerligt hur fjärrvärmens står sig konkurrensmässigt.
- Vi ska ha en stabil prisutveckling över tid.
- Vi jämför oss inte bara mot andra uppvärmningsalternativ utan vi jämför oss även hur vi står oss regionalt och nationellt.

Ytterligare aspekter vi tar hänsyn till:

Vi ska förhålla oss till vår prispolicy i första hand men vi väger även in andra aspekter i den slutliga prissättningen så som Era (och övriga kunders) synpunkter.

Att ha en långsiktig och sund affär är kritiskt för ett infrastrukturlag med stora investeringar

E.ONs prissättningsmetodik bygger på konkurrenskraft, jämförbarhet, stabilitet, kundsynpunkter, långsiktighet och en sund affär.

### 3. Repetition från tidigare möten

Peter Johansson gick sedan igenom vad vi sagt på föregående möten. Vi vill befästa de kärnvärden som vi jobbar hårt för att uppfylla och som vi tror att många fjärrvärmekunder, trots utmanande tider, uppskattar:

- \* Långsiktighet – fjärrvärmens ska vara attraktiv över tid
- \* Jämförbarhet – fjärrvärmens ska vara jämförbar med alternativen
- \* Stabilitet – fjärrvärmens pris ska upplevas som en stabil uppvärmningsform
- \* Rimlighet – E.ONs priser ska inte upplevas som orimliga jämfört med andra leverantörer

Sedan förra gången vi träffades har räntan hunnit sänkas 25 punkter, men i övrigt så är läget snarligt. Det är värt att ha med sig att trots att inflationen normaliserats ligger vi kvar på en markant högre prisnivå än vi låg på före 2021.

### 4. Sammanfattning av nuläget

Sarah Ekerbring repeterar det vi talat om under våren, Fjärrvärmens viktiga avlastande roll i energisystemet.

- Genom att använda fjärrvärme till uppvärmning frigörs el som istället kan användas till att elektrifiera tex branscher som industri och transport. Avgörande för våra klimatmål
- Fjärrvärmens möjliggör användning av spillvärme som annars hade gått förlorad.
- I fjärrvärmekraftverk tillverkas också el utöver värme, när det är som kallast.
- Fjärrvärmens är central för att vi på både lokal och nationell nivå ska kunna nå våra klimatmål. Fjärrvärmeverk är identifierade som en möjliggörare för CCS/U, en stor skorsten med gör det möjligt att i framtiden etablera teknik för att fånga in koldioxid för att sedan lagra detta. Infångning av biogen koldioxid från atmosfären och skapa sk. minusutsläpp är avgörande för att vi ska nå våra mål.

Fjärrvärmebranschen står inför ett flertal utmaningar som vi parallellt måste ta hänsyn till för att särställa trygga leveranser.

- Säkerhetsläget i Europa ökar behovet av åtgärder inom säkerhet och särskilt inom cyber security.
- Vi har ett jättelikt investeringsbehov i nya anläggningar för negativa utsläpp.
- Det finns ett stort underhållsbehov på äldre anläggningar.
- Vi behöver digitalisera tjänster och arbetssätt.
- Vi har en stor utmaning med kompetensutveckling inom allt från mekanik och förbränning till tex CCS/CCU, hållbarhet, digitalisering, IT-säkerhet.

#### Bränslesituationen

Fortsatt stora utmaningar kopplat till bränslemarknaden för vår fjärrvärmeverksamhet. En övergripande trend är att bränslemarknaden som tidigare var mer eller mindre lokal har vuxit i och med kriget i Ukraina och blivit en marknad som omfattar stora delar av Europa. I rådande konjunkturläge har vi även drabbats av minskade avfallsersättningsnivåer. Brist på biobränsle leder till ökade priser, samtidigt är bränslekvaliteten försämrad jämfört med tidigare pga. bristsituationen vilket medför lägre verkningsgrad och högre underhållskostnader. Det är helt enkelt en väldigt ansträngd situation kopplat till bränslefrågan.

## 5. Stort samhällsansvar i utmanande tider

Jonas Lind betonar att E.ON precis som ni/våra kunder påverkats kraftigt av den oroliga omvärlden, men vi står fast vid vårt åtagande att vara en stabil och pålitlig partner av energileveranser och håller oss inom det spann vi kommunicerat i tidigare prisdialoger. Det som sticker ut i fjärrvärmebranschen är de kraftigt ökade biobränslepriserna som fått flera fjärrvärmeleverantörer att höja priset mer än de lagda prognoserna. Det kräver just nu att vi höjer priserna mer än vad vi är vana vid, men vi vill poängtera att vi inte gör detta för att stärka våra marginaler eller för att på något sätt höja värdet på våra tillgångar – det är en nödvändighet för att ha en sund affär.

## 6. Pris 2025

Fjärrvärmepriset kommer att justeras 6% 2025. Vi har jobbat hårt för att hålla oss inom den prognos vi lämnade vid förra mötet.

När vi har sett andra leverantörers prisjusteringar kan vi med viss försiktighet anta att vårt pris kommer stå sig bra i jämförelse med andra fjärrvärmeleverantörer.

Fjärrvärme fortsätter att vara det bästa alternativet för uppvärmning, även efter höjningen på 6%. Höga räntor är ett av skälen till högre kostnader för alternativen, men även ökade elnätsavgifter. Vi har använt ett snittpris på elen på 60 öre. Men när det största värmebehovet finns är elen ofta betydligt dyrare.

Svårt att lägga prognos. Osäkert åt båda håll men vi måste lägga en prognos enligt PD

Prognosen framåt präglas av en ekonomisk återhämtning för den, sett till behovet, låga justeringen för 2025 (och 2024 för den delen). Det finns fortsatt utrymme till alternativen och vi ser i dagsläget behov av att fortsätta justera priset för att nå en sund nivå av lönsamhet. Ser vi behov av att revidera kommer vi så klart kommunicera detta snarast möjligt.

## 7. Investeringar

Henrik berättade om några större investeringar i Örebros fjärrvärmeverksamhet

### Akkumulator

Inget beslut taget

### Hetvattenpanna, Åbyverket, 140 MW

Då bioolja är korrosivt så måste materialet vara rostfritt eller målat.

Oljecisternerna har rostfria golv och målade väggar. Nya rostfria oljeledning från oljecisternen och vidare in till pannan samt nya transportoljepumpar, oljebord, brännare samt nytt ställverk.

Elfilter byggs under 2025, driftsättning beräknas till november 2025.

I och med konverteringen fick vi dagens stenhårda krav på utsläpp som gäller för nya anläggningar.

Konverteringen från fossilolja till bioolja medför naturligtvis lägre utsläpp.

För NOx (kväve) blir utsläppen ¼ från tidigare.

CO2 utsläpp beräknas minska med 4 000-6 000 ton/år.

### Hulinge

Ca 7 ha ny asfalterad yta, runt hela den ytan har det byggts ett krandike för uppsamling av lakvatten och sedimentering från bränsleplanen.

Brandlarm installerat.

Värmekameror samt 50 st fjärravlästa tempspet som mäter vid ytan samt 1 m och 2 m ner i bränslehögarna.

Nya drönare för flygövervakning av bränslehögarna vid Hulinge samt Åbyverket.

## 8. Frågor/Diskussion

- **Hur ser tillgången på bränsle ut för vintern?**  
Vi har säkrat mycket men inte allt. Det ser relativt bra ut.
- **Hur påverkas ni av säkerhetsläget?**  
Vi får fler frågor än tidigare, från bland annat Länsstyrelsen, om vår redundans och tidsåtgång för återstart. Våra anläggningar är skyddsklassade och vi följer ett strikt regelverk. IT-attacker blir allt vanligare men våra pannor är inte uppkopplade till nätet.
- **Hur påverkas ni av kundernas energibesparingar? Leder de till ökade priser?**  
Vi är alltid positiva till energibesparande åtgärder. Samtidigt tänker vi att fjärrvärmenätet växer, vilket ger en bibehållen energileverans. Vi tittar mycket på våra egna kostnader och försöker minska dem. För att t.ex. minska vårt behov av biobränslen söker vi nya spillvärmeleverantörer. Idag tar vi emot spillvärme från Sakab, reningsverket, krematoriet och Behrn Arena. Vi tittar också på en ackumulator för att kunna jämna ut effektuttaget och producera mer el när priset är högt. Vi vill alltid ha ett marknadsmässigt och konkurrenskraftigt pris.
- **Med denna och kommande höjningar närmar ni er bergvärmekostnaden. Hur ser ni på det?**  
Vi kommer att följa detta löpande. Vi är bekymrade för lönsamheten i branschen. Det är svårt att sja flera år framåt. Detta är bara en prognos.
- **Ni ligger i mitten i Nils Holgersson statistiken. Borde ni inte ligga i nedra halvan med hänsyn till storleken på bolaget?**  
Relativt många bolag har en stor verksamhet. Vi jämför oss med dem men också regionalt. Odensbacken och Nora har fått högre priser efter att E.ON sålt de näten.
- **Hur mycket bränsle kan ni lagra?**  
Det har vi inget svar på. Vi tar reda på det till nästa gång.
- **Hur går det med försäljningen av Navirum?**  
Ett beslut är taget om att pausa försäljningen. Det pågår ingen aktiv försäljning. Vi jobbar vidare till nästa besked kommer.

## 9. Avrundning

Henrik Svenman avrundar Prisdialogen och tackar för idag.

Örebro 2024-09-10  
Vid anteckningarna:  
*Hanna Werner*

# Verifikat

Transaktion 09222115557526667198

## Dokument

### Prisdialogen möte 3 protokoll

Huvuddokument

4 sidor

*Startades 2024-09-11 15:22:00 CEST (+0200) av Henrik  
Svenman (HS)*

*Färdigställt 2024-09-11 15:23:08 CEST (+0200)*

## Signerare

### Henrik Svenman (HS)

Navirum Energi AB

Org. nr 559383-5621

*henrik.svenman@eon.se*

+705251936

*Signerade 2024-09-11 15:22:01 CEST (+0200)*

### Johanna Fridenberger (JF)

Örebrobostäder

*johanna.fridenberger@obo.se*

+46707194320

*Signerade 2024-09-11 15:23:08 CEST (+0200)*

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Information i kursiv stil är säkert verifierad 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>

