

Protokoll Prisdialogen 2024-05-23

Medverkande från Jönköping Energi: [REDACTED]

Efter justering av protokoll har namn på deltagare maskerats, inför publicering. Istället skrivs endast närvarande företag ut. Maskeringen har skett efter justering av protokollet. **Närvarande företag & organisationer:** Husqvarna AB, Hamhus AB, Danish Crown Jönköping AB, Jönköpings Bygginvest AB, Nivika Fastigheter AB, Fastighets AB Lustgården, Fastighetsägarna GFR.

Onlinedeltagande: Mötet sänds även online med cirka 10 deltagare, blandat kunder och medarbetare från Jönköping Energi.

Mötet öppnar kl. 08:00.

Ellen hälsar alla välkomna, informerar om att vi sänder live, mötet kommer spelas in och dagens agenda.

Niklas Järvhammar utses till protokolljusterare.

Följande innehåll, förutom frågor och svar, finns tillgängligt som PowerPoint på Jönköping Energis hemsida.

Agenda för mötet:

- Energisystem i omställning
- Information om klimat- & framtidsdialogen
- Pris- och kostnadsinformation fjärrvärme
- Enkät svar från i samband med anmälan
- Dialog och reflektion om innehållet

Energisystem i omställning

Fridolf berättar om förändringarna i energisystemet.

- Kriget i Ukraina har påverkat energimarknaden, speciellt naturgasmarknaden
- EU-valet blir otroligt viktigt i år för energiomställningen
- Klimatomställningen kommer bli en näringslivsomställning
- Prisutvecklingen på biobränsle har inte normaliserats
- Elektrifiering är på allas läppar och regeringen har energiinriktningsmål
- Vi i Jönköping har ett bra läge att vara en möjlig landningsbana för stora industrier och företag. Förutsättning är att fjärrvärmens hjälper till då det gör en enorm nytta för elsystemet. Vår kommun har stor tillväxt och stor potential som vi behöver ta vara på

Klimat- och framtidsdialog

Margareta introducerar Framtidsdialogen och bjuder in Jönköping Energis kunder till samverkan för utvecklingsprojekt med klimatfokus.

Piroz presenterar Jönköping Energis förstudie för Bio-CCS och Bio-CCU (koldioxidinfångning). Förstudien påvisar att Jönköping Energi har möjlighet att fånga in 340 000 ton CO₂ per år. Stockholm Exergi har fått sitt miljötillstånd för att bygga en pilotanläggning.

Nyheter för fjärrvärmen det senaste året är den nya fjärrvärmesamverkan med Habo Energi och Habo Kommun. Detta för med sig ytterligare möjligheter till reinvesteringar i fjärrvärmen. Jönköping Energi har även fått ett utökat tillstånd för träbränslepannan på 25%. Högre last med liten investering ger mycket kW och kWh för pengarna. Det trycker också undan behovet för användning av spetsanläggningar som bland annat körs på pellets och fossilfri olja, som är dyra bränslen.

Pilotprojekt för fjärrvärmeflex är igång och Jönköping Energi undersöker upplägg för att hjälpa kunder att bli flexibla i sin fjärrvärmeförbrukning, vilket kan minska kostnader för såväl kunderna som produktionskostnader för fjärrvärme. Mer fokus på detta i Framtidsdialogen.

Prisinformation

Kunderna uppmanas att komma med frågor och kommentarer kopplat till presentationsinnehållet direkt, och att samla bredare diskussionsfrågor till slutet av presentationen.

Christoffer börjar med att presentera Jönköping Energis målsättningar med medlemskapet i Prisdialogen:

- Prisutveckling ska tillvarata våra kunders önskemål om att vara långsiktig, förutsägbar och stabil
- Fjärrvärmen ska vara konkurrenskraftig över tid
- Fjärrvärmen ska ställas gentemot våra kunders bästa alternativ för uppvärmning på vår gemensamma värmemarknad
- Jönköping Energis prisutveckling ska bli lägre eller i nivå med inflationstakten i Sverige sett över tid
- Prisnivå ska vara i det lägre intervallet bland jämförbara städer
- Fortsatt fokus på hållbara energilösningar och minskad användning av fossila bränslen

Flera av dessa målsättningar har dock utmanats av senaste årens utveckling, särskilt kopplat till Ryssland och Ukraina.

Christoffer uppmanar kunderna att ta en titt på utkastet för prisändringsmodellen och att komma med synpunkter. Prisändringsmodellen kan man hitta här: www.jonkopingenergi.se/prisandringsmodell

Kommentarer från förra årets Prisdialog:

- Prisdialogens styrelse
 - Angivet prognosspann var för stort
 - Komplettera med tydligare beskrivning som knyter an till hur prisändringsmodellen används
- Samtal från enskilda kunder
 - Sätt prissättningen och utveckling i ett bredare sammanhang
 - Berätta mer vad Jönköping Energi gör på kostnadssidan
 - Prisförändra på komponenter som skapar rätt incitament för effektivisering

Nuvarande prognos för prisförändringar:

- Prognos 2025: 8-11%. Inom tidigare angivet spann på 5-15 %. Liknande effekter som påverkar som senaste två åren, särskilt kopplat till följd effekter av den säkerhetspolitiska utvecklingen.
- Prognos 2026: 4-7%. Tidigare prognos var -5 - +5. Kostnadstrycket har inte fallit tillbaka och allt fler tecken pekar på nya högre normalnivåer, speciellt på bränslen och energikostnader.
- Prognos 2027: 1-5%. Prognoserna indikerar på en något avmattad kostnadsutveckling på bränslen.

Christoffer uppmanar till frågor och kommentarer på denna information.

Kommentar: Det gäller att dra ner kostnader. Vi från fastighetsbranschen, vi höjer med en viss procent men får inte ut hela våra kostnadsökningar och jag kan tycka att även ni då, istället för 15% ett år, ta då 7% för jämnare höjning varje år och inte höja och sen sänka så att våra kunder kan ha någon uppfattning om vad det kommer att kosta. Det är väldigt svårt när det blir 15% ena året, och 5% andra sen kanske en sänkning nästa, gör hellre något jämnare höjningar.

Konflikten med Ryssland fortsätter att sätta spår och ett energiunderskott har uppstått i Europa, med påverkan på Sverige.

Bränsleprisutveckling:

- Biobränslen
 - Fortsatt höga prisnivåer. Hög efterfrågan, lågt utbud
 - Jönköping Energi har lyckats säkra större volymer nationellt
 - GROT-tillgången fortsätter att minska
 - Biobränsle är eftertraktat i även andra branscher
- Lägre avfallsvolymer har gett lägre mottagningsavgift

Jönköping Energi jobbar för att möta bränsleprisutvecklingen:

- Kortsiktigt - konkurrensutsätta bränsleleverantörer & bränslesortiment på olika sätt
- Långsiktigt - uppdaterad produktionsvision med långsiktigt goda förutsättningar

Energimarknadsinspektionens fjärrvärmerapport

Anders presenterar Energimarknadsinspektionens fjärrvärmerapport. Jönköping Energi håller på att färdigställa resultatet för 2023 års rapport. Anders förklarar att Jönköping Energi arbetar med att säkra priser för att minska volatiliteten som kommer från spot-prissättningen på el.

2022 hade Jönköping Energi spotprisintäkter på el på 363 525 tkr. Under 2023 var det inte varit samma utveckling då elpriserna var lägre, differens på -219 683 tkr mellan åren.

2022 fanns det möjlighet att sälja av delar av JE's produktion i det osäkra omvärldsläge som var då. Köpare var beredda att betala höga priser för att säkra elleverans under 2023, och därför är det en stor intäkt på finansiell handel med el 2023.

Både direkta och indirekta kostnader har ökat i fjärrvärmeverksamheten, särskilt sedan Rysslands invasionskrig, med efterföljande ekonomiska sanktioner samt inflationsimpuls. Hänvisar till tabellen för siffror.

Elproduktionen som en del av prissättningen i fjärrvärmeheten behöver vara långsiktigt stabilt prognostiserad – långsiktig "normalkalkyl", annars behöver fjärrvärmepriset hänga med elpriset i svängningarna. 2024 – svag budget trots höjning på 15% till 2024. Säkringskontrakt för

elproduktionen, som nämnts ovan, har i stort löpt ut och det finns inte samma möjligheter att säkra elproduktionsintäkter på ett fördelaktigt sätt. Jönköping Energi har ett behov att vara lönsamma för att kunna fortsätta investera och underhålla infrastrukturen. Även krav och mål för en hållbar omställning.

Fråga: Utkastet till årsrapporter (fjärrvärmerapporten), och det har varit så varje år - hur kommer det sig att "övriga externa kostnader" är största kostnadsposten, större än råvaror? Noten är samma belopp, men det finns ingen specificering i noten. Spännande att se vad de kostnaderna består av, så att vi får läsa vad det är. Det är de kostnaderna som ökar mest tillsammans med personalkostnader.

Svar: Då måste vi ner på kontonivå, den består av oerhört mycket poster. Till exempel har vi 2023 ett par större skador och pannan stod still under en period som förklarar stor del av utvecklingen mellan år. I budgeten har man inte tagit med oförutsedda skador. Underhåll är en väldigt stor del av de externa kostnaderna.

Kommentar: Varje år är övriga externa kostnader den största kostnaden. Personalkostnader ökar väldigt mycket varje år. Det är kostnadsbaserad prissättning så då måste kostnaderna ner. Mitt önskemål att ni specificerar det mer. Det hade underlättat att se vilka kostnader det är.

Fråga: Avkastningskravet? Kommer det upp någon annanstans?

Svar: Inte i den här presentationen, men vi kan diskutera det bredare som diskussionsfråga i slutet.

Historiskt utfall

Jämfört med andra fjärrvärmenät så ligger Jönköping Energi på en konkurrenskraftig prisnivå.

Kommentar: Det är bra förstås, vi från Fastighetsägarna har gjort en rapport där man har jämfört jämförbara nät och ser liknande siffror. Man kan också titta på andra som har ungefär samma förbrukning och fördelning på sopor och biobränsle, då tittade vi till exempel på Skövde och Ljungby, de ligger lägre i pris och är mindre, titta gärna på varför de ligger lägre än er.

Svar: Tack. Vi ska kolla på det och ta kontakt med dem. Vi tar gärna emot fler sådana inspel på vilka fler vi kan jämföra oss med. Kunder kan även själva titta på fjärrkontrollen från Profu.

En jämförelse med andra uppvärmningstekniker via Fjärrkontrollen från Profu görs, där standardurvalet är ett "Nils Holgersson"-hus. Poängteras att Jönköping Energi har en kostnadsbaserad prissättning, men att det är viktigt för företaget att ha en klar bild av hur fjärrvärme står sig gentemot andra tekniker.

Kommentar: En energiexpert har tittat på fjärrkontrollen då det är viktigt för våra medlemmar. Där ser vi att större medlemmar kan få ner investeringskostnad för pumparna med ca 50% jämfört med vad fjärrkontrollen redovisar, och då bli kapitalkostnader betydligt lägre. Den här bilden är inte riktigt bra, i alla fall inte mot de större, lite mer medvetna fastighetsägarna.

Svar: Vi tar detta med oss. Det som är framtaget är en standard från Profu. Man kan mata in olika siffror för att jämföra, det kan vi ta med exempel på till nästa prisdialog då vi skulle kunna ha ytterligare exempel på större hus. Det vi visar här är Nils Holgersson hus, p.g.a. att standardiseringen ökar jämförbarheten.

Fråga: Är bergvärme/luftvärme siffrorna inklusive solceller?

Svar: Nej, det tror vi inte att de är.

Enkät svar

Inför mötet har Jönköping Energi skickat ut en enkät till samma företag som blev inbjudna till Prisdialogen, både på plats och digitalt. Vi fick 10 svar gällande priskomponenterna och 12 på övriga frågor. Enkäten skickades till 410 kunder. Resultatet är inte glasklart och urvalet är litet men trenden påvisar att om vi ska förändra priset, då vill kunderna att det läggs på flödes- och energipriset, som man kan påverka genom effektiviseringar.

Diskussion och dialog

Presentationen avslutas med en bild av vad som händer vidare i processen, och mötet öppnas upp för mer diskussionsfrågor och bredare dialog.

Fråga: När man läser årsredovisningen var det ett överlönsamhetsmål på 150 miljoner, sen sattes det ett nytt mål på 300 miljoner, lite magstarkt att ni höjde det för kunderna. Finns det något sådant framöver?

Svar: Vi behöver investeringar framåt därför behöver vi skapa en lönsamhet. Mer kassaflöde än resultat i den här branschen. Vi pratar mer och mer kassaflöde. Kombinationen mellan avskrivningarna och lönsamheten. Vi ska så långt som möjligt vara självfinansierade i våra investeringar. På ena sidan ligger resultaträkningen samtidigt som vi behöver titta på vilka investeringar gör vi. Vi kan inte göra allt men det som är bäst för den långsiktiga verksamheten. Det är balansen i kassaflödet. Avkastningskravet är ca 8% men det finansierar inte det investeringsbehovet vi har idag på vår verksamhet. Vi har en svag budget detta år och träffar inte ägarnas krav, men under en 4-årsperiod gör det de. Det vi behöver kolla på är vilka investeringar har vi råd att göra och prioritera därefter.

Fråga: Detta gäller CO₂-neutral fjärrvärme - hur ser tidsplanen ut med CCS? Vi behöver vara CO₂ neutrala till 2050 men våra ambitioner är högre än så, vi vill nå det till 2035.

Svar: Det ligger några år framåt, men i framtiden och till 2035 har vi förhoppningsvis något att visa. Det är både teknik och ekonomi, så det är mycket att jobba med.

Kommentar: Förstår att det finns utmaningar med det, men vill gärna boka ett separat möte om det.

Svar: Absolut. Den frågan ligger även inom vår produktionsvision, hur ska hela energisystemet se ut och vilka andra industrier som kan vara intresserade av detta. Inom 1,5 år har vi förhoppningsvis mycket fler svar på det. Finns även möjligheter för att man kommit längre med plast i avfallet och då kanske vi har en interimslösning för det innan vi kommit igång med CCS.

Fråga: Hur snabbt skriver ni av anläggningar då de påverkar kostnaderna rätt mycket?

Svar: Ja det gör det, och det är därför kassaflöde är ett bättre mått än resultat, men vi skriver av ledningar och produktionsutrustning på 20-25 år. I resultatet som vi redovisar så är avskrivningarna

med, men om vi kollar på våra BBM-mål då är det kassaflödet, då lägger vi tillbaka avskrivningarna och belastar i stället med investeringarna.

Kommentar: Avkastningen är satt på eget kapital och för hela koncernen. Går det dåligt i andra delar i er verksamhet kan det vara motiverat att höja priset på fjärrvärmen för att lyckats leverera överskottet. Göteborg Energi redovisar inte på det sättet. Stärker ni egna kapitalet så ökar ni kravet på avkastningen. Det tycker jag utifrån kundperspektiv är lite lurigt. Frågan bör uppmärksammas men kanske mer till era ägare.

Svar: Ja, det är en ägarfråga. Vi följer våra affärer och de har egna krav på sig som vi sen summerar och ser hur vi möter upp mot ägarkravet. Varje affär ska stå på egna ben och den affären vi har störst utmaningarna med just nu är fjärrvärmen, så det är inte så stor risk att det scenariot som nämns nu kommer inträffa utan snarare tvärt om. Vi lever inte upp till avkastningskravet enskilt år.

Fråga: Hur går respektive affärsområde? Hade varit intressant att veta som kund. Fjärrvärmerapporten kan vi ta ut men vi kan också ta ut årsredovisningen men den ser vi ingenting i.

Svar: Vi rapporterar bolagen där kan man se mer, vi har JEAB och JENAB bland annat. Man måste in i vår internredovisning för att se detta och vet inte hur djupt vi ska gå. Vi får i så fall ta det djupare i enskild dialog. När vi driver våra affärer, tror vi har 19 affärer just nu, så driver vi de på olika sätt, varav fjärrvärmen är en. En stor och viktig sådan.

Kommentar: Vi som fjärrvärmeköpare vill inte betala något som går med förlust år ut och in, men det vet vi ju inte om det inte redovisas.

Svar: Det är diskussioner som vi har hela tiden. Det är koncernledningen som bedömer när vi lägger ner en affär. Det händer så oerhört mycket i omställningen i energilandskapet. Vi vill vara en god kraft för Jönköping och vara med, men vi måste också bedöma när vi ska lägga ner, det är alltid en avvägning. Men det är först nu när fjärrvärmen har det tufft, som enskild affär, som vi har höjt fjärrvärmepriiset. Kollar man på resultatutfallet i Energimarknadsinspektionens rapport historiskt så ser man att de åren fjärrvärmen gör bra resultat så är det måttliga höjningar, som till 2022 och 2023. Nu när fjärrvärmen 2024 har en mycket tuffare budget, det är först då vi höjt med 15 %. Det är fjärrvärmeutvecklingen som vi baserar fjärrvärmeprishöjningen på.

Fråga: Vet ni datumet för nästa Prisdialog?

Svar: I slutet av augusti, har inte något exakt datum än men vi hör av oss så fort vi vet.

Klockan 9:10 avslutas mötet.

Onlinefrågor:

Kunderna hade möjlighet att ställa frågor löpande under mötet som vi meddelat att vi återkommer med svar om efteråt. Det kom dock bara in en fråga enligt nedan. Frågan togs ej upp inför de närvarande på mötet, utan har hanterats helt i efterhand.

Fråga: Är procentförändringarna utifrån 2023 års nivå eller är det från föregående år? Så worst case är det ca 25% på 3 år i diagnosen?

Svar: Ja. Om utfallet blir maximalt varje år i respektive angivet spann så blir den procentuella ökningen från 2024 års prisnivå 25 % (eller 24,7, för att vara exakt), då varje angiven procentsiffra är gentemot föregående år.

Justerare:

Signatur och datum

Niklas Järvhammar

Fastighets AB Lustgården

Vid pennan:

Signatur och datum

Olivia Konradsson

Jönköping Energi AB

Dokument

Protokoll Prisdialogen 2024-05-23

Antal sidor: 8
Verifikationsdatum: Maj 29 2024 02:31PM
Tidszon: Europe/Amsterdam (GMT+01:00)



VERIFIKATION

DOKUMENTNUMMER:
66557AA35B99D
MAJ 29 2024 02:31PM

Deltagare

Ellen Jansson (Skapare)

Jönköping Energi AB
ellen.jansson@jonkopingenergi.se
Skickades: Maj 28 2024 08:35AM

Niklas Järvhammar (Esignatur)

niklas@fastighet-lustgarden.se
46709305550
Signerad: Maj 29 2024 02:31PM

Olivia (Esignatur)

olivia.konradsson@jonkopingenergi.se
Signerad: Maj 28 2024 08:55AM

Registrerade händelser

Maj 28 2024 08:35AM	Ellen Jansson skickade dokumentet till deltagarna	IP ADDRESS 193.182.123.4
Maj 28 2024 11:26AM	Niklas Järvhammar granskade dokumentet: https://esign.simplesign.io/document/view/2434019/66557b4b84897	IP ADDRESS 146.66.233.185
Maj 29 2024 02:31PM	Niklas Järvhammar signerade dokumentet elektroniskt <i>GPS koordinater: Lat 57.7963 Long 14.1376</i>	IP-ADRESS 146.66.233.185
Maj 28 2024 08:54AM	Olivia granskade dokumentet: https://esign.simplesign.io/document/view/2434020/66557b4dc0381	IP ADDRESS 193.182.123.4
Maj 28 2024 08:55AM	Olivia signerade dokumentet elektroniskt <i>GPS koordinater: Lat 57.786 Long 14.3021</i>	IP-ADRESS 193.182.123.4
Maj 28 2024 08:55AM	Dokumentet har signerats	