

Prisdialogen

– mellan kunder och
fjärrvärmeföretag



Prisdialogen

Dialog för en väl fungerande värmemarknad

En väl fungerande värmemarknad förutsätter välinformerade kunder och leverantörer som öppet redovisar hur de sätter sina priser. Därför har SABO, Riksbyggen och Energiföretagen Sverige tillsammans tagit fram "Prisdialogen – mellan kunder och fjärrvärmeföretag".

Prisdialogen är en modell för partsinflytande över prisbildningen på fjärrvärme med siktet inställt på att åstadkomma en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme. Därigenom stärks kundens ställning på värmemarknaden och förtroendet för fjärrvärmelieferantörernas prissättning ökar. Prisdialogen baseras på lokal dialog mellan kunder och leverantörer om ändringar av priset på fjärrvärme, som följs upp av en central, partssammansatt instans. Målet för verksamheten är att bygga upp ett legitimt och väl fungerande system för dialog om prisförändringar, med stor spridning bland marknadens aktörer.

Prisdialogen omfattar över 2 miljoner hushåll, vilket motsvarar nästan 3/4 av fjärrvärmelieferanserna. På de orter där prisdialoger har pågått under flera år visar erfarenheterna att prisutvecklingen upplevs som mer rimlig och förutsägbar när förtroendet för och kunskapen om varandras verksamheter ökar.

Vi hoppas att alla goda erfarenheter från genomförda prisdialoger ska inspirera, så att vi får se fler lokala prisdialoger framöver, och att fler kundorganisationer och fjärrvärmelieferantörer ska ansluta sig till Prisdialogen.

Prisdialogens styrelse

Prisdialogens syfte och mål

Syftet med Prisdialogen är att stärka fjärrvärmekundens ställning på värme- marknaden och att öka förtroendet för fjärrvärmeleverantörens prissättning. Prisdialogen är ett initiativ för en positiv utveckling av värmemarknaden, som gynnar både kunder och leverantörer.

Målet är att Prisdialogen ska stärka kundens ställning genom att åstadkomma:

1. Rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling över tid
2. Transparens i prissättning och prisutveckling
3. Tidig avisering av prisändringar för att underlätta hyresförhandlingar och budgetarbete
4. Dialog där kunderna ges möjlighet att påverka fjärrvärmeföretagens prisändringar
5. Skydd för kunden från kraftiga prisökningar
6. Utrymme för kunder att kunna påverka utvecklingen av priskonstruktioner
7. Priskonstruktioner som ger kunden ekonomiska incitament till energieffektiviseringsåtgärder som är ändamålsenliga ur ett bredare miljöperspektiv

Prisdialogen, så fungerar det

Prisdialogen – mellan kunder och fjärrvärmeföretag, bygger dels på en lokal dialog, dels på central prövning. Dialogen, som sker mellan leverantör och kunder under ett antal samrådsmöten, ska leda fram till en lokal prisändringsmodell. En färdig prisändringsmodell ska innehålla prisändring för kommande år och en prognos för de följande två åren. Där ska också framgå vilka faktorer som ligger till grund för prisändringar.

Dialogen startar tidigt på året, helst redan första kvartalet. Fjärrvärmelieferantören bjuder in sina större kunder och kundföreträdare till samrådsmötena, där kunderna får lämna synpunkter för att påverka hur modellen utformas. Syftet är att kunderna ska få insikt i hur fjärrvärmepriset sätts och vilka faktorer som påverkar en prisändring.

Samråd om prisändringsmodellen ska ske vid flera tillfällen. Den slutliga modellen presenteras för kunderna vid ett sista samrådsmöte, som dokumenteras i ett protokoll där eventuella kundsynpunkter framgår. Leverantören skriver protokollet och kunden justerar. Protokollet och prisändringsmodellen ska skickas in till Prisdialogens kansli, senast den 15 september.

Därefter bereder Prisdialogens kansli ärendet. Om det behövs efterfrågar kansliet ytterligare information innan ansökan går vidare till Prisdialogens styrelse för beslut.

Prisdialogens styrelse behandlar inkomna ansökningar från 1 april till 31 oktober. Om styrelsen godtar prisändringsmodellen ska leverantören avisera eventuellt nytt pris till sina kunder allra senast den 1 november. Det nya priset kan då börja gälla från den 1 januari kommande år.



LOKAL
PRISDIALOG



KANSLIET
GRANSKAR



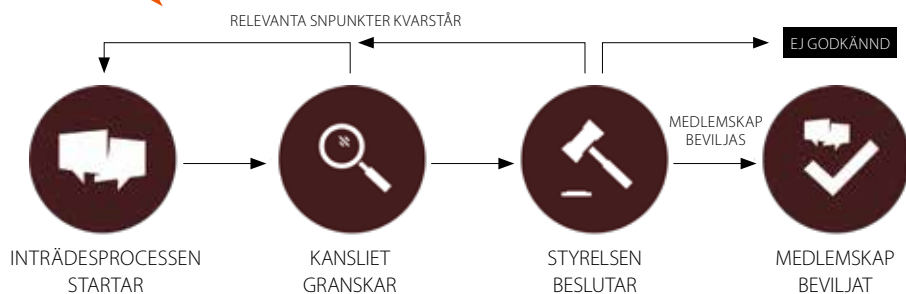
STYRELSEN
BESLUTAR



BEVILJAT / FÖRLÄNGT
MEDLEMSKAP

Prisdialogsprocessen

INTRÄDESPROCESS



Inträdesprocessen startar:

Leverantören bjuder in kunder eller deras företrädare till samrådsmöten om en prisändringsmodell under vår-vintern. Prisändringsmodellen ska bland annat innehålla prisförändring kommande år och en prognos för de två kommande åren. Sista samrådsmötet dokumenteras av leverantören i ett protokoll, som justeras av kund.

Kansliet granskar:

Leverantören skickar in protokoll från samråd och slutlig prisändringsmodell till Prisdialogens kansli, som granskar underlagen. Om kansliet har frågor kring ansökan kontaktar det leverantören för komplettering.

Styrelsen beslutar:

När kansliet har berett ärendet beslutar Prisdialogens styrelse om leverantören kan beviljas medlemskap i Prisdialogen, senast 31 oktober.

Medlemskap beviljas:

När leverantören blivit medlem är prisändringsmodellen godkänd och eventuell prisförändring kan börja gälla. Ska den träda i kraft 1 januari ska kunderna få besked senast 1 november.

Årlig prisdialog:

När en leverantör beviljats medlemskap i Prisdialogen genomförs sedan årligen en liknande process där kunderna får möjlighet att diskutera och lämna synpunkter på förslaget till uppdaterad prisändringsmodell. Dialogen sker vid minst två samrådsmöten. Prisdialogens styrelse beslutar därefter årligen om förlängt medlemskap efter genomförd lokal dialog. Mer information om Prisdialogen och den årliga Prisdialogen finns på www.prisdialogen.se

”Norrenergis kunder upplever att Prisdialogen bidragit till mer än bara en mer transparent prissättning av fjärrvärme”

För Norrenergi har Prisdialogen inte bara handlat om prisutvecklingen på fjärrvärme. Kunderna har också önskat en dialog om framtida utveckling när det gäller energilösningar och vi har en gemensam målsättning att hålla nere effekt- och energianvändning.

Norrenergi, som levererar fjärrvärme till Solna, Sundbyberg, Danderyd och mindre delar av Stockholm, blev första gången beviljade medlemskap i Prisdialogen hösten 2015. Prisdialogen har hjälpt företaget att bli mer konkreta och pedagogiska, berättar Maria Carvinge, marknadschef på Norrenergi.

– Våra samråd inom Prisdialogen har gett oss ökad förståelse för kundernas verksamhet och deras behov. Det har utvecklats till lättsamma möten där vi tillsammans kunnat diskutera hur vi behöver utveckla prismodeller som fungerar för båda parter, säger Maria Carvinge.

Att hitta en agenda som är intressant för alla mötesdeltagare har varit en utmaning.

– Kunderna har olika behov i sina verksamheter och det är ju en utmaning att hitta ett innehåll i dialogerna som är intressant för alla. Att prata med alla innan man sätter agendan har dock gett oss bra inriktningar där kunderna själva får komma med önskemål.

Agendan sträcker sig ofta bortom prisfrågorna, även om Prisdialogens grund, prisfrågorna, består.

– När vi frågar efter kundernas förväntningar kommer ofta önskemål om att diskutera framtida utveckling när det gäller energilösningar och vi har en gemensam målsättning att hålla nere effekt- och energianvändning som alltid står i fokus, säger Maria Carvinge.

För att Norrenergis prisdialog ska fortsätta utvecklas, konstaterar Maria att det är av största vikt att förenkla för att fånga upp fler kunder i dialogen.

– Vi ser att nästa steg är att förenkla formatet för prissättningsmodellen så att den går att använda till en bredare kundgrupp. Den ger en bra helhetsbild av vår utveckling.

Mer erfarenhetsutbyte för Signalisten med Prisdialogen!

För bostadsbolaget Signalisten i Solna har utfallet av Prisdialogen blivit över förväntan. Bland annat genom att dialogen underlättat samarbete och erfarenhetsutbyte kring energifrågor med andra fastighetsföretag.

Ett jättebra initiativ för att skapa förståelse för prissättningen på fjärrvärmen, tänkte Anders Carlsson, energi- och miljöcontroller hos Signalisten, när Prisdialogen lanserades i början av 2013.

Men det tog ett par år innan det lokala fjärrvärmebolaget Norrenergi startade processen och sedan blev godkänt av Prisdialogen hösten 2015. Anders Carlsson kan blicka tillbaka på utfallet av den första dialog-rundan med kunder och fjärrvärmebolag.

– Det har varit över förväntningarna, det här har Norrenergi skött mycket bra, sammanfattar han.

Visserligen tycker han att Norrenergi redan innan Prisdialogen hade ett bra kundbemötande, men Anders Carlsson tycker ändå att dialogen varit ett tydligt lyft.

Han framhåller att Signalisten nu fått betydligt mer inblick i hur fjärrvärmens priser sätts. Han beskriver det som en transparent redovisning kring vilka faktorer som påverkar fjärrvärmens prisbild. Till det kommer prognoserna om prisutvecklingen:

– Det är en betydligt bättre framförhållning än tidigare. Vi får veta vad priset blir för nästa år, och vi får prisindikationer för de kommande två åren, och då även den maximala prishöjningen.

Anders Carlsson ser den mer långsiktiga prisprognosen som en viktig komponent när Signalistens ekonomer gör upp framtida kalkyler, som bland annat innefattar företagets lånebild.

– Det ger oss en trygghet när vi gör långsiktiga analyser, framhåller han.

– Nu känns det som att vi kan påverka mer, och så vet vi mer om Norrenergis finansiella mål. När vi vet att deras soliditetsmål är en viktig faktor, förstår vi ju mer av deras prissättning.

Men Prisdialogen har gett mer än förståelse för prissättning. Att komma samman med andra fjärrvärmekunder har givit mycket för Signalisten:

– En stor fördel jag kan se är att vi är flera representanter för stora kunder vid bordet. Om vi missar en fråga, så brukar andra kunna lyfta den. Det blir bra förhandlingar, där de flesta frågorna lyfts.

Diskussionerna landade också i mer allmänna energifrågor, där de involverade fastighetsägarna kan ha nytta av att börja samverka.

– Det har blivit en del sådana diskussioner, hur vi kunder kan hjälpas åt. Vi får höra vad andra gjort inom fjärrvärmens, som kan spridas till övriga. Prisdialogen har givit ett erfarenhetsutbyte mellan företagen och Norrenergi, beskriver Anders Carlsson.

Det har lett till diskussioner om att försöka ta tillvara värmeöverskott som alstras hos fastighetsbolag med stora kylbehov. Han nämner också diskussionerna om Norrenergis miljövärden, som ledde fram till att kunderna önskade en plan för klimatneutral fjärrvärme till nästa års dialog.

Vill du veta mer?

Fördjupad information om Prisdialogen finner du på www.prisdialogen.se.

Där kan du bland annat få tips på hur du som leverantör eller kund förbereder dig inför en dialog.

Prisdialogens kansli bemannas deltid och nås på tel. 072-915 5475 eller e-post: kansliet@prisdialogen.se

Ett samarbete mellan Riksbyggen, SABO och Energiföretagen Sverige

