Protokoll – Samrådsmöte 3

Datum: 7:e september 2026

Ort: Motala, Repslagaregatan 3

Deltagarlista Vattenfall:
Kurosh Beradari
Christoffer Strandberg
Sanna Andersson
Jan Lindfors
Berit Sanded

Företagskunder på orten samt lokal villaägarförening har blivit inbjudna till mötet. Fullständig deltagarlista kunder bifogad som separat sida längst ned i protokollet.

Genomförda möten i Prisdialogen
Samrådsmöte 3, 12 juni 2026, Folkets hus, Motala
Samrådsmöte 2, 27 augusti 2026, digitalt över MS Teams
Samrådsmöte 3, 7 september 2026, Folkets hus, Motala

Samrådsmöte

- Protokollförare: Sanna Andersson
- Justerare från kundsidan: [redacted], Bostadsstiftelsen Platen

1. Mötets öppnande

Kurosh Beradari, sälj- och marknadschef på Vattenfall Värme, hälsade alla välkomna och sammanfattade bakgrunden till mötet och dess syfte. [redacted], Bostadsstiftelsen Platen, utsågs till justerare av protokoll från kundsidan.

Kurosh gick igenom agendan för mötet och uppmanade kunder att delta i dialogen aktivt. Därefter beskrevs Prisdialogen och hur processen ser ut.

2. Senaste nytt

Christoffer Strandberg, prisanalytiker på Vattenfall Värme, gav en uppdatering om de senaste ingångsvärdena till den konkurrensjämförelse som uppdateras årligen. Sedan samrådsmöte 2 har elpriset fortsatt uppåt, vilket ger fjärrvärmen ett marginellt ökat konkurrensutrymme jämfört med augusti.

Confidentiality: C1 - Public
Assently: a285352553212a50759566ff166cafa2dea2b78619031f5c2c5688baf2d6f33d47d487070530feaa86b4df09cd1c83ab52dd60877bcf4f15ee7f2a478337bbf8

3. Prisjustering och prisprognos

Sanna Andersson, prisansvarig på Vattenfall Värme, presenterade sedan den tänkta prisjusteringen för 2027. Trots ett turbulent omvärldsläge hålls justeringen inom det prognostiserade intervallet 2-4 procent. Prisjusteringen för företagskunder blir 3,0 procent. För privatkunder var prognosen 2-3 procent och motsvarande höjning blir 2,5 procent. Vattenfall presenterade även prognosen för kommande års prisjusteringar.

Det indikerade genomsnittet bland Prisdialogens medlemmar är 4 procent. Vattenfalls justering ligger därmed under genomsnittet.

4. Konkurrensjämförelse

Varje år uppdateras konkurrensjämförelserna där kostnaden för fjärrvärme jämförs med kostnaden för bergvärmepump med elpanna för spetslasten. Sanna gick igenom resultaten från beräkningarna för tre typkunder: ett flerbostadshus (Nils Holgersson-huset), en större lokal samt en villa. En jämförelse av livscykelkostnaden över 25 år visade att fjärrvärme är konkurrenskraftig för befintliga företagskunder samt vid nyanslutning för företagskunder. Vattenfall framhöll även mervärden som inte fullt ut fångas i beräkningsmodellen. För privatkunder visar motsvarande beräkning att befintliga privatkunder fortsatt har en attraktiv lösning, men att fjärrvärme kan ha svårare att konkurrera vid nyanslutning av villor.

5. Frågor och diskussion

5.1 Konkurrensjämförelse och prisutveckling

Kundsynpunkt: Inflationen är fortsatt låg. Hur ser Vattenfall på detta i relation till framtida prisjusteringar? Låg inflation kan även bero på samhällsansvar och ambitionen att hålla tillbaka kostnadsökningar i samhället.
Vattenfalls svar: Vår bedömning är att de tillfälliga skattesänkningarna har bidragit till den låga inflationen. Prisnivån för fjärrvärme sätts dock utifrån långsiktiga kostnads- och marknadsförutsättningar.

Kundfråga: Om elpriserna stiger, höjer ni då fjärrvärmepriserna?
Vattenfalls svar: Vi har ingen anledning att pressa upp priserna. Långsiktighet är en viktig del av vår prispolicy.

Kundfråga: Kan kunderna få tillgång till de kalkyler som ligger till grund för prisförändringen?
Vattenfalls svar: Kalkylerna kan vara svåra att dela i sin helhet, men vi går gärna igenom dem tillsammans med kunderna.

Kundfråga: Vattenfall Värme ger mycket information och förklaringar kopplat till prisjusteringar, jämfört med exempelvis elhandelsbolag. Vilken möjlighet har kunderna att påverka prisnivån?
Vattenfalls svar: Prisdialogen skapades för att öka transparensen och dialogen kring prissättningen. Den är inte en formell prisförhandling, men kundernas synpunkter används som underlag i våra interna ställningstaganden kring

Confidentiality: C1 - Public
Assently: a285352553212a50759566ff166cafa2dea2b78619031f5c2c5688baf2d6f33d47d487070530feaa86b4df09cd1c83ab52dd60877bcf4f15ee7f2a478337bbf8

prismodeller och prisutveckling. Konkurrenskraften mot alternativa uppvärmningsformer är en viktig del av bedömningen.

Kundsynpunkt: Har Vattenfall ett mål i relation till Nils Holgersson-undersökningen?
Vattenfalls svar: Undersökningen används som en jämförelsepunkt, inte som ett mål i sig. För Motala och Askersund ligger prisnivån i år omkring det nationella genomsnittet.

Kundfråga: Beaktas lokala förutsättningar och näringslivets situation vid prissättningen?
Vattenfalls svar: Ja, sådana faktorer diskuteras internt och vägs in i dialogen. Däremot utgår prissättningen i första hand från konkurrenskraften mot alternativa uppvärmningslösningar. Kommunens tillväxtprognoser och utveckling är också relevanta faktorer.

Kundfråga: Beaktas att fjärrvärmenätet på orten har ett relativt lågt investeringsbehov?
Vattenfalls svar: Prisnivån påverkas främst av konkurrensen från alternativa uppvärmningsformer, framför allt värmepumpar. Investeringarna behöver sedan rymmas inom den prisnivån.

Kundfråga: Gynnas prisbilden om fler kunder ansluter sig till fjärrvärmenätet?
Vattenfalls svar: Ja, indirekt. Fler anslutna kunder stärker den totala ekonomin i systemet, även om det inte leder till omedelbara prisförändringar enligt vår prispolicy.

Kundfråga: Hur gör Vattenfall jämförelser mot värmepumpar och elmarknaden?
Vattenfalls svar: Vi utgår normalt från ett treårigt fastprisavtal för el och räknar därefter med inflationsjustering. Utvecklingen på elmarknaden är dock osäker.

Diskussionsfråga från Vattenfall: Hur ser kunderna på värmepumpar som alternativ?
Kundsynpunkter: Värmepumpar upplevs som en trygg lösning men innebär osäkerheter kopplade till kompressorer och elprisets utveckling. Samtidigt finns fördelar som möjligheten till kyla.

5.2 Prismodell

Kundsynpunkt: Avseende effektavgiften det kan upplevas som att man betalar för en effekt som bara används under en begränsad del av året. Hur har modellen utformats?
Vattenfalls svar: Fjärrvärmesystemet dimensioneras för att klara kundernas högsta effektbehov. Investeringarna behöver därför utgå från topplasterna även om de bara inträffar under ett fåtal timmar per år. På motsvarande vis behöver även en värmepumpsinstallation klara vissa toppar även om det bara är några få timmar per år.

Confidentiality: C1 - Public
Assently: a285352553212a50759566ff166cafa2dea2b78619031f5c2c5688baf2d6f33d47d487070530feaa86b4df09cd1c83ab52dd60877bcf4f15ee7f2a478337bbf8

Kundsynpunkt: Flödesmodellen fungerar inte bra, det vore önskvärt med starkare incitament för god avkylning.
Vattenfalls svar: Vi vill uppmuntra effektiva värmeväxlare och ser över möjligheten att i framtiden skapa incitament kopplade till returtemperatur snarare än flöde. En viktig princip är att eventuella incitament ska vara transparenta och rättvisa mellan kunderna.

Kundfråga: Varför har ni inte redan infört en modell baserad på returtemperatur?
Vattenfalls svar: Nuvarande mätsystem har vissa begränsningar när det gäller momentana temperaturvärden. Det finns även tekniska och administrativa frågor som behöver lösas. Vi ser området som viktigt och vill prioritera arbetet framåt samtidigt som kunderna behöver få en tydlig bild av hur en eventuell förändring skulle gå till.

Vattenfall: Effekt och energi i prismodellen kommer justeras med 3% för respektive komponent för företagskunderna.

5.3 Samrådsmötenas utformning

Diskussionsfråga från Vattenfall: Hur upplever kunderna dagens samrådsmöten?

Kundsynpunkter:
- Det finns en risk att mötena blir för mycket informationsöverföring från Vattenfall.
- Kunderna vill tydligare förstå vilka lokala inspel som är värdefulla för Vattenfalls interna arbete.
- Upplägget med flera möten över tid uppskattas eftersom det ger möjlighet till eftertanke mellan mötena.
- Det uppskattas att allt material finns tillgängligt digitalt och kan läsas när det passar kunden.

5.4 Övriga frågor

Kundfråga: Finns det elproduktion kopplad till anläggningen?
Vattenfalls svar: Ja.

Kundfråga: Finns det kapacitet för fler anslutningar i nätet?
Vattenfalls svar: Ja. Vi ser gärna tidig dialog kring nya projekt och följer löpande utvecklingen av detaljplaner och exploateringar.

Kundfråga: Hur robust är fjärrvärmesystemet vid störningar och kriser?
Vattenfalls svar: Anläggningen har hög driftsäkerhet med redundans i viktiga komponenter och flera matningsvägar. Samtidigt pågår nationellt arbete kring energisystemets resiliens.

Kundfråga: Pågår någon utredning om fjärrvärmens betydelse för energisystemet?
Vattenfalls svar: Ja. Det pågår arbete om hur fjärrvärmens och kraftvärmens roll kan stärkas samt hur kostnader för beredskap och reservkapacitet ska hanteras.

Confidentiality: C1 - Public
Assently: a285352553212a50759566ff166cafa2dea2b78619031f5c2c5688baf2d6f33d47d487070530feaa86b4df09cd1c83ab52dd60877bcf4f15ee7f2a478337bbf8

Kundfråga: Hur långt har ni kommit avseende fossilfria transporter? T.ex. kan fossilfria transporter premieras i upphandlingar.
Vattenfall: Den egna fordonsflottan i stor utsträckning är elektrifierad. Bränsletransporterna är ännu inte helt fossilfria.

6. Avslutning

Vattenfall går nu vidare med den formella prisprocessen efter att de lokala mötena har genomförts. Protokollet och prisändringsmodellen skickas till Prisdialogens kansli som underlag för fortsatt medlemskap. Prisbrevet skickas till registrerade kontaktpersoner och görs tillgängligt i Värmeportalen. Deltagarna får även möjlighet att lämna återkoppling genom en enkät. Vattenfall avslutade mötet och tackade alla för ett öppet samtal och värdefulla synpunkter.

Protokollförare: Sanna Andersson

Justerare: [redacted]

Detta protokoll har undertecknats genom elektronisk signering via Assently E-sign.

Deltagare från kundsidan

[redacted]	Askersundsbostäder AB
[redacted]	Motala Kommun
[redacted]	Svensk Plaståtervinning i Motala AB
[redacted]	Motala Kommun
[redacted]	Bostadsstiftelsen Platen
[redacted]	Bostadsstiftelsen Platen
[redacted]	Motala kommun
[redacted]	Samfällighetsföreningen Blåklockan
[redacted]	HSB Brf Gladan

Confidentiality: C1 - Public
Assently: a285352553212a50759566ff166cafa2dea2b78619031f5c2c5688baf2d6f33d47d487070530feaa86b4df09cd1c83ab52dd60877bcf4f15ee7f2a478337bbf8

Följande handlingar har undertecknats den 11 september 2026

20260907 Protokoll Samrådsmöte 3 Motala.pdf
(216098 byte)
SHA-512: ea34bad200eed3ba5bb9e16128afe20ee5768
066f629f0bee5a85a3a1b62e64955a4627a1ee172876ea
85ae666a88b76323d9408591f96049ecdeab6d360e1a9

Underskrifter

2026-09-11 13:10:51 (CET)

[redacted] Bostadsstiftelsen Platen

Undertecknat med e-legitimation (BankID)

2026-09-11 13:29:10 (CET)

Sanna Andersson, Vattenfall Värme

sanna.andersson@vattenfall.com
Undertecknat med e-legitimation (BankID)

assently

Undertecknandet intygas av Assently

20260907 Protokoll Samrådsmöte 3 Motala

Verifiera äktheten och integriteten av detta undertecknade dokument genom att skanna QR-koden till vänster.
Du kan också göra det genom att besöka https://app.assently.com/case/verify
SHA-512:
a285352553212a50759566ff166cafa2dea2b78619031f5c2c5688baf2d6f33d47d487070530feaa86b4df09cd1c83ab52dd60877bcf4f15ee7f2a478337bbf8

Om detta kvitto

Dokumentet är elektroniskt undertecknat genom e-signeringsplattformen Assently. Assently tillhandahålls av Assently AB, organisationsnummer 556828-8442, Sverige.