

Utvärdering av branschinitiativet Prisdialogen

Energimarknadsinspektionen
Box 155, 631 03 Eskilstuna
Energimarknadsinspektionen R2015:04
Författare: Katarina Abrahamsson och Johan Nilsson
Copyright: Energimarknadsinspektionen
Rapporten är tillgänglig på www.ei.se

Förord

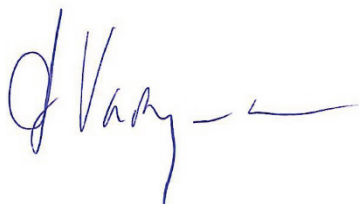
Fjärrvärmelieferantörerna i Sverige har en stark ställning i relationen till kunder och andra intressenter. Detta har sitt ursprung dels i fjärrvärmemarknadens utveckling, dels i den monopolställning som leverantörerna har gentemot kunderna. Fjärrvärmemarknaden har kritiserats, främst för bristande dialog i samband med prisförändringar men också för höga oförutsägbara prishöjningar.

En rad utredningar har genomförts med syfte att stärka kundernas ställning. Bland annat har en modell för prövning av prisförändringar och möjligheterna för ett lagstadgat tredjepartstillträde utretts. Inget av förslagen har genomförts i svensk lagstiftning.

Svensk Fjärrvärmes, SABO och Riksbyggen AB har skapat en samrådsprocess i samband med prisändringar som heter Prisdialogen. Initiativet Prisdialogen är en överenskommelse mellan parterna på fjärrvärmemarknaden för att förbättra dialogen mellan marknadens intressenter.

Den 24 maj 2014 gav regeringen Ei i uppdrag att utvärdera branschinitiativet Prisdialogen för att utröna om initiativet innebär ökat förtroende för branschen och om kundernas ställning stärkts på ett tillfredsställande sätt.

Eskilstuna, mars 2015



Anne Vadasz Nilsson
Generaldirektör



Katarina Abrahamsson
Projektledare

Innehåll

Figurförteckning.....	6
Sammanfattning.....	7
1 Inledning.....	9
1.1 Uppdraget.....	9
1.2 Genomförande.....	9
2 Bakgrund.....	11
2.1 Fjärrvärmeutredningen.....	11
2.2 Särredovisning av fjärrvärmeverksamhet.....	12
2.3 Tredjepartstillträde.....	12
2.4 Näringsdepartementets promemoria 2012.....	12
2.5 Prisförändringsprövning och likabehandlingsprincip.....	13
3 Prisdialogen.....	15
3.1 Hur fungerar Prisdialogen?.....	15
3.2 Prisdialogens organisation och förvaltning.....	18
3.3 Prisdialogens första verksamhetsår.....	18
4 Prisdialogens medlemmar.....	19
4.1 Intresseorganisationer kan bli ständiga medlemmar.....	19
4.2 Fjärrvärmeleverantörer ansöker om årligt medlemskap.....	19
4.3 Varför är inte alla leverantörer med i Prisdialogen?.....	20
4.4 Fjärrvärmeleverantörens motparter i samrådsprocessen.....	21
5 Marknadsbeskrivning.....	24
5.1 Nära 200 fjärrvärmeleverantörer i Sverige.....	24
5.2 Fjärrvärmemarknaden omsätter nära 33 miljarder kronor.....	24
5.3 320 000 är fjärrvärmekunder.....	25
5.4 Prisdialogens omfattning.....	26
5.5 Prisutveckling.....	32
6 Uppfattningar om Prisdialogen.....	36
6.1 Kundernas förtroende för fjärrvärmebranschen varierade innan Prisdialogen.....	36
6.2 Kunderna vill förstå prissättningen.....	36
6.3 Kunderna upplever att prisutvecklingen är mer förutsägbar.....	37
6.4 Stabilare priser då kunderna inte accepterar svajiga prisändringar.....	37
6.5 Utjämnade prisändringar.....	38
6.6 Kundens ställning på fjärrvärmemarknaden.....	38
6.7 Fjärrvärmeleverantörerna har kommit närmare kunderna.....	39
6.8 Kundernas förtroende har ökat något.....	39
6.9 Prisdialogen måste få tid att utvecklas.....	40
6.10 Det är oklart varför kunder och leverantörer aktivt valt att inte delta i Prisdialogen.....	40
7 Sammanfattande analys och slutsatser.....	42

7.1	Prisdialogens kunder upplever prisutvecklingen som mer förutsägbar .	42
7.2	Tendens till ökad prisstabilitet på fjärrvärmemarknaden.....	42
7.3	Prisdialogen omfattar nästan 40 procent av alla kunder.....	43
7.4	Kunderna upplever att deras ställning stärkts.....	43
7.5	Kunderna har hög förhoppning på Prisdialogen	44
7.6	Bristen på sanktioner gör kunderna tveksamma att delta i Prisdialogen	44
7.7	Barriärer för leverantörerna att delta i Prisdialogen	44
7.8	På kort sikt har Prisdialogen lett till ökat förtroende på fjärrvärmemarknaden.....	45
	Bilaga 1 Frågeguider	46
	Bilaga 2 Kundrepresentation vid samrådsmöten 2013-2014.....	48
	Bilaga 3 Prisprognoser för 2015 till 2017.....	50

Figurförteckning

Figur 1 Tidtabell för årlig Prisdialog	17
Figur 2 Antal fjärrvärmeleverantörer i Sverige	24
Figur 3 Totala intäkter såld värme på fjärrvärmemarknaden	25
Figur 4 Total såld värme (GWh) på fjärrvärmemarknaden	25
Figur 5 Totalt antal kunder samtliga fjärrvärmeleverantörer	26
Figur 6 Intäkter för medlemmar i Prisdialogen i förhållande till fjärrvärmemarknaden	27
Figur 7 Såld värme (GWh) i genomsnitt fördelat på medlemmar i Prisdialogen	28
Figur 8 Såld värme medlemmar i Prisdialogen 2013	28
Figur 9 Andel fjärrvärmeleverantörer uppdelat efter såld värme (GWh)	29
Figur 10 Prisdialogens medlemmars geografiska placering	30
Figur 11 Prognos 2016 andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen utifrån intäkter.	31
Figur 12 Prognos för 2016; andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen	31
Figur 13 Årliga prisförändringar för fjärrvärmeleverantörer som är medlemmar i Prisdialogen (småhus)	32
Figur 14 Årlig prisförändring samtliga leverantörer (småhus)	33
Figur 15 Årliga prisförändringar för fjärrvärmeleverantörer i Prisdialogen (större flerfamiljshus)	34
Figur 16 Årlig prisförändring samtliga fjärrvärmeleverantörer i Prisdialogen (större flerfamiljshus)	34
Figur 17 Prisförändringar (genomsnitt) för medlemsföretag i Prisdialogen (småhus)	35
Figur 18 Prisförändring (medel) uppdelat på fastighetstyp med prognos för 2015–2017	35
Figur 19 Förtroendegrad för fjärrvärmeleverantörerna före vs. efter Prisdialogen.	40
Tabell 1 Medlemmar i Prisdialogen och antal år som medlem	20

Sammanfattning

Prisdialogen är ett branschgemensamt initiativ för att pröva prisändringar för fjärrvärme. Syftet med Prisdialogen är enligt dess stadgar att stärka kundens ställning, skapa en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning. Prisdialogen är en ideell förening och innebär ett system där fjärrvärmeleverantören inte bara tidigt under året meddelar nytt pris för kommande år utan också lämnar ett löfte om och en prognos för priserna för de två därpå kommande åren.

Den stora vinsten enligt både kunder och leverantörer är att de tillsammans deltar i en process och en dialog som leder till ett utbyte av erfarenheter och diskussioner om förutsättningarna för priserna, förutsättningarna för prisändringar och i vissa fall även priskonstruktionen. Utöver detta menar flera av kunderna och leverantörerna att de också samtalar om andra viktiga områden som till exempel energieffektivisering.

Prisdialogen startade 2013 och under slutet av 2012 genomförde tre företag, Öresundskraft AB, Falun Energi och Vatten AB och Jönköping Energi AB, samrådsprocesser med sina kunder och ansökte om medlemskap i Prisdialogen. Samtliga tre beviljades medlemskap för verksamhetsåret 2013. Under året därpå genomförde samtliga tre företag och ytterligare sju företag samrådsprocesser med sina kunder. Företagen var Gävle Energi AB, Trollhättan Energi AB, Jämtkraft AB, Vattenfall Värme AB Uppsala, Sundsvall Energi AB, Tekniska Verken i Linköping AB och Växjö Energi AB. Samtliga ansökte om och beviljades medlemskap i Prisdialogen. Under 2014 har ytterligare 11 företag ansökt om och beviljats medlemskap i Prisdialogen inför 2015.

Prisdialogens medlemmar för 2015 representerar cirka 38 procent av alla kunder och 46 procent av den sålda värmen på marknaden. En prognos för 2016 visar att mer än hälften av all leverans av fjärrvärme i Sverige kommer att komma från leverantörer som omfattas av Prisdialogen.

Det finns en stor acceptans för Prisdialogen både bland leverantörer och kunder, även hos de kunder som valt att helt stå utanför Prisdialogen. Anledningen till varför dessa kunder valt att inte aktivt delta i processen är att de anser att det är en brist i Prisdialogen att inte alla leverantörer måste delta och att det inte finns några sanktioner om fjärrvärmeleverantören brister i sina åtaganden. De kunder och leverantörer som intervjuats tror att det är genom dialog och transparens som problemen på fjärrvärmemarknaden kan komma att lösas. Det finns också en samstämmighet om att en prisreglering bör undvikas eftersom dialogen då flyttas från kunderna på marknaden till reglermyndigheten. Däremot förekommer förslag på hur Prisdialogen kan utvecklas i form av till exempel obligatoriskt deltagande, central styrning och sanktioner.

Rapporten visar dock att initiativet Prisdialogen har kommit långt på kort tid. Satsningen har dock pågått under allt för kort tid för att man fullt ut ska kunna se de slutliga effekterna. Initiativet bygger på långsiktighet och behöver tid för att kunna utvecklas. Ei kan konstatera att det finns en rad hinder som en del av fjärrvärmeleverantörerna måste ta sig förbi för att kunna genomföra Prisdialogens samrådsmöten och ansöka om medlemskap.

Utvärderingen av Prisdialogen visar att nya priser meddelas kunderna betydligt mycket tidigare, dessutom är grunderna för de nya priserna klara redan i inledningsskedet av samrådsprocessen vilket gör att kundernas eget arbete med budgetarbete och liknande förenklas. Kunderna värderar förutsägbarheten av priserna mycket högt. Detta är särskilt viktigt för kunder som för fjärrvärmekostnaden vidare till egna kunder, som exempelvis fastighetsägare med hyresgäster. Det finns en tendens till ökat förtroende för fjärrvärmebranschen och de kunder som deltar i Prisdialogen anser att deras ställning klart stärkts genom den ökade dialogen och det ökade samarbetet.

Prisdialogen är fortfarande inne i en inledningsfas och initiativet har ännu inte satts på prov. Är det nyhetens behag som fjärrvärmekunderna upplever när de talar så positivt om Prisdialogen? Det finns osäkerheter bland annat avseende hur och på vilket sätt ägarna till småhus representeras i Prisdialogen och om branschinitiativet i slutänden ger ett tillräckligt skydd för kunderna på fjärrvärmemarknaden. Vidare är det oklart om Prisdialogen har en återhållande effekt på prisförändringar eftersom marknaden inte är konkurrensutsatt. Det saknas också sanktioner för det fall en leverantör inte lever upp till sina prislöften.

1 Inledning

Fjärrvärmen i Sverige har i huvudsak byggts ut och utvecklats i kommunal regi. Det har ansetts ligga ett kommunalt allmänintresse i väl utbyggda fjärrvärmenät. Före år 1996 bedrevs de kommunala fjärrvärmeverksamheterna enligt självkostnadsprincipen vilket gjorde det möjligt att erbjuda kommuninvånarna värme till ett konkurrenskraftigt pris. Sedan 1996 råder fri prissättning på fjärrvärmemarknaden. I samband med omregleringen på elmarknaden gjordes en ändring i kommunallagen¹ som innebar att fjärrvärmeverksamhet ska bedrivas på affärsmässiga grunder.

Fjärrvärmeverksamhet är ett naturligt monopol där distribution, handel och oftast även produktion sker integrerat. Inom ett fjärrvärmenät finns det endast en leverantör, dvs. fjärrvärmekunder har inte möjlighet att byta leverantör. För en fjärrvärmekund som önskar säga upp avtalet med leverantören krävs därför att kunden samtidigt byter till en annan uppvärmningsform. I vissa fall är ett sådant byte förenat med höga kostnader. Kombinationen av att prissättningen är fri, att man som fjärrvärmekund inte kan byta leverantör, att byte av uppvärmningsform ofta är förenat med en relativt hög kostnad och att fjärrvärmeverksamhet kan bedrivas av vinstmaximerande aktörer innebär att kundens ställning gentemot fjärrvärmeleverantören är svag.

1.1 Uppdraget

Energimarknadsinspektionen (Ei) har fått i uppdrag att utvärdera branschinitiativet Prisdialogen (Prisdialogen). Utvärderingen ska innefatta Prisdialogens omfattning avseende antal kunder och omfattning och kundernas acceptans av initiativet samt om Prisdialogen har bidragit till stabilitet och förutsägbarhet avseende prisutvecklingen. Ei ska också utvärdera om Prisdialogen har ökat förtroendet för fjärrvärmebranschen och analysera och redovisa sin uppfattning om Prisdialogen har stärkt konsumenternas position eller om ytterligare åtgärder, exempelvis lagstiftning, behöver vidtas. Uppdraget ska delrapporteras till Miljö- och energidepartementet² senast den 31 mars 2015 och slutrapporteras den 31 mars 2016.

1.2 Genomförande

Rapporten innehåller en beskrivning av Prisdialogen, dess organisation och förvaltning samt vilka regler och stadgar som styr dialogen. Vi beskriver också Prisdialogens omfattning i relation till hela fjärrvärmemarknaden samt hur branschinitiativet fungerar.

¹ Numera 38 § fjärrvärmelagen (2008:263).

² Tidigare Näringsdepartementet

Rapporten baseras i huvudsak på en intervjuundersökning³ som genomförts av Gullers Grupp AB (Gullers), statistik från Ei och svensk Fjärrvärme samt information från Prisdialogens kansli.

I slutrapporten som ska lämnas senast den 31 mars 2016 kommer Ei bland annat att genomföra en uppföljning av de utförda intervjuerna och redovisa för Prisdialogen utvecklats under detta år. Ei avser också att göra en intäkts- och kostnadsanalys⁴ för fjärrvärmemarknaden som helhet. Därefter kommer Ei att göra en slutlig utvärdering av om Prisdialogen har stärkt kundernas ställning eller om det finns behov av att införa ytterligare åtgärder.

1.2.1 Marknadsanalys

Statistiken som används i rapporten är till största del Ei:s egen statistik som baseras på uppgifter som fjärrvärmeleverantörer är skyldiga att rapportera in den 31 juli varje år. På grund av detta har Ei endast tillgång till uppgifter om exempelvis intäkter och antalet kunder för 2013.

1.2.2 Intervjuundersökning

Undersökningen genomfördes av Gullers utifrån en metod med semistrukturerade djupintervjuer per telefon. Intervjuerna utgick från en frågeguide men följdfrågor har ställts beroende på hur de intervjuade svarat. Intervjuer har gjorts med relevanta chefsföreträdare för de tre fjärrvärmeleverantörer som deltagit längst i Prisdialogensamt med de tre leverantörer som har störst fjärrvärmeleveranser av de företag som deltagit i Prisdialogen under ett år. För varje leverantör har två till tre kunder, som deltagit i Prisdialogens samrådsprocess valts ut och intervjuats. Intervjuerna genomfördes under november månad 2014. Ei lät också Gullers intervjua ett fjärrvärmeföretag och fyra kunder som valt att stå utanför Prisdialogen. Intervjuerna följde särskilda frågeguider, se bilaga 1.

Ei har tagit del av det arbete som föregått Prisdialogen och som tillhandahållits av Prisdialogens kansli. Vidare har också Ei intervjuat en fjärrvärmeleverantör och ett stort antal av dess kunder om utvecklingen av Prisdialogen och om hur Prisdialogen påverkat samarbetet mellan parterna.

³ Konsultföretaget Gullers Grupp AB har utvärderat Prisdialogen i rapporten "Uppfattningar om Prisdialogen – en kvalitativ intervjuundersökning med fjärrvärmeleverantörer och kunder".

⁴ Delvis en uppföljning av Ei R2011:08. Analys av fjärrvärmeföretagens intäkts- och kostnadsutveckling.

2 Bakgrund

Närmare 90 procent av alla flerbostadshus och cirka 15 procent av alla småhus värms med fjärrvärme i Sverige. Räknas all uppvärmning i Sverige, av offentliga byggnader, industri och handel med mera, står fjärrvärmens totalt för drygt 50 procent av uppvärmningen totalt sett.

Fjärrvärmeverksamhet med produktion och distribution av hetvatten bedrivs oftast integrerat, det vill säga att det är samma fjärrvärmeleverantör som både producerar och distribuerar hetvattnet. Distributionen i fjärrvärmeverksamhet har sådana stordriftsfördelar som är utmärkande för ett naturligt monopol. Det innebär att det i de flesta fall endast är lönsamt att ha ett rörsystem för fjärrvärme per distributionsområde. Värmemarknaden kännetecknas generellt av relativt stora inlåsnings effekter till följd av höga investeringskostnader för de olika uppvärmningsformerna som finns.

Det har under flera år framförts kritik mot fjärrvärmeleverantörens starka ställning i relation till kunder och andra intressenter. Kritiken är en kombination av inlåsnings effekten som finns på värmemarknaden, det faktum att fjärrvärmekunderna är hänvisade endast till en leverantör och bristen på stabilitet och prisutvecklingens förutsägbarhet på fjärrvärmemarknaden. Regeringen har sedan början av 2000-talet tillsatt ett flertal utredningar för att komma tillrätta med problematiken. Nedan följer en kortfattad redovisning av tidigare utredningar gjorda i syfte att stärka kundernas ställning på fjärrvärmemarknaden.

2.1 Fjärrvärmeutredningen

I december 2002 beslutade den dåvarande regeringen att tillsätta en utredning för att se över fjärrvärmens konkurrenssituation på värmemarknaderna. Fjärrvärmeutredningen hade bland annat i uppdrag att föreslå åtgärder för att bättre skydda konsumenten mot oskäligen prissättning på fjärrvärme, att analysera lämpligheten av att en tredje part ges tillträde till ledningar som ingår i en fjärrvärmeverksamhet, analysera behovet av en tydligare avgränsning mellan fjärrvärmeverksamhet och verksamhet på elmarknaden samt att analysera om det var lämpligt att införa tredjepartstillträde på fjärrvärmemarknaden och, om det bedömdes lämpligt, föreslå regler för detta. Utredningen redovisade uppdragen i ett antal betänkanden.⁵

De förslag som utredningen lämnade var huvudsakligen avsedda att förbättra kundernas ställning genom en ökad trygghet för kunderna i sin avtalsrelation med fjärrvärmeleverantören och resulterade i en ny lag, fjärrvärmelagen (2008:263). Ei är tillsynsmyndighet enligt denna lag.

⁵ Tryggare fjärrvärmekunder- ökad transparens och åtskillnad mellan el- och fjärrvärmeverksamhet (SOU 2003:115). Skäligt pris på fjärrvärme (SOU 2004:136). Fjärrvärme och kraftvärme i framtiden (SOU 2005:33). Tryggare leveranser - fjärrvärme efter konkurs (SOU 2005:63).

Ei:s tillsynsområde omfattar prisinformation, redovisning av drift- och affärsförhållanden, avtal, underrättelse- och förhandlingsskyldighet, uppsägning, förhandling om tillträde till rörledningar, undantag från lokaliseringsprincipen för kommunala fjärrvärmeleverantörer samt avbrytande av distributionen vid avtalsbrott och av säkerhetsskäl. Som en del i tillsynsansvaret samlar Ei in och redovisar ett antal uppgifter från fjärrvärmeleverantörerna avseende exempelvis ekonomiska parametrar (intäkter, antal kunder, levererad värme etc.) och levererade volymer. Sedan 2013 finns dessa uppgifter redovisade på *Fjärrvärmekollen* på Ei:s webbplats.

2.2 Särredovisning av fjärrvärmeverksamhet

I 2009 års regleringsbrev fick Ei i uppdrag att utvärdera om nuvarande kraven på redovisning av fjärrvärmeverksamhet är tillräckliga för att komma till rätta med riskerna för korssubventionering och prisdiskriminering mellan kunderna på värmemarknaden. En av rapportens⁶ slutsatser var att av de åtgärder som infördes i den nya fjärrvärmelagen syftar inte någon till att direkt hantera risken för överprissättning. Ei konstaterade vidare att särredovisningen inte utgör ett bra verktyg för att avgöra om en fjärrvärmeleverantör överprissätter sina fjärrvärmeleveranser.

2.3 Tredjepartstillträde

I början av 2009 tillsatte regeringen en utredning för att analysera förutsättningarna för att införa ett lagstadgat tredjepartstillträde till fjärrvärmenäten för att därigenom skapa förutsättningar för konkurrens på fjärrvärmemarknaderna. Syftet med att närmare utreda frågorna om en lagstadgad rätt att ansluta sig till näten var att ytterligare stärka fjärrvärmekundernas ställning samt att åstadkomma en effektivare värmemarknad med lägre fjärrvärmepriser och en förbättrad miljö.

Den 29 april 2011 överlämnade utredningen sitt betänkande *Fjärrvärme i konkurrens*, SOU 2011:44. Utredningens förslag syftade till att skapa förutsättningar för konkurrens på fjärrvärmemarknaden. Förslaget innebar i korthet att produktion och distribution skulle separeras på samma sätt som el- och naturgasverksamhet och att ett tredjepartstillträde skulle införas. Därefter skulle kunderna kunna välja vilken leverantör man vill köpa sin värme ifrån. Distributören skulle man dock fortfarande vara låst till på samma sätt som för el och naturgas. Betänkandet remissbehandlades under hösten 2011.

2.4 Näringsdepartementets promemoria 2012

Efter det att betänkandet om tredjepartstillträde, SOU 2011:44, beretts bland annat genom remissförfarande redogjorde Näringsdepartementet för ett antal bedömningar i en departementspromemoria⁷ i mars 2012. Där framgick att departementet ansåg att förutsättningarna för en effektivt fungerande konkurrens

⁶ EI R2009:11 Särredovisning av fjärrvärmeverksamhet - Är nuvarande reglering tillräcklig för att hantera riskerna för korssubventionering och prisdiskriminering?

⁷ N2012/1676/E Förslag på åtgärder för utvecklade fjärrvärmemarknader till nytta för kunder och restvärmeleverantörer.

på fjärrvärmemarknaden var begränsade och att barriärerna för att konkurrens ska kunna uppstå betydande, på såväl kort som lång sikt. Departementet konstaterade också att det är nödvändigt att ytterligare stärka kundernas och då framförallt konsumenternas⁸ ställning på fjärrvärmemarknaden.

I promemorian föreslog departementet att en prisförändringsprövning och en likabehandlingsprincip för kunder i samma kundkategori skulle utredas av Ei. I promemorian fick Ei också i uppdrag att föreslå ett regelverk för reglerat tillträde till fjärrvärmenäten. Det senare uppdraget redovisades i rapporten *Reglerat tillträde till fjärrvärmenäten*, Ei R2013:04.

2.5 Prisförändringsprövning och likabehandlingsprincip

I rapporten *Prisförändringsprövning och likabehandlingsprincip för fjärrvärme*, Ei R2013:07, analyserade Ei tre tänkbare metoder för prisförändringsprövning.

Det första alternativet var en metod som innebar att prisförändringen för en tidsperiod skulle förhandlas mellan fjärrvärmeleverantör och kund. Metoden skulle inledningsvis låta leverantören och kunden förhandla utan inblandning från annan part. Ett visst stöd skulle enligt detta alternativ kunna formaliseras, för att skapa goda förutsättningar för förhandlingarna. Detta skulle kunna utgöras av riktlinjer och bestämmelser om hur en förhandling ska gå till när i tid den ska genomföras och en standardiserad dokumentation av förhandlingen.

Alternativ två var en kostnadsbaserad metod som medger en prisförändring som följer leverantörens individuella kostnadsförändring. Leverantören skulle med en sådan metod få täckning för sina kostnadsökningar. I rapporten varnades dock för att risken med en sådan modell är att framtida kostnadsökningar för fjärrvärmeverksamheten helt vältras över på kundkollektivet.

Det sista alternativet var en metod som genom ett index skulle medge en prisförändring som kan följa utvecklingen av ett eller flera index. Det skulle betyda att prisökningarna inte baseras på respektive fjärrvärmeleverantörs egna kostnadsförändringar utan på mer generella index.

De tre metoderna jämfördes i rapporten utifrån kundernas, leverantörernas och samhällets perspektiv för att avgöra vilken av metoderna som var mest ändamålsenlig. Ei:s analys visade att indexmetoden sammantaget var det bästa alternativet ur ett kundperspektiv. Ei bedömde dock att en prisförändringsprövning innehöll flera väsentliga risker för en bristande kundtrygghet eftersom den ingående prisnivån inte prövas. Ei ansåg inte heller att ett alternativ med en fullständig prisreglering både av prisnivån och prisförändringen för produktion och distribution skulle komma att gagna utvecklingen av fjärrvärmemarknaden. Ei framhöll i rapporten att det vore önskvärt att i första hand söka åstadkomma förbättrade konkurrensförhållanden istället för att införa av en fullskalig prisreglering.

I den samlade propositionen *Reglerat tillträde till fjärrvärmenäten* (prop. 2013/14:187) gjorde regeringen bedömningen att förslagen om

⁸ En konsument är en kund som inte använder fjärrvärme i sin näringsverksamhet.

prisförändringsprövning och likabehandlingsprincip inte skulle införas. Istället konstaterade regeringen att branschens initiativ Prisdialogen skulle ges en möjlighet att komma till rätta med de problem som både regeringen och samtliga parter i Prisdialogen identifierat som hinder för en rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling på fjärrvärmemarknaden.

3 Prisdialogen

Prisdialogen är ett branschgemensamt initiativ för prövning av prisändring på fjärrvärme. Syftet med Prisdialogen är enligt dess stadgar att stärka kundens ställning, att skapa en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt att bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning. Modellen har utarbetats av Riksbyggen⁹, SABO¹⁰ och Svensk Fjärrvärme¹¹. Dessa tre parter är förnärvarande Prisdialogens huvudmän och alla tre är ledamöter i Prisdialogens styrelse. Styrelsen tar beslut och ansvarar för systemet och dess utveckling. Därutöver finns också ett kansli. Kansliet är oberoende av huvudmännens organisationer och har till uppgift att administrera Prisdialogens verksamhet. Kansliet tillsätts av styrelsen och rapporterar till styrelsen.

Prisdialogen är en ideell förening. Det finns två typer av medlemskap: ordinarie medlemmar och associerade medlemmar. De som kan vara ordinarie medlemmar är olika typer av intresseorganisationer, till exempel Villaägarnas Riksförbund, Fastighetsägarna och HSB. De nuvarande tre huvudmännen Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme är ordinarie medlemmar, fjärrvärmeleverantörer som ansöker om medlemskap och beviljas sådana blir associerade medlemmar i Prisdialogen för ett år i taget. Medlemskap kan beviljas för fjärrvärmeleverantörer och för enskilda nät.¹² För verksamhetsåret 2015 finns 20 associerade medlemmar. För att beviljas inträde i Prisdialogen ska leverantören bland annat genomföra en samrådsprocess med sina kunder.

3.1 Hur fungerar Prisdialogen?

Prisdialogen är ett system där fjärrvärmeleverantörer lämnar löfte och prognos om priser och Prisdialogens kansli prövar ändringar av fjärrvärmepriserna. Prisdialogen är uppbyggd kring sex processer. Dessa processer är ansökan om inträde i systemet, årlig prisdialog, revidering av prisändringsmodell, synpunkter från kunder, utslutning ur systemet och utträde ur systemet.

Prisdialogen inleds med en inträdesprocess för leverantören. Under denna process bjuder leverantören in kunder och företrädare för kunder till så kallade samrådsmöten. Urvalet av kunder ska vara representativt för leverantörens

⁹ Riksbyggen är ett kooperativt företag med bostadsrättsföreningar, kommersiella och offentliga fastighetsägare som kunder. Riksbyggen förvaltar ca 170 000 lägenheter i 2 600 bostadsrättsföreningar, varav 1 550 medlemsföreningar.

¹⁰ SABO, Sveriges Allmännyttiga Bostadsföretag, är bransch- och intresseorganisation för cirka 300 allmännyttiga bostadsföretag. Tillsammans äger och förvaltar medlemsföretagen nästan 730 000 bostäder. Flertalet av de allmännyttiga bostadsföretagen är aktiebolag och ägs av kommunerna, som också utser företagets styrelse.

¹¹ Svensk Fjärrvärme är branschorganisationen för fjärrvärme, fjärrkyla och kraftvärme, med 144 medlemsföretag fördelade på mer än 260 orter. Medlemsföretagen svarar för 98 procent av all fjärrvärme i landet och står därmed för mer än hälften av all uppvärmning av bostäder och lokaler i Sverige.

samtliga kunder. Målet med samrådsmötena är att dessa ska mynna ut i två dokument: ett samrådsprotokoll och en prisändringsmodell.

3.1.1 Fjärrvärmeleverantören och kunderna har en dialog

Samrådsprotokollet ska redovisa att samrådsprocessen är genomförd och dokumenterad. Detta protokoll ska justeras av en representant för fjärrvärmeleverantören och en kundrepresentant. I samrådsprotokollet ska kundernas synpunkter på prisändringsmodellen och på samrådsförfarandet dokumenteras. Vidare ska det i samrådsprotokollet redogöras för vilka möten som ägt rum samt tid och plats för mötena. Slutligen ska också eventuella kvarvarande synpunkter från både kunderna och leverantören redovisas i detta protokoll.

3.1.2 Prisändringsmodellen och prispolicy

Strukturen för prisändringsmodellen ska beskriva fjärrvärmeleverantörens prisändring i normalprislistan. De olika delarna avser prispolicy, prisändring och prisprognos, prisstruktur, beskrivning av prisändring, miljövärdering (frivilligt), kunddialogen, nyanslutning av kunder samt bilagor (frivilligt) i form av t.ex. ordlista och beräkningsexempel.

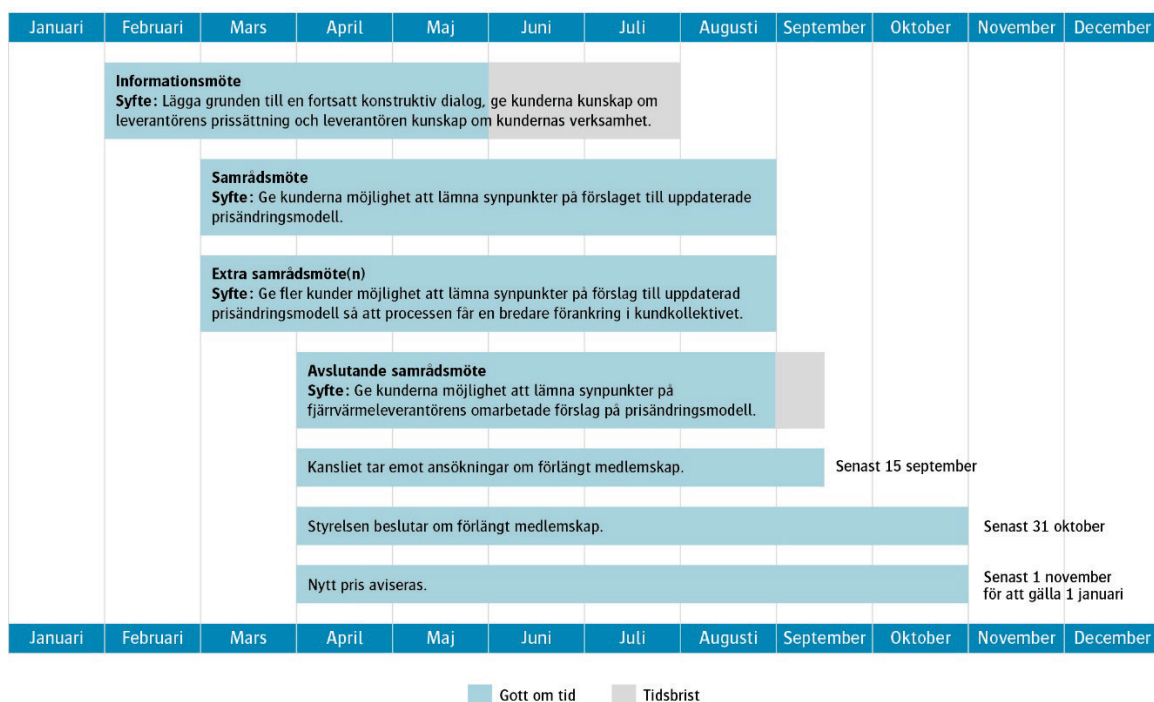
Leverantörens prispolicy beskriver den huvudsakliga prissättningsprincipen och hur leverantören arbetar med effektivisering av sin verksamhet samt hur leverantören anser att priset kommer att utvecklas i framtiden. Prisändring och prisprognos anger hur påföljande års prisändring ser ut samt ger en indikation på prisändringar under de två näst följande åren. Prisstrukturen beskriver hur normalprislistans prisstruktur är uppbyggd och beskrivningen av prisändringen motiverar och kvantifierar prisändringen.

Prisändringsmodellen ska också redogöra för de lokala samråden där förslagen till prisändringarna presenterades och ska också innehålla en agenda för sådana möten. Slutligen ska prisändringsmodellen beskriva hur kostnaderna för nyanslutningar i fjärrvärmenäten hanteras.

3.1.3 Medlemskap prövas av Prisdialogens kansli

När de två dokumenten, samrådsprotokollet och prisändringsmodell är klara skickas de in till Prisdialogens kansli tillsammans med en ansökan om att bli medlem i Prisdialogen påföljande år. Ansökan ska skickas till kansliet senast den 15 september för medlemskap det kommande verksamhetsåret. Kansliet granskar dokumentationen och begär vid behov kompletteringar. När kansliets granskning är klar ska Prisdialogens styrelse besluta om leverantören kan beviljas medlemskap i Prisdialogen. Ett sådant medlemskap måste beviljas senast den 31 oktober. I och med att medlemskapet beviljas har prisändringsmodellen och den föreslagna prisändringen godtagits. Ska prisändringen gälla från den 1 januari ska kunderna få besked om prisändringen senast den 1 november.

Figur 1 Tidtabell för årlig Prisdialog



Källa: Prisdialogen

3.1.4 Medlemskap meddelas för ett år i taget

Hela processen upprepas årligen. I samråd med kunderna ska leverantören årligen uppdatera prisändringsmodellen med aktuell prisändring och eventuellt med nya villkor för kommande år. Detta sker vid samrådsmöten initierade av leverantören. En sådan uppdatering ska också innehålla en prognos för prisändringar och eventuella villkorsändringar för de två därpå följande åren.

Processen inleds redan på våren innan en prisändring ska börja gälla, detta för att tidigt kunna avisera de nya priserna inför kundernas budgetarbete och hyresförhandlingar.

Enligt Prisdialogen ska samrådsmöten vara protokollförda och justerade av en kund. Efter samrådsmötena är det kundernas synpunkter på hur leverantören följer sin prisändringsmodell som kommer användas som beslutsunderlag av Prisdialogens styrelse vid en eventuell bedömning av den uppdaterade prisändringsmodellens giltighet. För det fall parterna enats och det inte kvarstår några synpunkter efter samrådsförfarandet godtar styrelsen den uppdaterade prisändringsmodellen.

Vid beredningen för beslut av Prisdialogens styrelse ska kansliet initiera en ny dialog mellan parterna i syfte att uppnå samförstånd om obesvarade synpunkter kvarstår. Efter avslutad dialog förbereder kansliet ett beslutsunderlag till styrelsen. Styrelsen bedömer om den nu föreslagna modellen och föreslagna ändringar av priskonstruktionen överensstämmer med prisändringsmodellen. Godtas inte den uppdaterade prisändringsmodellen av styrelsen ges leverantören möjlighet att ansöka om förnyad bedömning av prisändringsmodellen. Förnyad ansökan kan endast göras en gång per år.

3.1.5 Förändring av prisändringsmodellen ska godkännas av Prisdialogens styrelse

Innan det första samrådsmötet i den årliga processen ska leverantören skicka en beskrivning av revideringen till kansliet. Kansliet ska bereda ett ärende till styrelsen, som sedan ska besluta om den föreslagna revideringen är omfattande eller inte. Om revideringen är väsentlig ska leverantören genomföra en utökad samrådsprocess som vid inträdesprocessen. I annat fall genomförs Prisdialogen enligt den årliga processen.

3.1.6 Kundernas synpunkter ska dokumenteras och hanteras

Kunderna kan framföra synpunkter som berör Prisdialogen till kansliet. Kansliet ska registrera dessa och säkerställa att de framförs vid kommande samrådsprocess. Synpunkterna ska bemötas av leverantören och både synpunkter och svar ska dokumenteras i samrådsprotokollet.

3.1.7 Fjärrvärmeleverantörer kan uteslutas

Följer inte leverantörerna stadgarna eller reglerna eller betalar de inte avgiften för Prisdialogen kan de uteslutas. För uteslutning krävs att styrelsen är enig. Styrelsen kan också ge en leverantör en varning.

Styrelsen måste alltid skriftligen informera leverantören om vad som föranlett en varning eller om att det finns risk att uteslutas, innan beslut fattas.

3.2 Prisdialogens organisation och förvaltning

Som beskrivits ovan omfattar Prisdialogen ett kansli och en styrelse. De tre huvudmännen Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme åtog sig att gemensamt förvalta systemet Prisdialogen i tre år. Därefter ska respektive organisation fatta beslut om fortsatt förvaltning.

Kansliet finansieras av Svensk Fjärrvärme och i övrigt står respektive huvudman för sina egna kostnader i samband med styrelsearbete och möten.

Utvärdering av Prisdialogen ska enligt stadgarna ske löpande vart tredje år på initiativ av styrelsen. Utvärderingen ska ge underlag för beslut om Prisdialogens framtid. Arbetet med en sådan utvärdering påbörjades i november 2014.

3.3 Prisdialogens första verksamhetsår

Prisdialogen påbörjades under slutet av 2012 och lanserades den 16 januari 2013. Under slutet av 2012 fastställdes systemets riktlinjer, webbplatsen konstruerades och kansliet påbörjade sin verksamhet. Målet för 2013 var att skapa ett stabilt system för prisändringsprövning med stor spridning bland marknadens aktörer.

4 Prisdialogens medlemmar

Prisdialogen har, som beskrivits i avsnitt 3 ovan, två typer av medlemskap. Ordinarie medlemmar och associerade medlemmar. Detta avsnitt kommer att närmare beskriva innebörden av och förutsättningarna för de olika medlemskapen.

4.1 Intresseorganisationer kan bli ständiga medlemmar

Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme är ordinarie eller ständiga medlemmar i Prisdialogen. Det ordinarie medlemskapet är öppet för intresseorganisationer som antingen representerar fjärrvärmekunder eller fjärrvärmeleverantörer. Skulle ytterligare organisationer bildas, motsvarande exempelvis Oberoende Elhandlare på elmarknaden, skulle en sådan organisation också kunna ansöka om medlemskap i Prisdialogen. Även andra organisationer som representerar fjärrvärmekunder, såsom till exempel Villaägarnas Riksförbund, HSB och Fastighetsägarna, kan bli ordinarie medlemmar.

4.2 Fjärrvärmeleverantörer ansöker om årligt medlemskap

Det associerade medlemskapet är öppet för fjärrvärmeleverantörer som är ordinarie medlemmar i Svensk Fjärrvärme. Fjärrvärmeleverantörer som inte är medlemmar utesluts därmed från Prisdialogen.

Svensk Fjärrvärme har 144 medlemsföretag¹³ som svarar för 98 procent av mängden levererad värme i Sverige. Svensk Fjärrvärmes medlemsföretag representerar 74 procent av alla fjärrvärmeleverantörer som finns i Sverige. Detta innebär att cirka 50 fjärrvärmeleverantörer inte kan bli medlemmar i Prisdialogen så länge de väljer att stå utanför Svensk Fjärrvärme. Dessa 50 företag står dock endast för två procent av landets fjärrvärmeleveranser.

4.2.1 Prisdialogens medlemmar 2013–2015

Under slutet av 2012 genomförde tre fjärrvärmeleverantörer Öresundskraft AB, Falun Energi och Vatten AB och Jönköping Energi AB samrådsprocess med sina kunder och ansökte om medlemskap i Prisdialogen. Samtliga tre beviljades medlemskap för verksamhetsåret 2013.

Inför verksamhetsåret 2014 genomförde dessa tre och ytterligare sju fjärrvärmeleverantörer samrådsprocesser med sina kunder. De tillkomna leverantörerna var Gävle Energi AB, Trollhättan Energi AB, Jämtkraft AB, Vattenfall Värme AB Uppsala, Sundsvall Energi AB, Tekniska Verken i Linköping AB och Växjö Energi AB. Samtliga beviljades medlemskap i Prisdialogen.

Under 2014 har ytterligare 11 leverantörer ansökt och beviljats medlemskap i Prisdialogen inför 2015, liksom de tidigare medlemmarna (Tabell 1).

¹³ www.svenskfjarrvarme.se 2015-01-20.

Tabell 1 Medlemmar i Prisdialogen och antal år som medlem

Leverantör	2013	2014	2015	Antal år
Falu Energi & Vatten AB	X	X	X	2
Jönköping Energi AB	X	X	X	2
Öresundskraft AB	X	X	X	2
Gävle Energi AB		X	X	1
Jämtkraft AB		X	X	1
Sundsvall Energi AB		X	X	1
Tekniska Verken i Linköping AB		X	X	1
Trollhättan Energi AB		X	X	1
Vattenfall AB (Uppsala)		X	X	1
Växjö Energi AB		X	X	1
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad			X	0
Ale Fjärrvärme AB			X	0
ENA Energi AB			X	0
Göteborg Energi AB			X	0
Härnösand Energi & Miljö AB			X	0
Karlstads Energi AB			X	0
Kraftringen AB			X	0
Mälarenergi AB			X	0
Partille Energi AB			X	0
Södertörns Fjärrvärme AB			X	0
Uddevalla Energi Värme AB			X	0
Vattenfall AB (Gustavsberg)			X	0
Vattenfall AB (Tyresö/Haninge/Älta)			X	0

Källa: Prisdialogen.se 2014.

4.3 Varför är inte alla leverantörer med i Prisdialogen?

Det finns olika anledningar till varför inte alla fjärrvärmeleverantörer valt att delta i Prisdialogen än. En utmaning för de små fjärrvärmeleverantörerna är att de oftast har små personella resurser och det tar därför längre tid för dem att ställa om sin verksamhet för att få tid och möjlighet att genomföra en prisdialog.

Det finns däremot indikationer på att ytterligare drygt tio leverantörer förbereder sina ansökningar om medlemskap i Prisdialogen inför 2016.

Cirka 70 procent av fjärrvärmeleveranserna i Sverige kommer från kommunala aktiebolag. Dessa bolag ägs av kommunen men verksamheten ska enligt fjärrvärmelagen bedrivas på affärsmässiga grunder. Ägardirektiven från kommunerna varierar så även ägarnas engagemang i företagets drift.

Om ägarna till verksamheten har lämnat över beslutsfattandet till ledningen av fjärrvärmeföretaget kan detta agera som vilket annat företag som helst och en ansökan om medlemskap i Prisdialogen baseras på beslut i fjärrvärmeföretaget.

När verksamheten styrs från kommunen, det vill säga om det är kommunfullmäktige eller kommunstyrelsen som fattar alla övergripande beslut om verksamheten innebär ett medlemskap i Prisdialogen en helt annan process. Ett deltagande i Prisdialogen förutsätter att det är ledningen på fjärrvärmeleverantören som har mandat att förhandla och besluta om prissättning, prismodell och prisnivåer.

Samma problematik som beskrivits ovan för kommunala aktiebolag kan också förekomma inom energikoncerner där fjärrvärmeverksamheten är en del av övrig verksamhet. Fjärrvärmeverksamheten ska alltid särredovisas, skild från annan verksamhet, men det krävs att fjärrvärmeföretagets ledning får mandat att besluta om prissättning, prismodell och prisnivåer måste finnas i fjärrvärmeverksamheten.

Ett annat hinder kan föreligga när fjärrvärmeföretag har nät på flera orter. I Sverige finns ett par sådana exempel. Det kan då vara svårt att hinna med att genomföra samrådsmöten i enlighet med Prisdialogens process. Representanten som ska vara med i Prisdialogens samrådsprocess ska vara den som också har bemyndigande att fatta beslut om tariffer och prismodell, och finns det nät utspridda över flera orter i Sverige kan det bli ett logistiskt problem.

Medlemskap i Prisdialogen kräver att fjärrvärmeleverantören beskriver principerna för prissättning och faktorerna som ligger till grund för prisändringar. Därutöver ska leverantören också lämna information om nästkommande års prisändring (år 1) med en indikation på prisändringar för de därpå följande två åren (år 2 och år 3). Ett tak kan också anges för prisändringen för år 2 och för år 3. Samrådsprocess och uppdatering av prisändringsmodell måste vara Prisdialogens kansli tillhanda senast den 15 september.

Detta innebär att fjärrvärmeleverantören i många fall dels måste tidigarelägga processen för prisändringar till våren istället för hösten, dels måste skapa processer för långsiktig planering med kanske fyra-fem års budgetplanering.

En sådan förändring av verksamheten kan kräva en omorganisation och en förberedelse som gör att leverantören inte kan ansöka om medlemskap i Prisdialogen nu utan måste vänta något år innan allt är på plats.

Inom fjärrvärmemarknaden pågår sedan ett par år ett arbete med att se över priskonstruktioner och prismodeller. Ett flertal leverantörer arbetar med att införa säsongspriser för att tarifferna blir kostnadsreflekterande. En del fjärrvärmeleverantörer vill att arbetet med dessa modeller ska vara klart eller i slutfasen innan de ansöker om medlemskap i Prisdialogen.

4.4 Fjärrvärmeleverantörens motparter i samrådsprocessen

Till en samrådsprocess enligt Prisdialogen ska leverantören bjuda in ett representativt urval av sina kunder. I princip innebär detta att de största enskilda kunderna och företrädare för ett större antal mindre kunder ska ges möjlighet att delta i samrådsprocessen. Enligt Prisdialogens regler ska även kunder som anmäler särskilt intresse eller rekommenderas av andra kunder bjudas in.

Prisdialogens kansli redovisar vilka som har varit kundrepresentanter vid de avslutande samrådsmötena¹⁴. Alla samrådsprotokoll finns på Prisdialogens¹⁵

¹⁴ För mer information om kundrepresentation se Bilaga 2.

¹⁵ www.prisdialogen.se

webbplats. Av dessa framgår vilka organisationer som deltagit och vilka företag som representeras.

Huvudmännen i Prisdialogen på kundsidan är bostadsorganisationerna SABO och Riksbyggen. I samrådsprocesserna deltar dock även andra kundaktörer. Dessa är inte bara bostadsorganisationer och andra fastighetsägare utan också andra aktörer som använder fjärrvärme både till uppvärmning och till sina processer.

4.4.1 Prisdialogens samrådsmöten med större kunder

Vid Prisdialogens samrådsmöten har bland annat representanter för SABO-företag dvs. allmännyttan, Riksbyggen, Fastighetsägarna, HSB, kommunala verksamheter, industrirepresentanter samt fastighetsägare i övrigt deltagit. Fastighetsägare i övrigt kan vara innehavare av hyresfastigheter som inte är anslutna till någon organisation eller bostadsrättsföreningar i liknande situation.

Inte alla bostadsorganisationer har ställt sig bakom Prisdialogen från centralt håll även om medlemmarna inom vissa fjärrvärmeområden deltar i lokala samrådsmöten i Prisdialogen. Till exempel deltar inte Fastighetsägarna Sverige och HSB centralt i Prisdialogen.

Fastighetsägarna Sverige¹⁶ menar från centralt håll att fjärrvärmemarknaden är en marknad som aldrig kommer få fullt förtroende och att en dialog mellan parterna borde vara en självklarhet utan att det skulle behövas en organisation som Prisdialogen. Prisdialogen betraktas visserligen som ett positivt sätt att strukturera ett samtal, men Fastighetsägarna Sverige ser det mer som en utveckling av Svensk Fjärrvärmes system Reko¹⁷ och pekar dessutom på bristen av sanktioner.

HSB från centralt håll anser att dialogen sannolikt inte kan åstadkomma något kundinflytande eftersom den inte är en regelrätt förhandling, där parterna har möjlighet att vidta sanktioner om man inte kommer överens. HSB menar att fjärrvärmeleverantören i en dialog har allt övertag i form av kunskap och att kunden där kommer till korta. HSB vill därför avvakta vilka konkreta resultat Prisdialogen för med sig innan en eventuell anslutning sker och de regionala föreningarna uppmanas att delta.

4.4.2 Konsumenter deltar på lokal nivå

Villaägare är konsumenter som är anslutna till fjärrvärmenätet. Cirka 15 procent av alla småhus är anslutna till fjärrvärmenäten. Sett till antalet är det drygt 220 000 kunder. Det är därmed många kunder men de motsvarar en liten del av den totala omsättningen på fjärrvärmemarknaden.

Villaägarnas Riksförbund¹⁸ har också valt att stå utanför Prisdialogen på central nivå men uppmuntrar sina sju regionkontor och 250 lokalföreningar att delta. På

¹⁶ Intervju med Per Forsling, Utvecklingschef på Fastighetsägarna Stockholm, den 28 augusti 2014.

¹⁷ Reko fjärrvärme är ett system för kvalitetsmärkning av fjärrvärmeleverantörerna. Varje leverantör som är ansluten till Reko fjärrvärme måste avge en årlig rapport om sin verksamhet samt följa det i Reko fastställda regelverket. www.svenskfjarrvarme.se 2015-01-21.

¹⁸ Villaägarnas Riksförbund är en partipolitiskt obunden sammanslutning för småhus. Förbundet har cirka 295 000 medlemshushåll år 2014. Medlemsarbetet bedrivs lokalt, regionalt och nationellt. www.villagarna.se 2015-01-21.

lokal nivå är föreningarna försiktigt positiva och har deltagit i samrådsprocessen där de blivit inbjudna.

Fjärrvärmeleverantörerna har valt att hantera kunder och konsumenter olika. I vissa fall sker samrådsprocessen samtidigt både med större kunder och med konsumenter och i andra fall sker samrådsprocessen med konsumenterna separat. Villaägarna är inte organiserade inom alla fjärrvärmeområden och det kan därför vara svårt för fjärrvärmeleverantören att hitta en motpart att bjuda in.

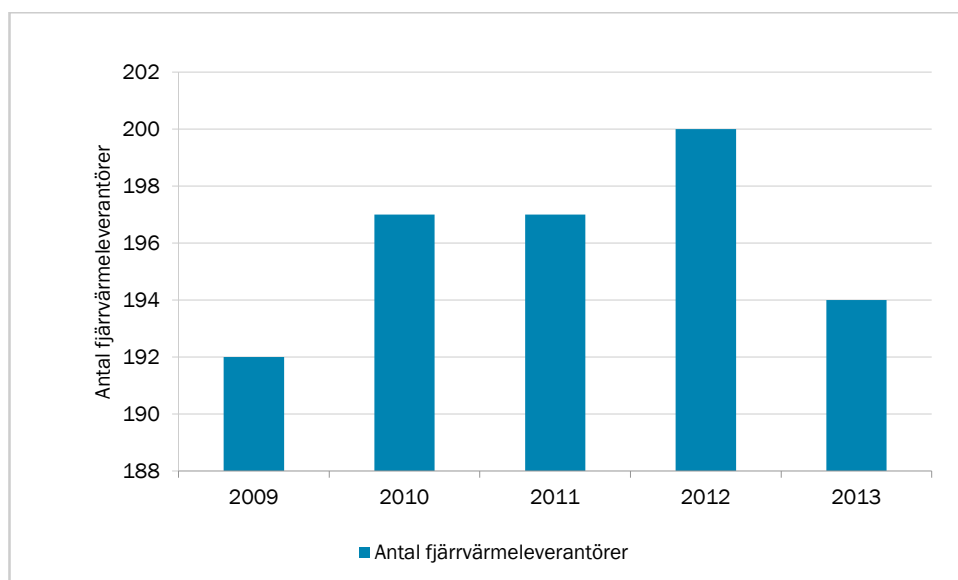
5 Marknadsbeskrivning

I detta avsnitt presenteras statistik för hela fjärrvärmemarknaden och för leverantörer som är medlemmar i Prisdialogen. Uppgifterna kommer från den statistik som fjärrvärmeleverantörerna överlämnar årligen till Ei.

5.1 Nära 200 fjärrvärmeleverantörer i Sverige

På den svenska fjärrvärmemarknaden fanns 194 fjärrvärmeleverantörer under 2013. Antalet varierar något mellan åren på grund av sammanslagningar av företag och olika fjärrvärmenät, vilket framgår av Figur 2.

Figur 2 Antal fjärrvärmeleverantörer i Sverige

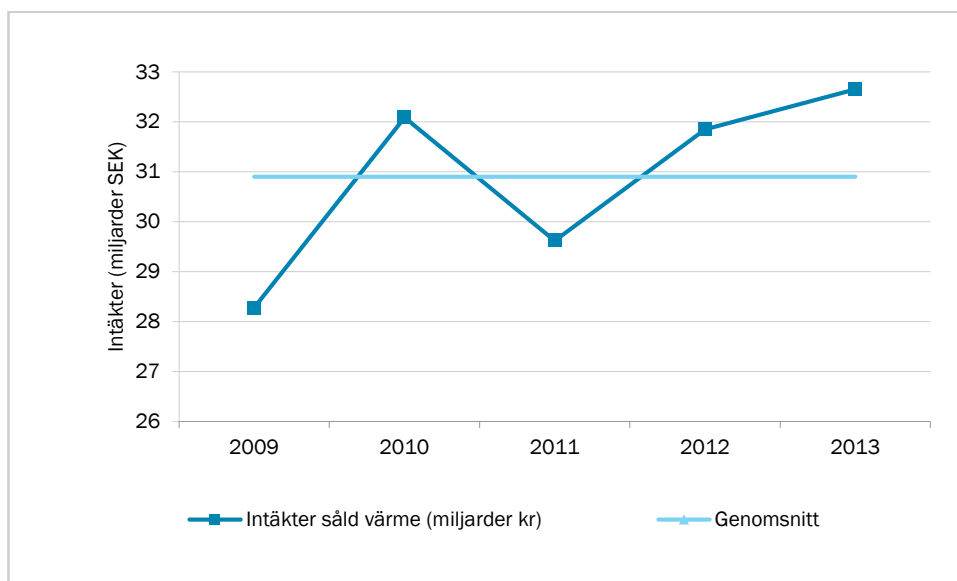


Källa: Ei 2014

5.2 Fjärrvärmemarknaden omsätter nära 33 miljarder kronor

Fjärrvärmemarknaden i Sverige omsatte ungefär 32,5 miljarder kronor år 2013 och i genomsnitt cirka 31 miljarder per år mellan 2009 till 2013, se Figur 3. Sedan 2011 har intäkterna från fjärrvärme ökat årligen med en viss utplaning under 2013.

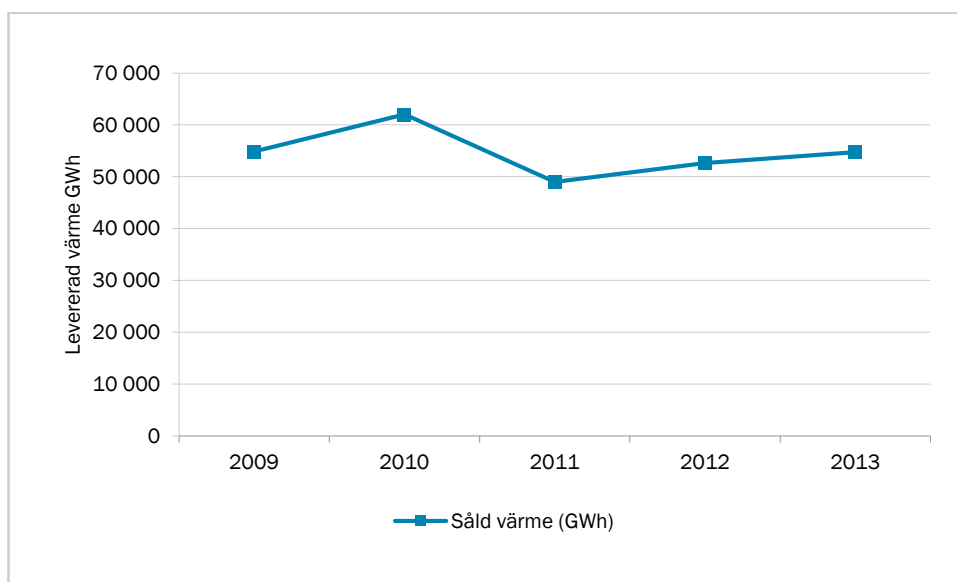
Figur 3 Totala intäkter såld värme på fjärrvärmemarknaden



Källa: Ei 2014

Under samma period har mängden såld värme mätt i gigawattimmar (GWh) i genomsnitt varit ungefär 55 000, se Figur 4. Mängden fjärrvärme som säljs är relativt stabil mellan åren bortsett från 2010 som var en kall vinter. Utvecklingen på marknaden under perioden 2011 till 2013 är positiv och den totala mängden såld värme har under perioden ökat med cirka tolv procent under perioden.

Figur 4 Total såld värme (GWh) på fjärrvärmemarknaden



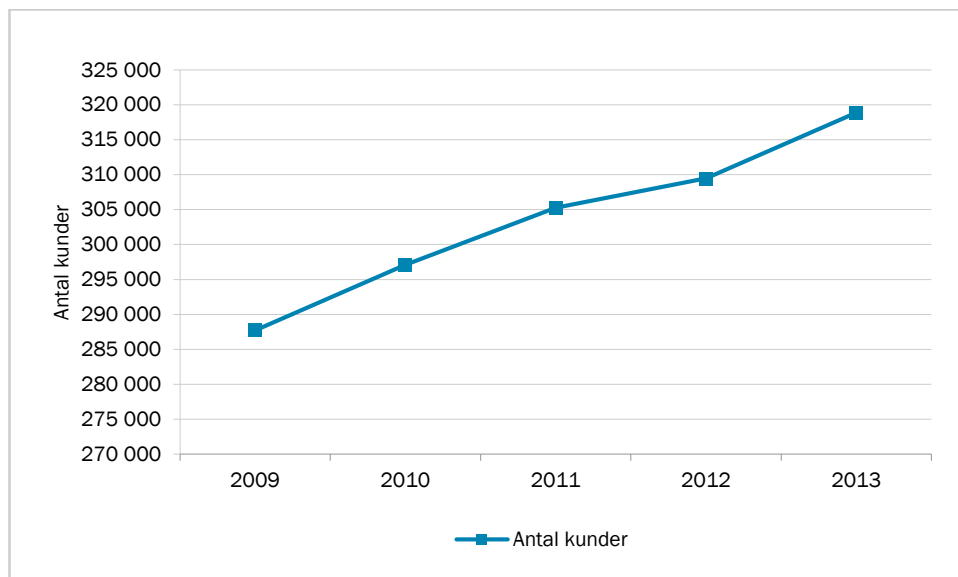
Källa: Ei 2014

5.3 320 000 är fjärrvärmekunder

I begreppet kunder ingår enskilda villakunder, fastighetsägare och industrikunder. Antalet kunder som köper fjärrvärme är i snitt cirka 300 000 och har ökat i antal med ungefär tre procent varje år från 2009 till 2013, se Figur 5. Under 2013 bestod fjärrvärmemarknaden av ungefär 320 000 kunder. Utvecklingen på

fjärrvärmemarknaden visar att fler kunder använder fjärrvärme. Den fortsatta utbyggnaden består i princip småhusanslutningar.

Figur 5 Totalt antal kunder samtliga fjärrvärmeleverantörer



Källa: Ei 2014

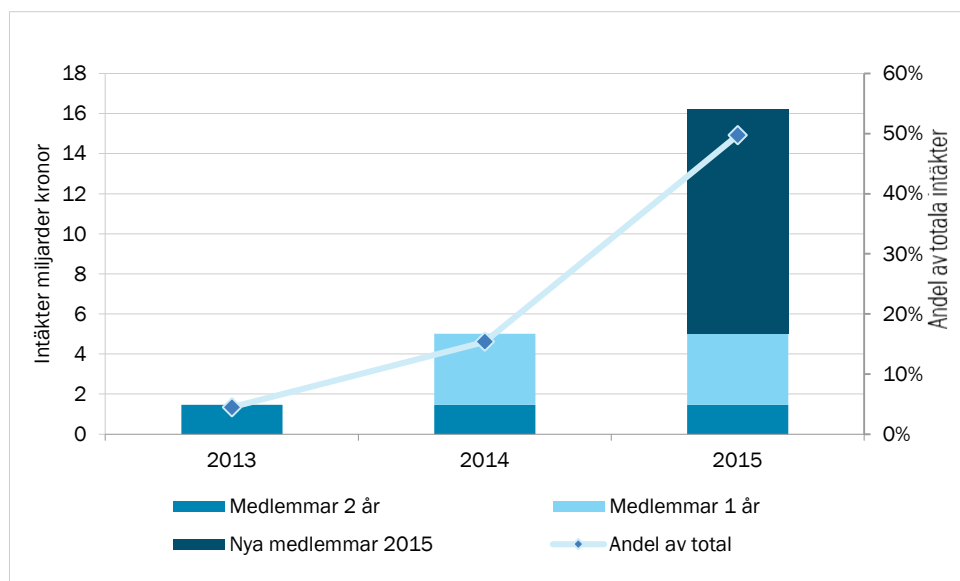
5.4 Prisdialogens omfattning

I denna del presenteras statistik för fjärrvärmeleverantörer som är medlemmar i Prisdialogen. Leverantörerna är grupperade efter hur länge de varit medlemmar och information om vilka dessa leverantörer är återfinns i avsnitt 4.

5.4.1 Prisdialogen omfattar ungefär hälften av fjärrvärmemarknaden

Under 2013 när Prisdialogen startade var tre fjärrvärmeleverantörer medlemmar. Tillsammans utgjorde de fyra procent av den totala fjärrvärmemarknaden utifrån 2013 års intäkter, se Figur 6. Under 2014 ökade andelen till 15 procent och steg till 50 procent under 2015 när Prisdialogen fick 13 nya medlemmar. Det motsvarar totala intäkter på ungefär 16 miljarder per år.

Figur 6 Intäkter för medlemmar i Prisdialogen i förhållande till fjärrvärmemarknaden



Källa: Ei 2014

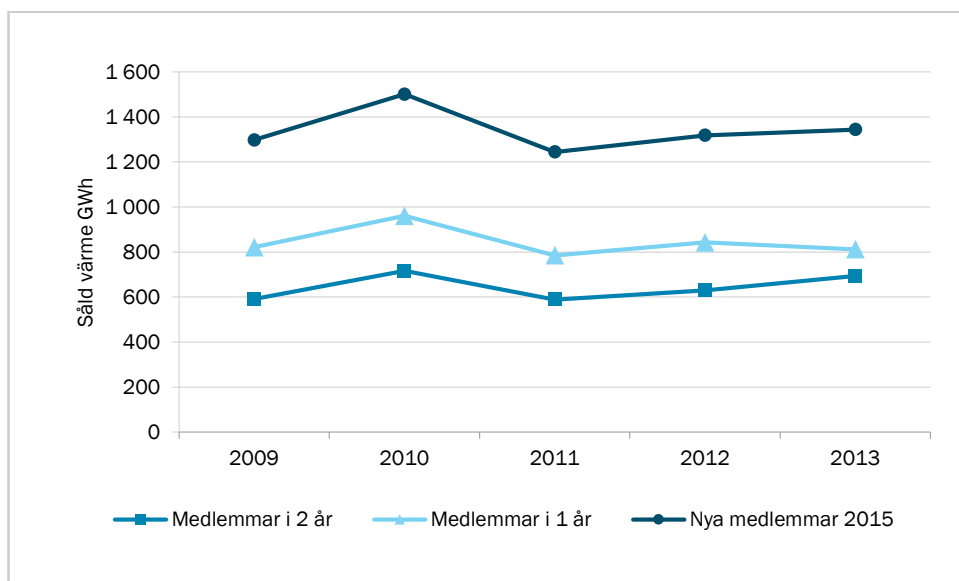
Prisdialogen representerar cirka 38 procent av alla kunder, 39 procent av alla leveranspunkter och 46 procent av den sålda värmen (GWh) på marknaden under 2015.¹⁹

5.4.2 Fler och större fjärrvärmeleverantörer blir medlemmar i Prisdialogen

Antalet fjärrvärmeleverantörer som blir medlemmar i Prisdialogen har ökat sedan 2013 från 3 till 23 medlemmar 2015. I och med att stora fjärrvärmeleverantörer har ökat i antal omfattar Prisdialogen halva fjärrvärmemarknaden avseende levererad värme. Att större fjärrvärmeleverantörer blir medlemmar i Prisdialogen illustreras genom Figur 7 som visar den genomsnittliga sålda värmen grupperat efter hur länge respektive leverantör varit medlem.

¹⁹ Räknet utifrån 2013 års siffror

Figur 7 Såld värme (GWh) i genomsnitt fördelat på medlemmar i Prisdialogen

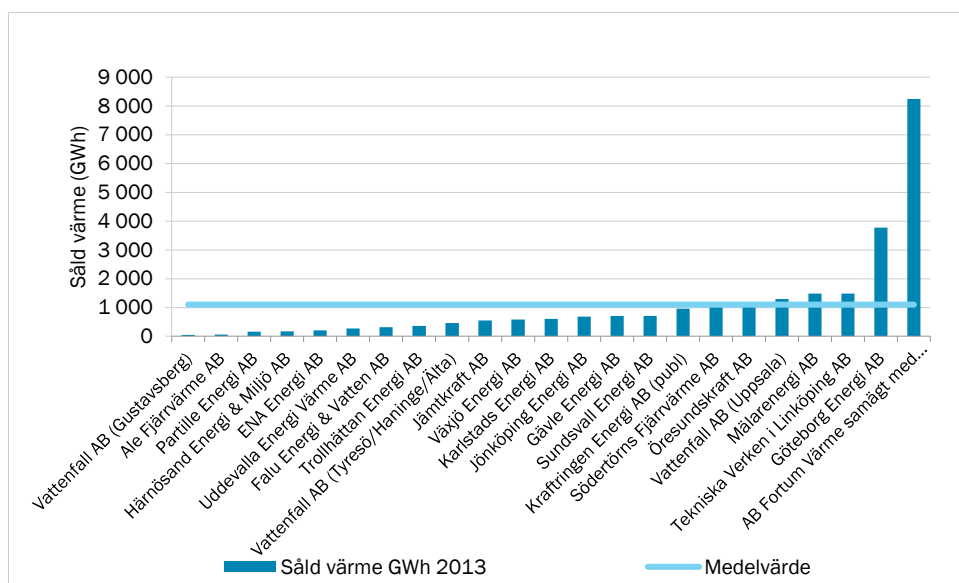


Källa: Ei 2014

Den genomsnittliga sålda värmen (GWh) för nya medlemmar har ökat för varje år beroende på att fler större fjärrvärmeleverantörer har valt att bli medlemmar i Prisdialogen. Under 2013 var den genomsnittliga sålda värmen (GWh) för de som varit medlemmar sedan 2013 i genomsnitt cirka 700 GWh, för medlemmar från 2014 cirka 800 GWh och nya medlemmar 2015 1 300 GWh.

Den genomsnittliga mängden såld värme per medlem är cirka 1 100 GWh under 2013. Cirka 60 procent av medlemmarna säljer värme under denna nivå vilket innebär att medlemmar som säljer mer än 1 100 GWh per år drar upp medelvärdet.

Figur 8 Såld värme medlemmar i Prisdialogen 2013

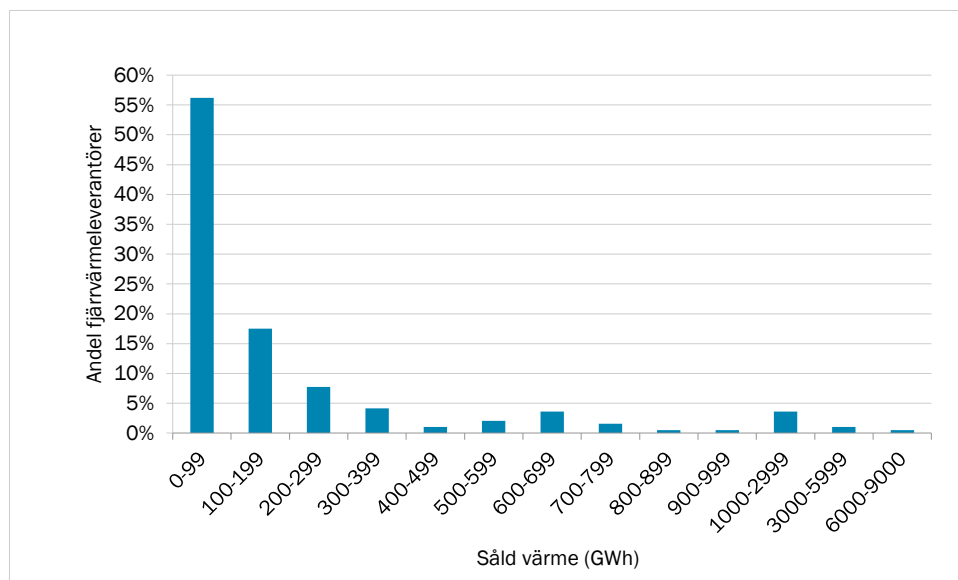


Källa: Ei 2014

Jämfört med hur fördelningen ser ut för hela fjärrvärmemarknaden, se Figur 9, så är det tydligt att medlemmarna i Prisdialogen är relativt stora

fjärrvärmeleverantörer. På hela marknaden utgör mindre fjärrvärmeleverantörer som har en försäljning upp till 200 GWh/år en majoritet, cirka 74 procent av leverantörerna, dessa leverantörer utgör cirka 17 procent av Prisdialogens medlemmar.

Figur 9 Andel fjärrvärmeleverantörer uppdelat efter såld värme (GWh)

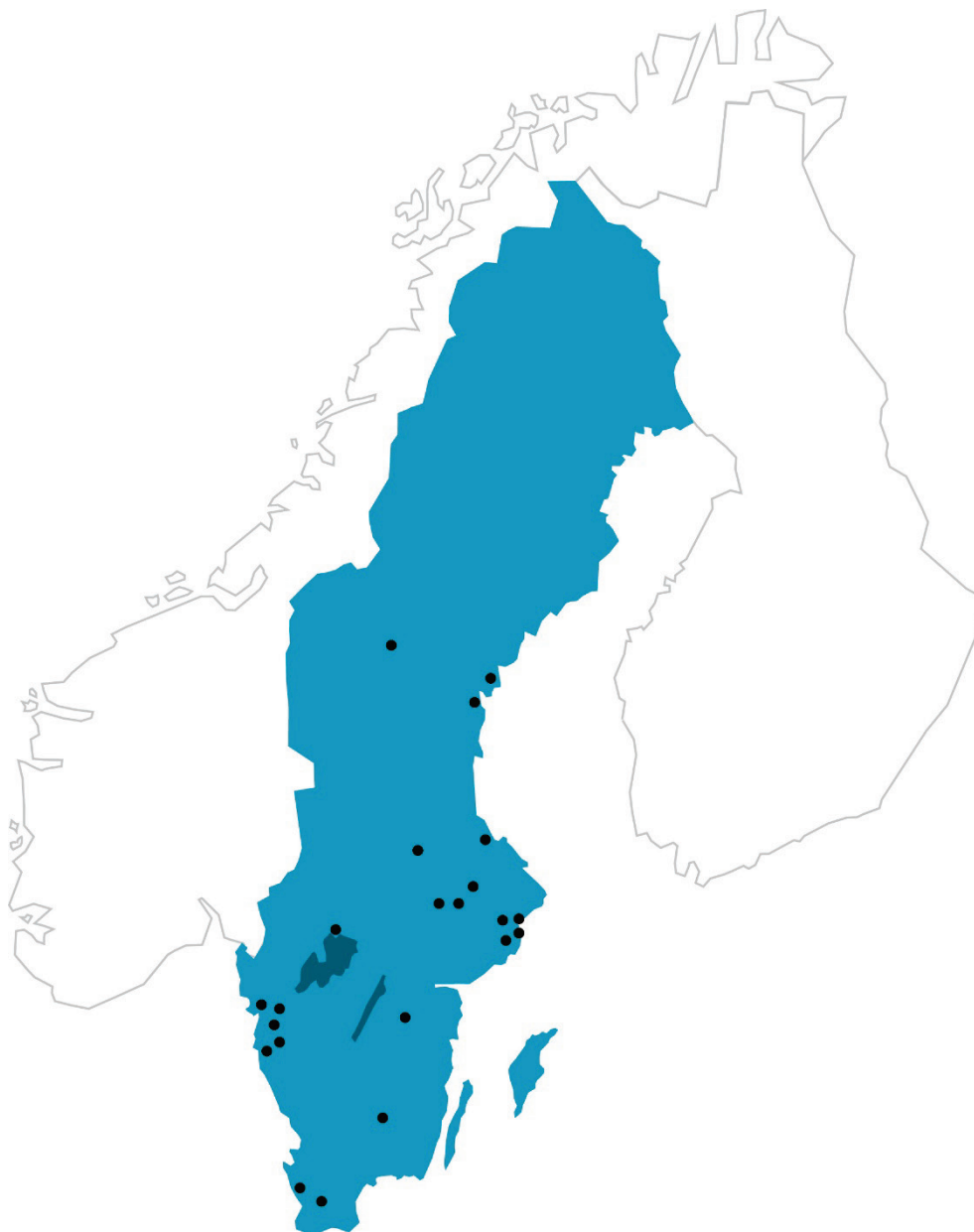


Källa: Ei 2014

5.4.3 Fjärrvärmeleverantörerna i Prisdialogen finns huvudsakligen i storstadsregionerna.

Prisdialogens medlemmar finns geografiskt utspridda från Östersund i norr till Lund i söder, se Figur 10. Ungefär 61 procent av medlemmarna har sin verksamhet i eller i anslutning till någon av storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö. Det motsvarar ungefär 79 procent av intäkterna för fjärrvärme för alla Prisdialogens medlemmar.

Figur 10 Prisdialogens medlemmars geografiska placering



Källa: Ei 2014 och Prisdialogen.se

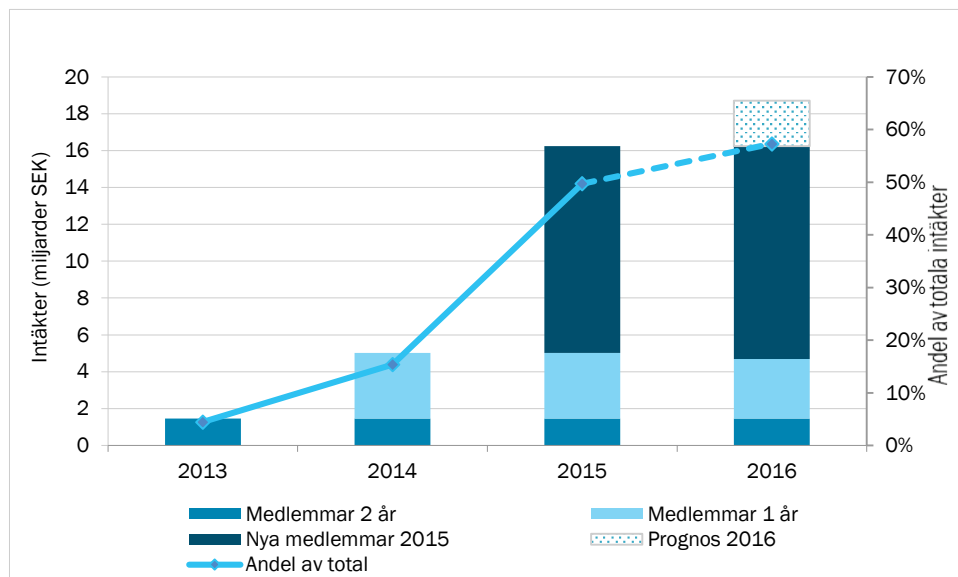
5.4.4 Prognos för utvecklingen inom Prisdialogen 2016

Ei har vid möte med representanter från organisationen Svensk Fjärrvärme fått en prognos på antalet fjärrvärmeföretag som kommer att ansöka om medlemskap i Prisdialogen under 2015. Enligt Svensk Fjärrvärme har totalt nio fjärrvärmeleverantörer informerat organisationen att de har för avsikt att ansöka om medlemskap inför 2016. Eon Värme Sverige har också meddelat att företaget kommer att påbörja processen i två av sina fjärrvärmenät. Antalet medlemmar skulle då komma att öka till totalt 33, under förutsättning att samtliga företag ansöker och beviljas medlemskap.

Betraktat utifrån 2013 års totala intäkter på fjärrvärmemarknaden innebär det uppgivna tillskottet av medlemmar under 2016 att Prisdialogen kan komma att

representera 57 procent av marknaden, se Figur 11. Det skulle innebära en ökning med sju procentenheter jämfört med 2015.

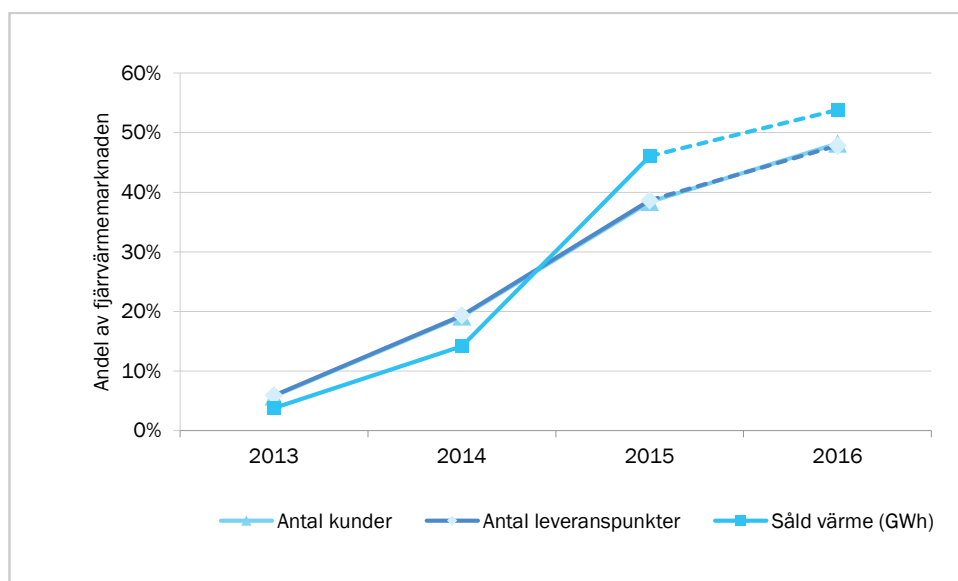
Figur 11 Prognos 2016 andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen utifrån intäkter.



Källa: Ei 2014

Ökningen av antalet medlemmar kan innebära att andelen kunder som omfattas av Prisdialogen kommer att öka från 38 till 48 procent jämfört med 2015, se Figur 12. För andelen såld värme (GWh) på fjärrvärmemarknaden kommer andelen öka från 46 procent till 54 procent och för andelen leveranspunkter från 39 procent till 48 procent. Det innebär att Prisdialogens medlemmar under 2016 kommer att motsvara cirka 50 procent av den totala fjärrvärmemarknaden för samtliga parametrar som presenterats.

Figur 12 Prognos för 2016; andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen



Källa: Ei 2014

Trots att ungefär hälften av intäkterna och den sålda värmen på fjärrvärmemarknaden är representerad i Prisdialogen motsvarar det endast 17 procent av antalet fjärrvärmeleverantörer. Ett troligt framtida scenario är att andelarna kommer att öka något för varje år men att vi kommer se en mer flack utveckling av intäkterna i Figur 11. En utveckling där Prisdialogen ska motsvara cirka 75 procent av marknaden kommer att kräva att ett stort antal nya leverantörer blir medlemmar under 2016 och framåt.

5.5 Prisutveckling

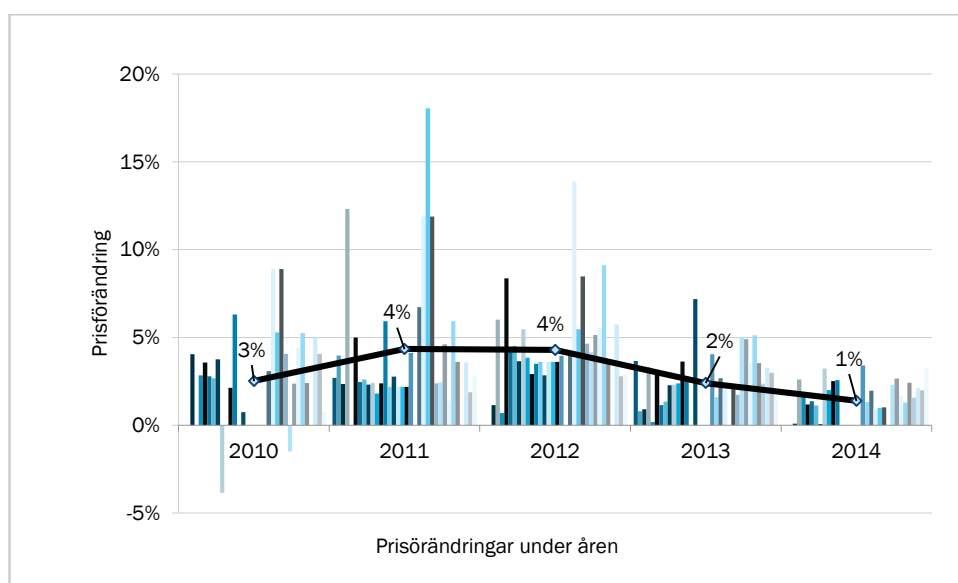
Ett av målen med Prisdialogen är att prissättningen av fjärrvärme och dess prisutveckling ska bli mer förutsägbar och stabil. Många kunder har påpekat svårigheten att förutse nästkommande års prisförändringar. Detta har lett till att vissa fastighetsägare inte fått full täckning för fjärrvärmekostnaden via hyresintäkten. I följande avsnitt presenteras den historiska prisförändringen mellan åren för medlemmar i Prisdialogen samt prognoser för år 2015 till 2017.

5.5.1 De historiska prisförändringarna växlar kraftigt mellan åren

Prisförändringar har varierat kraftigt över åren, vilket är en orsak till kritiken och det bristande förtroendet för fjärrvärmebranschen. För en leverantör har prisändringen för småhus varit fem procent under 2010 och sedan 18 procent den efterföljande perioden, se Figur 13. För en annan fjärrvärmeleverantör var prisändringen en minskning med fyra procent under 2010 och ytterligare minus två procent under 2011. Den genomsnittliga priset förändringen har från 2009 till 2014 varit från tre till fyra procent till att de två senaste åren sjunkit till en procent under 2014.

Den lägre genomsnittliga priset förändringen under 2013 och 2014 beror på att fjärrvärmeleverantörernas priset förändringar under detta år varit jämnare. Under 2014 var priset förändringarna för samtliga företag som deltar i Prisdialogen mellan noll och tre procent, se Figur 13.

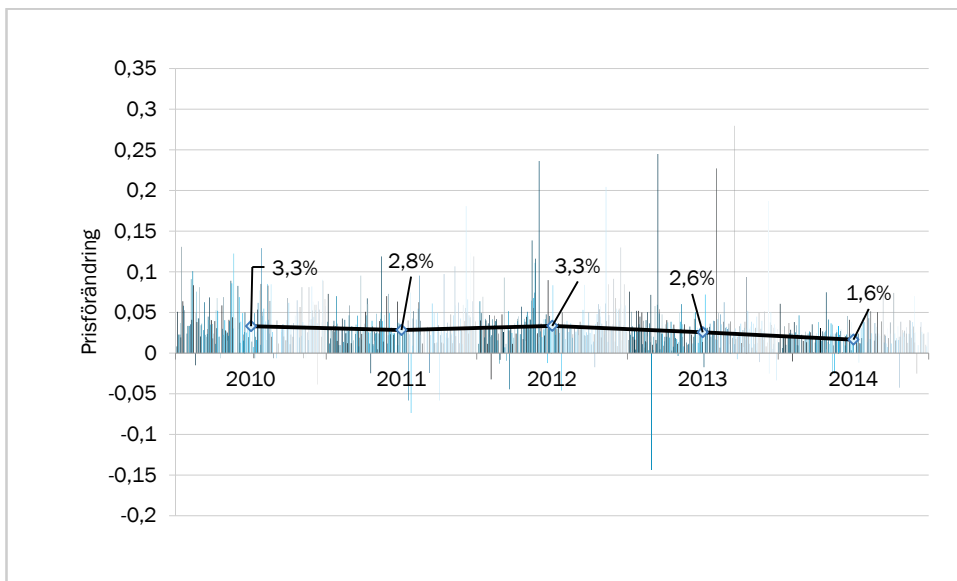
Figur 13 Årliga priset förändringar för fjärrvärmeleverantörer som är medlemmar i Prisdialogen (småhus)



Källa: Prisdialogen 2014

Den lägre genomsnittliga prisförändringen under 2013 och 2014 beror på att fjärrvärmeleverantörernas prisförändringar under detta år varit jämnare. Under 2014 var prisförändringarna för samtliga företag som deltar i Prisdialogen mellan noll och tre procent. Jämfört med den genomsnittliga prisförändringen för samtliga fjärrvärmeleverantörer, se Figur 14, så är prisförändringarna högre för Prisdialogens medlemmar under perioden 2010-2012 och marginellt lägre under åren 2013-2014.

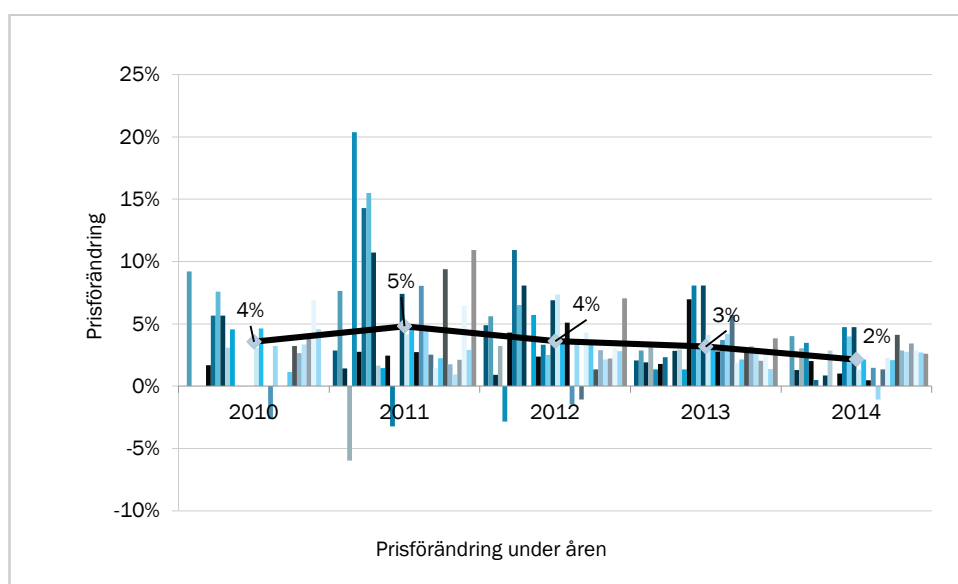
Figur 14 Årlig prisförändring samtliga leverantörer (småhus)



Källa: Svensk Fjärrvärme

Prisändringarna för större flerfamiljshus följer ett liknande mönster som för småhus fast med en något högre genomsnittlig prisförändring per år, Figur 15. Det tydliga mönstret är även här att prisförändringarna blir mer stabila. Samtliga medlemmar i Prisdialogen följer denna utveckling med en prisförändring under 2014 från en minskning med en procent till en höjning med fem procent. Figur 16 visar de årliga prisförändringarna för samtliga fjärrvärmeleverantörer till samma kundkategori.

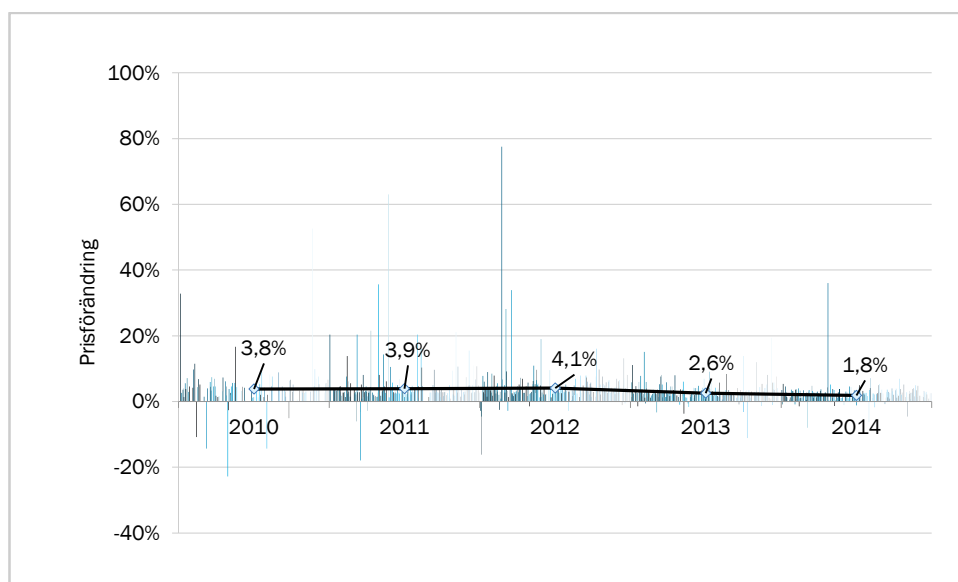
Figur 15 Årliga prisförändringar för fjärrvärmelieferantörer i Prisdialogen (större flerfamiljshus)



Källa: Prisdialogen 2014

Jämfört med den genomsnittliga prisförändringen för samtliga fjärrvärmelieferantörer, se Figur 16, så är prisförändringarna ungefär samma för Prisdialogens medlemmar under perioden 2010 - 2012 och något högre under 2013 - 2014.

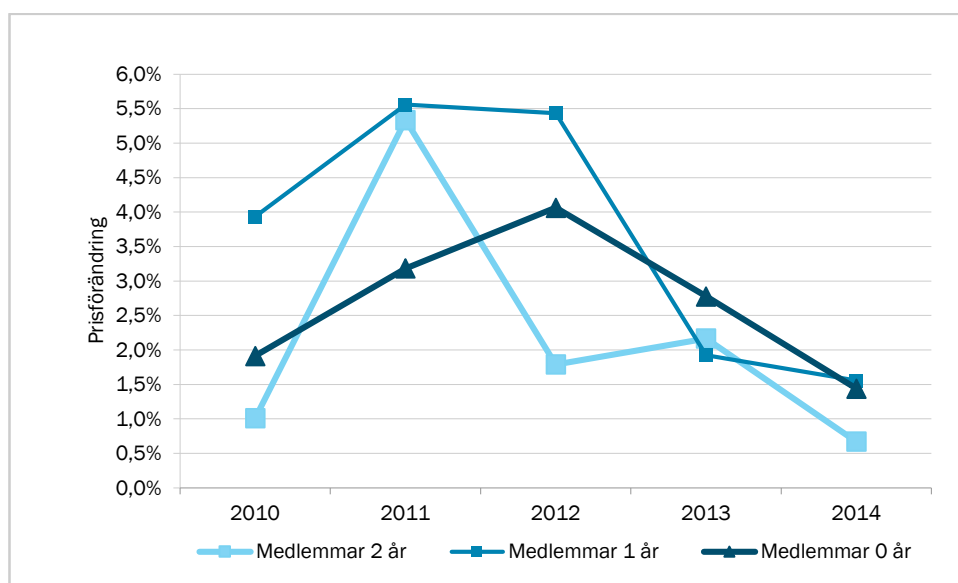
Figur 16 Årlig prisförändring samtliga fjärrvärmelieferantörer i Prisdialogen (större flerfamiljshus)



Källa: Svensk Fjärrvärme 2015

I Figur 17 visas de genomsnittliga prisförändringarna aggregerat i tre grupper efter hur lång tid fjärrvärmelieferantörerna varit medlemmar i Prisdialogen. En tydlig trend de senaste två åren är att samtliga leverantörer tenderar att ha relativt lika prisförändringar per år. De oberäkneliga prisförändringarna tenderar också att minska med tiden.

Figur 17 Prisförändringar (genomsnitt) för medlemsföretag i Prisdialogen (småhus)

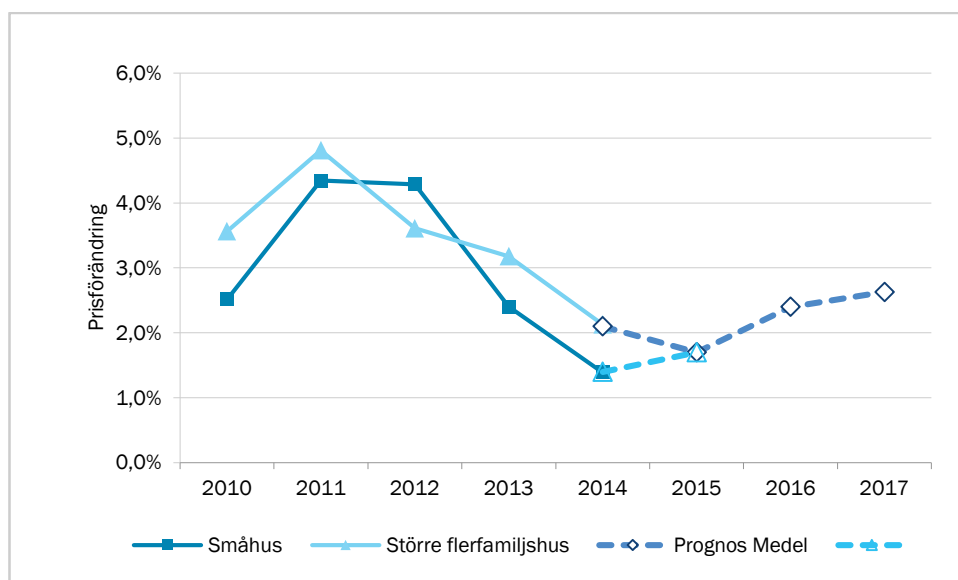


Källa: Prisdialogen 2014

5.5.2 Prisprognosen för 2015 till 2017 är cirka 2,5 procent per år

Medlemmar i Prisdialogen är skyldiga att presentera prognoser över det framtida fjärrvärmepriset för att skapa en viss förutsägbarhet i prissättningen. Från 2011 till 2014 har prisutvecklingen varit negativ med i genomsnitt fallande prisförändringar mellan åren, se Figur 18. Under 2014 ökade fjärrvärmepriset för småhus med 1,4 procent och för större flerfamiljshus 2,1 procent jämfört med 2013. Prognosen för båda kundtyperna är 1,7 procent 2015, 2,4 procent 2016 och 2,6 procent 2017.

Figur 18 Prisförändring (medel) uppdelat på fastighetstyp med prognos för 2015-2017²⁰



Källa: Prisdialogen 2014

²⁰ Prognosen 2015 är ett genomsnitt av samtliga medlemmars prognoser. Prognos för 2016 och 2017 är ett genomsnitt av den maximala prisförändringen som fjärrvärmeleverantörerna uppgivit. Prisförändringsprognoser per fjärrvärmeleverantör finns i Bilaga 3.

6 Uppfattningar om Prisdialogen

Ei har gett Gullers i uppdrag att genomföra en intervjuundersökning²¹ med fjärrvärmeleverantörer och kunder. Syftet med intervjuundersökningen är att utvärdera om Prisdialogen lyckas med föresatsen att öka förutsägbarheten och stabiliteten när det gäller fjärrvärmeprisernas utveckling och om deltagande i Prisdialogen påverkar förtroendet för fjärrvärmebranschen.

6.1 Kundernas förtroende för fjärrvärmebranschen varierade innan Prisdialogen

Intervjuerna visar att kundernas förtroende för fjärrvärmebranschen innan deltagandet i Prisdialogen varierade. Vissa leverantörer ansågs hålla bra prisnivåer och att de hade god kundservice. I andra fall var förtroendet extremt lågt vilket framför allt baserades på prishöjningar med kort framförhållning och dåligt kundfokus.

Kundernas inställning speglas i leverantörernas motiv till att delta i Prisdialogen som delvis är att stärka förtroendet hos kunderna, men också att undvika en statlig prisreglering, vilket de upplever som ett reellt hot. I dessa fall menar leverantörerna att det är betydligt bättre att ha en dialog med kunderna än att behöva kommunicera med myndigheter eller att en reglermyndighet mer eller mindre bestämmer priserna. Vare sig kunderna eller leverantörerna ser reglering som något positivt och bedömer inte det som en önskvärd väg.

Oftast är det leverantören som tagit initiativ till samrådsmöten och möten. I andra fall har initiativet tagits av kunderna inom ramen för Prisdialogens former.

Ett antal av de intervjuade kunderna anser att samarbetsklimatet och förståelsen för varandras verksamheter (leverantörens och kundens) varit dålig och att deltagande i Prisdialogen verkar kunna leda till förbättringar.

En intervjuad kund menar att deltagandet i Prisdialogen aldrig var frivilligt utan de mer eller mindre fick en kallelse till informationsmöte.

6.2 Kunderna vill förstå prissättningen

Av intervjuerna framgår att kunderna visar förståelse för att leverantörerna måste få täckning för sina kostnader. Kundernas förväntningar handlar främst om att få en bättre insikt i och en förståelse för leverantörernas prissättning. För både kunder och leverantörer är Prisdialogen ett nytt koncept och en ny samverkansform som det tagit tid för parterna att helt förstå. De konkreta vinsterna med Prisdialogen har inte varit uppenbara på förhand.

²¹ Resultatet av intervjuerna är avidentifierat och därför kommer det endast att framgå om det är synpunkter från en kund eller en leverantör som återspeglas i rapporten.

Bland de intervjuade kunderna har förväntningar på Prisdialogen framför allt varit ökad insyn och förklaringar av kostnadsökningar och ökad möjlighet att påverka. Den gemensamma nämnaren för både företag och kunder är önskan att få till stånd en förbättrad dialog och att på sikt bli bättre samarbetspartners för att också kunna diskutera andra frågeställningar såsom energiförbrukning och negativ miljöpåverkan.

Kunderna till en av de sex leverantörerna som omfattas av intervjuundersökningen har överlag uttryckt ett missnöje med Prisdialogen. Ett av skälen är att de inte anser att det förekommit någon dialog eller något samråd utan enbart varit en enkelriktad information från leverantören. Även leverantörens egna intervjusvar pekar på att förväntningarna på Prisdialogen inte uppfyllts.

6.3 Kunderna upplever att prisutvecklingen är mer förutsägbar

Kunderna som intervjuats har genomgående framfört att informationen om prisförändringar tidigare kommit alltför sent vilket påverkat deras budgetarbete och förhandlingar med hyresgäster och andra aktörer. Förhandlingar med hyresgäster och andra kunder har i regel varit avslutade när besked om nya fjärrvärmepriser kommit. Många kunder upplevde att information om prishöjningarna bara damp ner, utan någon som helst förklaring från leverantörens sida. Även leverantörerna håller med om kundernas kritik av den bristande framförhållningen. En del av dessa har i intervjuerna framfört att beslut om prisändring ofta fattades i styrelsen och sedan verkställs på väldigt kort tid. Kunderna har också framfört att de kände sig lurade när det kom besked om prishöjning; beskedet kom sent, processen var dålig och det var stora skillnader i prishöjningarna mellan åren.

Enligt kunderna har Prisdialogen bidragit till att förutsägbarheten blivit betydligt bättre. Leverantörerna som deltar i Prisdialogen ska lämna prisindikationer för tre år framåt vilket medfört att förutsägbarheten ökat. För kunderna har det underlättat och gjort det enklare att hantera det egna budgetarbetet. Även kunder som inte anser att Prisdialogen medfört en reell dialog anser att förutsägbarheten av prisutvecklingen förbättrats.

Kunderna har också framfört att underlaget och bakgrunden till prishöjningarna har förbättrats. Det beror huvudsakligen på att informationen om nivån på prishöjningen och skälen för kostnadsökningarna kommer tidigare och är mer specificerade. Leverantörer har framfört att Prisdialogens process visade att det som kunderna efterfrågade framför allt var förutsägbarhet. I och med den insikten har dialogen och samarbetet mellan leverantören och kunden klart förbättrats. Kunderna menar att informationen om nivån på prishöjningen och skälen för kostnadsökningarna kommer tidigare och är mer specificerade än tidigare.

6.4 Stabilare priser då kunderna inte accepterar svajiga prisändringar

Frågan om ökad prisstabilitet har intervjupersonerna svårt att ta ställning till. Generellt anser inte de intervjuade kunderna och leverantörerna att prisstabilitet är ett av syftena med Prisdialogen. En del av de som intervjuats menar att det finns

flera andra faktorer som påverkar prissättningen vilket i sin tur innebär att en ökad dialog inte nödvändigtvis leder till ökad stabilitet. Dock finns det ingen bland intervjupersoner som anser att Prisdialogen haft en negativ inverkan på prisstabiliteten. I vissa fall menar de intervjuade att Prisdialogen pågått för kort tid för att en sådan effekt ska kunna identifieras.

Några av de intervjuade leverantörerna konstaterar att indirekt har Prisdialogen lett till prisstabilitet eftersom det krävs långsiktiga prisprognoser för att kunna lämna indikationer på framtida prishöjningar. De intervjupersoner som menar att Prisdialogen lett till ökad prisstabilitet menar att kundernas inflytande tvingar leverantörerna att avstå från allt för stora variationer i priserna eftersom kunderna i samrådsprocessen visat att de inte accepterar stora och svajiga prishöjningar.

6.5 Utjämnade prisändringar

En fråga som ställdes till intervjupersonerna var om Prisdialogen har lett till eller kommer att leda till utjämning av priserna och prisändringarna mellan företagen, även bland de företag som inte deltar i Prisdialogen. En majoritet av de tillfrågade svarade att de inte vet. Detta var en av de svåraste frågorna att svara på. Flera ansåg att de bara har insikt i det egna företagens agerande eftersom fjärrvärmemarknaden är en monopolmarknad. I de fall då intervjupersoner tror att Prisdialogen lett till mer utjämnade priser beror det på att kunderna fått större möjligheter att jämföra den egna leverantörens priser och prisändringar med andras. Det innebär enligt intervjupersonen att kunderna kan sätta högre press på den egna leverantören att inte avvika från gängse prissättning. En leverantör framförde att vid en direkt dialog med kunden är det svårare att förklara prisavvikelser. En intervjuad kund framförde att tendensen går mot mer individuellt varierande tariffer där kunden betalar efter utomhusklimatet. Kunden kopplade samman denna utveckling med Prisdialogen och menade att processen leder till mer likartade tariffer i de olika kommunerna.

6.6 Kundens ställning på fjärrvärmemarknaden

De intervjuade personerna är generellt överens om att kundens ställning stärkts genom samarbetet i Prisdialogen. Såväl leverantörer som kunder menar att kundernas inflytande ökar genom att de deltar tillsammans med andra stora kunder på samrådsmöten och gemensamt utövar press på leverantören. Det finns två undantag som framkommit: dels de kunder som redan innan Prisdialogen varit aktiva och som anser att de redan tidigare varit med och påverkat, dels de kunder som inte deltagit i någon dialog utan anser att de mer tagits som gisslan av leverantören då de deltagit i möten utan att känna någon möjlighet att påverka utfallet.

En kund upplever att kundtrycket gentemot leverantören stärkts i och med att man deltar i samrådsprocessen som en del av ett kundkollektiv. En annan menar att en ny sorts relation uppstår gentemot leverantören, vilket lett till en ökad känsla av starkare ställning. Genom att bli en part som leverantören måste föra samtal med och förklara sig inför, har kunden blivit mer synlig jämfört med när kunden bara är en mottagare av ett brev.

Andra kunder anser att det på grund av företagets monopolställning inte går att påverka något. Även om förutsägbarheten påverkats har inte kundens ställning stärkts.

Både kunder och leverantörer menar att det är en brist att inte alla kunder deltar i Prisdialogen. De aktiva kunderna blir de som driver Prisdialogen och samrådsprocessen om prisändringarna framåt, medan kunderna utanför Prisdialogen inte kan vara med och påverka. Detta trots att de indirekt påverkas av resultatet då de beslutade prisförändringarna även gäller kunderna som inte deltar i processen.

6.7 Fjärrvärmeleverantörerna har kommit närmare kunderna

De intervjuade leverantörerna anser att deras verksamhet påverkats i positiv riktning genom att delta i Prisdialogen. Kundfokus har ökat och det har blivit nödvändigt med en ökad öppenhet och transparens. Leverantörernas egen ställning anses också ha stärkts genom att de kommit närmare sina kunder. Flera leverantörer har genomfört omorganisationer när behovet av ökad kundkontakt ökat och för att möta behovet av långsiktig planering och långsiktigt budgetarbete. Kommunikationen har också blivit tydligare för vissa leverantörer genom att de omarbetat sina kunderbjudanden när de fått djupare insikt om vad kunderna faktiskt vill ha. En leverantör menar att de helt enkelt fått skärpa till sig och leverera utifrån den process som beslutats.

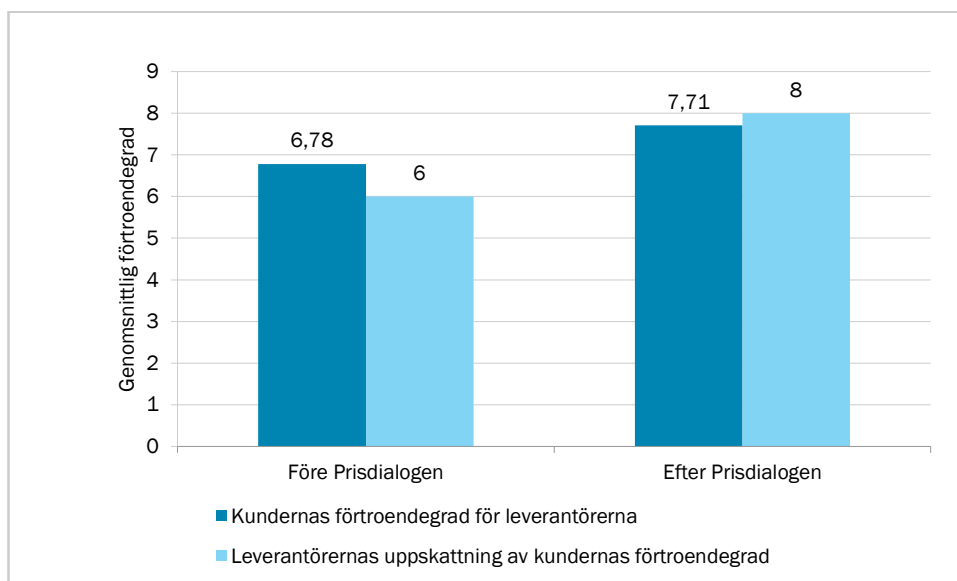
En leverantör går så långt som att säga att de inte längre äger prissättningen som tidigare eftersom prissättningsprocessen när det inte längre endast är en intern angelägenhet utan en process som involverar kunden i ett mycket tidigare skede.

En annan leverantör som har besvikna och missnöjda kunder, menar att Prisdialogen inte medfört någon förändring annat än att transparensen ökat avseende prissättningen.

6.8 Kundernas förtroende har ökat något

Som tidigare framförts var i vart fall vissa kunders förtroende för fjärrvärmeleverantörerna innan Prisdialogen relativt god. Av intervjuerna kan man dra slutsatsen att kundernas förtroende för branschen sammantaget ökat i och med Prisdialogen. Detta gäller även de fall där kunden sagt sig ha lågt förtroende för leverantören. Leverantörerna anger att förtroendet hos de kunder som engagerat sig mest i dialogen också ökat mest under Prisdialogens arbete. Något som generellt ökat kundernas förtroende är att det skapas en tydlighet hur priskonstruktioner och hur leverantörens verksamhet fungerar samt att leverantörens förståelse för kundens verksamhet ökat genom att delta i Prisdialogen.

Figur 19 Förtroendegrad för fjärrvärmeleverantörerna före vs. efter Prisdialogen



Källa: Gullers 2014

6.9 Prisdialogen måste få tid att utvecklas

Överlag menar intervjupersonerna att Prisdialogen måste få tid att utvecklas. Branschinitiativet är långsiktig och att det är väl tidigt att försöka komma med förslag på hur initiativet skulle kunna utvecklas. Dessutom anser både kunder och leverantörer att Ei och Regeringskansliet ska avstå från att ge direktiv för hur Prisdialogen ska utvecklas, och låta detta ska ske lokalt inom ramarna för Prisdialogen. Däremot är de flesta överens om att dialogen mellan kunder och leverantörer i större utsträckning skulle kunna inriktas på mer långsiktigt samarbete.

De kunder som är missnöjda med sin leverantör efterlyser en ökad dialog om prisnivåerna, inte bara om prismodeller.

Leverantörerna önskar överlag att fler kunder skulle delta och omfattas av Prisdialogen men anser att Prisdialogen är under utveckling och det tar ett antal år att utveckla den innan Prisdialogen fungerar riktigt bra. Det krävs att den utvecklas lokalt och inte styrs alltför mycket från centralt håll. Det anses också att modellen inbjuder till att utvecklas över tid, men också att marknaden själv ska få styra utvecklingen.

En leverantör menar att Prisdialogen ska byggas ut på bredden så att alla kunder omfattas. Vidare skulle kunder och leverantörer tillsammans behöva arbeta med energi- och affärsutveckling över tid.

6.10 Det är oklart varför kunder och leverantörer aktivt valt att inte delta i Prisdialogen

Av de fem intervjuade aktörerna, fyra kunder och en leverantör, som valt att stå utanför Prisdialogen var det ingen som var direkt negativt inställd till Prisdialogen utan hade andra skäl till att de inte deltar. Tvärtom menade de att det var ett bra initiativ men att den inte var tillräcklig för att nå hela vägen fram. Till exempel

framfördes att Prisdialogen borde vara tvingande för att kunna räcka fullt ut, den enda vägen att lösa problemen skulle vara att konkurrensutsätta fjärrvärmemarknaden, att det var alldeles för mycket formalia och att det handlar om förtroende som det tar lång tid att bygga upp samt att det inte finns en så kallad snabb lösning som kan åtgärda alla svårigheter genom en dialog.

På frågan om huruvida förutsägbarheten ökat menade en av de intervjuade att förutsägbarheten var låg; priset kunde ändras när som helst eller en gång per år. Man menade vidare att priset sätts godtyckligt och att prishöjningarna varit högre för fjärrvärme än för annat och att priserna för fjärrvärme har ökat mer än konsumentprisindex (KPI). Två av de intervjuade hänvisade till råvarumarknaderna som orsaken till att prisutvecklingen var svår att förutse eftersom det är den marknaden som styr prisutvecklingen. En annan intervjuperson menade att långa avtal skulle kunna skapa förutsägbarhet, till exempel avtal på fem eller tio år.

På frågan om det fanns något alternativ till Prisdialogen var alla eniga om att reglering inte var något alternativ. Någon efterlyste enklare priskonstruktioner, obligatoriskt deltagande i Prisdialogen för leverantörerna, ökat kundfokus och ökad dialog som möjliga alternativa lösningar.

På frågan om huruvida kundens ställning stärkts genom Prisdialogen svarar de intervjuade att dialog är en nödvändig väg för att kundens ställning ska stärkas på fjärrvärmemarknaden. En intervjuperson efterlyste en central strategi för hur kundens ställning ska kunna stärkas. Dock framför några av de intervjuade personerna att Prisdialogen medför bättre ordning än tidigare. En annan säger att transparens är nyckeln för att stärka kundernas ställning. Prisdialogen riskerar att fallera om inte kunderna upplever att de får en starkare position.

De intervjuade har få förslag på frågan om hur prisstabiliteten kan öka. Någon framför att ett ökat samarbete över kommungränserna skulle kunna leda till ökad prisstabilitet och en annan att grunden ligger i att förstå varandras villkor och att basen för detta är en bra dialog.

7 Sammanfattande analys och slutsatser

I detta avsnitt görs en sammanfattande analys av branschinitiativet Prisdialogen med statistik och de intervjuer som genomförts som underlag. Dessutom framförs slutsatser som svar på det underliggande regeringsuppdraget.

7.1 Prisdialogens kunder upplever prisutvecklingen som mer förutsägbar

De intervjuade fjärrvärmekunderna upplever förutsägbarheten i prisernas utveckling som en mycket viktig fråga. I och med att grunderna för de nya priserna är klara redan i inledningskedet av samrådsprocessen förenklas kundernas eget arbete med budget och liknande. Detta är särskilt viktigt för kunder som för fjärrvärmekostnaden vidare till egna kunder, som exempelvis fastighetsägare med hyresgäster. Kunderna värderar prisernas förutsägbarhet mycket högt. Samtliga personer som intervjuats, oavsett om de deltar i Prisdialogen eller inte, menar att förutsägbarheten har ökat i och med att priserna ska diskuteras och beslutas redan under våren innan det årsskifte då de ska träda i kraft. Detta innebär att kunderna kan planera för prisförändringarna både i sina egna budgetar och gentemot sina kunder. Vidare ska också leverantören presentera prognoser för priserna för två och år tre framåt.

Inom Prisdialogen har det ännu inte inträffat att ett prislöfte eller en prisprognos inte har kunnat hållas. Vad som skulle kunna hända med den positiva utvecklingen av förutsägbarheten om en fjärrvärmeleverantör måste höja priserna mer än fastställda löften eller prognoser är osäkert. Vid intervjuerna har det visat sig att en del kunder skulle kunna acceptera sådana avvikelser om de är välgrundade, oundvikliga och väl kommunicerade.

Ökad förutsägbarhet anses av kunderna vara en mycket viktig fråga. Ei kan konstatera att både kunder och leverantörer anser att Prisdialogens samrådsprocess och beslutsstruktur medför en ökad förutsägbarhet i prisutvecklingen. .

7.2 Tendens till ökad prisstabilitet på fjärrvärmemarknaden

Figur 17 i avsnitt 5.3.1 visar de genomsnittliga prisförändringarna efter hur lång tid fjärrvärmeleverantörerna varit medlemmar i Prisdialogen. En trend visar att leverantörerna tenderar att ha relativt lika prisförändringar per år även om prisnivåerna fortsatt varierar. Medlemmarna i Prisdialogen är också skyldiga att presentera prognoser för den framtida prisutvecklingen. Prognosen för prisutvecklingen de närmsta åren är stabil med ökning på 2,4 procent 2016 och 2,6 procent för 2017, se avsnitt 5.3.2.

Ei konstaterar att det finns en trend mot att prisstabiliteten ökar bland de företag som deltar i Prisdialogen. Detta bekräftas också av hur kunderna beskriver utvecklingen. Det är dock alltför tidigt att säga om detta enbart är en tillfällig trend eller om den kommer att hålla i sig och vad detta beror på.

7.3 Prisdialogen omfattar nästan 40 procent av alla kunder

Prisdialogen representerar cirka 38 procent av alla kunder och 46 procent av den sålda värmen på marknaden under 2015 men väldigt få av dessa är småhuskunder. Prognosen för 2016 är att mer än hälften av alla leveranser av fjärrvärme i Sverige kommer från leverantörer som omfattas av Prisdialogen.

Ett troligt framtida scenario är att antalet kunder kommer att öka något för varje år men att vi kommer se en mer fläck utveckling eftersom företagen med tillkommande kunder är mindre. Ett framtida scenario där Prisdialogen ska kunna täcka en stor andel av marknaden kommer att kräva att ett stort antal nya leverantörer blir medlemmar under 2016 och framåt eftersom de flesta stora aktörerna redan deltar i Prisdialogen.

Kunderna på den svenska fjärrvärmemarknaden är större aktörer såsom industrier, större fastighets- och bostadsföretag samt mindre hyres- och bostadsrättsfastigheter samt småhusen. De större kunderna är till andelen färre men använder en betydligt större andel av totalt såld värmeenergi. Småhuskunderna är till andelen betydligt fler men använder endast en mindre andel värmeenergi.

Det är inte alla fjärrvärmeleverantörer i Prisdialogen som kallar småhuskunderna till samrådsmötet och dessa kunder står därför ofta utanför samrådsprocessen. Det finns lite olika skäl till det, som att småhuskunderna på orten inte är organiserade i till exempel Villaägarföreningar och att en annan prislista normalt gäller för småhuskunderna till skillnad från större kunder samt att företagen initialt valt att främst fokusera på större kunder.

Ei konstaterar att det finns en risk att konsumenterna som kundgrupp inte kommer att representeras i Prisdialogen. Det finns dock en trend att fjärrvärmeleverantörerna bjuder in fler kunder och då även Villaägarföreningar, där de finns, i samrådsprocessen. Det finns även leverantörer som för en särskild samrådsprocess med just småhuskunderna avseende den prislista som gäller för dem. Det finns skäl att följa utvecklingen av hur kundgruppen småhusägare framöver hanteras i samrådsprocesserna.

7.4 Kunderna upplever att deras ställning stärkts

Av intervjuerna framgår att kundernas ställning på fjärrvärmemarknaden har stärkts. Det har skett genom att kunderna och leverantörerna i en dialog utbyter erfarenheter om förutsättningarna för priskonstruktioner och den konkreta prisutvecklingen i tre år. Utöver detta menar flera av kunderna och leverantörerna att de också samtalar om andra viktiga områden, som till exempel energieffektivisering.

De flesta av de intervjuade kunderna anser att deras ställning har stärkts genom Prisdialogen. Inte bara genom en dialog om priserna som sådana utan också genom en ökad kunskap och förståelse fjärrvärmeleverantörens olika verksamheter. De hoppas också att initiativet kan komma att omfatta flera andra områden som är viktiga för kunderna, såsom energieffektiviseringar.

7.5 Kunderna har hög förhoppning på Prisdialogen

En majoritet av de intervjuade kunderna anser att Prisdialogen är något positivt och bra för fjärrvärmemarknaden. Alla som intervjuats, även de kunder som inte är nöjda med sin leverantör i samrådsmötena och de kunder som valt att inte delta i Prisdialogens samrådsmöten, menar att det är genom ökad dialog och transparens som problemen på fjärrvärmemarknaden kommer att kunna lösas. Det finns en samstämmighet om att en reglering bör undvikas eftersom dialogen då flyttas från kunderna på marknaden till reglermyndigheten. Alla är eniga om att den bästa vägen mot ett ökat förtroende är att föra en dialog med motparten. Däremot finns det förslag från både kunder och leverantörer om till exempel central styrning av Prisdialogen och sanktioner.

Trots att det finns en acceptans för Prisdialogen som initiativ har Prisdialogen pågått alltför kort tid för att någon slutsats ska kunna dras om kundernas totala acceptans.

7.6 Bristen på sanktioner gör kunderna tveksamma att delta i Prisdialogen

Flera enskilda kunder och även kundorganisationer som Fastighetsägarna och HSB menar att avsaknaden på sanktioner i Prisdialogen är en så pass allvarlig brist att det gör det omöjligt att delta i initiativet. Enligt dessa representanter finns inget annat än leverantörernas goda vilja för att givna prisprognoser ska hållas, vilket inte anses vara tillräckligt. Bland de kunder som valt att stå utanför Prisdialogen finns farhågor bland annat avseende bristen på sanktioner och det faktum att alla leverantörer inte deltar i Prisdialogen. Det finns en oro för vad som kommer att hända om en leverantör inte skulle leva upp till sin prognos för år tre utan istället höjer priset med mer än det satta taket. Den sanktion som finns idag är att leverantören inte beviljas medlemskap i Prisdialogen året därpå. Men är det tillräckligt?

Vid valet att delta i Prisdialogen eller inte har bristen på sanktioner i processen stor betydelse framför allt för större kunder och organisationer. Det finns skäl att i slutrapporten analysera hur betydelsefull frånvaron av sanktioner i Prisdialogen är för kunderna.

7.7 Barriärer för leverantörerna att delta i Prisdialogen

Det finns en rad hinder som en del fjärrvärmeleverantörer måste ta sig förbi för att kunna genomföra Prisdialogens samrådsmöten och ansöka om medlemskap. Såsom beskrivits i avsnitt 4.3 kan barriärerna vara till exempel en fråga om maktförskjutning från kommunala beslut om priser och styrning till beslut på företagsnivå eller logistiska problem för små verksamheter med flera nät på olika orter.

Det kan konstateras att det föreligger en rad hinder för leverantörerna att hantera innan de kan påbörja samrådsprocesser i Prisdialogen. Det är oklart hur omfattande vissa av dessa barriärer kan vara och om det innebär att leverantörerna inte kan delta i Prisdialogen.

7.8 På kort sikt har Prisdialogen lett till ökat förtroende på fjärrvärmemarknaden

De som deltar i Prisdialogen uppfattar initiativet som mycket framgångsrikt. Prisdialogen har kommit långt på kort tid. Det visar både intervjuerna och ökningen av antalet medlemmar. Däremot har satsningen pågått för kort tid för att man fullt ut ska kunna se effekterna. Initiativet bygger på långsiktighet och behöver tid för att kunna utvecklas.

Enligt prognosen för 2016 kommer Prisdialogens medlemmar att stå för drygt hälften av all levererad värme i Sverige. Ei kommer att följa upp denna utveckling och i slutrapporten kunna lämna en prognos för 2017. Ei kommer också att följa kundernas uppfattning om Prisdialogen genom att följa upp de utförda intervjuerna när ytterligare ett års samrådsmöten mellan leverantörer och kunder har genomförts. Vidare kommer Ei analysera utvecklingen för fjärrvärmemarknaden utifrån ett antal grundläggande och viktiga parametrar för intäkts- och kostnadsutveckling.

Sammanfattningsvis konstaterar Ei att för de intervjuade deltagarna i Prisdialogen har förväntningarna i stort infriats. Den konkreta effekten som kan skönjas är att förutsägbarheten på prisutvecklingen har ökat. Informationen om de nya priserna kommer betydligt tidigare, dessutom är underlagen för de nya priserna klara redan i inledningsskedet av samrådsprocessen vilket gör att kundernas eget arbete med budgetarbete och liknande förenklas. Flertalet kunder kan föra vidare den ökade kostnaden på till exempel hyresgästerna för dessa kunder har troligtvis förutsägbarhet och tidig avisering om prisförändringar väldigt stor betydelse. Alla kunder kan inte föra kostnaden vidare, till exempel småhuskunder och bostadsrättsföreningar vars medlemmar får stå för hela kostnaden. De kunder som intervjuats och som deltar i Prisdialogen anser dock generellt att deras ställning har stärkts genom den ökade dialogen och det ökade samarbetet.

Det finns dock osäkerheter bland annat avseende hur och på vilket sätt ägarna till småhusen kan representeras i Prisdialogen och det saknas också sanktioner om en leverantör inte lever upp till sina prislöften.

Prisdialogen är fortfarande inne i en inledningsfas och initiativet har ännu inte satts på prov. Det är alltför tidigt att uttala sig om Prisdialogen i sig är tillräckligt för att bidra till ökad stabilitet och förutsägbarhet avseende prisutvecklingen på fjärrvärmemarknaden samt till ett ökat förtroende för fjärrvärmebranschen på ett sådant sätt att kundernas position stärkts på lång sikt. Det finns också skäl att tydligt markera att Prisdialogen i sig inte skyddar mot höga priser utan endast har en påverkan på prisförändringarna. Det är alltför tidigt att uttala huruvida Prisdialogen kan komma att ha någon påverkan på prisnivåerna som sådana.

Bilaga 1 Frågeguider

Frågeguide till deltagare i Prisdialogen

1. När gick ni med i Prisdialogen?
2. Varför valde ni att delta i Prisdialogen?
3. Vem initierade ert deltagande i Prisdialogen?
4. Vilka förväntningar hade ni på Prisdialogen när ni gick med?
5. TILL KUNDER: Hur upplevde ni att förtroendet för leverantörerna var innan Prisdialogen?
TILL LEVERANTÖRER: Hur Upplevde ni att kundernas förtroende var för Er innan Prisdialogen?
Svara gärna med en siffra 1-10, där 1 betyder mycket litet förtroende och 10 mycket stort förtroende?

Varför svarar du ...?

6. Hur upplevde ni att förutsägbarheten för prisutvecklingen var innan Prisdialogen? Förutsägbarhet med avseende på...
 - a. Prisändringar?
 - b. Storleken på prisändringen?
7. Vilken övergripande uppfattning har ni till Prisdialogen? Är ni på det hela taget positiva eller negativa? Varför?
8. TILL KUNDER: Hur ser ni på förtroendet för leverantören nu efter att ni deltagit i Prisdialogen?
TILL LEVERANTÖRER: Hur Upplever ni att kundernas förtroende är för Er nu när ni deltagit i Prisdialogen? svara gärna med en siffra 1-10, där 1 betyder mycket litet förtroende och 10 mycket stort förtroende?

Varför svarar du ...?

9. Hur ser ni på prisändringarna efter det att ni deltagit i Prisdialogen?
10. Har Prisdialogen lett till förutsägbarhet? På vilket sätt?
11. Har Prisdialogen lett till prisstabilitet?
12. Kan ni se några tecken på att Prisdialogen leder till utjämnade prisändringar generellt, i en jämförelse mellan företagen?
13. Har kundens ställning påverkats av Prisdialogen? På vilket sätt?

14. Har kundens ställning stärkts, försvagats eller är det ingen skillnad mot tidigare?

15. Har leverantören påverkats av att delta i Prisdialogen? På vilket sätt?

16. Har dina förväntningar på Prisdialogen infriats? Varför? Varför inte?

17. Har du några förslag på hur Prisdialogen kan utvecklas?

18. TILL LEVERANTÖRER: Slutligen skulle vi vilja komma i kontakt med kunder som aktivt valt att inte delta i Prisdialogen. Känner du till några sådana? OM JA: Ta namn!

Frågeguide till parter som valt att stå utanför Prisdialogen

1. Varför har ni valt att stå utanför Prisdialogen?
2. Har du förslag på hur Prisdialogen skulle kunna utvecklas, för att bättre motsvara era behov och önskemål?
3. Vilken övergripande uppfattning har ni till Prisdialogen?
4. Har ni hört om det har blivit några effekter av Prisdialogen? I så fall: Vilka?
5. Vilka alternativ ser ni till Prisdialogen?
6. Vilket förtroende har du för din fjärrvärmeleverantör? Gradera på en skala från 1 till 10, där 1 betyder mycket litet förtroende och 10 mycket stort förtroende? (Varför svarar du ...?)
7. Hur upplever du förutsägbarheten för prisutvecklingen, avseende a) prisändringar och b) storleken på prisändringen?
8. Har du förslag på hur förutsägbarheten kan bli bättre?
9. Har du förslag på hur man kan uppnå en ökad prisstabilitet?
10. Har du förslag på hur kundens ställning på fjärrvärmemarknaden kan stärkas?
11. Är det något ytterligare som du vill tillägga?

Bilaga 2

Kundrepresentation vid samrådsmöten 2013–2014

Tabellerna nedan visar kundrepresentationen vid avslutade samrådsmöten per fjärrvärmeleverantör som deltar i Prisdialogen

Kundrepresentation vid avslutande samrådsmöten per fjärrvärmeleverantör 2013

	Allmän- nyttan	Riks- byggen	Fastighets- ägarna	HSB	Kommunen/ landstinget	Villa- ägarna	Andra fastighetsägare/ -förvaltare
Falu Energi & Vatten AB	x					x	x
Gävle Energi AB	x		x		x		x
Jämtkraft AB	x	x		x	x	x	
Jönköping Energi AB	x	x	x	x			x
Sundsvall Energi AB	x	x	x		x		x
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	x	x	x	x			
Trollhättan Energi AB		x			x		x
Vattenfall AB, Uppsala	x	x					x
Växjö Energi AB	x				x		
Öresundskraft AB, Helsingborg och Ängelholm	x	x	x				x

Kundrepresentation vid avslutande samrådsmöten per fjärrvärmeleverantör 2014

	Allmännyttan	Riksbyggen	Fastighetsägarna	HSB	Kommunen/landstinget	Villaägarna	Andra fastighetsägare/förvaltare
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad	x	x			x		x
ENA Energi AB	x	x			x		
Falu Energi & Vatten AB	x	x				x	x
Gävle Energi AB			x	x	x		x
Göteborg Energi AB, Ale Fjärrvärme AB och Partille Energi AB	x			x	x		x
Härnösand Energi & Miljö AB	x	x		x	x	x	x
Jämtkraft AB		x		x	x		x
Jönköping Energi AB	x	x		x			x
Karlstads Energi AB	x		x	x	x		x
Kraftringen AB (publ)	x	x					x
Mälarenergi AB	x	x			x	x	x
Sundsvall Energi AB	x	x	x		x		x
Södertörns Fjärrvärme AB	x	x		x	x		x
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	x	x	x				
Trollhättan Energi AB	x				x	x	
Uddevalla Energi Värme AB	x			x	x		x
Vattenfall AB, Uppsala	x	x					x
Vattenfall AB, Haninge-Tyresö-Älta	x	x			x		x
Vattenfall AB, Gustavsberg	x						x
Växjö Energi AB	x	x		x	x		
Öresundskraft AB, Helsingborg och Ängelholm*	x	x	x		x		x

*Öresundskraft hade egen prisdialog för Villaägarna Helsingborg under 2014

Bilaga 3

Prisprognoser för 2015 till 2017

Nedan visas prisprognoser för 2015 till 2017 för samtliga medlemmar i Prisdialogen och fram till 2019 för Göteborg Energi med dotterbolag.

Prisprognoser i Prisdialogen från 2015-2019

Prisprognoser i prisdialoger 2014	2015	2016	2017	2018	2019
Medlemmar från 2013					
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 1	1,9 %	1 %	1,5 %		
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 2	1,5 %	1 %	1,5 %		
Jönköping Energi AB	0 %	1-3 %	1-3 %		
Öresundskraft AB, Helsingborg	1,55 %	Max 2,1 %	1,0-3,5 %		
Öresundskraft AB, Ängelholm	1,55 %	Max 2,1 %	1,0-3,5%		
Medlemmar från 2014					
Gävle Energi AB	1,5 %	1-3 %	1-3 %		
Jämtkraft AB	1 %	Max 0,5 %	0 %		
Sundsvall Energi AB	0,5 %	1-2%	1-2 %		
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	1,3 %	1-2%	1-2 %		
Trollhättan Energi AB	1 %	Max 3 %	Max 3 %		
Vattenfall AB, Uppsala	2,98 %	Max 4 %	Max 4 %		
Växjö Energi AB	2,6 %	2,5-2,7 %	2,5-2,7 %		
Medlemmar från 2015					
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad	-0,5 %	Max KPI	Max 2,5 % (realt)		
ENA Energi AB	3 %	3 %	3 %		
Göteborg Energi AB	2,2 %	1-2 %	1-3 %	1-3 %	1-3 %
Ale Fjärrvärme AB	2,2 %	1-2 %	1-3 %	1-3 %	1-3 %
Partille Energi AB	2,2 %	1-2 %	1-3 %	1-3 %	1-3 %
Härnösand Energi & Miljö AB	1,9 %	2-2,5 %	2-2,5 %		
Karlstads Energi AB	1 %	2 %	2 %		
Kraftringen AB (publ)	1 %	1-3 %	1,5-3,5 %		
Mälarenergi AB	3,5 %	3,5 %	Max 3 %	Max 3 %	
Södertörns Fjärrvärme AB	2,9 %	3 %	3 %		
Uddevalla Energi Värme AB	1 %	1 %	1 %		
Vattenfall AB Haninge-Tyresö-Ålta	2,59 %	Max 3 %	Max 3 %		
Vattenfall AB Gustavsberg	2,88 %	Max 3,5 %	Max 3,5 %		

Källa: Prisdialogen 2014

