

## NOTERINGAR FRÅN KUNDMÖTE 23 JUNI 2026

- Datum: 23 juni 2026 kl 09-12
- Plats: Energivägen 1, Skövde
- Närvarande: representanter för Fastighetsägarna, Skövdebostäder, Riksbyggen, HSB, Västerhuset, Furhoffs, Rapp Fastigheter.

### Inledning - Om Skövde Energi

Rebecca Regstorp, kund- och marknadsutvecklare inledde med att hälsa välkommen och efterfråga synpunkter på föregående protokoll och på kundrepresentationen. Inga synpunkter på föregående protokoll framkom från kunderna.

Gällande kundrepresentationen så har inbjudan gått ut brett till de största fjärrvärmekunderna tillhörande effekttaxan. Utöver dessa är även HSB, Riksbyggen och föreningarna Fastighetsägarna och Villaägarna inbjudna. Även Hyresgästföreningen bjuds in efter önskemål från bland annat fastighetsägare. Kunderna bekräftade att inbjudan och handlingar nått fram bra.

**Fråga från kund:** bjuds Näringslivsforum och Näringslivsenheten in till dessa möten?

**Svar:** Skövde Energi samverkar med dessa på flera sätt och har nära dialog med Näringslivsenheten, men de har hittills bjudits inte in till just Prisdialognöten då dessa möten riktas till kunder – men vi tittar på detta till kommande möten.

**Fråga från kund:** Bjuds styrelsen in till dessa möten?

**Svar:** De bjuds in och styrelsens ordförande skulle ha medverkat idag, men fick tyvärr förhinder.

Diskussion om hur vi gemensamt kan öka engagemanget och få fler att komma på dessa möten. Fastighetsägarna lyfte att många av deras medlemmar troligen känner att frågorna tas om hand av representant för Fastighetsägarna och att enskilda medlemmar då inte behöver komma. Dagens möte låg också på en tid då vissa hunnit gå på semester. Vi pratade om möjligheter att justera mötestiden för junimötet till nästa år, men landade i att då detta möte syftar till att lämna en tidig prisprognos till kunderna behöver det ligga innan sommaren och tidigare än mitten av juni hinner inte en prognos finnas framme.

### Presentationsrunda och aktuella frågor

- Fastighetsägarna: jobbar mycket med nivån på olika taxor – just nu främst VA-taxorna. Utöver det driver frågan om att öka attraktiviteten i Skaraborg via projektet Skaraborg Reboot.
- Rapp Fastigheter: lyfter en utmaning med lokalhyresgästers attityd till energi och miljö, man vill inte gärna sänka temperaturen inomhus, men vill samtidigt nå miljömål – här blir det målkonflikter
- Furhoffs Rostfria: känns viktigt att delta på Prisdialogen, att vara delaktig och uppdaterad i energifrågorna som hamnat mer i fokus de senaste åren - bör ligga i allmänintresset
- Västerhuset: lyfter fram liknande frågor som Rapp Fastigheter

- HSB och Riksbyggen: lyfter fram att det känns viktigt att vara med här för delaktighet i energifrågorna, jobbar med energirådgivning till föreningarna

### Aktuellt från Skövde Energi

Noona Grönlund, tf VD, presenterade aktuella händelser för Skövde Energi, bland annat att styrelsen har fattat beslut om förändringar i bolagets elnätstaxa för kundgruppen säkringskunder (16–63 A), vilket främst omfattar privatkunder och mindre företag. Beslutet innebär att kunder inom kundgruppen framöver får möjlighet att välja mellan två olika prismodeller: effekttaxa eller traditionell taxa, som består av en fast avgift och en jämn överföringsavgift under hela året. Skövde Energi är därmed bland de första elnätsföretagen i landet att införa denna typ av valfrihet mellan två olika prismodeller. Effekttaxan kommer fortsatt att vara standard och förvald prismodell.

För samtliga kunder med effekttaxa kommer effekttaxan framöver att beräknas utifrån genomsnittet av tre effekttoppar per månad i stället för en enskild effekttopp, en förändring som genomförs efter önskemål från kunderna. Dessa två förändringar införs den 1 januari 2027 och införs efter att ha lyssnat in kundernas synpunkter bland annat vid ett öppet dialogmöte med över 100 kunder på plats samt andra kundmöten som till exempel med Villaägarnas representant.

**Fråga från kund:** Om jag väljer den ena elnätstaxan får jag veta hur mkt det hade kostat om jag hade valt den andra. Och kommer de olika prismodellerna att justeras olika?

**Svar:** Ja det går att räkna fram. Nej, båda prismodellerna kommer att justeras lika.

Den senaste Nils Holgersson-rapporten visades där Skövde Energi fick en bättre placering än förra året och ligger bra till i jämförelse med resten av Sverige.

**Fråga från kund:** Analyserar ni varför till exempel Lidköping och Skara ligger lägre i NH-rapporten?

**Svar:** Ja vi analyserar hur vi ligger till i Nils Holgersson-undersökningen. När det gäller Lidköping och Skara så har de inte effekttaxa, och just effekttaxa räknas lite trubbigt och ”straffas” i Nils Holgersson-undersökningen. Då förutsättningarna skiljer sig så mycket åt mellan olika energibolag är det svårt för kund att jämföra elnätstaxor.

Vidare information om att Skövde Energi bedriver ett vätgasprojekt där tanken är att hjälpa industrin att ersätta fossila bränslen där det inte går att elektrifiera. Planerad plats för produktionen är tomten precis i anslutning till Skövde Energis grusparkering. Skövde Energi har nyligen fått medel från Klimatklivsansökan beviljat, mycket glädjande för Skövde att Naturvårdsverket tror på projektet. Ansökan om miljötillstånd är inskickad och för att starta projektet krävs miljötillstånd och kundavtal för garanterad efterfrågan. Projektet redovisas separat och belastar inte övriga affärer. Det kommande investeringsbeslutet kommer att lyftas till Skövde Energis styrelse och därefter Skövde kommunfullmäktige i höst.

**Fråga från kund:** Finns det tankar på att elda med vätgas i pannorna i stället för olja?

**Svar:** Nej, det är inte det huvudsakliga syftet och det skulle vara dyrt att använda vätgasen för att elda med i fjärrvärmepannorna. Men överskottsvärme från produktionen av vätgas kan användas till fjärrvärmeproduktionen.

Noona gick igenom Skövde Energis ekonomiska utfall tom maj 2026, och året har hittills präglats av stora svängningar. En ovanligt kall och lång vinter med kalla nätter ända in i april har gjort det svårt att planera produktionen och i januari och februari gick det åt mycket bio-olja. För maj månad hade vi

något högre kostnader än budgeterat för kraftvärme, främst på grund av ökade underhållskostnader då vi till viss del har valt att tidigarelägga vissa kostnader som skulle kommit senare under året... Elnätsverksamheten går stabilt, ligger något bättre än budget. I posten övriga verksamheter ligger till exempel tung laddning, vindkraft. Noona betonar att dessa poster inte belastar fjärrvärmeföretaget. Sammantaget är det ett tufft år för oss just nu, något som både vi och styrelsen tar på största allvar.

**Fråga från kund:** Ackumulerad budget är på samma nivå på budget för helår, hur stämmer detta?

**Svar:** Våra intäkter/prismodeller fungerar så att vi tjänar pengar under vinterperioden och har lägre intäkter när det är varmt, detta beror både på att volymerna är lägre under sommaren men att båda taxorna har stor säsongvariation med tanke på att priset reflekterar våra produktionskostnader som varierar mellan sommar och vinter. Intäkterna blir som en "badkarskurva", vilket inte är helt optimalt ur ett bolagsperspektiv men så ser kassaflödet ut.

Rebecca berättade därefter om den översyn av prismodell för fjärrvärme som pågår och ska vara klar i början av 2027. Under våren har vi haft ett dialogmöte med företagskunder och ett dialogmöte med representant för villakunder för att lyssna in kundernas synpunkter på nuvarande prismodell. Vi återkommer med dialogmöte till hösten då det finns mer detaljer att titta på. Kunderna uppmanas att höra av sig till Rebecca vid intresse av att vara med vid kommande dialogmöte om prismodellen.

### Inför prisjustering 20270101

Camilla Hansen, affärsrådeschef Kraftvärme gick igenom försäljningen av fjärrvärme och resultatet för Kraftvärme tom maj. Vi har haft utmaningar med kyla i under framför allt det första kvartalet och kalla morgnar en bra bit in i maj men haft god tillgänglighet i våra anläggningar. Om vi får problem i produktionen så är det oftast under vintern när pannorna går som hårdast, kylan innebär extra utmaningar. Vårt största fokus ligger ju på att leverera värme och vid problem får vi starta upp de anläggningar som finns tillgängliga. Vi har förbrukat en större del bioolja under den kalla perioden, vilket har dragit upp våra kostnader.

Våra underhållskostnader är något över budget. Just nu är vi inne i revisionsperiod och då går vi igenom våra pannor för att hitta, åtgärda och förebygga fel. Vi har just avslutat en större revision på Lövängsverket. Vår största revision under året är på avfallspannan (Block 3) och den sker i sep/okt. Just avfallspannan är lite extra utmanande, det är först när vi öppnar upp den som vi verkligen ser vad som behöver göras.

Camilla beskriver också vår budget för investeringsprojekt, bland annat jobbar vi med en förstudie för en ackumulatortank för lagring av fjärrvärmeföretaget samt i samband med detta en översyn av anläggningen på Lövängsverket.

**Fråga från kund:** Varför har det skett en fördubbling av investeringar mellan 2024 och 2026?

**Svar:** Vår investeringsnivå har varit lägre historiskt, och nu behöver vi öka investeringsnivån. Det handlar dels om leveranskritiska investeringar, men även andra typer av investeringar, till exempel miljökrav och arbetsmiljöinvesteringar.

Maria Karlsson, distributionschef går därefter igenom bolagets prissättningsprincip. Skövde Energi tillämpar kostnadsbaserad prissättning, det är alltså våra förväntade kostnader och intäkter som styr priset. Förväntade intäkter baseras på ett så kallat normalår och tittar man på bilden med fjärrvärmeföretaget mellan olika år ser man att den varierar enormt, så det är en stor utmaning att

hitta ett normalår då det varierar så mycket mellan åren. Skövde Energis normalår beräknas på de tre senaste årens leverans. Dessutom har vi ett styrelsebeslut att fjärrvärmepriset ska ligga i den lägsta kvartilen i Nils Holgersson-rapporten. Maria redovisar också fjärrvärmepriset i jämförelse med andra uppvärmningsalternativ.

**Fråga från kund:** Hur många år är jämförelserna beräknade på?

**Svar:** Jämförelsebilden är beräknad med hjälp av Profus verktyg Fjärrkollen och samtliga alternativ är beräknade med antaganden för anläggningens livslängd. Vi förtydligar dessa bakgrundsvärden i vårt uppdaterade prisändringsdokument 2027-2029.

## Prisprognos

Camilla berättar om vår bedömda kostnadsfördelning för kraftvärme inför 2027, där bränsle är den största posten. Kostnaderna för utsläppsrätter bedöms öka framöver (dessa finns i posten "övriga direkta produktionskostnader"), underhållskostnaderna behöver öka och här jobbar vi för att hitta rätt balans mellan förebyggande och avhjälpande underhåll. Vi har gjort en resa de senaste åren, från att köra saker lite för länge till att lägga mer fokus på förebyggande underhåll för att undvika oplanerade stopp. Vi har en kostnadspuckel framför oss, men har många bra saker på gång för att möta dessa utmaningar. Våra revisioner utgör ett viktigt förebyggande underhåll. För att nå en stabil och förutsägbar underhållsnivå krävs dock att vi först investerar i våra åldrande anläggningar genom riktade underhållsinsatser, förbättrad planering och rätt reservdelsberedskap. Det medför högre kostnader på kort sikt, men skapar förutsättningar för ett mer effektivt och hållbart underhåll över tid.

Då det är tidigt på säsongen och vi precis har upphandlat biobränsle för kommande säsong, är det svårt för oss att sätta en säker prognos. Men mot bakgrund av det vi vet i nuläget landar prisprognosen för kommande år på 5%-7%.

**Fråga från kund:** Är det 5%-7% utifrån budget eller utfall?

**Svar:** Prisprognosen är beräknad utifrån ett normalår

**Fråga från kund:** Finns det någon benchmark med andra energibolag, till exempel hur fördelningen ser ut mellan personalkostnader och andra kostnadsposter?

**Svar:** Det är tyvärr svårt att hitta bra benchmark på grund av att fjärrvärme inte särredovisas i branschen på samma sätt som elnät gör. Vi har som ambition att titta på benchmark för underhållskostnader och revision, så vi ligger rätt i dessa kostnader. Vår uppfattning är att de flesta energibolag har sin största kostnadspost i bränsle.

Camilla fortsätter med att beskriva vår produktionsmix och att vi jobbar strategiskt med denna fråga framåt. Vi jobbar för att ta tillvara eventuell restvärme från till exempel industrier eller andra kunder. Att vi har sänkt framledningstemperaturen leder till lägre produktionskostnader och förluster och gör det även enklare att ta emot restvärme. Idag har vi restvärme från det nya krematoriet, där vi går in och kyler deras ugnar och tar på så vis tillvara på värmen. En utmaning med restvärmefflöden är att det inte är säkert att till exempel en industri kan leverera värme precis när vi behöver den, därför tittar vi också på detta med värmelager av olika slag.

**Fråga från kund:** Får ni någon restvärme från Volvos gjuteri, Cementas ugn?

**Svar:** Volvo hade tidigare en panna som vi fick restvärme från, men den pannan är inte längre i bruk och de jobbar nu med andra energitåtgärder. Vi har dialog med Volvo om hur vi kan jobba tillsammans för att

optimera systemet, och vi har en dialog med Heidelberg om tillgång till restvärme. Precis dessa frågor är strategiskt viktiga för oss, vi jobbar aktivt med detta.

**Fråga från kund:** Hur väljer ni er produktionsmix, varför landar det på de %-satserna som det gör?

**Svar:** Avfallspannan är vår bas och den går alltid full, där är det kapaciteten som avgör. Därefter körs kraftvärmeverket Block 4 som eldas med biobränsle, och sen Lövängsverket. För avfallspannan fungerar det så att vi utför en miljötjänst som vi tar betalt för, där priset ställs mot de kostnader vi har för att utföra miljötjänsten. Avfallsförbränning är en mer komplicerad förbränningsprocess, då avfallet innehåller alla slags material och omfattas även av utsläppsrätter

**Fråga från kund:** På vårt företag måste vi separera hushållsavfall och verksamhetsavfall och det är svårt att förstå, då det ändå hamnar i samma panna.

**Svar:** Förstår det, och detta är inte riktigt vår fråga att besvara då vi inte hämtar avfallet. Vi utför en miljötjänst genom att förbränna avfall åt andra. Det avfall som kommer till oss består till ca 40% av hushållsavfall och 60% av verksamhetsavfall. Det är AÅS som levererar hushållsavfall till oss, och vi har vunnit upphandling från AÅS för fortsatta leveranser from 2027. Det är en rad olika aktörer som levererar verksamhetsavfall. Den plast som levereras i avfall till oss ska vara plast som inte går att återvinna.

**Fråga från kund:** Finns det andra bränsleslag att använda till fjärrvärmerna, till exempel från havre eller liknande?

**Svar:** Nej, inte i nuläget men vi tittar aktivt på detta med lagring. Vi har ju problem på sommaren att få ut värmen från avfallspannan – den körs ju även sommartid eftersom vi alla genererar avfall året runt. Här kan en ackumulatortank fungera bra, för att kunna lagra den värmen och använda den vid ett senare tillfälle när värmebehovet är större.

Camilla beskrev också den senaste statistiken på den nationella bränslemarknaden, där priset har stigit något på skogsflis till värmeverk.

Noona berättade att under sommaren 2026 kommer ny information om utsläppsrätternas framtida hantering inom EU, vilket kan påverka våra framtida kostnader för utsläppsrätterna. Idag omfattas avfallsförbränning i ETS bara i Sverige och Danmark, men inte i övriga EU, som kommer med först 2030. Vi börjar under året att mäta våra faktiska utsläpp i skorstenen i stället för att beräkna detta via en schablon. I den nya upphandlingen med AÅS finns också ett incitament i mottagningstaxan, så att AÅS har ett incitament att minska plasten i det avfall de lämnar av.

**Fråga från kund:** Tar vi hand om den sly som avverkas i kommunen?

**Svar:** Ja, vi tog kontakt med kommunen för cirka ett år sen i denna fråga, så nu används sly som kommunen avverkar till förbränning i vårt kraftvärmeverk.

**Synpunkt från kund:** Detta med sorteringskrav är mycket bra. Om vi alla kan dra vårt strå till stacken så minskas ju plasten i avfallet som drar upp CO2-utsläppen, lägre fossila utsläpp leder till lägre behov av att köpa utsläppsrätter.

**Fråga från kund:** Får ni elda restprodukter från slakteriet?

**Svar:** Nej det får vi inte.

**Fråga från kund:** Finns det planer på att fasa ut avfallspannan?

**Svar:** Nej, inte i nuläget. Vi funderar närmast på hur vi ska vidareutveckla anläggningen vid Lövängsverket.

**Fråga från kund:** Sjukhuset ska väl köra en egen lösning med akvifär, hade inte det varit bättre att de hade samkört detta med fjärrvärme?

**Svar:** Vi har en dialog med Västfastigheter som nu håller på att köra i gång sin akvifär. Än så länge märker vi inte av någon förändring i fjärrvärmeleveransen.

**Fråga från kund:** Ställer politikerna krav på ökad avkastning?

**Svar:** Vi har i uppdrag att nå vårt avkastningskrav, vårt bolag ska drivas affärsmässigt och den nytta vi skapar återinvesteras i kommunen. Vi når dock inte vårt avkastningskrav i dagsläget, och det ligger relativt lågt jämfört med många andra bolag.

**Fråga från kund:** Är stora nya byggnader och etableringar det med i taxan, eller ska nyetableringar bekosta sina egna ledningar?

**Svar:** Principen är att nyanslutningar inte belastar kundkollektivet.

**Fråga från kund:** Är er modell alltså baserad på kostnader?

**Svar:** Ja, Skövde Energi har en kostnadsbaserad prissättning och det kommer vi att ta med oss även i översynen av prismodell för fjärrvärme.

**Synpunkt från Fastighetsägarna:** Vi sitter med i prisdialog på olika orter och man höjer olika mycket på olika orter. Just nu är det främst högre VA-taxor som är i fokus och VA kan man inte flytta ifrån. Men vi hör att det finns diskussioner om att titta på andra alternativ än fjärrvärme.

**Svar:** Vi vill gärna vara med i dessa diskussioner, vårt fokus är att fjärrvärmerna i Skövde ska vara fortsatt konkurrensförmålig och attraktiv för kunderna. Vi vill gärna vara en rådgivande part i beräkningar av olika alternativ, så vi uppmanar gärna den som har funderingar kring detta att kontakta oss.

**Synpunkt från kund:** Det är bra att ni ligger bra till i Nils Holgersson-undersökningen men det blir ändå inte helt relevant för oss lokalt. Marknaden här är liksom prissatt på den nivå som redan är satt.

**Synpunkt från kund:** Att ni driver bolaget kostnadseffektivt är det viktigaste för oss kunder, till exempel att era investeringar ligger rätt.

**Synpunkt från kund:** Det är ju viktigt att vi kunder tänker på konsekvenserna av om fler skulle koppla ifrån sig och optimera sitt eget system, då kommer ju till exempel inte elnätet att räcka till och då blir det högre kostnader där i stället. Fjärrvärmerna bygger ju på att vi gör det tillsammans.

### Prisdialogen kommande möten

Avslutande samrådsmöte är den **11 september kl 10.00-12.00**. En personlig inbjudan till nästa möte skickas ut via epost med anmälningslänk.

Protokollförare  
Signeras digitalt  
Rebecca Regstorp

Protokolljusterare  
Signeras digitalt  
Gustaf Johansson, Västerhuset

### Noteringar från efterföljande rundabords-samtal mellan deltagarna om styrning i fastigheter

- Börja enkelt, se över befintligt system
- Ta extern hjälp
- Börja från grunden, optimera en fastighet i rätt ordning
- Prova AI för att styra
- När vi har gjort allt det- vad finns mer? Hur får vi slutkund att tänka på miljö kontra ekonomi?

# Document Verification

## Document Information

**Name:** Protokoll samrådsmöte 2\_kundmöte 23 juni 2026

**Sent by:** Skövde Energi

**Sent date:** 2026-06-26 08:18:44 UTC

**Signed by all parties:** 2026-06-26 08:24:25 UTC

**Signing/transaction ID:** 1512

**Original document file ID:** 143100

**Original document fingerprint:**

aa8b4b7d3f0f7aa67676eab6e6227dbdf9f406bfe1aca697fa6f9208123e63c3

## Signed By

**Name:** ERIK GUSTAF JOHANSSON

**E-mail:** gustaf@vasterhuset.se

**Signed date:** 2026-06-26 08:20:08 UTC

**Signing method:** Swedish BankID

**IP address:** 45.138.140.7

**Browser:** Chrome 149.0.0

**Platform:** Windows

**Personal number:** 19820831\*\*\*\*

**Transaction id:** nEhiocKprL0DzTTaqWnFGymqDca5sOLLPUR5IFyS1I8XdFJksU

**Receipt url:** [https://bankid.lime-technologies.com/api/v2/display\\_receipt/nEhiocKprL0DzTTaqWnFGymqDca5sOLLPUR5IFyS1I8XdFJksU](https://bankid.lime-technologies.com/api/v2/display_receipt/nEhiocKprL0DzTTaqWnFGymqDca5sOLLPUR5IFyS1I8XdFJksU)

**Name:** Eva Sofia Rebecca Regstorp

**E-mail:** rebecca.regstorp@skovdeenergi.se

**Signed date:** 2026-06-26 08:24:24 UTC

**Signing method:** Swedish BankID

**IP address:** 80.170.214.237

**Browser:** Chrome Mobile iOS 144.0.7559

**Platform:** iOS

**Personal number:** 19731116\*\*\*\*

**Transaction id:** OeGlpnGnP3yqHVrDLJi2IhrgivyCRLec4JgWfWpOx58gJznd8

**Receipt url:** [https://bankid.lime-technologies.com/api/v2/display\\_receipt/OeGlpnGnP3yqHVrDLJi2IhrgivyCRLec4JgWfWpOx58gJznd8](https://bankid.lime-technologies.com/api/v2/display_receipt/OeGlpnGnP3yqHVrDLJi2IhrgivyCRLec4JgWfWpOx58gJznd8)

