

NOTERINGAR FRÅN KUNDMÖTE 11 SEP 2026

- Datum: 11 sep 2026 kl 09-11
- Plats: Energivägen 1, Skövde
- Närvarande: representanter för Skövdebostäder, Fastighetsägarna, HSB, Furhoffs, Rapp Fastigheter, Willhem Fastigheter, Skövde kommuns näringslivsenhet, Fortifikationsverket, Blank & Söner, Jula fastigheter, Lorentzon Fastigheter och Skövde Energis styrelse.

Inledning - om Skövde Energi

Kay Henningson, vice ordförande i Skövde Energis styrelse och Noona Grönlund, tf VD för Skövde Energi, inledde med att hälsa alla välkomna till årets avslutande samrådsmöte. Rebecca Regstorp, kund- och marknadsutvecklare tog vid och efterfrågade synpunkter på föregående protokoll och på kundrepresentationen. Inga synpunkter 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, Skövde kommuns näringslivsenhet och Näringslivsforum bjuds in efter önskemål från tidigare samrådsmöten. Kunderna bekräftade att sändlistan, inbjudan och handlingar fungerar bra och poängterade att det är bra att Skövde Energi justerar sändlistan efter kundernas önskemål, till exempel genom att nu bjuda in Hyresgästföreningen och Näringslivsenheten till dessa möten.

Laget runt, aktuella frågor

Fastighetsägarna lyfte att de jobbar mycket med taxor, Skaraborgs attraktivitet och hyresförhandlingar. Övriga deltagare lyfte bland annat att aktuella frågor handlade om nybyggnation, hyresförhandlingar, effektivisering av undercentraler och projekt för energieffektivisering.

Aktuellt på Skövde Energi

Noona Grönlund presenterade nuläget inom Skövde Energi och för fjärrvärmens har produktion och distribution varit stabil under sommaren, men tidigare i år var det en lång period med kyla och då gick det åt mycket bioolja. Årets resultat påverkas negativt av den kalla långa vintern. Vi jobbar aktivt med de frågor vi kan påverka för resultatförbättring på lång sikt.

Skövde Energi arbetar också med översyn av prismodeller och inom elnät kommer det från årsskiftet att vara möjligt att välja elnätstaxa för säkringskunder - effekttaxa eller traditionell taxa. Mer information om detta kommer att skickas till kunderna löpande under hösten. Även nuvarande prismodell för fjärrvärme ses över och flera av deltagarna på dagens möte var med på dialogmöte om det i våras och kommer att bli inbjudna under hösten igen. Skövde Energi uppmanade fler kunder att höra av sig vid intresse för att delta i dialoggruppen för översyn av prismodellen för fjärrvärme. Vi gör denna översyn i samråd med er kunder.

Noona berättade vidare att Skövde Energi har stora investeringar på gång både på fjärrvärmesidan, och för elnätet. Skövdes östra fördelningsstation kommer att utökas och få dubbelt så mycket elnätskapacitet som idag, för att möta nuvarande och kommande behov i den östra delen av stan. Utbyggnaden kommer också att innebära en säkrare leverans. Projektet kommer att märkas av i stan då det innebär en hel del grävarbete i stora delar av Skövde.

Skövde Energis strategi är att fortsatt fokusera på kärnverksamheten, det vill säga fjärrvärme och elnät. Det handlar dels om att optimera värdet av våra nuvarande anläggningar, att vi håller liv i dem och förlänger dess tekniska livslängd så länge som möjligt och samtidigt blicka framåt – om och när vi ska bygga nya anläggningar och i så fall av vilket slag.

Skövde Energis andra uppdrag är att möjliggöra attraktionskraft och tillväxt i Skövde. Inom detta uppdrag sker en kontinuerlig utvärdering, denna roll är inte statisk. Vi ser till exempel över de investeringar vi gick in i för några år sen – är de fortsatt rätt idag, ska vi fortsätta äga dem? Noona poängterade att alla utvecklingsuppdrag ska stå på affärsmässig grund och att fjärrvärmekunderna ska kunna känna sig trygga i det. För det pågående vätgasprojektet har bolaget sökt och fått bidrag beviljat, men här finns ännu inga beslut fattade. Miljötillståndet är klart, och beslut ska fattas dels av Skövde Energis styrelse och därefter av Skövde kommuns kommunfullmäktige, innan projektet kan bli verklighet.

Noona berättade vidare att Skövde Energi jobbar internt med struktur, ordning och reda. Till exempel ska hela bolaget ISO-certifieras enligt ISO 14 001 (miljöledningssystem) i höst. Tidigare har affärsområde Kraftvärme varit ISO-certifierat inom miljö och nu ska det omfatta hela bolaget Skövde Energi. Bolaget tittar också på att jobba enligt ISO 9 001 (kvalitet), ISO 45 0001(arbetsmiljö) och ISO 27 0001(informationssäkerhet). Här finns inga beslut tagna om certifiering, men bra att jobba enligt dessa standards/best practice.

Risk och säkerhet är också en fråga som behöver stort utrymme och nyligen var hela krisledningsstaben på en utbildning i krisledning. Det handlar om att förbereda oss på hur vi ska agera vid olika händelser och här kommer vi att behöva öva mer och samverka med både kommun och med er kunder på sikt.

I dagsläget är Noona tillförordnad VD och styrelsen har nyligen startat upp VD-rekrytering. Det är Skövde kommun som hanterar rekryteringsprocessen och inom kort kommer annonsering att starta.

Undersökning bland fjärrvärmekunder

Rebecca berättade om resultatet av den undersökning som Skövde Energi gjort bland fjärrvärmekunder, där cirka 100 privatpersoner och ett trettiotal företagare har medverkat. Leveranssäkerheten fick höga betyg och man litar verkligen på fjärrvärmens från Skövde Energi. Det som är utmaningen är upplevelsen av prisvärdhet. Detta är vi medvetna om och jobbar fokuserat med. Ett stort tack till alla er som bidragit och svarat, det är en bra input i arbetet med att framtidssäkra fjärrvärmens.

Genomgång inför prisjustering 20270101

Noona och Camilla Hansen, affärsområdeschef Kraftvärme, visade resultatet hittills i år efter juli månad för Skövde Energi som helhet och nedbrutet per affärsområde. I resultatet för Kraftvärme syns det att bolaget lider av den kalla, långa perioden i vintras när det gick åt mycket bioolja, men det är



också svårt att budgetera för en sådan vinter. Affärsområde Elnät går bra trots ett negativt rörelseresultat under sommaren – det beror på att vi inte får in tillräckligt med intäkter jämfört med kostnader under låglasttid (sommar), men det jämnar ut sig över året. Vi tror att helårsresultatet för Elnät kommer att landa på något bättre än budget. Övriga verksamheter når inte budget, men här finns en del jämförelsestörande poster som inte kommer att upprepas.

Prognosen för helårsresultatet för affärsområde Kraftvärme är i dagsläget cirka 20 miljoner, vilket är långt från vad som krävs för att nå avkastningskravet. Bolaget har legat under avkastningskravet under många år och kommer inte att nå det i år heller. En del av orsaken till avvikelsen mot budget är att vi haft en något underdimensionerad underhållsbudget. Vi lägger nu kraft på att få mer långsiktighet i underhålls- och investeringsplaner och att hitta rätt avvägningar: vi ska inte lägga för mycket pengar på förebyggande underhåll, men inte heller för lite.

Fråga från kund: Avkastningskravet, räknas det på totalt kapital? I så fall innebär det att man ska nå en rörelsemarginal på cirka 13 procent, det låter väldigt högt?

Svar: Det stämmer att avkastningskravet räknas på totalt kapital. En kapitalintensiv fjärrvärmeverksamhet behöver en högre rörelsemarginal än många andra verksamheter eftersom varje omsättningskrona kräver en stor mängd investerat kapital. Marginalen ska inte bara täcka den löpande driften utan också finansiera räntor, reinvesteringar, risker och en rimlig avkastning på de betydande tillgångar som krävs för att upprätthålla en trygghet och långsiktig värmeleverans.

Fråga från kund: Var går gränsen för när man behöver spetsa med olja, på ett ungefär?

Svar: Det är lite svårt att säga då det beror på utetemperatur men också på hur uttaget ser ut på fjärrvärmenätet i stort. Vid ett par minusgrader och speciellt vid långvarig kyla, som det var i januari-februari i år så hamnar vi i läget att vi måste spetsa med bioolja. Vi jobbar med att effektivisera våra anläggningar samt tittar på vår bränslemix för att kunna sänka temperaturen då vi måste börja använda bioolja. Här kommer till exempel möjligheten till lagring in, då vi behöver öka vår flexibilitet.

Fråga från kund: Under den kalla perioden som har varit i vintras skulle det vara intressant att se hur mycket lägre energiuttag det skulle ha krävts för att slippa spetsa med olja. Till nästa prisdialog skulle det vara intressant att titta på det, det vill säga vad kan vi göra gemensamt för att påverka vår energiförbrukning som i sin tur minskar behovet av spetslast.

Svar: Vi tar med till prisdialogen framöver att visa hur produktionsmixen ser ut vid olika temperaturer. Det är detta vi vill komma åt med översynen av prismodellen – att vi gemensamt ska jobba för att hushålla med våra resurser.

Camilla fortsätter att gå igenom Skövde Energis prisändringsprincip för fjärrvärme och hur ett normalår räknas fram, vilket ligger till grund för beräknade intäkter och kostnader.

Fråga från kund: I Mariestad räknar energibolaget att man växer enligt kommunens befolkningsprognos och får nyanslutningar i sitt nät, som räknas in i budgeterad intäkt. Gör ni det?

Svar: I vår bedömning om framtida volymer lyfter vi in prognoser för kund- och marknadsbehov, vi har bland annat tät dialog med kommunen och med andra kunder om deras framtidsplaner. Dock ser vi inte så mycket utbyggnadsplaner för nya fastigheter de närmsta åren. Utifrån tidigare statistik kan man också konstatera att trots att vi har anslutit fler kunder de senaste åren, ser vi inte några ökade volymer utan energieffektivisering håller tillbaka volymuttaget så nya kunder betyder inte automatiskt växande



försäljningsvolymen. Vi justerar skrivningen i kommande prisändringsdokument så att det framgår att vi lyfter in detta i bedömningen av intäkt.

Fråga från kund: Det är ju inte enbart fastigheter som omfattas av framtida energiuttag, utan även industrier – dessa är väl de största förbrukarna. Sker det inte utbyggnad inom denna sektor?

Svar: Jo det gör det, men det pågår också projekt för energieffektivisering inom denna sektor som påverkar normalårsberäkningen.

Camilla fortsatte med att beskriva hur prismodellen för effekt fungerar och därefter gå igenom bedömda kostnader och intäkter. När det gäller el-intäkter så har det inte varit lönsamt att producera lika mycket el som för några år sedan, på grund av låga elpriser och höga bränslekostnader. Beroende på vad som sker i Europa så kan elpriserna stiga, och då kan det bli lönsamt för oss att producera el i kraftvärmeverket.

När det gäller kostnader är den största kostnadsposten bränslet och även underhåll är en stor del av kostnadsmassan. Vi jobbar på mer långsiktiga investerings- och underhållsplaner, då vi har anläggningar som blir äldre. Just nu genomförs den årliga stora revisionen på vår avfallspanna, vilket är vår största underhållskostnad. Något som också får stor påverkan på våra kostnader är utsläppsrätter, där regelverket framåt är oklart från EU:s håll.

Camilla berättade vidare att vi gör allt vi kan för att jobba med att få ner våra kostnader. Vi genomför en förstudie i framtida energiproduktion, som dels handlar om att se över våra befintliga anläggningar för att kunna använda så mycket basproduktion som möjligt och därmed undvika att behöva spetsa med bio-olja i så lång utsträckning som möjligt. Vi har sänkt framledningstemperaturen och här jobbar vi vidare för att se vad vi mer kan göra kring det. Vi jobbar också med returtemperaturen på fjärrvärmewattnet, då en lägre returtemperatur kan bidra till sänkta produktionskostnader. Detta med returtemperatur lyfter vi in i översynen av prismodell, för att se om vi kan hitta incitament att bidra till att hela systemet ska bli mer effektivt. Vi genomför en förstudie för en ackumulatortank för lagring av värme, vilket skulle ge oss mer flexibilitet i produktionen. Bolaget jobbar också vidare med restvärme – vi vill gärna ha mer restvärme men det är en utmaning att få det vid rätt tillfälle.

Camilla gick igenom hur vår produktionsmix ser ut, där den största delen är flis och därefter avfall. Bioolja är en mycket liten andel, men står för en stor kostnad. Den kostnaden skiljer sig mycket åt mellan åren, till exempel gick det nästan inte åt någon bio-olja under 2025 medan det i vintras har gått åt fyra gånger så mycket som förra vintern på grund av långvarig kyla. Vi har förnyat avtalet med AÅS gällande avfall från den östra delen av AÅS upptagningsområde. I dagsläget har vi ingen import i vår avfallsstruktur.

Fråga från kund: Hur effektivt är restvärme?

Svar: Effektiviteten i restvärme beror mycket på vilken typ av restvärme vi får. Vid lågvärdig restvärme är uppgradering av restvärmen ett sätt att ta vara på denna energi, t ex med hjälp av en värmepump. Men generellt - om det är högvärdig restvärme så ger den bra effektivitet.

Camilla fortsatte med att beskriva styrelsens beslut för prisjustering från 20270101, vilket är en höjning på 7 procent för ett Nils Holgersson hus. Prognosen i juni var 5-7 procent.

Fråga från kund: För att nå ett avkastningskrav på totalt kapital på 5,5 procent behöver man ha en rörelsemarginal på cirka 13 procent. Om man jämför med andra energibolag, till exempel i en

grannkommun, så har de som mål att ligga på cirka 7-8 procent i rörelsemarginal. De går dock back i år men höjer bara fjärrvärmepriset med knappt 2 procent. Ägardirektivet säger att kommunen ska vara en konkurrenskraftig part, här spelar även låga taxor en stor roll. Önskar mer transparens kring vilken rörelsemarginal ni har som målsättning.

Svar: Ja det stämmer att avkastningskravet på 5,5 procent är mot totalt kapital, däremot finns det inget uttalat mål för rörelsemarginalen. Vi vill inte höja priset mer än nödvändigt men bedömer att vi behöver ligga på dessa nivåer för att kunna göra de nödvändiga investeringar som vi behöver. Det är tyvärr svårt att jämföra olika energibolag mellan varandra, då de lokala förutsättningarna kan skilja sig mycket åt. Till exempel hur kostnadsmassan ser ut beroende på vilken produktionsmix man har, men också hur man har höjt priset historiskt och så vidare. Vi har legat stilla i prisutveckling under många år, det ska inte ses som en bortförklaring men som en förklaring. Vi ligger prismässigt lågt jämfört med Sveriges medelpris och har lyckats behålla men också ökat avståndet till medelpriset i Energiföretagens undersökning.

Avkastningskravet är i slutändan en ägarfråga och en avvägning mellan låga taxor för fjärrvärmekollektivet och ett marknadsmässigt resultat som bidrar med utdelning till hela kommunens invånare.

Fråga från kund: Den vinst som moderbolaget plockar ut från energibolaget har varit densamma år efter år. Är prisjusteringen på 7 procent baserad på avkastningskravet eller på rena kostnader?

Svar: Budgeten är baserad på de kostnader vi har där bränsle och utsläppsrätter är de stora posterna, och budgeten är lagd för att kunna nå avkastningskravet.

Fråga från kund: Vi som har fastigheter jobbar alla mycket med underhåll och vi alla får ju ta ansvar för det som inte varit omhändertaget tidigare och kan inte lämna över de kostnaderna helt på våra hyresgäster. Hur stor del av de 7 procenten är lagd på underhåll och hur ser balansen ut – vad ska vi ta ansvar för som kunder och vad ska ni ta ansvar för när det gäller eftersatt underhåll?

Svar: Vi ber att få förtydliga att underhållet inte är eftersatt, men att budgeten för i år var underdimensionerad. Vi vill lägga den på en stabil nivå och med en mer långsiktig underhållsstrategi framöver. Vi återkommer gärna med mer detaljerad information i frågan under nästa års prisdialog.

Fråga från kund: Detta med underhåll är samma fråga även för VA, hur mycket ska vi kunder behöva betala för eftersatt underhåll? Vill även haka på den tidigare frågan om avkastningskravet och belysa att i Lidköping så valde ägarna att backa från avkastningskravet för att kunderna började fundera på att koppla ifrån. Om det sker så blir det ju en smäll för både de kunder som är kvar och för energibolaget. Det är så centralt att konkurrenskraften måste hålla mot till exempel värmepumpar.

Svar: Ja vi instämmer, vikten av att fjärrvärmen fortsätter att vara konkurrenskraftig är helt central. Avkastningskravet och balansen mellan fjärrvärmekollektivet och Skövde kommuns invånare är en ägarfråga. Vi är högst medvetna om utmaningen och vill absolut inte hamna i ett läge där kunder kopplar ifrån fjärrvärmen. Vi förstår frågan och oron och diskuterar den mycket internt, vårt fokus är att fjärrvärmen i Skövde ska vara fortsatt konkurrensmässig och attraktiv för kunderna. Vi använder Profus kalkylmall "Fjärrkollen" för att räkna på konkurrenskraften och den visar att Skövdes fjärrvärme fortsatt är konkurrenskraftigt, även efter prisjusteringen. Vi vill gärna vara med i diskussioner om och beräkningar av uppvärmningsalternativ som en rådgivande part, och ser gärna att den som har funderingar kring detta att kontakta oss.

Synpunkt från kund: Fastighetsägarna har tagit fram en kalkyl för beräkning av uppvärmningsalternativ och enligt den så är fjärrvärmens inte längre konkurrenskraftigt. I den kalkylen räknar man med ett medelpris på fjärrvärme i Sverige.

Synpunkt från kund: Något som påverkar beräkningarna mycket är vilken kalkylränta man räknar på. Som stor fastighetsägare kan man låna pengar på lång tid till en lägre ränta och då blir jämförelsen en annan. Även vilket elpris man lägger in påverkar stort.

Svar: Vad bra att vi pratar om detta, så vi inte har olika bilder av läget baserat på att vi använt olika värden vid beräkning av alternativ. I de jämförelseberäkningar vi gör på Skövde Energi använder vi Skövdes lokala priser för till exempel fjärrvärme och elnät. I Skövde är fjärrvärmepriset lägre än medelpris i Sverige och det är viktigt att räkna på platsens faktiska förutsättningar när man räknar på jämförande alternativ, så att bilden blir så riktig som möjligt. Sen är ju en viktig faktor att fjärrvärme också har ett annat värde än att man själv tar över värmeproduktionen, till exempel vid installation av en värmepump. Det är en samhällsviktig infrastruktur som vi alla tillsammans håller i gång, och har vi inte fjärrvärmens kvar så kommer vi att få ett helt annat läge för elnätet, med helt andra priser än idag. Alla värden som Skövde Energis beräkningar baseras på läggs med som en bilaga i prisändringsdokumentet.

Fråga från kund: Varför ser ni att era kostnader kommer att öka så mycket mer än till exempel en grannkommuns energibolag?

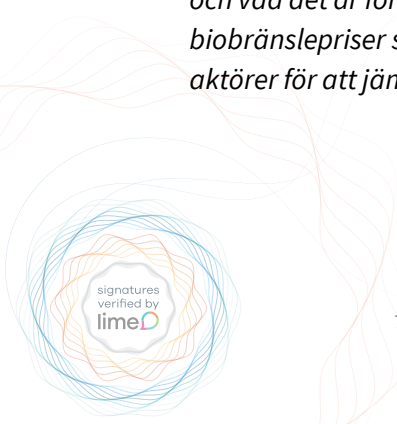
Svar: Det är svårt för oss att kommentera på andra bolags ekonomi. Det är tyvärr svårt att jämföra olika energibolag mellan varandra, då de lokala förutsättningarna kan skilja sig mycket åt. Till exempel hur kostnadsmassan ser ut beroende på vilken produktionsmix man har, men också hur man har höjt priset historiskt och så vidare. Vi ser dessvärre ökade kostnader på totalen, till exempel innebär kostnaderna för utsläppsrätterna en stor ökning, när den fria tilldelningen minskar kraftigt samtidigt som priserna på utsläppsrätterna ökar.

Fråga från kund: Jag som fastighetsägare står nu inför en nyinvestering i en fastighet här i Skövde och kommer att binda mig lång tid framöver, så långsiktigheten är mycket central. Vi har tidigare kopplat bort oss i vissa fastigheter i en annan kommun, mycket på grund av bristande dialog med energibolaget. Men jag ser samhällsnyttan med fjärrvärme och uppskattar att vi har en bra dialog här och att det finns förståelse för vår sats från er sida. Pratar ni med andra fjärrvärmeverk, om hur de gör för att öka effektiviteten?

Svar: Vi lägger stor vikt vid dialogen med er som kunder och att ni ska känna att vi lyssnar och förstår er situation, och att ni med dessa möten också får ökad förståelse för vår situation. Vi jobbar hårt för att hålla fjärrvärmens fortsatt konkurrenskraftig framåt. Och ja, vi har dialog med andra fjärrvärmeverk och utbyter erfarenhet, främst med bolag som har liknande verksamhet och fjärrvärmepannor som vi.

Fråga från kund: Vi har fastigheter över hela Sverige och det skiljer mycket i pris mellan norra och södra Sverige. Vad gör de i norr där det är billigare, som inte funkar neråt?

Svar: Alla fjärrvärmenät har sina lokala förutsättningar, som kan variera med till exempel bränslemix och vad det är för typ av fjärrvärmenät. Det kan också bero på tillgången till skog eller att biobränslepriser skiljer sig mycket åt över landet. Med det sagt försöker vi benchmarka oss mot andra aktörer för att jämföra oss och ständigt bli bättre, till exempel när det gäller underhåll.



Reflektionsrunda – hur har årets prisdiallog upplevts av er kunder?

Feedback från kunderna:

- Ni har utvecklat Prisdiallogen på ett mycket bra sätt på bara några år. Det är mycket mer transparens nu och en ökad dialog.
- Önskar att ni framöver redovisar hur övriga verksamheter tidigare har nycklats ut, vem som har belastas av dessa kostnader historiskt.
- Vill lyfta in en oro att kommande vätgasprojekt ska belasta kundkollektivet, som Skövdebo har vi tyvärr dåliga erfarenheter av tidigare biogas-projekt.
- Ett avkastningskrav på totalt kapital på 5,5 procent innebär en rörelsemarginal på ca 13 procent. Måste det vara så högt?
- Bra dialog men önskar att fler industriföretag deltar. Vet att de bjuds in till mötena, så det är även upp till oss deltagande företag att påverka kollegor i branschen att komma.
- Det är mycket bra att styrelsen är på plats och får höra direkt vad vi som kunder tänker och har frågor om. Vi önskar att styrelsen är med vid varje tillfälle.

Skövde Energi avslutar med att tacka för god dialog och bra feedback under årets möten. Glädjande att höra att kunderna upplever att vår lokala prisdiallog har utvecklats på ett bra sätt på kort tid, det bygger vi vidare på i det framtida arbetet.

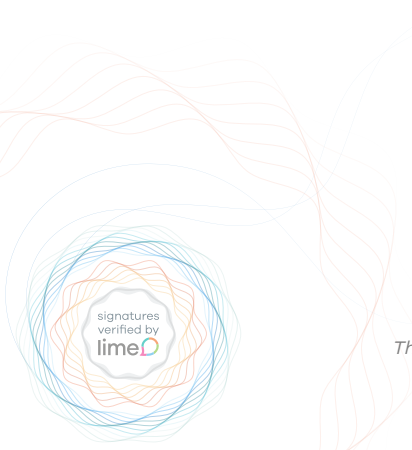
Tidplan nästa års prisdiallog

- Maj: Samrådsmöte 1
- Juni: Samrådsmöte 2
- Sep: Samrådsmöte 3

Save the date kommer att skickas ut i god tid. All information om prisdiallogen finns publicerad på Skövde Energis hemsida.

Protokollförare
Signeras digitalt
Rebecca Regstorp

Protokolljusterare
Signeras digitalt
Fredrik Forsell, HSB



Document Verification

Document Information

Name: Protokoll samrådsmöte 3_kundmöte 11 sep 2026

Sent by: Skövde Energi

Sent date: 2026-09-18 06:40:39 UTC

Signed by all parties: 2026-09-18 11:51:52 UTC

Signing/transaction ID: 1529

Original document file ID: 147470

Original document fingerprint:

eb1bb23c93ca0d988bb4804ab8a54ebf2bb89c859ed83dec4f4d14aef871dcf0

Signed By

Name: FREDRIK FORSELL

E-mail: fredrik.forsell@hsb.se

Signed date: 2026-09-18 07:56:40 UTC

Signing method: Swedish BankID

IP address: 62.20.1.46

Browser: Chrome 133.0.0

Platform: Windows

Personal number: 19880324****

Transaction id: 3U3HnPUSlejdJlfijkBmY2E0rvor0ounxqkmdkaA9C4mAbK0nr

Receipt url: https://bankid.lime-technologies.com/api/v2/display_receipt/3U3HnPUSlejdJlfijkBmY2E0rvor0ounxqkmdkaA9C4mAbK0nr

Name: Eva Sofia Rebecca Regstorp

E-mail: rebecca.regstorp@skovdeenergi.se

Signed date: 2026-09-18 11:51:52 UTC

Signing method: Swedish BankID

IP address: 83.191.105.97

Browser: Edge 153.0.0

Platform: Windows

Personal number: 19731116****

Transaction id: qWV5060E61JFt7T1EBL1mJ10bcxvaBMtmluIXqT9PteTP7MtXU

Receipt url: https://bankid.lime-technologies.com/api/v2/display_receipt/qWV5060E61JFt7T1EBL1mJ10bcxvaBMtmluIXqT9PteTP7MtXU

