

Samrådsmöte Villakunder, Möte nr 1 2022	
Datum:	2022-03-31
Ort:	Sollentuna

Närvarande:

Anders Rubenhag SEOM
Anna Larsson SEOM
Pontus Vindahl SEOM
Caroline Enders SEOM

Stefan Borg

Bo Abrahamsson, justerar protokollet

Per Johanson

Per Martin Rindhagen

Jerker Dalunde

Inger Hammar

Kalle Olsson

Inledning

Anders Rubenhag inledde mötet och gick igenom syftet med Prisdialogen samt gjorde en presentation av prisändringmodellen.

Summering av diskussionen:

Bra diskussion kring ett flertal frågor. Sammanfattningsvis så är frågan hur villakunden kan påverka sin egen förbrukning och sin returtemperatur det som diskuterats mest under mötet.

Synpunkter:

1. Varför ett möte mitt på dagen? Svårt att komma ifrån för många kanske.
2. När man producerar fjärrvärme, hur klimatsmart är den kontra vattenkraft.
3. Konkurrenskraft, väldigt lite ni kan påverka. Elpriset kan ju inte SEOM påverka? Om elpriset stiger, höjer ni priset på fjärrvärme då eller tvärtom.
4. Är det lönsamt för er att få tillbaka låg temperatur?
5. Sommarpris? Bra att värma pool med fjärrvärme.
6. Hur långt från fastighetsgräns kan ni ansluta en kund?
7. Ni sitter väl i knät på Stockholm Exergi? Kan inte SEOM tillverka fjärrvärme själva?
8. Om ni lägger prisökningen på dem fasta delen så har vi ju inte så lätt att påverka priset?

9. Det läcker väl en del i fjärrvärmenätet?
10. Vad kan jag göra som kund för att sänka min returtemperatur?
11. Om jag sparar en kW, det påverkar väl inte min returtemperatur?

Bemötande av synpunkter:

1. Det kan vi ta med oss till nästa möte om det är så att det kanske är fler som är mer tillgängliga senare på dagen. Vi har cirka 1600 villor anslutna till vårt fjärrvärmenät. Svårt att få många intresserade av att delta på den här typen av möten.
2. När vi kommer till en klimatpositiv fjärrvärme om några år är fjärrvärmen bättre än vattenkraften.
3. Vi har en kostnadsbaserad prissättning. Vår konkurrenskraft sjunker ju om elpriserna blir väldigt låga, om elpriserna är höga har vi en bättre sats konkurrensmässigt. Vi ska försöka få ner våra operativa kostnader. Reinvesteringar kommer att behövas i framtiden, vårt nät börjar bli gammalt. Framtidens nät kommer bli mer effektiva och moderna. Kunden behöver inte bekymra sig över uppdateringar och effektiviseringar, det sker hos SEOM.
4. Ja. Det här ser vi också är något som vi behöver bli bättre på att informera våra kunder om. Smart värme är ett bra sätt att ha bra koll på sitt eget system.
5. För villakunder har vi inte ett separat sommarpris utan det finns för Bostadsrättsföreningar och samfälligheter. Helt rätt att det är bra att värma poolen med fjärrvärme. Det här är något som vi behöver fundera på hur vi kan utveckla en prismodell med ett differentierat sommar- och vinterpris för energin.
6. Huset behöver vara placerat relativt nära befintlig ledning för att det ska bli konkurrenskraftigt utifrån kundens alternativ.
7. Ja, vår samverkan med Stockholm Exergi är väldigt viktig. Vår målsättning är att återvinna restvärme som finns inom kommunen vilket kommer ändra produktionsmixen.
8. Vi jobbar för att fortsatt utveckla vår prismodell för att tillsammans med våra kunder bli ännu mer resurseffektiva.
9. Vi jobbar också för att minska våra förluster i fjärrvärmenätet genom att ersätta befintliga fjärrvärmeledningar med ledningar med bättre isolering och i framtiden kunna sänka framledningstemperaturen. Dessa åtgärder leder till lägre värmeförluster.
10. Ju mer värme du använder i huset desto lägre blir returtemperaturen, t ex genom att ha effektivare radiatorer. Om man använder Smart värme, värmestyrning, så kan det också ge en lägre returtemperatur. SEOM erbjuder en sådan lösning, Ngenic, till en kostnad på 50 kr/månad. Kunder som har denna lösning har kunnat sänka sin förbrukning en del och man får en jämnare inomhustemperatur.
11. Nej det är riktigt. Vi tar upp den här frågan igen på nästa möte. Det finns åtgärder man kan göra. Vi vill skapa incitament för er som kund.

Aspekter att beakta i det fortsatta arbetet:

Tidpunkten på dagen för mötet.

Hur skapar vi incitament för våra kunder att spara och effektivisera sin värmeanvändning?

Kvarstående synpunkter från kunder i Prisdialogen:

Hur kan jag sänka min returtemperatur och hur kan jag sänka min förbrukning av fjärrvärme?

Kvarstående synpunkter från fjärrvärmelieferantören till Prisdialogen:

Presentation av Per Ytterberg, Stockholm Exergi, om klimatpositiv fjärrvärme

Per berättade en hel del om Stockholm Exergis klimatmål om att år 2025 ska de vara klimatpositiva. 99,6% av vår fjärrvärme är fossilfri. För att nå klimatmålet så behövs tekniska kolsänkor.

På Youtube finns en film som visar hur man sorterar avfallet med IR teknik. 75% av all inkommande plast kan sorteras bort med den tekniken. Ungefär 18% av allt avfall är plast, gäller både hushållsavfall och verksamhetsavfall.

Bilagor:

Presentation SEOM

Presentation Stockholm Exergi

Sollentuna 2022-03-31

Signering sker digitalt i Scrive

Vid protokollet Anna Larsson

Justerat av Bo Abrahamsson