

2012-04-26 10:15 CEST

Frågor om ny prismodell

I mitten av april 2012 lanserade vi en ny modell för prissättning på fjärrvärme. Modellen har väckt en del frågor, bland annat insändare i lokaltidningarna. Här sammanfattar vi synpunkterna och våra svar.

Pressmeddelandet om den nya prismodellen distribuerades den 11 april, samtidigt som våra fjärrvärmekunder fick information hemskickad. ([Läs pressmeddelandet här](#)).

Den 16 april publicerade Helsingborgs Dagblad en intervju med Patrik Hermansson, fjärrvärmeansvarig vid Öresundskraft. ([Läs intervjun här](#))

Den 19 april skrev Birger Nilsson från SPI i Helsingborg ett inlägg i Helsingborgs Dagblad med rubriken "Behandla oss med respekt". Birger skrev bland annat "*Vill man att folk ska sänka sin energiförbrukning så finns det mera respektfulla, serviceinriktade och humana metoder*" (än säsongsanpassat pris på fjärrvärmerna). Han skrev vidare:

"Många av dessa fastighetsägare är i dag pensionärer med mycket låg inkomst. De kan bo kvar tack vare att husen är lågt belånade och i många fall helt skuldfria. Kommunen riskerar nu att tvinga många av dessa fastighetsägare att sälja sina hus för att söka sig ett annat boende."

I samma tidning skrev signaturen Johan V som menade: *Ett rättvist pris för kunderna skulle vara precis tvärtom att det är billigt när man behöver fjärrvärmerna alltså på vintern och dyrare på sommaren när den inte behövs! Det är ett RÄTTVIST pris!*

Den 23 april publicerade vi ett nytt pressmeddelande med mer detaljer. Den analys vi gjort visade nämligen att merparten av privatkunderna i Helsingborg får en sänkt eller opåverkad kostnad med den nya

prismodellen. ([Läs pressmeddelandet här](#))

I Nordvästra Skånes Tidningar publicerades den 26 april en insändare från signaturen "Olle, Råå". Olle menar att de som missgynnas av den prismodellen är *"alla som värmer sina fastigheter vintertid men dessa behöver ju bara energieffektivisera, så blir merkostnaden inte så kännbar säger man. Detta har faktiskt alla fastighetsägare redan gjort, så det argumentet håller inte. Kan någon på Öresundskraft förklara vilka vinnarna skulle vara med denna differentiering?"*

Patrik Hermansson svarade samma datum:

"Dagens prismodell är gammal och mycket har hänt sedan den infördes 1992. Den nya prismodellen innebär en anpassning till konkurrensen, fjärrvärmerna blir starkare i förhållanden till alternativen.

Vi sänker det fasta priset. Tillsammans med det nya säsongspriset, innebär det att av Öresundskrafts privatkunder i Helsingborg får hälften en sänkning av sin årliga fjärrvärmekostnad. 14 procent får en oförändrad kostnad medan 22 procent får en ökning på mellan 1-2 procent. Sju procent av kunderna får en ökning på tre procent medan sju procent får en ökning på över tre procent.

För en genomsnittsvilla innebär en procents höjning cirka 16 kronor i månaden.

Fjärrvärmerna blir billigare när den är billig att producera och dyrare när den är dyr att producera. Säsongspriset och det sänkta fasta priset innebär att kostnaden för kunden blir starkare knuten till när man använder sin fjärrvärme, vilket ger ytterligare incitament till att se över sitt användningsmönster och tänka mer energismart.

Förändringen är kostnadsneutral om man ser till alla kunder sammantaget.

Öresundskraft får med andra ord inte ökade intäkter.

Den nya prismodellen gör det enklare att jämföra fjärrvärme med alternativa uppvärmningsformer och ska säkerställa att vi kan fortsätta leverera konkurrenskraftig fjärrvärme i framtiden."

Öresundskraft. Vi är 400 eldsjälar som genom kunddriven affärsutveckling erbjuder hållbara energi- och kommunikationslösningar. Tillsammans med våra 125 000 kunder skapar vi smarta tjänster och resurseffektiv energianvändning, varje dag. Vi ägs av Helsingborgs stad och med en produktpalett av *el, fjärrvärme, biogas, fjärrkyla, bredband, stadshubb för Internet of Things* samt *energitjänster* lever vi vår vision: "För en bättre värld". www.oresundskraft.se

Kontaktpersoner



Göran Skoglund

Presskontakt

Pressansvarig

goran.skoglund@oresundskraft.se

042-490 34 35

070-418 34 35