

# Försäljning av aktierna i Gotlands Energi AB. Besvarande av återremiss.

Fastställd av regionstyrelsen  
Framtagen av regionstyrelseförvaltningen  
Datum 2026-03-27  
Ärendenr RS 2025/467  
Version [1.0]

## 1. Inledning

Denna PM utgör ett tillägg till den rapport som är en del av underlaget för besvarande av återremissen i ärendet från Regionfullmäktige.

Vid regionstyrelsens arbetsutskott 2026-03-17 efterfrågades ett antal kompletteringar i det material som utgör underlag i ärendet. Regionstyrelseförvaltningen söker med detta tillägg så långt möjligt tillgodose framförda önskemål.

Punkt 8.3. Redovisa konsekvenser för fjärrvärmesatser och rådighet över fjärrvärmenäten vid en vidareförsäljning från Vattenfall. Den ska vara baserad på sannolika köpare samt erfarenhet från andra kommuners försäljningar och efterföljande prisförändringar för konsumenterna samt vilken ekonomisk påverkan det får för Region Gotlands och Gotlandshems fastighetsbestånd.

*Efterfrågad komplettering: Redovisa olika scenarion och konsekvenser för prissättningen efter en försäljning.*

Punkt 8.5. Redovisa vad en försäljning får för konsekvenser för lokal bemanning och hela verksamheter såsom exempelvis elförsäljning.

*Efterfrågad komplettering: Redovisa ett resonemang kring vilka konsekvenser denna typ av bolagsförvärv brukar medföra när det gäller bemanning.*

Punkt 8.6. Redovisa och kvantifiera ekonomiska och samhälleliga effekter av förändrad lokal förankring, inklusive påverkan på regional utveckling, civilsamhälle och sponsring.

*Efterfrågad komplettering: Gör en mer djupgående analys kring hur en försäljning kan påverka föreningslivet och samhällsuppdraget.*

Punkt 8.7. Redovisa en långsiktig ekonomisk konsekvensanalys (minst 30 år) av förlorade utdelningar, inklusive prognostiserad utdelningsnivå över tid samt en nuvärdesberäkning av dessa kassaflöden som kan jämföras med köpeskillingen.

*Efterfrågad komplettering: Lägg till prognosticerade framtida utdelningar från bolaget och hur dessa förhåller sig till avkastningen av en placerad köpeskillning.*

## 2. Kompletteringar

### Punkt 8.3. Fjärrvärmesaxa etc.

För att ta fram jämförelsesiffror har Nils Holgersson-rapporten för 2025 använts ([Nils Holgersson | Fjärrvärme 2025](#)). Redovisade siffror avser kronor per kvadratmeter och år för en typlägenhet om 67 kvadratmeter:

Högsta fjärrvärmesaxan i Sverige 2025:	314 kr/kvm*år (Älvdalen)
Lägsta fjärrvärmesaxan i Sverige 2025:	135 kr/kvm*år (Luleå)
Medeltaxan för Sverige 2025:	236 kr/kvm*år
GEAB fjärrvärmesaxa 2025:	237 kr/kvm*år (Gotland)
Vattenfall fjärrvärmesaxa 2025:	238 kr/kvm*år (Medeltal för de 9 platser där Vattenfall bedriver verksamhet, spannet är 229–241 kr/kvm*år))

Underlaget visar att om Vattenfall, efter ett övertagande, tillämpar samma taxa som vid sina andra anläggningar, innebär det ingen förändring eftersom GEAB och Vattenfall tillämpar samma taxenivå.

Om Vattenfall säljer ut all sin fjärrvärme till någon annan aktör som tar ett samlat ansvar behöver den aktören prissätta fjärrvärmesaxan på ett sätt så att de får en positiv avkastning, men samtidigt ta hänsyn till vilka konkurrerande alternativ kunderna kan välja på i stället för fjärrvärme. Vanligtvis använder fjärrvärmesaxa-bolag någon av två olika prisstrategier, den ena är en kostnadsrelaterad prissättning och den andra en alternativprisstrategi som kan vara mer, eller mindre, aggressiv.

PwC konstaterar i sin rapport från maj 2025 att Vattenfalls senaste avyttringar har gjorts till köpare vars huvudägare huvudsakligen är kommunala eller industriella. På samma sätt har man sett att de senaste försäljningarna av fjärrvärmeverksamheter ofta har skett till större, etablerade bolag inom energibranschen. Dessa bolag ägs i flera fall av stora investeringsbolag inom energi eller institutionella ägare. Institutionella ägare av fjärrvärmeverksamhet har i regel ett långsiktigt investeringsperspektiv där stabil och förutsägbar avkastning prioriteras framför kortsiktig vinstmaximering. Detta tenderar att

leda till en prisstrategi präglad av måttliga och successiva justeringar av fjärrvärmeavgifter, med fokus på långsiktig kundrelation och låg regulatorisk risk.

Nedan redovisas två beräkningsexempel. Det första exemplet utifrån att en ny fjärrvärmeaktör på Gotland skulle komma att tillämpa den högsta fjärrvärmes taxan i landet (enligt ovan), vilket skulle innebära en justering på 32%. Det andra exemplet är en taxejustering på 16%.

En justering av taxan med 32% skulle för Region Gotland innebära ökade årliga kostnader för köp av fjärrvärme med 7 572 tkr (för 2025 var kostnaden 23 307 tkr). För Gotlandshem skulle det innebära ökade årliga kostnader för köp av fjärrvärme med 14 650 tkr (för 2025 var kostnaden 45 092 tkr).

En justering av taxan med 16% skulle innebära ökade årliga kostnader för köp av fjärrvärme med 3 786 tkr (för 2025 var kostnaden 23 307 tkr). För Gotlandshem skulle det innebära ökade årliga kostnader för köp av fjärrvärme med 7 325 tkr (för 2025 var kostnaden 45 092 tkr).

Noteras bör även att regeringen den 17 februari 2026 remitterat förslag för att stärka kundskyddet på fjärrvärmemarknaden och uttalat att fjärrvärmens potential att bidra till elektrifieringen ska tas tillvara på ett effektivt sätt samtidigt som kostnaderna för kunderna hålls nere.

#### **Punkt 8.5. Lokal bemanning etc.**

Vattenfall har startat en process för att titta på vilka konsekvenser ett övertagande kan komma att få. I den här fasen pågår de arbetsrättsliga processer som krävs och dialoger kommer att föras med berörda fackliga organisationer. Av respekt för den arbetsrättsliga processen går det inte att i nuläget spekulera och kommentera eventuella förändringar för organisation eller personal. Så snart det finns mer information att tillgå är Vattenfall öppna för att dela den.

Vattenfalls företrädare säger att; ”*vi har en tydlig ambition att ta tillvara den kompetens som finns inom GEAB. Verksamheten bygger på lokala anläggningar som kräver bemanning och närvaro på Gotland. Medarbetarna är därför avgörande för att verksamheten även fortsättningsvis ska kunna bedrivas tryggt och stabilt.*”

#### **Punkt 8.6. Sponsring etc.**

Dialog har förts med RF SISU Gotland och kultur- och fritidsavdelningen. En initierad bedömning är att det totala värdet av sponsring för idrottsföreningar på Gotland uppgår till 15–20 miljoner kronor per år, fördelat på drygt 100-talet föreningar. Den siffra om 750 000 kr som GEAB redovisade för sponsorkostnader 2025, utgjorde därmed 4–5% av det totala sponsorvärdet på Gotland. Bilden är att bolaget främst är aktivt inom sponsring av ungdomsidrotten på Gotland och om denna sponsring försvinner skulle det kunna bli

kännbart för vissa föreningar. I vilken utsträckning det skulle ske och vilka konsekvenser det skulle få är svårt att förutse.

När det gäller andra eventuella förändringar av exempelvis bolagets samhällsengagemang och förutsättningarna för regionutveckling, har GEAB redovisat ett underlag där de redogör för bolagets deltagande i samarbeten och projekt med mera. Listan bifogas i sin helhet.

### **Punkt 8.7. Utdelningar från bolaget etc.**

Avkastningsvärdering som metod för beräkning av aktiernas värde utgår utifrån en nuvärdesberäkning av framtida positiva kassaflöden. Kassaflödena är i sig inte att likställa vid utdelningsbara medel eftersom de inte tar hänsyn till hur kommande investeringar ska finansieras och vad finansieringen uppgår till för belopp. De positiva kassaflödena behövs för återbetalning av finansieringen av bolagets investeringar. Sker till exempel finansiering av investeringarna till någon del genom villkorade aktieägartillskott ska dessa återbetalas först innan aktieutdelning kan ske. Vid lånefinansiering behöver också amortering av lånen taktas utifrån bolagets bästa innan eventuell aktieutdelning bör ske till aktieägarna.

Utgår vi ifrån medelalternativet så kommer PwC fram till ett nuvärde på 704 mnkr och BDO på 681 mnkr av framtida kassaflöden, innan avdrag för minoritetsrabatt. Utifrån prognosticerade kassaflöden vet vi att det åtminstone är negativa kassaflöden fram till ca 2036. Om regionen dessutom behöver skjuta till aktieägartillskott och måste låna till dem är det räntekostnad på de beloppen fram till dess att de kan börja återbetalas. Räknar vi en snittränta på 2,5 procent på 250 mnkr så är det en räntekostnad på 6,25 mnkr årligen som också måste tas med i jämförelsen mellan utdelning och en kapitalplacering av försäljningslikviden.

Att genomföra en analys av möjliga utdelningsbara medel den kommande 30-årsperioden blir en mycket teoretisk övning genom att det innebär att man behöver förutse vilka strategiska beslut som bolagets styrelse kan komma att fatta. Konjunkturläge och läget på de finansiella marknaderna är också sådant som gör det mycket komplext att beräkna framtida möjligt utdelningsutrymme.