

# **FORTUM VÄRMES PRISSÄTTNINGSPOLICY – prissättningsprinciper och prisstrukturer för fjärrvärmeprodukten**

*Reviderad och fastställd av styrelsen den 25 april 2013.*

*Reviderad och ånyo fastställd av styrelsen den 24 april 2014.*

<b>1</b>	<b>INLEDNING .....</b>	<b>3</b>
1.1	SYFTE .....	3
1.2	OMFATTNING OCH REVISION.....	3
1.3	PRISSÄTTNING AV FJÄRRVÄRME – EN BAKGRUND.....	3
<b>2</b>	<b>PRISSÄTTNINGSPRINCIPER .....</b>	<b>5</b>
2.1	GRUNDPRINCIPER .....	5
2.2	ALTERNATIVPRISSÄTTNINGSPRINCIPEN .....	5
2.3	PRISSTABILITETSPRINCIPEN .....	6
2.4	LIKABEHANDLINGSPRINCIPEN .....	6
2.5	VALFRIHETSPRINCIPEN .....	6
2.6	ÖPPENHETSPRINCIPEN .....	7
2.7	SAMMANFATTNING AV GRUNDPRINCIPERNA.....	7
<b>3</b>	<b>NORMALPRISLISTAN TRYGG .....</b>	<b>8</b>
3.1	NORMALPRISLISTAN – VAD ÄR DET?.....	8
3.2	BEFINTLIGA OCH POTENTIELLA KUNDER – VILKA ERBJUDS NORMALPRISLISTAN? .....	8
3.3	PRISNIVÅN – VILKEN ÄR OCH HUR SÄTTS NIVÅN I NORMALPRISLISTAN?.....	9
3.4	PRISSTRUKTUREN – HUR FUNGERAR OCH HUR BESTÄMS DEN?.....	9
3.5	PRISTAKET – VILKET ÄR OCH HUR BESTÄMS PRISTAKET? .....	10
3.6	KOMMUNIKATIONEN – HUR FÖRANKRAS UTVECKLING OCH FÖRÄNDRINGAR?.....	11
<b>4</b>	<b>ALTERNATIVA FJÄRRVÄRMEABONNEMANG – AKTIV, FLEXIBEL OCH INVEST.....</b>	<b>12</b>
4.1	INLEDNING.....	12
4.2	FJÄRRVÄRMEABONNEMANG AKTIV.....	12
4.3	FJÄRRVÄRMEABONNEMANG FLEXIBEL.....	13
4.4	FJÄRRVÄRMEABONNEMANG INVEST (24/60) .....	14
4.5	UTVECKLING AV ALTERNATIVA PRISABONNEMANG GENOM PILOTER .....	14
<b>5</b>	<b>SPECIALAVTAL .....</b>	<b>15</b>
<b>6</b>	<b>RAMAVTAL .....</b>	<b>16</b>
<b>7</b>	<b>VILLAKUNDSPRISLISTOR.....</b>	<b>17</b>
<b>8</b>	<b>ANSVARSFÖRDELNING.....</b>	<b>18</b>

# 1 Inledning

## 1.1 Syfte

Policyns syfte är att fastställa principerna för Fortum Värmes prissättning av fjärrvärme. Dessa principer syftar i sin tur ytterst till att vårda och utveckla kundernas förtroende för och uppskattning av fjärrvärmeprodukten och Fortum Värme och därigenom också till att öka fjärrvärmens värde för såväl kunderna som för Fortum Värme.

Policyns syfte är vidare att ange de huvudsakliga villkoren för och strukturen i Fortum Värmes normalprislista, *Trygg*, och därtill formerna för hur dess nivå och dess prisutveckling fastställs och formerna för kommunikation kring densamma.

Policyns syfte är vidare att ange de huvudsakliga villkoren för och strukturerna i Fortum Värmes alternativa prislistor: *Aktiv*, *Flexibel* och *Invest*.

## 1.2 Omfattning och revision

Policyn omfattar Fortum Värmes prissättning av produkten fjärrvärme i AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad och i av detta bolag helägda dotterbolag, och gäller för leveranser i Stockholmsmarknaden, det vill säga för fjärrvärmesystemen i Stockholms kommun, och för näten i de kommuner som sammankopplats med Stockholmsnäten.

Denna policy omfattar två delar. I den första delen fastställs principerna för Fortum Värmes prissättning. Den andra delen fastställer prisstrukturerna för Fortum Värmes erbjudna prislistor. Den första delen utgår från en ambition att formulera värden för kund som Fortum Värme åtar sig att leverera, och som genom styrelsebeslut ges den fasthet som en tydlig kommunikation i marknaden kräver. Den senare delen reglerar Fortum Värmes prisstrukturer i de öppet erbjudna prislistorna, vilka enligt gällande beslutsordning ska fastställas av styrelsen. De bägge delarna bildar ett gemensamt fundament för Fortum Värmes marknadsarbete.

Denna policy är publik och revideras vid behov, dock minst en gång per år i samband med det konstituerande styrelsemötet.

## 1.3 Prissättning av fjärrvärme – en bakgrund

Fortum Värme beaktar en rad faktorer vid sin prissättning av fjärrvärme. Prissättningen av fjärrvärme ska klara av att samtidigt möta konkurrensen från kundernas uppvärmningsalternativ – en nivåfråga – och helst spegla kostnadsstrukturen i produktionen och distributionen av fjärrvärme – en strukturfråga. Vidare är det Fortum Värmes ambition att priset skall ge miljömässigt riktiga styrincitament för kundernas effektivitetshöjande eller energibesparande åtgärder. Slutligen vill ofta olika kunder betala på olika sätt, och olika kunder har olika preferenser kring hur de vill att

incitamenten för egna åtgärder ska se ut. Härav följer att prissättningen dels är en fråga om prisnivåer, dels en fråga om prisstrukturer.

Nivådelen avser dels (1) den totala kostnaden för hela leveransen över hela kalkylperioden, det vill säga den totala kostnaden för Kundens investering och därmed sammanhängande avskrivningar, för räntor och skatteeffekter, för de reguljära effekt- och energikostnaderna, och de därmed sammanhängande drift- och underhållskostnaderna samt för övriga relevanta ekonomiska effekter (till exempel ianspråktagen lokalyta, leveranssäkerhet, miljöprestanda), dels (2) årskostnaden för en fjärrvärmeleverans.

Strukturdelen avser hur det totala priset är uppdelat på olika komponenter. Den vanligaste och tydligaste aspekten är fördelningen mellan fasta och rörliga priskomponenter. Vidare kan priserna kopplas till temperaturer, till effektnivåer, till bindningstider etc. De kan också fördelas på olika sätt i tiden (en stor del vid anslutningen och mindre delar över tid, eller tvärt om).

Många delar bygger således upp kundens totalkostnad, men det är till sist ändå totalkostnaden som avgör om priset motsvarar produktens värde för kunden. Likaså finns många varianter på prisstrukturer och många olika och ofta divergerande kundönskemål att väga in. Det är mot denna bakgrund som Fortum Värme utvecklat sina prissättningsprinciper.

## 2 Prissättningsprinciper

### 2.1 Grundprinciper

Fortum Värme tillämpar värdebaserad prissättning. Det innebär att priset skall avspegla produktens värde för kund, och att såväl prisnivå som prisstruktur är kopplade till de värden som produkten skapar för kunder. För att konkret uppnå detta baserar Fortum Värme sin prissättning på fem principer:

- Alternativprissättning
- Prisstabilitet
- Likabehandling
- Valfrihet
- Öppenhet

I tillägg till dessa principer verkar Fortum Värme för att värmemarknaden kan fortsätta att utvecklas av marknadens parter på affärsmässig grund. Fortum Värme verkar därför aktivt i utvecklingen av frivilliga branschstandarder och branschöverenskommelser.

I det följande ges en fördjupad beskrivning av var och en av de fem principerna.

### 2.2 Alternativprissättningsprincipen

Kundens olika bästa alternativ växlar över tid. Fram till millennieskiftet var de vanligaste alternativa uppvärmningsformerna olje- och elvärme. Numera, i den gröna skatteväxlingens och oljeprisökningarnas spår, är det framför allt värmepumpar och pelletspannor som dominerar som alternativa uppvärmningsformer till fjärrvärme.

Alternativprissättning innebär att priset på fjärrvärme sätts i konkurrens med kundernas bästa alternativa uppvärmningsformer på Stockholmsmarknaden. Eftersom alternativen ofta har starkt varierande priser, medan fjärrvärme har en stabil prisutveckling, så kan fjärrvärmepriset ett enskilt år avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen, men över tid så ska alltså fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt mot kundernas bästa alternativ. Läs vidare under 2.3 om prisstabilitetsprincipen.

Vidare bestäms prisnivån med beaktande av det mervärde som fjärrvärmen skapar. Fortum Värmes produktfördelar – enkelt, säkert, hållbart – innebär sammantaget ett mervärde i förhållande till alternativen och skall således beaktas i prissättningen.

Fortum Värmes utmaning är alltså att matcha uppvärmningsalternativens utveckling med den egna produkten – fjärrvärme – så att konkurrenskraften fortsatt bevaras. Syftet med alternativprissättning är således att säkerställa att produkten kontinuerligt är

konkurrenskraftig och därigenom att tillse att kunderna försätts i en bättre situation än om Fortum Värme fjärrvärmeprodukt inte funnes.

För att säkerställa att alternativprissättningsprincipen följs genomför Fortum Värme varje år en analys av kundernas olika alternativ. Analysen genomförs för samtliga storlekssegment, från småhus och villor till stora fastighetskomplex och kommersiella lokaler. Denna analys baseras på antaganden för och källor till priser, kapitalkostnader, investeringar, tekniska prestanda, etc. Antagandena presenteras, i enlighet med öppenhetsprincipen (se nedan), på Fortum Värme hemsida.

### **2.3 Prisstabilitetsprincipen**

Prisutvecklingen för fjärrvärmeprodukt ska tillgodose kundens intresse av en stabil och långsiktigt förutsägbar prisutveckling. Fortum Värme upprätthåller principen genom framför allt ett pristak.

Pristaket är ett ensidigt åtagande från Fortum Värme inom ramen för vilket det anges en övre gräns för prisutvecklingen för normalprislistan *Trygg*, de två kalenderår som kommer efter det år för vilken prislistan gäller.

### **2.4 Likabehandlingsprincipen**

Principen går ut på att likvärdiga kunder som köper likvärdiga produkter skall möta ett likvärdigt pris. Eftersom Fortum Värme tillämpar likabehandlingsprincipen på Stockholmsmarknaden, så kommer konkurrensen och därmed prisnivån i ytterområdena och nyetableringsområden, där konkurrensen är som hårdast, att vara dimensionerande för hela marknadens prisnivå. Det innebär att även det mindre antal kunder som saknar praktisk tillgång till alternativa uppvärmningsformer får full nytta av konkurrenssituationen för de kunder – det vill säga det stora flertalet – som har tillgång till alternativa uppvärmningsformer.

Verktyget för att upprätthålla likabehandlingsprincipen är de olika fjärrvärmeabonnemangen. De beskrivs mer i detalj nedan.

### **2.5 Valfrihetsprincipen**

Valfrihetsprincipen tar sin utgångspunkt i att olika kunder har olika preferenser om vilken prisstruktur som bäst passar dem. Fortum Värme har därför utvecklat ett antal olika alternativa fjärrvärmeabonnemang, utöver normalprislistan *Trygg*, som löpande och öppet kan väljas av alla kunder. De alternativa prislistorna är för närvarande *Aktiv*, *Flexibel* och *Invest*.

Härutöver vårdar Fortum Värme avtalsfriheten genom att, då så är motiverat av särskilda förhållanden, ingå ramavtal eller specialavtal med kunder som köper leveranser av annan kvalitet än normal fjärrvärmeprodukt, eller med kunder som själva bidrar med vissa funktioner i affären, såsom till exempel egna sekundärnät.

Verktuget för att upprätthålla principen är således den erbjudna möjligheten att välja mellan de alternativa fjärrvärmeabonnemangen eller, om villkoren härför är uppfyllda, mellan ramavtal eller specialavtal.

## 2.6 Öppenhetsprincipen

Öppenhetsprincipen tar fjärrvärmelagens krav på transparens i fjärrvärmeföretagens prissättning ett steg längre. Syftet är ytterst att vårda och utveckla förtroendet för fjärrvärmeprodukten och för Fortum Värme. Utöver det är syftet att förenkla samtliga intressenters möjligheter att utvärdera fjärrvärme mot konkurrerande lösningar. Vidare syftar öppenhetsprincipen till att möjliggöra för kunder och andra intressenter att syna Fortum Värmes antaganden.

Som ett led i öppenhetsprincipen gäller också att Fortum Värmes analys av de olika alternativa uppvärmningsformerna görs tillgängliga för samtliga intressenter. Vidare ska öppenhet råda gällande den ekonomiska utvecklingen i Fortum Värme. Principen innebär således att kunder och andra intressenter på ett enkelt och webbaserat sätt ska ha tillgång till information om principer och priser för leveranser av fjärrvärme.

Verktuget för att upprätthålla öppenhetsprincipen är (1) publiceringen av en publik version av denna policy, (2) upprätthållandet av Fortum Värmes hemsida, där prisnivån för de olika prislistorna redovisas och där antaganden som ligger bakom prissättningen redovisas, och där även produktbeskrivningarna finns, samt (3) den serie av dialoger och kundmöten som genomförs i enlighet med *Prisdialogens* riktlinjer.

## 2.7 Sammanfattning av grundprinciperna

Alternativprissättning, prisstabilitet, likabehandling, valfrihet och öppenhet – alla i förening – skall således borga för att kunder skall möta konkurrensutsatta och förutsägbara priser, att kunder skall kunna välja bland flera olika öppet erbjudna fjärrvärmeabonnemang, och att Fortum Värmes priser och principerna för hur dessa bestäms skall vara öppet och enkelt tillgängliga. Därtill verkar Fortum Värme för att värmemarknaden kan fortsätta att utvecklas av marknadens parter på affärsmässig grund. Fortum Värme verkar därför aktivt i utvecklingen av frivilliga branschstandarder och branschöverenskommelser.

## 3 Normalprislistan Trygg

### 3.1 Normalprislistan – vad är det?

Normalprislistan *Trygg* är en publik, standardiserad och för hela Stockholmsmarknaden erbjudet fjärrvärmeabonnemang.

Normalprislistan *Trygg*, liksom Fortum Värmes alternativa prisabonnemang (se avsnitt 4.1) utgör tilläggsavtal till kundens leveransavtal. Leveransavtalet reglerar villkoren för kundens fjärrvärmeleverans, förutom priset, och gäller till vidare med 3 månaders uppsägningstid för kunden. Kundens val av fjärrvärmeabonnemang reglerar priset för fjärrvärmeleveransen.

Normalprislistan är det verktyg genom vilket Fortum Värme upprätthåller likabehandlingsprincipen. Den borgar för att konkurrensen från marknadens tillväxtområden även kommer kunder i systemets redan utbyggda områden tillgodo (se avsnitt 2.4).



### 3.2 Befintliga och potentiella kunder – vilka erbjuds normalprislistan?

Normalprislistan erbjuds löpande till samtliga befintliga och potentiella kunder, givet att leveransen uppfyller ett begränsat antal villkor avseende tekniska specifikationer, lokalisering och kreditvärdighet.

Normalprislistan erbjuds löpande till kunder som har köpt fjärrvärme i enlighet med någon av de alternativa prislistorna (*Aktiv*, *Flexibel* eller *Invest*) eller i enlighet med ett specialavtal eller ramavtal, givet att dessa prisavtal löpt ut, och att kunden i övrigt uppfyller villkoren för leveranser enligt normalprislistan. Varje kund som valt annan avtalsform har alltså rätt att återgå till normalprisleveranser enligt *Trygg* när den andra avtalsformen löpt ut.

- *Begränsning vad avser tekniska specifikationer*  
Normalprislistan omfattar endast leveranser av fjärrvärme som uppfyller ett antal tekniska bestämmelser enligt Fortum Värmes vid var tid gällande *Installationsanvisningar*. Normalprislistan erbjuds vidare löpande till samtliga potentiella kunder, under förutsättning av att det finns tillräcklig kapacitet i närmaste framledning för att täcka kundens behov.



- *Begränsning vad avser lokalisering*  
Normalprislistan erbjuds löpande till samtliga befintliga kunder utan begränsningar vad avser lokalisering. Normalprislistan erbjuds vidare samtliga potentiella kunder i Stockholmsmarknaden utan anslutningsavgift, under förutsättning att kunden kan anslutas med en normal servisledning.
- *Begränsning vad avser kreditvärdighet*  
Normalprislistan erbjuds löpande till befintliga och potentiella kunder som är kreditvärdiga.

Avsteg från aktuella normalprislistor – i form av rabatter, särskilda förhandlingslösningar, etc. – tillämpas endast om de är motiverade av förändringar av parternas inbördes åtaganden och/eller av leveransens omfattning eller kvalitet. Föreligger sådana objektiva och kvantifierbara förhållanden så kan specialavtal ingås (se avsnitt 5).

### 3.3 Prisnivån – vilken är och hur sätts nivån i normalprislistan?

Normalpriset för innevarande år och beräkningarna av alternativprissättningen framgår på Fortum Värmes hemsida.

Prisnivån bestäms så att prissättningsprinciperna ovan upprätthålls. Prisnivån för normalprislistan fastställs med ambitionen att säkerställa att priset är förutsägbart och konkurrenskraftigt mot kundens eget alternativ, inklusive aktuella mervärden för kunden.

Prisnivån justeras högst en gång per år.

### 3.4 Prisstrukturen – hur fungerar och hur bestäms den?

Ambitionen är att normalprisstrukturen ska vara så utformad att den dels medför en stabilisering av kundens totalkostnad, dels ger kunderna riktiga samhällsekonomiska och miljömässiga incitament till effektiviserings- och besparingsåtgärder. Vidare är ambitionen att normalprisstrukturen ska vara kostnadsriktigt utformad. Detta innebär att andelen rörliga priskomponenter – till exempel energipris – anpassas till Fortum Värmes kortsiktiga marginalkostnader för produktion och distribution. Dessa ambitioner är inte fullt ut förenliga, varför en sammanvägning görs för att i görligaste mån tillgodose dem alla.

*Trygg* består av en stor andel rörlig kostnad, 65–75%, och en fast kostnad om 25–35%.

*Trygg* består av fyra priskomponenter: en fast del baserad på effekt, en rörlig del baserad på energianvändning, en volymrabatt och en bonus eller avgift för returtemperatur.

*Effektpris:* Fortum Värme rekommenderar kunden en maxeffekt som är baserad på fastighetens historiska effektbehov. Kunden kan välja att abonnera på en lägre maxeffekt, men om den överskrids tillkommer en överuttagsavgift.

*Energipris:* Energipriset baseras på kundens energianvändning och är uppdelat i tre säsonger, vinter (januari, februari, mars och december), vår och höst (april, oktober och november) samt sommar (maj–september).

*Bonus eller avgift för returtemperatur:* Denna priskomponent syftar till att ge kunden ett incitament att vårda en effektiv anläggning och således hålla en så låg returtemperatur som möjligt. Har kunden en bättre avkylning än den genomsnittliga kunden så utgår en bonus. Om kunden har en sämre avkylning än genomsnittskunden så utgår en avgift. Systemet balanseras mellan kunderna och den bonus vissa kunder erhåller betalas således av den avgift som andra kunder betalar.

*Volymrabatt:* Volymrabatt ges till kunder med en förbrukning från 251 MWh per år och uppåt. Den är indelad i fem olika kategorier beroende på leveransens storlek. Volymrabatten ökar med energianvändningen och består av en fast avgift och ett prisavdrag per köpt MWh. Priskonstruktionen säkerställer en jämn rabattökning i förhållande till den volym kunden köper.

### **3.5 Pristaket – vilket är och hur bestäms pristaket?**

Pristaket som Fortum Värme ställer ut i marknaden syftar till att öka förutsägbarheten i prisutvecklingen och att öka kundens möjlighet att utvärdera fjärrvärme som uppvärmningsform. Ytterst syftar det till att öka kundernas förtroende för fjärrvärmerna som produkt och för Fortum Värme som företag.

Pristaket är uteslutande kopplat till normalprislistan. Väljer kunder att teckna något av de alternativa fjärrvärmeabonnemangen gäller inte pristaket utan istället de för respektive fjärrvärmeabonnemang angivna prisvillkoren. Är det fråga om specialavtal gäller de i dessa avtal överenskomna villkoren. Pristaket kommuniceras samtidigt som prisenivån för följande kalenderår för *Trygg*.

Pristaket avser en maximal prisjustering av respektive priskomponent i prislistan mellan två år. Pristaket avser alltså inte faktiskt utfall för en enskild kund, eftersom kundens egen värmeanvändning kan förändras från ett år till ett annat.

- *Pristak år 2:*  
Pristaket avser en maximal största prisjustering för respektive priskomponent i Normalprislistan, från år 1 till år 2.
- *Pristak år 3:*  
Pristaket avser en maximal största prisjustering för respektive priskomponent i Normalprislistan, från år 2 till år 3.

### 3.6 Kommunikationen – hur förankras utveckling och förändringar?

Kundkommunikationen läggs upp enligt reglerna i partsöverenskommelsen *Prisdialogen* och i enlighet med *Reko Fjärrvärmes* riktlinjer. En kundgrupp utsedd inom ramen för *Prisdialogen* är samtalspart i denna kommunikation. Arbetssättet säkerställer också att fjärrvärmelagens stadganden i dessa delar följs. I kundforumet ingår representanter från Fortum Värmes större kunder samt representanter från kundorganisationer.

- Mars–Maj      *Informationsmöte:* Informationsmötet syftar till att etablera förutsättningar för fortsatt konstruktiv dialog, att ge kundgruppen kunskap om Fortum Värmes prissättning och grund för prisändringar samt att ge Fortum Värme kunskap om kundernas verksamhet. Kundgruppen och Fortum Värme går gemensamt genom hur *Prisdialogen* fungerar och enas om hur den lokala processen ska genomföras samt vad man vill åstadkomma.
- April–Aug      *Samrådsmöte:* Samrådsmötet syftar till att ge kundgruppen möjlighet att komma med synpunkter på utkast till uppdaterad prisändringsmodell.
- April–Aug      *Extra samrådsmöte:* Syftet med extra samrådsmöte(n) är att vid behov ge fler kunder möjlighet att lämna synpunkter på utkast till uppdaterad prisändringsmodell, så att processen får en bredare förankring i kundkollektivet.
- Maj–Aug      *Avslutande samrådsmöte:* Syftet med det avslutande samrådsmötet är att ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på fjärrvärmeleverantörens sedan förra mötet uppdaterade prisändringsmodell. I och med det avslutande samrådsmötet slutförs årets prisdialog.
- Jun–Sep      Prisnivån för kommande års priser kommuniceras till alla kunder.

## 4 Alternativa fjärrvärmeabonnemang – Aktiv, Flexibel och Invest

### 4.1 Inledning

De erbjudna alternativa fjärrvärmeabonnemangen är begränsade till antalet och standardiserade till innehållet. Det rör sig om tre former: *Aktiv*, *Flexibel* och *Invest*. Var och en av dessa är, precis som *Trygg* (se avsnitt 3.1), fritt valbara och utgör ett tilläggsavtal till leveransavtalet.

De alternativa fjärrvärmeabonnemangen erbjuds öppet till samma krets av befintliga och potentiella kunder som normalprislistan erbjuds till (se avsnitt 3.2).

Pris- och strukturjusteringar i de alternativa prislistorna sker på samma sätt vad avser kommunikation och tider som för normalprislistan.

Fortum Värme sätter ett högre eller ett lägre pris på ett visst prisabonnemang beroende på konkurrenskraften för respektive prisabonnemang samt om kundens risk minskar eller ökar (och alltså Fortum Värmes risk spegelvänt ökar eller minskar) i prisabonnemanget jämfört med riskförhållandet i *Trygg*, d.v.s. Normalprislistan, eller om åtagandena parterna emellan på annat sätt förändras i förhållande till *Trygg*, d.v.s. Normalprislistan.

*Trygg*, d.v.s. Normalprislistan, och de alternativa prislistorna är alltid möjliga för kunden att byta mellan när deras respektive avtalstid har löpt ut. Detta gäller alltså oavsett om kunden vid valtillfället har leveranser enligt *Trygg*, *Aktiv*, *Flexibel* eller *Invest*.

### 4.2 Fjärrvärmeabonnemang Aktiv

*Aktiv* påminner med sin konstruktion om kostnadsstrukturen hos en värmepump, då både effekt- och energipriset delas upp i en bas- och spetskostnad. Baspriset täcker normalt kundens effekt- och energibehov under större delen av året. Spetspriset täcker kundens effekt- och energibehov vid kallare väderlek.

*Aktiv* består till 45–50% av en fast kostnad som är baserad på effektbehovet. Görs större energieffektiviseringsåtgärder i kundens fastighet så minskar effektbehovet och därmed även kostnaden för fjärrvärme.

*Aktiv* består av fyra priskomponenter: en fast del baserad på effektbehov, en rörlig del baserad på



energianvändning, en volymrabatt och en bonus eller avgift för returtemperaturavgift.

*Effektpris:* Effektpriset baseras på bas- och maxeffekt. Kunden kan välja att abonnera på en specifik bas- och maxeffekt, men om någon av dem överskrids så tillkommer en överruttagsavgift.

*Energipris:* Energipriset är baserat på kundens energianvändning och är uppdelat i bas- och spetsbehov.

*Bonus eller avgift för returtemperatur:* Komponenten syftar till att ge kunden ett incitament att vårda en effektiv anläggning och således hålla en så låg returtemperatur som möjligt. Har kunden en bättre avkylning än den genomsnittliga kunden så utgår en bonus. Om kunden har en sämre avkylning än genomsnittskunden så utgår en avgift. Systemet balanseras mellan kunderna och den bonus vissa kunder erhåller betalas således av den avgift som andra kunder betalar.

*Volymrabatt:* Volymrabatt ges till kunder med en förbrukning från 251 MWh per år och uppåt. Den är indelad i fem olika kategorier beroende på leveransens storlek. Volymrabatten ökar med energianvändningen och består av en fast avgift och ett prisavdrag per köpt MWh. Priskonstruktionen säkerställer en jämn rabattökning i förhållande till den volym kunden köper.

### 4.3 Fjärrvärmeabonnemang *Flexibel*

*Flexibel* syftar till att ge kunder med ett alternativt uppvärmningssystem en möjlighet att använda fjärrvärme som ett komplement.

*Flexibel* består av fyra priskomponenter: en fast del baserad på effekt, en rörlig del baserad på energianvändning, en volymrabatt och en bonus eller avgift för returtemperaturavgift.

*Effektpris:* Priset är baserat på kundens faktiska effektbehov under innevarande kalenderår.

*Energipris:* Energipriset är baserat på kundens energianvändning och sätts utifrån utetemperaturen, uppdelat i följande tre temperaturintervaller; +10°C eller varmare, -2°C till +9,9°C samt -2,1°C eller kallare.

*Bonus eller avgift för returtemperatur:* Komponenten syftar till att ge kunden ett incitament att vårda en effektiv anläggning och således hålla en så låg returtemperatur som möjligt. Har kunden en bättre avkylning än den genomsnittliga kunden så utgår en bonus. Om kunden har en sämre avkylning än genomsnittskunden så utgår en avgift. Systemet balanseras mellan kunderna och

den bonus vissa kunder erhåller betalas således av den avgift som andra kunder betalar.

*Volymrabatt:* Volymrabatt ges till kunder med en förbrukning från 251 MWh per år och uppåt. Den är indelad i fem olika kategorier beroende på leveransens storlek. Volymrabatten ökar med energianvändningen och består av en fast avgift och ett prisavdrag per köpt MWh. Priskonstruktionen säkerställer en jämn rabattökning i förhållande till den volym kunden köper.

#### 4.4 Fjärrvärmeabonnemang *Invest* (24/60)

*Invest* syftar till att ge kunder med ett överskottskapital möjlighet att investera i en förutsägbar effektkostnad. Abonnemanget bygger på samma struktur som *Aktiv*, med den skillnaden att kunden förskottsbetalar hela den fasta effektkostnaden för avtalsperioden och i och med det så erhåller kunden ett lägre effektpris jämfört med *Aktiv*. Det lägre priset motsvarar en ränta (annuitet) på det förskottsbetalade beloppet under avtalsperioden. Storleken på räntan framgår av aktuellt produktblad. Kunden har med tre månaders uppsägningstid rätt att säga upp leveransavtalet, och i samband därmed rätt att återfå det förskottsinbetalda beloppet *pro rata*.



Fortum Värme tillhandahåller två olika bindningstider, 24 månader och 60 månader, och utöver effektpriset så är även energipriset fast under hela avtalsperioden.

#### 4.5 Utveckling av alternativa prisabonnemang genom piloter

I syfte att utveckla befintliga och nya prisabonnemang testar vi vid behov förändringar eller nya prisabonnemang på en mindre grupp av kunder och under en begränsad period i syfte att undersöka kundintresse, konkurrenskraft, villkorens struktur och utfall etc. Denna typ av utvärderingsmodell kallas pilot. Antalet kunder som ingår i en pilot begränsas med hänsyn till vilken återkoppling av kunderfarenheter Fortum Värme behöver för att få ett relevant underlag för en utvärdering av piloten. Testperioden för piloten kan variera från ett år till tre år, Om ett förändrat eller nytt prisabonnemang som är föremål för en pilot har en löptid på längre tid än tre år skall dock testperioden avse prisabonnemangets löptid. Vi erbjuder kunder som ingår i piloten att teckna det nya/förändrade prisabonnemanget och efter pilotperioden följer vi upp kundernas erfarenheter som en del i den utvärdering av piloten som görs innan en eventuell lansering av det förändrade eller nya prisabonnemanget.

## 5 Specialavtal

Fortum Värme ingår i vissa fall avtal med prisvillkor som avviker från de öppet erbjudna prislistorna. En förutsättning för sådana avtal är att avtalsrelationen med kunden innebär ett samarbete eller en affärslösning som leder till affärsvinster eller kostnadsbesparingar för Fortum Värme. Det finns ett antal olika typfall som föranleder att ett specialavtal tecknas. De har bäring på den fysiska affären och kan delas in i huvudgrupperna *leveransomfattning* respektive *motprestationer*.

Avvikande leveransomfattningar kan vara till exempel följande typer:

- Extra eller minskade leveransgarantier
- Avbrytbara leveranser

Motprestationerna kan vara av till exempel följande typer:

- Leveransen är så pass stor eller av sådan karaktär att den har strukturell inverkan på Fortum Värmes verksamhet, till exempel att den påverkar drifttiden i produktionsanläggningar, att den har en direkt inverkan på fasta kostnader eller att den medför en väsentlig riskminskning.
- Kunden tillhandahåller egen anläggning för spetsproduktion
- Kunden tillhandahåller distributionsnät.
- Kunden deltar aktivt i Fortum Värmes affärsutveckling.
- Kunden accepterar en lednings- eller anläggningslösning som medför lägre kostnad än Fortum Värmes standardlösning.

Ovanstående leveranstyper förhandlas och avtalas separat. Följande principer är vägledande för det slutliga priset:

- Avvikelser som föranleder specialavtal skall bedömas individuellt och värderas utifrån objektiva och kvantifierbara skäl.
- Avvikelserna från prislistorna – tillägg eller avdrag – skall baseras på en rimlig fördelning av värdet mellan kunden och Fortum Värme.
- Avvikelserna skall dokumenteras och godkännas i enlighet med gällande rutiner för intern kontroll.

## 6 Ramavtal

Fortum Värme ingår i vissa fall ramavtal där prisvillkoren för fjärrvärmeleveransen regleras i dels ramavtalet och dels normalprislistan eller någon av Fortum Värmes alternativa fjärrvärmeabonnemang. Sådana ramavtal kan tecknas med motparter som i och för sig erhåller normala fjärrvärmeleveranser, men som i tillägg till dessa tillhandahåller en motprestation av administrativ art eller liknande. Dessa motprestationer påverkar alltså ej den fysiska leveransen, men kan innebära till exempel stöd kring marknadsföring, mätning, avtalshantering och/eller fakturering.

Ramavtal är alltså ett tilläggsavtal till leveransavtalet vid sidan av den av kunden valda fjärrvärmeabonnemang som ger kunden ett pristillägg eller en rabatt för administrativa insatser av Fortum Värme eller kunden. En förutsättning för att Fortum Värme skall ingå ramavtal är att samarbetet eller affärsrelationen sammantaget leder till affärsvinster eller kostnadsbesparingar för Fortum Värme. Den rabatt som lämnas skall inte vara större än vad som motiveras av affärsvinsten eller kostnadsbesparingen.



## 7 Villakundsprislistor

Fortum Värme erbjuder tre olika fjärrvärmeabonnemang till villakunder: *Normalpris*, *Fastpris* och *Energipris*. Gör inte kunden något eget val av abonnemang så erhåller de per automatik *Normalpris*.

Prisnivån bestäms så att prissättningsprinciperna i denna Prispolicy upprätthålls. Prisnivån för *Normalpris* fastställs med ambitionen att säkerställa att priset är förutsägbart och konkurrenskraftigt mot kundens eget alternativ, inklusive aktuella mervärden. Över tid skall prisnivån vara konkurrenskraftig mot kundens bästa alternativ.

Prisnivån justeras högst en gång per år.

*Normalpris* består av två priskomponenter; *Energi* som är en rörlig del och baseras på kundens förbrukning samt *Fast del* som är en årsavgift och faktureras månadsvis.

*Fastpris* bygger på samma struktur som *Normalpris* och kan bindas på två eller tre år.

*Energipris* är en helt rörlig prislista och kunden betalar endast för den energi de förbrukar. *Energipris* kan bindas på två eller tre år.

## 8 Ansvarsfördelning

Av följande tabell framgår ansvarsfördelning och beslutsordning vad gäller Fortum Värmes prissättning av fjärrvärmeprodukten. Som komplement till denna beslutsordning gäller vid varje tillfälle aktuella beslutsregler.

Befattning	Prissättnings-policy	Prisstruktur	Prisnivå	Styrdokument
Styrelsen	Beslutar	Beslutar	Informeras	-
VD	Föreslår	Föreslår	Beslutar	Beslutar
Marknadschef	Föreslår och förvaltar	Föreslår och förvaltar	Föreslår och förvaltar	Föreslår och förvaltar
Chefsjurist	Tillstyrker	Tillstyrker	Informeras	Tillstyrker
Risk Management	Tillstyrker	Tillstyrker	Informeras	Tillstyrker