



Prisdialogen

Mellan kunder och fjärrvärmeföretag

Prisändringsmodell Motala/Askersund 2024



Innehållsförteckning

1. Inledning	3
2. Årets Prisdialog	3
3. Status – produktion och distribution	4
4. Prissättningspolicy	4
Inledning Prispolicy	4
Bakgrund	5
Prispolicy	5
Prissättningsprinciper	6
Prisjustering	6
Prisdialogen	7
5. Prisändring och prisprognos	8
Priser – företag, föreningar och organisationer	8
Priser – privatkunder	8
Prognos – företag, föreningar och organisationer	9
Prognos – privatkunder	9
Uppfyllnadsgrad föregående års prognos	9
6. Prisstruktur för företag, förening och organisation	9
Övriga priser	12
Specialavtal	13
7. Prisstruktur för privatpersoner	14
8. Beskrivning av prisändringen	15
Kalkylförutsättningar	15
Konkurrenskraft	16
Långsiktighet	19
9. Miljövärdering	21
10. Kunddialog	21
11. Anslutning nya kunder	21

1. Inledning

Prisändringsmodellen beskriver hur Vattenfall AB sätter fjärrvärmepriserna för respektive ort och är en konkretisering av Vattenfalls prispolicy. Dokumentet har tagits fram inom ramen för Prisdialogen där kunder givits möjlighet att påverka dess innehåll.

2. Årets Prisdialog

Vattenfall har ambitionen att få så många deltagare som möjligt till sina Prisdialogsmöten. Syftet med mötena var att säkerställa att Vattenfalls prissättning görs enligt prispolicyn. Mötesstrukturen för årets Prisdialog utformades för att möta kommentarer och förbättringsförslag från fjolårets deltagarenkät i prisdialogen.

Baserat på kommentarer från deltagare i föregående års prisdialog, var det svårt att leverera samma kvalitet på mötet för de digitala deltagarna i hybridmötesformatet. Framförallt var det svårt att höra frågor från andra deltagare. Därför beslutades att endast genomföra fysiska intromöten och samrådsmöten lokalt på orten i årets Prisdialog.

Med anledning av förändringar i marknadsläget var det tydligt i början av 2023 att det prognosintervall för kommande prisökningar som kommunicerades under fjolårets prisdialoger inte kommer att kunna hållas. För att nå ut till ett så stort antal kunder som möjligt, så tidigt som möjligt, påbörjades utökad kommunikation om detta i april 2023, bland annat i nyhetsbrev och på Vattenfalls hemsida. Detta hänvisades även till i inbjudningarna till Prisdialogens intromöten för att uppmuntra kunder att delta i dialogmötena. I samband med intromötena erbjöds också en rundtur av den lokala verksamheten till kunderna, med förhoppningen att detta skulle locka fler kunder att delta.

Intromötets huvudsakliga fokus var vilka marknadsförutsättningar som föreligger, och hur dessa påverkar prisändringen. Därtill presenterades mindre förändringar inom ramen för prismodellen. Representanter från Vattenfall berättade också om den lokala verksamheten, bränslemix och pågående projekt. Pga omvärldsläget och kraftiga svängningar på energimarknaderna har både alternativens och fjärrvärmens kostnader ökat kraftigt. Detta gör att Vattenfall behöver utnyttja det konkurrensutrymme som finns inom ramen för vår prismodell och prispolicy. På intromötet presenterades därför inte prisjusteringen i procent då det var beslutat att avvakta eventuella marknadsförändringar. Däremot aviserades att prognosen från förra året skulle överskridas avsevärt. Baserat på detta inkom synpunkter från kunderna som inkluderades och beaktades till samrådsmötet.

Under samrådsmöte 1 presenterades Prisändring för 2024 och prognos för prisändring 2025-2026 presenterades. Utkast till prisändringsmodell presenterades i detalj på samrådsmötet och diskuterades med deltagare som även fick möjlighet att ställa frågor och fundera på om Vattenfall lever upp till sin Prispolicy. Allt material som presenterades under mötet distribuerades till deltagare digitalt.

I november genomfördes ett extra samrådsmöte för att diskutera punkter där samsyn inte uppnåddes i det första samrådsmötet. Mötet hade fokus på dialog, möjlighet för kunderna att komma med kommentarer och inspel samt hur upplägget inför Prisdialog-processen kan förbättras till 2024.

Efter varje möte mailades en enkät ut till kunderna med ett antal frågor rörande mötet och dess innehåll, och de fick ge ett helhetsbetyg på dagen. Svar på enkäten används för vidareutveckling av Prisdialogens mötesutformning. Exempelvis efter intromötena kom önskemål för längre tid till frågor, varför samrådsmötena bokades med en timme extra utrymme för frågor och diskussion. Snittbetyget på Samrådsmötet i Motala/Askersund var 4.5 på en skala 1-5, där 5 är högsta betyg. I enkäten frågades även kunderna om de hade fått möjlighet i mötet att ställa sina frågor, där 100% av de svarande svarade ja. På frågan om man kände att man fått svar på sina frågor och funderingar svarade 100% av de svarande ja.

För kunder som inte aktivt deltar i Prisdialogen och samrådsprocessen har Vattenfall information om sitt deltagande i Prisdialogen på sin hemsida, hänvisning till Prisdialogens hemsida görs även för att kunder ska kunna ta del av tidigare års prisändringsmodeller och samrådsprotokoll. Vidare kommer Vattenfall att informera om sitt deltagande i Prisdialogen i det årliga prisprevet, även här med en hänvisning till Prisdialogens hemsida.

3. Status – produktion och distribution

Motala/Askersund

Mycket arbete har pågått under året för att säkra bränsletillgången inför vintern, och göra det som går på kort sikt för att hålla nere bränslekostnader. Under året har rökgaskondenseringen i Motala uppgraderats för att göras på ytterligare yta och därmed öka möjligt effektuttag och verkningsgrad på produktionen.

I slutet av året kommer ett lokalt datacenter beräknas att tas i drift för spillvärmeleverans i Motala. Testdrift har pågått under året. De spetspannor som tidigare kört på fossil olja har under året konverterats till att använda bioolja.

4. Prissättningspolicy för fjärrvärme

Inledning Prispolicy

Prissättningspolicyens syfte är att skapa förståelse och förutsägbarhet gällande fjärrvärmens prissättning för Vattenfalls kunder. Prissättningen är värdebaserad, dvs fjärrvärmens ska vara konkurrenskraftig sett till pris och beaktat de mervärden den har för våra kunder:

- **Bekvämt.** En jämn och behaglig inomhustemperatur med obegränsad tillgång till värme och varmvatten. Fri från kemikalier, buller, lukt eller sotning. Utrymmessnål och kunden behöver ingen egen ackumulering av varmvatten.
- **Leveranssäkert.** En driftsäker leverans av värme som kunderna kan känna sig trygga med. Vi tar ansvar för kundens värmebehov – vår produktion är igång 24 timmar om dygnet, 365 dagar om året för att kunden ska få en säker leverans.
- **Hållbart.** Fjärrvärmens är viktig för en mer hållbar miljö. Genom att till stor del använda restprodukter från samhället bidrar den till minskade koldioxidutsläpp. Flera av våra anläggningar producerar både fjärrvärme och el, de är så kallade kraftvärmeverk vilket är ett resurseffektivt sätt att producera energi.

¹ De av Vattenfall delägda bolagen Gotlands Energi samt VB Energi omdattas ej av denna prispolicy

Prispolicy består av principer och prisstruktur som ligger till grund för vårt prissättningsarbete. Den är offentlig och revideras vid behov av Vattenfall Värme Sveriges ledningsgrupp. Prisändringar kommuniceras senast två månader före den tidpunkt prisändringen skall börja gälla i enlighet med Fjärrvärmelagen (2008:263) Fjärrvärmeföretags underrättelseskyldighet 18§.

Prispolicy omfattar prissättningen både för företagskunder enligt standardprislista.

Företag	Standardprislista (per nät)
	Övriga priser (tilläggstjänster)
Privat	Standardprislista (per nät)

Bakgrund

Vår prissättning beaktar kundens önskemål att fjärrvärmens prisstruktur och prisnivå generellt skall bemöta kundens uppvärmningsalternativ med konkurrenskraftiga priser och erbjuda incitament till energieffektivisering. Värdebaserad prissättning innebär att fjärrvärmepriset skall spegla produktens värde för kunden, såsom ekonomiska, komfort- och miljövärden.

Andra uppvärmningsalternativ kan kosta väldigt mycket olika för olika kunder beroende på deras individuella förutsättningar. Vattenfalls standardsprislista är däremot densamma för alla kunder i samma nät, vilket medför att målsättningen om ett konkurrenskraftigt pris baseras på olika former av typfall och genomsnittsbetraktelser.

Prispolicy

Målet är att prispolicy skall vara tydlig, transparent och värdebaserad, d.v.s. konkurrenskraftig jämfört med de alternativ som finns på marknaden. Prispolicy är en avvägning mellan två kriterier, vilka tar hänsyn till såväl kunden som värmemarknaden:

Konkurrenskraftigt: Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och beakta de mervärden som finns: bekvämt, leveranssäkert och hållbart.

Långsiktighet: Syftet är att erbjuda förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

Vid prisändringar följer vi Fjärrvärmelagen, Prisdialogens riktlinjer och Energiföretagen Sveriges rekommendationer:

- Eventuella prisändringar genomförs normalt bara en gång per år och då vid årsskiften. Vattenfall skall vid prisändringar ta hänsyn till kundernas planeringshorisont och budgetprocess.
- Prisändringar ska aldrig ske retroaktivt.
- Vattenfall skall avisera kunderna skriftligt om den planerade förändringen med en motivering minst två månader innan ändringen avses träda i kraft.

Prissättningsprinciper

Våra prissättningsprinciper är: alternativprissättning, likabehandling, transparens och långsiktighet.

Alternativprissättning: Vattenfalls fjärrvärmepris skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ beaktat de mervärden som produkten innehåller.

Likabehandling: alla våra kunder har rätt att erhålla ett likvärdigt pris för en likvärdig produkt, det vill säga kunder som inte har möjlighet till alternativa uppvärmningsformer har nytta av samma konkurrenssituation som andra kunder har. Avvikelse från likabehandlingsprincipen beskrivs nedan under Standardprislista.

Transparens: alla våra kunder och andra intressenter har tillgång till information om principer och priser för fjärrvärmeleverans. Informationen visas på Vattenfalls hemsida.

Således publiceras på hemsidan (1) en publik version av prissättningspolicyn, (2) en prislista per nät och (3) dokument enligt Prisdialogens riktlinjer.

Långsiktighet: priserna skall vara stabila i ett längre perspektiv utan stora hopp från ett år till ett annat. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

Ovan nämnda principer borgar för att våra kunder skall erhålla ett konkurrenskraftigt fjärrvärmepris med en förutsägbar prisutveckling.

Prisjustering

Prisjusteringar gäller från 1 januari för samtliga av Vattenfalls fjärrvärmekunder. Den kommunicerade prisjusteringen är ett genomsnitt för hela kundkollektivet på respektive nät och avser inte faktiskt utfall för varje enskild kund.

Prisdialogen

Vattenfall deltar sedan flera år i Prisdialogen. Prisdialogen är ett branschsamarbete för prövning av prisändring på fjärrvärme. Syftet är att stärka kundens ställning, att åstadkomma en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt att bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning.

Prisdialogens syfte:

- Rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling
- Transparens
- Tidig avisering av prisändringar
- Dialog med möjlighet att påverka
- Skydd från kraftiga prisökningar
- Kunna påverka priskonstruktioner
- Ekonomiska incitament till smarta energiåtgärder

Däri ligger också att säkerställa att vi följer vår egen prispolicy när vi prissätter våra produkter.

- Fjärrvärmeleverantörer som är med i Prisdialogen följer Prisdialogens regler och arbetsmetoder
- En öppen dialog mellan fjärrvärmeleverantör och kunder om prisändringar
- Insyn i fjärrvärmeleverantörens prissättning och prisändringar
- Långsiktighet och stabilitet i prisändringarna

Inom Prisdialogen presenterar vi också jämförelser mellan prisnivån på fjärrvärme och andra uppvärmningsalternativ för att på ett transparent sätt stötta kundernas bedömning av fjärrvärmens konkurrenskraft. Sammanfattande material från respektive Orts dialogmöten finns tillgängligt på Prisdialogens hemsida.

5. Prisändring och prisprognos – Motala/Askersund

I tabellerna nedan finns normalprislistan för 2024 samt den procentuella förändringen jämfört med föregående år för respektive kategori.

Normalprislista för företag, föreningar och organisationer (exkl. moms)	
Priskomponent	Pris 2024
Effekt - Spetsig	
- abonnerad effekt	1 320 kr/kW, år
- övertrassering	2 641 kr/kW
Effekt - Standard	
- abonnerad effekt	1 093 kr/kW, år
- övertrassering	2 187 kr/kW
Energi	
- sommar	287 kr/MWh
- vår/höst	445 kr/MWh
- vinter	702 kr/MWh
Volymrabatt	
250 – 1249 MWh/år	- 5 kr/MWh
1250 – 2499 MWh/år	-10 kr/MWh
2500 – 4999 MWh/år	-20 kr/MWh
5000 – 7499 MWh/år	-25 kr/MWh
7500 – MWh/år	-30 kr/MWh
Flöde	
- avser flöde bättre än genomsnitt	-4 kr/m ³
- avser flöde sämre än genomsnitt	6 kr/m ³
Övrigt	
- industriavdrag	- 150 kr/MWh

Priserna för företagskunder i Motala/Askersund höjs med 17.0% nominellt under 2024.

Priser 2024 – Privatkunder

Normalprislista för privatkunder (inkl. moms)	
Priskomponent	Pris 2024
Fast avgift	
- kostnad per år	4 132 kr, år
Förbrukningsavgift	
- energiförbrukning	1024 kr/MWh

Priserna för privatkunder i Motala/Askersund höjs i snitt med 13.0% nominellt under 2024 för en villa med en årsförbrukning på 20 MWh. Största delen av prisökningen läggs till den rörliga förbrukningsavgiften för att uppmuntra till energieffektivisering.

Prognos 2025 – 2026 samt horisont för företags- och privatkunder

Prisprognos för 2025-2026 inklusive horisont. Prisökningen är i snitt över orten, där den exakta ökningen för enskilda kunder är beroende av hur de använder sin fjärrvärme över året.

	2024	2025	2026	Horisont
Företag Motala/Askersund	17.0%	5.0-10.0%	3.0-8.0%	2.0-3.0%
Effektpris Spetsig	Höjning enl ovan +21%	Höjning enl ovan +15%	Höjning enl ovan	
Privat Motala/Askersund	13.0%	3.0-5.0%	3.0-5.0%	2.0-3.0%

Uppfyllnadsgrad föregående års prognos

Företags- och privatkunder i Motala/Askersund: Utfallet (+17.0% respektive +13.0%) i verklig prisjustering är utanför det prognosintervall som kommunicerades i fjol för 2024 (+3-6%). Det tidigare prognosintervallet var ej längre relevant med anledning av det kraftigt förändrade marknadsläget jämfört med fjolåret. Att prisökningen skulle hamna utanför det tidigare prognosticerade intervallet kommunicerades brett till kunder i form av nyhetsbrev och på publika artiklar på Vattenfalls hemsida under april samt under intromötet.

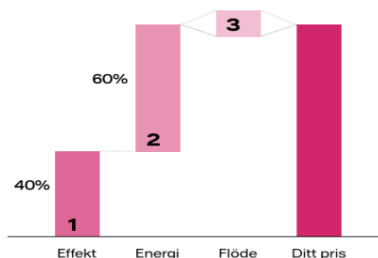
6. Prisstruktur för företag, föreningar och organisationer

Standardprislistan

För varje ort finns en standardprislista för företag som förutom själva fjärrvärmepreiserna också innehåller allmänna avtalsvillkor. Standardprislistan erbjuds till alla företagskunder per nät och eventuella avsteg, till exempel i form av rabatter, tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leveranskvalitet eller motprestationer.

Standardprislistans struktur skall ge kunden incitament till energieffektivisering och spegla miljönytta. Standardprislistan består av (1) en effektdel som representerar ca 40% för en genomsnittskund, (2) en energianvändningsdel (inkl. eventuell volymrabatt) som representerar ca 60% för en genomsnittskund, (3) en flödespremie/-avgift.

Schematisk prisstruktur för företag, föreningar och organisationer:



Kunderna kan påverka utfallet i samtliga delar i prissättningen; för energidelen och flödespremien märks besparingsåtgärder samtidigt som åtgärden utförs. För effektdelen träder besparingen in under nästföljande period när effektbehovet revideras.

Standardprislistans olika delar

Standardprislistan är uppdelad i två delar, standard och spetsig. Delen standard innefattar kunder vars användning av fjärrvärmens karaktäriseras av en jämförelsevis jämn uttagsprofil som varierar med utetemperaturen. Delen spetsig innefattar kunder som har en jämförelsevis spetsig uttagsprofil, där fjärrvärmens effektuttag kan variera kraftigt mellan enskilda timmar och dagar. Värdet som fjärrvärmens levererar i dessa olika uttagsscenario är olika, vilket kan ses i sektion 8.

Energi-effektförhållande

Ett nyckeltal för energi-effektförhållande räknas ut för varje kund. Förhållandet räknas för ett brutet år, 1:a maj till 31:a april, där energi i form av årsförbrukning MWh delas med kW för maximal timmedeleffekt. Ett lågt energi-effektförhållande indikerar alltså hög effektförbrukning i förhållande till den totala energiförbrukningen. Kunder med ett energi-effektförhållande under en viss gräns kommer att debiteras enligt effektpris Spetsig och kunder med ett energi-effektförhållande över den gränsen kommer att debiteras enligt effektpris Standard.

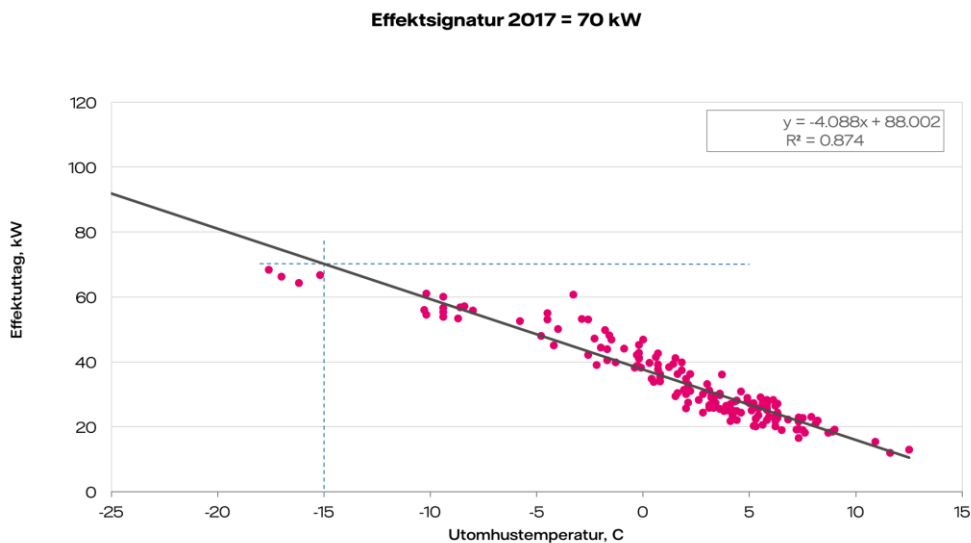
Effektavgift:

Effektavgiften bestäms av ett effektabonnemang (kW) multiplicerat med ett effektpris (kr/kW). En kund bestämmer själv vilken effekt man vill abonnera på. Alla kunder har möjligheten att välja sin egen effekt. När kunden väljer vilken effekt man vill abonnera på ska man tänka på att det skall räcka till det värmebehov som ens fastighet har när det är kallt ute. Om en kund med egenvald effekt övertrasserar den valda effekten debiteras en övertrasseringsavgift.

Beroende på kundens nyckeltal för energi-effektförhållande, kommer kunden att efterföljande år att debiteras enligt effektpris Spetsig och kunder med ett energi-effektförhållande över den gränsen kommer att debiteras enligt effektpris Standard. Delningsnivån inför 2024 är 1.2 och vilket effektpris som är aktuellt för nästkommande år skickar Vattenfall ut under hösten året innan.

Energi-effektförhållande	Effektpris
<1.2	Spetsig
>1.2	Standard

För kunder som inte kan eller vill välja själv, rekommenderar Vattenfall årligen en lagom abonnerad effekt. Vattenfall beräknar vilken abonnerad effekt varje fastighet behöver genom att jämföra fastighetens använda dygnsmedeleffekt med utetemperaturen. I figuren nedan visas ett exempel där varje dygnsmedeleffekt redovisas som en punkt vid aktuell utetemperatur, en så kallad effektsignatur. Genom att dra en trendlinje genom punkterna fås en prognos för fastighetens effektbehov vid en dimensionerande utetemperatur, som i exemplet är -15°C. Den dimensionerande utetemperaturen varierar beroende på vart i landet du befinner dig. Den sätts utifrån ett historiskt genomsnitt av årets kallaste dag. I det här fallet blir effektbehovet för fastigheten 70 kW. Det blir då också Vattenfalls rekommenderade effekt.



Effektrekommendationen räknas på samma sätt för samtliga kunder, oavsett vilket effektpris som är aktuellt.

För kunder som följer Vattenfalls rekommendation, revideras den abonnerade effekten vid varje årsskifte. Nästa års rekommendation skickar Vattenfall ut under hösten året innan. Du kan välja en lägre abonnerad effekt än den som Vattenfall rekommenderar, men om den använda dygnsmedeleffekten överstiger det egna valet av abonnerad effekt, utgår en övertrasseringsavgift.

Vattenfall utför årligen en effektrevidering för samtliga fjärrvärmeanläggningar och kommunicerar rekommenderad effekt via brev till kunderna. Den rekommenderade effekten synliggörs även på Vattenfall Värmes kundportal för företagskunder, Heat Business Portal.

Energiavgift: Energiavgiften bestäms av den förbrukade energin multiplicerat med energipriset som är uppdelad i tre olika säsonger; vinter(december-mars), vår/höst (april, oktober-november) och sommar (maj-september). Ett riktigt kallt år innebär högre kostnader och ett varmt år lägre kostnader. Vattenfalls energipris följer variationen för produktionskostnad under året.

Volymrabatt: Volymrabatt baserat på fastighetens energianvändning uppmätt under 12 kalendermånader (närmast föregående period 1 maj–30 april). Volymrabatten tillämpas per anläggning och består av ett prisavdrag per köpt MWh under perioderna januari–april och oktober–december. Tillverkande industrier har rätt till avdrag på energipriset för den del av leveransen till fastigheten som enligt Skatteverket är klassad som tillverkande industri.

Årsvolym	Volymrabatt
0-249 MWh	0 kr/MWh
250-1 249 MWh	5 kr/MWh
1 250-2 499 MWh	10 kr/MWh
2 500-4 999 MWh	20 kr/MWh
5 000-7499 MWh	25 kr/MWh
Över 7500 MWh	30 kr/MWh

Flödespremie/-avgift: Flödespremien/avgiften syftar till att uppmuntra fjärrvärmekunderna till att ha en väl fungerande och effektiv värmeanläggning. I fjärrvärmecentralen växlas värmen över till fastighetens eget radiatorsystem och till beredningen av tappvarmvatten. Genom att kyla fjärrvärmevattnet så bra som möjligt behöver vi inte pumpa runt så mycket vatten i fjärrvärmenätet och energiförlusterna i nätet blir lägre. För att fjärrvärmecentralen ska fungera så bra som möjligt behöver systemet vara rätt inställt och fungera effektivt. De fastigheter som har ett effektivt värmesystem med god avkylning får tillbaka en premie och de fastigheter med sämre avkylning får betala en avgift på fjärrvärmefakturan. För de allra flesta rör det sig om en minskad/ökad avgift mindre än fem procent av den totala fjärrvärmekostnaden.

Övriga priser

Kunder som bedriver industriell verksamhet enligt Skatteverkets definition kan få en reduktion av energipriset. Vattenfall har ökat det så kallade "industriavdraget" och döpt om prissättningen för detta till "Industrivärme". Industrivärme innebär att företag som enligt Skatteverket har en industriell tillverkningsprocess – och även ett värmebehov för att kunna ha denna tillverkningsprocess – har rätt till ett avdrag på energipriset på värme motsvarande 150 kr/MWh. För att få detta avdrag behöver företag som bedriver industriell tillverkning skicka in en blankett för att bevisa detta. För att få mer information om detta och tillgång till blanketter bör kunder kontakta Vattenfall, antingen via kundservice eller via ansvarig säljare.

I syfte att erbjuda värmeprodukter som speglar kundens behov, utvecklar och testar vi produkter och tjänster till olika segment. Dessa testprodukter kan efter utvärdering eventuellt lanseras som nya produkter.

Specialavtal

Vattenfall kan erbjuda avtal som avviker från standardprislistan under förutsättning att dessa avtal innebär en affärslösning eller samarbete som ger Vattenfall en affärsvinst eller kostnadsbesparing som gynnar hela kundkollektivet. Specialavtal tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leverans kvalitet eller en motprestation från kundens sida. Specialavtal kan motiveras med hänsyn till framför allt:

- Ändrade leveransgarantier
- Leveranser som anpassas till Vattenfalls behov
- Leveransstorlek med betydande inverkan på Vattenfalls verksamhet, till exempel kostnadsbesparingar och/eller riskminimering
- Att kunden accepterar andra lösningar i t ex kulverttyp än Vattenfalls standardlösning som medför kostnadsbesparingar för Vattenfall
- Att kunden tillhandahåller eget distributionsnät och/eller egen anläggning för spetsproduktion
- Att kunden medverkar i Vattenfalls utveckling av nya affärer

Dessa leveranser förhandlas och avtalas bilateralt och det slutgiltiga priset baseras på:

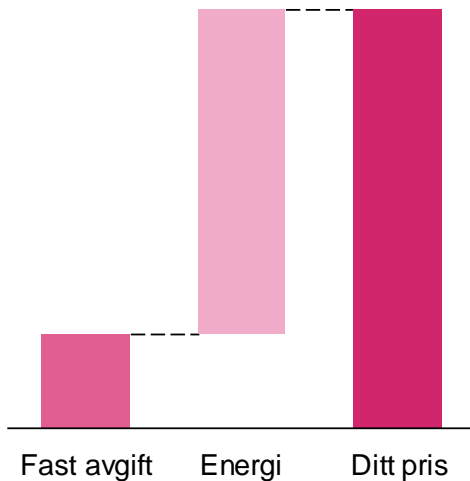
- Att alla avvikelser som resulterar i ett specialavtal kan analyseras och värderas individuellt utifrån objektiva och kvantifierbara utgångspunkter
- Att alla tillägg eller avdrag från standardprislistan skall grundas på en rimlig fördelning av värden mellan parterna, det vill säga Vattenfall och kunden

Alla avvikelser skall dokumenteras och följa rutiner för intern kontroll.

7. Prisstruktur för privatkunder

Vattenfall erbjuder sina privatkunder en prislista vars prisnivå bestäms enligt principerna i denna prispolicy.

Schematisk prisstruktur för privatkunder:



Prisstrukturen för privatkunder består av en fast och en rörlig del. Den (1) fasta årsavgiften faktureras månadsvis. Den (2) rörliga energiavgiften beräknas genom att energipriset multipliceras med energiförbrukningen en given månad.

Prisjusteringar gäller från 1 januari och för samtliga kunder som har Vattenfalls fjärrvärme. Prisjusteringar är genomsnittliga och avser inte faktiskt utfall för en enskild kund.

8. Beskrivning av prisändringen

Prisändringen är som tidigare beskrivits en avvägning mellan prispolicyns två kriterier. I följande avsnitt beskrivs hur prispolicyn inverkat på kommande prisändring.

Kalkylförutsättningar

I jämförelse mellan prisnivån på fjärrvärme och bergvärme (värmepump) med elspets har följande antaganden gjorts:

Parameter	Antagande 2023
Inflation	Uppdaterade värden enligt konjunkturinstitutet (KI) augusti 2023
WACC/Kalkylränta	5% för privatkunder, 5% och 8% för företagskunder
Elpriser	Uppdaterat 5 årsavtal, 90.9 öre/kWh, sedan inflation (2%)
Elskatt	39.2 öre/kWh därefter inflation (2%), faktureras av elnätägare
Elcert	Uppdaterad kvotkurva och pris, enligt Svensk Kraftmäkling (SKM)
Elnät	Räknad enligt prislista från 1:a juli 2023. 2024 och efter enligt höjning med 2% enligt rekommendation från Energimarknadsinspektionen. (Enbart prognos av VF värme, ingen information från VF Eldistribution AB).
Livslängd	25 år, tillkommande reinvestering på 100 kSEK (Stor lokal), 50 kSEK (flerbostadshus), 20 kSEK (villa) som försäkring under livslängden för Bergvärme+elspets
Investeringskostnad	22 600 kr/kW
COP - värmepump med elspets	3.2
COP – värmepump med fjärrvärmespets	3.3
Effektäckning – Prislistedel Standard	65% för BRF och villa, 70% för större kommersiell lokal, elpanna som spets
Effektäckning – Prislistedel Spetsig	50% med bergvärmepump, fjärrvärme som spets
D&U	1.5% av investeringskostnaden per år för Bergvärme+elspets, 1% för fjärrvärme

Konkurrenskraft

Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och skall dessutom beakta de mervärden som finns; enkelhet, säkerhet och hållbarhet. I figurerna nedan har Vattenfall analyserat nuvärdeskostnaden för bergvärme med elspets som det alternativa uppvärmningssättet under en livscykel. Priset skall således vara värdebaserat och spegla produktens värde för våra kunder.

För att spegla att fjärrvärmen kan användas på olika sätt görs två olika typer av konkurrensberäkningar. En där fjärrvärmen används för uppvärmning som den primära lösningen, som ligger till grund för prissättningen av effektpris standard. En där fjärrvärmen används som spetslösning för en bergvärmeinstallation, som ligger till grund för prissättningen av effektpris spetsig.

När fjärrvärme används för ett mer spetsigt energiuttag uppstår ytterligare mervärden. Spetsiga uttag kan tendera att kräva exempelvis en ackumulatortank, eller en elpanna eller ytterligare värmepumpskapacitet för att täcka det spetsiga behovet. Denna typ av spetslösningar kräver både högre kapitalkostnad och i många fall yta. Därtill skapas ett redundansvärde, dvs värdet av att finnas att hela tiden finnas tillgänglig för ett högt användande under relativt korta perioder under året. För att spegla att värdet som fjärrvärmen levererar i dessa olika uttagsscenarioer är olika, finns två effektpriser för företaget. Prissättningen av effektpris spetsig tar hänsyn till dessa ytterligare mervärden i bedömningen av fjärrvärmens konkurrenskraft.

Vattenfall bedömer att fjärrvärmen i Motala/Askersund är konkurrenskraftigt. Beroende på kundens uttagsprofil och kalkylränta kommer fjärrvärmen inte vara billigast i absoluta tal i alla enskilda fall, men ett alternativ med en livscykelkostnad i paritet med andra uppvärmningsalternativ på marknaden. Priset är en viktig faktor som Vattenfall följer noggrant i strävan att behålla konkurrenskraften.

Under 2023 noteras ett förändrat konkurrensläge för fjärrvärmen jämfört med 2022. Sedan 2022 har räntekostnaderna ökat, vilket stärkt fjärrvärmens konkurrenskraft jämfört med andra uppvärmningsalternativ. Elhandelspriset har stabiliserats jämfört med 2022, dock på högre nivåer än tidigare år och högre än det elhandelspris som räknades med i konkurrensjämförelsen 2022, vilket stärkt fjärrvärmens konkurrenskraft. Elnätstarifferna sänktes sedan 1:a juli 2023, vilket minskar fjärrvärmens konkurrenskraft gentemot elbaserade uppvärmningsalternativ.

I prissättningen inför 2023 fanns utrymme till alternativet i livscykelkostnadsjämförelsen, även utan att ta i beaktan värdet av de mervärden som levereras. Det fulla konkurrensutrymme med priser i paritet nyttjades inte prissättningen som kommunicerades under juni 2022. Det var då tydligt att marknadsläget skulle komma att förändras men att det var osäkert i vilken omfattning och om det skulle bli mer beständigt. Efter att priserna till 2023 kommunicerades skedde också stora förändringar på marknaden. Marknadsfaktorer såsom ränteläge och elprisnivåer ökade kraftigt, vilket haft stor påverkan på det konkurrensutrymme som finns tillgängligt för prisökning av fjärrvärme inför 2024 och åren efter.

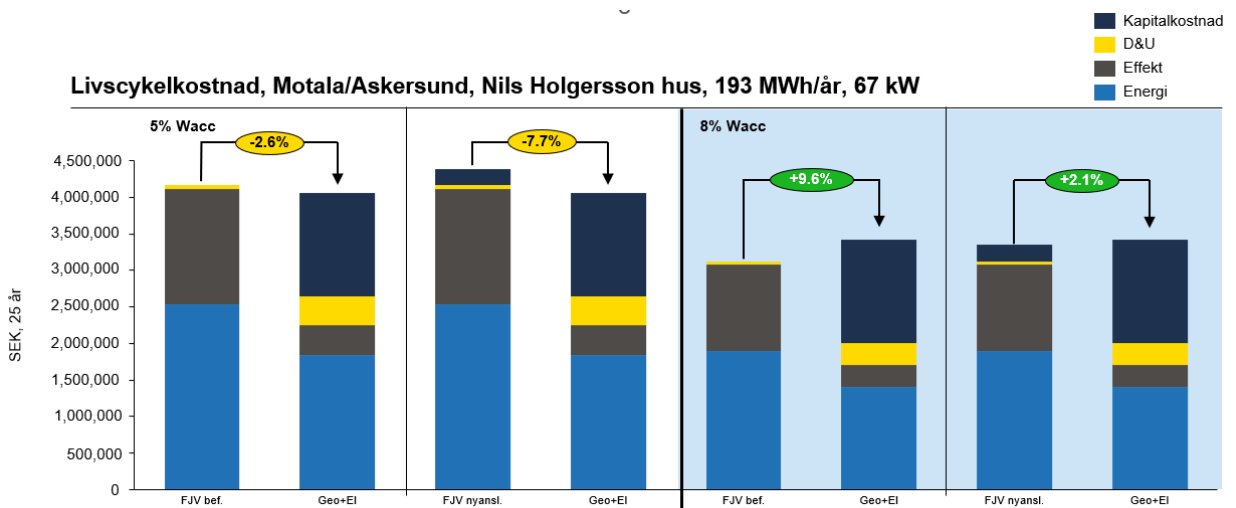
Prissättningen till 2024 och prognosen inför 2025-2026 innefattar en prisökning som fördelas över tre år för att komma upp i paritet med alternativets livscykelkostnader utan beaktan för mervärden.

Sedan framförallt andra halvan av 2022 har kostnaden för biobränslen gått upp kraftigt till följd av kriget i Ukraina. Detta har i tur haft kraftig påverkan på Vattenfall Värmes ekonomiska situation. Inom ramen för Vattenfalls värdebaserade prissättning fanns sedan 2023 års prissättning mycket konkurrensutrymme att nyttja, vilket behöver användas i prissättningen 2024-2026 för att nå en ekonomiskt hållbar fjärrvärmeverksamhet. Prisökningen sprids ut över flera år i enhet med önskemål från kundkommentarer under Prisdialognöten och i linje med Vattenfalls Prispolicy.

Grafisk visualisering av konkurrenskraft

En avgörande och viktig parameter för alternativkostnadsberäkningen är kalkylräntan (WACC). För att spegla kundens alternativ och den risk som förknippas med en investering har Vattenfall valt att redovisa två alternativ för kalkylränta – ett med 5% och ett med 8%.

Jämförelsen är gjord för ett så kallat Nils Holgersson-hus, dvs ett flerbostadshus på 1 000 kvm fördelat på 15 lägenheter och ett total värmebehov om 193 MWh per år. För alternativet bergvärme med elspets har följande viktiga antaganden gjorts: investeringskostnad 22 600 kr/kW, verkningsgrad (COP) 3.2 och kalkylräntan 5% och 8%.



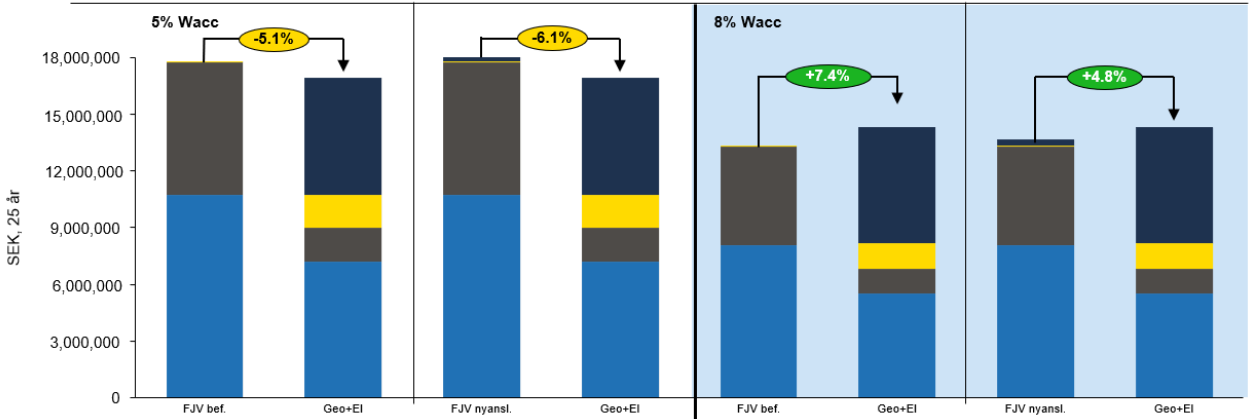
När samma jämförelse görs för en kommersiell lokal med ett årsenergibehov om 1 000 MWh står sig fjärrvärmens sig stark i konkurrens även där.

I jämförelserna för en offentlig lokal är de grundläggande antagandena densamma som för flerbostadshus förutom lokalens användning och storlek.

Enkelhet, säkerhet och hållbarhet är parametrar som är viktiga när man bedömer olika alternativs konkurrenskraft.



Livscykelkostnad, Motala/Askersund, Stor Lokal, 1000 MWh/år, 371 kW



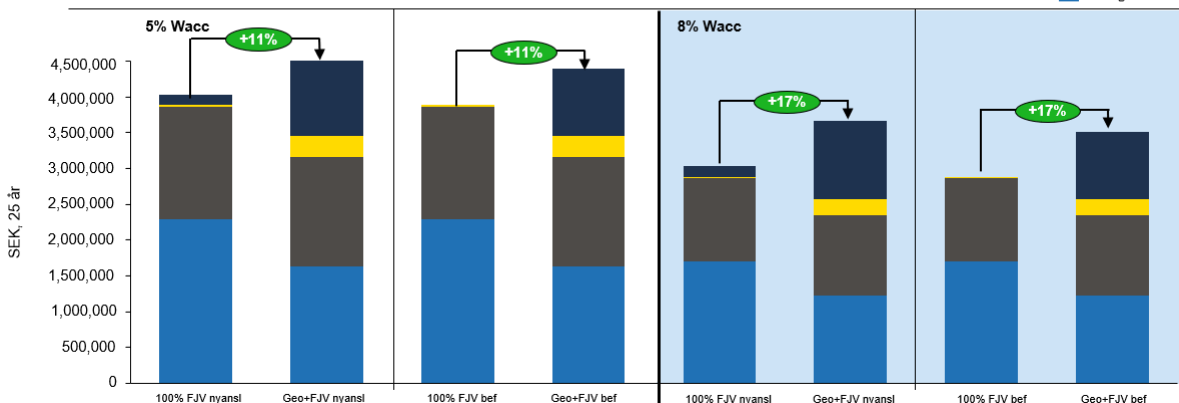
Sammanfattningsvis kan sägas att fjärrvärmen bedöms vara fortsatt konkurrenskraftig även för större kommersiella lokaler.

När fjärrvärmen används som spetslösning uppstår ytterligare mervärden att ta i beaktning vid prissättningen i form av bland annat spets- och redundansvärde, varför prissättningen av effektpris Spetsig skiljer sig från effektpris Standard.

Jämförelsen är gjord för ett så kallat Nils Holgersson-hus, dvs ett flerbostadshus på 1 000 kvm fördelat på 15 lägenheter och ett total värmebehov om 193 MWh per år. För alternativet bergvärme med fjärrvärmespets har följande viktiga antaganden gjorts: investeringskostnad 22 600 kr/kW, verkningsgrad (COP) 3.3 och kalkylräntan 5% och 8%.

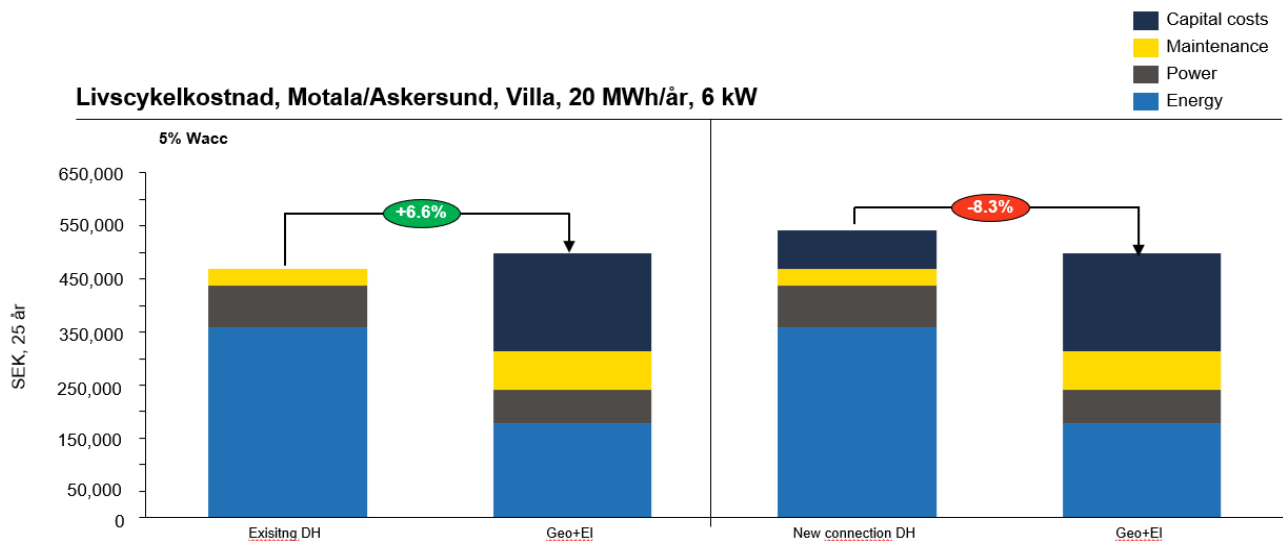


Livscykelkostnad, Motala/Askersund, Nils Holgersson hus, 193 MWh/år, 67 kW



Alternativkostnadsberäkningen visar att fjärrvärme i Motala/Askersund är ett konkurrenskraftigt alternativ, både för nyanslutningar och befintliga kunder.

Jämförelsen är även gjord för ett småhus med ett total värmebehov om 20 MWh per år. För alternativet bergvärme med elspets har följande viktiga antaganden gjorts: investeringskostnad 30 000 kr/kW (inklusive moms), verkningsgrad (COP) 3.2 och kalkylräntan 5%. Även här står sig fjärrvärmealternativet väl i konkurrensen för befintliga kunder.



Långsiktighet

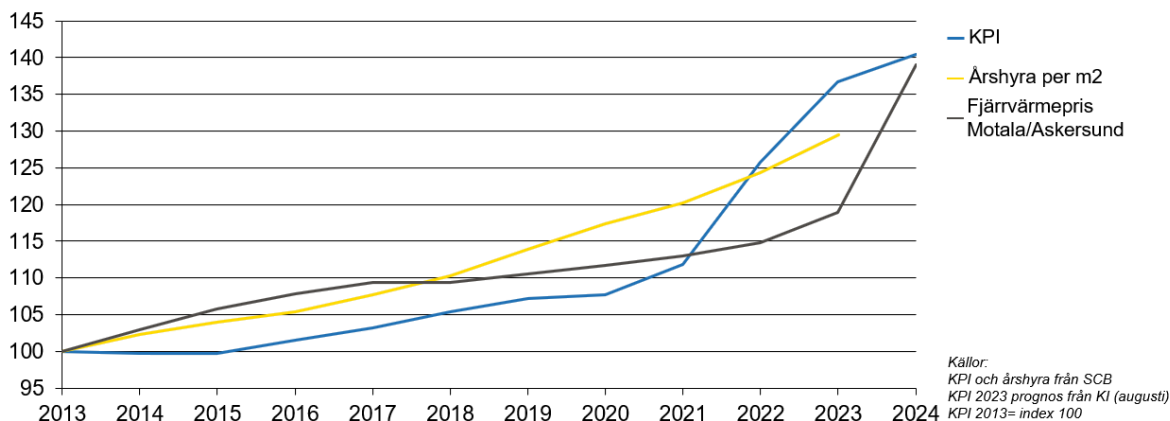
Syftet med denna princip är att erbjuda en förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt och ligga i paritet med alternativets livscykelkostnader.

Typiska yttre faktorer som påverkar konkurrenssituationen är svängningar på el- och räntemarknaden.

I enhet med Prispolicyn vill Vattenfall erbjuda förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Vattenfall Värme ser det som en konkurrens fördel att inte svänga lika kraftigt i prissättningen som exempelvis elpriset gör. Eftersom prisökningen för fjärrvärmen på Motala/Askersund detta år är långt ifrån de svängningar som skett för alternativets uppvärmningskostnader, betyder det i praktiken att fjärrvärmepriset är en stabil uppvärmningslösning jämfört med alternativen.

Figuren nedan illustrerar hur priset på fjärrvärme har utvecklats nominellt i jämförelse med KPI och årshyra (snitt över landet) 2013-2024. KPI ökningen till 2024 är baserad på prognosen från Konjunkturinstitutet gjord augusti 2023.

Jämförelse mellan inflation (KPI), nationella hyresnivåer och fjärrvärmepris



9. Miljövärdering

Miljöredovisningen för Motala/Askersund finns på <https://www.vattenfall.se/fjarrvarme/orter/>.

10. Kunddialog

Ett introduktionsmöte som beskrev förutsättningarna inför prissättningen till 2024 ägde rum den 13:e juni 2023.

Samrådsförandet inom ramen för Prisdialogen ägde rum den 7:e september. Agendan för mötet var enligt nedan:

- Bakgrund Prisdialogen – avsikten med intromöte följt av samrådsmöte
- Reflektioner från förra årets Prisdialog – hur kommentarer från intromöte och föregående samrådsmöte har inorporerats i arbetet med årets Prisdialog
- Uppdaterade kalkylparametrar – hur ändrade marknadsförutsättningar påverkar prissättningen
- Prisändring 2024
- Prognos för prisändring år 2024-2025 och horisonten
- Diskussion och frågor

Under hösten 2023 fortlöp aktiviteter inför prisjusteringen till 2024 enligt nedan:

15:e september – Ordinarie ansökan, information och bilagor skickades till kansliet för Prisdialogen

2:a oktober – Prisbrev med information om ny prislista inför 2024 har skickades ut till samtliga kunder

2:a oktober – Ny prislista inför 2024 publicerades på Vattenfalls hemsida

17:e oktober – Extra webinarium om prisfrågor för företagskunder

18:e oktober – Extra webinarium om prisfrågor för privatkunder

Webinariumen planerades med avsikten att kunder som valt att inte delta i prisdialogen, men som har frågor om priset och prisjusteringen efter att de mottagit sina prisbrev ska kunna möta Vattenfall, ställa frågor och diskutera prissättningen och dess process.

29:e november – Extra Samrådsmöte med nedan agenda:

- Introduktion av Prisdialogen från Kansliet
- Vad kan förväntas inom ramen för Prisdialogen?
- Diskussion om punkter från samrådet i september - var nåddes inte samsyn?
 - Dialogen: hur synpunkter hanteras, delning av protokoll och diskussion om att prisändringsmodellen presenteras vid sittande möte.
 - Prisändringsförankring: förankring i alternativkostnadsmodell, fall för kombinerat behov av värme och kyla samt varför vi har olika prisökningar för privat- och företagskunder.
- Önskemål och diskussion kring förbättringar av samrådsprocessen till 2024

1:a januari (2024) – Nya priser implementeras i enhet med prislistan

11. Anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund skall vara lönsam att ansluta till fjärrvärmenätet. En anslutningsavgift till fjärrvärmenätet för företagskunder beräknas individuellt för varje enskild anslutning.

Beräkningen utgår från effektbehov och faktisk kostnad för indragning av fjärrvärme med avdrag för prognostiserad framtida bidrag från energileveranserna.

För privatkunder erbjuds individuell offert baserad på den faktiska kostnaden för indragning av fjärrvärme.



Prisdialogen

Mellan kunder och fjärrvärmeföretag