

Prisändringsmodell & Prisåtagande fjärrvärme

2020-2022



Prisändringsmodell & Prisåtagande 2020-2022

En av PiteEnergis huvudstrategier är kundfokus. Utan våra kunder fanns vi inte, därför vill vi behålla och stärka det förtroende som vi har hos våra kunder. Fjärrvärmens pris ska vara konkurrenskraftigt och ska sättas i dialog med kunderna. I detta dokument redovisar vi hur priset av fjärrvärme som används av näringsidkare sätts, samt prisåtagandet för perioden 2020-2022.

1. Prispolicy

PiteEnergis verksamhet bygger på att befintliga kunder är nöjda och därmed bidrar till att attrahera nya. Högt nyttjande av fjärrvärmenätet är en förutsättning för att fjärrvärmens ska fortsätta vara en konkurrenskraftig uppvärmningsform. Affärsmässighet, öppenhet och kommunikation avseende fjärrvärmens pris och fördelar är viktigt för förtroendet på marknaden.

Prissättningen utgår från tre kriterier:

- Priset ska vara konkurrenskraftigt.
- Priset ska skapa långsiktig ekonomisk bärighet.
- Fjärrvärmens ska vara bästa alternativet för kunderna och miljön.

Följande principer och målsättningar gäller också:

- Vi ska ha långsiktighet och förutsägbarhet för fjärrvärmepriSET. Prisutvecklingen anges för kommande år samt en inriktning för det andra och det tredje året.
- Prisförändringar ska genomföras i en kunddialog, beskriven nedan.
- Vi ska årligen redovisa fjärrvärmens klimatpåverkan avseende koldioxidutsläpp samt de officiella lokala miljövärdena. Vår ambition är att löpande förbättra dessa värden. Fjärrvärmens klimatpåverkan är en av våra betydande miljöaspekter som är ett av våra miljömål.
- Våra prismodeller ska så långt det är möjligt återspegla kostnaderna för att långsiktigt producera och distribuera fjärrvärmens. Detta ger en rättvisande information till kunden och gynnar direkt de kunder som gör energi- och effektbesparingar när energin är som dyrast och sämst för miljön. En sådan prissättning gör också fjärrvärmeverksamheten robust mot ändrade leveransvolymmer etc, vilket leder till stabila priser.

2. Åtaganden om prisförändringar för 2020-2022, för Piteås näringsidkare.

2.1 Pris 2019

Det genomsnittliga priset för fjärrvärme höjdes med 1,5% från 2018 till 2019. Där hetvattenpriset till oss från SmurfitKappa höjdes med 2%. Prismodellen är densamma som den som infördes fr o m 1 januari 2015.

Effekt (kW)	kr/år, exkl moms	kr/år, inkl moms
10–29	1 127,61 + (1019,07 x E)	1 409,51 + (1 273,84 x E)
30–199	8 508,33 + (763,80 x E)	10 635,41 + (954,75 x E)
200–499	16 709,13 + (721,59 x E)	20 886,41 + (901,99 x E)
500–	37 211,13 + (679,38 x E)	46513,91 + (849,23 x E)

Energipris	kr/MWh, exkl moms	kr/MWh, inkl moms
Kvartal 1 & 4	286,86	358,58
Kvartal 2 & 3	224,37	280,46

Flöde	kr/m ³ , exkl moms	kr/m ³ , inkl moms
Kvartal 1 & 4	2,07	2,59

Figur 1: Normalprislista Fjärrvärme Näringsidkare Piteå 2019.

2.2 Pris för 2020 I förra årets prisdialog var målsättningen att det genomsnittliga priset för fjärrvärme förändras mellan 1-3% från 2019 till 2020.

Fastställd prisjustering för 2020: 2% vilken baseras på,

- KPI ökning juli till juli, 1,7%. Reglerar hetvattenpriset från SmurfitKappa.
- Indexjustering av pelletspriset 3-4%. Reglerar spetsvärmeprieten från SmurfitKappa. Största orsaken att transporterna har blivit dyrare.
- Förmodad ökning av priset på eldningsolja, 2-3%.

2.3 Målsättning för 2021 och 2022

Förändringarna mellan de olika kostnadsdelarna för fjärrvärme kan skifta mycket mellan åren. Den största kostnadsposten för oss är sekundärvärmen från SmurfitKappa Kraftliner. Den regleras sedan flera år efter KPI-utvecklingen, som har haft en försiktig utveckling. Vi omfattas också av index rörande biobränsle, transport och övriga bränslen (eldningsolja).

Vi bedömer att det genomsnittliga priset för fjärrvärme kommer att behöva höjas max 2 % från 2020 till 2021. Mellan åren 2021-2022 bedömer vi höjningen till max 3 %.

3. Prisstruktur (Prismodell)

I Piteå erbjuds en normalprislista fjärrvärme där priset näringsidkare utgörs av tre delar:

Energipris: Det kostar olika att producera fjärrvärmerna olika tider på året. Vintertid med hög förbrukning måste ibland vår dyraste produktion med olja och gasol användas. Andelen spetsvärme från våra leverantörer är även under denna period högre. Samt att det finns en prisskillnad under vintermånaderna, medan det under sommarhalvåret är samma pris från huvudleverantören oavsett energileverans. Detta ska kunderna kunna få fördelar av. Vi sätter därför energipriset efter en rättvis princip, där priset återspeglar vad det kostar att producera den värme man använder. Priset är olika för dessa perioder på året:

Vinterpris: Oktober – Mars

Sommarpris: April - September

Effektpris: Fjärrvärmesystemets kostnader beror också mycket starkt på toppbelastningarna. En kall vinterdag, när nästan alla kunder behöver värme som mest, är den som bestämmer hur mycket produktionsanläggningarna och hur stora ledningar som måste byggas och finnas. Det är därför rättvist att det pris som kunderna betalar också har en komponent som är beroende av det högsta värmeuttaget som kunden begär. Denna priskomponent styrs av mängden värme som kunden köper under mätperioden oktober – mars, på dygnsbasis. Detta benämns effektsignatur. Effektsignaturen ligger till grund för den rörliga delen (E), i prismodellens effektdel. Denna justeras vid varje årsskifte efter vintersäsongens mätning.

Flödespris: Fjärrvärmesystemet omfattar hela kedja från produktions- till kundanläggning, fjärrvärmecentralen. Värmeväxlaren i fastighetens fjärrvärmecentral ska ta var på värmen i det inkommande vattnet effektivt, genom att kyla ner det så mycket som möjligt innan det går vidare i returledningen. För hög temperatur på returvattnet innebär att det pumpas runt onödiga mängder vatten i fjärrvärmesystemet och att det riskerar att bli trångt i vissa sektioner av fjärrvärmenätet (kapacitetsbrist). För vintermånaderna oktober – mars, finns därför också en priskomponent som beror av volymen fjärrvärmevatten.

4. Fjärrvärmens kostnader

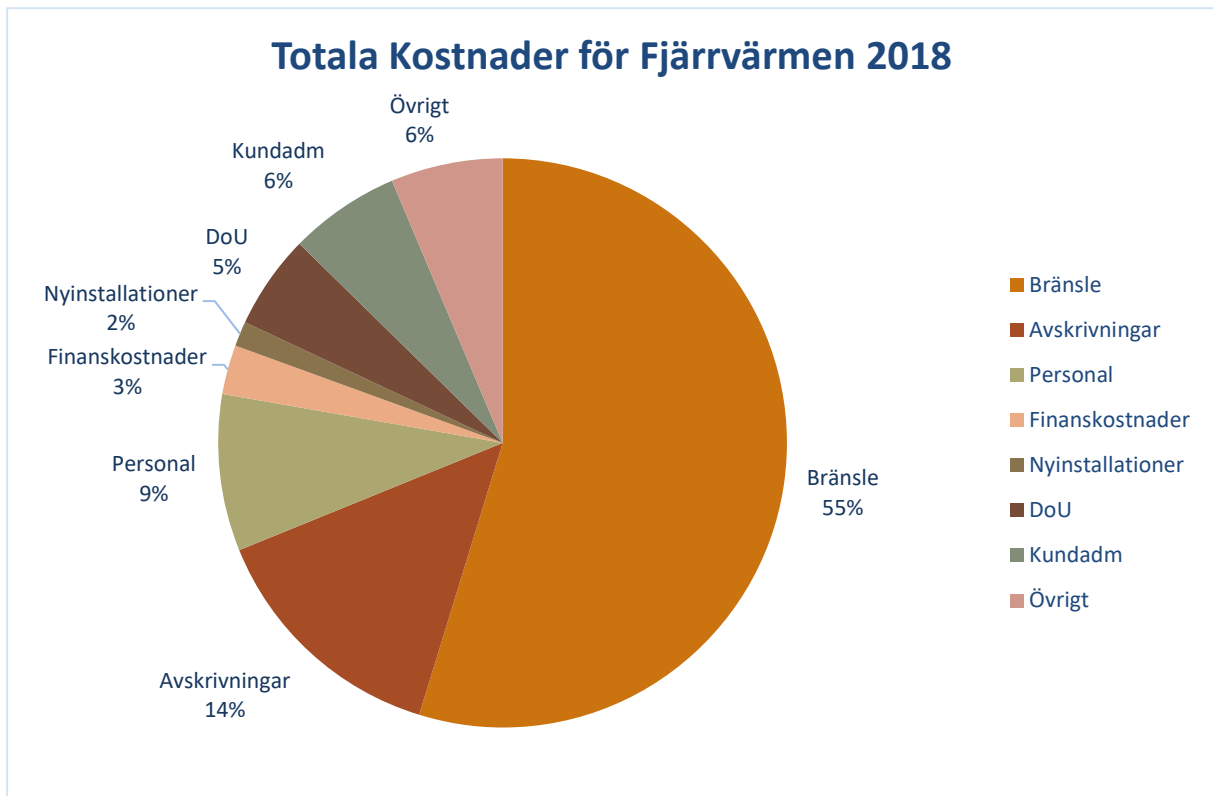
Summan av de priskomponenter som kunder betalar måste täcka kostnader och rimlig avkastning för fjärrvärmeverksamheten, eftersom prissättningen är kostnadsbaserad.

Förändringar av skatter och avgifter som ej var kända vid tidpunkt för vår överenskommelse kommer att kompenseras för genom ändring av fjärrvärmepriset. Enligt de Allmänna avtalsvillkoren för näringsidkare.

Fjärrvärmeverksamheten innebär risktagande främst i form av pris- och volymrisker och är i utfall väderberoende. PiteEnergi bär denna risk via vårt prisåtagande. Resultatet av denna risk överförs inte till kund, vilket innebär att eventuellt minskat eller ökat resultat inte förs vidare.

4.1 Kostnadernas sammansättning

- **Bränsle:** Detta avser våra totala inköp av bränslen, där den producerade värmen från industrin är den allra största. Här ingår även vår egen produktion med fossila bränslen gasol och eldningsolja.
- **Avskrivningar:** Avser kostnader kopplade till både produktion och distribution, dvs avskrivningar av investeringar och reinvesteringar.
- **Drift- och underhåll:** Kostnader för drift och underhåll av våra produktions- och distributionsanläggningar inklusive reparationer av ledningsnät och fuktfel.
- **Personal:** Här finns kostnader för personal anställda i avdelning Värme o kyla, inom produktion o kommunikation, nät o tjänster samt planering o projektsamordning.
- **Kundadministration:** Omfattar kostnader för kundservice, fakturering, försäljning och marknadsföring. Personal anställd inom Piteå Energi Handel AB.
- **Finanskostnader:** Omfattar räntekostnader/ säkring
- **Övrigt:** Kostnader för koncerngemensamma funktioner, såsom ekonomi, inköp, fastighet, HR samt försäkringar.



4.2 Kostnadsutveckling

Sedan etableringen av energisamarbetet 1977-1978, har kostnadsutvecklingen för fjärrvärmem förändrats. Från att SmurfitKappa begränsades i leveranserna till 130 GWh per år, har samarbetet utvecklats avtalsmässigt och praktiskt/operativt. Detta förde med sig att PiteEnergi redan vid -10 grader startade egen produktion med fossila bränslen.

Idag har man en kapacitet om 100 MW och kan leverera den dubbla energimängden. Vid årsskift 2007/2008 togs en spetsväxlare i drift som PiteEnergi äger hos SmurfitKappa. Tack vare denna kan SmurfitKappa oavsett driftläge i fabriken, i de flesta fall leverera värme till PiteEnergi. Under 2015 har PiteEnergi köpt en rökgaskylare som installerades under SmurfitKappas höststopp 2016.

Denna möjliggör uttag av ytterligare 5 MW sekundärvärme (det billigaste alternativet). Detta både säkrar leveranserna och förbättrar flödesaffären. Investeringen bör också långsiktigt ge förutsättningar för stabila fjärrvärmepreiser framöver. Utvärdering av installationen och funktionen hos rökgaskylaren, visar på bättre kapacitet än vad som förväntades.

Vår budget beräknas på ett s k normalår som fastställts av SMHI, baserat på historiska erfarenheter. Pga en märkbar förändring i klimatet är nu normalåret justerat av dessa. Utfallet kan bli varmare eller kallare vilket ger en påverkan på främst kostnader för bränsle för fjärrvärmeproduktionen. Beroende på klimatet varierar också både drifts- och underhållskostnaderna.

Saker som påverkar:

- **Bränsle:** Vi har fått uppleva en kall start på året som innebar lite egen eldning för att upprätthålla leveranserna. Vårvintermånaderna var varmare varför energiförsäljningen ligger på en normal nivå. Det som har påverkat oss kraftigt är Smurfit Kappas underhållsstopp under första två veckorna i maj, då utomhustemperaturen låg på en för årstiden onormalt låg nivå. Detta har medfört stora kostnadsökningar för oss under tiden för stoppet. Pga. utvecklingen av konsumentprisindex (juli-juli +1,7%), kommer sekundärvärmepriset till oss att enligt avtal regleras efter detta.
- **Avskrivningar:** Avskrivningarna ungefär i samma nivå som tidigare. Vi bygger mindre nya fjärrvärmeledningar, samtidigt som vi utför och kommer att utföra stora reinvesteringar i både produktions- och distributionsanläggningar.
- **Finanskostnader:** Baserat på kommande investeringstakt ser vi en försiktig ökning för denna post.
- **Drift och underhåll:** Vi effektiviserar och optimerar verksamheten löpande. Organisationen finjusteras löpande och vårt förändringsarbete, (ROS-resultatorienterad styrning), omfattar nu hela organisationen. Vi arbetar vidare med vårt underhållssystem och tar fram en något försenad underhållsstrategi. D v s hur vi effektivt ska genomföra förebyggande underhållsarbeten, för att minimera störningar och säkerställa leveranser till våra kunder.
- **Kundadministration:** Vi mäter kontinuerligt kundnöjdhet genom uppföljande samtal, möten och enkäter. Den senaste undersökningen genomfördes under slutet av 2018. Vi har ökat kundnöjdheten från förra mätningen 2017 och har ännu de nöjdaste kunderna i branschen. Produktutveckling sker i samverkan med våra kunder i fokusgrupper och enskilda möten och internt i organisationen.
- **Personal:** Vi arbetar med fokus på ledarskap och medarbetarskap. Att skapa förtroende inom organisationen skapar trygghet och bidrar till arbetsglädje. Våra medarbetare är vår viktigaste resurs. I undersökningen Great Place to Work hamnar vi riktigt högt i sammanställningen. Där förtroende, vänlighet och att vi i vårt arbete är med och påverkar samhället positivt. Vårt medarbetarlöfte: "Omtänksamma människor i en omtänksam organisation", speglar detta väl.

- **Övrigt:** Under de senaste åren har hela PiteEnergi arbetat med kostnadsreducerande åtgärder. Vi ser även en positiv utveckling och efterfrågan av våra tjänster till kunder som hjälper oss till en bra kundrelation. Vi arbetar för att etablera hållbara kyllosningar till näringsidkare. Värmedriven kyla där värmeöverskottet används till komfortkyla av fastigheter s k sorptiv kyla. Den första leveransen är avtalad och installation påbörjas under hösten 2019.

5. Investering och avkastning

Verksamheten binder mycket kapital i form av produktions- och distributionsanläggningar. Den är kapitalintensiv med reinvesterings- och nyinvesteringsbehov av produktionsanläggningar och distributionsnät. De äldsta anläggningarna byggdes 1977 och där är reinvesteringsbehovet som störst.

Fjärrvärmeverksamheten måste generera en avkastning som säkerställer den fortsatta utvecklingen och därmed ett konkurrenskraftigt, stabilt och förutsägbart fjärrvärmepris. Avkastningen ska skapa en uthållig ekonomisk styrka och stabilitet, som möjliggör att anläggningar kan förnyas, spikar i kostnader kan hanteras utan att fjärrvärmepriset påverkas. Avkastningskravet är för 2019, 11,0% på eget kapital.

6. Nya fjärrvärmekunder

I Piteå bedrivs fjärrvärmeverksamheten i ett affärsområde på affärsmässig grund. Detta innebär att alla objekt som är aktuella för inkoppling i fjärrvärmenätet förkalkyleras. Detta gäller för både näringsidkare och konsumenter.

En investeringskalkyl görs för varje enskilt objekt innan vi lämnar offert till kund. Investeringskalkylen föregås av ett besök på plats, s.k. inventering av fjärrvärmetekniker. Varje enskild ny kund ska uppfylla av PiteEnergis satta affärskrav. Vår roll som möjliggörare styr oss till att investera i infrastruktur för ett hållbart Piteå.

7. Lokal överenskommelse

8. Medlemskap i prisdialogen

Prisdialogen är ett branschsamarbete för prövning av pris-ändring på fjärrvärme. Modellen har tagits fram av Riksbyggen, SABO Sveriges Allmännyttiga Bostadsföretag och Svensk 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. Läs mer på: www.prisdialogen.se

PiteEnergi antogs i oktober 2015 som medlem i Prisdialogen inför 2016 och arbetare efter angiven process.

9. Årlig kunddialog

Pågår.

10. Förklaringar och fakta

Nils Holgersson

PiteEnergi låg 2018 på plats 7 av 256. Statistiken är inte fastställd för 2019 ännu.

Prisutvecklingen för fjärrvärmens generellt har mattats av jämfört med tidigare år och ligger nu på en nivå under 1 % jämfört med tidigare kring 1-2 % per år (2013 - 2015). Prisutvecklingen har, under perioden 2000–2012 legat på i medeltal 3,5 %

Många fjärrvärmeföretag har eller håller på att utforma nya prismodeller. Förhoppningen är att det ska leda till mer begripliga prismodeller även ur ett kundperspektiv.

Av de förändringar som har genomförts visar det snarare på en bredare flora av priskonstruktioner som också kräver en djupare kunskap av kunden.

Fjärrvärmens och miljön

Tack vare energisamarbetet med industrin, ligger vår egen fjärrvärmeproduktion på en låg nivå. Därför är koldioxidutsläppen också låga. Här arbetar vi dagligen efter ett kvalitetssäkrat arbetssätt för att vara proaktiva i samarbetet. Utsläppen av koldioxid under 2018 var 170 ton (796 ton 2017).

Fjärrvärmens resurseffektivitet var hög och gav en primärenergifaktor på 0,01 (0,02 för 2017), en anmärkningsvärt låg siffra i branschen.

Fjärrvärme totalt

