

# Prisändringsmodell & Prisåtagande fjärrvärme

2021-2023



# Prisändringsmodell & Prisåtagande 2021-2023

PiteEnergi är ett värderingsstyrt företag. Våra värderingar kundnytta, omtänksamhet och hållbarhet är grunden till vårt kundlöfte - Alltid lokaltänksam. 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. Fjärrvärmepriset ska vara konkurrenskraftigt jämfört med andra alternativ på värmemarknaden 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 2021-2023.

## 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 fjärrvärmen 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.
- Fjärrvärmen 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 fjärrvärmen. 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 2021-2023, för Piteås näringsidkare.

### 2.1 Pris 2020

Det genomsnittliga priset för fjärrvärme höjdes med 2,0% från 2019 till 2020. Där sekundärvärmepriset för den dominerande delen av hetvatteninköpet från SmurfitKappa höjdes med 1,7%. Sekundärvärmepriset baseras på KPI-utvecklingen. 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	1 133 + (1024 x E)	1 416 + (1 280 x E)
30–199	8 551 + (768 x E)	10 689 + (960 x E)
200–499	16 793 + (726 x E)	20 991 + (908 x E)
500–	37 397 + (682 x E)	46 746 + (853 x E)

Energipris	kr/MWh, exkl moms	kr/MWh, inkl moms
Kvartal 1 & 4	297	371
Kvartal 2 & 3	232	290

Flöde	kr/m3, exkl moms	kr/m3, inkl moms
Kvartal 1 & 4	2,12	2,65

Figur 1: Normalprislista Fjärrvärme Näringsidkare Piteå 2020.

### 2.2 **Pris för 2021, Denna punkt har justerats efter det avslutande mötet**

I förra årets prisdialog var målsättningen att det genomsnittliga priset för fjärrvärme skulle förändras med max 2% från 2020 till 2021. Vi indikerade vid det avslutande mötet en prisjustering på 1,8%. Efter att ha värderat kundernas synpunkter tillsammans med den rådande situationen med påverkan av COVID-19, fastställer vi istället prisjusteringen för 2021 till 0,8%.

Prisnivån justeras för 2021 med 0,8%, vilket baseras på:

- SmurfitKappa höjer sekundärvärmepriset med 0,53%, baserat enligt avtal på KPI-utvecklingen juli 2019-juli 2020.
- Pelletspriset ökar enligt index med 2%, vilket påverkar spetsvärmepriset från SmurfitKappa med 2,6%.
- Stora investeringar i Backenverket (6,5 mkr), ledningsnät (15 mkr), ökade avskrivningar.

### 2.3 Målsättning för 2021 och 2022, Denna punkt har justerats efter det avslutande mötet

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).

- Mellan åren 2021-2022 bedömer vi höjningen till max 3%.
- Mellan åren 2022-2023 bedömer vi höjningen till 1-3%.

### 3. Prisstruktur (Prismodell)

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

**Energipris:** Det kostar olika att producera fjärrvärmen 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 kedjan från produktions- till kundanläggning, fjärrvärmecentralen. Värmeväxlaren i fastighetens fjärrvärmecentral ska ta vara 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.

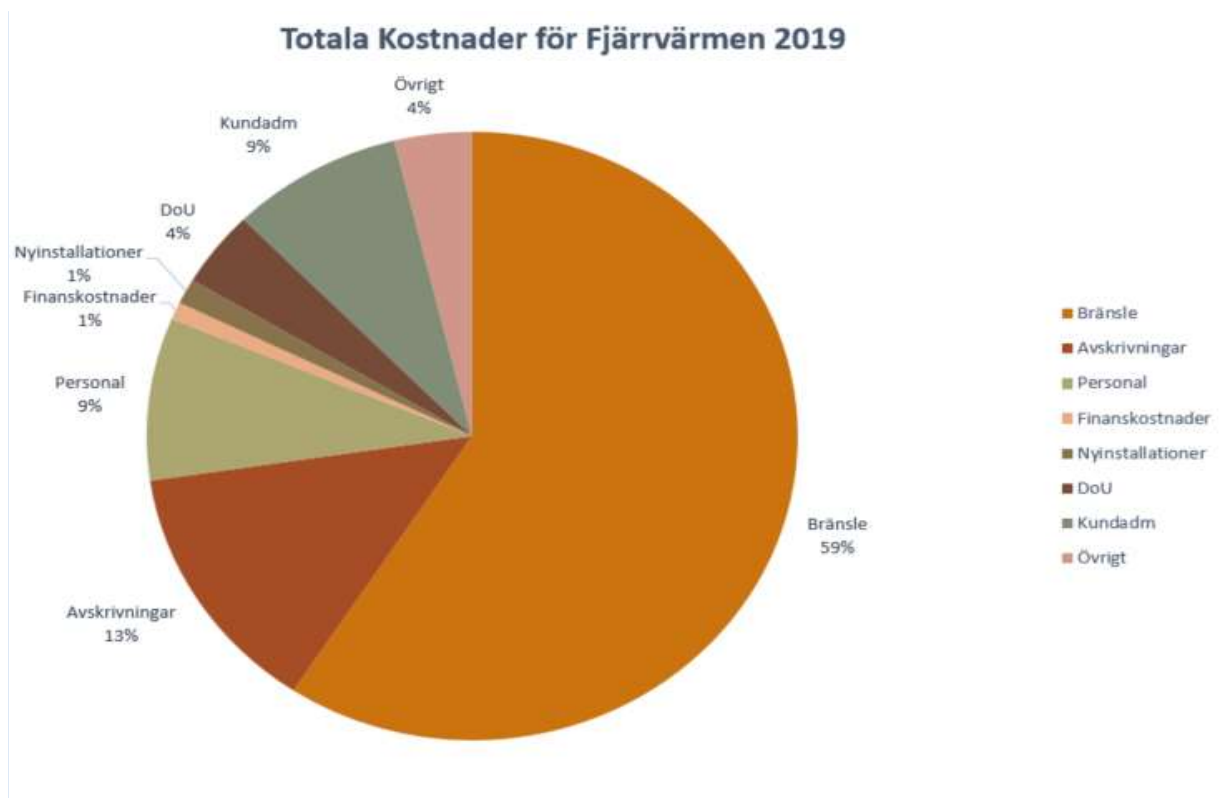
Förändringar av skatter och avgifter som ej var kända vid tidpunkt för vår överenskommelse kommer att kompenseras för genom ändring av fjärrvärmepriset. Enligt de Allmänna avtalsvillkoren för näringsidkare.

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. I alla anläggningar för fjärrvärme.
- **Drift- och underhåll:** Kostnader för drift och underhåll av våra produktions- och distributionsanläggningar inklusive reparationer av produktionsanläggningar, ledningsnät och fuktfel.

- **Personal:** Här finns kostnader för personal anställda i affärsområde Värme o Kyla, dvs inom funktionerna Produktion, Nät, Tjänster och Projekt o Utveckling.
- **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, IT samt försäkringar.



## 4.2 Kostnadsutveckling

Sedan etableringen av energisamarbetet 1977-1978, har kostnadsutvecklingen för fjärrvärmerna förändrats. Från att SmurfitKappa begränsades i leveranserna till 130 GWh per år, har samarbetet utvecklats avtalsmässigt och praktiskt/operativt.

Idag har man en kapacitet om 100 MW och kan leverera den dubbla energivolymer. Vid årsskiftet 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 bidrar till långsiktigt stabila fjärrvärmepriser framöver.

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 har påverkat under och vad vi ser inför 2021,

- **Bränsle:** Årets första kvartal har varit historiskt varmt, de tre vintermånaderna var totalt 15,2% varmare. Där januari stack ut ordentligt och var 21,5% varmare än det normala. Vi har därför tappat energiförsäljning jämfört med budget, motsvarande 16,3 GWh. SmurfitKappas planerade underhållsstopp i maj uppdelades på två tillfällen pga situationen med Covid-19. Leveranserna till oss upphörde under början av augusti och varade ca 10 dygn. Pga. utvecklingen av konsumentprisindex (juli-juli +0,53%), kommer sekundärvärmepriset till oss att enligt avtal regleras efter detta. Pelletspriset ökar enligt index i gällande avtal, vilket påverkar spetsvärmepriset från SmurfitKappa (den del som kommer från deras biobränslepanna (bark)). Vår rökgaskylare hos SKP har rostat sönder. Utredning pågår för att hitta grundorsaken till detta. Detta medför att den är ur drift (5 MW mindre sekundärvärme) hela vintern. Följden blir att dyrare alternativ behöver användas och att vår egen eldning förväntas öka.
- **Avskrivningar:** Avskrivningarna ökar pga tunga investeringar och reinvesteringar främst för leveranssäkerhet. 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 hela organisationen. Under hösten startas ett internt projekt för hela PiteEnergi avseende att implementera ett underhållssystem för alla verksamheter. För att på sikt minska kostnader och få bättre kontroll på våra s k fuktfel, intensifierar vi

under 2021 åtgärdande av fuktfelsgrävningar. Samtidigt som vi bygger ut det automatiska systemet för kulvertövervakning.

- **Kundadministration:** Vi mäter kontinuerligt kundnöjdhet där NKI (Nöjd kundindex) är ett av våra nyckeltal vi följer. I jämförelser mot Svenskt kvalitetsindex årliga branschundersökning ser vi att våra fjärrvärmekunder är nöjdare än genomsnittet. Vår undersökning visar också att leverans- och driftsäkerheten är den enskilt viktigaste faktorn för våra kunder och att 92 % av våra kunder är nöjda med denna.
- **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, omtänksamhet och att vi i vårt arbete är med och påverkar samhället positivt är grunden för det goda resultatet. Vårt medarbetarlöfte: "Omtänksamma människor i en omtänksam organisation", speglar detta väl. Under 2021 anställs en resurs som kommer att utföra underhållsarbeten, främst på ledningsnätet.
- **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. Två leveranser är avtalade och installation påbörjas under 2020.

## 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 2020, 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.

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](http://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 2019 på plats 8 av 256. Statistiken är inte fastställd för 2020 ännu.

Prisutvecklingen för fjärrvärmen 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 sedan några år gått över till nya prismodeller. Förhoppningen är att det ska leda till mer begripliga prismodeller främst 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, samt tydlig information från fjärrvärmebolagen.

## Fjärrvärmens och miljön

Tack vare energisamarbetet med industrin, ligger vår egen fjärrvärmeproduktion på en fortsatt 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). Under 2019 genomfördes ett större stopp vilket gjorde att vår egen eldning resulterade i 1096 ton CO<sub>2</sub>.

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

