

Prisändringsmodell & Prisåtagande fjärrvärme

2025-2027



Prisändringsmodell & Prisåtagande 2025-2027

PiteEnergi är ett värderingsstyrt företag. Basen är vår värdegrund, vår lokaltänksamhet och vårt kundlöfte lyder - 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 2025-2027.

Prisändringsmodellen omfattar Piteås centrala fjärrvärmenät.

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 det 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 2025-2027, för Piteås näringsidkare.

2.1 Pris 2024

Det genomsnittliga priset för fjärrvärmes höjdes med 8,0% från 2023 till 2024. Där sekundärvärmepriset för den dominerande delen av hetvatteninköpet från SmurfitKappa och SCA höjdes med 9,3%.

Även övriga kostnadsökningar påverkade nivån. Sekundärvärmepriset baseras på KPI-utvecklingen juli-juli. Nuvarande prismodell infördes 2015.

Effekt (kW)	kr/år, exkl moms	kr/år, inkl moms
10-29	1249,91 + (1154,76 x E)	1 562,39 + (1 443,45 x E)
30-199	9 431,16 + (865,5 x E)	11 788,95 + (1 081,88 x E)
200-499	18 521,44 + (817,67 x E)	23 151,8+ (1 022,09 x E)
500-	41 247,12 + (769,84 x E)	51 558,91 + (962,3 x E)

Energipris	kr/MWh, exkl moms	kr/MWh, inkl moms
Kvartal 1 & 4	377,23	471,54
Kvartal 2 & 3	295,05	368,81

Flöde	kr/m3, exkl moms	kr/m3, inkl moms
Kvartal 1 & 4	2,47	3,08

Figur 1: Normalprislister Fjärrvärmes Näringsidkare Piteå 2024.

2.2 **Pris för 2025** I förra årets prisdialog var målsättningen att det genomsnittliga priset för fjärrvärmes förändras med 4 % från 2024 till 2025. Kontakter med lokala och regionala aktörer inom bank- och finanssektorn, gav stöd till denna riktning. Man förutspådde en avtagande inflation under innevarande år.

- Inflationen och KPI-utvecklingen har avtagit och utfallet juli till juli är 2,6%.
- Föreslagen prisjustering för 2025: 3,9%

2.3 Målsättning för 2026 och 2027

Förändringarna mellan de olika kostnadsdelarna för fjärrvärmes kan skifta mellan åren. Den största kostnadsposten för oss är inköp/produktion av värme där den allra största delen är värmen från SmurfitWestrock. Den regleras sedan flera år efter KPI-utvecklingen, som under de allra flesta åren har haft en försiktig utveckling.

Vi omfattas också av index rörande biobränsle, transport och övriga bränslen (eldningsolja). Pga procentuellt mer spetsvärme från SmurfitWestrock så påverkar bränsleprisernas utveckling oss mer utöver KPI.

Mellan åren 2025-2026 bedömer vi höjningen till ca 2,5 %. Samt höjningen mellan åren 2026-2027 bedöms till ca 2,0 %. Målsättningen med stöd av Konjunkturinstitutets prognoser.

3. Prisstruktur (Prismodell)

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

Energipris: Det kostar olika att producera fjärrvärmens 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 helåret, på dygnsbasis. Detta benämns effektsignatur. Effektsignaturen ligger till grund för den rörliga delen (E), i prismodellens effektdel. Denna justeras vid varje årsskifte efter årets 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.

En 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. Vår budget läggs utifrån volymer ett så kallat normalår, där vi märker att flera av de senaste åren har varit varmare än normalåret. Våra energisamarbeten innebär möjligheter men också affärsrisker i form av ökade produktionskostnader för oss om industrin inte kan leverera fullt ut.

Vi arbetar kontinuerligt med att minska kostnaderna i vår verksamhet. Genom att prioritera användning av överskottsvärme får vi en låg produktionskostnad samt en låg primärenergifaktor.

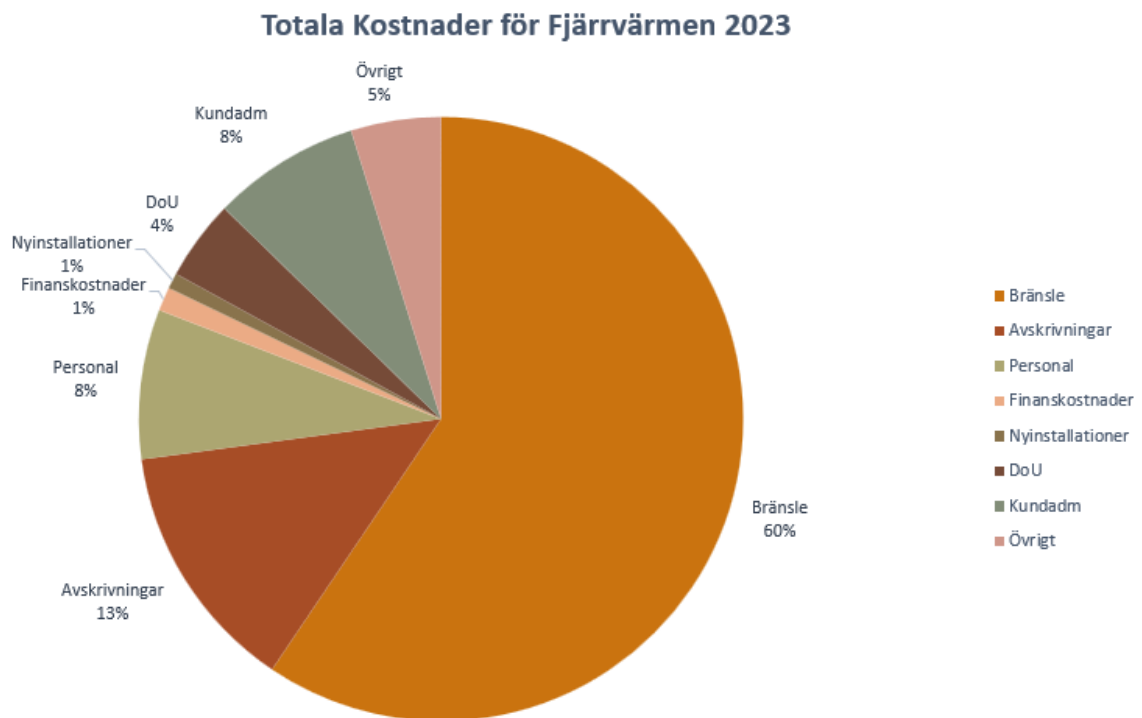
Prismodellens konstruktion för fjärrvärme ska stödja kundens arbete med energieffektivisering och ge minskade kostnader såväl för oss som för kunden. En översyn av nuvarande prismodell kommer att ske under senare delen av året.

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 eldningsolja. Denna post är den som varierar mest då leveranserna och därmed kundernas behov är starkt kopplat till utomhustemperaturen. Vi påverkas även av störningar i leveranserna från industrin pga stabiliteten i produktionen, samt längden och utomhustemperaturen i samband med deras underhållsstopp. När vi eldar våra större oljepannor behöver vi köpa utsläppsrätter för att kompensera för våra koldioxidutsläpp.
- **Avskrivningar:** Avser kostnader kopplade till både produktion och distribution, dvs avskrivningar av investeringar och reinvesteringar. Det gäller för både produktionsanläggningar och värmenät.
- **Drift- och underhåll:** Kostnader för drift och underhåll av våra produktions- och distributionsanläggningar (värmenät), inklusive reparationer av produktionsanläggningar och ledningsnät. Den största kostnaden vi har inom denna post är åtgärdande av fuktfel i värmenätet. Den årliga planeringen omfattar ca 40-50 gropar där fuktfelsindikationer åtgärdas innan de blir större läckor. Ett av våra viktigaste nyckeltal som följs upp är vattenförluster i nätet,

som minskar efter flera års satsningar på reparationer och förebyggande åtgärder.

- **Personal:** Här finns kostnader för personal anställda i affärsområde Värme o Kyla, dvs inom funktionerna Produktion, Nät, Tjänster och Projekt o Utveckling. Under 2024 är 15 medarbetare anställda.
- **Kundadministration:** Omfattar kostnader för kundservice, fakturering, försäljning och marknadsföring. Personal anställd inom Piteå Energi Handel AB.
- **Finanskostnader:** Omfattar räntekostnader
- **Övrigt:** Kostnader för koncerngemensamma funktioner, såsom ekonomi, inköp, fastighet, HR, IT/utveckling.



4.2 Värmeaffären

Sammanställning av värmeaffären med utfall av åren 2022 och 2023, samt prognoser för 2024-2026. Intäkter och kostnader är räknade i kr/kWh.

Värmeaffären		Utfall	Utfall	Prognos	Prognos	Prognos
alla nät	Enhet	2022	2023	2024	2025	2026
Värmeförsäljning	GWh	253,7	263,5	266,5	263,2	268,4
Fjärrvärme, total intäkt	kr/kWh	0,60	0,65	0,70	0,73	0,73
Råvaror	kr/kWh	-0,26	-0,31	-0,34	-0,34	-0,34
Övriga externa kostnader	kr/kWh	-0,09	-0,09	-0,09	-0,10	-0,10
Personalkostnader	kr/kWh	-0,03	-0,03	-0,03	-0,05	-0,05
Kapitalkostnader	kr/kWh	-0,07	-0,08	-0,08	-0,08	-0,09
Summa kostnader		-0,45	-0,51	-0,54	-0,56	-0,58
Resultat		0,15	0,14	0,15	0,17	0,15

**Utfallet ovan baseras på faktisk försäljning av fjärrvärme medan prognoserna baseras på en försäljning under ett normalår*

Vår ägares krav på avkastning är 11% och från 2025 ökar dessa till 12%.

Sammanställning av utfall de senaste åren ses nedan,

Avkastning eget kapital före skatt

- 2023: 8,1%
- 2022: 9,3%
- 2021: 10%
- 2020: 12,1%
- 2019: 11,8%.

Kostnadsutveckling

Sedan etableringen av energisamarbetet 1977-1978, har en stor utveckling av fjärrvärmens skett. Från att SmurfitWestrock 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 energivolymen, dvs 270 GWh. Vid årsskiftet 2007/2008 togs en spetsväxlare i drift som PiteEnergi äger hos SmurfitWestrock. Tack vare denna kan SmurfitWestrock oavsett driftläge i fabriken, i de flesta fall leverera värme till PiteEnergi. Förutom vid

underhållsstoppen. Under 2015 har PiteEnergi en rökgaskylare som installerades under SmurfitKappas höststopp 2016.

Denna möjliggör ett större uttag av sekundärvärme och både säkrar leveranserna och förbättrar värmeaffären. Investeringen bidrar till långsiktigt stabila fjärrvärmepriser.

Rökgaskylaren var ur funktion vintern 2021/2022, men är reparerad och levererar idag fullt ut överskottsvärme.

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.

Saker som påverkar oss,

- **Bränsle:** Årets första del har varit kallare, med en extremt kall januari. Fr o m maj är nästan alla månader varmare, varför året hittills är ett normalår temperaturmässigt. SmurfitWestrock har ett planerat underhållsstopp vecka 39. Vi ser generellt att alla energi- o bränslepriser har ökat kraftigt under det senaste året, men att en viss avmattning har skett från de hösta topparna. Tillgången och också antalet leverantörer som erbjuder biobränsle i norra Sverige har minskat, samt att dessa priser kraftigt har ökat. Detta påverkar spetsvärmepriset från SmurfitWestrock och vi påverkas direkt av KPI-förändringen, då den reglerar priset från våra externa värmeleverantörer.
- **Avskrivningar:** Avskrivningarna ligger högre än tidigare år. Vi bygger ny konvektionsdel i en av pannorna på Backenverket, samtidigt som vi löpande utför och kommer att utföra reinvesteringar i både produktions- och distributionsanläggningar. Jämfört med 2023 ökar våra avskrivningar med ca 1200 tkr.
- **Finanskostnader:** Baserat på det ekonomiska läget med inflation och höga räntor ser vi en ökning för denna post. En ökning som nu är påtaglig och påverkar oss.
- **Drift och underhåll:** Vi effektiviserar och optimerar verksamheten löpande. Vi arbetar med underhållssystemen IDUS och ISY för att med ett effektivare underhåll förbättra kvaliteten i våra leveranser. Kostnaderna inom produktion ökar för drift av fjärrvärmepumparna har ökat, vilket orsakas av verklig profilkostnad för el till dessa.

- **Kundadministration:** Vi mäter kontinuerligt kundnöjdhet genom uppföljande samtal, möten och enkäter. Alla mätningar visar på att vi har riktigt nöjda kunder. 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, 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. Vi finns med på listan för de 25 bästa arbetsplatserna i Sverige.
- **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 med värmedriven kyla där värmeöverskottet används till komfortkyla av fastigheter s k sorptiv kyla.

4 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. Vi har en plan för reinvestering som baserar sig på leveranssäkerhet som är i fokus och prioriteras på mellan 5-10 års sikt.

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 2025, ökas från 11 % till 12% på eget kapital.

5 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.

6 Lokal överenskommelse

7 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

PiteEnergi antogs i oktober 2015 som medlem i Prisdialogen inför 2016 och arbetar efter angiven process. Vi anpassar oss efter den återkoppling som kommer från kunder lokalt och centralt via Prisdialogens kansli.

8 Årlig kunddialog

Samrådesmöte och avslutande möte är genomförda.

9 Förklaringar och fakta

Nils Holgersson

PiteEnergi ligger på plats 6 av 256 avseende prisnivå för 2024. Statistiken är inte helt officiell för 2024 ännu.

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.

Ett projekt som vi startar upp under hösten 2024 är "Nya Prismodeller 2026". Detta syftar till att förbättra våra prismodeller till alla kundkategorier med införande 1 januari 2026.

Fjärrvärmens och miljön

Tack vare energisamarbetet med industrin, ligger vår egen fjärrvärmeproduktion på en fortsatt låg nivå, trots en ökning av vår egenfossila produktion pga två underhållsstopp under 2023 hos SmurfitWetstock. Därför är koldioxidutsläppen också låga. Här arbetar vi dagligen efter ett kvalitetssäkrat arbetssätt för att vara proaktiva i det täta samarbetet. Sammanställningen och miljövärderingen visar på ett rekordlåg resursanvändande.

