



PRISÄNDRINGSMODELL 2021-2023

Gällande normalprislista fjärrvärme för näringsidkare

VÅR PRISPOLICY

VÅRA PRISSÄTTNINGSPRINCIPER

Huvudprincipen för HEM:s prissättning av fjärrvärme är att nivån på fjärrvärmepriset skall vara konkurrenskraftigt över tiden. Det är bara genom god konkurrenskraft som ägaren varaktigt kan garanteras en skäligen avkastning på det investerade kapitalet. För att minska risken i vår affär vill vi dock att prisstrukturen i viss utsträckning skall spegla vår kostnadsstruktur. Prissättningen skall därför utgå från:

- Kundernas alternativkostnad
- Prisstabilitet
- Likabehandling
- Valfrihet
- Öppenhet
- Fjärrvärmeverksamhetens kostnadsstruktur

HEM strävar efter att vid var tid vara konkurrenskraftigt jämfört med kundens bästa alternativ. Vad som är kundernas prismässigt bästa alternativ varierar över tiden. För närvarande är det främst värmepumpar och pelletspannor som konkurrerar med fjärrvärme i pris. HEM åtar sig att på sin hemsida och inom ramen för Prisdialogen redovisa dessa jämförelser med tillhörande antaganden.

Prissättningen av fjärrvärme ska tillgodose kundernas önskemål om en stabil och långsiktigt förutsägbar prisutveckling. Priset för nästkommande år skall kommuniceras i god tid och för de två därpå följande åren skall ett förväntat prisintervall kommuniceras.

Likabehandlingsprincipen går ut på att likvärdiga kunder som köper likvärdiga produkter ska möta ett likvärdigt pris. Detta skall göras genom att normalprislistan skall användas så långt det är möjligt.

Härutöver vårdar HEM avtalsfriheten genom att, då så är motiverat av särskilda förhållanden, ingå ramavtal eller specialavtal med kunder som köper leveranser av en annan kvalitet än normal fjärrvärme (såsom exempelvis i andra temperaturintervall) eller med kunder som själva bidrar med vissa funktioner i affären (såsom exempelvis egna sekundärnät).

Som ett kommunalägt fjärrvärmeföretag lyder HEM under såväl kommunallagen som fjärrvärmelagen med dess krav på öppenhet. Därutöver tar sig öppenhetsprincipen uttryck genom den serie av kundmöten som genomförs i enlighet med Prisdialogens riktlinjer och genom att prisändringsmodellen görs allmänt tillgänglig på HEM:s hemsida.

Våra kostnader är i stor utsträckning fasta på kort sikt. Dessutom är våra marginalkostnader avsevärt lägre på sommarhalvåret än under vinterhalvåret då vi behöver ta till dyrare bränslen. Mot bakgrund av detta vill vi att vår kostnadsstruktur återspeglas i vår prisstruktur genom att effektdelen är relativt hög och att energipriset sommartid är lägre än vintertid. Vi bedömer även att kundernas alternativ delvis speglar dessa förhållanden.

PRISSÄTTNING AV NYANSLUTNINGAR

HEM arbetar efter principen att varje ny fjärrvärmeanslutning skall bära sig själv ekonomiskt. Därför beräknas avgiften för nyanslutning individuellt för varje tillfälle, antingen för hela exploateringsområden eller för enskilda kunder. Detta innebär att tidigare anslutna kunder inte belastas via fjärrvärmepriset.

VÅR VÄG TILL ETT KONKURRENSKRAFTIGT PRIS

För att kunna hålla ett konkurrenskraftigt pris och samtidigt leverera en rimlig avkastning till ägaren måste vi:

- Uppvisa god kostnadskontroll
- Ha en hög anpassningsförmåga
- Maximera verksamhetens synergieffekter
- Utveckla viktiga samarbeten och partnerskap
- Eliminera flaskhalsar i våra processer

En viktig princip ifråga om kostnadskontroll är att fokusera på livscykelkostnader. De beslut vi fattar idag får vi leva med i decennier. Då är det av högsta vikt att vi inte enbart håller nere den initiala utgiften utan också de drift- och underhållskostnader som följer under kommande år. Ett exempel på detta är att vi under senare år har valt att lägga extra resurser på det förebyggande underhållet och på så vis har kunnat minska kostnaderna för felavhjälpning och dyrare bränslen.

Samtidigt som vår verksamhet medför extremt långsiktiga åtaganden är det alldeles nödvändigt att vi också säkerställer vår förmåga att snabbt kunna anpassa oss till förändrade förhållanden, oavsett om det handlar om skatter, miljöregler, bränslepriser eller kundaktiviteter etc. Vi ska aktivt och kontinuerligt bevaka vår omvärld och sträva efter en ”lätt” balansräkning för att snabbt kunna ställa om vår verksamhet om så skulle krävas. HEM är en aktiv representant i branschföreningarna Energiföretagen Sverige och Avfall Sverige samt deltar i diverse lokala och regionala samarbeten.

Nyckeln till att uppnå lönsamhet inom fjärrvärmeverksamhet är att få ut maximalt av de synergimöjligheter som finns. Genom att på ett klokt sätt kombinera spillvärmekällor med kraftvärmeproduktion, ackumulatörer och topplastkapacitet mm kan ett plus ett bli mer än två och ett överskott skapas. För att kunna identifiera dessa synergimöjligheter måste verksamhetens alla delar kännetecknas av affärsmannaskap och teknisk förståelse. Ett exempel är hur vi sommartid använder överskottsvärme som annars hade gått till spillo för att producera kyla med hjälp av absorptionsteknik i ett upplägg som kommer både fjärrvärmens och fjärrkylan till del.

Som ett kommunalägt företag lyder HEM under diverse upphandlingsregler vars yttersta syfte är att öka genomlysning och konkurrens. Icke desto mindre finns det starka skäl att sträva efter att etablera goda och väl intrimmade samarbeten med våra leverantörer så att resursförsörjningen kan ske så friktionsfritt som möjligt. Ett bra exempel på detta är vår överenskommelse från 2015 med Höganäsverken angående omhändertagande av spillvärme, något vi hoppas kunna utöka i samband med att Höganäsverken expanderar sin produktion framöver. Ett par områden som kan utvecklas ytterligare avser vår bränsleförsörjning och hanteringen av våra restprodukter. När det gäller bränslefrågan har en bränslestrategi tillsatts under 2018 och när det gäller våra restprodukter tittar vi på olika utvecklingsalternativ.

Produktion och distribution av fjärrvärme är att likna vid en levande organism som reagerar på kundernas efterfrågan i realtid. För att detta ska fungera optimalt behöver de berörda processerna vara väloljade och signalsystemen rätt kalibrerade. Det finns inget utrymme för varken flaskhalsar eller överkapacitet och det måste säkerställas att de produktionsanläggningar med de lägsta rörliga kostnaderna får så många drifttimmar som möjligt. Under de senaste åren har vi inventerat vårt distributionsnät och identifierat ett par tre trånga sektorer som vi avser eliminera inom de närmaste åren. Vi håller också på med att klassa våra produktionsanläggningar efter hur kritiska de är för verksamheten så att hög tillgänglighet kan säkerställas. En viss utvecklingspotential har identifierats ifråga om att bistå kunderna i styrningen av deras egna anläggningar.

Vintern 2018 var kylig och ville aldrig ta slut. Den 28/2 satte Halmstads fjärrvärmenät produktionsrekord med 225 MW levererad värmeeffekt. Detta var mer än vi hade förväntat oss och som ett resultat av detta kommer HEM inom kort att utöka produktionskapaciteten med ytterligare 20 MW, något vi hoppas och tror kommer göra fjärrvärmesystemet ännu mer robust. Under 2019 slapp vi helt köldknäppar varför effekten toppade på 168 MW, vilket visar på hur stora skillnader mellan åren som vi måste kunna hantera.

VÅR SYN PÅ KUNDENS ALTERNATIV

Under de senaste åren har fjärrvärmebranschen i allt större utsträckning utvecklats mot en konkurrensutsatt värmemarknad som i hög grad påverkas av förändrade omvärldsfaktorer:

- Ekonomisk utveckling i samhället
- El- och energiprisutveckling
- Teknisk utveckling och innovation
- Marknad och konkurrens
- Skatter och andra gemensamt beslutade styrmedel

Fjärrvärmen möter framförallt konkurrens från bergvärmepumpar och deras konkurrenskraft påverkas främst av utvecklingen av räntor, elpris, nätavgifter och elcertifikat. Även pelletspannor kan under vissa förutsättningar konkurrera med fjärrvärme (även om den egna arbetsinsatsen är högre) och deras konkurrenskraft påverkas främst av räntor och biobränslepriser.

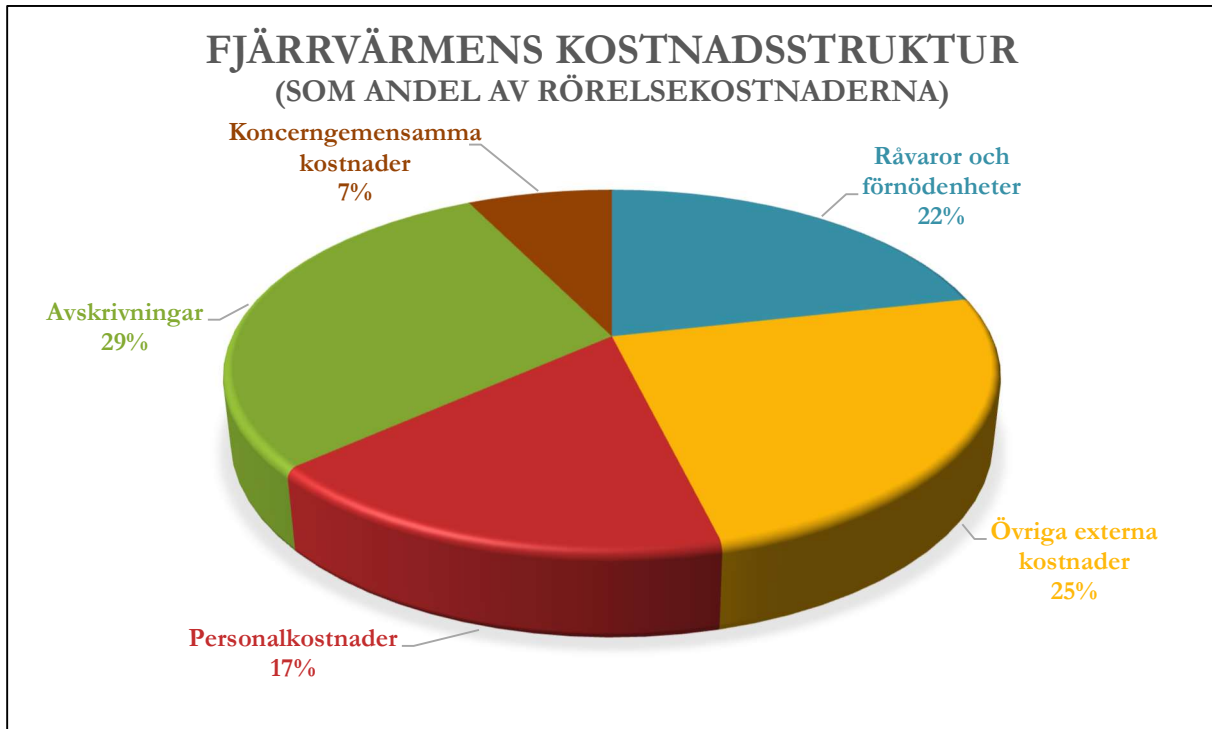
Vår uppfattning är att fjärrvärmepriset långsiktigt inte bör avvika mer än marginellt från kundens bästa alternativ. Härigenom tvingar vi oss själva att kontinuerligt effektivisera våra egna processer i samma takt som de konkurrerande teknikerna utvecklas vilket kommer både våra kunder och ägare till del.

Priser och räntor fluktuerar och vissa år är kallare/mildare än andra varför fjärrvärmepriset under enskilda år kommer ligga över eller under det bästa alternativet men över tiden utgör det bästa alternativet ett bra riktvärde för fjärrvärmepriset.

HEM har i likhet med flera andra svenska fjärrvärmeföretag valt att samarbeta med konsultföretaget Profu och använder *Fjärrkontrollen*, ett av Profu utvecklat och kvalitetssäkrat verktyg för prisjämförelser mellan olika uppvärmningsalternativ. *Fjärrkontrollen* finns tillgänglig på HEM:s hemsida så att kunderna själva kan jämföra hur HEM:s fjärrvärmepris står sig i konkurrensen.

VÅR KOSTNADSSTRUKTUR

Nedanstående redogörelse syftar till att ge kunderna en förståelse för kostnadsstrukturen inom HEM:s fjärrvärmeverksamhet.



Som framgår av diagrammet är det endast en mycket liten del av kostnaderna som är direkt relaterade till levererad volym, egentligen bara bränslekostnaderna och de delar av övriga externa driftskostnader som avser våra restprodukter (Råvaror och förnödenheter). Den enskilt största kostnadsposten består av avskrivningar. Vad som är fasta respektive rörliga kostnader beror på vilken tidshorisont som avses men en grov uppskattning ger vid handen att ca två tredjedelar är att betrakta som fasta på kort sikt.

Spillvärmen från industriella processer och energiåtervinning av avfall räcker för att klara lasten ner till ca sju-åtta plusgrader. Därefter får vi starta våra flispannor vilka räcker ner till ett par minusgrader varpå vi får ta dyrare bränslen, främst biogas, i anspråk.

Vår bedömning är att denna kostnadsstruktur kommer vara i stort sett oförändrad under de närmaste två-tre åren. Därefter tror vi att våra kostnader för miljöskatter och andra styrmedel kommer att öka.

HEM:s styrelse och ledningsgrupp har under 2018 uppdaterat företagets strategi med sikte på 2030. Två strategiska prioriteringar har identifierats:

- Möta kundens behov
- Framtidssäkra verksamheten

För att säkerställa den senare punkten avser HEM under de närmaste fyra åren genomföra ett omfattande reinvesteringsprogram.

VÅR PRISSTRUKTUR

Fjärrvärmepriset för näringsidkare enligt Normalprislistan består av en effektdel och en energidel. Effektdelen är baserad på kundens effektsignatur och energidelen är säsongsdifferentierad så att ett relativt högt pris tas ut under perioden december-mars, ett relativt lågt pris tas ut under april-maj respektive oktober-november, och ett mycket lågt pris tas ut under perioden juni-september.

Det finns tre syften med denna prisstruktur:

- Att minska risken i HEM:s fjärrvärmeaffär genom att låta prisstrukturen spegla kostnadsstrukturen,
- Att spegla kundens alternativ som också till vissa delar består av en relativt stor fast kostnad (främst kapital och nätavgifter) samt högre kostnader för spets vintertid,
- Att ge kunderna incitament att reducera sitt effektuttag vintertid snarare än att minska sin energiförbrukning sommartid.

FÖRÄNDRINGAR AV PRISSTRUKTUREN DE KOMMANDE ÅREN

Prismodellen ändrades vid årsskiftet 2018/2019. F n finns inga omedelbara planer på några nya förändringar. Istället siktar vi nu på att utvärdera modellen för att kunna göra den ännu bättre framöver.

VÅRT ÅTAGANDE OM PRISÄNDRINGAR 2021-2023

För 2021 är vårt förslag att vi genomför följande prisjusteringar:

Energipris per kWh (ex moms)

Vinter (Dec-Mars)	+ 1,0 öre	till 70,0 öre/kWh
Höst (April-Maj, Okt-Nov)	+ 1,0 öre	till 34,0 öre/kWh
Sommar (Juni-Sept)	Oförändrat	kvar på 22,0 öre/kWh

Effektpriset höjs från 420 kr/kW till 430 kr/kW.

Den totala prisförändringen hamnar på + 1,87 % inför 2021 för ett Nils Holgersson-hus.

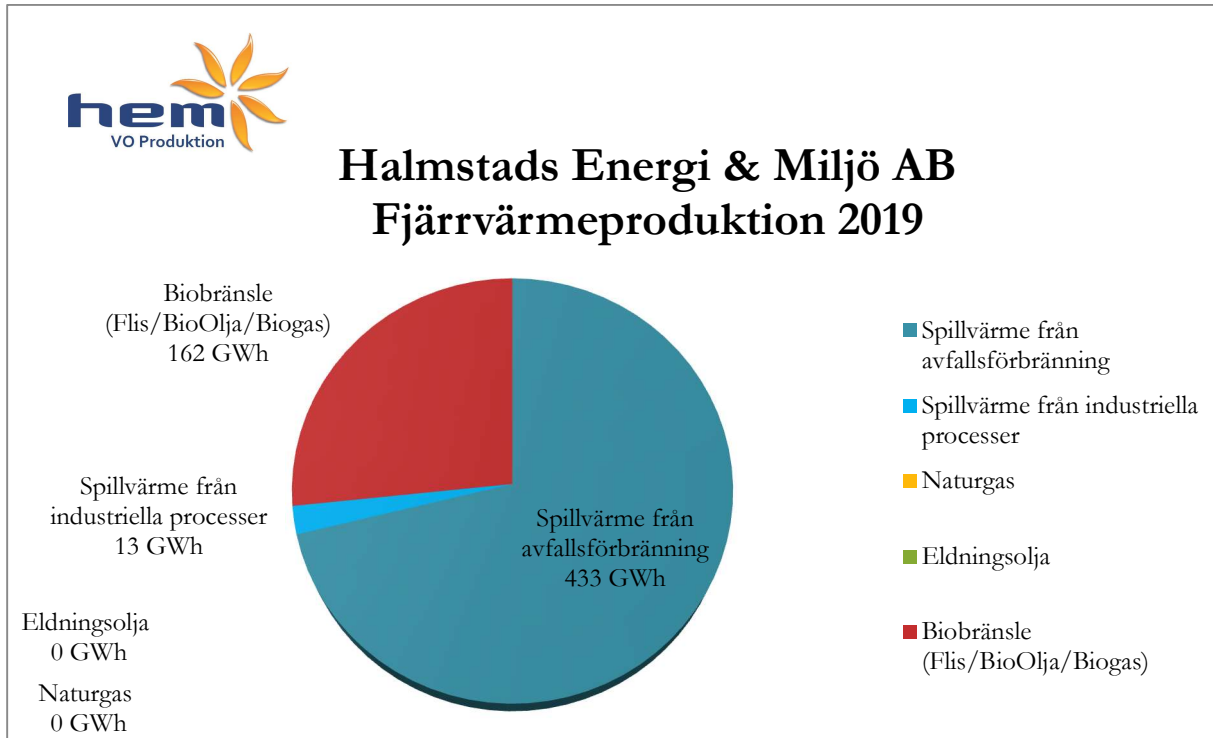
Det senaste året har kundens kostnad för kundens bästa alternativ, bergvärme, ökat snabbare än fjärrvärmepriset genom höjda elnätsavgifter, höjd energiskatt på el, svagare valuta och ökade priser på köldmedia. Vi har dock valt att höja fjärrvärmepriset betydligt mindre än så vilket vi motiverar med att vi i detta läge primärt vill lägga fokus på att stärka konkurrenskraften.

För 2022-2023 bedömer vi att den årliga prisökningen kommer att hamna i intervallet 1-3 %.

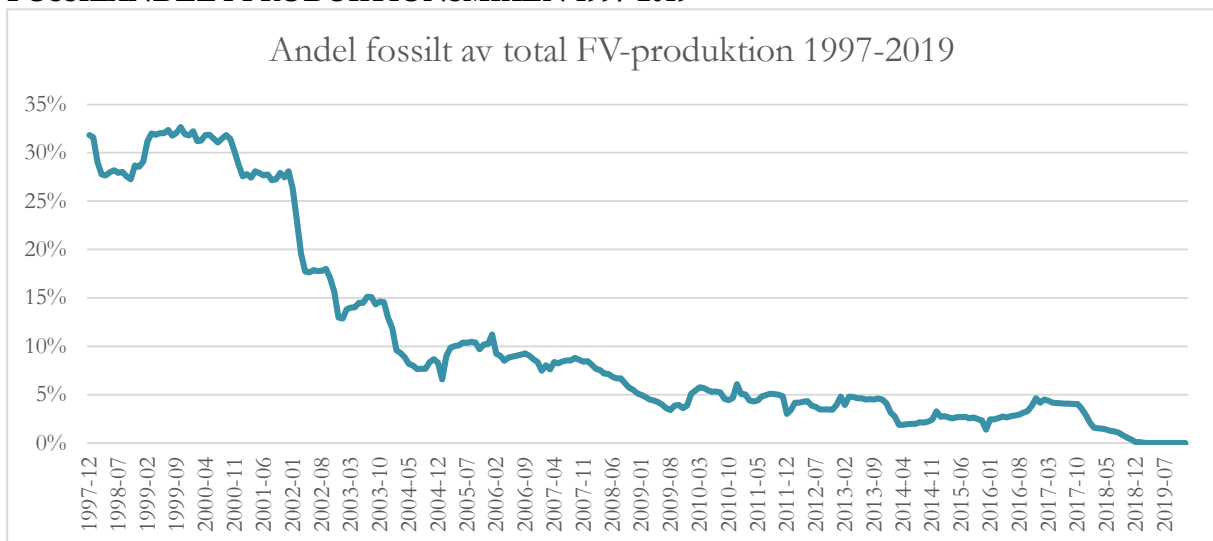
MILJÖVÄRDERING

Primärenergifaktor: 0,09
 Fossilandel: 0 %

BRÄNSLEMIX 2019



FOSSILANDEL I PRODUKTIONSMIXEN 1997-2019



Andelen fossilt bränsle år 2019 uppgick till historiskt låga 0 %. Minskningen förklaras av att naturgasen ersattes med biogas, samt av att året genomgående har varit mycket mildt.

KUNDDIALOG

HEM har under 2020 fattat beslut om att söka associerat medlemskap i Prisdialogen inför 2021. Denna prisändringsmodell utgör del av HEM:s ansökan. Under framtagandet har dialog förts med kunder vars synpunkter tagits tillvara i utformningen av modellen.

Kunddialogen ska utföras genom en serie av möten i enlighet med Prisdialogens regler samt tids- och aktivitetsplan som presenteras översiktligt nedan.

JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC
Inledande möte											
	Informationsmöte										
		Samrådsmöte									
		Ev Extra samrådsmöten									
		Avslutande samrådsmöte									
		Ansökan till Prisdialogens kansli senast den 15/9									
		Beslut om inträde fattas av Prisdialogens styrelse									
		Nytt pris måste aviseras den 1/11									
JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC

Till kunddialogen skall ett representativt urval av kunder bjudas in. Det betyder att de största enskilda kunderna och representanter för ett större antal kunder (till exempel företrädare för Riksbyggen, HSB:s och Fastighetsägarnas medlemmar) bjuds in. Även kunder som anmält särskilt intresse eller rekommenderas av andra kunder bör bjudas in. För mer information om vad som avhandlats under mötena hänvisas till protokollen.

Prisdialogen har tagits fram av Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme. Prisdialogen leds av en styrelse med representanter från dessa huvudmän. Läs gärna mer på www.prisdialogen.se

Utöver Prisdialogen arbetar HEM sedan tidigare med ett tydligt kundansvar. Alla kunder ska ha fått en namngiven säljare/kundansvarig och ambitionen är att individuella träffar ska ske minst en gång varje år.

Övrig Information

[Normalprislista samt villkor](#)