



PRISÄNDRINGSMODELL 2022-2024

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.

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 under 2020 eliminerade. 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 fjärrvärmensät 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 2020 upplevde vi det mildaste året i Halmstad på evigheter, kanske någonsin, vilket innebär att vi aldrig kom upp i några höga effekttoppar. Detta visar vilka varierande yttre omständigheter vi som fjärrvärmeleverantör måste ha kapacitet och förmåga att 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

Fjärrvärmens möter framför allt konkurrens från bergvärmepumpar och deras konkurrenskraft påverkas främst av utvecklingen av räntor, elpris, nätavgifter och köldmedier. 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.

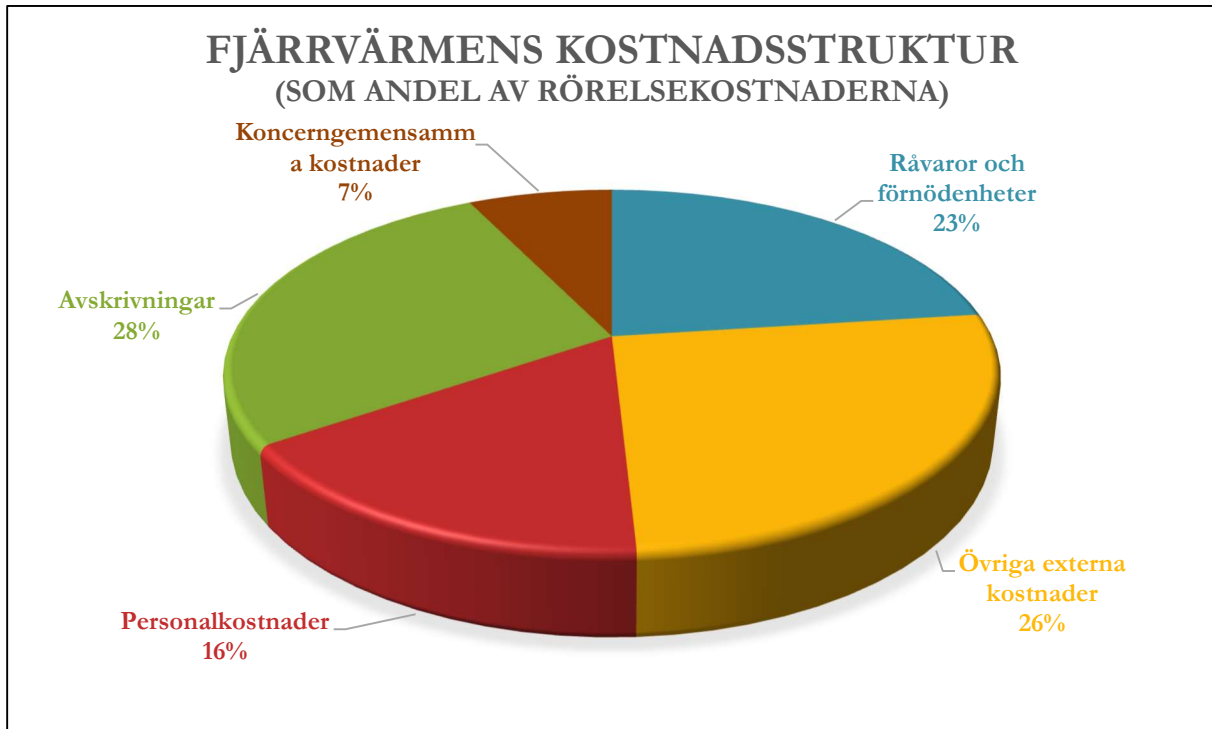
Vår uppfattning är att fjärrvärmepriset långsiktigt inte bör avvika mer än marginellt från kundens bästa alternativ. Härigenom tvingar vi oss själva att kontinuerligt effektivisera våra egna processer i samma takt som de konkurrerande teknikerna utvecklas vilket kommer både våra kunder och ägare till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

Spillvärmens 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 har länge varit att denna kostnadsstruktur på sikt kommer att förändras så att miljöskatter och andra styrmedel kommer att öka sin andel. Det är precis det som har hänt. Under 2020 infördes en avfallsförbränningsskatt samtidigt som utsläppsrätterna fördubblades i pris och elcertifikatspriset kollapsade. I kombination med effekterna av Corona-pandemin har detta satt stor press på HEM:s rörelseresultat som halverats under året. Vi har dock främst valt att, så gott det varit möjligt, föra vidare dessa merkostnader på avfallslämnarna och INTE på fjärrvärmekunderna. Detta är ett tydligt exempel på att HEM:s fjärrvärmekunder har mycket att vinna på samarbetet inom Prisdialogen.

HEM:s styrelse och ledningsgrupp har under 2020 uppdaterat företagets strategi med sikte på 2035. Två strategiska prioriteringar har identifierats:

- Möta kundens behov
- Framtidssäkra verksamheten

För att säkerställa den senare punkten avser HEM under de närmaste 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. Under 2020 blev det tydligt att modellen inte är så robust som vi hade trott, särskilt inte när vintrarna blir så milda som under vintern 2019/2020. Ambitionen är därför att inför 2022, eller senast 2023, justera modellen så att effekten beräknas vid en mildare temperatur än vad som är fallet för närvarande.

En arbetsgrupp med deltagare från HEM och tre större kunder har under kvartal 2 2021 kommit fram till en modifierad modell som har presenterats för Prisdialogens medlemmar. Förändringen innebär att den debiteringsgrundande effekten fastställs vid -8 grader i stället för -16 grader. Detta ger en generellt sett lägre effektnivå. Samtidigt sänks kraven på korrelationen från -80% till -70% vilket innebär att fler kunder får sin effekt bestämd mha effektsignatur än med toppvärdesmetoden. Dessa båda åtgärder kommer att öka modellens stabilitet avsevärt. För att uppnå intäktsneutralitet höjs effektavgiften från 430 kr/kW till 550 kr/kW.

Fördelarna med detta är att skillnaden mellan kalla/milda år inte blir så stor och att väl intrimmade anläggningar med hög korrelation mellan effekt och utetemperatur inte straffas. En förändring i denna riktning skulle innebära att den debiteringsbara effekten minskar för de flesta kunder, men att å-priset ökar i motsvarande omfattning så att kostnadsneutralitet för hela kundkollektivet uppnås.

VÅRT ÅTAGANDE OM PRISÄNDRINGAR 2022-2024

För 2022 är vårt förslag att vi genomför följande prisjusteringar:

Energipris per kWh (ex moms)

Vinter (Dec-Mars)	+ 1,0 öre	till 71,0 öre/kWh
Höst (April-Maj, Okt-Nov)	+ 1,0 öre	till 35,0 öre/kWh
Sommar (Juni-Sept)	Oförändrat	kvar på 22,0 öre/kWh

Effektpriset ändras till 550 kr/kW som en konsekvens av att den debiteringsgrundande effekten bestäms vid -8 grader istället för vid -16 grader.

Den totala prisförändringen hamnar på + 1,29 % inför 2022 för ett Nils Holgersson-hus.

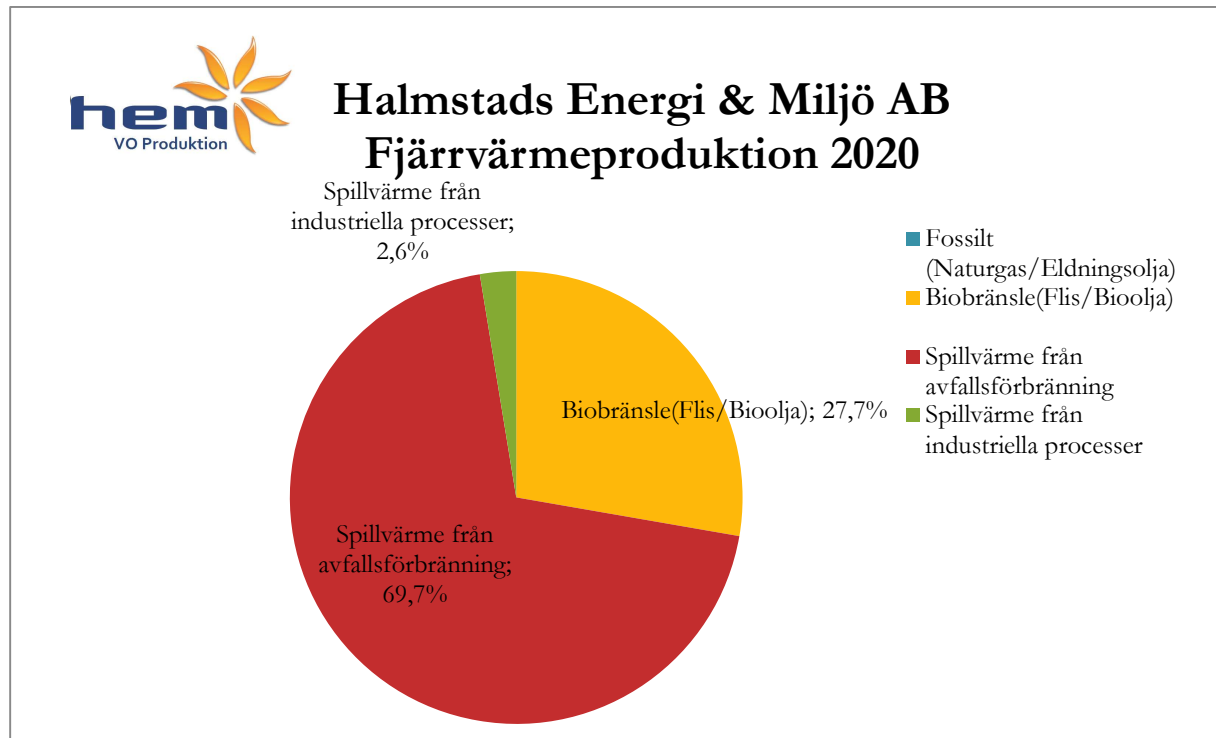
De senaste åren har kundens kostnad för kundens bästa alternativ, bergvärme, enligt Fjärrkontrollen ökat i ungefär samma takt som fjärrvärmen. Energiskatten på el fortsätter att höjas och elnätsavgiften har minskat något.

För 2022-2024 bedömer vi att den årliga prisökningen kommer att hamna i intervallet 1-3 %.

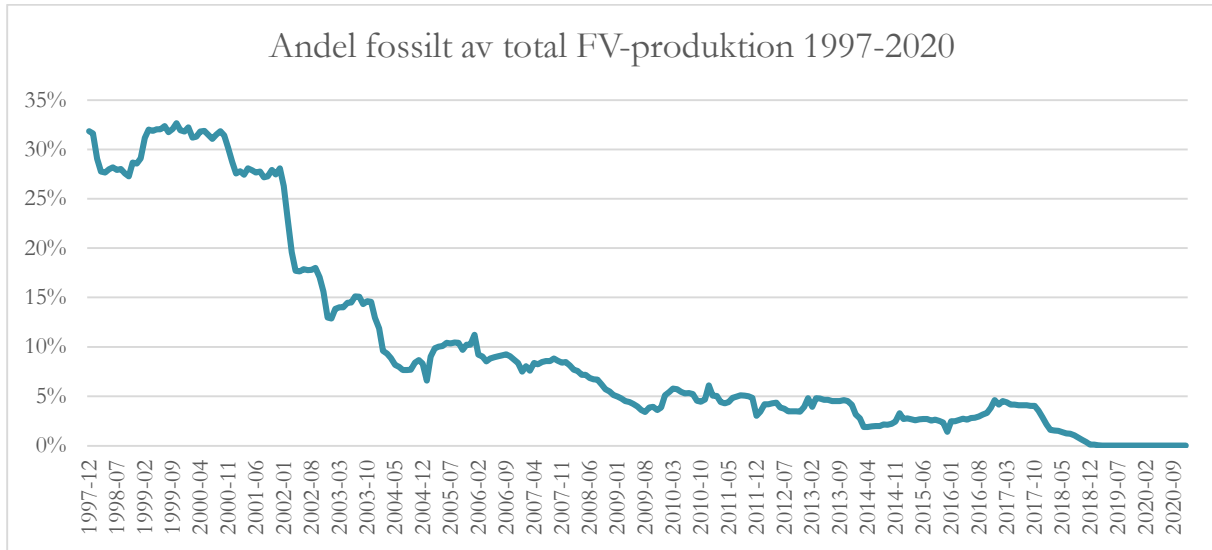
MILJÖVÄRDERING

Primärenergifaktor:	0,09
Fossilandel:	0 %

BRÄNSLEMIX 2020



FOSSILANDEL I PRODUKTIONSMIXEN 1997-2020



Andelen fossilt bränsle år 2020 uppgick till historiskt låga 0 %. Minskningen förklaras av att naturgasen sedan tidigare har ersatts med biogas, samt av att året genomgående har varit mycket mildt.

KUNDDIALOG

HEM har under 2021 fattat beslut om att söka associerat medlemskap i Prisdialogen inför 2022. 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 Riksbyggens, 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](#)