

Prisändringsmodell Sollentuna Energi & Miljö 2021

Prisändringsmodellen

En väl fungerande värmemarknad förutsätter både välinformerade kunder och leverantörer som öppet redovisar hur de ändrar sina priser. Därför har Riksbyggen, SABO och Energiföretagen tillsammans tagit fram Prisdialogen mellan kunder och fjärrvärmeföretag. Från och med 2019 är också Fastighetsägarna ordinarie medlem i Prisdialogen.

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.

Sollentuna Energi & Miljö (SEOM) vill med medlemskap i Prisdialogen behålla och stärka det förtroende vi har hos våra kunder. Fjärrvärmens pris ska vara konkurrenskraftigt, och sättas i en dialog.

I detta dokument redovisar vi hur priset på fjärrvärme som används i näringsverksamhet inklusive bostadsrättsföreningar och samfälligheter samt för småhus sätts samt våra prisåtagande för perioden 2021-2023.

1. Prispolicy

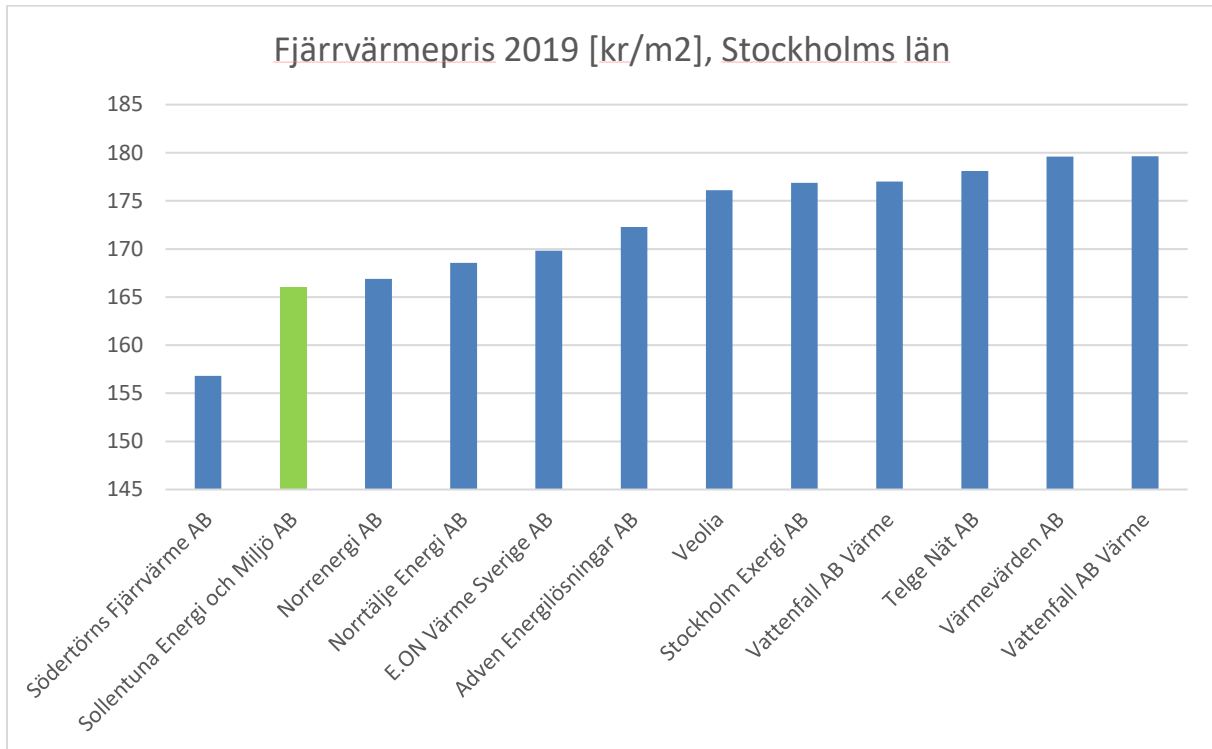
1.1 Prissättningsprincip

SEOMs prissättning av fjärrvärmens är kostnadsbaserad. Det innebär att alla kostnader för att bedriva verksamheten skall vägas in vid bestämning av en prisändring.

Vi sätter fjärrvärmepriset utifrån följande principer:

- SEOMs prissättning av fjärrvärme skall återspegla varje enskild kundanläggnings förbrukningsprofil och de kostnadskonsekvenser den medför.
- Priset ska enligt SEOMs prispolicy vara konkurrenskraftigt i vår region. Fjärrvärme har förutsättningar att vara förutsägbar med långsamma fluktuationer vilket skall synas i prissättningen.
- Fjärrvärmeverksamheten måste ha rimlig lönsamhet för att vi ska kunna investera och långsiktigt säkra leveranserna. En del av vinsten ger avkastning till ägaren – Sollentuna Kommun.

För närvarande ligger prisenivån för fjärrvärmens i Sollentuna lågt i förhållande till andra kommuner i vår region. Enligt senaste Nils Holgersson rapporten, se diagram nedan, så har SEOM det näst lägsta fjärrvärmepriset i Stockholmsregionen.



Figur 1 Jämförelse av fjärrvärmepreiser i Stockholmsområdet. Källa: Nils Holgersson Gruppen www.nilsholgersson.nu

Konkurrensen från andra uppvärmningsalternativ är någonting som SEOM hela tiden håller sig uppdaterad på. Det är främst värmepumpen som är det alternativ kunden funderar över. Här jobbar vi med alternativkostnadsberäkningar för att kunna bemöta kundens frågor kring vilket alternativ som *ger bäst värde för kunden*. Det är också väldigt viktigt att kunden även förstår de olika alternativens teknik, livslängd och prestanda och att det informeras om detta på ett neutralt sätt.

1.2 Pågående arbete hos fjärrvärmeleverantören

SEOM arbetar kontinuerligt för att effektivisera och förbättra verksamheten. Exempel på aktiviteter:

- Minska returtemperaturerna i nätet.
- Förbättra övervakningen av fjärrvärmenätet.
- Tittar på möjligheter till restvärmeprojekt
- Modernisering av fjärrvärmenätet.

1.3 Prisutvecklingsmål

SEOM ska ha en långsiktig och förutsägbar fjärrvärmepriissättning. Prisutvecklingen anges för kommande året samt en inriktning för de två följande åren.

SEOMs långsiktiga avtal med Stockholm Exergi ger en viktig grund för en långsiktig stabilitet för den kostnadsutveckling SEOM har för fjärrvärmen i Sollentuna.

1.4 Långsiktig prisutveckling

SEOM avser att tillämpa ovanstående prissättningsprincip gällande normalprislistan med en tidshorisont på 10 år. Företaget avser att behålla normalprislistans prisstruktur, möjligen med någon form av justering av årstidsindelningen.

1.5 Energieffektivisering och prisstruktur

SEOMs prismodell ska så långt som möjligt återspegla kostnaderna för att långsiktigt hållbart producera och distribuera fjärrvärme och samtidigt utveckla sin närvaro i samverkan med kunder för att utveckla lösningar som nyttjar restvärme (återvinner) värme. Långsiktigt fokus är att skapa resurseffektivare lösningar som ger värde för leverantör och kund.

SEOMs prismodell skall även ge rätt förutsättning att långsiktigt ge den grund som krävs för att hantera det skifte vi ser i den förändrade behovsprofilen i fortsatt effektivisering hos våra kunder.

1.6 Kostnader för anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund skall vara lönsam att ansluta till fjärrvärmenätet. En anslutningsavgift till fjärrvärmenätet beräknas individuellt för varje enskilt tillfälle. Beräkningen utgår från faktisk kostnad för att koppla in kunden. En kundkalkyl baserad på kundens behovsprofil ger grund för en livscykelkostnadsjämförelse som beskriver erbjudandets konkurrenskraft med alternativet.

Ändringar av priser, prisstruktur och prisändringsmodellen skall ske i dialog med kundrepresentanter.

1.7 Avkastningskrav

Ägarens (Sollentuna Kommun) avkastningskrav innebär att bolaget skall lämna skälig utdelning för den verksamhet som värmeaffären innefattar till kommunen som ägare.

2. Prisändring och prisprognos för perioden 2021 - 2023

För 2021 kommer fjärrvärmepriserna höjas 1 % jämfört med föregående år.

För 2021 kommer priserna till privata kunder höjas i snitt med 1 % i förhållande till priserna 2020.

Kostnadshöjningen för fjärrvärmerna för perioden 2021-2023 kommer att uppgå till ca 1 % per år förutsatt att inget dramatiskt händer i vår omvärld.

3. Prisstruktur

1.8 Normalprislistans struktur bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter.

SEOMs normalprislista för fjärrvärme är uppbyggd av fyra komponenter, en effektdel med en effektagift + en fast del, en energidel med en energiavgift, en flödesdel med en flödesavgift samt ett eventuellt pristillägg. Nedan beskriv de olika delarna.

Effektagift + fast avgift – Byggnadens effektbehov baseras som huvudregel på mätdata från vardagar under perioden 1 oktober–30 april, när utetemperaturen är 10 grader eller lägre. Effektbehovet bestäms utifrån mätdata och effektbehovet vid -15°C fås genom linjär interpolation (Effektsignatur). I effektdelen finns en fast avgift som utgör en mindre del.

Energiavgift – Hur mycket värme byggnaden förbrukar. Energiavgiften är indelat i sommarpris och vinterpris.

Flödeavgift – Beräknas utifrån vattenvolymen som passerar genom fjärrvärmecentralen under perioden då vinterpris råder.

Pristillägg – Byggnader/anläggningar som har en lägre utnyttjningstid än 2300 h/år betraktas som dellerans till kund.

Utnyttjningstid beräknas enligt: $Utnyttjningstid = \frac{\text{Energianvändning per år [kWh/år]}}{\text{Effektbehov [kW]}}$

Genomsnittligt för en normalkund är att energidelen står för ca 73 % av den totala fjärrvärmekostnaden, medan effektdelen står för ca 24 % och flödesdelen för ca 3 %.

1.9 Prisstruktur för småhus

SEOMs normalprislista för fjärrvärme till småhus (fysiska kunder) är uppbyggd av 2 delar.

En fast del samt en rörlig enligt nedan:

Fast avgift: 4000 kr/år

Energipris: 675 kr/MWh

Detta innebär att en genomsnittlig kund har en fast delkostnad som motsvarar 28 % samt en rörlig del som står för 72 % av den årliga kostnaden.

4. Beskrivning av prisändring

1.10 Prisändring

Att SEOM gör en höjning av priset på fjärrvärmen för 2021 med 1 % grundas i den långsiktiga satsning vi startat för att säkerställa en hög leveranssäkerhet, långsiktig konkurrenskraft och attraktion att vara värmekund hos SEOM.

SEOM investerar för framtiden med fokus på att förstärka värdet i den infrastruktur vi byggt tillsammans med våra kunder under flera decennier. Vi behöver även framtidsäkra infrastrukturen för att anpassa den för de behov och önskemål vi ser att fastighetsägare och förvaltare i Sollentuna kommer efterfråga i allt högre grad framöver. Detta kommer att innebära ökad samverkan med våra kunder och användare, vilket kommer ge en hållbar och resurseffektiv värmeförsörjning till fastighetskunder i Sollentuna.

Den största kostnaden för SEOMs fjärrvärmeverksamhet består av inköp av fjärrvärme från Stockholm Exergi AB. Vår ambition är att genom att ta tillvara på restvärme kunna hålla andelen köpt värme på en rimlig nivå.

SEOMs inköpskostnader kommer se en marginell ökning enligt vårt avtal under 2021.

Utifrån ovanstående beskrivning justerar vi 2021 års fjärrvärmepris med en prisökning på hela "kundkollektivet" motsvarande 1 %.

Denna ökning läggs på effektdelen för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter, samt på den fasta delen för småhus.

1.11 Strategiska förändringar

SEOM jobbar med ett affärsdrivet fokus och att fortsatt intensifiera samverkan med våra kunder, med fokus på att skapa en mer resurseffektiv helhetslösning (ekonomiskt samt miljömässigt).

Vi tar bland annat nya initiativ i vår försörjningslösning för att öka andelen restvärme som vi kan ta vara på inom kommunen. Vi planerar också för att komplettera vår värmeleverans med tjänster som kan öka förutsättningar att trimma och optimera försörjning samt användningen av den värme som efterfrågas av våra kunder.

Detta är åtgärder för att skapa den konkurrenskraft som fortsatt gör fjärrvärme till en attraktiv värmeförsörjningslösning.

Vår prismodell skall fortsatt bygga på principerna att kunna vara påverkbar, den skall vara följsam för den kostnadsstruktur vi har som leverantör samt ge en rättvis kostnadsfördelning inom vårt "kundkollektiv". Vi som leverantör ger våra kunder tillgång till en efterfrågad kapacitet samt den energivolym man har som kund. Prismodellen skall även kunna spegla den enskilda användarens förmåga att "krama ut" den energi vi skickar ut, dvs att uppnå så låg returtemperatur som möjligt.

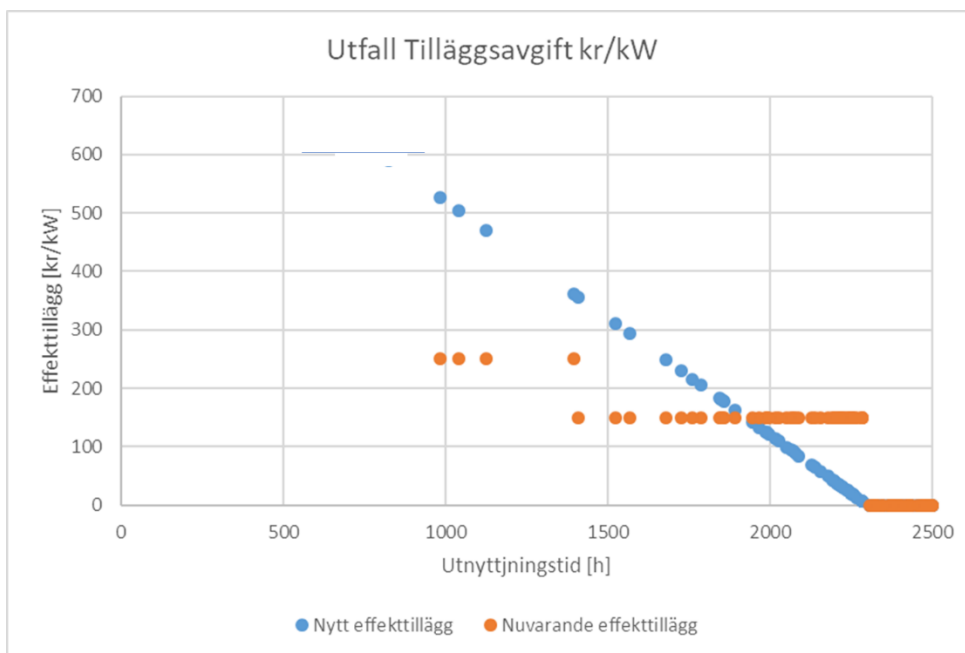
För att exempelvis få bättre följsamhet kopplat till vår fasta och rörliga kostnadsstruktur är det mycket sannolikt att vi successivt vill öka enhetspriset på effekt (kapacitetsdelen) samt då justera ned energipriset. Därmed gör vi denna successiva justering genom att enbart höja effektdelen, respektive den fasta delen, med en höjning av priset med 1 % för 2021.

På sikt är vår målsättning att våra nya satsningar skall ge utrymme för lägre driftskostnader och därmed utrymme för att öka vår attraktionskraft som leverantör av värme.

Samtidigt kan det finnas behov att justera säsongperioderna något under vår och höst för att få en bättre överensstämmelse med efterfrågeförändringar som vi ser framförallt under april och oktober månad. Dvs för att bättre överensstämma med den förändrade produktionsmixen och därmed ökade rörliga kostnader som uppstår.

Effektillägget har varit föremål för diskussion, primärt för att den i abrupta steg vid 2300 fullasttimmar respektive 1400 fullasttimmar skapar en merkostnad för användaren när behovsprofilen över året visar dessa mönster. Dvs förhållandet mellan efterfrågad effekt och köpt energi är högre jämfört med en normal kunds uttagsprofil.

För att upprätthålla en rättvis fördelning när vi prissätter produkten fjärrvärme önskar vi dock uppnå en differentiering beroende på uttagsprofil därmed gör vi en förändrad konstruktion där effektillägget får en successiv ökning enligt den princip som beskrivs nedan.



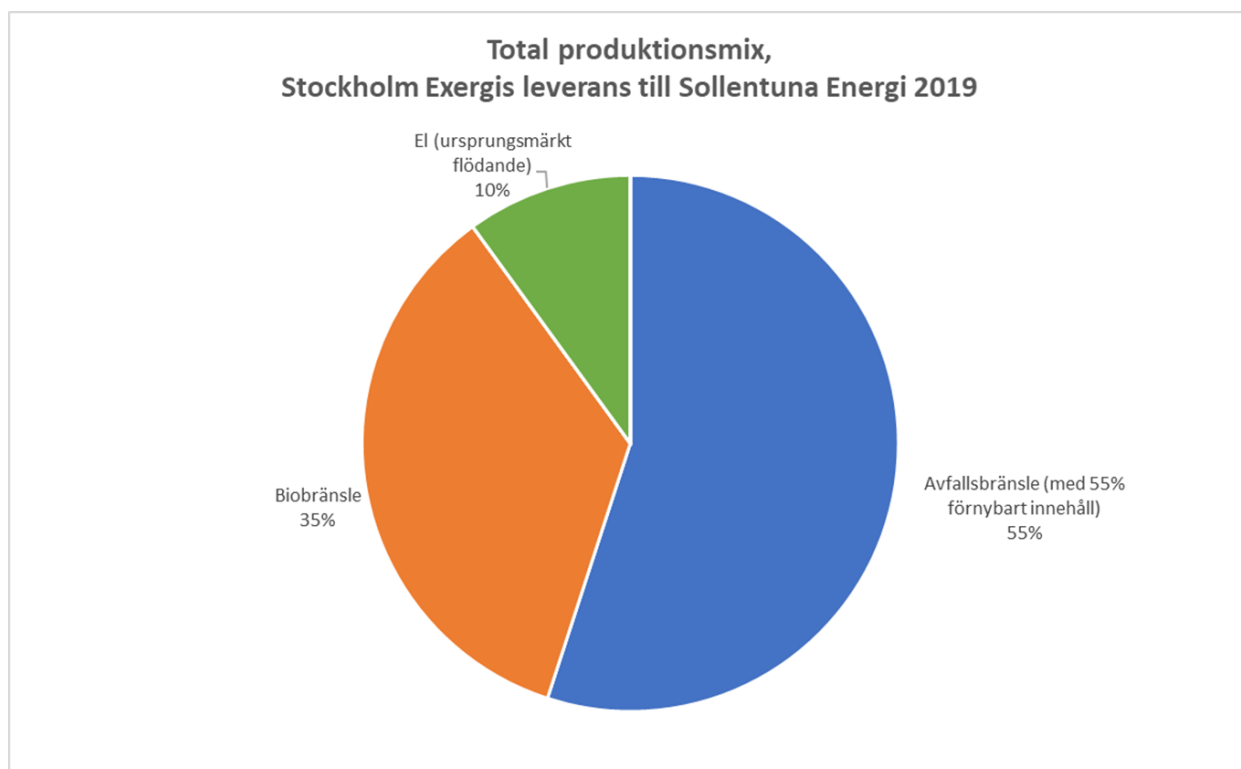
Konsekvenserna av denna och i framtiden tänkta strukturella förändringar i prismodellen skall i sig inte innebära ökat pris om vi ser över hela kundkollektivet, dock kommer det innebära mindre justeringar på den enskilda användaren (kundanläggningen).

Det här är delar som vi önskar ha dialog samt samverka kring och som vi kommer att återkomma till i fortsatt prisdialog.

5. Miljövärdering - Resurseffektivitet och klimatpåverkan:

I diagrammet nedan visas total produktionsmix för tillförda bränslen till fjärrvärmeproduktionen under 2019. Fossila bränslen planeras vara utfasade ur systemet under till 2023. SEOMs energivolym är till 100 % klimatkompenserad.

SEOMs energileverans från Stockholm Exergi uppfyller kraven för Miljöbyggnad Silver.



Figur 2 Total produktionsmix 2019. Totalt utsläpp 92,2 g CO₂e/kWh
Klimatkompensation för hela livscykeln ger 0 g CO₂

6. Prisdialogen

För att upprätthålla en god dialog med SEOMs fjärrvärmekunder kommer SEOM att genomföra lokala prisdialognöten.

Nedanstående möten kommer att hållas inom ramen för prisändringsmodellen:

Informationsmöte mars:

Informationsmötet syftar till att etablera förutsättningar för fortsatt konstruktiv dialog, ge kunskap om fjärrvärmeleverantörens prissättning och grund för prisändringar samt ge fjärrvärmeföretagen kunskap om kundernas verksamhet. Genomgång av hur prisdialogen fungerar och hur processen ska genomföras.

Samrådsmöte april:

Samrådsmötet syftar till att ge kunderna möjlighet att komma med synpunkter på utkast till uppdaterad prisändringsmodell.

Avslutande Samrådsmöte september:

Syftet med det avslutande samrådsmötet är att ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på fjärrvärmeleverantörens sedan förra mötet ev. uppdaterade prisändringsmodell. I och med mötet slutförs årets prisdialog.

Prislista:

Senast två månader före prisändringsdatum ska ny prisinformation vara kunder tillhanda.

Prisändringsdatum:

Nytt pris gäller från 1 januari respektive år.

Förslag till agendan för informations- och samrådsmöten är enligt nedan:

Informationsmöte:

- Avstämning av kundrepresentation
- Gemensam genomgång av Prisdialogens föreskrifter och bilagor
- Gemensam målbild och förväntningar på processen
- Kunden presenterar sin verksamhet och sina behov
- Fjärrvärmeleverantören presenterar sin prispolicy, prisstruktur och faktorer som ligger till grund för prisändringar. Dialog där kunder lämnar synpunkter.
- Kundernas syn på fjärrvärmeleverantörens prissättning och prisändringar
- Dialog om samarbetsformer kring uppdatering av prisändringsmodellen
- Kontaktperson hos fjärrvärmeleverantören
- Fastställande av tidsplan

Samrådsmöte:

- Genomgång och diskussion av utkast till uppdaterad prisändringsmodell
- Fjärrvärmeleverantören redogör för sin prissättning och var som ligger till grund för prisändringar.
- Förslag till prisändring år 1
- Prognos för prisändring år 2 och 3 och eventuella förslag till prislöften och pristak
- Kunderna lämnar synpunkter
- Leverantören bemöter synpunkter
- Diskussion kring behovet av samrådsmöten med övriga intressenter
- Information om avslutande samrådsmöte

Avslutande samrådsmöte:

- Protokolljusterare utses bland kunderna
- Leverantören bemöter synpunkter som framkommit under tidigare samråd
- Genomgång av uppdaterad prisändringsmodell
- Prisändring år 1
- Prognos för prisändring år 2 och 3 och eventuella förslag till prislöften och pristak
- Kunder lämnar synpunkter
- Leverantören bemöter synpunkter
- Information om hur eventuella kvarstående synpunkter hanteras
- Utvärdering av årets lokala Prisdialog
- Planering av Prisdialogen inför nästkommande år inklusive tidsplan
- Fjärrvärmelieferantören informerar om ansökan om förlängt medlemskap i Prisdialogen

7. Tidplan

Tidplanen för 2020 års Prisdialog enligt nedan;

Informationsmöte	3 mars
Samrådsmöte	23 april
Avslutande samrådsmöte	3 september
Beslut om ny prislista i SEOMs styrelse	22 september
Senaste ansökan om förlängt medlemskap i Prisdialogen	15 september
Prisdialogens styrelse godkänner förlängt medlemskap	oktober
Ny prislista och villkor aviseras senast	1 november
Ny prislista och villkor gäller fr.o.m.	2021-01-01