



2019-08-19

VänerEnergis prisändringsmodell 2020-2022 avseende fjärrvärmens normalprislista för företagskunder i Mariestad



Innehåll

| | |
|---|---|
| Inledning..... | 3 |
| Prispolicy..... | 3 |
| • Prissättningsprincip | 3 |
| • Pågående arbeten för en stabil kostnadsutveckling..... | 3 |
| • Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling..... | 3 |
| • Effektivisering och prisstruktur..... | 4 |
| • Kostnaden för anslutning av nya kunder..... | 4 |
| • Prisdialogen..... | 4 |
| Prisändring och prisprognos..... | 4 |
| • Prisprognos..... | 4 |
| • Prismodell..... | 4 |
| Prisstruktur | 4 |
| • Energi | 4 |
| • Effekt..... | 5 |
| • Flöde..... | 5 |
| • Fast avgift..... | 5 |
| Beskrivning av prisändring | 5 |
| • Intäktsfördelning och förväntad intäktsutveckling..... | 5 |
| • Kostnadsfördelning och förväntad kostnadsutveckling | 6 |
| • Avkastning | 7 |
| • Jämförelse med konkurrerande uppvärmningsalternativ | 7 |
| • Jämförelse med andra fjärrvärmeleverantörer..... | 7 |
| Kunddialog..... | 7 |

Inledning

VänerEnergi ska verka för att fjärrvärmesystemet i Mariestads kommun är ett hållbart energisystem utifrån ekonomiska, sociala och miljömässiga aspekter. VänerEnergi ska genom aktiv samverkan med sina kunder verka för energieffektivitet både vad gäller användning och produktion av fjärrvärme.

I denna prisändringsmodell enligt Prisdialogen, där VänerEnergi har som målsättning att bli medlem från och med 2020, vill vi berätta på vilka grunder som fjärrvärmepriset sätts i normalprislistan för företagskunder. Modellen redovisar också priset för 2020 samt en prognos för åren 2021–2022.

Syftet med att bli medlem i Prisdialogen är att stärka våra kunders ställning genom att aktivt vara delaktig i prissättningen och att samtidigt bidra till ett ökat förtroende för VänerEnergis prissättning.

Prispolicy

Prissättningsprincip

Vår prissättning ska i huvudsak vara kostnadsbaserad. Detta innebär att priserna justeras så att intäkterna blir tillräckligt stora för att täcka de kostnader vi har för att leverera fjärrvärme med hög leveranssäkerhet och låg miljöpåverkan. Intäkterna ska även ge en skälig avkastning som i huvudsak återinvesteras i bolaget. Långsiktigt bör avkastningen vara ca 10% av den totala omsättningen.

Hänsyn ska även tas till konkurrerande uppvärmningsalternativ på den lokala värmemarknaden. De konkurrerande alternativen utgör ett naturligt tak för prissättningen.

Vår målsättning är dessutom att VänerEnergis genomsnittliga fjärrvärmepris i Mariestad alltid ska vara lägre än riksgenomsnittet enligt den årliga Nils Holgersson undersökningen.

Pågående arbeten för en stabil kostnadsutveckling

En stabil kostnadsutveckling ställer krav på långsiktiga samarbeten med alla våra leverantörer och i första hand vår huvudsakliga leverantör av värme, Katrinefors Kraftvärme AB, KKAB.

KKAB ägs av VänerEnergi AB och skogskoncernen Metsä Tissue AB med 50% ägarandel vardera. VänerEnergi innehar hälften av styrelseposterna i KKAB och har således möjlighet att påverka den långsiktiga kostnadsutvecklingen i detta bolag. KKAB's prissättning mot VänerEnergi och Metsä Tissue är helt kostnadsbaserad och någon vinst ska inte tas ut i detta bolag. Genom att löpande anpassa och utveckla KKAB så att de dels optimeras med hänsyn till disponibla bränslen och utveckling av bränslepriser, dels kan drivas med hög tillgänglighet och stabil drift, tryggar vi den långsiktiga kostnadsutvecklingen.

Vi följer kontinuerligt upp returtemperaturerna i nätet och arbetar aktivt för att sänka dessa, för att på så vis minska kostnaderna för distributionsförluster samt att öka andelen produktion från rökgaskondenseringsvärme, som kan produceras utan ökade bränslekostnader.

Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling

Fjärrvärme ska vara det självklara valet vid val av uppvärmningssystem för såväl befintliga som nyuppförda byggnader där fjärrvärmerna finns utbyggd. Detta ställer krav på att fjärrvärmepriset inte ökar mer än konkurrerande uppvärmningsalternativ på den lokala värmemarknaden. För att uppnå denna målsättning krävs en ständig översyn av våra kostnader, vilket exempelvis innefattar arbetsmetoder, teknikutveckling, organisation och samarbeten med externa och interna intressenter.

Den långsiktiga prisutvecklingen liksom prisstruktur ska vara rimlig, förutsägbar och stabil.

Effektivisering och prisstruktur

Förutom att intäkterna ska svara till våra kostnader ska prismodellen ge kunderna ekonomiska incitament till effektiviseringsåtgärder som är riktiga ur ett miljömässigt systemperspektiv, något som den befintliga prisstrukturen bedöms ge.

Kostnaden för anslutning av nya kunder

Fjärrvärmeverksamheten i Mariestad bedrivs på affärsmässig grund, vilket innebär att en investeringskalkyl tas fram för varje ny presumtiv kund innan en offert ställs ut. Vår policy är att en ny kund inte ska belasta det övriga kollektivet.

Prisdialogen

Prisändringar och förändring av prisstruktur ska genomföras i en kunddialog.

Prisändring och prisprognos

Prisprognos

Fjärrvärmepriset i Mariestad har varit oförändrat sedan 2018 då en ny prismodell infördes. Dessförinnan gjordes en justering av priset 2015. 2017 infördes ett differentierat energipris. Mellan åren 2015–2019 har priset ökat med i genomsnitt 1,5 % för perioden som helhet. Inför 2020 så behöver det genomsnittliga fjärrvärmepriset i Mariestad höjas med 2,6% från 2018–2019 års prisnivå.

Baserat på de förutsättningar som för närvarande går att överblicka så bedömer vi att det genomsnittliga priset för fjärrvärme i Mariestad behöver höjas 2–3% per år för åren 2021 och 2022.

Prismodell

VänerEnergis prismodell för företag återfinns i bilaga 1. Samtliga i prismodellen ingående komponenter ökar med 2,6% jämfört med 2018 års prismodell. (Mellan åren 2018–2019 gjordes ingen prisjustering)

Prisstruktur

Fjärrvärmepriset i prismodellen för företag är indelat i fyra prisgrupper efter uppmätt effekt. Varje grupp består av fyra delar, *energiförbrukning, effekt, flöde och en eventuell fast avgift*. Modellen är utformad för att vara rättvis, mätbar och att ge incitament till effektiviseringar som på sikt ska leda till minskade produktionskostnader.

VänerEnergi införde i dialog med våra kunder en ny prismodell från och med 2018. Den nya prismodellen innebär att effektdelen i prismodellen mäts till skillnad mot den tidigare effektdelen som beräknades genom att de två senast kända årens normalårskorrigerade energiförbrukning dividerades med ett för varje kundsegment fastslagit kategoriskt. Den nya prismodellen får dessutom ett snabbare genomslag i kundens kostnader vid en effektivisering än den tidigare, som gav fullt genomslag efter ca 2 år.

Energi

Energiförbrukningen mäts i kundens anläggning och avläses normalt i gång per timma eller i vissa fall en gång per dygn. Denna visar hur mycket värme som köpts. Priset ska spegla produktionskostnaderna för de olika säsongerna. En minskning av energiförbrukningen ger en direkt kostnadsminskning för kunden. Eftersom priset är differentierat efter säsong så ger en energibesparing vintertid, då värmen är dyrare att producera, en betydligt större kostnadsbesparing för kunden än under sommaren då det finns ett överskott av värme från KKAB.

Effekt

Effekt är energi per tidsenhet och visar på vilket sätt värmen används. Effekttuttaget avgör vilka produktionsenheter som behöver vara i drift vid varje tillfälle. Vid ett högt effekttuttag måste dyra och miljömässigt sämre produktionsenheter som t. ex oljepannor sättas in medan det vid ett lågt är tillräckligt med basproduktionsenheterna som eldas med biobränslen. Ett jämnt och lågt effekttuttag bör därför kosta mindre än ett ojämnt med höga effekttoppar.

Effekten är även det mått som bestämmer vilken dimension på fjärrvärmeledningen som erfordras för att försörja kunden.

Den prisgrundande debiteringseffekten i prismodellen baseras på effektsignaturen för varje kundanläggning och avläses vid $-13,5\text{ }^{\circ}\text{C}$. Dygnsmedelseffekt som ligger till grund för beräkningen avläses måndag-fredag under perioden januari-mars närmast föregående år.

Flöde

Flödet över anläggningen visar hur väl en fjärrvärmeanläggning tillgodogör sig den värme som skickas till den. En låg returtemperatur innebär ett lågt flöde vilket leder till att värme kan produceras till en lägre kostnad, vilket på sikt ger en gynnsammare kostnadsutveckling för alla parter.

Fast avgift

Den fasta delen i prismodellen baseras på uppmätt effekt och är till för att få en mjuk övergång mellan de olika prisgrupperna i priskonstruktionen.

Avgifterna för effekt och fast avgift faktureras jämnt fördelade över året medan avgifterna för energi och flöde faktureras efter verklig avläst förbrukning under föregående månad.

Den nuvarande prismodellen har varit i drift sedan 2018 och vad vi kan se efter det första året så har modellen fungerat väl och uppfyller de syften som vi ville uppnå. För närvarande finns inga planer på att ändra modellen men vi kommer även fortsättningsvis att utvärdera den i dialog med våra kunder.

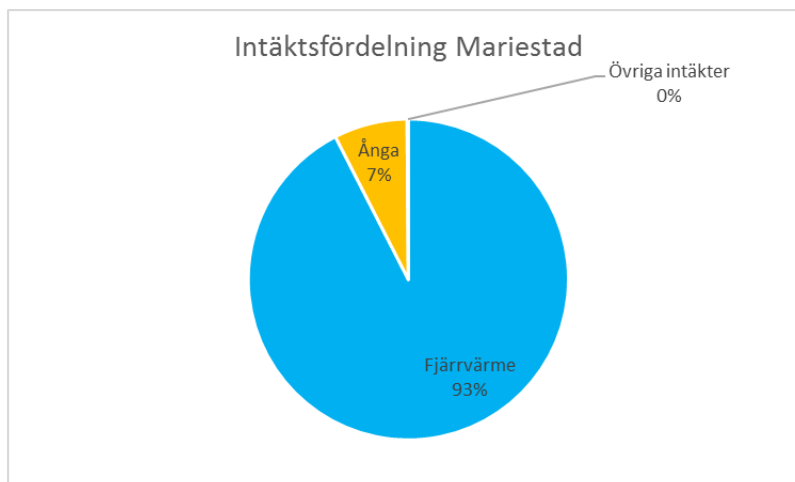
Fjärrvärmepriset i prismodellen för villakunder består endast av en fast avgift samt en energiavgift som varierar mellan de olika säsongerna.

Beskrivning av prisändring

Då VänerEnergi tillämpar en i huvudsak kostnadsbaserad prissättning så är det våra förväntade kostnader och intäkter som i hög grad styr fjärrvärmepriset. Både intäkter och kostnader baseras på en budgeterad försäljningsvolym inklusive ett antal nyanslutningar varje år. Försäljningsvolymen 2020 är budgeterad till 118,5 GWh fjärrvärme samt 10 GWh ånga.

Intäktsfördelning och förväntad intäktsutveckling

Våra intäkter består i huvudsak av intäkter från försäljning av värme och ånga. Vi har även en mindre intäktspost i form av intäkter för anslutningsavgifter samt försäljning av serviceavtal (Övriga intäkter).



Diagrammet till höger visar vår förväntade utveckling av intäkterna under de närmaste åren. Med en prisjustering av både fjärrvärmepriset och priset för ånga med 2,6% förväntas en intäktsnivå av 82,3 Mkr år 2020. För åren 2021 och 2022 finns en prisjustering med 2,5% per år medräknad.

Kostnadsfördelning och förväntad kostnadsutveckling

Vår kostnadsfördelning går att avläsa i diagrammet till höger.

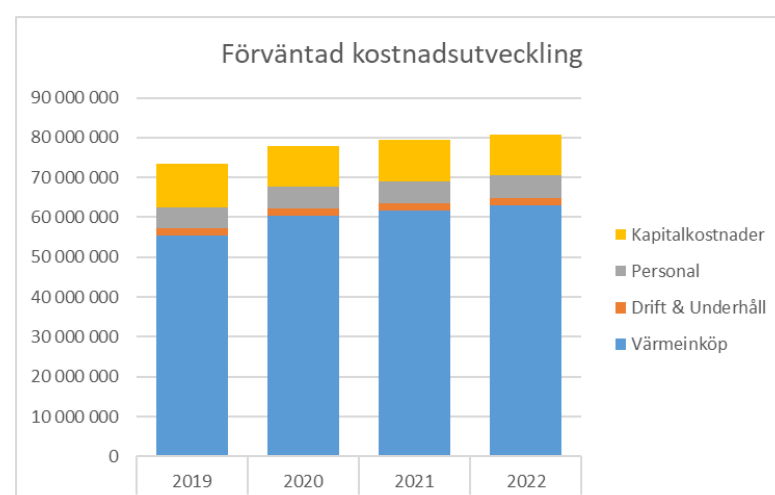
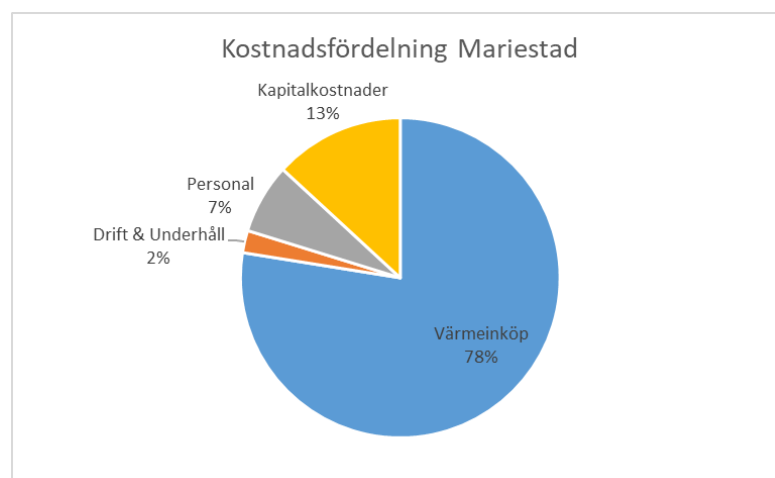
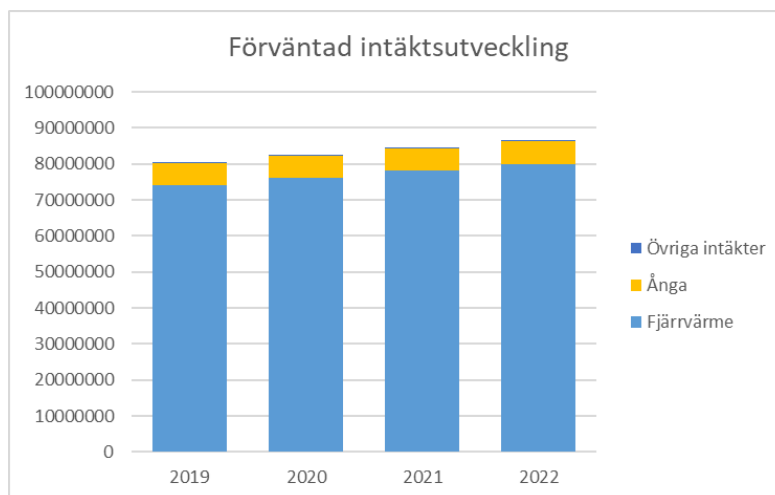
Värmeinköp: I Mariestad är den absolut största kostnaden värmeinköp från KKAB, varför VänerEnergis pris mot kund påverkas i mycket hög grad av detta pris. KKAB's pris mot VänerEnergi är till stor del beroende av bränslepriser, elpriser, underhållskostnader och kapitalkostnader. Den låga tillgången på returflis inför 2020

medför att KKAB:s kostnader för inköp av bränsle kommer att öka markant. Elpriserna samt priserna på elcertifikat förväntas att 2020 sjunka något jämfört med 2019. En prisjustering på priset mellan KKAB och VänerEnergi är aviserad med 9,1% inför 2020. Det köps även in en mindre mängd spillvärme från reningsverket. Priset på spillvärme justeras med KPI, som förväntas öka med ca 2 % årligen. Totalt förväntas denna post uppgå till 60,5 Mkr 2020.

Personalkostnader: I posten personalkostnader ingår förutom kostnad för affärsrådets personal även kostnader för administration, såsom ekonomi, kundtjänst mm knutit till fjärrvärmeleveransen. Dessa förväntas att öka med 2,7%. Totalt förväntas denna post att uppgå till 5,5 Mkr 2020.

Drift- & Underhållskostnader: I denna post ingår kostnader för att driva och underhålla våra distributionsanläggningar. Dessa förväntas att öka med 2%. Totalt förväntas denna post uppgå till 1,8 Mkr 2020.

Kapitalkostnader: Här ingår kostnader kopplade till de investeringar som utförts i verksamheten såsom avskrivningar, räntekostnader och borgensavgifter. Dessa förväntas att minska med 5,5 % beroende av lägre avskrivningskostnader. Totalt förväntas denna post uppgå till 10,3 Mkr 2020.

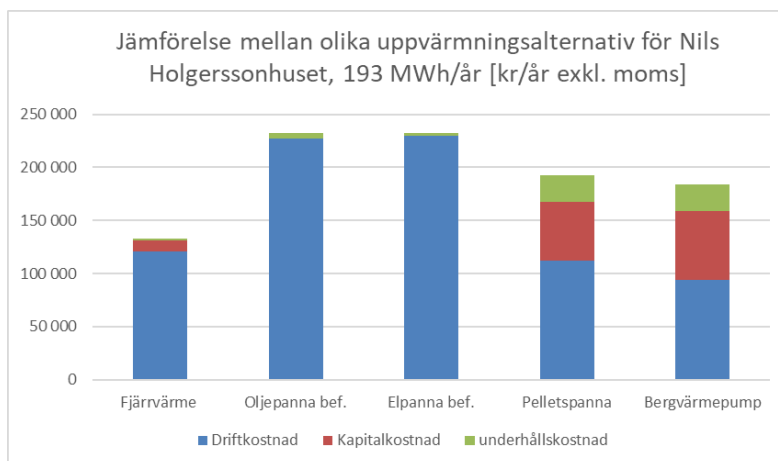


Avkastning

Med förutsättningar och försäljningsvolymen beskrivna i denna prisändringsmodell förväntas en avkastning motsvarande 5,3% av den totala omsättningen för år 2020. (Mål 10%)

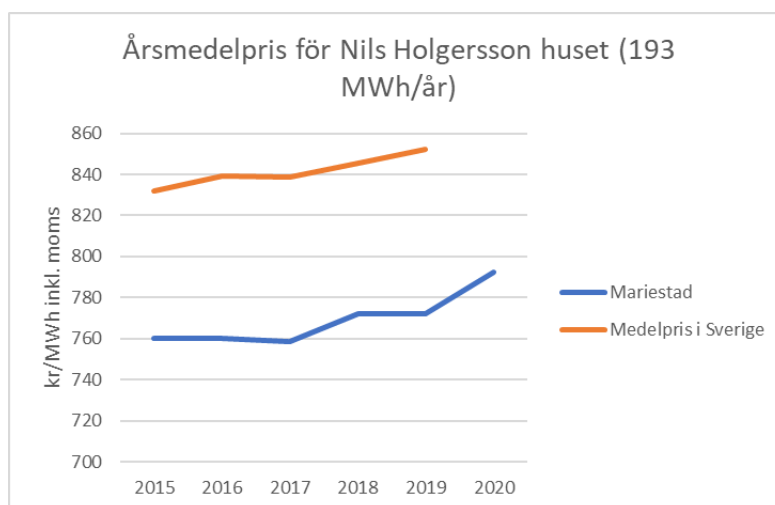
Jämförelse med konkurrerande uppvärmningsalternativ

Fjärrvärmepriset bedöms efter denna prisjustering fortsatt att vara väsentligt lägre än de konkurrerande uppvärmningsalternativen. OBS! Att jämförelsen görs mellan befintlig olje- eller elpanna och de övriga alternativen. Det finns således inte medtagen någon kapitalkostnad i beräkningen för alternativen för olje- eller elpanna, eftersom vår bedömning är att det inte längre installeras några sådana.



Jämförelse med andra fjärrvärmeleverantörer

Fjärrvärmepriset i Mariestad hamnade på plats 18, av 290 kommuner, i den senast publicerade Nils Holgersson rapporten. Priset för Nils Holgersson huset, som förbrukar 193 MWh/år var i Mariestad 772 kr/MWh inkl. moms. Medelpriset i Sverige var 852 kr/MWh inkl. moms. Priset i Mariestad ligger således med god marginal under medelpriset i Sverige. Vid en



prisjustering med 2,6% inför 2020 kommer priset i Mariestad vara ca 792 kr/MWh inkl. moms för denna specifika byggnad och fortsatt vara väsentligt lägre än medelpriset.

Kunddialog

Vi har som ambition att för 2020 bli medlemmar i Prisdialogen. Nedanstående aktiviteter avser årligen upprepade aktiviteter för att fastställa nästkommande års prisförändringar.

- Mar-maj: Samrådsmöte(n) - Information och förslag presenteras
- Aug: Avslutande samrådsmöte – Fastställande av prisenivå
- Sep: Senast den 15 september ska ansökan om medlemskap i prisdialogen skickas in.
- Okt: Prisbrev skickas ut till samtliga kunder i Mariestad.
- Jan: Nytt pris börjar gälla