



2020-09-25

**VänerEnergis prisändringsmodell 2021–2023
avseende fjärrvärmens normalprislista för kunder i
Mariestad och Töreboda**



Innehåll

Inledning.....	3
Prispolicy.....	3
• Prissättningsprincip	3
• Pågående arbeten för en stabil kostnadsutveckling.....	3
• Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling.....	4
• Effektivisering och prisstruktur.....	4
• Kostnaden för anslutning av nya kunder.....	4
• Prisdialogen.....	4
Prisändring och prisprognos.....	4
• Prisprognos.....	4
• Prismodell.....	4
Prisstruktur	5
• Energi	5
• Effekt.....	5
• Flöde.....	5
• Fast avgift.....	5
Beskrivning av prisändring	6
• Intäktsfördelning och förväntad intäktsutveckling.....	6
• Kostnadsfördelning och förväntad kostnadsutveckling	7
• Avkastning	7
• Jämförelse med konkurrerande uppvärmningsalternativ	8
• Jämförelse med andra fjärrvärmeleverantörer.....	8
Kunddialog.....	9

Inledning

VänerEnergi ska verka för att fjärrvärmesystemen i Mariestads och Töreboda kommuner är hållbara 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 är medlem sedan 2020, vill vi berätta på vilka grunder som fjärrvärmepriset sätts i normalprislistan för både företagskunder och småhuskunder. Modellen redovisar också priset för 2021 samt en prognos för åren 2022–2023.

Syftet med att vara 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.

Sedan 2020 tillämpar vi en gemensam prismodell i Mariestad och Töreboda. Från och med årets prisdialog kommer även småhuskunder att involveras i prisdialogen.

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 i Mariestad, Katrinefors Kraftvärme AB, KKAB samt våra bränsleleverantörer och driftoperatörer till produktionsanläggningen i Töreboda.

KKAB ägs av VänerEnergi AB och skogskoncernen Metsä Tissue AB med 50% ägarandel vardera. VänerEnergi innehar hälften av styrelseposterna i KKAB och har därmed 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. Metsä Tissue har långt framskridna planer på att utöka verksamheten i Mariestad, vilket skulle innebära betydligt större leveransvolym av ånga från KKAB. KKAB bör kunna klara av leveransökningen med endast relativt små investeringsmedel, vilket långsiktigt borde påverka prissättningen mot oss i positiv inriktning.

Genom att löpande anpassa och utveckla KKAB och de egna produktionsanläggningarna i Töreboda och Lyrestad tryggar vi den långsiktiga kostnadsutvecklingen. Detta görs dels genom att optimera anläggningarna med hänsyn till tillgängliga bränslen och utveckling av bränslepriser, dels genom hög tillgänglighet och stabil drift.

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

Under fjolåret installerades en ORC-turbin vid vår produktionsanläggning i Töreboda. I denna produceras el från hetvatten. I och med denna installation har vi sänkt vår elförbrukning i anläggningen med ca 40% och kommer på årsbasis att producera ca 265 MWh. Vid vår anläggning i Lyrestad har vi installerat solceller på taket till vårt bränsleförråd och kommer här att producera ca 50 MWh/år, vilket är ungefär vad denna anläggning förbrukar i elenergi per år.

Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling

Fjärrvärme ska vara det självklara valet vid val av uppvärmningssystem för såväl befintliga som nyuppförda byggnader där fjärrvärmens 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 VänerEnergi 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 under perioden 2015–2019 ökat med i genomsnitt 1,5 % för perioden som helhet. Inför 2020 ökade priset för fjärrvärme i Mariestad med 2,6% från 2019 års prisnivå.

Fjärrvärmepriset i Töreboda har under perioden 2015–2019 varit oförändrat. Inför 2020 infördes en gemensam prismodell för både Töreboda och Mariestad. För våra kunder i Töreboda innebar det att priset ökade med ca 0,5% (genomsnitt för hela kundstocken).

Inför 2021 behöver samtliga komponenter i prismodellen öka med 3%, vilket vi beskriver grunden till under rubriken "Beskrivning av prisändring" senare i detta dokument.

Baserat på de förutsättningar som för närvarande går att överblicka så bedömer vi att det genomsnittliga priset för fjärrvärme i våra nät behöver höjas 2–3% per år för åren 2022 och 2023.

Prismodell

VänerEnergis prismodell för företag återfinns i bilaga 1 och prismodellen för småhus i bilaga 2. Samtliga i prismodellen ingående komponenter ökar med 3% jämfört med 2020 års prismodell.

Prisstruktur

Fjärrvärmepriset i prismodellen för företag är indelad 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 istället för att beräknas. 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 en 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 varje kundanläggning.

Den prisgrundande debiteringseffekten i prismodellen baseras på effektsignaturen för varje kundanläggning och avläses vid den dimensionerande utetemperaturen (DVUT3), vilken erhålls från SMHI, och är -13,5 °C i Mariestad och -14,1 °C i Töreboda. 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 de första två åren 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 småhuskunder består endast av en fast avgift samt en energiavgift som varierar mellan de olika säsongerna.

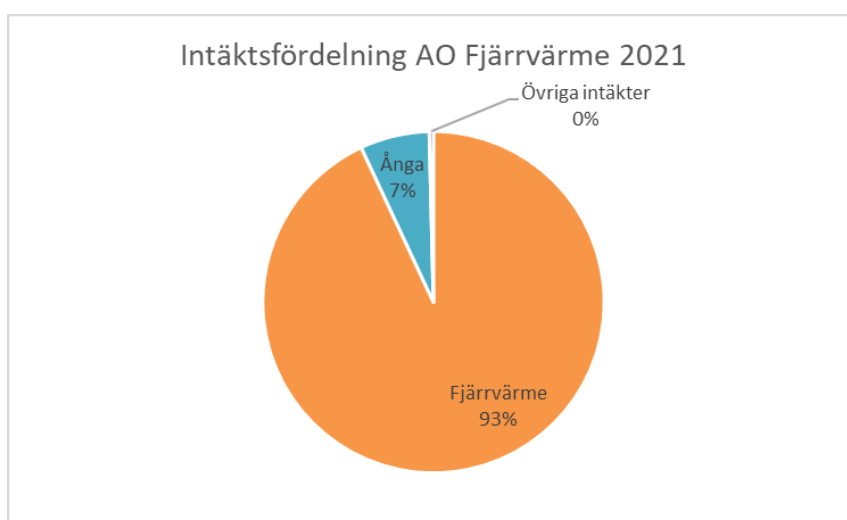
Beskrivning av prisändring

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, i alla våra nät 2021, är budgeterad till 144 GWh fjärrvärme samt 10 GWh ånga. 2019 som var varmare än normalåret var försäljningsvolymerna 141 GWh fjärrvärme och 12 GWh ånga. Tack vare effektiviseringsåtgärder hos våra företagskunder så har den sammanlagda effektsignaturen (debiteringseffekten) sjunkit från 42 MW under 2020 till 38 MW för 2021. Detta innebär ca 1,7 Mkr i minskade intäkter för VänerEnergi samtidigt som det ger en lika stor besparing hos våra företagskunder. En höjning av samtliga komponenter i prismodellen med 3% kommer tack vare att effektintäkten minskar innebära en total intäktsökning för VänerEnergi med ca 1%, baserat på 2019 års försäljningsvolym.

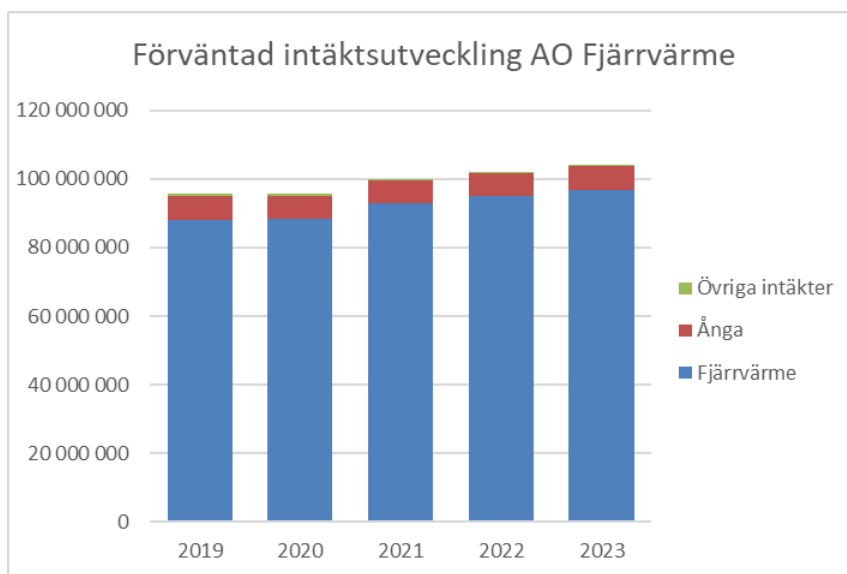
Intäktsfördelning och förväntad

intäktsutveckling

Våra intäkter består i huvudsak av intäkter från försäljning av värme och ånga. Vi har även ett par mindre intäktsposter, dels i form av försäljning av briketter som produceras i Töreboda och försäljs till externa kunder, dels i form av anslutningsavgifter samt försäljning av serviceavtal (Övriga intäkter).



Diagrammet till höger visar verkligt utfall för 2019, prognos för 2020, budget 2021 samt vår förväntade utveckling av intäkterna för åren 2022–2023. Med en prisjustering av både fjärrvärmepriset och priset för ånga med 3% förväntas en intäktsnivå av ca 100 Mkr för 2021. Observera att intäktsökningen mellan 2020 och 2021 främst beror av att försäljningsvolymen är anpassad till ett normalår. Den prognoserade totala



försäljningsvolymen för 2020, som hittills varit ett år som är betydligt varmare än normalåret, är totalt 150 GWh och för 2021 är motsvarande budgeterade volym 154 GWh. För åren 2022 och 2023 finns en prisjustering med 2% per år medräknad.

Kostnadsfördelning och förväntad kostnadsutveckling

Vår kostnadsfördelning går att avläsa i diagrammet till höger.

Bränsle- och 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. Tillgången på bränsle är för närvarande god efter en varm vinter vilket medför att KKAB:s kostnader för inköp av bränsle kommer vara i stort sett oförändrade mot 2020. Elpriserna samt priserna på elcertifikat har under året varit de lägsta sedan avregleringen av elmarknaden. Dessa förväntas att 2021 fortsatt vara på en låg nivå. En prisjustering på priset mellan KKAB och VänerEnergi

är aviserad med 3,6% inför 2021. Det köps även in en mindre mängd spillvärme från reningsverket. Priset på spillvärme justeras med KPI, som förväntas öka med ca 2% årligen. Bränslepriset i Töreboda styrs till stor del av kostnadsutvecklingen för skogsbränsle. Denna förväntas öka med ca 2% Totalt förväntas denna post uppgå till 68,6 Mkr 2021.

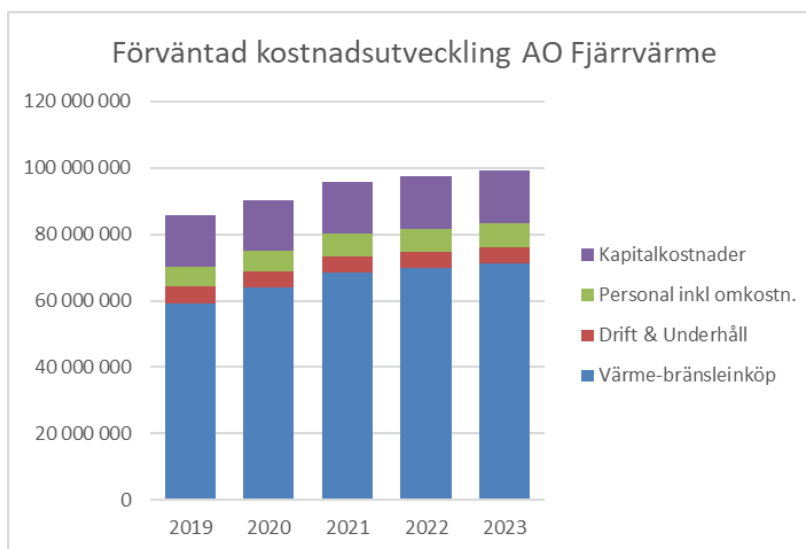
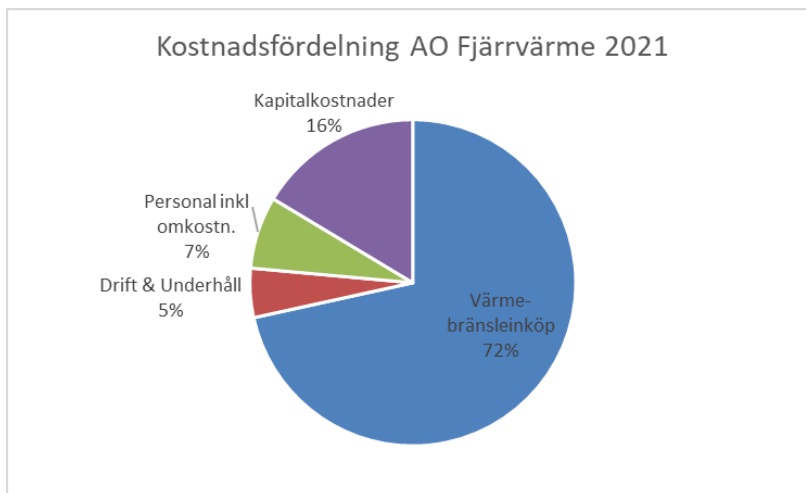
Personalkostnader: I posten personalkostnader ingår förutom kostnad för affärsområdets personal även kostnader för administration, såsom ekonomi, kundservice mm knutna till fjärrvärmeleveransen. Dessa förväntas att öka med 2%. Totalt förväntas denna post att uppgå till 6,9 Mkr 2021.

Drift- & Underhållskostnader: I denna post ingår kostnader för att driva och underhålla våra distributionsanläggningar samt produktionsanläggningen i Töreboda. Denna kostnad förväntas att öka med 2%. Totalt förväntas denna post uppgå till 4,7 Mkr 2021.

Kapitalkostnader: Här ingår kostnader kopplade till de investeringar som utförts i verksamheten såsom avskrivningar, räntekostnader och borgensavgifter. Dessa förväntas att vara oförändrade. Totalt förväntas denna post uppgå till 15,7 Mkr 2021.

Avkastning

Med förutsättningar och försäljningsvolymen beskrivna i denna prisändringsmodell förväntas en avkastning motsvarande 4,2% av den totala omsättningen för år 2021. (Mål 10%)



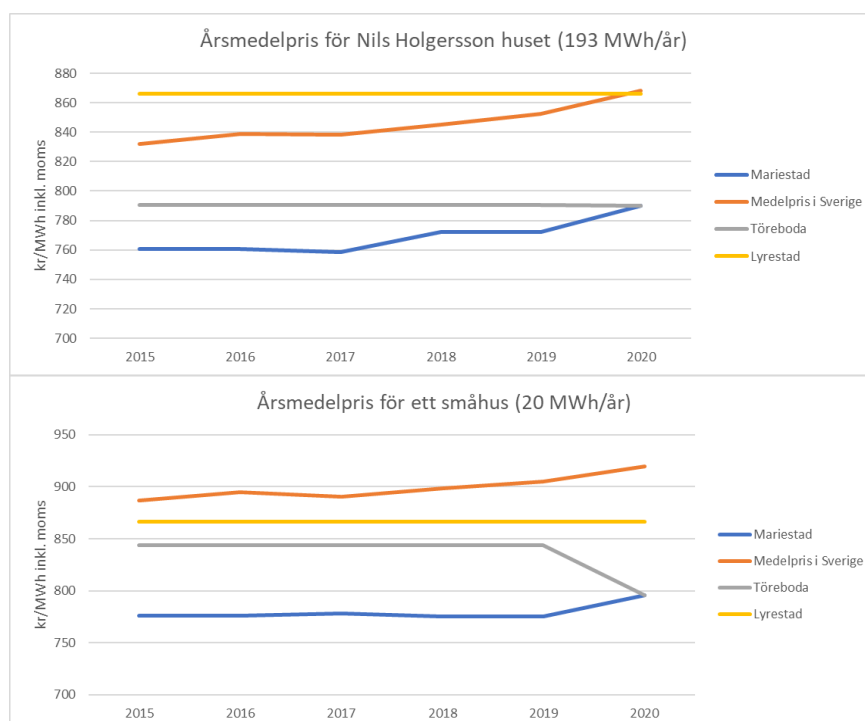
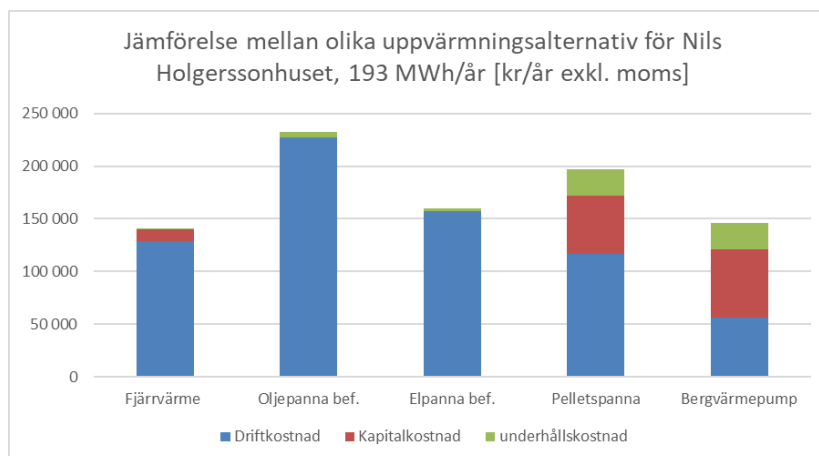
Jämförelse med konkurrerande uppvärmningsalternativ

Fjärrvärmepriset bedöms efter denna prisjustering fortsatt att vara lägre än de konkurrerande uppvärmningsalternativen, gällande nyinstallation, även om bergvärmepumpsalternativet med de låga elpriserna som råder just nu i stort sett är prismässigt likvärdigt. Befintlig fjärrvärme är dock billigare än att byta uppvärmningssystem till bergvärmepump. OBS! Att jämförelsen görs mellan befintlig olje- eller elpanna och de övriga alternativen. Det finns således inte medtagen någon kapitalkostnad i beräkningen för alternativen gällande olje- eller elpanna, eftersom vår bedömning är att det inte längre installeras några sådana.

Jämförelse med andra fjärrvärmeleverantörer

VänerEnergis fjärrvärmepris för Nils Holgersson huset hamnade på plats 26, av 290 kommuner, i den senast publicerade Nils Holgersson rapporten. Priset för Nils Holgersson huset, som förbrukar 193 MWh/år var i Mariestad och Töreboda ca 790 kr/MWh inkl. moms. Medelpriset i Sverige var 868 kr/MWh inkl. moms. VänerEnergis pris ligger således med god marginal under medelpriset i Sverige. Vid en prisjustering med 3% inför 2021 kommer Väner-Energis pris vara ca 814 kr/MWh inkl. moms för denna specifika byggnad och fortsatt vara väsentligt lägre än medelpriset.

VänerEnergis fjärrvärmepris för ett småhus som förbrukar 20 MWh/år hamnade på plats 17. Priset i Mariestad och Töreboda var 795 kr/MWh inkl. moms. Medelpriset i Sverige var för denna kategori 920 kr/MWh.



Kunddialog

VänerEnergi är medlem i Prisdialogen sedan 2020. Nedanstående aktiviteter avser årligen upprepade aktiviteter för att fastställa nästkommande års prisförändringar.

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