



2019-08-28

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



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 Töreboda 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 uppgå till 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 Töreboda 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 partners.

Genom att löpande anpassa och utveckla vår produktion av fjärrvärme så att den 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.

Under året har en ORC-turbin installerats på värmeverket. I denna kan vi producera elenergi av hetvatten och på så sätt minska vår elförbrukning i anläggningen.

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 prismodellen inte bedöms ge i full utsträckning, men som den föreslagna modellen bedöms ge.

Kostnaden för anslutning av nya kunder

Fjärrvärmeverksamheten i Töreboda 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 Töreboda har varit oförändrat sedan 2015. Inför 2020 så har vi för avsikt att införa samma prismodell i Töreboda som i Mariestad. För våra kunder i Töreboda kommer det att innebära att priset ökar med ca 0,5% (genomsnitt för hela kundstocken).

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

Prismodell

VänerEnergis förslag till prismodell för företag återfinns i bilaga 1.

Prisstruktur

Fjärrvärmepriset i prismodellen för företag är indelat i fyra prisgrupper efter uppmätt debiteringseffekt. Varje grupp består av fyra delar, *energiförbrukning, effekt, flöde och en 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 i Mariestad en ny prismodell från och med 2018. Den nya prismodellen innebar 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 kategorialt. 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. Den tidigare prismodellen i Mariestad liknade den befintliga i Töreboda.

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.

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 $-14,1\text{ °C}$ (DVUT3). 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 verkligt avläst förbrukning under föregående månad.

Den föreslagna prismodellen har varit i drift i Mariestad 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. För våra kunder i Töreboda innebär det en högre fast avgift men även en betydligt lägre energiavgift än den befintliga prismodellen för småhus.

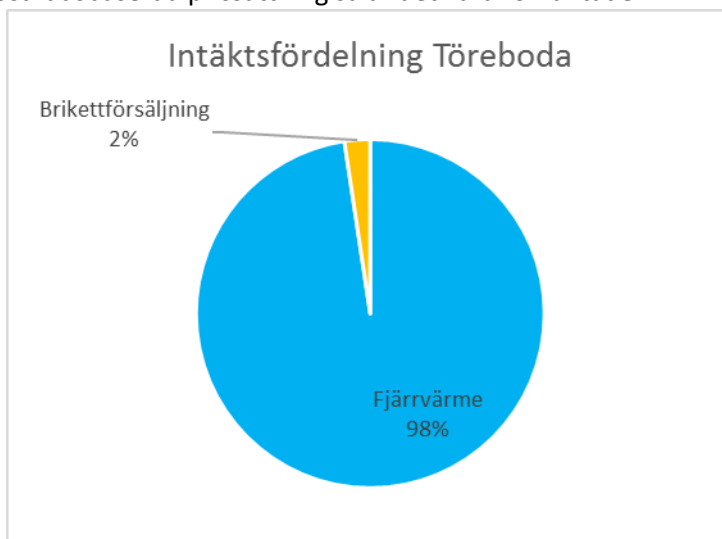
Beskrivning av prisändring

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 26 GWh fjärrvärme samt försäljning av 400 ton briketter.

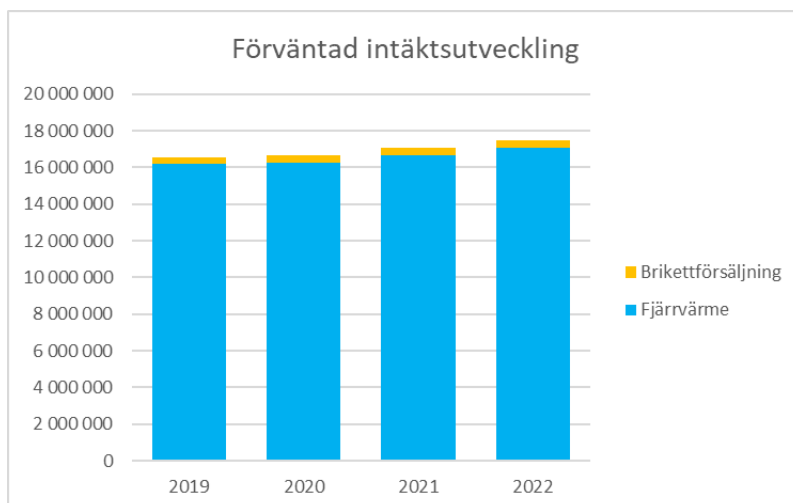
Intäktsfördelning och förväntad intäktsutveckling

Våra intäkter består i huvudsak av intäkter från försäljning av värme. Vi har även en mindre intäktspost i form



av försäljning av briketter. Briketterna tillverkas av det kutterspån som levereras till anläggningen via transportörer från Moelvans limträfabrik. Sommartid finns ett överskott av kutterspån och det är av detta överskott som vi tillverkar briketter.

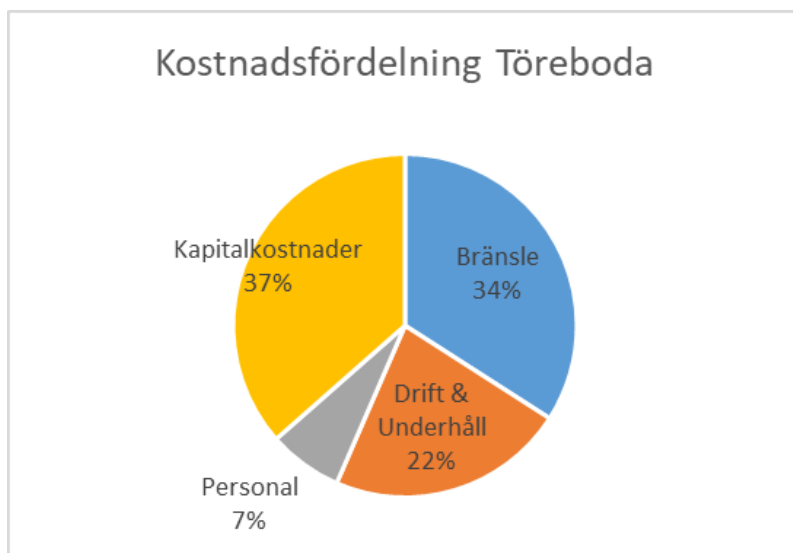
Diagrammet till höger visar vår förväntade utveckling av intäkterna under de närmaste åren. Med en ny prismodell förväntas de totala intäkterna uppgå till 16,3 Mkr år 2020. För åren 2020 och 2021 finns en prisjustering med 2,5% per år medräknad.



Kostnadsfördelning och förväntad kostnadsutveckling

Vår kostnadsfördelning går att avläsa i diagrammet till höger.

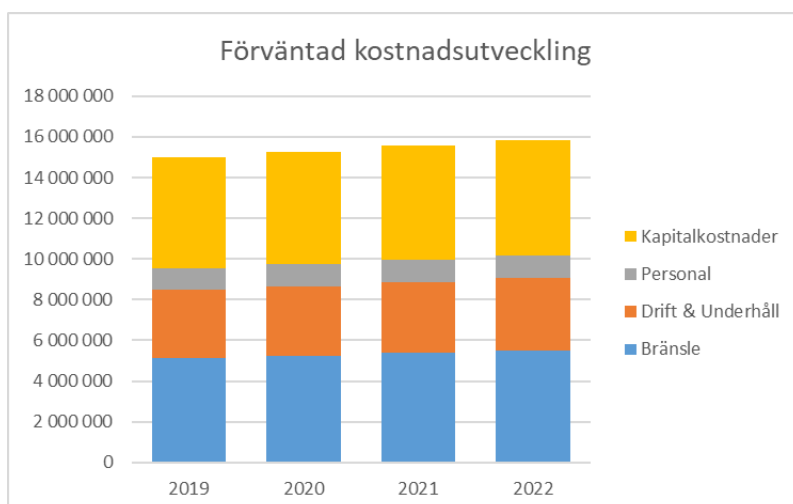
Bränsle: Huvudbränslet utgörs av kutterspån som levereras direkt till panncentralen via transportörer från Moelvans limträfabrik. Under den kalla årstiden köps även skogsflis in. Bränslepriserna förväntas att öka med 2%. Totalt förväntas denna post uppgå till 5,2 Mkr 2020.



Personalkostnader: I posten personalkostnader ingår förutom kostnad för affärsområdets 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 1,1 Mkr 2020.

Drift- & Underhållskostnader: I denna post ingår kostnader för att driva och underhålla våra produktions- och distributionsanläggningar. Dessa förväntas att öka med 2%. Totalt förväntas denna post uppgå till 3,4 Mkr 2020.

Kapitalkostnader: Här ingår kostnader kopplade till de investeringar som utförts i verksamheten såsom avskrivningar, räntekostnader och borgensavgifter. Dessa förväntas att öka med 1%. Totalt förväntas denna post uppgå till 5,5 Mkr 2020.

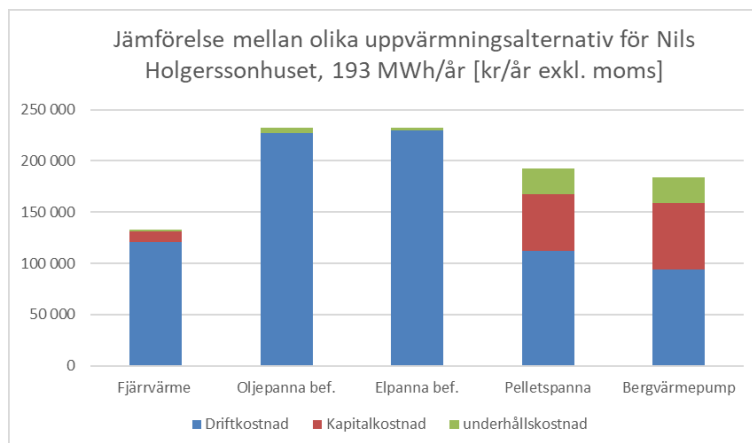


Avkastning

Med förutsättningar och försäljningsvolymen beskrivna i denna prisändringsmodell förväntas en avkastning motsvarande 8,4% av den totala omsättningen för år 2020. (Mål 10%)

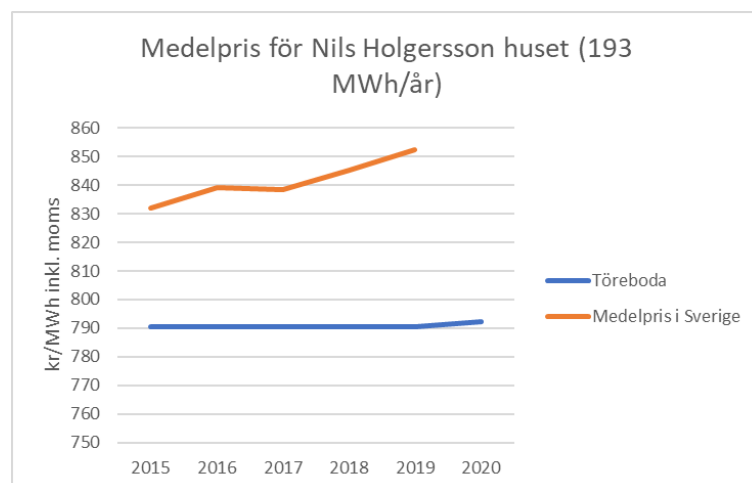
Jämförelse med konkurrerande uppvärmningsalternativ

Fjärrvärmepriset bedöms fortsatt att vara lägre än de konkurrerande uppvärmningsalternativen. OBS! Att jämförelsen görs mellan befintlig olje- eller elpanna och de övriga alternativen, som avser nyinstallation. 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 Töreboda hamnade på plats 30, av 290 kommuner, i den senast publicerade Nils Holgersson rapporten. Priset för Nils Holgersson huset, som förbrukar 193 MWh/år var i Töreboda 790 kr/MWh inkl. moms. Medelpriset i Sverige var 852,3 kr/MWh inkl. moms. Priset i Töreboda ligger således med god marginal under medelpriset i Sverige. Vid en prisjustering med 0,5% inför 2020 kommer priset i Töreboda 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 Töreboda.
- Jan: Nytt pris börjar gälla