

Mötesanteckningar: Prisdialogen slutmötet informations- och samrådsmöte

Datum: 2019-06-11

Plats: Hallstaberget, konferensrum Österåsen

Närvarande: Benny Westerholm, Rickard Norlin Region Västernorrland, Henric Johansson Casimiro Vd Adven, Erik Röckner KAM Adven, Joakim Haga Regionchef Adven, Tedh Sjödin Nätansvarig Adven Magnus Nordenmark Solatum, Ulf Jonasson Sollefteå Kommun och Jocke Edholm Sollefteå Kommun

Agenda

- Presentation av närvarande
- Utse justeringsman för protokollet
- Prisdialogen, repetition av syfte och mål
- Advens prissättningsgrunder
- Presentation av prismodellen
- Input från kunder och Adven
- Utvärdering av prisdialogen

Justering av protokollet

Magnus Nordenmark blev vald till justerare för dagens möte.

Prisdialogen

Inledande möte den 3/5 följs upp med dagens möte den 11/6.

Prisdialogen är ett branschsamarbete för prövning av prisändring på fjärrvärme. Modellen har tagits fram av Riksbyggen, SABO Sveriges Allmännyttiga Bostadsföretag och Svensk Fjärrvärme (numera Energiföretagen Sverige).

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.

Prisdialogen ska stärka kundens ställning genom att åstadkomma:

- Rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling över tid
- Transparens i prissättning och prisutveckling
- Tidig avisering av prisändringar för att underlätta hyresförhandlingar och budgetarbete
- Dialog där kunderna ges möjlighet att påverka fjärrvärmeleverantörens prisändringar
- Skydd för kunden från kraftiga prisökningar
- Utrymme för kunder att kunna påverka utvecklingen av priskonstruktioner

- Priskonstruktioner som ger kunden ekonomiska incitament till energieffektiviseringsåtgärder som är riktiga ur ett miljömässigt systemperspektiv
- Syftet med Prisdialogen, vår prisstrategi samt hur vi tillsammans kan jobba för ett så effektivt nät som möjligt vilket ger stabila och konkurrenskraftiga priser.

Prissättningsgrunder:

Adven följer Prisdialogens grundidéer enligt ovan genom att föra en långsiktig prisstrategi som utgår ifrån en marknadsprissättning där konkurrenskraft ska bibehållas jämfört med kundernas bästa alternativa uppvärmningsalternativ. Konkurrenskraften kan variera i marginella fall beroende på annorlunda fastighetsutformning eller verksamhet. Varje år presenteras och aviseras nytt fjärrvärmepris med god framförhållning tillsammans med relativt säkra prognoser för de två påföljande åren. Prisjusteringarna ska inte avvika för mycket från den prisändringstakt vi haft de senaste åren. Under de årliga prisdialoger som genomförs för vi en aktiv dialog om utveckling av prismodeller som kan ge win-win åt alla parter.

Samtidigt strävar vi efter att kunna leverera sammanhållet paket, baserat på:

- Leveranssäkerhet
- Hållbarhet
- Service
- Stabilitet och förutsägbarhet
- Konkurrenskraft

Några av de kriterier som Adven tar hänsyn till vid prisjusteringar

- Nyanslutningar, visar på konkurrenskraften vid nyproduktion
- Hur ser konkurrenskraften ut för alternativa uppvärmningsformer
- Förändring av KPI, löner och andra kostnader som utgör kundens referensram för övriga förändringar av de egna kostnaderna
- Övrigt som påverkar kundens känslor kring den nya prisnivån, exempelvis miljöprestanda på fjärrvärmesystem med mera
- Prisnivåer för övriga fjärrvärmeföretag.
- Advens egna kostnader för att bedriva verksamheten

Advens bedömning av prisutvecklingen på energimarknaden

- Sen 2017 har elpriset ökat med cirka 50 %, elnätspriserna har ökat cirka 10 % per år samt elskatten har höjts sedan 2017 med 17 %.
- Biobränslepriserna har ökat kraftigt senaste året och bedöms öka ytterligare med cirka 10 % kommande år.
- Samtliga uppvärmningsalternativ på marknaden påverkas av dessa kraftigt ökade energi- och råvarukostnader.

Advens bedömning av alternativkostnaderna för kunder

- I dagsläget bedöms bergvärme som uppvärmningsform vara den huvudsakliga konkurrenten till fjärrvärme. Advens strategi är att långsiktigt hålla sig under den generella totalkostnadsnivån för alternativen för att på så sätt bibehålla fjärrvärmens konkurrenskraft.
- Prisökningen för en värmepumpsanläggning har det senaste året varit ca 10%. Kostnaderna baserar sig på Nils Holgerssons 193 MWh/år hus.

Förändrad prismodell i Timrå 2020 för företag

Som vi diskuterat under tidigare samråd så införs from 2020 en förnyad flödeskomponent för att bibehålla incitament till att ha en så effektiv undercentral som möjligt vilket i sin tur skapar en resurseffektiv och miljövänlig produktion i nätet. Flöde debiteras direkt månadsvis endast under vintermånaderna då framledningstemperaturen är jämn och kunderna får genom detta en återkoppling på funktionen i direkt anslutning till aktuell månad. (Tidigare modell innebar ett halvårs eftersläpning) Flödeskomponenten utgör ca 6-7% av totala kostnaden.

Snittpriset per kWh höjs 2020 med cirka 4 % sammanvägt vilket innebär ca 74,2 öre/kWh, majoriteten av höjningen ligger på energipriset/flödespriset för att dels spegla marknadsutvecklingen men också ge möjlighet till att i större utsträckning påverka kostnaden genom energieffektiviseringar

Prognos för prisjustering 2021 och 2022 bedöms till mellan 0-4 %

Prislista Sollefteå 2020

Flödespris (dec-mars)	[SEK/m ³]	3,44
Energipris	[ÖRE/kWh]	45,33
Debiteringseffekt (E) 100kW	[SEK]	1 276
Debiteringseffekt (E) 101kW	[SEK]	1 223
Grundpris 100kW	[SEK]	0
Grundpris 101kW	[SEK]	5 000

Priser för småhus och villor 2020

Prisstrukturen för småhus bibehålls intakt och 2020 års snittpris kommer att uppgå till 98,1 öre/kWh inklusive moms vilket motsvarar en justering med ca 4,5% jämfört med 2019

Prognos för prisjustering 2021 och 2022 bedöms till mellan 0-4 %

Prislista småhus (inkl moms)

Fast pris	SEK/år	4 225
Energipris	kr/kWh	0,77

Input och kommentarer från kunder och Adven.

Då Adven gör jämförelseberäkningar så är det 193 MWh-huset i Nils Holgerssonrapporten Adven använder som utgångspunkt (dock inte gällande småhus/villor)

Jämfört med andra fjärrvärmeleverantörer enligt Nils Holgerssonrapporten, befinner sig prisnivån för fjärrvärmerna i Timrå ungefär i mitten av skalan, vilket känns rätt.

Med nya flödeskomponenten är det framför allt kunder med fungerande undercentraler som gynnas.

Kunden kommer att kunna se hur detta slår på sitt bestånd genom simuleringar, Erik tar det på ett separat möte efter särskilt önskemål

-Sammanfattning

Vi vill hålla en stabilt pris på våra fjärrvärmenät

-Avslutande frågor

Erik Röckner återkommer och föreslår för närvarande idag ett datum för att gå igenom vad den nya prismodellen innebär för den enskilda kunden.

Gällande priser i omkringliggande närvärmenät kommer dessa presenteras efter semestertiderna.

Det bildspel som presenterats skickas ut med dagens protokoll.

Hur är skicket på nätet i Sollefteå? Det bedömer vi vara bra och vi har en bra översyn på nätet med PG-Web som är kopplade mot våra larmslingor på nätet.

Fjärrvärmeservice finns i Sollefteå och det är Tedh som utför detta. Man kan själv välja serviceintervall mellan 1 g/år, 2 g/år eller vartannat år.

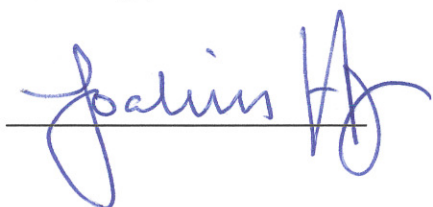
Kontakta Erik för att teckna detta avtal.

Utvärdering av prisdialogen 2019

Mötena har präglats av god dialog mellan Adven och kunderna, kunderna har fått god insikt och förståelse för hur och varför prismodellen ser ut som den gör. Ett allmänt önskemål är dock att fler kunder deltar på kommande prisdialoger eftersom det ger möjlighet att påverka och lämna synpunkter på utformningen. Närvarande kommer parallellt med Advens informationsutskick att sprida önskemålet genom egna kanaler.

Timrå 10 juni 2019

Vid protokollet
Joakim Haga, Adven

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Joakim Haga', written over a horizontal line.

Justeras
Magnus Nordenmark, Solatum Hus & Hem AB

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Magnus Nordenmark', written over a horizontal line.

