

Protokoll: Prisdialogen avslutande samrådsmöte

Datum: 2019-06-10

Plats: NHK Arena, Timrå

Närvarande: Kenneth Selvehed Villaägarna Sundsvall m omnejd, Micael Löfqvist Timråbo, Henrik Johansson Casimiro Adven, Joakim Haga Adven, David Nordin Adven, Erik Röckner Adven

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

Micael Löfqvist, Timråbo utsågs till justeringsman

Prisdialogen

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 fjärrvärmens 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.

Förändrad prismodell i Timrå 2020 för företag

Som vi diskuterat under tidigare samråd så införs from 2020 en flödeskomponent för att skapa incitament till att ha en så effektiv undercentral som möjligt vilket i sin tur skapar en resurseffektiv och miljövänlig produktion i nätet. Flöde debiteras endast under vintermånaderna då framledningstemperaturen är jämn. Flödeskomponenten har brutits ur energipriset (som relativt sett sänkts) och utgör ca 6-7% av totala kostnaden

Snittpriset per kWh höjs 2020 med cirka 4 % sammanvägt (snittpriset landar då på helåret ca 71 öre/kWh exkl moms), 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 Timrå 2020		
Flödespris (dec-mars)	[SEK/m ³]	3,45
Energipris	[ÖRE/kWh]	43,30
Debiteringseffekt (E) 100kW	[SEK]	1 213
Debiteringseffekt (E) 101kW	[SEK]	1 124
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 fjärrvärmelieferantörer enligt Nils Holgerssonrapporten, befinner sig prisnivån för fjärrvärmerna i Timrå ungefär i mitten av skalan, vilket känns rätt.

Timråbo saknar redovisning av energivolymer på EDI-fakturorna, det handlar om set-up inställningar som inte synkar ordentligt. Både Adven och Timråbo arbetar vidare med att lösa detta, tills vidare skickas energivolymer med hjälp av automatiserad dataexport istället.

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

Simuleringar med hänsyn till den nya flödeskomponenten kan efter separata önskemål/överenskommelse göras på samtliga kundanläggningar.

Timråbo har som mål att vara fossilfria år 2030, Adven är näst intill fossilfria idag och kommer att 100% fossilfria före 2030, dock har ingen detaljerad plan satts för detta ännu. Mycket beroende på vad som kommer att hända med Advens befintliga leveranser från bruket.

Timråbo vill ha miljöfrågor som en stående diskussionspunkt vid möten, Villaägarna samt Adven samtycker.

Adven vill utveckla lokalt och nära samarbete direkt med kunderna och efterfrågar aktiv dialog och samarbete för win-win inom kostnader och miljö. Generellt ställer Adven upp med resurser och tid för att hjälpa kunderna med förslag på optimeringar.

Fjärrvärmeservice är en mycket bra tjänst för både villaägare och näringsidkare där driftsäkerhet och driftekonomi kan säkras.

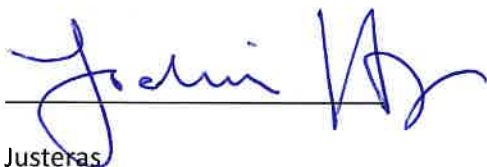
En hel del nyanslutningar sker i Timrå vilket är roligt samt visar att fjärrvärme är en attraktiv produkt.

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



Justeras

Micael Löfqvist, Timråbo AB

