

Prisändringsmodell 2021



Innehåll

Inledning	3
Prispolicy	3
Prissättningsprincip	3
Pågående arbete hos TN för hålla nere kostnader	3
Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling	5
Energieffektivisering och prisstruktur	5
Kostnad för anslutning av nya kunder	6
Prisdialogen	6
Avkastningskrav	6
Prisändring och prisprognos	6
Pris 2022	6
Prisprognos 2023 och 2024	7
Prisstruktur	7
Ny normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar	7
Normalprislista för småhus	7
Beskrivning av prisändring	7
Kunddialog	8

Inledning

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.

Telge Nät vill med ett medlemskap i Prisdialogen underlätta för våra kunder genom att erbjuda en mer förutsägbar och stabil prisutveckling, genom dialog och transparens öka förståelsen för varandras verksamheter samt behålla och stärka det förtroende vi har hos våra kunder.

I detta dokument redovisar vi prisutveckling dels för näringsidkare och bostadsrättsföreningar (Taxa 4) och dels för småhus (Taxa 0) för perioden 2022-2024.

Prispolicy

Prissättningsprincip

Telge Nät har en kostnadsbaserad prissättning som utgår från kostnaderna för att producera och distribuera fjärrvärme. Företagets resultat skall dels uppfylla det avkastningskrav som ägarna har satt upp och dels möjliggöra för Telge Nät samt för vår leverantör Söderenergi att underhålla och utveckla anläggningar och nät för att säkerställa långsiktigt låga produktions- och distributionskostnader.

Därtill ska prissättningen vara konkurrenskraftig. Målet är att kunden ska uppleva att trygg, bekväm och miljösamt värme från Telge Nät är det mest prisvärda alternativet.

Om de två ingående prissättningsprinciperna inte leder till samma prisnivå så är det generellt den lägre nivån som blir vägledande när en avvägning görs med hänsyn både till Telge Näts bedömda kostnadsutveckling samt till bedömd konkurrenskraftig prisnivå i ett längre perspektiv.

Pågående arbete hos Telge Nät och vår leverantör Söderenergi för att hålla nere kostnader

Telge Nät arbetar strukturerat och långsiktigt med att göra investeringar och reinvesteringar som blir kostnadsmässigt och leveranssäkerhetsmässigt mest optimala över tid.

Vi arbetar tillsammans med kommunen för att förbättra synergier och minska kostnader genom projektsamordning. Vi arbetar med att samordna förläggning mellan olika ledningsslag i de produkter som Telge Nät har.

Vi följer kontinuerligt teknikutveckling vad gäller bland annat rörförläggning och komponentval med målet att använda de mest kostnadseffektiva metoderna och komponenterna. Till exempel säkerställer vi att vi använder optimal isolertjocklek på de rör vi lägger ned. Vi följer även utveckling av ny teknik såsom lågtemperaturnät.

Vi har ett kontinuerligt pågående arbete med att få ned returtemperaturerna och därmed produktions- och distributionskostnaderna i vårt fjärrvärmesystem.

I vårt leveransavtal med vår leverantör Söderenergi har vi ett upplägg som utgår ifrån en självkostnadsprincip men samtidigt ger Söderenergi tydliga incitament att hålla ned sina kostnader.

Söderenergi arbetar kontinuerligt med att utveckla produktionsanläggningarna, hålla nere kostnader för bränsleinköp samt att optimera utbytet med fjärrvärmesystemet i Stockholm i syfte att hålla nere kostnaderna. Då systemet har så många anläggningar och dessa anläggningar ofta har olika utvecklingsmöjligheter t.ex. vid val av bränslemix, ger det en stor flexibilitet och trygghet vad gäller att anpassa och utveckla anläggningar utifrån förändrade omvärldsförutsättningar i syfte att hålla nere produktionskostnaderna.

För att säkra en fortsatt trygg och konkurrenskraftig produktion har Söderenergi under 2019 uppgraderat en av pannorna samt kompletterat den med rökgaskondensering. Detta ger högre tillgänglighet, förbättrad livslängd, lägre produktionskostnad samt förbättrad miljöprestanda.

Söderenergi har olika sätt att hantera de risker som finns i energiaffären. Elprisrisken hanteras via en policy genom finansiell säkring i förväg. Risk med variation i marknadspriser och tillgång till bränsle hanteras via riskpolicy genom att sträva efter att ha olika leverantörer och bränsleflexibelt produktionssystem. Variation i räntenivå hanteras via finanspolicy av kommunal internbank. Risk för haverier i produktionsanläggning hanteras genom kombination av förebyggande,

tillståndsbaserat och periodiserat underhåll samt investeringar med god planering på kort och lång sikt.

I vår egen produktionsanläggning i Järna arbetar vi aktivt och med kontinuerliga uppföljningar veckovis för att optimera driften och minimera störningar samt maximera användandet av de billigaste bränslena.

Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling

Vi kommer under överskådlig framtid fortsatt ha en kostnadsbaserad prissättning men som också har säkerställt konkurrenskraft som grundkriterium.

Vi arbetar kontinuerligt med att effektivisera verksamheten och hålla nere kostnaderna. Vi tar fram prognoser framåt vad gäller utveckling av kostnader, leveransvolymer, alternativkostnader mm för att se mer långsiktiga trender och därmed kunna planera åtgärder samt hantera framtida prisutveckling på ett stabilt och förutsägbart sätt.

Risken som minskade sålda levererande volymer framöver skulle innebära möter Telge Nät genom att vi säkerställer en enligt vår bedömning konkurrenskraftig prisnivå, implementerar en ny prismodell, arbetar aktivt med försäljning till nya fastigheter och i nya exploateringsområden, tydliggör fjärrvärmens fördelar såsom trygg, bekväm och klimatsmart samt att vi löpande utvecklar fjärrvärmeaffären med nya attraktiva produkter, samarbeten och energitjänster.

Den prismodell infördes 1 januari 2021 är mer kostnadsriktig och kommer därmed bättre spegla kundernas respektive uttagsmönster och påverkan på våra kostnader. Detta ger även en stabilare ekonomi för företaget vid förändrade leveransvolymer och uttagsmönster i vårt kundkollektiv.

Energieffektivisering och prisstruktur

Den nya prismodell är mer kostnadsriktig och speglar bättre de kostnader som Telge Nät har för kapacitet respektive för energi olika delar av året.

En kostnadsriktig prismodell ger kunden rätt incitament att energieffektivisera på bästa sätt både ur ett ekonomiskt och miljömässigt perspektiv. Kunderna får incitament att spara både energi och effekt. Det ger kunden störst incitament att spara energi under vintertid när produktionen är dyrare och inte har riktigt lika bra

miljöprestanda som på sommaren. Om en kund begränsar sitt effektbehov innebär det att mindre produktions- och distributionskapacitet tas i anspråk och därmed en mindre kapacitetskostnad för Telge Nät samt frigjord kapacitet som kan användas till andra kunder.

Kostnad för anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmeanslutning hanteras utifrån en likabehandlingsprincip att den ska bära sig själv ekonomiskt och uppfylla företagets avkastningskrav för affärsinvesteringar. Därför beräknas anslutningsavgiften utifrån den individuella affären och tidigare anslutna kunder ska inte belastas via fjärrvärmepriset. Beräkningen utgår från faktisk kostnad för anslutningen med hänsyn tagen till den framtida affären och dess löpande intäkter och kostnader under avtalstiden 15 år. Kunden debiteras vanligtvis inte den fulla kostnaden vid anslutningstillfället, utan enbart en viss del och andelen beror främst på kundens energi- och effektbehov men även på anslutningskostnadens storlek.

Prisdialogen

Telge Nät's prisändringar och prisändringsprognoser ska genomföras i en kunddialog och med upplägg enligt Prisdialogen. Även eventuella förändringar av prissättningens struktur kommuniceras i kunddialogen.

Avkastningskrav

Telge Nät har ett avkastningskrav från ägarna för värme- och kylaffären. Det uppgår till ett rörelseresultat (EBIT) på 120 mkr ett normalår.

Prisändring och prisprognos

Nedanstående information om prisändringar för fjärrvärme avser Telge Nät's normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar samt för småhus och även byggvärme. Prisnivån för 2021 justerades upp med 1 % från 1/9 2021.

Pris 2022

Prognos, en mindre höjning, max 1%.

Prisprognos 2023 och 2024

Prognosen för 2023 är en mindre höjning om maximalt 1 %.

Prognosen för 2024 är en mindre höjning.

Prisstruktur

Normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar

Prislistan består av tre komponenter dels ett energipris, dels ett kapacitetspris och dels ett returtemperaturpris.

Energidelen baseras kundens energibehov (kWh) och på energipriset, vilket är indelat i tre perioder med olika prisnivå; maj-september, april och oktober-november samt december och januari-mars.

Effektdelen baseras på ett effektpris (kr/kW) och kundens effektbehov (kW). Effektpriset är differentierat i tre nivåer och effektbehovet bestäms av kundens effektsignatur.

Temperaturdelen baseras på ett returtemperaturpris, kundens genomsnittliga månadsmedelvärde för returtemperatur samt kundens energibehov och beräknas utifrån hur långt över 30 grader som kundens returtemperatur ligger.

Normalprislista för småhus

Normalprislistan för småhus, där både villor och radhus ingår, har dels en fast avgift och dels en energiavgift som är samma över året. I dagsläget planeras ingen förändring av prismodellen för småhus.

Beskrivning av prisändring

Prognosen för 2022 är en mindre höjning om upp till maximalt 1 % samt även för 2023 en mindre höjning om upp till maximalt 1 % samt en mindre höjning 2024. Detta baseras på en kostnadsprognos där vi bedömer att företagets stora kostnadsposter, inklusive leveransen från Söderenergi, kommer att öka i viss omfattning och att vi med mindre prisjusteringar fortsatt kommer kunna uppfylla vårt avkastningskrav även framåt.

Vi bedömer själva att vår prisnivå idag är konkurrenskraftig och att kunderna generellt upplever vår produkt med dess mervärden som prisvärd. Vår bedömning för de nästkommande åren är att vår konkurrenskraft jämfört med värmepumpar kommer att bibehållas.

Vid större förändringar i kostnadsprognosen, våra totala kundvolymmer eller i bedömningen av nivå på konkurrenskraftigt pris kan prognosen 2023 och 2024 behöva ändras i nästkommande års Prisdialog.

Kunddialog

Telge Nät söker förnyat medlemskap i Prisdialogen under 2021 och håller samrådsprocess enligt Prisdialogens riktlinjer.

Juni

Kombinerat inledande möte 2 juni samt första samrådsmöte med syfte att;

- lägga grunden för en konstruktiv dialog och ge kunderna kunskap om leverantörens verksamhet och prissättning samt ge leverantören kunskap om kundernas verksamhet och förutsättningar
- ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på leverantörens förslag till prisändringsmodell

September

Avslutande samrådsmöte 8 september med syfte att ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på leverantörens omarbetade prisändringsmodell.

Ansökan om medlemskap i Prisdialogen skickas till kansliet senast 15:e september.

Oktober

Telge Nät tar slutgiltigt beslut om pris 2022.

Ansökan behandlas i Prisdialogens styrelse och beslut tas om Telge Nät ska beviljas medlemskap.

Oktober

Information till kunder om pris från 1/1 2022.