

Prisändringsmodell Sollentuna Energi & Miljö 2022

Prisändringsmodellen

En väl fungerande värmemarknad förutsätter både välinformerade kunder och leverantörer som öppet redovisar hur de ändrar sina priser. Därför har Riksbyggen, SABO och Energiföretagen tillsammans tagit fram Prisdialogen mellan kunder och fjärrvärmeföretag. Från och med 2019 är också Fastighetsägarna ordinarie medlem i Prisdialogen.

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.

Sollentuna Energi & Miljö (SEOM) vill med medlemskap i Prisdialogen behålla och stärka det förtroende vi har hos våra kunder. Fjärrvärmens pris ska vara konkurrenskraftigt, och sättas i en dialog.

I detta dokument redovisar vi hur priset på fjärrvärme som används i näringsverksamhet inklusive bostadsrättsföreningar och samfälligheter samt för småhus sätts samt våra prisåtagande för perioden 2022-2024.

1. Prispolicy

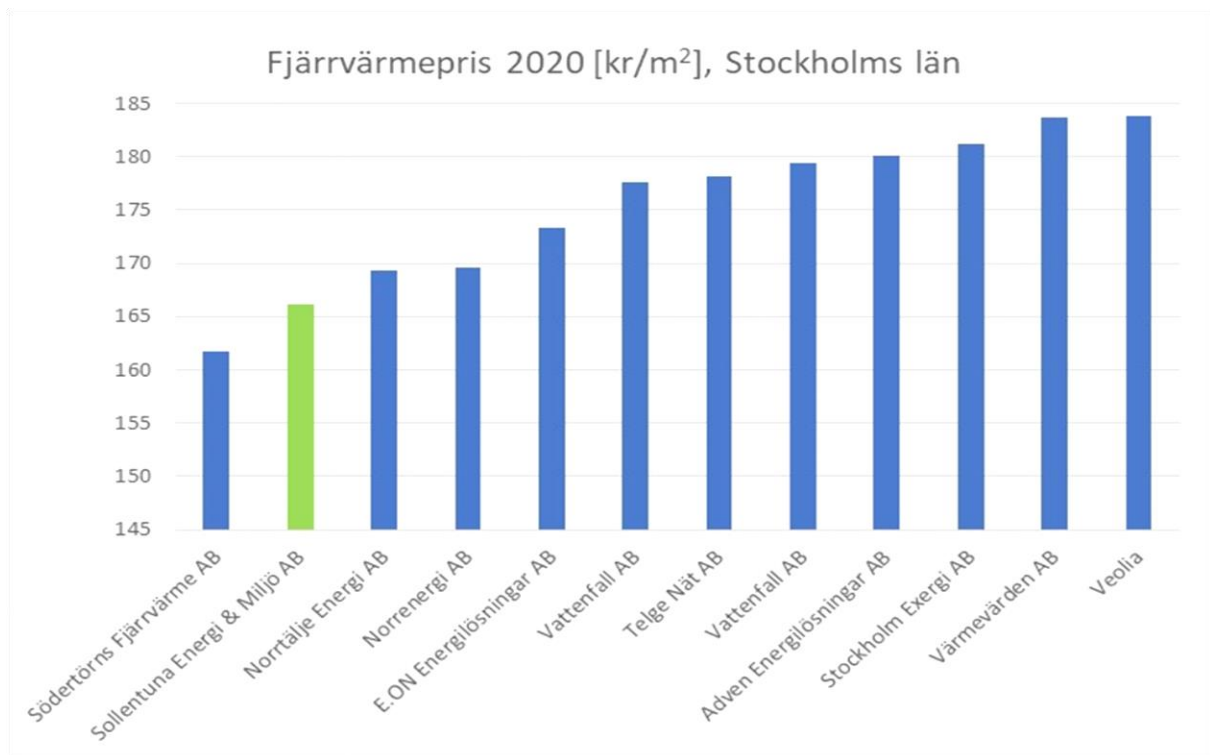
1.1 Prissättningsprincip

SEOMs prissättning av fjärrvärmens är kostnadsbaserad. Det innebär att alla kostnader för att bedriva verksamheten skall vägas in vid bestämning av en prisändring.

Vi sätter fjärrvärmepriset utifrån följande principer:

- SEOMs prissättning av fjärrvärme skall återspegla varje enskild kundanläggnings förbrukningsprofil och de kostnadskonsekvenser den medför.
- Priset ska enligt SEOMs prispolicy vara konkurrenskraftigt i vår region. Fjärrvärme har förutsättningar att vara förutsägbar med långsamma fluktuationer vilket skall synas i prissättningen.
- Fjärrvärmeverksamheten måste ha rimlig lönsamhet för att vi ska kunna investera och långsiktigt säkra leveranserna. En del av vinsten ger avkastning till ägaren – Sollentuna Kommun.

För närvarande ligger prisnivån för fjärrvärmens i Sollentuna lågt i förhållande till andra kommuner i vår region. Enligt senaste Nils Holgersson rapporten, se diagram nedan, så har SEOM det näst lägsta fjärrvärmepriset i Stockholmsregionen.



Figur 1 Jämförelse av fjärrvärmepriser i Stockholmsområdet. Källa: Nils Holgersson Gruppen www.nilsholgersson.nu

Konkurrensen från andra uppvärmningsalternativ är någonting som SEOM hela tiden håller sig uppdaterad på. Det är främst värmepumpen som är det alternativ kunden funderar över. Här jobbar vi med alternativkostnadsberäkningar för att kunna bemöta kundens frågor kring vilket alternativ som *ger bäst värde för kunden*. Det är också väldigt viktigt att kunden även förstår de olika alternativens teknik, livslängd och prestanda och att det informeras om detta på ett neutralt sätt.

1.2 Pågående arbete hos fjärrvärmeleverantören

SEOM arbetar kontinuerligt för att effektivisera och förbättra verksamheten. Exempel på aktiviteter:

- Utvecklar nya lösningar för att öka resurseffektiviteten i nära samverkan med våra kunder
- Minska returtemperaturen i nätet.
- Förbättra övervakningen av fjärrvärmenätet.
- Öka andelen restvärme i vår produktionsmix
- Modernisering av fjärrvärmenätet.

1.3 Prisutvecklingsmål

SEOM ska ha en långsiktig och förutsägbar fjärrvärmeprissättning. Prisutvecklingen anges för kommande året samt en inriktning för de två följande åren.

SEOMs långsiktiga avtal med Stockholm Exergi ger en viktig grund för en långsiktig stabilitet för den kostnadsutveckling SEOM har för fjärrvärmen i Sollentuna.

1.4 Långsiktig prisutveckling

SEOM avser att tillämpa ovanstående prissättningsprincip gällande normalprislistan med en tidshorisont på 10 år. Företaget avser att behålla normalprislistans prisstruktur, möjligen med någon form av justering av årstidsindelningen.

1.5 Energieffektivisering och prisstruktur

SEOMs prismodell ska så långt som möjligt återspegla kostnaderna för att långsiktigt hållbart producera och distribuera fjärrvärme och samtidigt utveckla sin närvaro i samverkan med kunder för att utveckla lösningar som nyttjar restvärme (återvinner) värme. Långsiktigt fokus är att skapa resurseffektivare lösningar som ger värde för leverantör och kund.

SEOMs prismodell skall även ge rätt förutsättning att långsiktigt ge den grund som krävs för att hantera det skifte vi ser i den förändrade behovsprofilen i fortsatt effektivisering hos våra kunder.

1.6 Kostnader för anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund skall vara lönsam att ansluta till fjärrvärmenätet. En anslutningsavgift till fjärrvärmenätet beräknas individuellt för varje enskilt tillfälle. Beräkningen utgår från faktisk kostnad för att koppla in kunden. En kundkalkyl baserad på kundens behovsprofil ger grund för en livscykelkostnadsjämförelse som beskriver erbjudandets konkurrenskraft med alternativet.

Ändringar av priser, prisstruktur och prisändringsmodellen skall ske i dialog med kundrepresentanter.

1.7 Avkastningskrav

Ägarens (Sollentuna Kommun) avkastningskrav innebär att bolaget skall lämna skälig utdelning för den verksamhet som värmeaffären innefattar till kommunen som ägare.

2. Prisändring och prisprognos för perioden 2022 - 2024

För 2022 kommer fjärrvärmepriserna för kundkollektivet höjas 1% i förhållande till priserna 2021.

Kostnadshöjningen för fjärrvärmerna för perioden 2023 – 2024 kommer att uppgå till cirka 1-2 % per år förutsatt att inget dramatiskt händer i vår omvärld.

3. Prisstruktur

3.1 Normalprislistans struktur för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter.

SEOMs normalprislista för fjärrvärme är uppbyggd av fyra komponenter, en effektdel med en effektagift + en fast del, en energidel med en energiavgift, en flödesdel med en flödesavgift samt ett eventuellt pristillägg. Nedan beskriv de olika delarna.

Effektagift – Byggnadens effektbehov baseras som huvudregel på mätdata från vardagar under perioden 1 oktober–30 april, när utetemperaturen är 10 grader eller lägre. Effektbehovet bestäms utifrån mätdata och effektbehovet vid -15°C fås genom linjär interpolation (Effektsignatur).

Energiavgift – Hur mycket värme byggnaden förbrukar. Energiavgiften är indelat i sommarpris och vinterpris.

Flödeavgift – Beräknas utifrån vattenvolymen som passerar genom fjärrvärmecentralen under perioden då vinterpris råder.

Pristillägg – Byggnader/anläggningar som har en lägre utnyttjningstid än 2300 h/år betraktas som delseverans till kund.

Utnyttjningstid beräknas enligt: $Utnyttjningstid = \frac{\text{Energianvändning per år [kWh/år]}}{\text{Effektbehov [kW]}}$

Genomsnittligt för en normalkund är att energidelen står för ca 73 % av den totala fjärrvärmekostnaden, medan effektdelen står för ca 24 % och flödesdelen för ca 3 %.

3.2 Prisstruktur för småhus

SEOMs normalprislista för fjärrvärme till småhus (fysiska kunder) är uppbyggd av 2 delar.

En fast del samt en rörlig enligt nedan:

Fast avgift: 4150 kr/år

Energipris: 675 kr/MWh

Detta innebär att en genomsnittlig kund har en fast delkostnad som motsvarar 28 % samt en rörlig del som står för 72 % av den årliga kostnaden.

4. Beskrivning av prisändring

4.1 Prisändring

Att SEOM gör en höjning av priset på fjärrvärmen för 2022 med 1 % grundas i den långsiktiga satsning vi startat för att säkerställa en hög leveranssäkerhet, långsiktig konkurrenskraft och attraktion att vara värmekund hos SEOM.

SEOM investerar för framtiden med fokus på att förstärka värdet i den infrastruktur vi byggt tillsammans med våra kunder under flera decennier. Vi behöver även framtidsäkra infrastrukturen för att anpassa den för de behov och önskemål vi ser att fastighetsägare och förvaltare i Sollentuna kommer efterfråga i allt högre grad framöver. Detta kommer att innebära ökad samverkan med våra kunder och användare, vilket kommer ge en hållbar och resurseffektiv värmeförsörjning till fastighetskunder i Sollentuna.

Den största kostnaden för SEOMs fjärrvärmeverksamhet består av inköp av fjärrvärme från Stockholm Exergi AB. Vår ambition är att genom att ta tillvara på restvärme kunna hålla andelen köpt värme på en rimlig nivå.

SEOMs inköpskostnader kommer se en marginell ökning enligt vårt avtal under 2021.

Utifrån ovanstående beskrivning justerar vi 2022 års fjärrvärmepris med en prisökning på hela "kundkollektivet" motsvarande 1 %.

Denna ökning läggs på effektdelen för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter, samt på den fasta delen för småhus.

4.2 Strategiska förändringar

SEOM jobbar med ett affärsdrivet fokus och att fortsatt intensifiera samverkan med våra kunder, med fokus på att skapa en mer resurseffektiv helhetslösning (ekonomiskt samt miljömässigt).

Vi är fast bestämda att erbjuda våra kunder en utvecklingsresa som successivt minskar vårt tärande på jordens resurser och ger ett ekonomiskt konkurrenskraftigt alternativ till andra värmelösningar. För att lyckas med detta behöver vi jobba närmare våra kunder.

Som exempel jobbar vi redan med ett antal projekt för att öka andelen restvärme i vår produktionsmix, denna möjlighet att återvinna värmeenergi hittar vi lokalt i kommunen.

Vi genomför för närvarande ett större pilotprojekt för att förbereda en lansering av nya tjänster där våra kunder skall få möjlighet att kunna få bättre kontroll och "verktygen" för att kunna optimera, styra och övervaka sin värmelösning & användning i sin fastighet. Förenkla, skapa trygghet och utveckla våra förutsättningar att leva hållbart är ledstjärnan i detta arbete.

Vi planerar också för att kunna ge våra värmekunder fler valmöjligheter för hur ni som kund avtalar/köper värmen från oss.

Grundprinciperna i vår prismodell skall fortsatt bygga på principerna att kunna vara påverkbar, den skall vara följsam för den kostnadsstruktur vi har som leverantör samt ge en rättvis kostnadsfördelning inom vårt "kundkollektiv". Vi som leverantör ger våra kunder tillgång till en efterfrågad kapacitet samt den energivolym man har som kund. Prismodellen skall även kunna spegla den enskilda användarens förmåga att använda den energi vi skickar ut, dvs att uppnå så låg returtemperatur som möjligt.

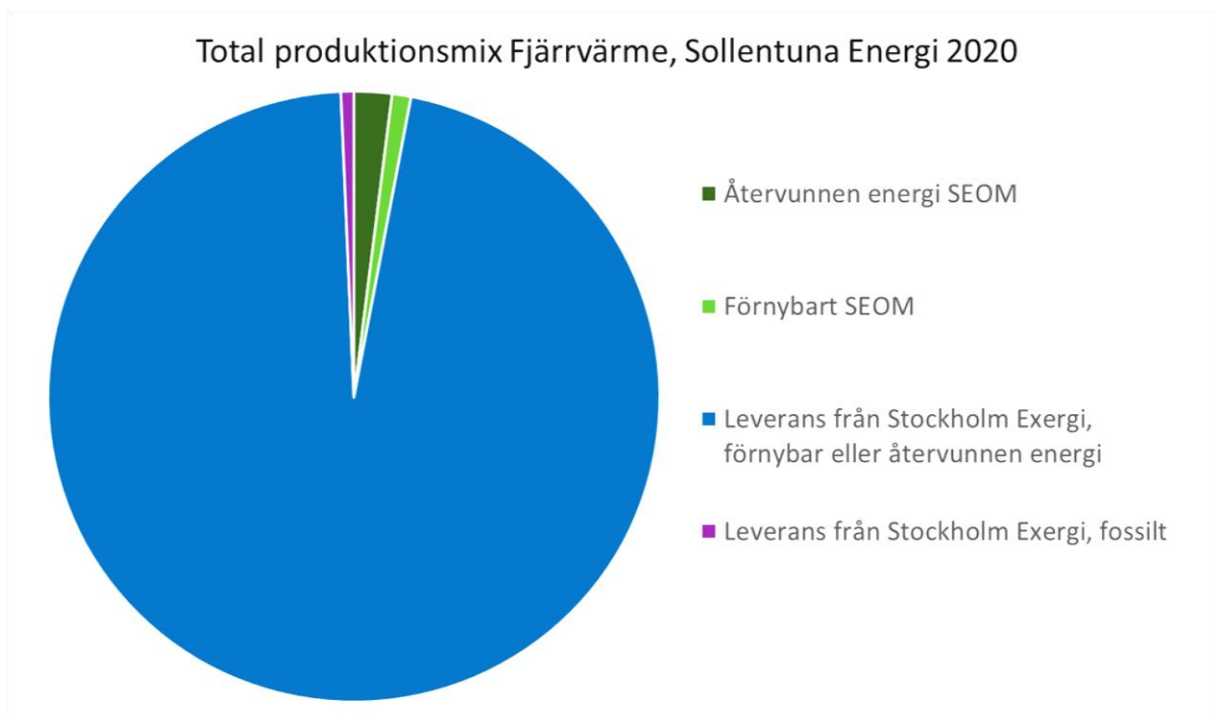
För att exempelvis få bättre följsamhet kopplat till vår fasta och rörliga kostnadsstruktur är det mycket sannolikt att vi successivt vill öka enhetspriset på effekt (kapacitetsdelen) samt då justera ned energipriset.

På sikt är vår målsättning att våra nya satsningar skall ge utrymme för lägre driftskostnader och därmed utrymme för att öka vår attraktionskraft som leverantör av värme.

5. Miljövärdering - Resurseffektivitet och klimatpåverkan:

I diagrammet nedan visas total produktionsmix för tillförda bränslen till fjärrvärmeproduktionen under 2020. Fossila bränslen planeras vara utfasade ur systemet under till 2023. SEOMs energivolym är till 100 % klimatkompenserad.

SEOMs energileverans från Stockholm Exergi uppfyller kraven för Miljöbyggnad Silver.



Figur 2 Total produktionsmix 2020. Totalt utsläpp 56,7 g CO₂e/kWh

6. Prisdialogen

För att upprätthålla en god dialog med SEOMs fjärrvärmekunder kommer SEOM att genomföra lokala prisdialogmöten.

Nedanstående möten kommer att hållas inom ramen för prisändringsmodellen:

Informationsmöte mars:

Informationsmötet syftar till att etablera förutsättningar för fortsatt konstruktiv dialog, ge kunskap om fjärrvärmeleverantörens prissättning och grund för prisändringar samt ge fjärrvärmeföretag kunskap om kundernas verksamhet. Genomgång av hur prisdialogen fungerar och hur processen ska genomföras. Under 2021 valde SEOM att göra ett inspelat webinar med denna information som presenterats för alla inbjudna för att effektivisera processen. Inget möte

Samrådsmöte april:

Samrådsmötet syftar till att ge kunderna möjlighet att komma med synpunkter på utkast till uppdaterad prisändringsmodell.

Avslutande Samrådsmöte september:

Syftet med det avslutande samrådsmötet är att ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på fjärrvärmeleverantörens sedan förra mötet ev. uppdaterade prisändringsmodell. I och med mötet slutförs årets prisdialog.

Prislista:

Senast två månader före prisändringsdatum ska ny prisinformation vara kunder tillhanda.

Prisändringsdatum:

Nytt pris gäller från 1 januari respektive år.

Förslag till agendan för informations- och samrådsmöten är enligt nedan:

Samrådsmöte:

- Genomgång och diskussion av utkast till uppdaterad prisändringsmodell
- Fjärrvärmeleverantören redogör för sin prissättning och var som ligger till grund för prisändringar.
- Förslag till prisändring år 1
- Prognos för prisändring år 2 och 3 och eventuella förslag till prislöften och pristak
- Kunderna lämnar synpunkter
- Leverantören bemöter synpunkter
- Diskussion kring behovet av samrådsmöten med övriga intressenter
- Information om avslutande samrådsmöte

Avslutande samrådsmöte:

- Protokolljusterare utses bland kunderna
- Leverantören bemöter synpunkter som framkommit under tidigare samråd
- Genomgång av uppdaterad prisändringsmodell
- Prisändring år 1
- Prognos för prisändring år 2 och 3 och eventuella förslag till prislöften och pristak
- Kunder lämnar synpunkter
- Leverantören bemöter synpunkter
- Information om hur eventuella kvarstående synpunkter hanteras

- Utvärdering av årets lokala Prisdialog
- Planering av Prisdialogen inför nästkommande år inklusive tidsplan
- Fjärrvärmeleverantören informerar om ansökan om förlängt medlemskap i Prisdialogen

7. Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet

Nyanslutningar skall på affärsmässig grund bära sina egna kostnader. Erbjudandet tas fram till varje kund efter förutsättningarna vid varje specifik anslutning med avseende på dimension och avstånd till distributionsledning.

8. Tidplan

Tidplanen för 2021 års Prisdialog enligt nedan;

Samrådsmöte	22 april
Avslutande samrådsmöte	2 september
Beslut om ny prislista i SEOMs styrelse	22 september
Senaste ansökan om förlängt medlemskap i Prisdialogen	15 september
Prisdialogens styrelse godkänner förlängt medlemskap	oktober
Ny prislista och villkor aviseras senast	1 november
Ny prislista och villkor gäller fr.o.m.	2022-01-01