

Prisändringsmodell 2019



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	7
Pris 2020	7
Prisprognos 2021 och 2022	7
Prisstruktur	7
Normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar	7
Normalprislista för småhus	8
Beskrivning av prisändring	8
Kunddialog	9

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 1-3) och dels för småhus (Taxa 0) för perioden 2020-2022.

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 uppgraderar Söderenergi under 2019 en av pannorna samt kompletterar 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 månadsvis 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 säkerställd konkurrenskraft som grundkriterium.

Vi arbetar kontinuerligt med att effektivisera verksamheten och hålla nere kostnaderna. Vi tar fram prognoser framåt vad gäller utveckling av kostnader, leveransvolym, 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, planerar för 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 vi planerar införa 2021 kommer att vara mer kostnadsriktig och därmed mer rättvis utifrån kundernas respektive uttagsmönster och påverkan på våra kostnader. Detta ger även en stabilare ekonomi för företaget vid förändrade leveransvolym och uttagsmönster i vårt kundkollektiv.

Energieffektivisering och prisstruktur

Den nya prismodell som planeras införas kommer att vara mer kostnadsriktig och därmed bättre spegla de kostnader som Telge Nät har för kapacitet respektive för energi olika delar av året. Redan dagens prismodell har en inriktning mot kostnadsriktighet, men ligger ändå relativt långt ifrån den faktiska kostnadsfördelning för energi- och kapacitetskostnader som företaget har.

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 t.ex. kunden störst incitament att spara energi 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. Förflyttningen mot en mer kostnadsriktig prismodell kommer att innebära att vissa kunder kommer få något lägre och vissa kunder får något högre pris jämfört med dagens prismodell. Inför införandet av ny prismodell kommer vi att i god tid kommunicera till varje enskild kund hur den prismodellen utformas, vilket kundens nya pris blir samt hur kunden kan optimera sin energi- och effektanvändning på bästa sätt.

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 avtalsperioden 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 Nätets 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 som baseras på en Wacc* på 7,1 % och som för värme- och kylaffären uppgår till ett rörelseresultat (EBIT) på 125 mkr ett normalår.

****Wacc är ett avkastningskrav som appliceras på bolagets marknadsvärde***

Prisändring och prisprognos

Nedanstående information om prisändringar för fjärrvärme avser Telge Nätets normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar samt för småhus och även byggvärme. De senaste tre åren har fjärrvärmepriset sänkts (2018) respektive legat oförändrat (2017, 2019).

Pris 2020

Prisnivån 2020 kommer att lämnas oförändrad utifrån 2019 års prisnivå*. Detta är utifrån vår prispolicy och i enlighet med den prognos som kommunicerades i förra årets Prisdialog.

Prisprognos 2021 och 2022

Prognosen för 2021 är en mindre höjning om maximalt 1 %.

Prognosen för 2022 är en mindre höjning om maximalt 1 %.

En ny prismodell planeras att införas 2021, vilket kommer att ge enskilda kunder viss prisjustering upp eller ned, men totalt sett en för Telge Nät intäktsneutral förflyttning till ny prismodell. Den nya prisnivån för respektive kund kommer att kommuniceras i början av hösten 2020 och för kunder med större förflyttningar kommuniceras i början av 2020.

****Prisnivån är villkorad att Telge Nätets styrelse under november 2019 tar beslut om budget för intäkter i enlighet med ovan, vilket tillika är den nivå som tidigare i år har beslutats för Telge Nätets affärsplan. Vi har i maj 2019 fått reda på att bränsleprisutvecklingen ökat mer än vår prognos från tidigare i år för affärsplanen, men inriktningen nu är att kunna behålla oförändrat pris 2020.***

Prisstruktur

Normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar

Prislistan består av två komponenter dels ett energipris och dels ett kapacitetspris och hela prislistan kan ses i bilaga 1.

Energipriset är indelat i två perioder med olika prisnivå, maj-oktober samt november-april.

Kapacitetspriset, eller effektavgiften, baseras på kundens dimensionerande effektbehov (kW) och priset (kr/kW) är differentierat utifrån storlek på kundens effektbehov.

I den nya och mer kostnadsriktiga prismodell som planeras införas 2021 kommer energipriset troligt att ha tre olika perioder och nivåer över året. Kapacitetspriset planeras att baseras på en effektsignatur och utgöra en större del av det totala fjärrvärmepriset och på så sätt bättre spegla Telge Nätets kostnader för att hålla kapacitet. Prismodellen planeras också att ha en komponent för att ge kunderna incitament att förbättra sina returtemperaturer.

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

Fjärrvärmepriset lämnas enligt ovan oförändrat 2020 och prognosen för 2021 och 2022 är en mindre höjning om upp till maximalt 1 % per år. 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. Då mindre räntehöjningar samt inga större förändringar av elpriset förväntas, bedöms alternativkostnaden öka måttligt samtidigt som prognosen för våra egna priser enligt ovan också bedöms öka måttligt.

Vid större förändringar i kostnadsprognosen, totala kundvolymen eller i bedömningen av nivå på konkurrenskraftigt pris kan målnivåerna 2021 och 2022 behöva ändras i nästkommande års Prisdialog.

Kunddialog

Telge Nät söker förnyat medlemskap i Prisdialogen under 2019 och håller samrådsprocess enligt Prisdialogens riktlinjer.

Maj

Kombinerat inledande möte 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

Augusti/september

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

September

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

September/oktober

Telge Nät tar slutgiltigt beslut om pris 2020.

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

Oktober

Information till kunder om pris från 1/1 2020.

Fjärrvärmepriiser 2019

Priserna gäller för villor, flerbostadshus, industrier och lokaler från och med 2019-01-01. Fjärrvärmepriiset består av en energiavgift baserad på fastighetens energiförbrukning och en effektavgift baserad på fastighetens maximala effektbehov, vilket beskrivs av debiteringseffekten (E-värdet).

Oförändrade priser

För att fjärrvärmepriiset ska fortsätta ligga på en konkurrenskraftig nivå och samtidigt ge en rimlig avkastning, ser Telge Nät över och justerar priset varje år. Faktorer som påverkar fjärrvärmepriiset är el- och bränslekostnader, investeringar, drift- och underhåll.

Priserna för fjärrvärme blir oförändrade 2019.

Taxa 0, småhus (villor och radhus)

Taxa 0, småhus (villor och radhus)	
Inkl. moms	
Fast avgift	5 000 kr
Energiavgift	635 kr/MWh

Priser inkl. moms

Kundkategori småhus, (nya prismodellen)			
Årlig förbrukning i kWh	Total kostnad per år	Varav fast (effekt) del under året	Varav rörlig (energi) del
15 000	14 529 kr	5 000 kr	9 529 kr
20 000	17 706 kr	5 000 kr	12 706 kr
30 000	24 059 kr	5 000 kr	19 059 kr
40 000	30 412 kr	5 000 kr	25 412 kr

Priser inkl. moms

Taxa 0, småhus gamla prismodellen. Inga nya anslutningar.	
Effektavgift	655 kr x E*
Energiavgift maj-oktober	495 kr MWh
Energiavgift november-april	669 kr MWh

Priser inkl. moms

* E = debiteringseffekten

Taxa 1-3, näringsidkare och bostadsrättsföreningar

Taxa 1-3, hyreshus, industrier, lokaler och gruppanslutna småhus

Maj-oktober 420 kr/MWh

November-april 548 kr/MWh

Priser exkl. moms

Effektavgift

	Kronor/år exkl. moms	Kronor/år
Taxa 1: 1 - 599 kW	493 kr/kW x E	0
Taxa 2: 600 - 2 999 kW	443 kr/kW x E	28 500
Taxa 3: 3 000 kW och större	385 kr/kW X E	194 800

Priser exkl. moms

Kundkategori flerbostadshus

MWh/år	Effekt, fast del	Energi, rörlig del	Totalt
80	17 933 kr	41 335 kr	59 268 kr
193	43 263 kr	99 723 kr	142 986 kr
500	112 080 kr	258 349 kr	370 429 kr
1 000	224 160 kr	516 699 kr	740 858 kr

Priser exkl. moms

Kundkategori lokaler

MWh/år	Effekt, fast del	Energi, rörlig del	Totalt
80	23 198 kr	41 335 kr	64 533 kr
193	55 965 kr	99 723 kr	155 687 kr
500	144 986 kr	258 349 kr	403 335 kr
1 000	289 971 kr	516 699 kr	806 670 kr

Priser exkl. moms

Byggvärme

Vi kan under vissa förutsättningar leverera tillfällig värme till nybyggnadsprojekt inom befintligt fjärrvärmenät under den period som bygget pågår. Byggvärmen fungerar som den vanliga vattenburna värmen, din undercentral kopplas tillfälligt till vårt fjärrvärmenät. Anslutningsavgift kan bli aktuellt. Priset för byggvärme innehåller bara energiavgift, inga fasta avgifter.

Anslutningsavgift		
	Effektavgift	Energiavgift
På förfrågan	0 kr/kW	82,4 öre/kWh

Priser exkl. moms