

Utkast Prisändringsmodell Sollentuna Energi & Miljö 2025

2024-05-27

Prisändringsmodellen

I en väl fungerande värmemarknad behövs en tydlig dialog mellan fjärrvärmelieferantören och värmekunderna. Vi har i ett antal år som en del i vår kunddialog deltagit i Prisdialogen som är uppbyggd för att redovisa och föra en diskussion kring prisutvecklingen för fjärrvärmerna på den lokala marknaden i Sollentuna.

Som Sollentunas lokala energi & miljöbolag är vi alltid angelägna om att jobba nära och öppet med våra kunder och tror att vi kan underlätta för er som kund genom att kommunicera prisprognoser för alla våra nyttor genom årliga kundträffar som då ersätter Prisdialogen för fjärrvärme. Samtidigt kommer vi bibehålla mycket av den struktur som innefattas i Prisdialogen.

1. Prispolicy

1.1 Prissättningsprincip

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

Våra utgångspunkter är att prissättningsprincipen ska ge stabilitet, vara påverkbar samt upplevas konkurrenskraftig mot kundens alternativ.

Vi sätter också fjärrvärmepriset utifrån följande principer:

- Vår prissättning av fjärrvärme ska återspegla varje enskild kundanläggnings förbrukningsprofil och de kostnadskonsekvenser den medför
- 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 fjärrvärmerna i Sollentuna lågt i förhållande till andra kommuner i vår region. Enligt siffror från senaste Nils Holgersson rapporten så har vi på SEOM det lägsta fjärrvärmepriset i Stockholmsregionen.

Konkurrensen från andra uppvärmningsalternativ är någonting som vi på SEOM hela tiden håller oss uppdaterad kring. 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. Det är också väldigt viktigt att kunden även förstår de olika alternativens teknik, livslängd och prestanda och att de informeras om detta på ett neutralt sätt.

1.2 Pågående arbete hos fjärrvärmelieferantören

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

- Lansering av digitala tjänster som optimerar och effektiviserar användning samt försörjningen av värme
- Ökar andelen rest värme i vår produktionsmix (överskottsvärme från verksamheter i kommunen)
- Minska returtemperaturerna i nätet
- Introducerar nya lösningar för bättre övervakning av kundens anläggning samt av fjärrvärmenätet
- Modernisering av fjärrvärmenätet.
- Åtgärder för att bli klimatpositiva

1.3 Prisutvecklingsmål

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

SEOMs avtal med Stockholm Exergi ger en viktig grund för en långsiktig stabilitet för den kostnadsutveckling vi har för fjärrvärmen i Sollentuna. Vi jobbar aktivt med åtgärder som ska öka effektiviteten och sprida de operativa verksamhetsrisker vi och vår samarbetspartner Stockholm Exergi har.

1.4 Långsiktig prisutveckling

Vi avser att tillämpa ovanstående prissättningsprincip gällande normalprislistan med en tidshorisont på 10 år. Vi avser att behålla normalprislistans grundläggande prisstruktur, där kunden betalar för den effekt och energi den specifika kundanläggningen efterfrågar, samt en effektiviseringsdel som idag är en flödesavgift.

1.5 Energieffektivisering och prisstruktur

SEOMs prismodell ska så långt som möjligt återspegla kostnaderna för att långsiktigt hållbart producera och distribuera fjärrvärme. Samtidigt ska den fungera som ett incitament för att vi och våra kunder ska genomföra åtgärder som leder till en mer resurseffektiv försörjning och användning av den värme vi levererar.

1.6 Kostnader för anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund ska 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.

1.7 Kunddialog

Ändringar av priser, prisstruktur och prisändringsmodellen ska ske på ett öppet och transparent vis. Vi ska förankra förändringar genom tydlig riktad information samt dialog där vi också bjuder in till fysiska och digitala kundmöten.

1.8 Miljöbelastning och långtidsprognos

Vi och vår samarbetspartner (Stockholm Exergi) har stort fokus på att successivt minska klimatavtrycket från den värmeprodukt vi levererar till våra kunder i Sollentuna.

Total primärenergifaktor	Total CO2 från förbränning [g/kWh]	Total CO2 från transport och prod. av bränslen [g/kWh]	Total andel fossilt
Total primärenergifaktor, inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme.	Total CO2 från förbränning [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme.	Total CO2 från transport och produktion av bränslen [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme.	Total andel fossilt, inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme.
0,379	60,701	3,984	0,021

Målsättningen är att vi ska kunna erbjuda en fjärrvärmeprodukt som är klimatpositiv på några års sikt.

1.9 Avkastningskrav

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

2. Prisändring och prisprognos för perioden 2025 – 2027

2.1 Prisprognos

För 2025 föreslås att fjärrvärmepriserna för kundkollektivet höjs i storleksordningen 7–10 % i förhållande till priserna 2024. Detta sker som en prisanpassning för den ökade kostnadsnivå vi upplevt sedan starten av kriget i Ukraina, där vi fortsatt anpassar priset till de ökade driftkostnader som vi har.

Fortsatta kostnadshöjningen för fjärrvärmerna för perioden 2026 – 2027 är svårbedömd men vi vill signalera att prisjusteringar kan behövas om rådande omvärldssituation fortsätter. Enligt våra bedömningar kan det innebära en fortsatt ökning i storleksordningen 3–7 % per år.

2.2 Normalprislista 2025

Konsekvenserna av den planerade prisjusteringen och hur den påverkar normalprislistan beskrivs nedan.

3. Prisstruktur

3.1 Normalprislisans struktur för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter.

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

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

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

Flödesavgift – 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 delleverans 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 cirka 70 % av den totala fjärrvärmekostnaden, medan effektdelen står för cirka 26 % och flödesdelen för cirka 4 %.

3.2 Prisstruktur för småhus

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

En fast del och en rörlig del baserad på energibehov.

För en genomsnittlig kund med en förbrukning på 15MWH innebär detta en fast delkostnad som motsvarar 30 %, samt en rörlig del som står för 70 % av den årliga kostnaden.

4. Beskrivning av prisändring

4.1 Prisändring

Höjningen kan härledas till en fortsatt justering kopplade till de dramatiska kostnadsnivåer vi upplevt sedan starten av kriget i Ukraina.

Det är framförallt den stora kostnadsökning vi har sett på de viktiga insatsvarorna biobränslen och avfall i vår produktion av fjärrvärme som ökat med ca 50–100%.

SEOMs fjärrvärmeverksamhet behöver även fortsatt hantera en successiv förnyelseprocess i sitt nät vilket innebär ökande investeringsbehov. Situationen med höga räntor och amorteringar leder då till ökade kostnader även här.

För 2025 föreslås att fjärrvärmepriserna för kundkollektivet höjs i storleksordningen 7–10 % i förhållande till priserna 2024.

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 och miljömässigt).

Vi är fast beslutna 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.

Vi jobbar aktivt med att utöka vårt erbjudande av nya tjänster för att våra kunder ska få möjlighet att kunna få bättre kontroll och "verktyg" för att kunna optimera, styra och övervaka sin värmelösning. Ledstjärnan i detta arbete är att skapa trygghet och utveckla våra förutsättningar att leva hållbart.

Grundprinciperna i vår prismodell ska fortsatt bygga på principerna att den ska vara påverkbar, 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 ska även kunna spegla den enskilda användarens förmåga att använda den energi vi skickar ut, det vill säga 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 ska ge utrymme för lägre driftskostnader och därmed utrymme för att öka vår attraktionskraft som leverantör av värme.

5. Kunddialog

För att upprätthålla en god dialog med våra fjärrvärmekunder kommer vi på SEOM att genomföra kundträffar där prisutvecklingen för alla våra nyttor kommer vara en viktig del: Vi är även angelägna att denna kunddialog skall innefatta andra frågor som kan utveckla vårt samarbete som en lokal leverantör av våra infrastrukturtjänster.

Utkast Prisändringsmodell 2025

Ett mejl med hänvisning till detta dokument har skickats ut till alla kunder (exkl. privatkunder).

Kundträff i september 2024

Syftet med kundträffen är att få presentera och i samråd föra en dialog med våra kunder kring prisutveckling samt andra aktuella frågor som kan stärka vårt samarbete. Samtidigt publiceras Prisändringsmodell 2025 som skickas ut till alla kunder (exkl. privatkunder).

Budgetbrev

I månadsskiftet september skickar vi ut budgetprognoser för 2025 gällande fjärrvärme till alla våra kunders kundanläggningar (exkl. privatkunder).

Prislista

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

Prisändringsdatum

Nytt pris gäller från 1 januari respektive år.

6. Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet

Nyanslutningar ska 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.