

Prisändringsmodell 2025

Geab

Innehåll

1.	Inledning	3
2.	Prissättningspolicy för fjärrvärme.....	4
2.1.	Inledning	4
2.2.	Bakgrund	4
3.	Prispolicy	5
3.1.	Prissättningsprinciper	5
3.2.	Prisjustering.....	5
4.	Prisdialogen.....	6
4.1.	Information & samråd	6
4.2.	Informationsmöten	6
4.3.	Samrådsmöten	6
5.	Prisändring och prisprognos.....	9
5.1.	Priser 2024 – kunder med energianvändning under 50 MWh/år (taxa 17)	9
5.2.	Priser 2024 – kunder med energianvändning över 50 MWh/år (taxa 21)	9
5.3.	Prognos för 2025-2026 samt horisont.....	9
6.	Prisstruktur	10
6.1.	Standardprislistan	10
6.2.	Specialavtal	11
7.	Beskrivning av prisändringen.....	11
7.1.	Kalkylförutsättningar	11
7.2.	Konkurrenskraft	12
7.3.	Jämförelse kommersiell lokal 1000 MWh/år	12
7.4.	Jämförelse BRF 193 MWh/år	13
7.5.	Jämförelse villa 20 MWh/år	13
7.6.	Långsiktighet	13
8.	Miljövärdering	14
9.	Framtida utvecklingsprojekt produktion och distribution	14
10.	Anslutning av nya kunder	14

1. Inledning

Prisändringsmodellen beskriver hur Geab sätter fjärrvärmepriset och är en konkretisering av Geabs prispolicy. Innehållet i dokumentet är hämtat från informationen i samband med Prisdialogen där kunder givits möjlighet att komma med synpunkter.

Fortsatt behov av att nyttja konkurrensutrymmet

Den 1 januari 2025 höjer Geab fjärrvärmepriset och nyttjar del av konkurrensutrymmet för att möta de fortsatt stigande bränslekostnaderna.

Konkurrenskraften finns i fler delar än det ekonomiska utrymmet. Utöver det håller Geab prispolicyns löfte om långsiktighet där fjärrvärmen över tid ska upplevas som konkurrenskraftig. Energipriset kommer att höjas med 13 procent för alla anläggningar.

Energikrisen som drabbat Europa med stigande priser och intensiv konkurrens om bränsle- resurser påverkar även oss här på Gotland. Under det senaste 2 åren har kostnaderna för GROT (grenar, rot och toppar) för Geab ökat med över 80 procent.

Inför 2024 höjdes priset (13 procent) med en fortsatt förhoppning om att världsmarknaden skulle lugna sig, men även under 2024 fortsatte priserna att stiga och i bränslekontrakten inför 2025 är det på en nivå som förutsätter att vi nyttjar konkurrensutrymmet för att kunna säkra en hållbar affär.

Under året har Geab bjudit in till samrådsmöten vid två tillfällen och på ett öppet sätt redovisat kalkylförutsättningar och konkurrensutrymme jämfört med andra uppvärmningsalternativ.

*Oskar Lindehejd
vd Gotlands Energi (Geab)*

2. Prissättningspolicy för fjärrvärme

2.1. Inledning

Prissättningspolicyens syfte är att skapa förståelse och förutsägbarhet gällande fjärrvärmens prissättning för Geabs kunder. Prissättningen är värdebaserad, det vill säga fjärrvärmens ska vara konkurrenskraftig sett till pris och beaktat de mervärden den har för våra kunder:

- **Enkelhet.** En jämn och behaglig inomhustemperatur med obegränsad tillgång till värme och varmvatten. Fri från kemikalier, buller, lukt eller sotning. Utrymmessnål och kunden behöver ingen egen ackumulering av varmvatten.
- **Säkerhet.** En driftsäker leverans av värme som kunderna kan känna sig trygga med. Vi tar ansvar för kundens värmebehov och arbetar 24 timmar om dygnet, 365 dagar om året för att kunden ska få en säker leverans.
- **Hållbarhet.** Fjärrvärmens är viktig för en mer hållbar miljö. Vår fjärrvärme är lokalt producerad av främst förnybara bränslen och spillvärme från lokala verksamheter och bidrar till minskade koldioxidutsläpp.

Policyn består av principer och prisstruktur som ligger till grund för vårt prissättningsarbete. Policyn är offentlig och revideras vid behov av Geab. Prisändringar kommuniceras senast två månader före den tidpunkt prisändringen skall börja gälla i enlighet med Fjärrvärmelagen (2008:263) Fjärrvärmeföretags undererrättseskyldighet 18§.

Prispolicyn omfattar prissättningen både för företagskunder och privatkunder.

2.2. Bakgrund

Vår prissättning beaktar kundens önskemål att fjärrvärmens prisstruktur och prisnivå generellt skall bemöta kundens uppvärmningsalternativ med konkurrenskraftiga priser och erbjuda incitament till energieffektivisering. Värdebaserad prissättning innebär att fjärrvärmepriset skall spegla produktens värde för kunden, såsom ekonomiska, komfort- och miljövärden. Då andra uppvärmningsalternativ kan kosta väldigt olika för olika kunder beroende på deras individuella förutsättningar, samtidigt som standardprislistan är densamma för alla kunder i samma nät, baseras målsättningen om ett konkurrenskraftigt pris på olika former av typfall och genomsnittsbetraktelser.

3. Prispolicy

Målet är att prispolicy skall vara tydlig, transparent och värdebaserad, det vill säga konkurrenskraftig jämfört med de alternativ som finns på marknaden. Prispolicy är en avvägning mellan två kriterier, vilka tar hänsyn till såväl kunden som värmemarknaden:

- **Konkurrenskraftig:** Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och skall dessutom beakta de mervärden som finns: enkelhet, säkerhet och hållbarhet. Vår fjärrvärme ska alltid vara prisvärd för kunden.
- **Långsiktighet:** Syftet är att erbjuda förutsägbarhet i prissättningen. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

Vid prisändringar följer vi Fjärrvärmelagen och Energiföretagen Sveriges rekommendationer:

- Prisändringar genomförs normalt bara en gång per år och då vid årsskiften. Geab skall vid prisändringar ta hänsyn till kundernas planeringshorisont och budgetprocess.
- Prisändringar ska aldrig ske retroaktivt.
- Geab skall avisera kunderna skriftligt om den planerade förändringen med en motivering minst två månader innan ändringen avses träda i kraft.

3.1. Prissättningsprinciper

Våra prissättningsprinciper är: alternativprissättning, likabehandling, transparens och långsiktighet.

Alternativprissättning: Geabs fjärrvärmepris skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ beaktat de mervärden som produkten innehåller.

Likabehandling: alla våra kunder har rätt att erhålla ett likvärdigt pris för en likvärdig produkt, det vill säga kunder som inte har möjlighet till alternativa uppvärmningsformer har nytta av samma konkurrenssituation som andra kunder har. Avvikelse från likabehandlingsprincipen beskrivs nedan under Standardprislista.

Transparens: alla våra kunder och andra intressenter har tillgång till information om principer och priser för fjärrvärmeleverans. Informationen visas på Geabs hemsida. Således publiceras på hemsidan (1) en publik version av prissättningspolicy och (2) en prislista.

Långsiktighet: priserna skall vara stabila i ett längre perspektiv utan stora hopp från ett år till ett annat. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

Ovan nämnda principer borgar för att våra kunder skall erhålla ett konkurrenskraftigt fjärrvärmepris med en förutsägbar prisutveckling.

3.2. Prisjustering

Prisjusteringar gäller från 1 januari för samtliga Geabs fjärrvärmekunder.

4. Prisdialogen

Geab ansöker om fortsatt medlemskap i Prisdialogen inför 2025.

Prisdialogen är ett branschsamarbete för prövning av prisändring på fjärrvärme. 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. Däri ligger också att säkerställa att vi följer vår egen prispolicy när vi prissätter våra produkter.

Fjärrvärmeleverantörer som är med i Prisdialogen följer Prisdialogens regler och arbetsmetoder:

- En öppen dialog mellan fjärrvärmeleverantör och kunder om prisändringar
- Insyn i fjärrvärmeleverantörens prissättning och prisändringar
- Långsiktighet och stabilitet i prisändringarna

Inom Prisdialogen presenterar vi också jämförelser mellan prisnivån på fjärrvärme och andra uppvärmningsalternativ för att på ett transparent sätt stötta kundernas bedömning av fjärrvärmens konkurrenskraft. Sammanfattande material från dialogmöten finns tillgängligt på Prisdialogens hemsida.

4.1. Information & samråd

Samtliga fjärrvärmekunder bjöds in till samråd. Inbjudan skickades ut 15 maj med vykort som omfattade inbjudan till informationsmöte 27 juni. Till samrådsmöte 3 september skickade vi inbjudan den 12 augusti, kort agenda för respektive möte samt en länk till en webbsida med anmälningsformulär. Större kunder fick även inbjudan via e-post. Vi skickade vid båda tillfällena informationsmaterial inför mötena.

Inför samrådsmötet 3 september skickades en påminnelse om inbjudan till alla som deltagit på informationsmötena samt publicerades på Geabs webb och sociala medier, samt uppdaterat material.

4.2. Informationsmöten

Vid informationsmötet presenterades information om Prisdialogen, Geabs fjärrvärme, Geabs prispolicy, hur Geab räknar på konkurrenskraft inklusive beräkningsförutsättningar samt omvärldsfaktorer som påverkar prissättningen.

Det flaggades för att Geab skulle behöva höja fjärrvärmepriset 2025 avsevärt mer än den prognos som getts vid samrådsmötet 2024.

4.3. Samrådsmöten

Två samrådsmöten hölls, ett för större kunder kl 14-15.30 och ett för samtliga kunder kl 18-19.30. Deltagande skedde på plats på Geabs kontor samt via Teams. Upplägg och information var samma för båda mötena:

Mötet öppnades av Oskar Lindehejd som hälsade alla välkomna. En presentationsrunda genomfördes med alla deltagare. Agenda för mötet presenterades och en kundrepresentant valdes att justera protokollet.

Geabs prispolicy och prisstruktur med årsavgift, energipris och flödespremie/-avgift presenterades, liksom korta fakta om Geabs fossilfria fjärrvärme som produceras lokalt i fyra nät av framför allt biobränsle och el.

Priser på biobränslen och el presenterades och diskuterades. Geabs bränslepriser har det senaste 2 åren ökat med 80%. Det långsiktiga elpriset har det senaste året sjunkit med ca 24%

Geabs prismodell för 2025 och hur Geab räknar på prisjusteringar presenterades. Fjärrvärmens konkurrenskraft gentemot uppvärmningsalternativen bergvärmepump och luft-/vattenvärmepump samt efter kundönskemål nu även pelletspanna beräknas med en livscykelkostnader under 25 år.

Konkurrenskraftsberäkningar för tre typkunder (Villa 20 MWh, BRF 193 MWh, Lokal 1000 MWh) presenterades. De höga bränslepriserna gör att Geab behöver utnyttja en avsevärt större del av det tillgängliga konkurrensutrymmet än vad som prognosticerades vid Prisdialogen 2024.

Geabs inriktningsbeslut för prisjustering 2025 samt prognoser presenterades:

- Anläggningar som använder mindre än 50 MWh per år
 - o Årsavgift höjs med 13% från 252 kr/år till 285 kr/år
 - o Energipriset höjs med 13%, från 854 till 965 kr/MWh
- Anläggningar som använder mer än 50 MWh/år
 - o Energipris höjs med 13%, från 868 till 981 kr/MWh
 - o Flödespremie/-avgift ingen höjning
- Prognoser
 - o 2026: Energipris höjs 3-7%
 - o 2027: Energipris höjs 2-6%
 - o Horisont: Energipris höjs 2-4%

Samtliga priser är exklusive moms.

Med denna prisjustering är befintlig fjärrvärme konkurrenskraftig mot alternativen för samtliga typkunder. Nyanslutning av fjärrvärme har god konkurrenskraft för lokal 1000 MWh anläggningar, medan bergvärme är en stark konkurrent för nyanslutning av BRF 193 MWh.

Fjärrvärme är fn inte konkurrenskraftigt för nyanslutning av villa 20 MWh, vilket beror på att investeringskostnaderna för nyanslutning ökat kraftigt, mer än alternativen. Geab har valt att prioritera befintliga kunder och ge samma procentuella prisökning för alla typer av anläggningar.

Summering av diskussionen vid möte för större kunder:

Frågor och diskussion handlade huvudsakligen om kalkylförutsättningarna. Ett urval av dessa redovisades skriftligen vid informationsmötet och det material som skickades ut efteråt, i slutet av samrådsmötets presentation samt diskuterades muntligt vid mötena.

Synpunkter & bemötande

Fastighetsägarna Stockholm och Fastighetsägarna Gotland efterfrågade ännu mer transparens gällande kalkylförutsättningarna för att bättre kunna penetrera alternativprissättningen, så som verkningsgrad, COP-faktor, anskaffningsvärde mm.

Fastighetsägarna Gotland föreslog att nästa års Prisdialog inleds med ett möte om de kalkylförutsättningar som används vid konkurrensberäkningarna. Fastighetsägarna lämnade följande kommentarer 1 Att kalkylredovisningen inte varit tillräckligt transparent 2. Att kalkylräntan och COP-faktorn inte ligger i linje med den nivå som Fastighetsägarna anser bör gälla 3. Att konkurrenskraft saknas jämfört med nyinstallation av bergvärmepump

Geab bemötte synpunkterna genom att 1. Geab har fullt ut presenterat det som efterfrågats och där mötesdeltagarna getts möjlighet att påverka innehållet, vilket också gjorts. Att jobba i verktyget under samrådet är inte möjligt. 2. Geab bjuder in till fortsatt dialog kring kalkylförutsättningarna senare under hösten. 3. Konkurrenskraften finns i fler delar än det ekonomiska utrymmet. Utöver det håller Geab prispolicyns löfte om långsiktighet där fjärrvärmens över tid ska upplevas som konkurrenskraftig.

För Geab är det viktigt att arbeta tillsammans i Prisdialogen framåt, så att vi skapar det bästa möjliga framtida samrådsmötena, där vi hjälper och tar lärdom av varandra men också använder det vi har på rätt sätt. Geab kommer att bjuda in till separat möte kring kalkylförutsättningar.

Summering av diskussionen vid möte för samtliga kunder:

Bra diskussioner under mötet, här ett urval av frågor som rör prissättningen (och inte teknik etc)

Hur påverkas FV-priset av inflation & räntor?

Geab: Inflation påverkar det underliggande pristrycket ("alla varor"), räntor påverkar kostnader för de alternativa värmekällorna

Varför är kalkylräntan för BRF högre än för villor?

Geab: För att motsvara de avkastningskrav som ställs om man skulle göra en investering i annan värmekälla

Hur hanterar Geab sitt underhåll av fjärrvärmenet? Kan det bli en chockhöjning av priset likt andra bolag? finns den en plan för underhåll och reinvestering?

Geab: Vi jobbar för "hållbar lönsamhet" för att år efter år kunna underhålla nätet, de senaste två årens resultat har varit runt plus minus noll.

Kommer Geab att erbjuda olika typer av avtal, typ det mycket förmånliga Riksbyggen just tecknat för elhandel?

Geab: Nej, fjärrvärme lyder under konkurrenslagstiftning där vi inte kan särbehandla kunder, alla kunder i samma kategori måste erbjudas samma villkor/avtal.

Varför är det så mycket lägre % framöver (2027, 2028)?

Geab: Det baseras på hur vi bedömer den framtida konkurrenskraften och det utrymme vi behöver nyttja. Vi räknar med att utbudet av bränsle kommer att öka och möta efterfrågan samt att nya kreativa lösningar stimuleras så att prisnivån jämnar ut sig.

Aspekter att beakta i det fortsatta arbetet:

Översynen av eventuell ny prismodell behöver göras varsamt. Detta för att inte missgynna någon kundgrupp. Geab behöver se över och analyser noggrant för att hitta vilka som kanske kan hamna i en inte fördelaktig position samt att Geab fortsätter att vara konkurrenskraftiga gentemot övriga uppvärmningsalternativ Medskicka från kunderna var att Se till att ny prismodell blir enkel och förståelig, idag är det enkelt att förstå vad man betalar för

5. Prisändring och prisprognos

I tabellerna nedan finns normalprislistan för 2024 samt den procentuella förändringen jämfört med föregående år för respektive kategori. Alla priser är exklusive moms.

5.1. Priser 2025 – kunder med energianvändning under 50 MWh/år (taxa 17)

Normalprislista för kunder med årlig energianvändning mindre än 50 MWh		
Priskomponent	Pris 2025	Förändring
Energiavgift	965 kr/MWh	+ 13 %
Årlig avgift	285 kr/år	+ 13 %
Flödespremie/-avgift	-	-

5.2. Priser 2025 – kunder med energianvändning över 50 MWh/år (taxa 21)

Normalprislista för kunder med årlig energianvändning större än 50 MWh		
Priskomponent	Pris 2025	Förändring
Energiavgift	981 kr/MWh	+ 13 %
Årlig avgift	-	-
Flödespremie/-avgift	9,6 kr/MWh/°dT	± 0,0 %

Ytterligare volymrabatt kan tillkomma, se avsnitt 6.1

5.3. Prognos för 2026-2027 samt horisont

	2026	2027	Horisont
Kunder < 50 MWh	+ 3-7 %	+ 2-6 %	+ 2-4 %
Kunder > 50 MWh	+ 3-7 %	+ 2-6 %	+ 2-4 %

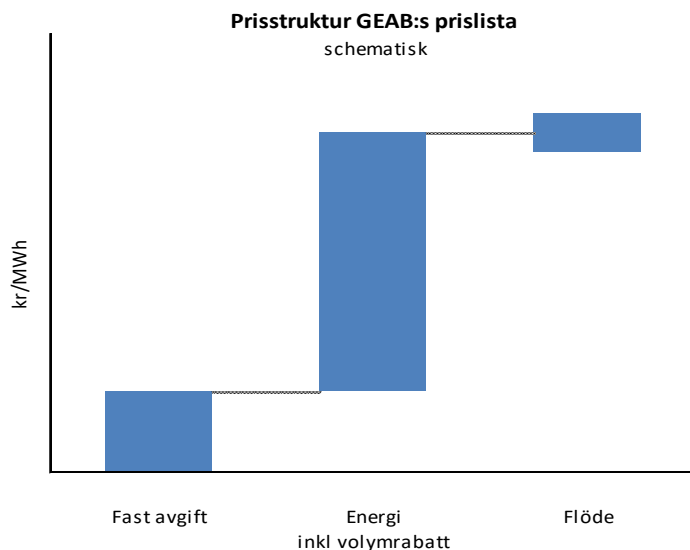
6. Prisstruktur

6.1. Standardprislistan

Standardprislistan innehåller fjärrvärmepriserna samt allmänna avtalsvillkor och erbjuds till alla kunder i samtliga nät. Eventuella avsteg, till exempel i form av rabatter, tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leveranskvalitet eller motprestationer.

Standardprislistans struktur skall ge kunden incitament till energieffektivisering, spegla miljönytta och vara enkel att förstå för våra kunder. Den består av (1) en fast årlig avgift, (2) en energiavgift, (3) en flödespremie/-avgift och (4) volymrabatt. Samtliga delar av strukturen behöver inte finnas med för alla segmenten i volymrabattstegen.

Kunderna kan påverka utfallet genom effektivisering och besparingsåtgärder märks samtidigt som åtgärden utförs.



Fast avgift: En årlig fast avgift.

Energiavgift: Energiavgiften beräknas genom att multiplicera priset med energianvändningen.

Flödespremie/-avgift: tillämpas under perioden september till maj. Vid lägre flöde än den angivna brytpunkten återbetalas en premie, vid högre flöde utgår en avgift.

Volymrabatt: baseras på kundens energiförbrukning under det senaste kalenderåret. Rabatten ges per anläggning. Justering av volymrabatt sker vid behov, separat från energiavgift.

Årsvolym	Volymrabatt
0-49 MWh	0 kr/MWh
50-249 MWh	0 kr/MWh
250-1 249 MWh	5 kr/MWh
1250-2499 MWh	10 kr/MWh
>2500 MWh	15 kr/MWh

All priskommunikation läggs upp på Geabs hemsida.

6.2. Specialavtal

Geab kan erbjuda avtal som avviker från standardprislistan under förutsättning att dessa avtal innebär en affärlösning eller samarbete som ger Geab en affärsvinst eller kostnadsbesparing som gynnar hela kundkollektivet. Specialavtal tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leveranskvalitet eller en motprestation från kundens sida.

Dessa leveranser förhandlas och avtalas separat och det slutgiltiga priset baseras på

- Att alla avvikelser som resulterar i ett specialavtal kan analyseras och värderas individuellt utifrån objektiva och kvantifierbara utgångspunkter.
- Att alla tillägg eller avdrag från standardprislistan skall grundas på en rimlig fördelning av värden mellan parterna, det vill säga Geab och kunden.

Alla avvikelser skall dokumenteras och följa rutiner för intern kontroll.

7. Beskrivning av prisändringen

Prisändringen är som tidigare beskrivits en avvägning mellan prispolicyns två kriterier. I följande avsnitt beskrivs hur prispolicyn inverkat på kommande prisändring.

7.1. Kalkylförutsättningar

I jämförelse mellan prisnivån på fjärrvärme, bergvärmepump med elspets, luft/vattenvärmepump med elspets samt pelletspanna har bland annat följande antaganden gjorts:

Parameter	Antagande 2025
Inflation	KPI-värden från KI, därefter 2%
Kalkylränta	BRF & Lokal: 8%, Villa: 5%
Elpriser	5-årsavtal 70,4 öre/kWh, därefter inflation (2%)
Elskatt	42,8 öre/kWh därefter inflation
Elcert	Kvotkurva och pris enligt Svensk Kraftmäkling (SKM)
Elnät	4,5% årligen (prognos av Geab, inte information från Gotlands Elnät AB)
Investering VP (BRF & lokal)	Villa: Luft/vatten 154 000 kr, Bergvärme 172 000 kr, Pellets 98 000 kr, FV 160 000 kr BRF: Luft/vatten 0,8 MSEK, Bergvärme 1 MSEK, Pellets 0,5 MSEK, FV 0,2 MSEK Lokal: Luft/vatten 4,2 MSEK, Bergvärme 5,8 MSEK, Pellets 1,3 MSEK, FV 0,3 MSEK
COP	3.2 för Geo och Luft/vatten
Effektäckning	65% för BRF och villa, 70% för lokal
Investering pelletspanna	75 kkr för villa, 500 kkr för BRF, 1300 kkr för lokal
Verkningsgrad pelletspanna	90%
Pelletspris	3 500 kr/ton
Livslängd	25 år fjärrvärme & bergvärme, 20 år luft/vatten & pellets, Tillkommande reinvestering på 100 kSEK (lokal), 50 kSEK (BRF), 20 kSEK (villa) som försäkring under livslängden för bergvärme och luft/vatten. Tillkommande nyinvestering i luft/vatten & pellets efter 20 år.
D&U	1.5% av investeringskostnaden per år för bergvärme och luft/vatten 1% av investeringskostnaden för fjärrvärme 7% av investeringskostnaden för pelletspanna

7.2. Konkurrenskraft

Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och skall dessutom beakta de mervärden som finns; enkelhet, säkerhet och hållbarhet. Priset skall således vara värdebaserat och spegla produktens värde för våra kunder.

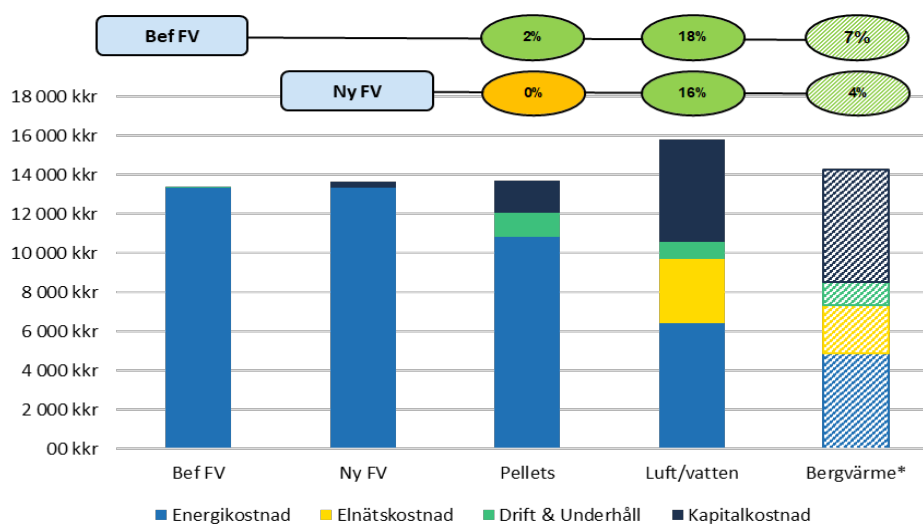
Geab analyserar konkurrensen från dessa uppvärmningsalternativ för kunder i tre olika storlekar:

- Flerbostadshus, 193 MWh/år (Nils Holgersson-hus)
- Större kommersiell lokal, 1000 MWh/år
- Villa, 20 MWh/år

Geab har valt en kalkylränta på 8% för större lokaler och BRF för att spegla den risk som förknippas med en investering och 5% för villor och gjort nuvärdesberäkningar för livscykelkostnaden för befintlig fjärrvärme, nyanslutning av fjärrvärme, pelletspanna, bergvärmepump med elspets, luft/vattenvärmepump med elspets.

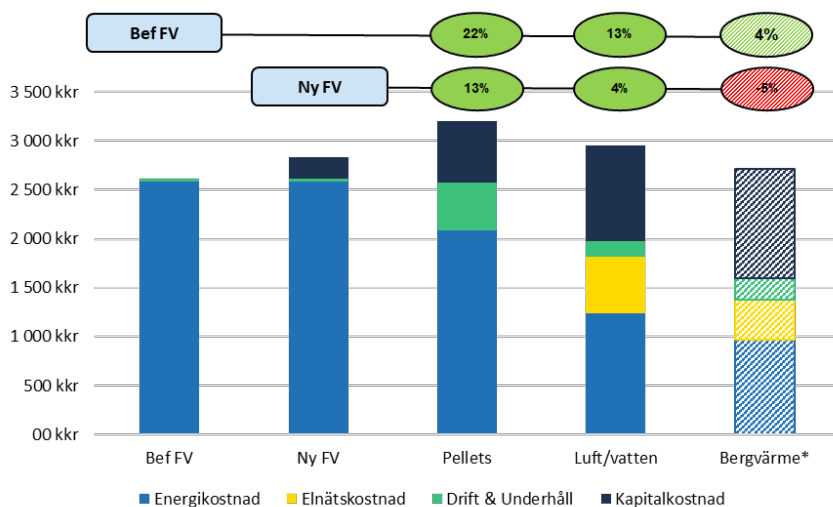
Kostnaderna jämförs i nedanstående figurer. Även enkelhet, säkerhet och hållbarhet är parametrar som är viktiga när man slutligen bedömer olika alternativens konkurrenskraft.

7.3. Jämförelse kommersiell lokal 1000 MWh/år



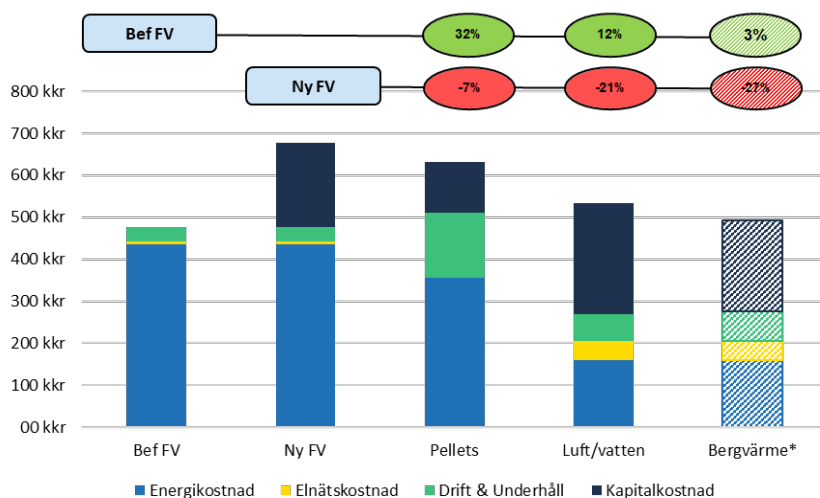
Jämförelse för lokal 100 MWh/år visar på att fjärrvärmerna fortsatt är konkurrenskraftig både för befintlig och för nyinstallation

7.4. Jämförelse BRF 193 MWh/år



När samma jämförelse görs för en BRF med ett årsenergibehov om 193 MWh står sig befintlig fjärrvärme starkt i konkurrens även där, med en livscykelkostnad lägre än eller i paritet med alla alternativen. Bergvärme är en stark konkurrent vid nyanslutning.

7.5. Jämförelse villa 20 MWh/år



Jämförelsen är även gjord för en villa med ett värmebehov om 20 MWh per år. Befintlig fjärrvärme står sig väl i konkurrensen med samtliga alternativ..

Fjärrvärme är fn inte konkurrenskraftigt för nyanslutning av villa 20 MWh, vilket beror på att investeringskostnaderna för nyanslutning ökat kraftigt, mer än alternativen.

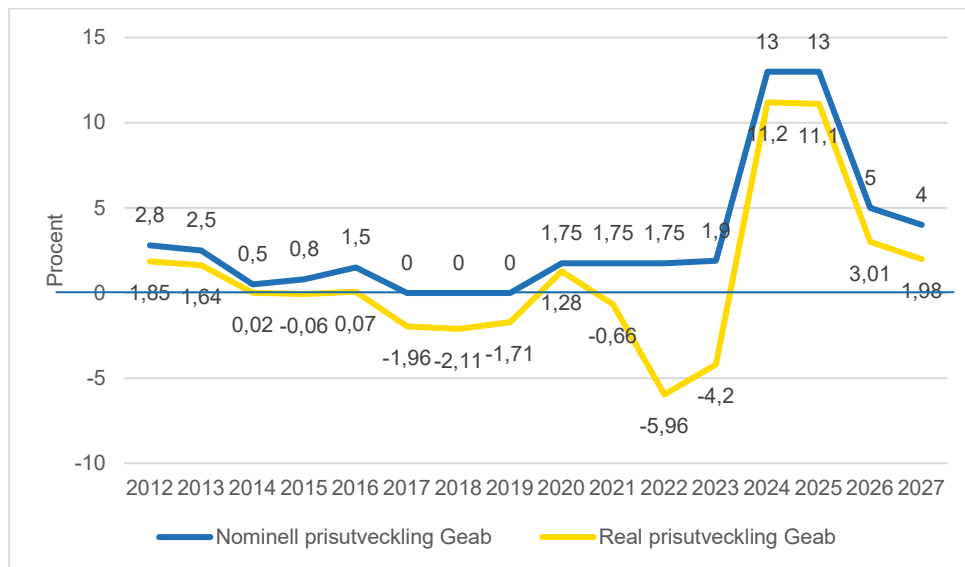
Geab har valt att prioritera befintliga kunder och ge samma procentuella prisökning för alla typer av anläggningar till 2024.

7.6. Långsiktighet

Syftet med denna princip är att erbjuda en förutsägbarhet i prissättningen. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med

alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt. Typiska yttre faktorer som påverkar konkurrenssituationen är svängningar på el- och räntemarknaden eller inflationen.

Figuren nedan illustrerar årlig prisjustering i procent för kunder > 50 MWh/år mellan 2012-2025 samt prognos 2026-2027



8. Miljövärdering

Geab redovisar årligen fjärrvärmens resurseffektivitet, klimatpåverkan och andelen fossila bränslen via branschorganisationen Energiföretagen.

9. Framtida utvecklingsprojekt produktion och distribution

Visby är en ort som växer och Geab jobbar aktivt med att utöka produktions- och distributionskapacitet. Renovering av flispannan i Klintehamn pågår, detta för att kunna säkerställa leveransen till våra kunder.

10. Anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund skall vara lönsam att ansluta till fjärrvärmenätet. En anslutningsavgift till fjärrvärmenätet för företagskunder beräknas individuellt för varje enskild anslutning. Beräkningen utgår från effektbehov och faktisk kostnad för indragning av fjärrvärme med avdrag för prognostiserad framtida bidrag från energileveranserna.