
PRISÄNDRINGSMODELL 2025-2027
Gällande normalprislista fjärrvärme
för näringsidkare

VÅR PRISPOLICY

VÅRA PRISSÄTTNINGSPRINCIPER

Huvudprincipen för HEM:s prissättning av fjärrvärme är att nivån på fjärrvärmepriset skall vara konkurrenskraftigt över tiden. Det är bara genom god konkurrenskraft som ägaren varaktigt kan erhålla en skälig avkastning på det investerade kapitalet. För att minska risken fjärraffär behöver prisstrukturen spegla kostnadsstrukturen och pris över tid också ska följa kostnadsutveckling. Prissättningen skall därför utgå från:

- Kundernas alternativkostnad
- Fjärrvärmeaffärens kostnadsstruktur och kostnadsutveckling
- Prisstabilitet
- Likabehandling
- Valfrihet
- Öppenhet

HEM strävar efter att vid var tid vara konkurrenskraftigt jämfört med kundens bästa alternativ. Vad som är kundernas prismässigt bästa alternativ varierar över tiden. För närvarande är det främst värmepumpar och pelletspannor som konkurrerar med fjärrvärme i pris. HEM åtar sig att på sin hemsida och inom ramen för Prisdialogen redovisa dessa jämförelser med tillhörande antaganden.

Prissättningen av fjärrvärme ska tillgodose kundernas önskemål om en stabil och långsiktigt förutsägbar prisutveckling. Priset för nästkommande år skall kommuniceras i god tid och för de två därpå följande åren skall ett förväntat prisintervall kommuniceras.

Likabehandlingsprincipen går ut på att likvärdiga kunder som köper likvärdiga produkter ska möta ett likvärdigt pris. Detta skall göras genom att normalprislistan skall användas så långt det är möjligt.

Härutöver vårdar HEM avtalsfriheten genom att, då så är motiverat av särskilda förhållanden, ingå ramavtal eller specialavtal med kunder som köper leveranser av en annan kvalitet än normal fjärrvärme (såsom exempelvis i andra temperaturintervall) eller med kunder som själva bidrar med vissa funktioner i affären (såsom exempelvis egna sekundärnät).

Som ett kommunalägt fjärrvärmeföretag lyder HEM under såväl kommunallagen som fjärrvärmelagen med dess krav på öppenhet. Därutöver tar sig öppenhetsprincipen uttryck genom den serie av kundmöten som genomförs i enlighet med Prisdialogens riktlinjer och genom att prisändringsmodellen görs allmänt tillgänglig på HEM:s hemsida.

Våra kostnader är i stor utsträckning fasta på kort sikt. Dessutom är våra marginalkostnader avsevärt lägre på sommarhalvåret än under vinterhalvåret då vi behöver ta till dyrare bränslen. Mot bakgrund av detta vill vi att vår kostnadsstruktur återspeglas i vår prisstruktur genom att effektdelen är relativt hög och att energipriset sommartid är lägre än vintertid. Vi bedömer även att kundernas alternativ delvis speglar dessa förhållanden.

PRISSÄTTNING AV NYANSLUTNINGAR

HEM arbetar efter principen att varje ny fjärrvärmeanslutning skall bära sig själv ekonomiskt. Därför beräknas avgiften för nyanslutning individuellt för varje tillfälle, antingen för hela exploateringsområden eller för enskilda kunder. Detta innebär att tidigare anslutna kunder inte belastas via fjärrvärmepriset.

VÅR VÄG TILL ETT KONKURRENSKRAFTIGT PRIS

För att kunna hålla ett konkurrenskraftigt pris och samtidigt leverera en rimlig avkastning till ägaren måste vi:

- Uppvisa god kostnadskontroll
- Ha en hög anpassningsförmåga
- Maximera verksamhetens synergieffekter och flexibilitet
- Effektivisera
- Utveckla viktiga samarbeten och partnerskap
- Eliminera flaskhalsar i våra processer

En viktig egenskap att förhålla sig i fjärrvärmeverksamheten är att det är infrastruktur som kännetecknas och långa ledtider, tunga investeringar och långa avskrivningstider. De beslut vi fattar idag får vi leva med i decennier. Då är det av högsta vikt att vi inte enbart håller nere den initiala utgiften utan också de drift- och underhållskostnader som följer under kommande år. Ett exempel på detta är att vi under senare år har valt att lägga extra resurser på det förebyggande underhållet och på så vis har kunnat minska kostnaderna för felavhjälpning och dyrare bränslen.

Samtidigt som vår verksamhet medför långsiktiga åtaganden är det nödvändigt att vi också säkerställer vår förmåga att snabbt kunna anpassa oss till förändrade förhållanden, oavsett om det handlar om skatter, miljöregler, bränslepriser eller kundaktiviteter etc. Vi ska aktivt och kontinuerligt bevaka vår omvärld och sträva efter en "lätt" balansräkning för att snabbt kunna ställa om vår verksamhet om så skulle krävas. HEM är en aktiv representant i branschföreningarna Energiföretagen Sverige och Avfall Sverige samt deltar i diverse lokala och regionala samarbeten.

Nyckeln till att uppnå lönsamhet inom fjärrvärmeverksamhet är att få ut maximalt av de synergimöjligheter som finns. Genom att på ett klokt sätt kombinera spillvärmekällor med kraftvärmeproduktion, ackumulatörer och topplastkapacitet mm kan ett plus ett bli mer än två och ett överskott skapas. För att kunna identifiera dessa synergimöjligheter måste verksamhetens alla delar kännetecknas av affärsmässighet och teknisk förståelse. Ett exempel är hur vi sommartid använder överskottsvärme som annars hade gått till spillo för att producera kyla med hjälp av absorptionsteknik i ett upplägg som kommer både fjärrvärmens och fjärrkylan till del.

Som ett kommunalägt företag lyder HEM under diverse upphandlingsregler vars yttersta syfte är att öka genomlysning och konkurrens. Icke desto mindre finns det starka skäl att sträva efter att etablera goda och väl intrimmade samarbeten med våra leverantörer så att resursförsörjningen kan ske så friktionsfritt som möjligt. Ett bra exempel på detta är vår överenskommelse från 2015 med Höganäsverken angående omhändertagande av spillvärme, något vi hoppas kunna utöka i samband med att Höganäsverken expanderar sin produktion framöver. Ett par områden som kan utvecklas ytterligare avser vår bränsleförsörjning och hanteringen av våra restprodukter.

VÅR SYN PÅ KUNDENS ALTERNATIV

Under de senaste åren har fjärrvärmebranschen i allt större utsträckning utvecklats mot en konkurrensutsatt värmemarknad som i hög grad påverkas av förändrade omvärldsfaktorer:

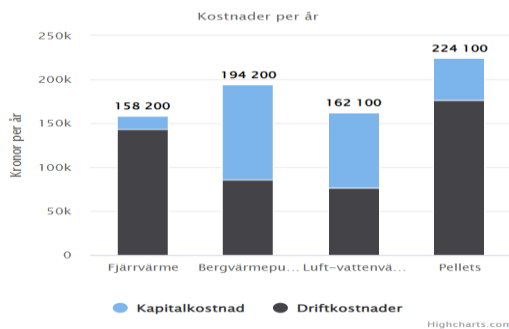
- Ekonomisk utveckling i samhället
- El- och energiprisutveckling
- Teknisk utveckling och innovation
- Marknad och konkurrens
- Skatter och andra gemensamt beslutade styrmedel

Fjärrvärmen möter framför allt konkurrens från värmepumpar och deras konkurrenskraft påverkas främst av utvecklingen av räntor, elpris, nätavgifter och köldmedier. Även pelletspannor kan under vissa förutsättningar konkurrera med fjärrvärme (även om den egna arbetsinsatsen är högre) och deras konkurrenskraft påverkas främst av räntor och biobränslepriser.

Vår uppfattning är att fjärrvärmepriset långsiktigt inte bör avvika mer än marginellt från kundens bästa alternativ. Härigenom tvingar vi oss själva att kontinuerligt effektivisera våra egna processer i samma takt som de konkurrerande teknikerna utvecklas vilket kommer både våra kunder och ägare till del.

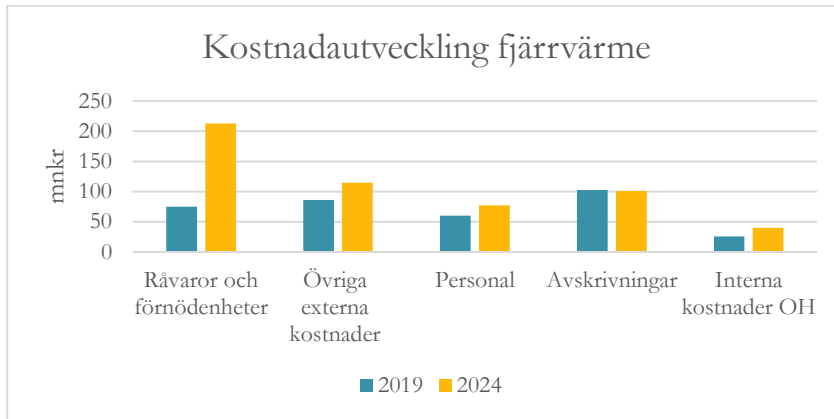
Priser och räntor fluktuerar och vissa år är kallare/mildare än andra varför fjärrvärmepriset under enskilda år kommer ligga över eller under det bästa alternativet men över tid utgör det bästa alternativet ett bra riktvärde för fjärrvärmepriset.

HEM har i likhet med flera andra svenska fjärrvärmeföretag valt att samarbeta med konsultföretaget Profu och använder *Fjärrkontrollen*, ett av Profu utvecklat och kvalitetssäkrat verktyg för prisjämförelser mellan olika uppvärmningsalternativ. Nedan figur är resultat från Fjärrkontrollen med aktuella förutsättningar i Halmstad.



VÅR KOSTNADSSTRUKTUR

Nedanstående redogörelse syftar till att ge en förståelse för kostnadsstrukturen och kostnadsutvecklingen i HEM:s fjärrvärmeverksamhet.



Som framgår av diagrammet har HEM stora utmaningar på kostnadssidan med kraftiga kostnadsökningar under de senaste 5 åren. För HEM som eldar avfall och flis är det de stora kostnadsökningar på utsläppsrätter (sedan 5 år tillbaka) och flis (under senaste två åren) som håller i sig och pressar HEMs resultat kraftigt. Dessutom har elpriserna fallit tillbaka vilket också påverkar affären negativt (nettoproduktion av el ger en intäkt). Även tillgången på egentligen samtliga bränslen är en utmaning som också hänger ihop med och förklarar de höga bränslepriserna.

Hela branschen står inför samma faktum på kostnadssidan men i olika omfattning främst beroende på vilka bränslen företagen använder. Även balansomslutning och mängden nettoelproduktion har stor påverkan när räntor stiger och elpriser faller tillbaka. Exempelvis de fjärrvärmeföretag som endast eldar flis har upplevt en extrem kostnadsökning de senaste två åren. 20öre/kWh och mer bara i ökad bränslekostnad.

De stora kostnadsökningarna på framför allt Råvaror (bränslen) är orsaken till de historiskt stora fjärrvärmeprisökningarna i år och sannolikt nästa år runt om i branschen. Flera aktörer höjer priserna för att få kostnadstäckning. Prisökningar med ända uppemot 30% förkom inför årets justering. HEMs prisjustering inför i år var 4,5%.

HEM:s ledningsgrupp har under inledningen av 2024 jobbat med att ta fram en ny strategi med sikte på år 2040. Denna kommer få stor betydelse för verksamhetens utveckling och positionera HEM på den delvis nya spelplanen.

Viktigt i strategin är att HEM ska minska sin riskexponering kring bränslena som ingår dagens produktionsmix. HEM arbetar för ökat inslag av spillvärme och alternativa uppvärmningsformer och undersöker möjligheten att lagra värme centralt och kundnära, korttid och över längre tid. Även möjligheterna att fånga in koldioxid och lagra alternativt använda för andra ändamål utreds vidare. I ett första steg pågår en förstudie året ut om koldioxidinfångning. Effekt- och energioptimering över hela värdekedjan ska ha fokus (systemgränsen är från det att värmen genereras med så lite primärenergi som möjligt via distributionen till att värmen skapar komfort, varmvatten eller processnytta hos kund).

Samtidigt som utmaningarna är större än på mycket länge för fjärrvärmeverksamhet finns det alltså stora möjligheter här och nu men även nya möjligheter föds i spåren den fortsatta energiomställningen och teknikutvecklingen. Energiomställning är på väg in i en ny fas. Främst handlar det om omställningen i transportsektorn och industrin där det återstår en hel del för att nå upp till de allt tuffare klimat- och

miljömål. Där får tex. så kallade kompletterande åtgärder, som att fånga in och lagra koldioxid (fossil såväl som biogen), avgörande betydelse men även fånga i biogen koldioxid för användning vid tex framställning av förnybara kolväten kommer bli viktigt (cirkulera gröna kolatomer). Fjärrvärmens med sina punktutsläpp har väldigt bra förutsättningar att spela en viktig roll i detta sammanhang, som koldioxidleverantör och/eller spillvärmemottagare.

Fjärrvärmens samhällsnytta stärks så ytterligare utöver nyttan med att leverera hållbar energi och betydelsen för elsystemet (avlasta och balansera).

En annan viktig del i strategin blir att öka den interna effektiviteten. Översyn av processer och styrstruktur ska genomföras med målet att effektivisera organisationen i sig.

Kunden kommer också ha ett fortsatt fokus i den nya strategin och där handlar det allt mer om gemensamt värdeskapande.

VÅR PRISSTRUKTUR

Fjärrvärmepriset för näringsidkare enligt Normalprislistan består av en effektdel och en energidel. Effektdelen är baserad på kundens effektsignatur och energidelen är säsongsdifferentierad så att ett relativt högt pris tas ut under perioden december-mars, ett relativt lågt pris tas ut under april-maj respektive oktober-november, och ett mycket lågt pris tas ut under perioden juni-september.

Det finns tre syften med denna prisstruktur:

- Att minska risken i HEM:s fjärrvärmeaffär genom att låta prisstrukturen spegla kostnadsstrukturen,
- Att spegla kundens alternativ som också till vissa delar består av en relativt stor fast kostnad (främst kapital och nätavgifter) samt högre kostnader för spets vintertid,
- Att ge kunderna incitament att reducera sitt effektuttag

FÖRÄNDRINGAR AV PRISSTRUKTUREN DE KOMMANDE ÅREN

Kommande år kommer större delen av prisjusteringar göras på effektdelen. Effekten visar på vilket sätt värme används, det vill säga hur jämnt effektuttaget är. Effektuttag bestämmer vilken produktionsberedskap HEM behöver hålla. Därför kostar ett jämnare uttag mindre medan ett ojämnt uttag kostar mer. Alltså öka kostnaden på effektdelen är att premiera det kontinuerliga energiuttaget.

Ett annat viktigt motiv till att öka kostnaden för effekt är att få en bättre symmetri mellan intäkter och kostnader i fjärrvärmeaffären, och därmed stabilisera HEMs resultat.

Det pågår också en utredning att införa en effektivitetskomponent med syfte att ge incitament för effektivisering i distribution och produktion genom minskade förluster och möjligheter att utnyttja värme med lägre temperatur som inte kan nyttiggöras idag. Ambitionen är ett införande år 2026.

Viktig princip med förändringar i prisstruktur är att styra mot ett mer resurs- och kostnadseffektivt energisystem. Syftet ska gynna kund, HEM och miljön på kort såväl som på lång sikt.

VÅRT ÅTAGANDE OM PRISÄNDRINGAR 2025-2027

För 2025 är vårt förslag att vi genomför följande prisjusteringar:

Energipris per kWh (ex moms)

Vinter (Dec-Mars)	+ 4,75 öre	till 80 öre/kWh
Höst (April-Maj, Okt-Nov)	Oförändrat	kvar på 35,0 öre/kWh
Sommar (Juni-Sept)	Oförändrat	kvar på 22,0 öre/kWh

Effektpriset ändras till 690 kr/kW (tidigare 650kr/kW).

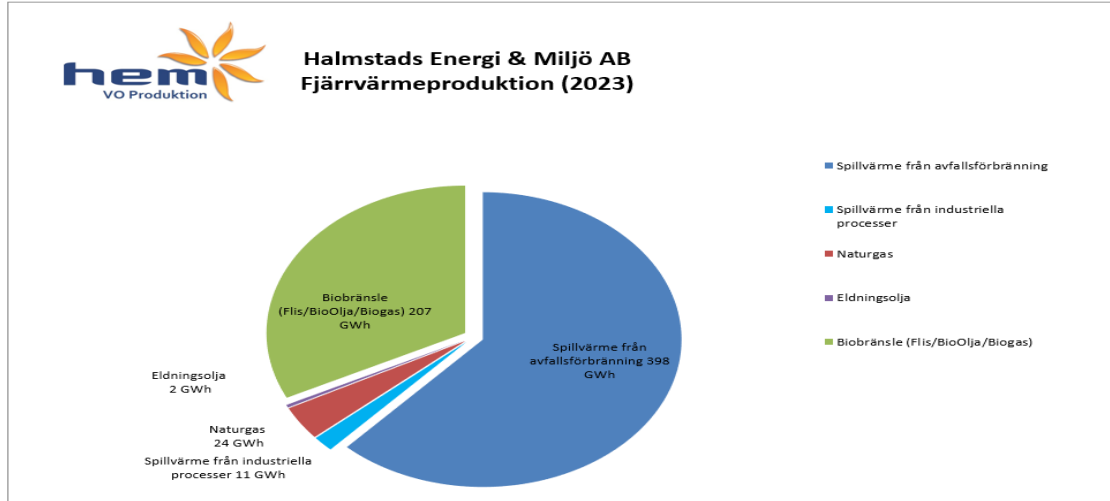
Den totala prisförändringen hamnar på + 5,0 % inför 2025 för ett Nils Holgersson-hus.

För 2026-2027 bedömer HEM att den årliga prisökningen kommer att hamna i **intervallet 0-5 %** och sannolikt i den övre delen (om inte bränslemarknaderna faller tillbaka eller någon annan omvärldsfaktor förändras på ett sätt som stabiliserar HEMs resultat).

MILJÖVÄRDERING

Primärenergifaktor: 0,148

BRÄNSLEMIX 2023



FOSSILANDEL I PRODUKTIONSMIXEN

Andelen fossila bränsle år 2023 uppgick 3,9%. Fortsatt obalans på biogasmarknaden förklarar andelen fossila bränslen då ersättningsbränslet varit naturgas.

KUNDDIALOG

Under 2021 fattade HEM beslut om att söka associerat medlemskap i Prisdialogen inför 2022. Denna prisändringsmodell utgör del av HEM:s ansökan. Under framtagandet har dialog förts med kunder vars synpunkter tagits tillvara i utformningen av modellen.

Kunddialogen ska utföras genom en serie av möten i enlighet med Prisdialogens regler samt tids- och aktivitetsplan som presenteras översiktligt nedan.

Inledande möte/Samrådsmöte 1	13 juni 2024
Samrådsmöte 2	augusti
Ev. extra samrådsmöte	tidigt i september
Inlämning ansökan prisdialog senast	15e september
Avisering nytt pris	senast 1e november

Till kunddialogen skall ett representativt urval av kunder bjudas in. Det betyder att de största enskilda kunderna och representanter för ett större antal kunder (till exempel företrädare för Riksbyggen, HSB:s och Fastighetsägarnas medlemmar) bjuds in. Även kunder som anmält särskilt intresse eller rekommenderas av andra kunder bör bjudas in. För mer information om vad som avhandlats under mötena hänvisas till protokollen.

Prisdialogen har tagits fram av Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme. Prisdialogen leds av en styrelse med representanter från dessa huvudmän. Läs gärna mer på www.prisdialogen.se

Utöver Prisdialogen arbetar HEM sedan tidigare med ett tydligt kundansvar. Alla kunder ska ha fått en namngiven säljare/kundansvarig och ambitionen är att individuella träffar ska ske minst en gång varje år.