

Prisändringsmodell 2024

Telge Nät AB

Box 633, 151 27

Besöksadress
Storgatan 42,
Södertälje

Kundservice 08-550 233 00

Växel 08-550 220 00

www.telge.se

Org.nr. 556558-1757

Säte i Södertälje

1/9

Innehåll

Innehåll	2
Inledning	3
Prispolicy	3
Prissättningsprincip	3
Jämförelse med värmepumpar	3
Pågående arbete för att hålla nere kostnader	4
Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling	5
Energieffektivisering och prisstruktur	6
Kostnad för anslutning av nya kunder	6
Prisdialogen	7
Avkastningskrav	7
Prisändring och prisprognos	7
Pris 2024	7
Prisprognos 2025 och 2026	7
Prisstruktur	7
Normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar	7
Normalprislista för småhus	8
Beskrivning av prisändring	8
Kunddialog	8

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 4) och dels för småhus (Taxa 0) för perioden 2025-2027.

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 möjliggöra för Telge Nät samt för vår leverantör Söderenergi att underhålla och utveckla anläggningar och nät för att säkerställa långsiktigt låga produktions- och distributionskostnader.

Prissättningen ska vara konkurrenskraftig. Målet är att kunden ska uppleva att trygg, bekväm och miljösamt värme från Telge Nät är det mest prisvärda alternativet.

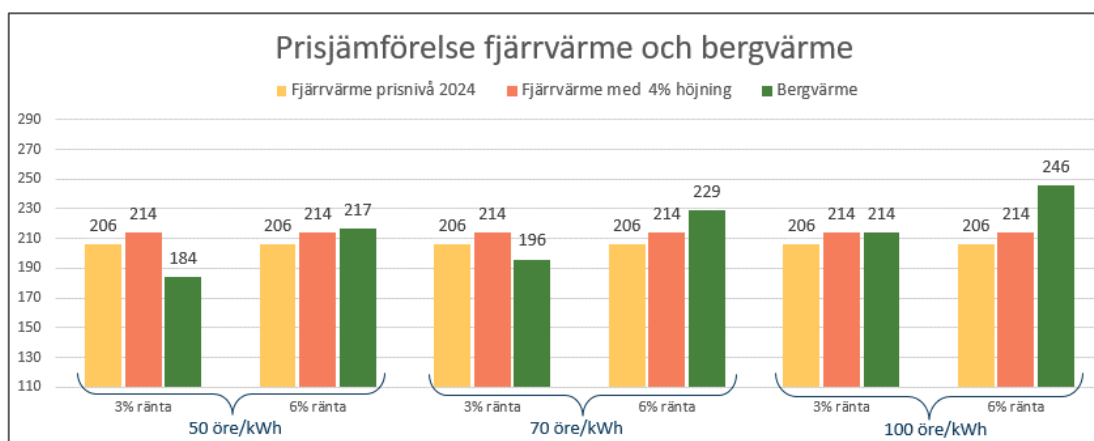
Om de två ingående prissättningsprinciperna inte leder till samma prisnivå så är det generellt den lägre nivån som blir vägledande när en avvägning görs med hänsyn både till Telge Nät's bedömda kostnadsutveckling samt till bedömd konkurrenskraftig prisnivå i ett längre perspektiv.

Jämförelse med värmepumpar

En jämförelse har gjorts med uppvärmningskostnader för Nils Holgersson huset med fjärrvärme och bergvärme. Jämförelsen har gjorts med hjälp av Profus verktyg Fjärrkontrollen som jämför den totala uppvärmningskostnaden för olika uppvärmningsalternativ. Nils Holgersson huset har ett årligt värmebehov på 193 MWh och en area på 1000 m². Med 2024 års prisnivå hamnar uppvärmningskostnaden

under ett år på 206 010 kr, eller 203kr/m². Med en prisökning av fjärrvärmens på 4% bli samma kostnad 211 kr/m².

För att jämföra med bergvärme har fyra olika scenarion använts, med tre olika elpriser på 50 öre/kWh, 70 öre/kWh och 100 öre/kWh samt med kalkylräntan satt till 3% och 6%. Diagrammet nedan visar årskostnaden för de sex scenarierna för både fjärrvärme med 2024 års taxa, fjärrvärme med en höjning på 4% och bergvärme.



Elpriserna valdes utifrån olika framtidsscenarior då prognosen för elpriset framöver är väldigt oklar i dagsläget och ser ut att variera kraftigare än förut. 50 öre/kWh motsvarar en historisk nivå på terminspriser, 70 öre/kWh motsvarar vad en prissäkring i september 2023 i EO3 skulle ligga på och 100 öre/kWh togs med som ett högre scenario. Det finns även prognoser på betydligt högre elpriser framöver, vilket skulle leda till att fjärrvärmens står sig bättre mot värmepumpen.

Pågående arbete 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 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 utgår vi ifrån en självkostnadsprincip som samtidigt ger Söderenergi tydliga incitament att hålla ned sina kostnader.

I Söderenergis fjärrvärmesystem finns flera olika produktionsanläggningar och arbete sker kontinuerligt med att optimera bränslemix i syfte att anpassa produktionen efter omvärldsförutsättningar och hålla ner produktionskostnader.

Söderenergi har en kontinuerlig dialog med sina bränsleleverantörer för att säkerhetsställa bränslepriserna. Som en av de största bränsleinköparna i Sverige har Söderenergi god förhandlingskraft.

För att säkra en fortsatt trygg och konkurrenskraftig produktion har Söderenergi under 2019 uppgraderat en av pannorna samt kompletterat 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 produktionsanläggning i Järna, arbetar vi aktivt och med kontinuerliga uppföljningar veckovis för att optimera driften och minimera störningar samt optimera bränslemixen.

Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling

Vi kommer under överskådlig framtid fortsatt ha en kostnadsbaserad prissättning som också har en säkerställd konkurrenskraft.

Vi arbetar kontinuerligt med att effektivisera verksamheten och hålla nere kostnaderna. Vi tar fram prognoser framåt vad gäller utveckling av kostnader, leveransvolymer, 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 levererade volymer framöver skulle innebära möter Telge Nät genom att vi säkerställer en enligt vår bedömning konkurrenskraftig prisnivå, implementerat 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 som infördes 1 januari 2021 är mer kostnadsriktig och speglar därmed kundernas respektive uttagsmönster och påverkan på våra kostnader bättre. Detta ger även en stabilare ekonomi för företaget vid förändrade leveransvolymer och uttagsmönster i vårt kundkollektiv.

Energieffektivisering och prisstruktur

Den nya prismodellen är mer kostnadsriktig och speglar bättre de kostnader som Telge Nät har för kapacitet respektive för energi olika delar av året.

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 kunden störst incitament att spara energi under 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.

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 avtalstiden 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 för värme- och kylaffären på 6,5 %, dock har man för år 2025 frångått detta krav och sänkt för att kunna hålla ett stabilt pris och kunna hantera temporära svängningar.

Prisändring och prisprognos

Nedanstående information om prisändringar för fjärrvärme avser Telge Nätets normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar samt småhus. För 2024 ökade priset med 9 %.

Pris 2025

Prisnivån kommer att justeras upp med 4% från 1 januari 2025. Prisjusteringen för näringsidkare och bostadsrättsföreningar samt småhus kommer att ske med samma ökning på alla priskomponenter.

Prisökningen till 2025 baseras på att Telge Nät fortsatt ska uppnå koncernens avkastningskrav med hänsyn till ökade bränslepriser och därmed ökade kostnader för att producera fjärrvärme. En jämförelse har gjorts mot bergvärme som visar att med de höga elpriser vi har i nuläget är fjärrvärmens fortsatt konkurrenskraftig.

2023 var prognosen att priset skulle höjas 0-4% 2025, vilket trots ett fortsatt ökat bränslepris har kunnat hållas tack vare en sänkt avkastning.

Prisprognos 2026 och 2027

Prognosen för 2026 är en ökning av fjärrvärmepriset med 2-4%

Prognosen för 2027 är en ökning av fjärrvärmepriset med 2-6%

Prisstruktur

Normalprislista för näringsidkare och bostadsrättsföreningar

Prislistan består av tre komponenter, dels ett energipris, dels ett kapacitetspris och dels ett returtemperaturpris.

Energidelen baseras på kundens energibehov (kWh) och på energipriset, vilket är indelat i tre perioder med olika prisnivå; maj-september, april och oktober-november samt december och januari-mars.

Effektdelen baseras på ett effektpris (kr/kW) och kundens effektbehov (kW). Effektpriset är differentierat i tre nivåer och effektbehovet bestäms av kundens effektsignatur.

Temperaturdelen baseras på ett returtemperaturpris, kundens genomsnittliga månadsmedelvärde för returtemperatur samt kundens energibehov och beräknas utifrån hur långt över 30 grader som kundens returtemperatur ligger.

Normalprislista för småhus

Normalprislistan för småhus, där både villor och radhus ingår, har dels en fast avgift dels en energiavgift som är samma över året. I dagsläget planeras ingen förändring av prismodellen för småhus men den kommer att ses över.

Beskrivning av prisändring

Prognosen för 2025 är en höjning om 4 %. Prognosen för 2026 och 2027 är en höjning om 2–4% respektive 2–6%. Detta baseras på en kostnadsprognos där vi bedömer att företagets stora kostnadsposter, inklusive leveransen av värme från Söderenergi, kommer att öka i viss omfattning och att vi kommer behöva göra prisjusteringar för att fortsatt leva upp till avkastningskravet.

Vi bedömer att vår prisnivå idag är konkurrenskraftig och att kunderna upplever vår produkt med dess mervärden som prisvärd. Vår bedömning för de nästkommande åren är att vår konkurrenskraft jämfört med värmepumpar kommer att bibehållas.

Vid större förändringar i kostnadsprognosen, våra totala kundvolymerna eller i bedömningen av nivå på konkurrenskraftigt pris kan prognosen 2026 och 2027 behöva ändras i nästkommande års Prisdialog. En reservation för världsläget då kostnader av bränslen liksom inflationen ökar men att vi fortsatt arbetar för att hålla nere kostnaderna.

Kunddialog

Telge Nät söker förnyat medlemskap i Prisdialogen under 2024 och håller samrådsprocess enligt Prisdialogens riktlinjer.

Maj

Kombinerat inledande möte 28 maj 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

September

Avslutande samrådsmöte 4 september med syfte att ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på leverantörens omarbetade prisändringsmodell.

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

Telge Nät tar slutgiltigt beslut på styrelsemöte i september om pris för 2025.

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

Information skickas ut till kunder senast 31 oktober om pris som börjar gälla 1/1 2025.