

Hans-Åke Lindvall
VD

Styrelsen Trelleborgs Rådhus AB

Försäljning av Trelleborgs Energiförsäljning AB

Ärendebeskrivning

Trelleborgs Rådhus AB's styrelse gav 2019-03-14, §11, Vd i uppdrag att "utreda och ta fram underlag till beslut om försäljning av Trelleborgs Energiförsäljning AB." VD har i samråd med Ramböll Management tagit fram följande:

Kommunala elhandelsbolag i Sverige

Elmarknaden avreglerades 1996 och sedan dess har många kommuner sålt sina elhandelsbolag, oftast till marknadens större aktörer. Sedan marknadsöppningen har antalet elhandelsföretag sjunkit från ca. 220 till 120 st.

Av Skånes 33 kommuner äger cirka en tredjedel elhandelsbolag, varav de flesta samäger bolagen tillsammans med andra kommuner. Den skånska kommun som senast sålt sitt elhandelsbolag är Sjöbo kommun som sålde Sjöbo Energi AB 2012. Under 2018 har två försäljningar av kommunala elhandelsbolag skett i Sverige, men det finns också exempel på kommuner som nyetablerat elhandelsverksamheter.

TEFAB AB

Trelleborgs Energiförsäljning AB (TEFAB) ingår i koncernen Trelleborgs Rådhus AB. Bolaget har cirka 15 000 abonnenter, i första hand i Trelleborg. Finansiell översikt för bolaget är:

	2018	2017
Intäkter	72 MSEK	66 MSEK
Bruttomarginal (intäkter minus råvarukostnader)	9,5 MSEK	10,2 MSEK
Rörelseresultat	2,9 MSEK	4,1 MSEK
Årets resultat, efter skatt	1,2 MSEK	2,2 MSEK
Eget kapital	31 MSEK	30 MSEK
Soliditet (eget kapital / totala tillgångar)	60%	56%

Bolaget har avkastningskrav om 5% av eget kapital enligt sina ägardirektiv och håller inte högre priser än att detta mål ska kunna uppnås över tid. I förhållande till övriga marknaden håller man en något lägre prisnivå än genomsnittet av de större bolagen. Bolaget ser inga speciella hinder från att kunna hålla en likartad avkastningsnivå även kommande år.

Alla elhandelsbolag köper el från den nordiska elbörsen Nord Pool. För att matcha bundna priser mot kund (t.ex. treårspriser) handlar bolagen med terminer och andra värdepapper för att även binda sina inköpspriser. I praktiken finns alltid en viss risk kvar, beroende exempelvis av vädret över året, och detta har orsakat ett fåtal förlustår under de senaste tjugo åren. Över tid har dock bolaget haft generellt goda resultat. En värdeindikation för bolaget kan erhållas från jämförelse med andra försäljningar av kommunala elhandelsbolag från Vallentuna (2018), Storuman (2018) och Sjöbo (2012). En nyckeltalsjämförelse har gjorts utifrån försäljningspris per abonnent och detta ger ett värdeindikation om 10-32 MSEK. En alternativ jämförelse utifrån försäljningspris/bruttomarginal ger ett intervall om 11-21 MSEK, och Trelleborgs relativt låga priser talar för att marknaden skulle värdera bolaget i den övre änden av det intervallet. Dessutom har bolaget en förhållandevis stor kassa och hög soliditet vilket också talar för en högre värdering, alternativt att detta värde tas ut ur bolaget redan innan en försäljning.

Konsekvenser vid en avyttring

Bolaget är en uppskattad lokal elleverantör. De uppfattas som ärliga, med enkel, transparent prissättning och relativt låga priser. I nuläget ligger exempelvis bundet treårsavtal för typvillor cirka 5% lägre än genomsnittet av storbolagen. Efter en försäljning lär verksamheten drivas i kommersiellt vinstsyfte vilket kan innebära t.ex. något högre priser. Dock har kommuninvånarna alltid möjlighet att välja någon annan aktör på den fria marknaden, där det finns både storbolag och mindre aktörer, med olika profiler och inriktningar. Redan idag har många kommuninvånare valt andra leverantörer. För att identifiera leverantörer med låga priser kan konsumenter exempelvis använda hemsidan elpriskollen.se, som är oberoende och drivs av Energimarknadsinspektionen.

En roll som TEFAB spelar i kommunen är att driva initiativ för ökad hållbarhet på energiområdet. T.ex. har det byggt ut allmänna laddstolpar för elbilar, samt bistår allmänheten med rådgivning om solceller. Vid en försäljning behöver kommunen finna andra vägar för att driva dylika initiativ.

En kommande förändring på elmarknaden är införandet av elhandlarcentrisk modell, som i nuläget planeras träda i kraft 2021. Denna innebär att enbart elhandelsbolag och inte elnätsbolag ska fakturera elkunderna. Elnätsbolag får heller inte möjlighet att ta betalt för kundtjänst och därför kommer elnätsbolagen få mindre direktkontakt med slutkunderna än elhandelsbolagen. Den elhandlarcentriska modellen är en anledning till att vissa kommuner under senaste åren har valt att nyetablera elhandelsverksamhet. Den nya modellen samt andra aspekter kan tala för vissa synergier med att driva elhandel och elnät tillsammans, t.ex. i en koncern. Reglerna för att motverka att ett elnätsbolags lokala monopolställning gynnar ett visst elhandelsbolag är strikta, men i realiteten ser branschaktörer ändå en del sådana möjligheter. Dock finns också exempel på aktörer som nyligen har separerat dessa verksamheter, exempelvis Fortum som

2015 avyttrade elnätsverksamheten som fick namnet Ellevio. Ett annat exempel är försäljningen av Vallentuna Elverk 2018 där elhandel respektive elnät förvärvades av olika köpare. Verksamhetstyperna har i grunden mycket olika karaktär, där elnätsdelar förvaltar monopol och är starkt inriktade mot drift, underhåll och elteknik, medan elhandelsdelar är mycket kommersiella har stort inslag av finansiell riskhantering. Sammantaget så kan det finnas möjligheter till samarbete, givet att samma ägare driver båda typerna av verksamhet, men det kan ändå vara så att verksamhetstyperna har större marknadsvärde separat än tillsammans.

De kommunala nyttigheterna inom elhandel, elnät, fjärrvärme, VA och avfall har idag en gemensam kundtjänst och fakturering och denna drivs inom elnätsverksamheten. Om elhandel avyttras kan eventuell vidareutveckling av systemstödet för elhandels behov avslutas, och personalens tid kan planeras om givet reducerat resursbehov. Vid den planerade bolagsbildningen för elnätsverksamheten (årsskiftet 2019/2020) bedöms det sedan som lämpligt att kundtjänst och fakturahantering stannar kvar i tekniska förvaltningen, givet att elnäts egen fakturering kommer upphöra efter 2021. Den totala kostnaden för personal, systemstöd och övriga kostnader varierar men bedöms under ett normalår till cirka 3-4 MSEK, där elhandel då står för cirka 600-800 kSEK. Ifall elhandel avyttras så kan den totala kostnaden minska något och resurser kan planeras om, men det kommer inte gå att minska kostnaden med hela det uteblivna beloppet från elhandel och de kvarvarande verksamheterna får därför en något höjd kostnad. Givet att förutsättningarna efter 2021 förändras också för elnät så kan det på längre sikt bli aktuellt att göra en mer genomgripande översyn över system- och organisationsupplägg för kundtjänst och fakturering för att nå mesta möjliga kostnadseffektivitet.

Sammantagen bedömning

Från ekonomiskt perspektiv så innebär en avyttring att det årsresultat som TEFAB bidrar med till kommunen försvinner, och ersätts av en väsentligt större köpeskillning som engångsbelopp. Dessutom blir kostnaden för fakturering och kundtjänst något högre för kvarvarande kommunala nyttigheter men fördyringen är liten i förhållande till väntad köpeskillning. De synergier som i övrigt skulle förstöras av en avyttring, i första hand mellan elhandel och elnät, ter sig som begränsade. Alternativt är verksamheterna rent av mer värda separat givet exemplen på dylika verksamheter som separerats och förvärvats av olika köpare så sent som 2018. En ytterligare ekonomisk aspekt är att den ovan nämnda risken med förlustår i verksamheten elimineras vid en avyttring.

För övrigt så är TEFAB ett väl fungerande bolag som ger god service till sina kunder. Det finns dock många alternativa leverantörer på marknaden och ett stort antal kommuninvånare har redan idag valt andra elleverantörer. Det finns också andra vägar för kommunen att främja hållbar energianvändning än via elhandelsbolaget.

Process vid en avyttring

En avyttring kan drivas i tre faser

- *Förberedelser.* Här upprättas informationsmaterial till köpare och potentiella köpare identifieras. En trolig köparkategori är de större elhandelsbolagen.
- *Dialog med potentiella köpare, inhämtning av bud.* I denna fas finns möjlighet att ställa frågor till köparna, exempelvis om hantering av personal eller andra planer för bolaget. Konfidentialitetsavtal kan användas i processen.
- *Avslutning med utvald köpare.* Här ingår köparens noggranna undersökning av bolaget ("due dilligence") samt slutförhandling och kontraktstecknande. En separationsplan ingår i kontraktshandlingarna, som t.ex. behandlar övergången till köparföretags faktureringsystem, och även andra villkor kan ställas upp för tiden efter avyttringen.

Förslag till beslut

Rådhus AB's styrelse beslutar att föreslå kommunstyrelsen besluta föreslå kommunfullmäktige besluta

att uppdra åt Rådhus AB's styrelse att starta processen att avyttra Trelleborgs Energiförsäljning AB