

Business Group

# NORDEN

Högre produktionsvolymen och förbättrat resultat inom affärsenheten Elproduktion men sämre resultat inom Distribution och Värme. Vattenfalls marknadsandelar på privatkundsmarknaden har ökat och kundnöjdhetsindex har förbättrats.

## Omsättning och resultatutveckling

Nettoomsättningen ökade med 16,4%. Exklusive koncern-interna transaktioner minskade dock nettoomsättningen med 7,9%. Rörelseresultatförsämringen hänförs främst till affärsenheten Distribution och beror i huvudsak på den kraftiga stormen Per i början av året (290 MSEK) och en reservering för omstruktureringskostnader (160 MSEK). Inom affärsenheten Värme har en nedskrivning av en kraftvärmearläggning i Finland belastat rörelseresultatet med 195 MSEK. Affärsenheten Elproduktion kunde förbättra sitt resultat tack vare ökad produktion av vattenkraft

och bidraget från de förvärvade kraftvärmearläggningarna i Danmark.

## El- och värmeproduktion

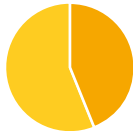
Den totala elproduktionen steg med 6,2% till 91,1 TWh. Vattenkraft ökade med 6,0% till 33,6 TWh, kärnkraft minskade med 0,8% till 48,8 TWh, fossilkraft ökade med 82,1% till 7,1 TWh, vindkraft ökade med 140% till 1,2 TWh. Biobränsle var oförändrat 0,4 TWh. Ökningen i såväl fossilkraft som vindkraft är främst hänförlig till Danmark. Värmeproduktionen ökade med 25,9% till 10,7 TWh.

## Fakta

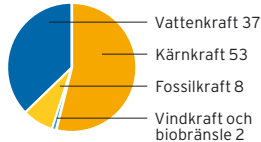
Andel av koncernens externa nettoomsättning, 31%



Andel av koncernens rörelseresultat, 44%



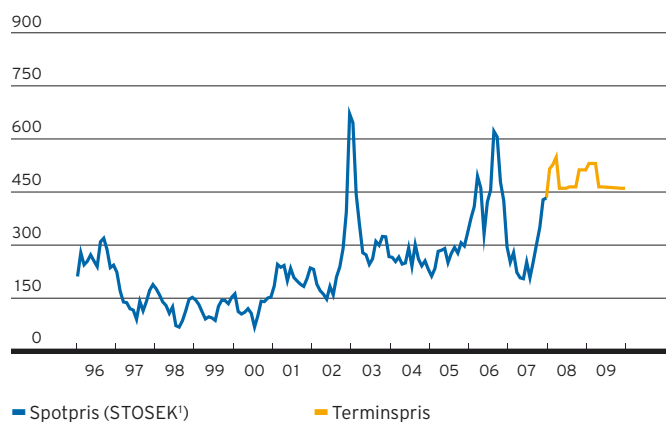
Produktionsmix, producerad el, %



Vattenfall är den ledande energikoncernen i Norden med en marknadsandel inom produktion på drygt 20%. Verksamheten omfattar Sverige och Finland där vi producerar, distribuerar och säljer både el och värme samt Danmark, där vi endast producerar el och värme. Vattenkraft och kärnkraft är basen i elproduktionen – men även vindkraft, biobränslen, avfall och fossila bränslen används. El- och värmeproduktionen sker i sju kärnkraftreaktorer, ett hundratal vattenkraftverk, 500 vindkraftverk, 10 värmekraftverk samt 5 kraftvärmeverk. Vattenfall är den fjärde största värmeleverantören i Norden med 50 fjärrvärmearläggningar. Vattenfall bedriver även konsult- och entreprenadverksamhet, främst inom energisektorn.

## Svenska elpriser 1996–2009, månadssnitt

SEK/MWh



■ Spotpris (STOSEK<sup>1</sup>)      ■ Terminspris

Källa: Nord Pool per 31 December 2007.

1) Stockholms prisområde i SEK.

MSEK om inte annat anges	2007	2006	Förändring, %
Nettoomsättning, MSEK	46 713	40 118	16,4
Extern nettoomsättning <sup>1</sup> , MSEK	44 429	48 235	-7,9
Rörelseresultat, MSEK	12 591	13 287	-5,2
Rörelseresultat exkl jämförelsestörande poster, MSEK	12 418	13 217	-6,0
Rörelsemarginal exkl jämförelsestörande poster, %	26,6	32,9	
Nettotillgångar, MSEK	91 122	81 687	11,6
Avkastning på nettotillgångar, %	13,7	15,7	
Avkastning på nettotillgångar exkl jämförelsestörande poster, %	13,5	15,6	
Installerad effekt el, MW	18 966	18 885	4,3
Installerad effekt värme, MW	4 987	5 351	-6,8
Elproduktion, TWh	91,1	85,8	6,2
Värmeproduktion, TWh	10,7	8,5	25,9
Antal elkunder <sup>2</sup>	1 034 000	949 000	9,0
Antal nätkunder	1 302 000	1 294 000	0,6
Medelantal anställda, personår	9 489	9 158	3,6

1) Exklusive koncerninterna transaktioner.

2) Privatkunder samt små och medelstora företagskunder.

### Marknadprissutveckling

Spotpriserna på den nordiska elbörsen Nord Pool fluktuerade kraftigt under året. Efter kraftiga prisfall under årets första 8 månader vände marknadspriserna åter upp under hösten. Det genomsnittliga spotpriset var 27,95 EUR/MWh (eller 280,2 SEK) vilket är 43% lägre än 2006. Terminspriserna steg trendmässigt under hela året främst på grund av de stigande internationella kol- och oljepriserna. Terminspriset för årskontraktet 2008 stängde vid årets slut på 50,0 EUR/MWh.

### Vattenfall vinner marknadsandelar på privatkundsmarknaden

Våra stora satsningar på förbättrade produkter och attraktiva avtalsvillkor har givit resultat. Vi har tagit marknadsandelar från våra konkurrenter och har nu mer än 1 miljon elkunder i Norden. Marknadsandelen bland privatkunder i Sverige har under året ökat från 13 till 15% och kundnöjdheten har ökat. Bland de kontraktsformer som rönt mest uppskattning bland kunderna är ”Trygghetsavtalet”, ett fastprisavtal på tre år med bytesrätt om marknadspriset skulle sjunka. Under hösten lanserades elavtal med ursprungsspecificerad el: vindel, vattenel och kärnkraftsel. Kunden kan således välja om elen ska komma från vindkraft, vattenkraft eller kärnkraft. Under året slojade Vattenfall samtliga fasta avgifter för privatkunder i alla sina elavtal.

### Långfristiga elavtal med energiintensiva industriföretag

Flera stora och långfristiga avtal tecknades under året med svenska industriföretag som Billerud, Boliden, Volvo och bolag inom Atlas Copco-koncernen. Vi har ett gott samarbete med den elintensiva industrin och de tecknade avtalen visar att företagen har förtroende för Vattenfall som leverantör.

### Investeringar

Under året har stora investeringar gjorts inom såväl kraft- som nätverksamheten:

- Alla 48 vindkraftverk är nu på plats i Sveriges största vindkraftpark, Lillgrund (110 MW). Tillståndprocessen för Lillgrund vindkraftpark startade 1997. Under 2004 förvärvade Vattenfall rättigheterna till att bygga vindkraftparken. Det första spadtaget togs i mars 2006. Sedan dess har arbetet pågått med att lyfta alla fundament på plats och därefter installera vindkraftverken. Den totala investeringssumman uppgår till 1,9 miljarder SEK.
- Vattenfall och Sveaskog inledde i slutet av året ett samarbete som öppnar dörren för den största vindkraftssatsningen någonsin i Sverige. Satsningen kan resultera i 550 vindkraftverk med en total effekt på 1 500 MW som producerar el till 800 000 hushåll.
- Implementeringen av de stora investeringsprogrammen inom vattenkraft, kärnkraft och nätverksamheten fortsätter. Arbetet med att uppgradera kapaciteten i kärnkraftverken har dock delvis senarelagts, på grund av 2006 års incident i kärnkraftverket Forsmark.

### Nätreglering

I Sverige har regleringen av nättarifferna historiskt skett genom kontroll i efterhand (ex post). År 2003 infördes nätnyttomodellen för denna skälighetsbedömning. I juni 2003 antogs Europaparlamentets elmarknadsdirektiv där det anges att nättariffer ska fastställas i förväg (ex ante). Den så kallade Energinätsutredningen överlämnade i november 2007 ett delbetänkande. Utredningen föreslår att nätföretagens intäkter från och med 2012 ska fastställas i förväg för fyraåriga tillsynsperioder. Vidare föreslås att dagens nätnyttomodell med ett fiktivt elnät ersätts med en reglering som utgår från nätföretagens verkliga elnät.

För år 2003 finns en överklagan från Vattenfall till Länsrätten avseende nättarifferna i före detta Vattenfall Sveanät. Nätmyndigheten beslutade år 2006 att kräva återbetalning på 236,4 MSEK. Därefter har myndigheten bland annat höjt kalkylräntan och förkortat avskrivningstiden på årsavlästa elmätare samt utifrån detta beslutat sänka återbetalningsbeloppet till 23,6 MSEK.

### Stort fokus på säkerhet inom kärnkraft

Den störning som inträffade vid kärnkraftverket Forsmark den 25 juli 2006 ledde till en omfattande genomlysning av säkerhetsfrågorna och säkerhetskulturen inom kärnkraftsverksamheten.

Det internationella atomenergiorganet IAEA har under det första kvartalet 2008 genomfört en tre veckor lång granskning av Forsmarks kärnkraftverk. IAEA konstaterar att Forsmark uppfyller internationella säkerhetsstandards och har identifierat ett antal förbättringsförslag, som Forsmark kommer att införa. Den slutliga rapporten från IAEA kommer till regeringen inom 6 månader.

### Övriga viktiga händelser

- Tilldelningen av utsläppsrätter för CO<sub>2</sub> blev lägre än väntat i Norden. I Danmark beräknas Vattenfalls underskott uppgå till 1,8 miljoner ton motsvarande en årlig kostnad efter skatt på cirka 250 MSEK. Vattenfalls elproduktion i Sverige påverkas endast marginellt då den är praktiskt taget koldioxidfri. Däremot kommer värmeproduktionen, som delvis baseras på fossila bränslen, att drabbas av årliga merkostnader på cirka 50 MSEK.
- Affärsenheten Distribution har under året inlett ett genomgripande och omfattande förändringsprogram i syfte att förbättra resultatutvecklingen, öka kundfokus och effektivisera arbetsprocesser och systemstöd. Förändringen omfattar en ny organisation, nya arbetssätt och nya etableringsorter. Antalet etableringar reduceras till tre orter; Stockholm, Luleå och Trollhättan. Totalt förväntas cirka 250 personer beröras.
- Ett energieffektiviseringsprogram har startat där energieffektivisering ska bli en naturlig del av Vattenfalls dialog med kunderna. Energiguiden, ett webbaserat konsumentstöd, ingår i programmet.

## Utmaningar för verksamheten i Norden

- Öka samhällets och kundernas förtroende för Vattenfall.
- Reducera de climateffekter som orsakas av Vattenfalls verksamhet.
- Expandera verksamheten i Norden.
- Garantera högsta säkerhet inom kärnkraften och åter uppnå mycket hög produktionstillgänglighet.
- Genomföra investeringsprogrammet inom kärnkraften.
- Stärka förtroendet för den nordiska elmarknadens funktion.
- Öka andelen förnybar energi och samtidigt uppfylla lönsamhetskraven.
- Förbättra lönsamheten inom elnät och elförsäljning.
- Effektivisera energianvändningen i den egna verksamheten.
- Säkerställa tillgången till kompetens inför kommande stora pensionsavgångar.

## Aktiviteter utifrån Vattenfalls fem strategiska ambitioner

### Nummer Ett för kunden

- Förenkla kommunikationen med kunderna.
- Leverera kvalitetssäkrade tjänster inom nätverksamheten.
- Tillhandahålla elavtal till industrin och andra stora förbrukare som stödjer deras kort- och långsiktiga kapacitetsbehov och samtidigt erbjuda stabila och konkurrenskraftiga elpriser.
- Fortsätta nuvarande "bästa pris" strategi på privatkundsmarknaden.
- Erbjud produktionspecificerad el (vattenkraft, kärnkraft, vindkraft).
- Utveckla nya koncept och produkter inom värmeverksamheten och införa en ny prisstruktur för fjärrvärme.

### Nummer Ett för miljön

- Intern plan för CO<sub>2</sub>-reducering (internal abatement map) för samtliga affärsenheter.
- Investera i koldioxidsnål och förnybar produktionskapacitet.
- Effektivisera de egna befintliga kraftverken.
- Rådgivning till kunder inom området energieffektivisering.
- Uppgradering av de danska vindkrafttillgångarna.
- Ersätta fossila bränslen med biobränslen.
- ISO-certifiering av samtliga värmeanläggningar.

### Lönsam tillväxt

- Säkerställa genomförandet av pågående investeringsprogram för kärnkraft och vattenkraft.
- Fortsätta expansionen av förnybar energi, främst vindkraft.
- Fortsätta att utvärdera möjligheterna att öka andelen elkunder samt expandera fjärrvärmeverksamheten och produktionskapaciteten genom förvärv.

### Benchmark för branschen

- Åter uppnå förstklassig produktions-tillgänglighet inom kärnkraften.
- Förbättra leveranssäkerheten vad gäller bränsle.
- Förbättra resultatet inom elnät genom förbättrat underhåll, reinvesteringar och genom att utnyttja synergier mellan Distribution Sverige och Finland.
- Kontinuerligt driva kostnadseffektiviseringar och resultatförbättringar inom ramen för projektet OpEx (Operational Excellence).
- Slutföra avyttringarna av värmeanläggningar utanför kärnverksamheten.

### En attraktiv arbetsgivare

- Möta framtida kompetensbehov, framdrivna av åldersstruktur och teknologiska förändringar.
- Utveckla Vattenfall till ett än mer attraktivt företag att arbeta hos.
- Säkerställa förstklassigt ledarskap genom bästa "management planning" och ledarskapsutveckling.
- Driva fram en resultatorienterad företagskultur, följ "best practise" samt utnyttja den kompetens som finns inom hela Norden.
- Säkerställa kompetensöverföring från äldre erfarna medarbetare till yngre.

Business Group

# TYSKLAND

Resultatförbättring tack vare hög tillgänglighet i kolkraftverken och bättre erhållna marknadspriser på el. Minskade marknadsandelar på privatkundsmarknaden i Berlin och Hamburg till följd av skärpt konkurrens, prishöjningar och problem inom kärnkraften.

## Omsättning och resultatutveckling

Nettoomsättningen ökade med 10,8% och rörelseresultatet ökade med 10,5%. Resultatförbättringen är till största delen hänförlig till den tyska elproduktionen och förklaras av hög tillgänglighet i kolkraftverken och bättre priser erhållna på den tyska elbörsen EEX.

## El- och värmeproduktion

Den totala elproduktionen sjönk med 4,5% till 72,8 TWh. Vattenkraft minskade med 8,8% till 3,1 TWh, fossilkraft var i stort sett oförändrat med 66,9 TWh medan kärnkraft minskade med 58,3% till 2,5 TWh till följd av driftstoppen i Brunsbüttel. Biobränsle och avfall svarade för 0,3 TWh. Värmeproduktionen minskade med 4,5% till 14,8 TWh.

## Marknadsprisutveckling

Efter en nedgång i början av året var spotpriserna på European Energy Exchange (EEX) relativt oförändrade under sommaren för att mot slutet av året stiga kraftigt. I december föll de dock åter tillbaka något. Det genom-

snittliga spotpriset (base load) var 38,0 EUR/MWh vilket är 25% lägre än 2006. Terminspriserna steg trendmässigt under hela året främst på grund av de stigande internationella kol- och oljepriserna. Terminspriset för årskontraktet 2008 stängde vid årets slut på 61,3 EUR/MWh.

## Marknadsförutsättningar och energipolitik

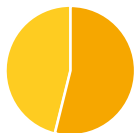
Konkurrensen på den tyska elmarknaden, speciellt inom privatkundsmarknaden, har ökat dramatiskt. Vid sidan av ett antal nya elhandelsföretag i lågprissegmentet (t ex Nuon, TelDaFax, StromIstBillig) finns det nischaktörer (t ex Lichtblick, Naturstrom) och nya internetbaserade dotterbolag till de stora tyska leverantörerna (E.ON's "E wie Einfach", RWE's "Eprimo"), vilka marknadsför el över hela Tyskland och med aggressiva prisstrategier. Den sammantagna effekten av kundernas ökade benägenhet att byta elleverantör, förtroendekrisen för Vattenfall till följd av de uppmärksammade prishöjningarna från Vattenfall i juni 2007 samt driftstoppen i kärnkraftverken Krümmel och Brunsbüttel, blev att Vattenfall tappade cirka 250 000 kunder i Berlin och

## Fakta

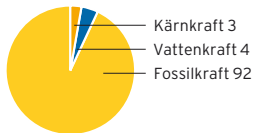
Andel av koncernens externa nettoomsättning, 54%



Andel av koncernens rörelseresultat, 54%



Produktionsmix, producerad el, %<sup>1</sup>



1) Vindkraft, biobränsle och avfall ingår med 0,4%.

I Tyskland producerar, transiterar, distribuerar och säljer Vattenfall el och värme och är för närvarande landets tredje största elproducent och den största fjärrvärmelieferantören. Verksamheten innefattar brunkolsdagbrott i Lausitz, kraftverk i östra och norra Tyskland, transmissionsnätet i östra Tyskland samt lokalnät i Berlin, Hamburg och Mecklenburg Vorpommern. Vattenfall driver ett flertal kraftvärmeverk och värmeverk, fyra stora brunkolseldade kraftverk, två kärnkraftverk, ett stenkolseldat kraftverk, åtta pumpkraftverk, samt fem gasturbindriva kraftverk. Vattenfall tillhandahåller också ett brett utbud av energirelaterade tjänster.

MSEK om inte annat anges

	2007	2006	Förändring, %
Nettoomsättning, MSEK	112 460	101 538	10,8
Extern nettoomsättning <sup>1</sup> , MSEK	77 471	69 905	10,8
Rörelseresultat, MSEK	15 338	13 884	10,5
Rörelseresultat exkl jämförelsestörande poster, MSEK	15 440	13 711	12,6
Rörelsemarginal exkl jämförelsestörande poster, %	13,7	13,5	
Nettotillgångar, MSEK	67 849	61 818	9,8
Avkastning på nettotillgångar, %	20,9	19,5	
Avkastning på nettotillgångar exkl jämförelsestörande poster, %	21,0	19,2	
Installerad effekt el, MW	15 256	15 221	0,2
Installerad effekt värme, MW	8 485	8 612	-1,5
Elproduktion, TWh	72,8	76,2	-4,5
Värmeproduktion, TWh	14,8	15,5	-4,5
Antal elkunder <sup>2</sup>	2 619 000	2 863 000	-8,5
Antal nätkunder	3 310 000	3 285 000	0,8
Medelantal anställda, personår	19 656	19 821	0,8

1) Exklusive koncerninterna transaktioner.

2) Privatkunder samt små och medelstora företagskunder.

Hamburg under 2007. Det innebär att Vattenfalls marknadsandel har minskat från cirka 85% i Berlin och 90% i Hamburg till 79% respektive 83%.

De senaste årens skärpta nätreglering har lett till lägre nättariffer för nätoperatörerna vilket innebär att erforderliga investeringar i elnäten inte längre uppfyller marknadsmässiga avkastningskrav. EU har föreslagit så kallad "ownership unbundling" av transmissionsnäten (dvs avskiljning från de befintliga ägarna). Även om det är mindre sannolikt att detta kommer att genomföras, kommer sannolikt dagens ägare av transmissionsnäten få väsentligt mindre inflytande över näten vilket ökar investeringsrisken i dessa tillgångar. I november 2007 trädde den så kallade "Anreizregulierungsverordnung" (lagen om incitamentsbaserad nätreglering) i kraft. Från och med 2009 innebär detta att nätmyndigheten vid sin prövning av nättarifferna kommer att bedöma skäligheten i nätoperatörernas kostnader utifrån de mest effektiva nätföretagens kostnader.

Vad gäller den befintliga lagen om avveckling av de tyska kärnkraftverken har för Vattenfall ingen positiv utveckling skett under året beträffande förlängning av maximalt tillåten livslängd för anläggningarna.

Energiföretagen sätts för närvarande under hård politisk press och olika former av interventioner i marknaden kan inte uteslutas. Debatten om branschens lönsamhet och om skäligheten i dagens energipriser har fått ytterligare momentum under 2007. Dock har juridiska åtgärder hittills koncentrerats på att förbättra stödet för förnybar energi och skärpa konkurrenslagstiftningen. I slutet av 2007 trädde de omdebatterade förändringarna i den tyska konkurrenslagen (GWB) i kraft. Förändringarna syftar till att betydligt skärpa reglerna rörande missbruk av marknadsdominerande ställning för elleverantörer. Det är ännu för tidigt att bedöma effekterna av förändringarna men för en del leverantörer kan de leda till en kostnadsbaserad prissättning (cost plus) istället för marknadsprissättning. Beroende på hur lagen kommer att tolkas och tillämpas kan störningar i marknadsmekanismerna inte uteslutas, vilket sannolikt minskar incitamenten för investeringar inom energisektorn.

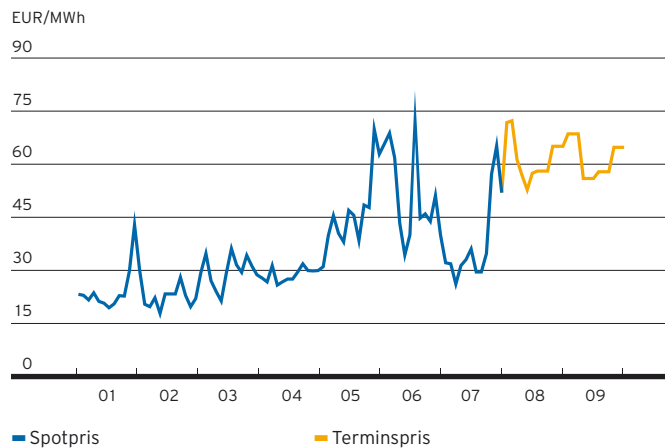
Genom ändringar i lagen rörande kraftvärmeproduktion avser den tyska regeringen möjliggöra att kraftvärmeproduktionens andel av elproduktionen ska fördubblas till 25% till år 2020. Lagen kommer sannolikt leda till att värmesektorn expanderar. De föreslagna förändringarna i lagen om förnybar energi (EEG, Erneuerbare Energien Gesetz) kommer ytterligare att öka den förnybara energiproduktionens andel av den tyska elproduktionen. Målet för 2025 är 25–30%, att jämföras med dagens andel på 13%. Lagen syftar även till att förbättra integreringen av förnybar energi på marknaden. Båda dessa förändrade lagar avses träda i kraft i januari 2009.

## Investeringar

Följande större investeringsprojekt pågår eller planeras:

- I maj 2006 påbörjades bygget av Vattenfalls 30 MW pilotprojekt för ett brunkolseldat kraftverk med CCS teknologi, dvs infångning, avskiljning och lagring av koldioxid.

Tyska elpriser 2001–2009, månadssnitt



Källa: European Energy Exchange (EEX).  
Per 31 December 2007.

Det är den första anläggningen i sitt slag i världen och beräknas stå klar under sensommaren 2008. Nästa steg blir att bygga en stor demonstrationsanläggning på cirka 300 MW.

- Brunkolskraftverket Boxberg i Sachsen byggs ut med ett nytt block på 675 MW (investeringssumma 8,3 miljarder SEK). Dessutom kommer det näraliggande dagbrottet Reichwalde att återstarta brytningen av brunkol.
- I Hamburg–Moorburg har bygget av en stenkolsbaserad kraftvärmelanläggning på 1 640 MW påbörjats (investeringssumma 18,7 miljarder SEK). Bygglov erhöles i december 2007.
- I Rostock och Rüdersdorf byggs sopförbränningsanläggningar på 20 respektive 30 MW.
- Ytterligare möjligheter för organisk tillväxt utvärderas i Berlinområdet.
- Tillsammans med externa parter bygger Vattenfall den havsbaserade testanläggningen för vindkraft "Alpha Ventus", som beräknas tas i drift 2008/2009. Dessutom utvärderar Vattenfall de tekniska och finansiella förutsättningarna att bygga större havsbaserad vindkraft, såsom utvecklingsprojektet Dan Tysk, med planerad idrifttagning 2011.
- Högspanningsnätet uppgraderas – den nya "Norra sträckningen" planeras bli färdig 2008, medan den "Södra sträckningen" beräknas färdigställas 2011.

## Lägre tilldelning av utsläppsrätter för CO<sub>2</sub>

De nationella allokeringsplanerna för den andra handelsperioden 2008–2012 beslutades under hösten. För Tyskland blir de maximalt tillåtna utsläppsvolymer väsentligt lägre, 453 miljoner ton per år jämfört med 499 miljoner ton per år för den första handelsperioden. Av den allokerade volymen kommer 40 miljoner ton (8,8%) att auktioneras ut. Under den första handelsperioden var all tilldelning av utsläppsrätter kostnadsfri. Vattenfall beräknas i Tyskland få ett underskott på utsläppsrätter motsvarande 28–33 miljoner ton/år.

## Utmaningar för verksamheten i Tyskland

- Minska CO<sub>2</sub>-utsläppen.
- Öka andelen förnybar energi.
- Framgångsrikt starta Tysklands första havsbaserade vindkraftanläggning "Alpha Ventus".
- Implementera CCS-teknologin och säkerställa lagringskapacitet för koldioxid.
- Stabilisera marknadsandelen på privatkundsmarknaden i Berlin och Hamburg samt vinna nya kunder i hela Tyskland.
- Fortsätta den framgångsrika starten av gasförsäljning till privatkunder.
- Förbättra och förstärka medarbetarnas engagemang.

## Aktiviteter utifrån Vattenfalls fem strategiska ambitioner

### Nummer Ett för kunden

- Föra en omfattande dialog med allmänheten i syfte att återskapa förtroendet för Vattenfall.
- Lansera en gasprodukt i Hamburg kombinerat med el (dual-fuel).
- Internet-baserade elavtal (Vattenfall Easy).
- Testa lansering av elprodukter som varit framgångsrika för Vattenfall i Sverige.
- Utvidga Vattenfalls tjänster inom energieffektivisering och öka rådgivningen till kunder.
- Testinstallation av fjärravläsningsbara elmätare i Berlin och Hamburg (smart meters).
- Integrera kundservicefunktionerna i Berlin och Hamburg.

### Nummer Ett för miljön

- Driftsätta pilotanläggningen för CCS vid Schwarze Pumpe i östra Tyskland.
- Bygga en CCS-demonstrationsanläggning på 300 MW inklusive lagringsmöjlighet.
- Förbättra effektiviteten i kraftverken genom reinvesteringar och tekniska förbättringar.
- Intern plan för CO<sub>2</sub>-reducering (internal abatement map) för samtliga affärsenheter.
- Fortsätta expandera förnybar energiproduktion, främst genom havsbaserad vindkraft (projektet "Alpha Ventus").
- Utvidga Vattenfalls tjänster inom energieffektivisering och öka rådgivningen till kunder.

### Lönsam tillväxt

- Bygga kraftverken; Boxberg 2, Moorburg, Rostock och Rüdersdorf.
- Återstarta brunkolsdagbrottet Reichwalde för produktion.
- Bygga ut fjärrvärmenäten i Berlin och Hamburg.
- Fortsätta expandera förnybar energiproduktion, främst genom havsbaserad vindkraft (se ovan).
- Utvidga elförsäljningen till privatkunder i hela Tyskland.

### Benchmark för branschen

- Implementera en ny legal dotterbolsstruktur för att uppnå en effektivare och mer flexibel organisation ("NKS-projektet").
- Återstarta produktionen i kärnkraftverken Krümmel och Brunsbüttel.
- Driva kostnadseffektiviseringar och resultatförbättringar inom ramen för projektet OpEx (Operational Excellence).

### En attraktiv arbetsgivare

- Kontinuerligt arbeta för att öka medarbetarnas engagemang.
- Säkerställa kompetensöverföring i organisationen.
- Utveckla strategier för kompetensförsörjning, inklusive ledarskapsutveckling, förbättrade utbildningsmöjligheter, arbetscirkulation etc.
- Förbättra och utveckla internkommunikationen.

Givet ett pris på 20 EUR/ton innebär detta en ökad årlig nettokostnad (efter skatt) för Vattenfall på uppskattningsvis 400–500 MEUR (3,8–4,7 miljarder SEK). Här bortses från förändringar i marknadspriserna för el.

## Organisationsförändringar

Från och med 1 januari 2008 samordnar Vattenfall sina tyska och polska verksamheter i en ny Business Group Centraleuropa. Integrationen av den europeiska energimarknaden går allt snabbare, och Vattenfall måste förutse framtida utmaningar och anpassa sin organisations- och ledningsstruktur därefter. Den europeiska energimarknaden utvecklas från nationella marknader mot regionala marknader, som ett steg på vägen mot en helt integrerad marknad. Därför är det ett

naturligt steg att ytterligare integrera de tyska och polska aktiviteterna och därigenom stärka Vattenfalls ställning för fortsatt tillväxt i Centraleuropa. Tuomo Hatakka, tidigare chef för Business Group Polen, har utsetts till chef för Business Group Centraleuropa.

Under 2007 togs beslut att implementera en ny legal dotterbolsstruktur i Tyskland under holdingbolaget Vattenfall Europe AG. Den nya legala bolagsstrukturen kommer att harmonieras med den struktur som gäller för affärsenheterna (Business Units). Därigenom förbättras och förenklas såväl det dagliga arbetet som styrning, uppföljning och kontroll.

6 500 anställda kommer att överföras till nya legala enheter inom Vattenfall under 2008–2009.

## Business Group

## POLEN

Stabilt resultat. Framgångsrika satsningar på den avreglerade polska elmarknaden men fortsatt ofördelaktig myndighetsreglering av nät- och värmetariffer.

## Omsättning och resultatutveckling

Nettoomsättningen ökade med 3,7% och rörelseresultatet ökade med 1,9%, vilket dock huvudsakligen förklaras av valutaeffekter (svagare SEK jämfört med PLN). Resultatminskningen är framförallt hänförlig till affärsenheten Distribution och beror på lägre nättariffer.

## El- och värmeproduktion

Högre genomsnittstemperatur under året resulterade i en nedgång i värmeproduktionen. Elproduktionen har dock ökat tack vare ökade leveranser till den polska stamnätsoperatören PSE.

## Marknadsförutsättningar

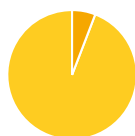
Nu gällande regler har lett till att den polska grossistmarknaden för el fungerar dåligt vilket innebär att det saknas tillräckliga incitament för att investera i ny kraft- och distributionskapacitet. Den nya polska regeringen har dock nyligen föreslagit vissa förändringar när det gäller spotmarknaden, vilka om de genomförs skulle kunna leda till en marknadsbaserad marginalprissättning. En intradagsmarknad ska enligt förslaget introduceras den 1 september 2009.

## Investeringar

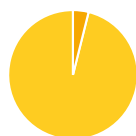
Elkonsumtionen i Polen beräknas växa med drygt 24% till 2020 från nuvarande nivå på 136 TWh. Samtidigt beräknas 10 000

## Fakta

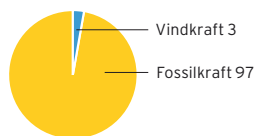
Andel av koncernens externa nettoomsättning, 6%



Andel av koncernens rörelseresultat, 4%

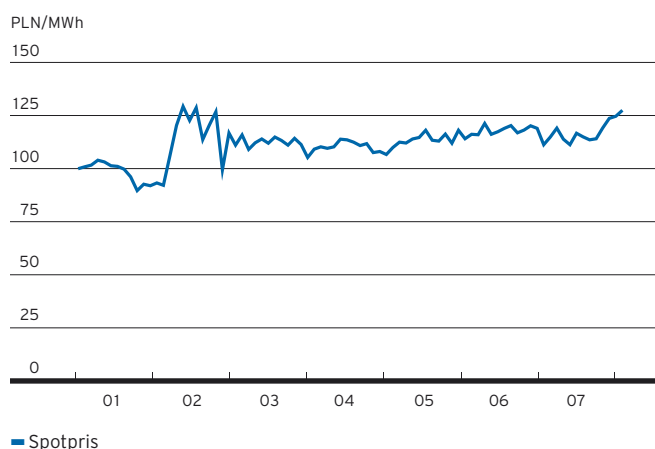


Produktionsmix, producerad el, %



Sedan verksamheten i Polen startades år 2000 har Vattenfall aktivt deltagit i att utforma den polska energimarknaden. Värmeproduktion och värmeförsäljning utgör största delen av verksamheten och Vattenfall har en marknadsandel på cirka 27%. I mindre omfattning produceras även el. El- och värmeproduktionen är huvudsakligen baserad på kol. Vattenfall äger tre kraftvärmeverk och två värmeverk. Affärsenheten Distribution äger och driver elnät samt distribuerar el. Sedan den 1 januari 2006 äger alla Vattenfallbolag på den polska marknaden under varumärket Vattenfall.

Polska elpriser 2001–2007, månadssnitt



Källa: Gielda Energii SA per 31 December 2007.

MSEK om inte annat anges	2007	2006	Förändring, %
Nettoomsättning, MSEK	9 796	9 449	3,7
Extern nettoomsättning <sup>1</sup> , MSEK	9 265	8 981	3,2
Rörelseresultat, MSEK	1 092	1 072	1,9
Rörelseresultat exkl jämförelsestörande poster, MSEK	1 077	942	14,3
Rörelsemarginal exkl jämförelsestörande poster, %	11,0	10,0	
Nettotillgångar, MSEK	10 865	8 812	23,3
Avkastning på nettotillgångar, %	11,4	12,2	
Avkastning på nettotillgångar exkl jämförelsestörande poster, %	11,3	10,7	
Installerad effekt el, MW	1 008	1 008	–
Installerad effekt värme, MW	4 755	4 986	–4,6
Elproduktion, TWh	3,8	3,3	15,2
Värmeproduktion, TWh	10,7	11,2	–4,5
Antal elkunder	1 049 000	1 040 000	0,9
Antal nätkunder	1 117 000	1 108 000	0,8
Medelantal anställda, personår	2 740	2 836	–3,4

1) Exklusive koncerninterna transaktioner.

2) Privatkunder samt små och medelstora företagskunder.

## Utmaningar för verksamheten i Polen

- Öka lönsamheten inom elnät- och elförsäljningsverksamheterna.
- Öka marknadsandelen.
- Hantera minskande efterfrågan på värme, stigande bränslepriser och högre CO<sub>2</sub>-kostnader.
- Hantera stigande byggkostnader och högre kostnader för arbetskraft.
- Förbättra leveransförmågan och tillgängligheten inom Distribution.
- Hantera en ogynnsam och oförutsägbart tariffreglering inom både värme och elnät.
- Öka andelen förnybar produktionskapacitet.

## Aktiviteter utifrån Vattenfalls fem strategiska ambitioner

### Nummer Ett för kunden

- Förbättra kvaliteten i nättjänsterna genom ökade underhållsinvesteringar och förbättrade processer för anslutning och elleverantörbyten.
- Utveckla Vattenfalls produkterbjudanden.
- Rekrytera för att stödja expansionsstrategin och den nya kundsupportfunktionen.
- Implementera ett nytt faktureringsystem.

### Nummer Ett för miljön

- Implementera biobränsle- och "co-combustion"-program vid värmeanläggningarna.
- Intern plan för CO<sub>2</sub>-reducering (abatement map) för samtliga affärsenheter.
- Bygga en avsvavlingsanläggning vid Siekierki och förbereda SO<sub>2</sub>- and NO<sub>x</sub>-reducering vid Vattenfalls övriga produktionsanläggningar.
- Genomföra program för biobränsleförbränning.
- Ersätta äldre gatubelysning i sydvästra Polen, vilket reducerar såväl kostnader som CO<sub>2</sub>-utsläpp.
- Erbjud rådgivning inom energieffektivisering.

### Lönsam tillväxt

- Modernisera befintliga produktionsanläggningar och förbättra kapaciteten.
- Utnyttja möjligheter som kan öppnas när statliga produktionstillgångar privatiseras.
- Erbjud värme från lokala system till kunder utanför befintliga fjärrvärmenät.
- Genomföra direktreklamaktiviteter till alla kundsegment.

### Benchmark för branschen

- Stödja en ny värmetariff baserad på "benchmarking" och referensprissättning.
- Skapa en ny kraftledningscentral.
- Optimera långfristiga bränsleinköpskontrakt med polska kolgruvor och utvärdera inköp från andra marknader.
- Driva kostnadseffektiviseringar och resultatförbättringar inom ramen för projektet OpEx (Operational Excellence).
- Implementera en gemensam servicefunktion för IT och andra supportfunktioner.

### En attraktiv arbetsgivare

- Implementera ett program för specialister.
- Förbättra kompetensen på mellanchefsnivå och rekryteringen av unga talanger.
- Arbeta med utvecklingspotentialen som framkommit i Vattenfalls medarbetarundersökning "My Opinion" (medarbetarnas engagemang försämrades 2007).
- Utöka arbetscirkulationen och utvärdera incitamentsystem.
- Föra dialog genom öppna möten.

MW gammal produktionskapacitet fasas ut fram till 2020. Vattenfalls viktigaste investeringsprojekt för närvarande är:

- Utbyte av turbiner, byggande av ny avloppsreningsanläggning samt renovering av askhanteringssystem i kraftvärmeverket Zeran.
- Byggande av en värmeackumulator till 2009 och en avsvavlingsanläggning till 2013 vid kraftvärmeverket Siekierki.
- Renovering av kraftvärmeverket Siekierki till 2008.

Därutöver planeras nya produktionsenheter vid Siekierki och New Pruszkow. Vattenfalls ambition är att bygga 3 500–4 000 MW ny elproduktionskapacitet fram till 2016. Inom Distribution fokuseras investeringarna på att höja kvaliteten inom elnäten.

I samband med förvärvet av GZE år 2001, och i tillägg till åtagandet om reinvesteringar, åtog sig Vattenfall att säkerställa att bolaget i februari år 2011 ska ha investerat 3 696 MSEK (1,4 miljarder PLN) i tillväxtinvesteringar och 3 696

MSEK (1,4 miljarder PLN) i reinvesteringar i elnäten.

Vid slutet av år 2007 uppgick beloppet för tillväxtinvesteringar till 166 MSEK (63 MPLN) och beloppet för reinvesteringar i elnäten till 2 600 MSEK (985 MPLN).

### Lägre tilldelning av utsläppsrätter för CO<sub>2</sub>

EU reducerade under 2007 den polska nationella allokeringsplanen för den andra handelsperioden 2008–2012 med 17%, från 279 miljoner ton per år till 208,5 miljoner ton per år. Vattenfall beräknas få ett underskott på utsläppsrätter i storleksordningen 0,7–1,0 miljoner ton CO<sub>2</sub> per år. Givet ett pris på 20 EUR/ton innebär detta att rörelsekostnaderna ökar med 14–20 MEUR (133–189 MSEK) per år.

### Organisationsförändringar

Från och med januari 2008 samordnar Vattenfall sina tyska och polska verksamheter och inrättar en ny Business Group Centraleuropa. För mer information, se sidorna 40–41.