Hafslund ASA

Norges unike leverandør av strøm og sikkerhet

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konsernsjef Rune Bjerke

Agenda

- ”Nye” Hafslund – ved Rune Bjerke
- Hafslund Strømsalg – ved Tove Pettersen
- Hafslund Sikkerhet – ved Bjørn Frogner
- Hafslund Nett – ved Per Kristian Olsen
- Hafslund Kraftproduksjon – ved Knut Mikalsen
- Øvrig virksomhetsområder – ved Morten Grødahl
- Finansielle tall – ved Christian Berg
- Strategi og mål – ved Rune Bjerke

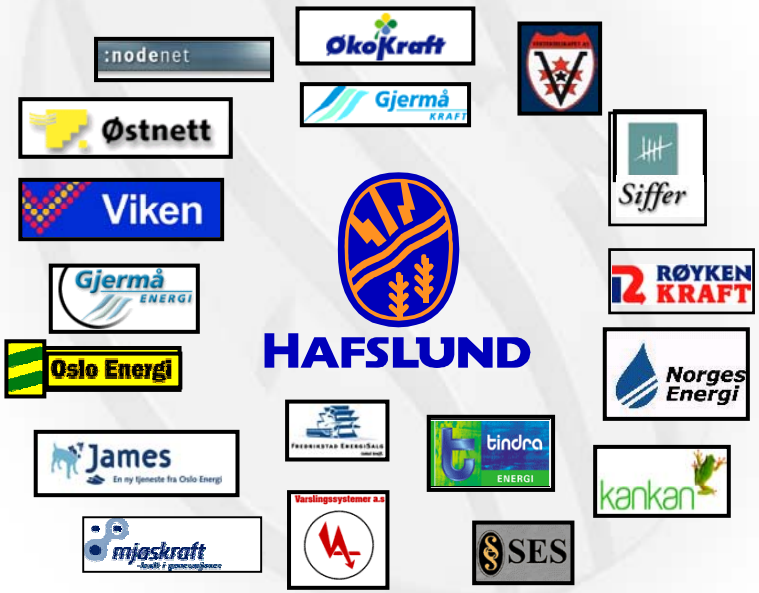
Hafslund på rett vei

"Gamle" Hafslund - 100 års historie

Konsolidering & restrukturering

"Nye" Hafslund - 15 måneders historie

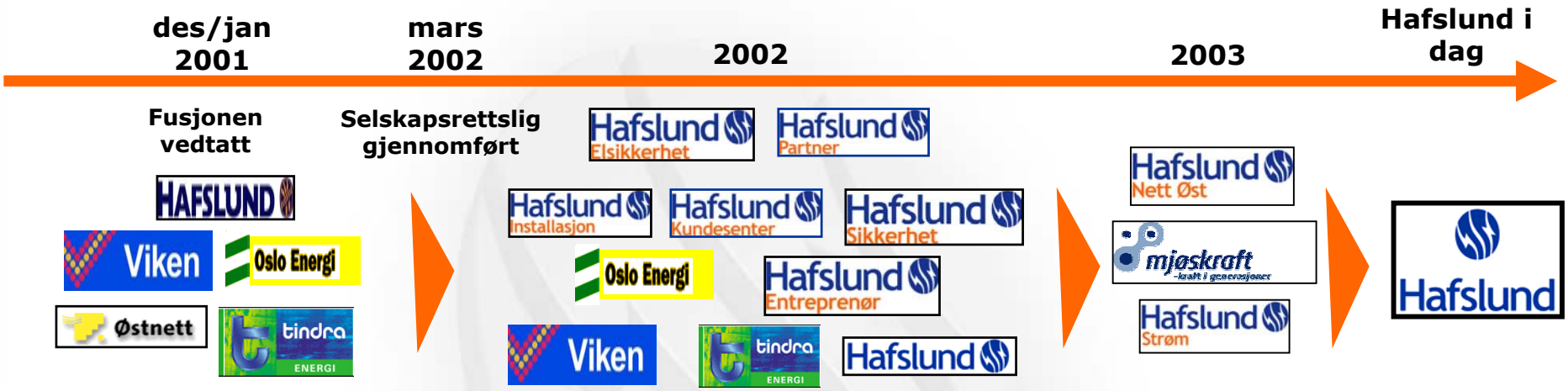
HAFSLUND



Hafslund

Hafslund 2003: i) ett selskap, ii) ett merkenavn, iii) betydelig forbedring av resultater

Et ledende nordisk energiselskap



Fusjonen vedtatt – rasjonale:

- Den nordiske kraftbransjen har gjennomgått sterk restrukturering.
- Krav til større aktører.
- Mer kostnadseffektiv struktur.
- Økt finansiell handlekraft.
- Økt fokus på nyskaping.
- Et ledende og uavhengig børsnotert nordisk energiselskap.

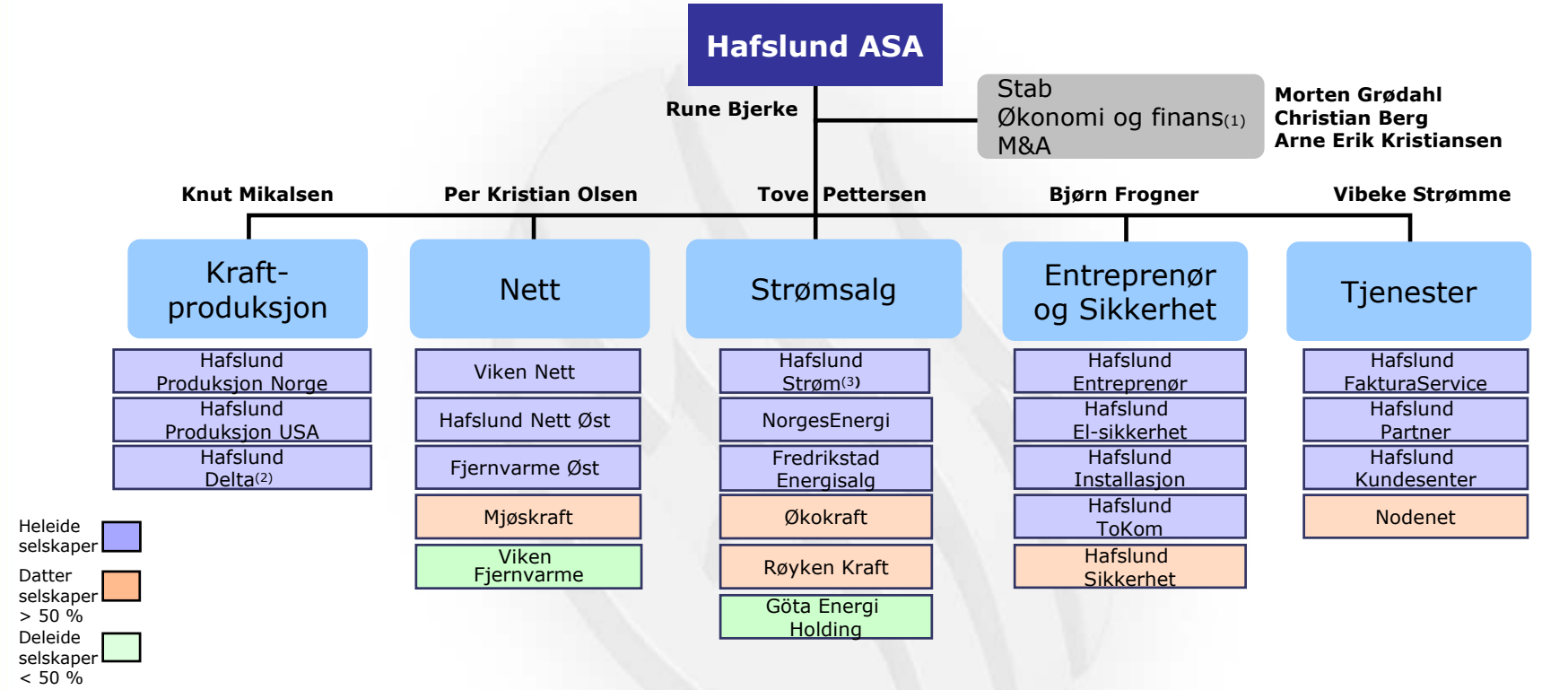
Restrukturering og integrering:

- Nett og entreprenør separert.
- Viken Fjernvarme og Viken Eiendom fisjonert ut.
- Rekke selskaper etablert.
- Oslo Energi og Tindra samlokalisert.

… videreføring av restrukturering og integrering:

- Hafslund Nett Øst etablert.
- Majoritet i Mjøskraft (54,2%).
- Oslo Energi, Tindra og Gjermå har skiftet navn til Hafslund Strøm.
- Samfakturering.
- Samlokalisering.

Organisasjonsstruktur



Note (1): Inkluderer Hafslund Venture
Note (2): Inkluderer Krafthandel
Note (3): Sammenslåing av Oslo Energi, Tindra og Gjermå

Omfattende tiltak gjennomført

Endret fokus og nye ambisjoner…

- Ekspansjon og integrering av selskaper.
- Omfattende nedbemanning.
- Skille mellom bestiller og utfører rollen.
- Endret organisasjonsstruktur med fokus på profesjonell prosjektstyring og innkjøp.
- Samorganisert støttefunksjoner i Hafslund Tjenester.
- Økt margin fokus og reduksjon av gjeld.

…fra et tradisjonelt energiselskap til et strøm og sikkerhetsselskap

Strøm og Sikkerhet





- Produksjon av strøm:
  - Elvekraftverk i Glomma.
- Transport av strøm til ca. 550 000 kunder:
  - Strømnettet i Oslo, Akershus og deler av Østfold.
- Salg av strøm til ca. 600 000 kunder i hovedsak i Østlands-området.

- Boligsikkerhet:
  - Installasjon og drift av tyveri- og brannalarmer for ca. 35 000 kunder.
- Bedriftssikkerhet:
  - Stasjonært og mobilt vakthold.
- Sikkerhetsteknologi:
  - Høysikkerhetsløsninger, adgangskontroll og fjernovervåkning.

Norges unike leverandør av strøm og sikkerhet

Strøm og Sikkerhet – rasjonale

Strøm

1. Markedsleder innen salg og distribusjon i det tettest befolkede området i Norge.
2. Ledende kompetanse og sterk bedriftskultur.
3. Spydspiss innen restrukturering av norsk energibransje.

Nye målere i alle hjem

- Teknologisk konvergens.
- Felles kundebase og kundestøtte.
- Kryssalg.
- Synergier mellom virksomhetene.

Sikkerhet

1. Betydelig markedsandel allerede oppnådd.
2. Marked i sterk vekst med attraktivt inntjeningspotensial.
3. Lav kapitalbinding.

Strøm og Sikkerhet i alle private hjem

Stortingsvedtak: Toveiskommunikasjon



Innst.S.nr.138 (2002-2003):

”Stortinget ber Regjeringen i forbindelse med den varslede gjennomgangen av nettariffene, vurdere forslag om ulike modeller for finansiering av frivillig ordning med toveiskommunikasjon mellom strømkunde, leverandør og nettselskap.”

Stortingets vedtak om toveiskommunikasjon styrker rasjonalet bak Hafslunds strøm- og sikkerhetssatsing

Hafslund Strømsalg

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konserndirektør Tove Pettersen

Hafslund Strømsalg

Beskrivelse:

- Hafslund er den største leverandøren av strøm i Norge med hovedfokus på Østlandsområdet.

Fakta:

• Omsetning 2002:	NOK 3,3 milliarder
• Antall ansatte:	100
• Antall strømkunder:	ca. 600 000
• Markedsandel Oslo og Akershus:	ca. 75%
• Kraftomsetning 2002:	15 TWh
• Andel av engasjert kapital:	8,5%

Hafslund er Norges ledende leverandør av strøm til både privat- og bedriftskundemarkedet

Organisasjon

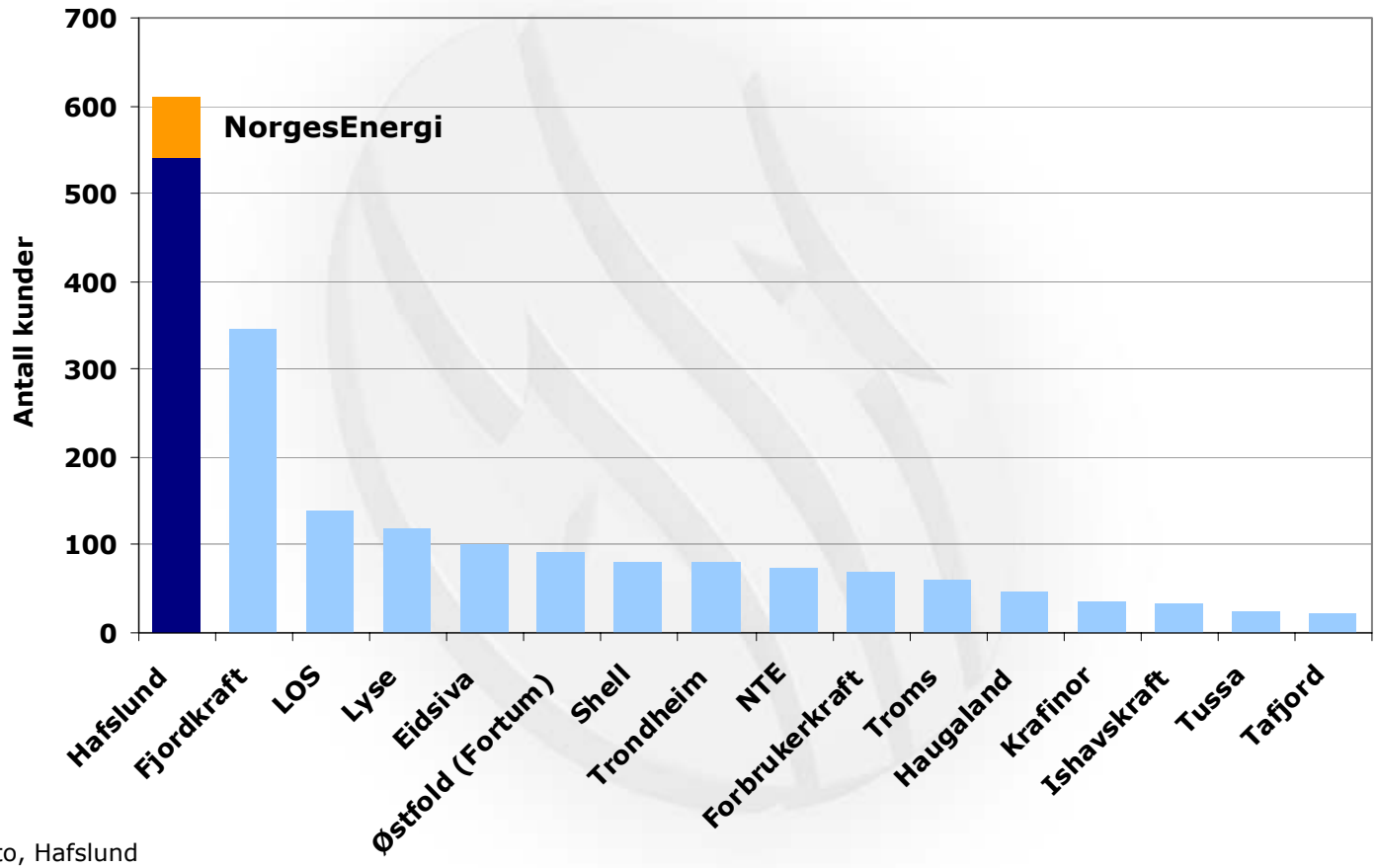
Hafslund Strømsalg

	Hafslund Strøm AS* (100%)	Fredrikstad Energisalg AS (100%)	Økokraft AS (75%)	Göta Energi AB (50%)	NorgesEnergi AS (100%)
Markedsområde:	Østlandet	Østfold	Mjøs-regionen	V. Götaland	Landsdekkende
Omsetning:	NOK 2 326 mill.	NOK 168 mill.	NOK 297 mill.	NOK 270 mill.	NOK 265 mill.
EBITDA:	NOK 159 mill.	NOK 16,6 mill.	NOK 10,1 mill.	NOK (18) mill.	NOK 7,6 mill.
Antall ansatte:	54	12	19	26	14
Antall kunder:	455 000	32 000	46 000	55 000	70 000
Levert volum (TWh):	11,7	0,7	1,3	1,3	1,2
Hovedfokus:	***Bevare og videreutvikle eksisterende kunderelasjoner***	***Bevare og videreutvikle eksisterende kunderelasjoner***	***Bevare og videreutvikle eksisterende kunderelasjoner***	***Bevare og videreutvikle eksisterende kunderelasjoner***	***Lønnsom kundevekst***

Hovedvirksomheten ligger i Hafslund Strøm AS – landets største strømleverandør

Merk: * En sammenslåing av Oslo Energi AS, Gjermå Kraft AS og Tindra AS

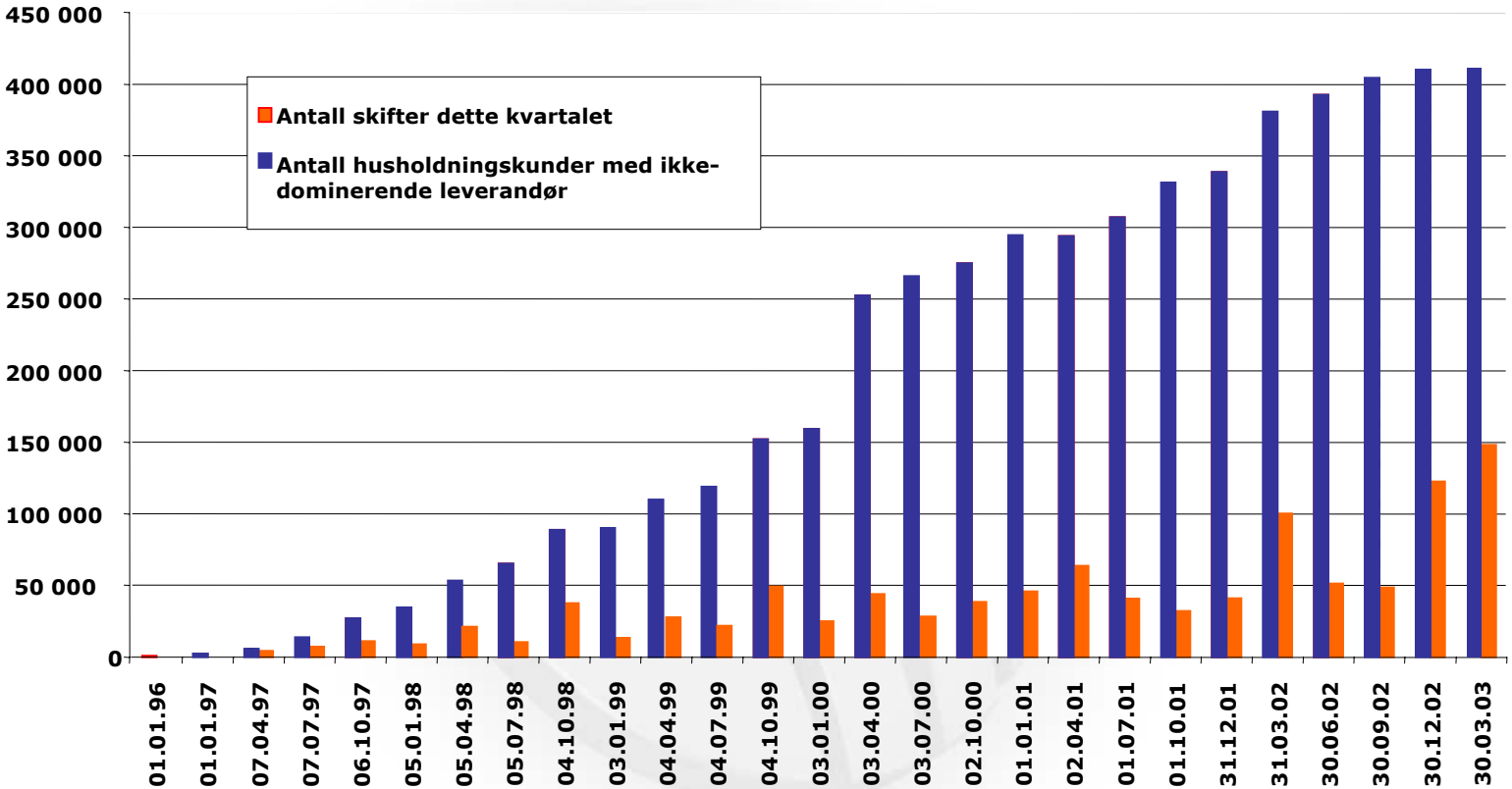
Hafslunds markedsposisjon



Kilde: Pareto, Hafslund

Hafslund er den desidert største leverandøren av strøm i Norge med sterk posisjon på Østlandsområdet

Økt bytteaktivitet og fokus



Kilde: NVE

Skift fra lokale til regionale og nasjonale leverandører

Sluttbrukermarkedet for strøm

Massemarkedet:

- Velfungerende konkurranse:
  - Økt bytteaktivitet og oppmerksomhet.
  - Gjennomsnittlig regional markedsandel på 82%.
- 85% av husholdningene har variable kraftpris-/standardavtaler:
  - Majoriteten av kundene som bytter leverandør velger også et produkt med en variabel prisstruktur uten bindingstid.

Bedriftsmarkedet:

- Tøff konkurranse:
  - Historisk kamp om markedsandeler.
  - Lave marginer.
- Kompleks produktstruktur:
  - Fastpris, spot, porteføljeforvaltning med mer.

Effektivitet nødvendig for å møte konkurranse og marginfokus

Produkter og segmenter

	Massemarked		Bedrift	
Produkt	Volum	Andel	Volum	Andel
Variabel pris / standard kontrakt	7,8 TWh	70 %		
Garantiprodukter	1,5 TWh	14 %		
Fastpriser	0,7 TWh	7 %	1,0 TWh	25 %
Spotavtaler inkl. forvaltning og tak	0,9 TWh	8 %	2,2 TWh	56 %
Kraftfond			0,5 TWh	11 %
Kjelkraft	0,1 TWh	1 %	0,3 TWh	8 %
Totalt	**11,0 TWh**	**100 %**	**4,0 TWh**	**100 %**

Hafslund Strømsalg genererte 95% av resultatene fra massemarkedet i 2002

Restrukturering

- Etablert Hafslund Strøm (fusjon):
  - Redusert antall ansatte (20 årsverk).
  - Integrasjon av systemer og etablering av felles kundesenter.
  - Introduksjon av Hafslund som master brand.

- Samfakturering med Viken:
  - Felles kundesenter.
  - Fakturaproduksjon/utsendelse.
  - Felles back-office.

- Samfakturering fra 01.01.2004.
- Full effekt innen 2005.
- Potensiell årlig kostnadsreduksjon: ca. NOK 20 millioner.

Ytterligere potensial i restrukturering og effektivisering

Markedsmål og kundeutvikling

Hafslund Strøm – Master brand.

- Hovedsakelig regional satsing.
- Fokus på margin og videreutvikling av kunderelasjoner.
- Produktutvikling – økt konkurransedyktighet.
- Bedret servicenivå – høyere kundelojalitet.
- Strøm og Sikkerhet – kombinert markedsføring og salg – kryssalg.

NorgesEnergi – nasjonalt fighting brand.

- Organisk kundevekst.
- Enklere produktstruktur og service – opprettholde en lav kostnadsbase.
- Konkurransedyktige produkter.
- Fleksible driftsløsninger.

Rekruttere ”bytterne” med et lavprismerke

Strøm og Sikkerhet

- Konsernets kundebase gir store muligheter for effektivt kryssalg av Hafslunds produkter.
- Eksempler felles markedsføring og kryssalg:
  - Suksess med salg av TrippEl.
    - 21 500 kunder.
  - Leads generering på sikkerhets-produkter.
    - 8 000 leads, høy hit rate.
  - Kampanjer og leads på installasjonstjenester og El-sjekk.







Strøm og Sikkerhet – store muligheter for Hafslund

Økonomi – Hafslund Strømsalg

NOK millioner	2000*	2001*	2002	1Q02	1Q03
Driftsinntekter	2 285	3 429	3 309	1 103	2 198
Vekst	*n/a*	*50,0%*	*-3,5%*	*n/a*	*99,3%*
EBITDA	4	(64)	162	43	17
EBITDA margin	*0,2%*	*Neg.*	*4,9%*	*3,9%*	*0,8%*
Driftsresultat	(67)	(146)	73	24	(3)
Driftsmargin	*Neg.*	*Neg.*	*2,2%*	*2,2%*	*Neg.*

Merk: * Proforma resultater grunnet fusjon 2001

Resultatmål 2003:

- Driftsresultat per kWh på NOK 0,4 – 0,5 øre.
- Økning til NOK 0,6 – 0,9 øre før 2005.

Kommentarer 1Q03:

- Volum reduksjon på 1 TWh.
- Økte basiskostnader.

Forbedret resultat 2002 grunnet i) restrukturering, ii) kostnadsfokus, iii) vellykket sikringsstrategi og iv) stabil kundeutvikling

Hafslund Strømsalg – mål

- Stabil markedsandel i massemarkedet.
- Lønnsom vekst i Bedriftsmarkedet.
- Økt inntjening per kunde gjennom økt margin og kryssalg.
- Ytterligere synergiuttak internt og på tvers i Hafslund.
- Reduserte kunderekrutteringskostnader.
  - Økt kryssalg Strøm og Sikkerhet.
  - Målrettede kampanjer.
- Forenklet kundekommunikasjonen og bedret tilgjengelighet.
- Videreutvikle merkevaren Hafslund.

Hafslund– den foretrukne strømleverandør

Hafslund Sikkerhet

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konserndirektør Bjørn Frogner

Hafslund Sikkerhet









Beskrivelse:

- Norges tredje største sikkerhetsselskap med fire virksomhetsområder:
  - Boligalarm
  - Vakttjenester
  - Verditransport
  - Integrerte sikkerhetstjenester

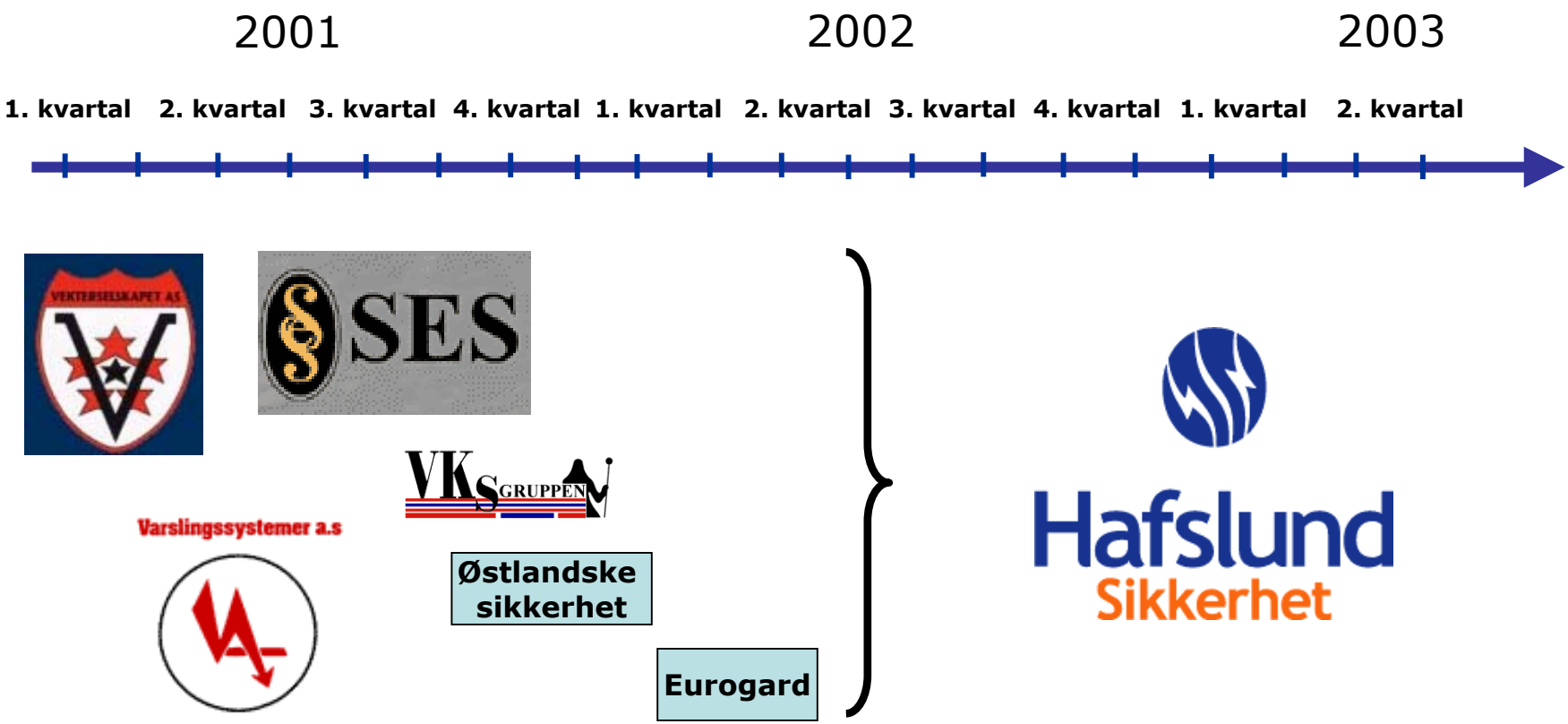
Fakta:

- Etablert 2001 – omprofilering høsten 2002
- Omsetning 2002: NOK 203 millioner
- Antall ansatte: ca. 1 000*
- Markedsandel i 2002: ca. 8%
- Forventet markedsandel 2003: ca. 12-15%
- Andel av engasjert kapital: 0,8%

Et av landets ledende sikkerhetsselskaper

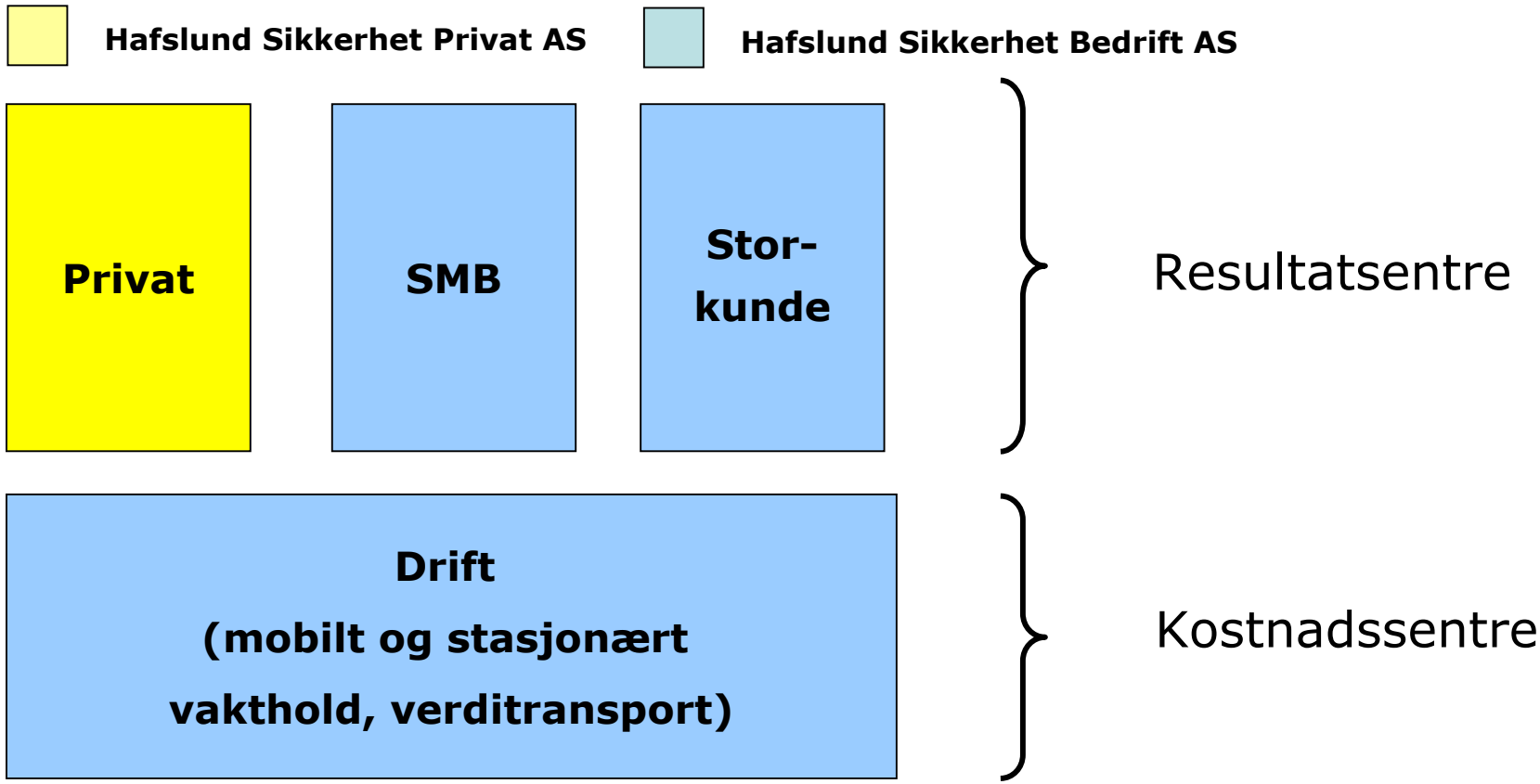
Merk: * Inklusive deltids- og provisjonsansatte

Fra seks gründerselskaper til Hafslund Sikkerhet



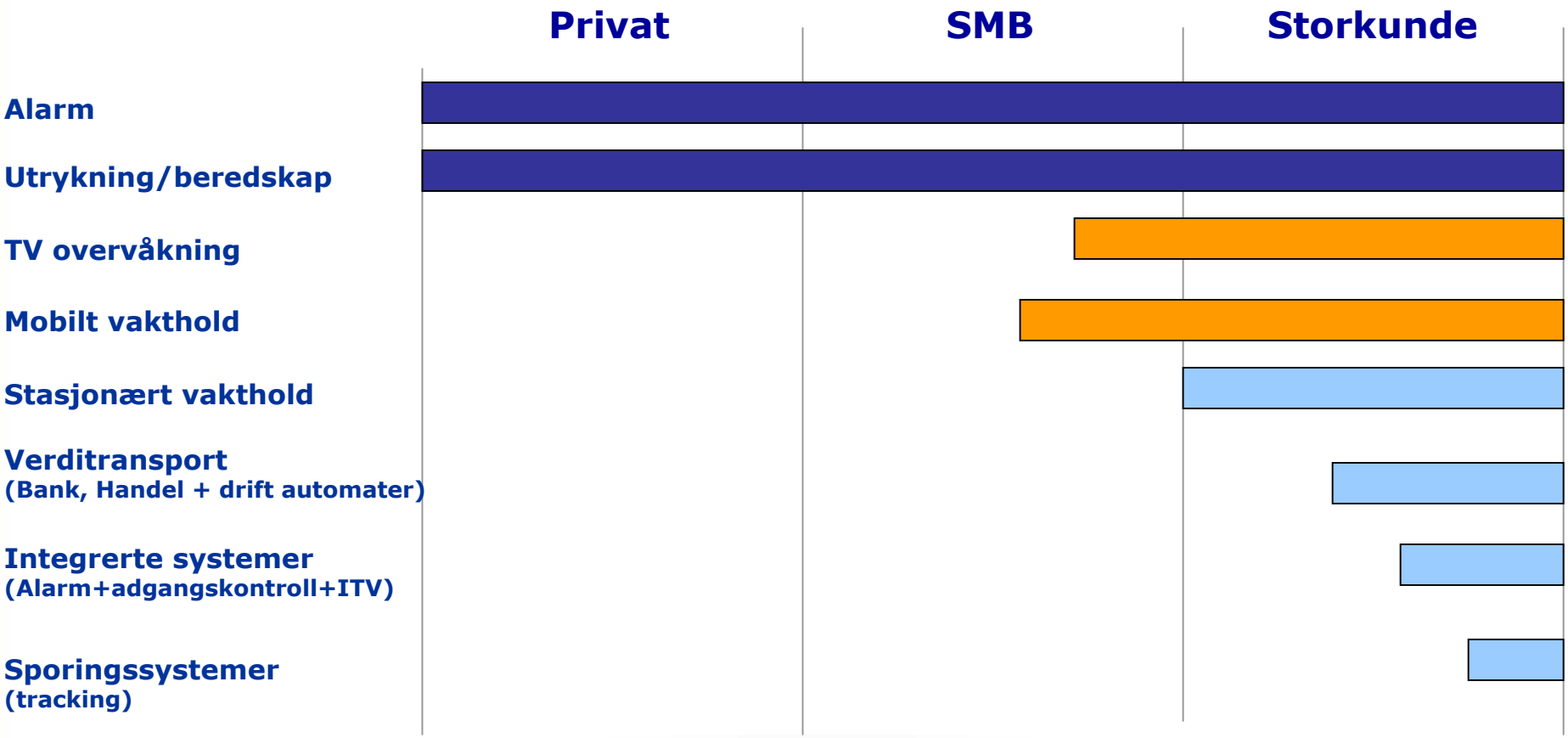
Fra integrering og restrukturering til en god plattform for organisk vekst

Forretningsområder og operasjonell struktur



Klart skille mellom salg og drift med mål om å etablere totalkundekonsept for strøm og sikkerhet

Produkter og tjenester



Totalleverandør til privat- og bedriftsmarkedet

Lokalisering og dekning

- Arendal
- Asker og Bærum
- Bergen
- Drammen
- Fagernes
- Fredrikstad
- Gjøvik
- Hadeland
- Hamar
- Haugesund
- Jessheim
- Kongsberg
- Kristiansand
- Lillehammer
- Molde
- Moss
- Nittedal
- Oslo Øst
- Oslo Vest
- Sandefjord
- Sandnes
- Ski
- Skien
- Steinkjer
- Trondheim
- Tønsberg
- Ålesund



Bred geografisk tilstedeværelse

Markedsanalyse av privatmarkedet

Internasjonalt

USA
- Ca. 24% penetrasjon
- Årlig vekst ca. 10%.

Europa
- Ca. 8% penetrasjon
- Årlig vekst ca. 15%.

Norge
- Ca. 11% penetrasjon
- Årlig vekst ca. 30%.

Kilde: Bendi International

Nasjonalt

Totalmarked:
- Ca. 210 000 kunder.

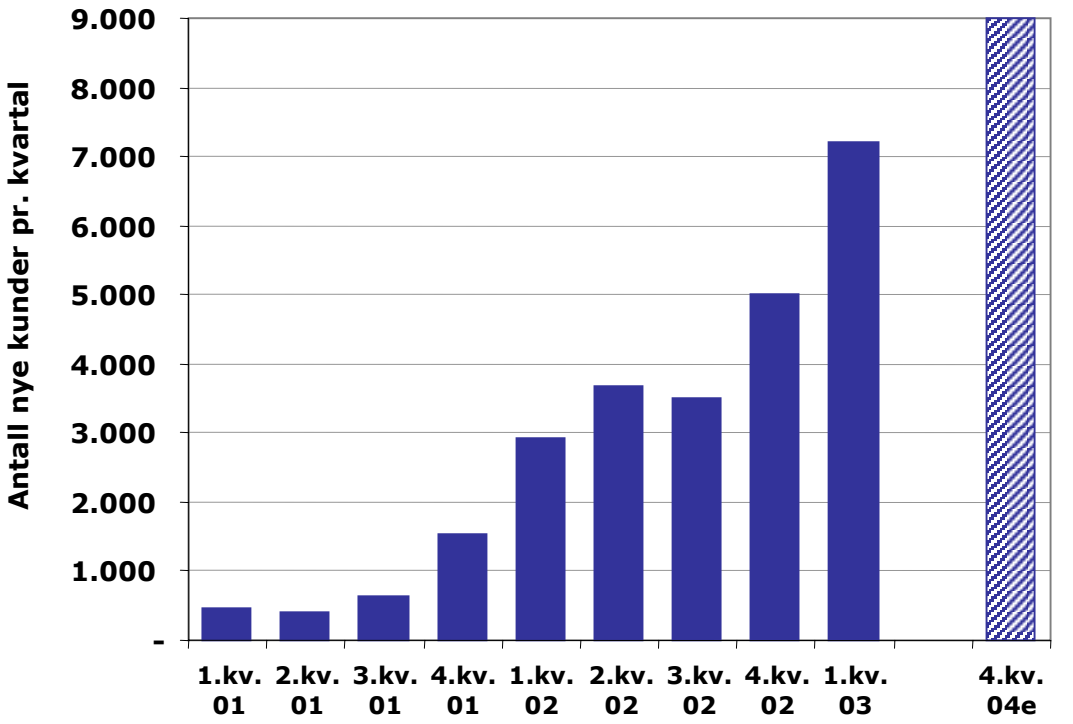
Markedsvekst:
- Mer enn dobling i løpet av 2005.

Aktører (tall per 01.05.2003):
- Falken: ca. 75 000
- Securitas: ca. 43 000
- **Hafslund: ca. 35 000**
- Sector: ca. 30 000
- Vaktservice: ca. 9 000

Kilde: Hafslund Sikkerhet

Et marked i organisk vekst der Hafslund er i angrepsposisjon

Hafslunds kundevekst privatmarkedet 2001-2004e



Forventet kundevekst pr. kvartal:

- Stabilt 9 000 kunder fra og med 2004.

Mer enn 20-dobling i antall kunder på to år

Hvorfor lykkes Hafslund innen sikkerhet?

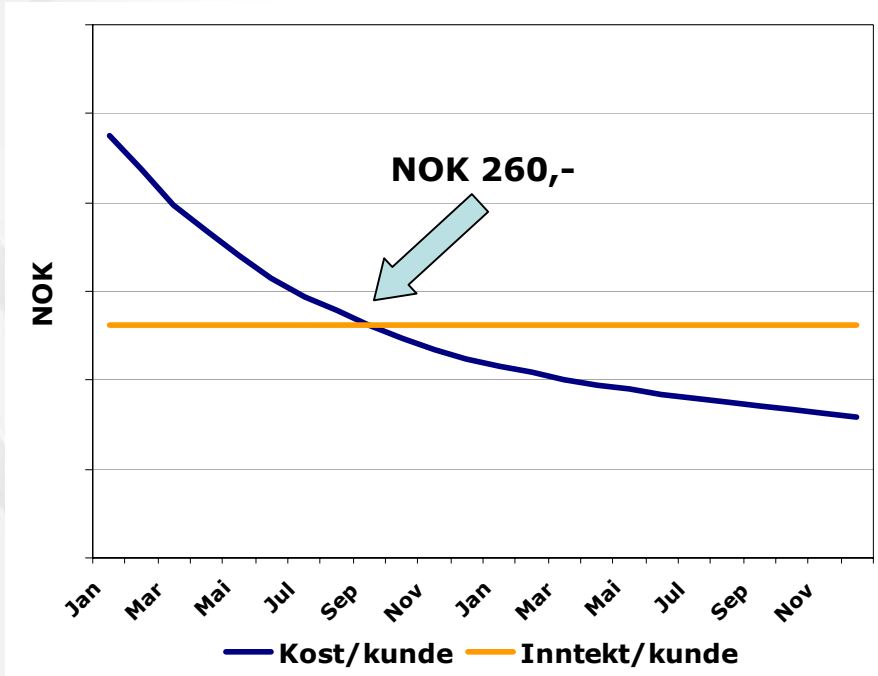
- Sterkt merkenavn – Hafslund Sikkerhet.
- Stort og velfungerende salgskorps:
  - 30 salgskontorer.
  - 30 salgssjefer og 250 sikkerhetskonsulenter.
  - Motivert og provisjonsbasert salgskorps.
- Standardisering:
  - Produkt
  - Pris
  - Salg
  - Drift
  - KTI



En salgs- og serviceorientert organisasjon

Inntekts- og kostnadsutvikling privatmarkedet

- Inntektssiden er basert på faste og stabile abonnementsinntekter.
- Lav kundeavgang.
- Kundeakkvisisjonskostnadene er stabile.
- Driftskostnadene per kunde reduseres gradvis.



For privatmarkedet forventes ”break even” i løpet av 2003

Økonomi – Hafslund Sikkerhet

NOK millioner	2000*	2001*	2002	1Q02	1Q03
Driftsinntekter	-	84	203	41	58
Vekst	*n/a*	*n/a*	*142%*	*n/a*	*41%*
EBITDA	-	5	(71)	(7)	(28)
EBITDA margin	*n/a*	*6,0%*	*Neg.*	*Neg.*	*Neg.*
Driftsresultat	-	(2)	(97)	(12)	(42)
Driftsmargin	*n/a*	*Neg.*	*Neg.*	*Neg.*	*Neg.*

Note: * Proforma resultater grunnet fusjon 2001

Resultatmål 2003:

- EBITDA i balanse i 2003.

Kommentarer:

- 29% av omsetningen fra privatmarkedet og 61% fra bedriftsmarkedet.
- Omsetningsandelen fra privatmarkedet raskt økende.
- Per 31.12.2002 utgjorde Hafslund Sikkerhet 0,8% av Hafslunds engasjerte kapital.

Positiv EBITDA i 2. halvår 2003

Toveiskommunikasjon

- Forslag fremsatt i Stortinget 20.02.2003:
  - ”Stortinget ber Regjeringen legge til rette for at strømkunder over hele landet får tilbud om toveiskommunikasjon mellom strømkunde, strømleverandør og nettselskap.”
- Stortinget vedtok å be Regjeringen vurdere forslag om ulike modeller for finansiering av toveiskommunikasjon basert på en frivillig ordning.
- Hafslund ToKom AS etablert 01.05.2003.
- Målet er å utvikle felles teknologisk løsning hos kunden når det gjelder strømstyring, målerdata og sikkerhetsløsninger.

Toveiskommunikasjon gir muligheter for flerfunksjonalitet

Hafslund Sikkerhet – mål

- Fortsatt sterk vekst i antall boligalarmkunder.
- Bli den største tilbyder av sikkerhetsprodukter til privatmarkedet innen 2005.
- Standardisere og kvalitetssikre alle deler av verdikjeden.
- Øke satsingen innen verditransport og SMB-markedet.
- Etablere felles alarm- og driftssentral.
- Øke kryssalget av strøm- og sikkerhetsprodukter og -tjenester.

Vi gjør hverdagen tryggere og bedre

Hafslund Nett

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konserndirektør Per Kristian Olsen

Hafslund Nett

Beskrivelse:

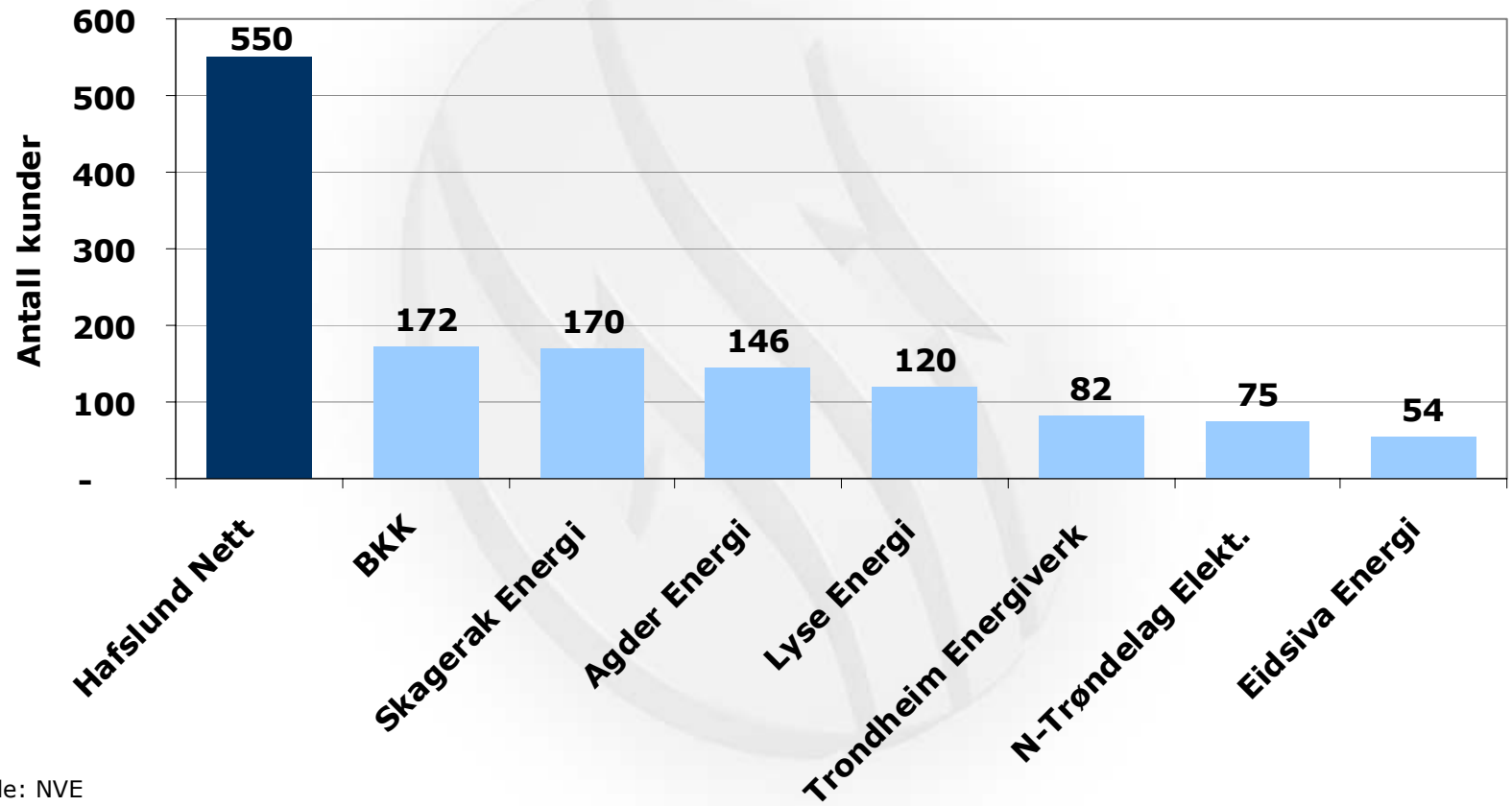
- Hafslund Nett drifter og eier regionalnettet i Oslo, Akershus og Østfold, og distribusjonsnettet i Oslo og Akershus, samt deler av Østfold.
- Hafslund Nett er majoritetseier i Mjøskraft som eier regional- og fordelingsnettet i Gjøvik og Østre Toten.

Fakta:

• Omsetning 2002:	NOK 3 073 millioner
• Antall ansatte:	220 (eks. Mjøskraft)
• Antall nettkunder:	ca. 550 000 i Oslo, Akershus, Østfold og Mjøskraft
• Formidlet GWh 2002:	ca. 15 TWh (inkludert tap på 1,4 TWh)
• Ledning/kabel:	ca. 30 000 km
• Andel av engasjert kapital:	72,0%

Hafslund er den fjerde største netteieren i Norden…

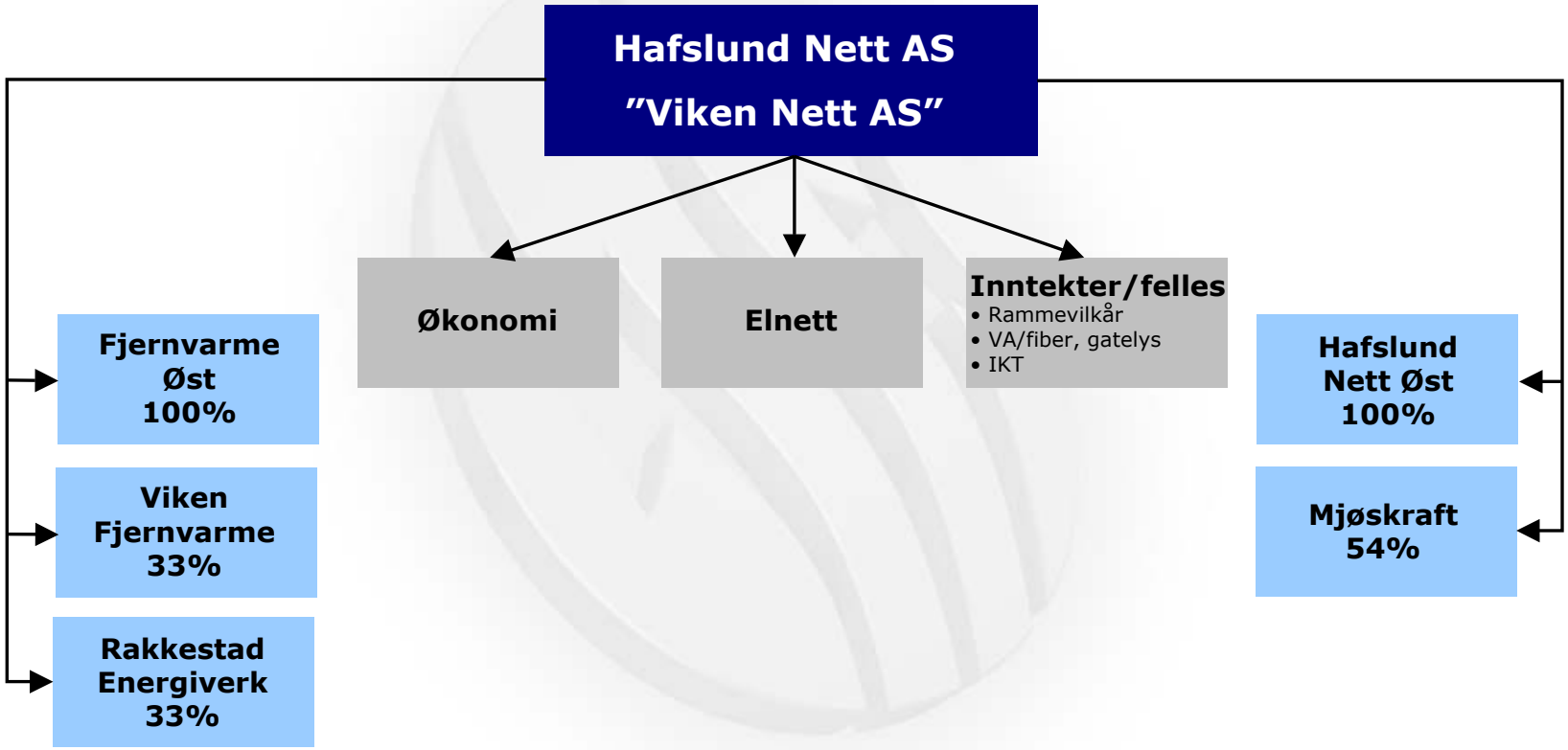
Hafslunds markedsposisjon



Kilde: NVE

… og den største netteieren i Norge

Organisasjon



Forretningsmodell

- Forvalte verdiene i Hafslunds regionalnett og distribusjonsnett.
- Skille bestiller og utfører rollen.
- Profesjonell prosjektstyrings- og innkjøpsorganisasjon.

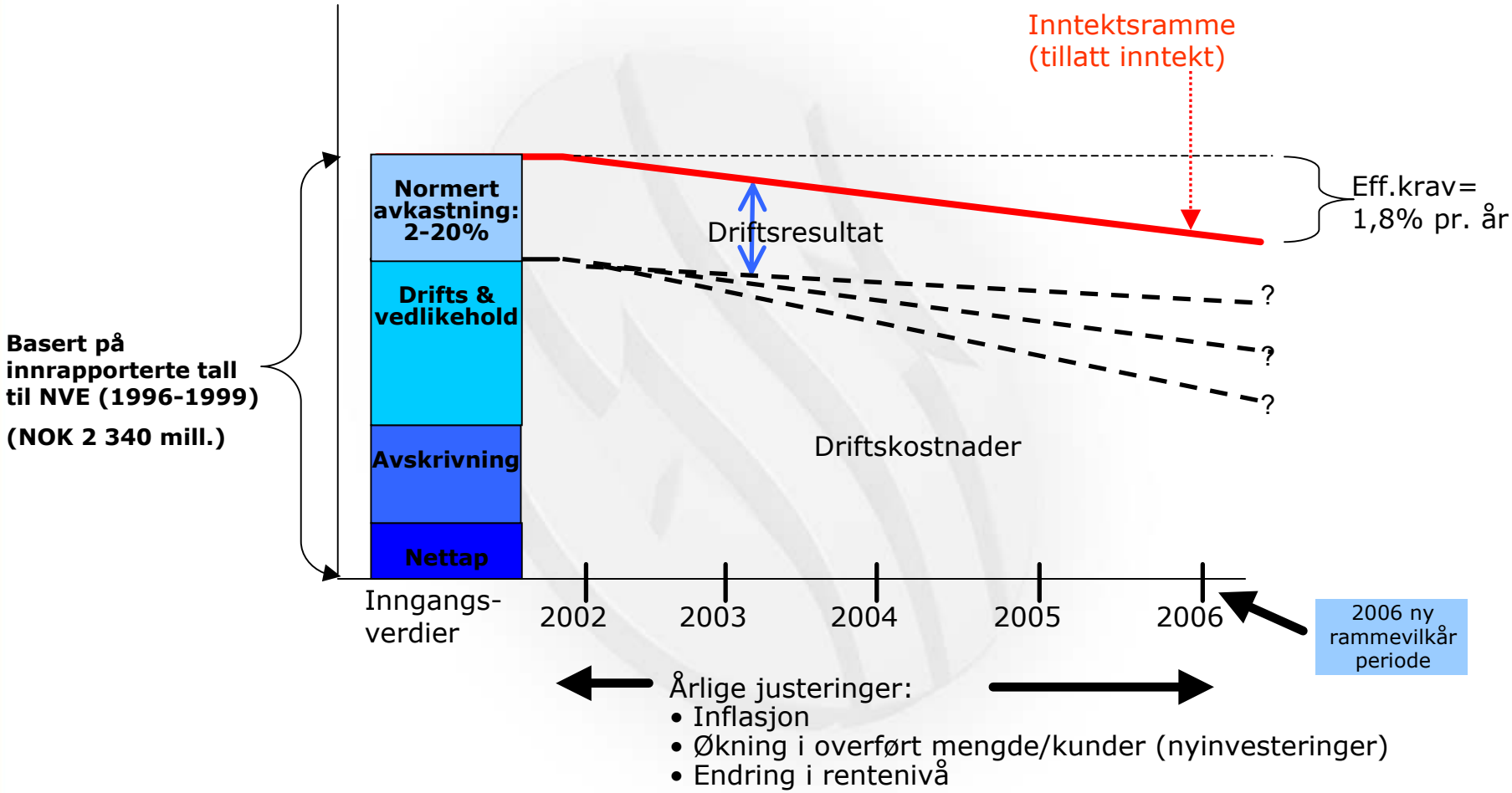
En forretningsmodell med sterk fokus på prosjektstyring og innkjøp

Rammevilkår for nettselskaper

- Inntektsrammen fastsettes årlig av myndighetene (NVE).
- Inntekstrammen for perioden 2002-2006 fastesettes på bakgrunn av kostnader i perioden 1996-1999.
- Inntektsrammen skal dekke kostnader i eget nett:
  - Driftskostnader.
  - Avskrivninger.
  - Finanskostnader.
  - Avkastning.
  - Investeringer.

Nettvirksomheten er sterkt regulert av norske myndigheter

Rammevilkår for nettselskaper - illustrasjon



Endrede rammevilkår vil gi nettvirksomheten nye muligheter

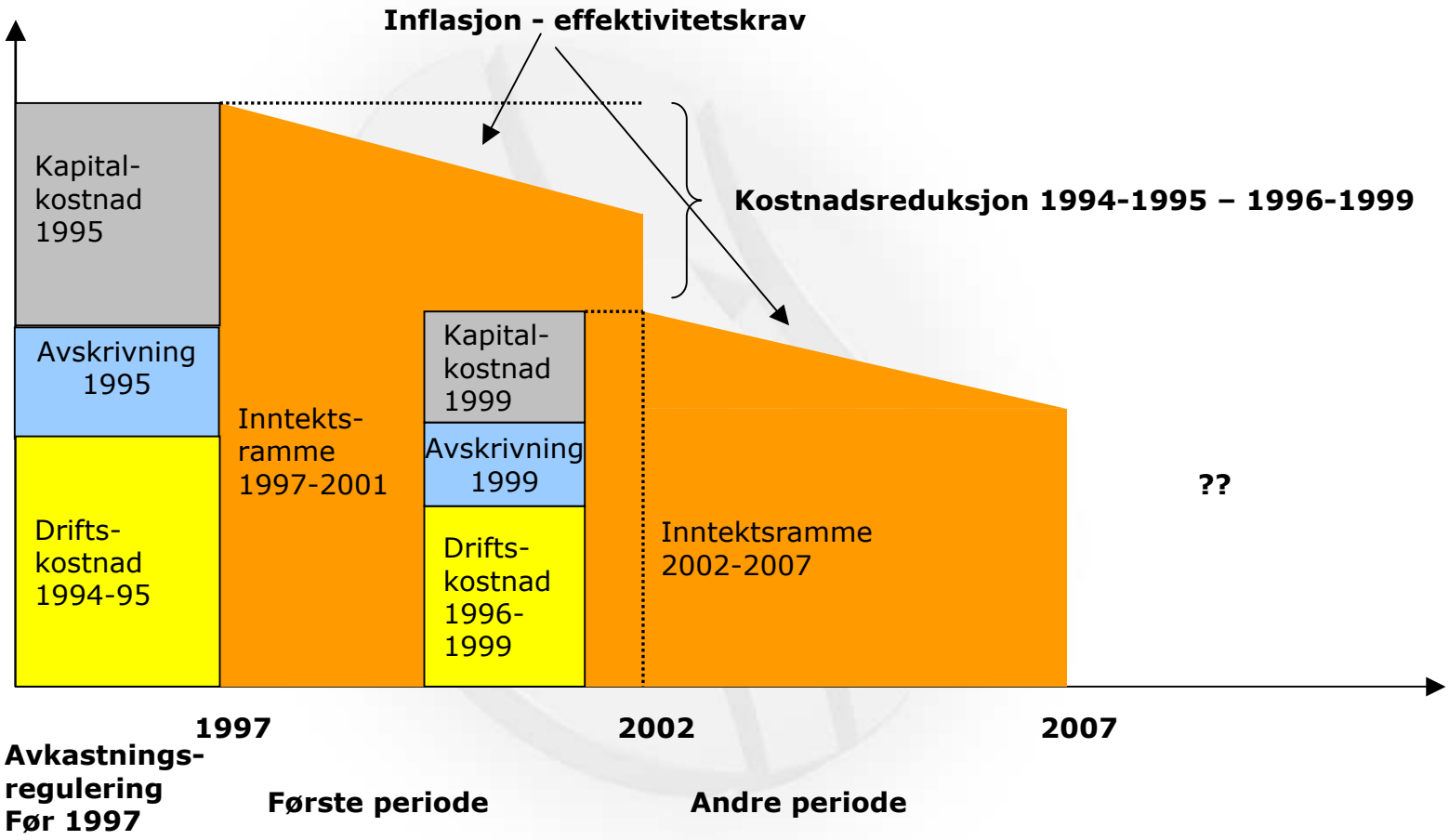
Utvikling inntektsramme 2002-2003

- Inntektsramme 2002 var NOK 2 246 millioner (eks. sentralnett).
- Inntektsramme 2003 er prognostisert til NOK 2 343 millioner.
- Årsaker til økning på totalt NOK 97 millioner:
  - Økning som følge av konsumprisjustering: NOK 62 mill.
  - Reduksjon som følge av effektivitetskrav: NOK (39) mill.
  - Reduksjon som følge av redusert NVE-rente: NOK (44) mill.
  - Justering nyinvesteringer/ engangskomp: NOK 36 mill.
  - (*Justert pris på nettap:* *NOK 82 mill.)*

  NOK 97 mill.

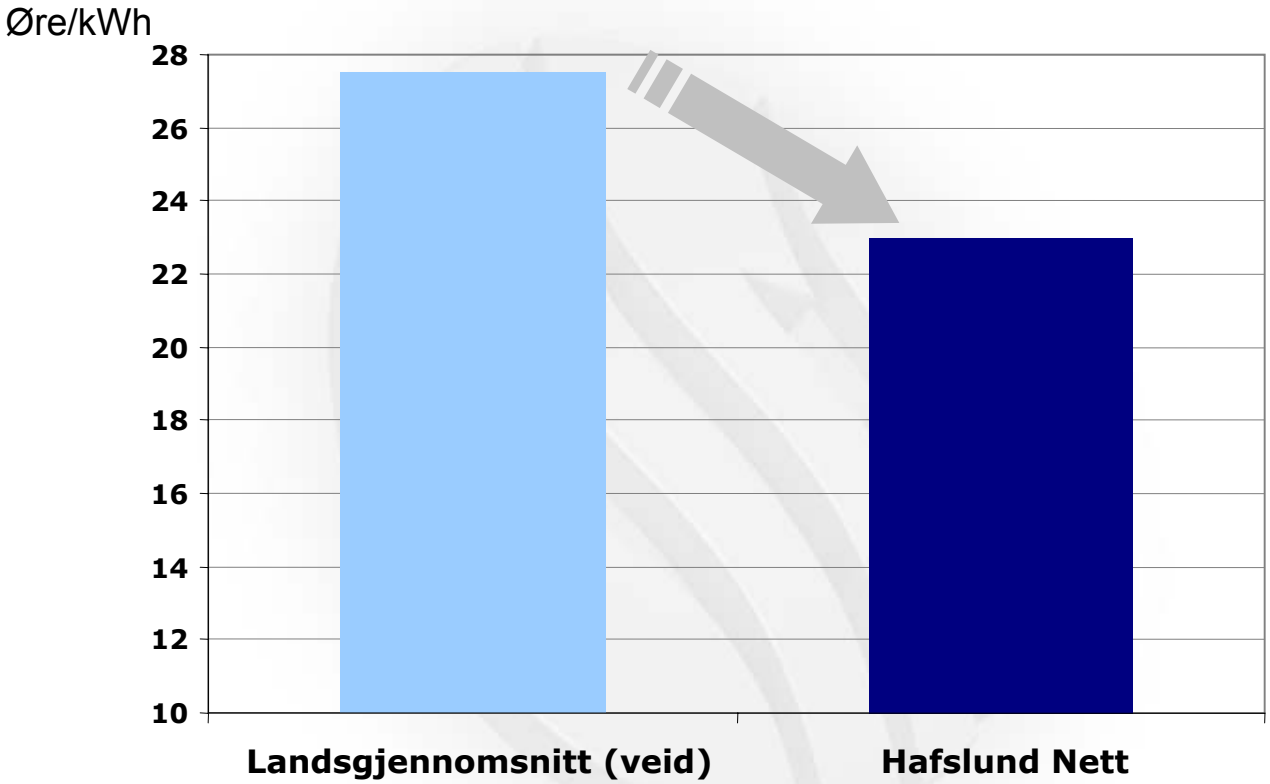
Forventet inntektsøkning er et resultat av faktorer utenfor Hafslunds kontroll

Dynamikk i dagens rammevilkår



Kostnadene i nåværende rammevilkår periode danner grunnlaget for inntektsvilkårene i neste periode

Nettariff husholdninger (20 000 kWh)



Merk: Nettariff = den pris kunden betaler per kilowatt time inkludert fastledd
Kilde: NVE

Hafslund tilbyr en nettariff langt under landsgjennomsnittet

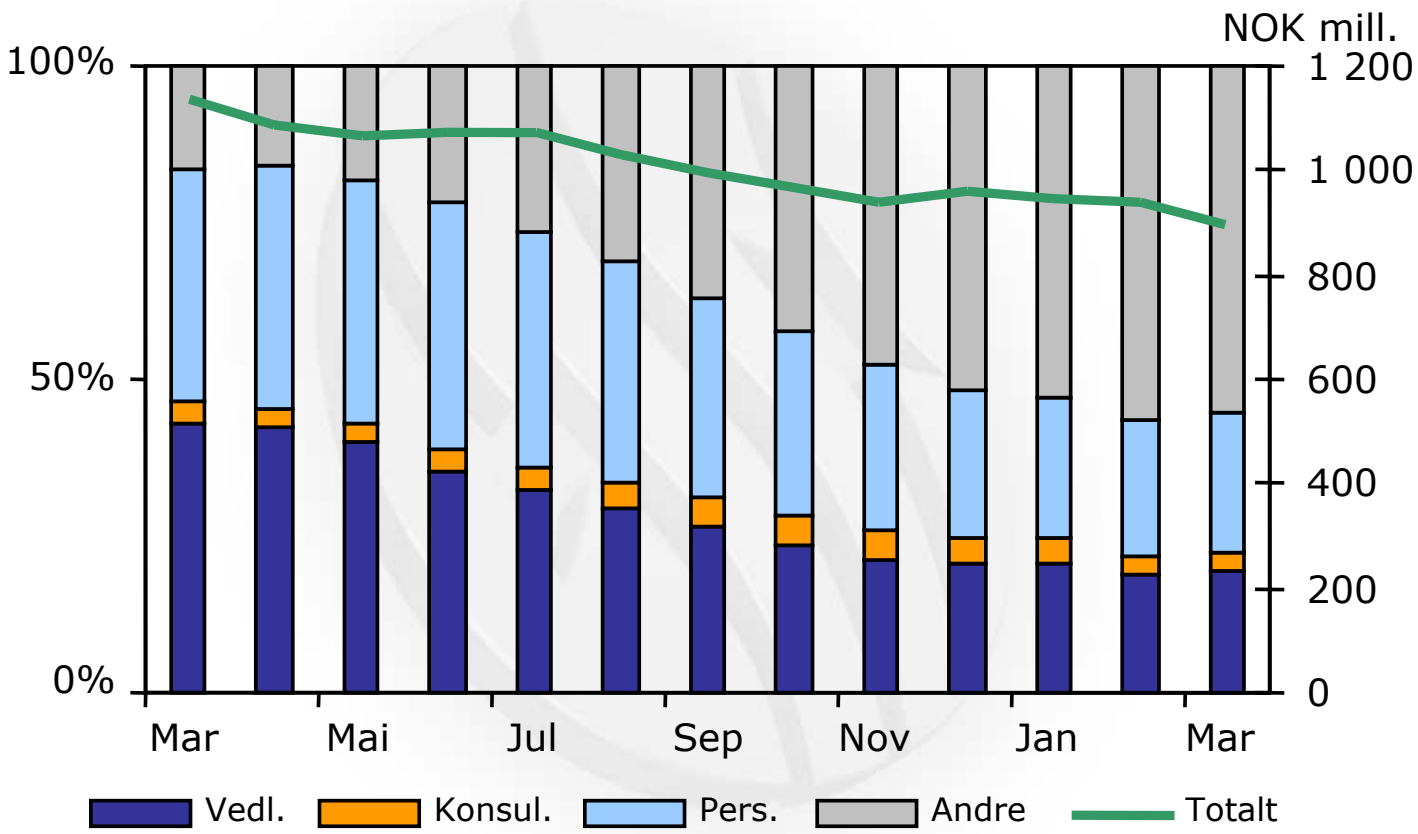
Restrukturering

- Konsolidering av virksomheten etter flere oppkjøp, fusjoner og fisjoner.
  - Integrering av Viken Energinett, Østnett og Gjermå Energi til ett nettselskap – Hafslund Nett.
- Reduksjon i vedlikeholds- og investeringskostnader gjennom samordning.
- Utskillelse av entreprenørvirksomheten, måling og avregning, regnskap og kundekontakt.
- Gjennomført samlokalisering av driftssentraler og etablert felles systemstøtte.
- Etablering av Hafslund Nett Øst AS.
- Majoritetseier i Mjøskraft (54,2%).
- DBE* pålegg med betydelige økonomiske konsekvenser.

Gjennomført restrukturering gjenspeiles i bedrede marginer

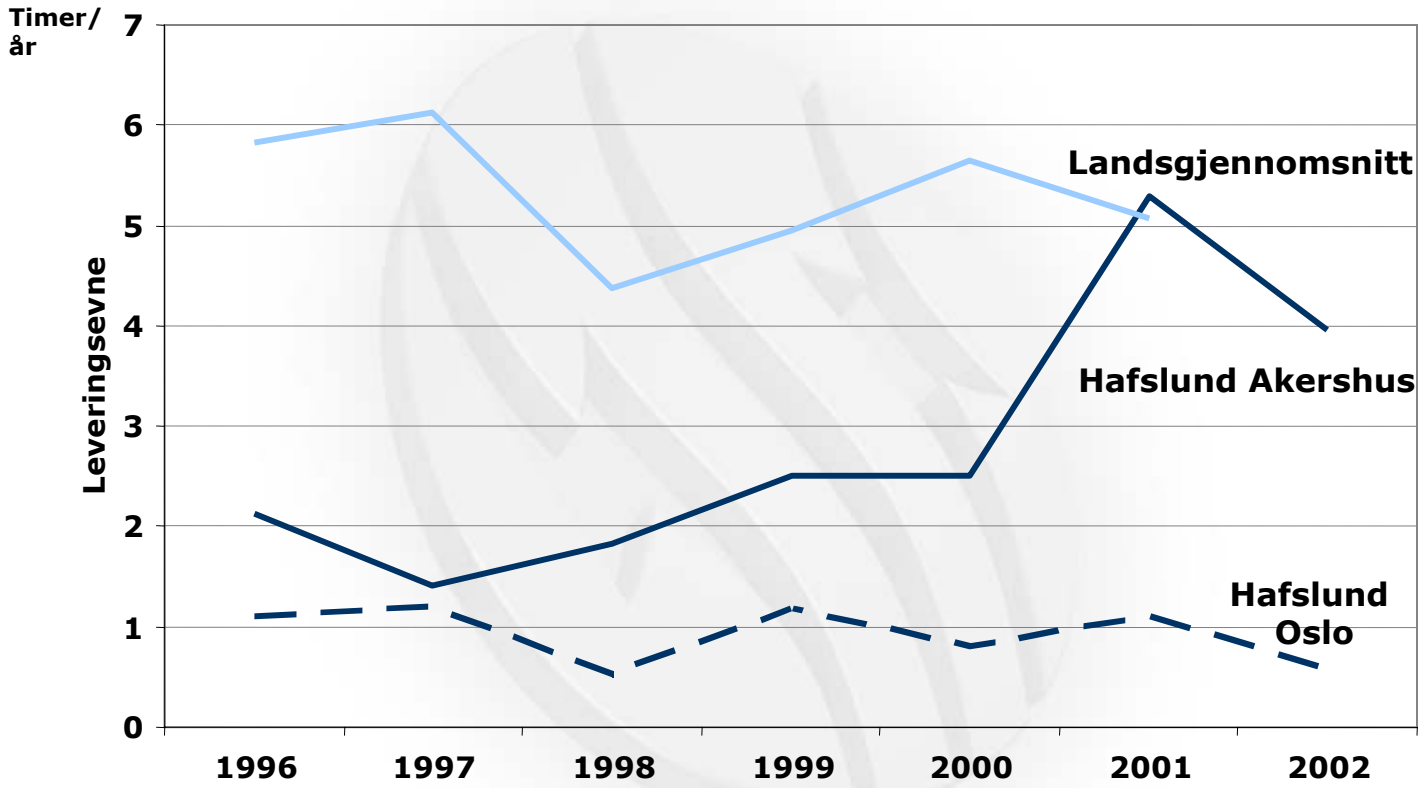
Merk: * DBE = Direktoratet for Brann og Elektrisitet

Kostnadsutvikling siste 12 måneder



Vesentlig reduksjon i personal- og vedlikeholdskostnader

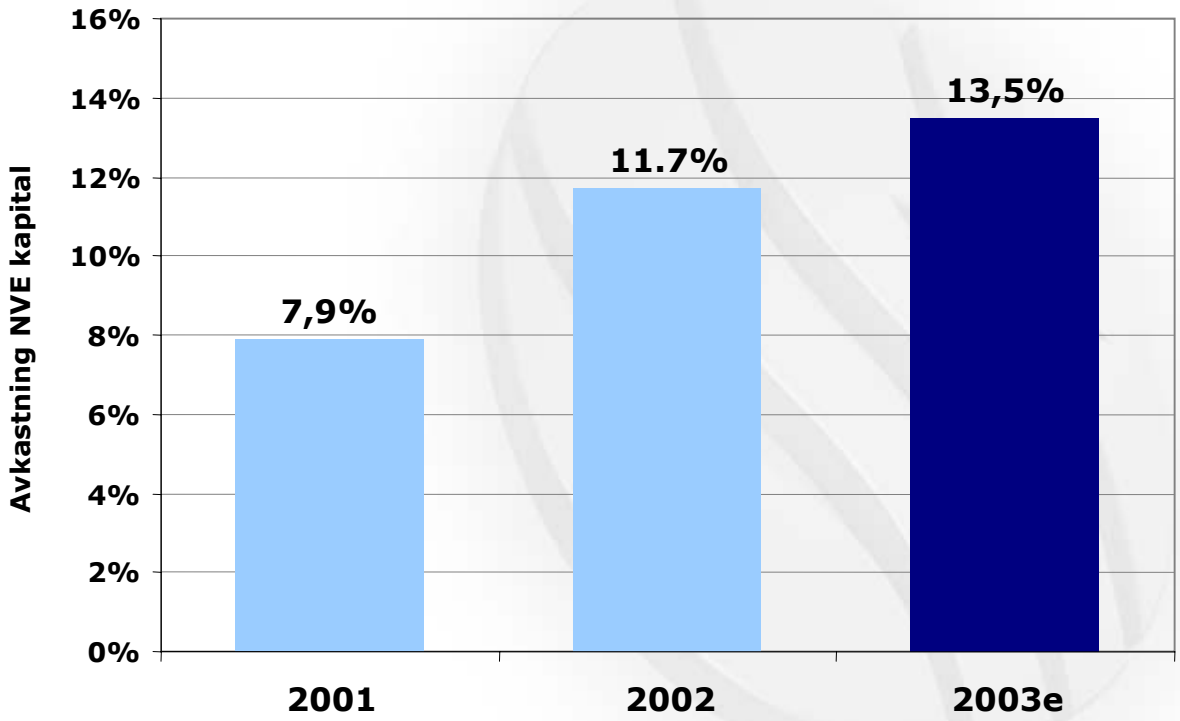
Stabilitet og leveringsevne



Kilde: NVE

Stabilt nett med høy leveringsevne (99,98%)
og lavt investeringsbehov

Avkastning NVE kapital

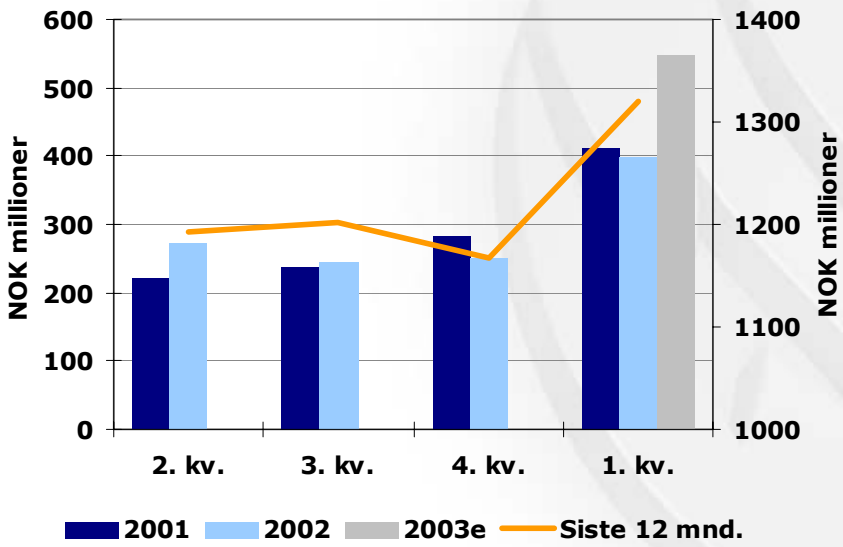


Maksimal-avkastning NVE kapital 20%

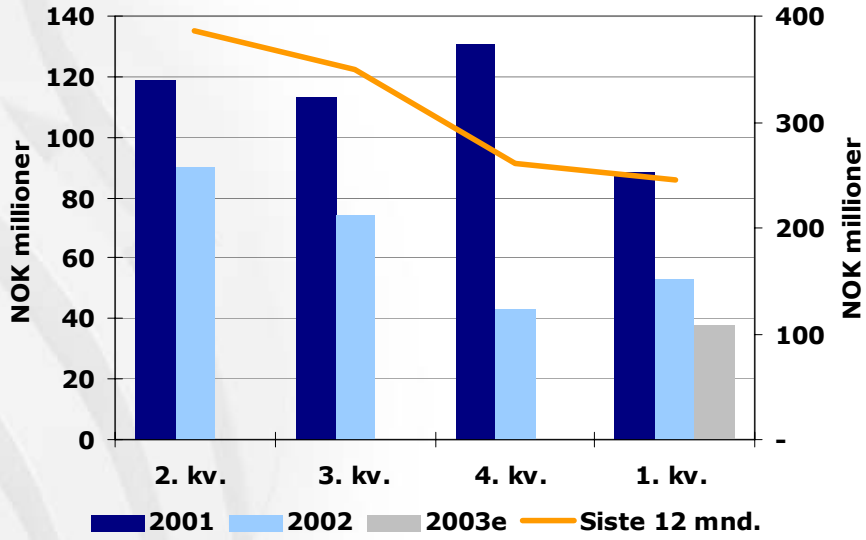
Stigende avkastning på NVE nettverdi som er ca. NOK 6,3 milliarder (nyverdi ca. NOK 20 milliarder)

Utvikling EBITDA og investeringer

EBITDA



Investeringer



Bedrede resultater og reduserte investeringer

Økonomi – Hafslund Nett

NOK millioner	2000*	2001*	2002	1Q02	1Q03
Driftsinntekter	2 766	3 210	3 073	877	1 103
Vekst	*n/a*	*16,0%*	*-4,3%*	*n/a*	*25,8%*
EBITDA	1 064	1 155	1 167	397	545
EBITDA margin	*38,5%*	*36,0%*	*38,0%*	*45,3%*	*49,4%*
Driftsresultat	385	441	505	228	381
Driftsmargin	*13,9%*	*13,7%*	*16,4%*	*26,0%*	*34,5%*

Note: * Proforma resultater grunnet fusjon 2001

Resultatmål 2003:

- Avkastning NVE kapital 13,5%.

Kommentarer:

- Resultatforbedring skyldes:
  - Samordningsprosesser
  - Forbedring av driftsprosesser
  - Gjennomførte bemanningstilpassninger

Resultatet av restrukturering og fokusering vises i 1. kvartal 2003

Hafslund Nett – mål

- Fortsatt fokus på kostnadskutt og økte resultater gjennom:
  - Stordriftsfordeler
  - Identifisere og realisere ytterligere synergier
  - Effektivisere ressursbruken
  - Anbudsorientert virksomhet
- Bli en velfungerende forretningsorientert enhet i Hafslund.
  - Utvikle organisasjonskulturen til å bli mål– og forretningsorientert.
- Videreutvikle og profesjonalisere innkjøpsprosessene.
- Avhende ikke-kjernevirksomhet.

Hafslund Netts verdipotensial realiseres gjennom effektiviseringsprosesser og fusjoner/oppkjøp

Hafslund Kraftproduksjon

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konserndirektør Knut Mikalsen

Hafslund Kraftproduksjon

Beskrivelse:

- Hafslund Produksjon eier og driver ni vannkraftverk i Glommavassdraget.
- I tillegg eier Hafslund Produksjon tre vannkraftverk og et flisfyrt anlegg i USA, samt tradingvirksomheten Hafslund Delta AS.

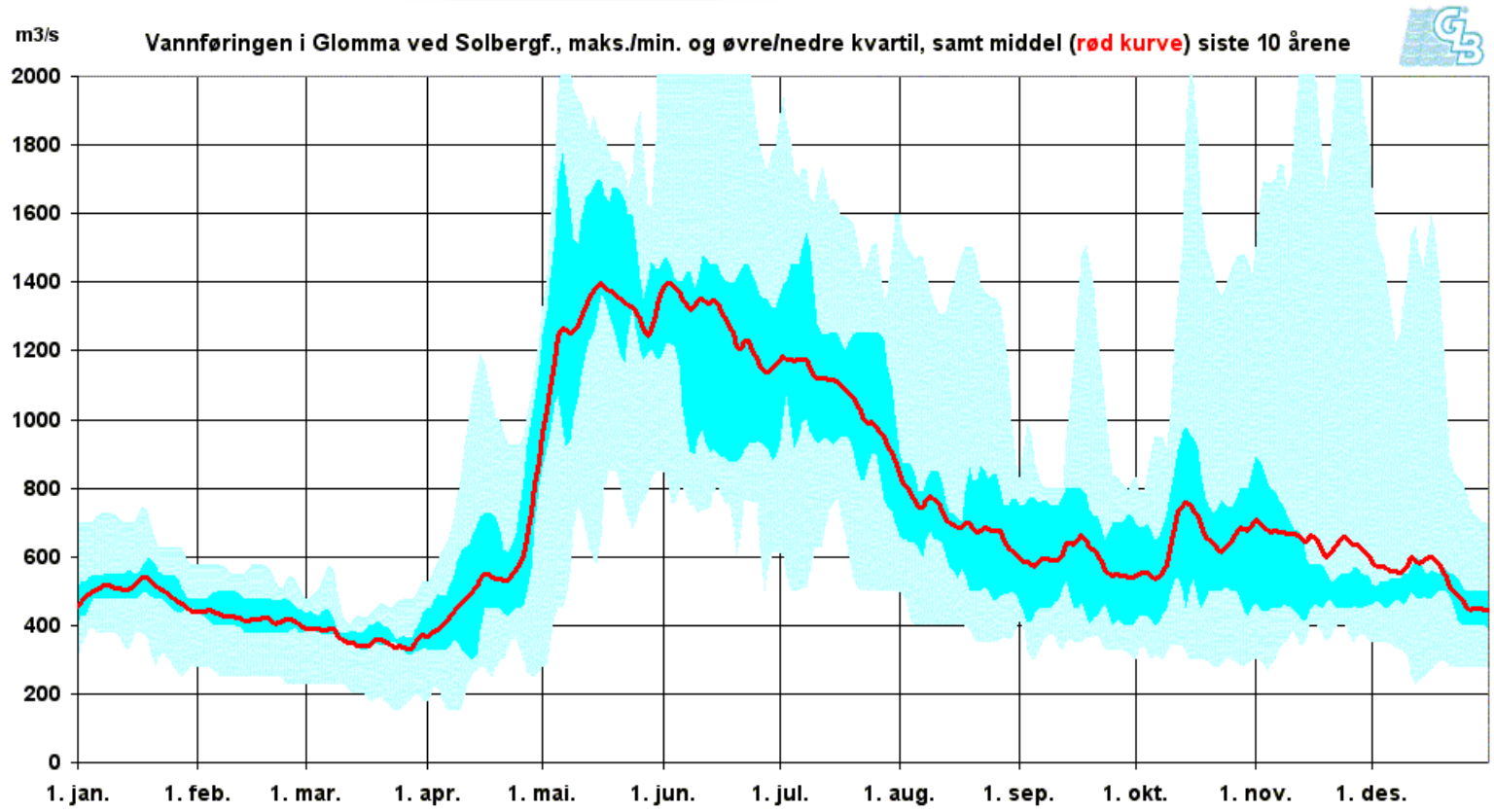
Fakta:

- Hafslund Produksjons historie strekker seg til før innføringen av konsesjonsplikt i 1909.
- Omsetning 2002: NOK 733 millioner*
- Antall ansatte: 17
- Årlig middelproduksjon: 2,9 TWh
- Andel av engasjert kapital: 12,5%

Middels stor råvareprodusent av kraft

Merk: * Inkluderer Delta (krafthandel)

Hafslunds produksjonskapasitet 825 m3/s



Hafslunds produksjonskapasitet 825 m3/s:

719 GWh | **1 252 GWh** | **929 GWh**

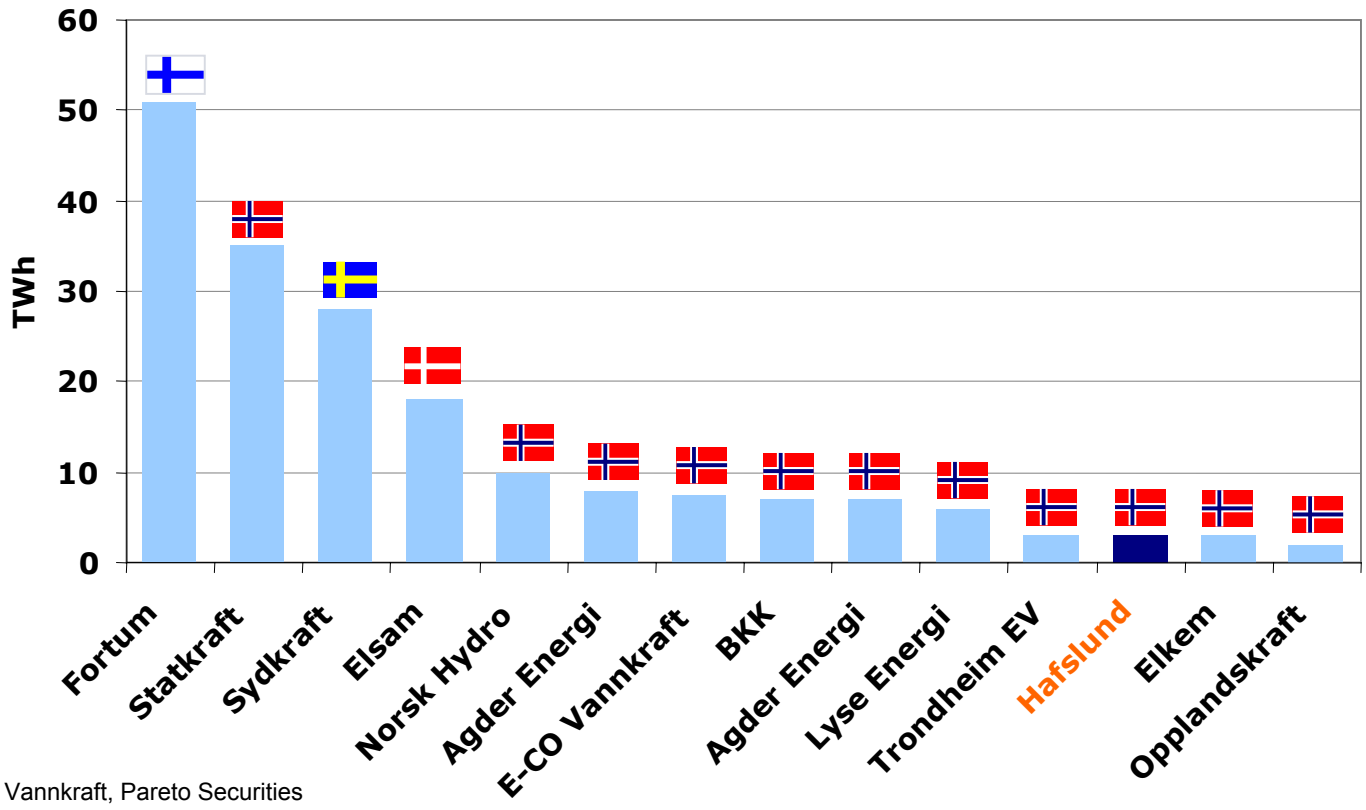
Kilde: Glommens og Laagens Brukseierforening

Markedet for kraftprodusenter

- Endret markedsstruktur:
  - Konvertering fra bilaterale kontrakter til salg over børs.
  - Fysisk produksjon av kraft leveres gjennom Nord Pool (autorisert markedsplass).
- Velfungerende marked.
- Redusert forutsigbarhet med hensyn til inntekter og økt krav til håndtering av risiko.
  - Ønsket inntektsstabilitet sikres via terminer og forwards (hedging).
- Suksess faktorer:
  - Håndtering av volum- (+/- 15%) og prisrisiko.
  - Effektiv drift som gir konkurransefortrinn i form av lave enhetskostnader.
  - Høy tilgjengelighet i produksjonsapparatet.
  - Vedlikehold utføres i perioder med redundans i produksjonssystemet.

Fra bilaterale avtaler til et velfungerende Nord Pool

Hafslunds markedsposisjon i forhold til store nordiske kraftprodusenter

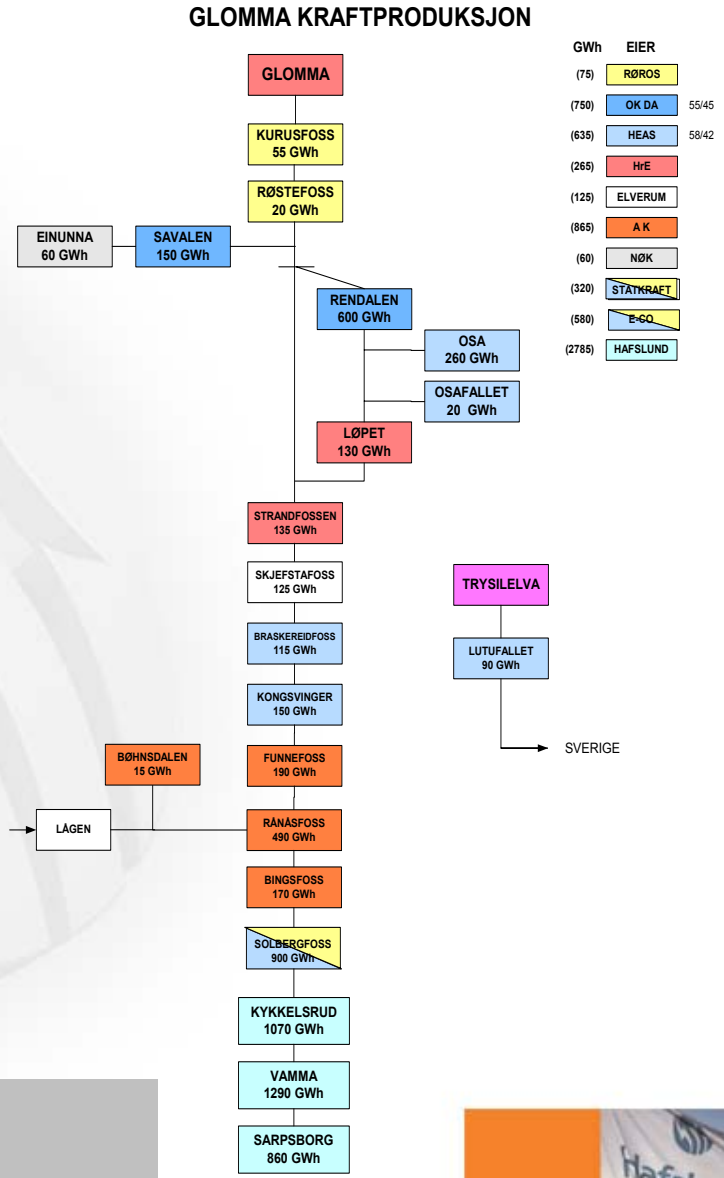


Kilde: E-CO Vannkraft, Pareto Securities

Hafslund, en middelstor kraftprodusent i et marked preget av offentlig eide produsenter

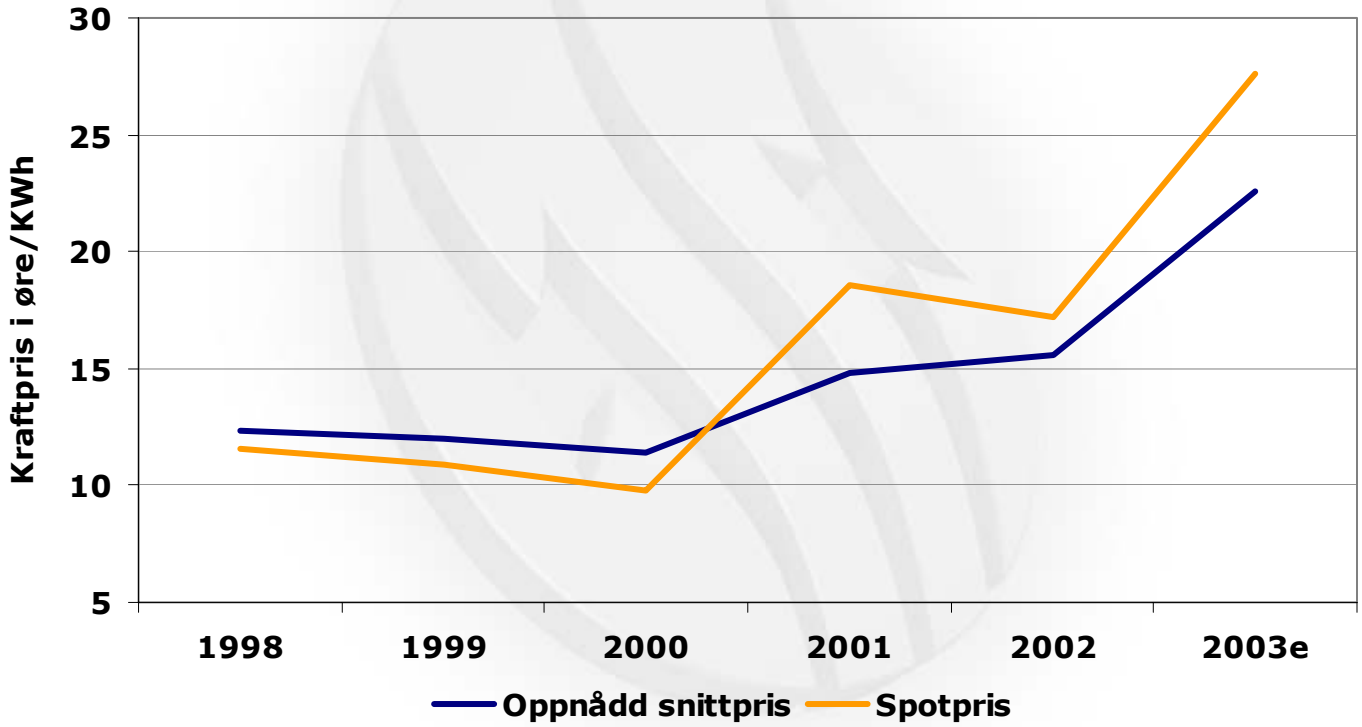
Kraftproduksjon i Glomma

- Mange aktører.
- Hafslund – den største aktøren med 30% av produksjonsvolumet i vassdraget.
- Samarbeid mellom aktører på drifting og vedlikehold.
- Potensial for ytterligere konsolidering av Glomma aktører.
- Hafslund - effektiv og optimalisert driftsmodell med godt utgangspunkt for konsolidering.



Betydelig aktør nederst i Glomma

Utvikling i oppnådd volumveiet snittpris mot spot fra 1998 til 2003



Snittpris oppnådd har de siste par årene vært lavere enn spotpris

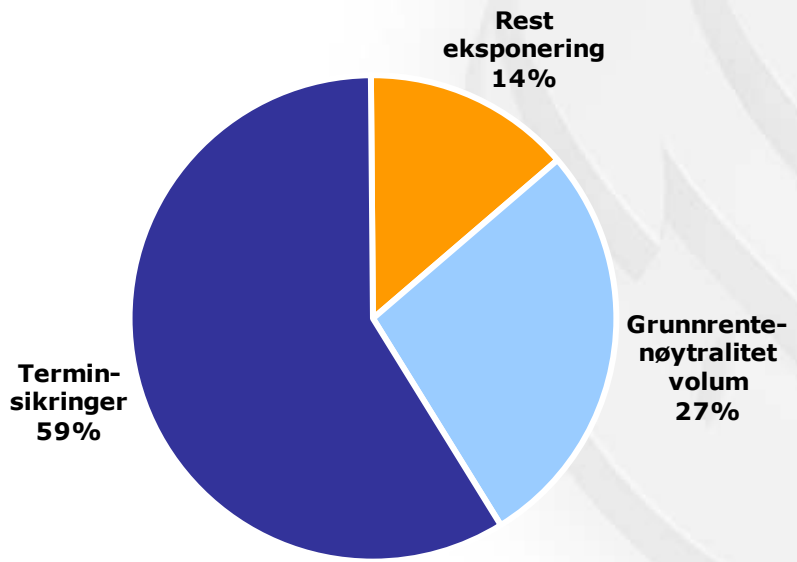
Restrukturering og optimalisering

- Forbedringer i drift og vedlikehold:
  - Overgang fra periodisk til kritikalitetsvurdert vedlikehold har medført en betydelig nedgang i de påvirkbare driftskostnadene.
  - Fra 70 til 17 ansatte siste tre år.
  - Alt større vedlikehold og oppgradering ut på anbud.
  - Påvirkbare driftskostnader redusert med 25% fra 2001 til 2003.
  - Fra vedlikehold med egne ressurser, via nedbemanning, til bemanning basert på vedlikeholdsoppgaver som kan utføres under drift. Alt større vedlikehold og oppgradering ut på anbud.
- Lavt reinvesteringsbehov:
  - Omfattende moderniseringsprogram av kraftanleggene avsluttes våren 2003.
    - 1985 til 2003 investert NOK 380 millioner.
  - Lavt fremtidig reinvesteringsbehov (årlig NOK 12 – 15 millioner neste 20 år).

Ytterligere effektiviseringspotensial for Glomma aktører ved et tettere samarbeid

Hedging

Hafslund Kraftproduksjon - eksponeringsposisjon 2003



Vellykket hedging:

- Deltatt i prisoppgangen høsten 2002 gjennom åpne posisjoner.
- Fortsatt en del åpne posisjoner.
- Grunnrentenøytralitet.

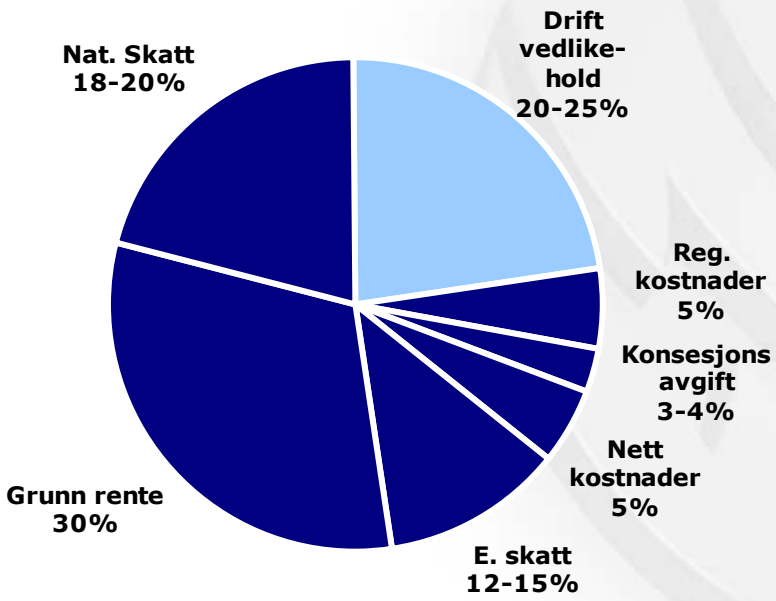
Forventet egenproduksjon i 2003:

- 2,73 TWh

Et aktivt verktøy for å optimalisere inntektene og redusere risikoen

Kostnadsstruktur

Illustrativ



- De påvirkbare driftskostnadene utgjør 20 - 25% av de totale kostnadene.
- Avgifter og særskatter utgjør over 60% av virksomhetens totale kostnadsbilde.
- Virksomhetens kostnadsstruktur preges av offentlige ramme-betingelser.

En kostnadsstruktur i stor grad kontrollert av offentlige organer

Økonomi – Hafslund Kraftproduksjon

NOK millioner	2000(1) (2)	2001(1) (3)	2002(3)	1Q02(3)	1Q03(3)
Driftsinntekter	621	633	733	135	165
Vekst	*n/a*	*n/a*	*15,8%*	*n/a*	*22,2%*
EBITDA	401	324	531	94	130
EBITDA margin	*64,6%*	*51,2%*	*72,4%*	*69,6%*	*78,8%*
Driftsresultat	305	258	484	80	118
Driftsmargin	*49,1%*	*40,8%*	*66,0%*	*59,3%*	*71,5%*

Note (1): Proforma resultater grunnet fusjon 2001
Note (2): Inkluderer ikke Delta (krafthandel)
Note (3): Inkluderer Delta (krafthandel)

Resultatmål 2003:

- Videreføre resultatveksten fra 1Q til de øvrige kvartaler i 2003.
- Godt posisjonert for forventet prisoppgang.

Kommentarer:

- Inntektsnedgang 2001 til 2002 skyldes hovedsakelig nedgang i produksjonsvolum:
  - 2001: 3 257 GWh
  - 2002: 2 805 GWh (grunnet tørr høst)
  - Normal: 2 900 GWh

Gode resultatutsikter for 2003 på tross av lavere forventet egenproduksjon enn normalt

Tradingvirksomheten Hafslund Delta

- **Aktivitet:**
  - Handel i kraftderivater i Nord Pool (området Norge, Sverige og Finland).
    - Futures, forwards og opsjoner.
    - Hovedsakelig systempris-produkter (hele området).
  - Market maker på Nord Pool.
    - Alle Futures-kontrakter.
- **Risiko:**
  - Lav kredittrisiko.
    - 98-100% av all handel cleares.
    - Strenge krav til bilaterale motparter.
  - Begrenset markedsrisiko.
    - Styring etter Value at Risk prinsipper.
    - Stop/loss-rutiner.
- **Mål:**
  - Resultatoptimalisering innenfor risikomandatet.

Konsesjon og hjemfall

Hafslunds vannkraftverk er ikke konsesjonspliktige:

- Erverv av vannkraftverkene fant sted før innføringen av konsesjonsplikt i 1909.
- Staten kan ikke gjøre hjemfall gjeldende for kraftverkene.
- Det er krav om full konsesjonsbehandling ved enhver fremtidig overdragelse av aksjer i eierselskapene.

Endringer i hjemfallsinstituttet som kan påvirke Hafslunds fremtidige situasjon:

- Statens forkjøpsrett knyttet til Industrikonsesjonslovens § 1.4 oppheves.
- Hjemfall innføres også for vassdragskonsesjoner.
- Konsesjonstiden økes fra 60 til 75 år.

Hjemfall under vurdering av departementet – Hafslunds syn:

- Bortfall av hjemfallsordningen vil gi mulighet for større forutsigbarhet i industrielle løsninger.
- Foreslåtte regelendringer bedrer Hafslunds posisjon, men medfører ingen umiddelbare endringer.
- Det bør foretas lovendringer som gir fleksibilitet og ikke ”innlåsing”.
- Hjemfall bør kunne ivaretas med mindre tyngende bestemmelser, eks. konsesjonsvilkårene.

Hafslund Kraftproduksjon – mål

- Iverksette effektiviseringstiltak som ytterligere reduserer de påvirkelige driftskostnadene.
- Videreutvikle samarbeidet med andre aktører i Glomma-vassdraget.
- Gjennomføre tiltak for ytterligere å ruste opp kraftverkene med sikte på økt produksjonsvolum.
- Salg av produksjonsvirksomhet i USA.
- Ytterligere posisjonere seg for eventuell inntreden av ”grønne sertifikater”.

En effektiv drift- og vedlikeholdsorientert organisasjon med moderniserte produksjonsanlegg

Hafslund Øvrige Virksomhetsområder

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konserndirektør Morten Grødahl

Hafslund Øvrige Virksomhetsområder

Hafslund Øvrige Virksomhetsområder består av:

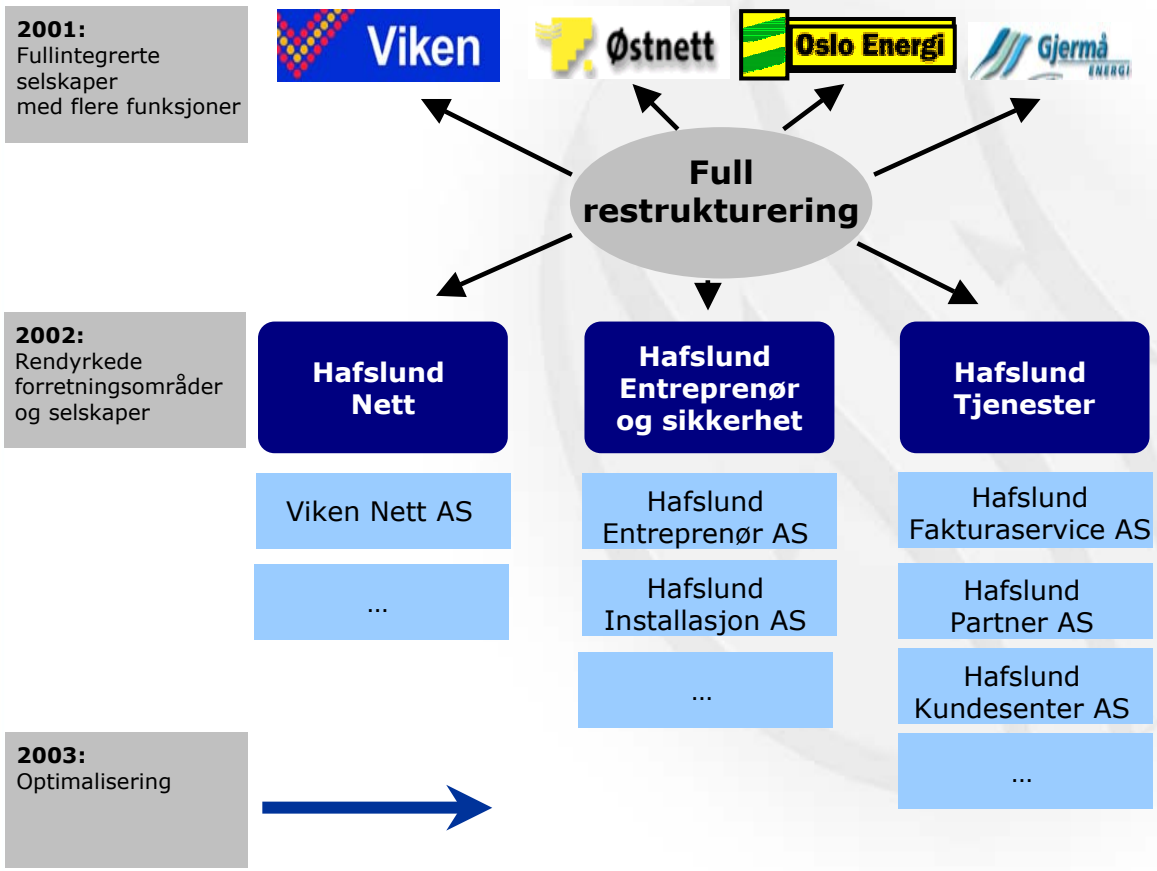
- Entreprenørvirksomhetene omfatter fire selskaper:
  - Hafslund Entreprenør, Hafslund Installasjon, Hafslund Elsikkerhet og Hafslund ToKom.
- Hafslund Tjenester – Service og tjenestefunksjoner med egne forretningsideer i fire selskaper;
  - Hafslund Fakturaservice, Hafslund Kundesenter, Hafslund Partner og Nodenet (IT).
- Konsernstabene:
  - Økonomi / finans / Hafslund Venture / Hafslund Pensjonskasser
  - Stab / Info / HR / IKT / Hovedgård
  - M&A

Fakta

- Andel av engasjert kapital: 6,2%

Øvrige Virksomhetsområder – tjenesteleverandører til Hafslunds kjernevirksomhet

Fra fullintegrering til rendyrking



Mål:

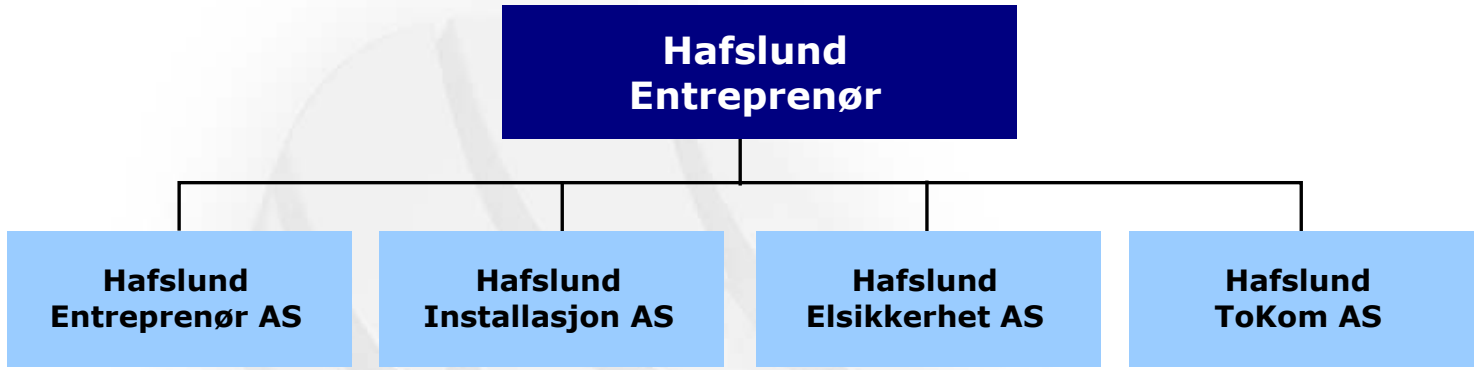
- Lønnsomhet.
- Rendyrke kjerne-virksomheten.
- Sikre leveranser av tjenestefunksjonene til markedsmessige vilkår.

Status:

- Samle tjenestefunksjonene i egne selskaper.
- Effektivisert og profesjonalisert.
- Tatt ut betydelige synergier – positiv resultatutvikling.

Hafslund vurderer løpende partnerskap, outsourcing og/eller salg av øvrige virksomheter

Hafslund Entreprenør – organisasjon



	Hafslund Entreprenør AS	Hafslund Installasjon AS	Hafslund Elsikkerhet AS	Hafslund ToKom AS
Omsetning:	NOK 340 mill.	NOK 48 mill.	NOK 23 mill.	-
EBITDA:	NOK (16) mill.	NOK 6 mill.	NOK 0 mill.	-
Antall ansatte:	500	70	45	55
Etablert:	1. mai 2002	1912	1. juli 2002	1. mai 2003
Virksomhet:	***Drift, vedlikehold og bygging av strømnett***	***Installasjonsoppdrag og Norges største innen vei og gatelys***	***Tilsynsoppgaver for netteiere og revisjon og rådgiving innen elsikkerhet***	***Innhenting av målerverdier og "utrulling" av toveiskommunikasjon***

Norges største innen elentreprenør, elsikkerhet, vei- og gatelys med en omsetning på NOK 600 mill. og 600 ansatte

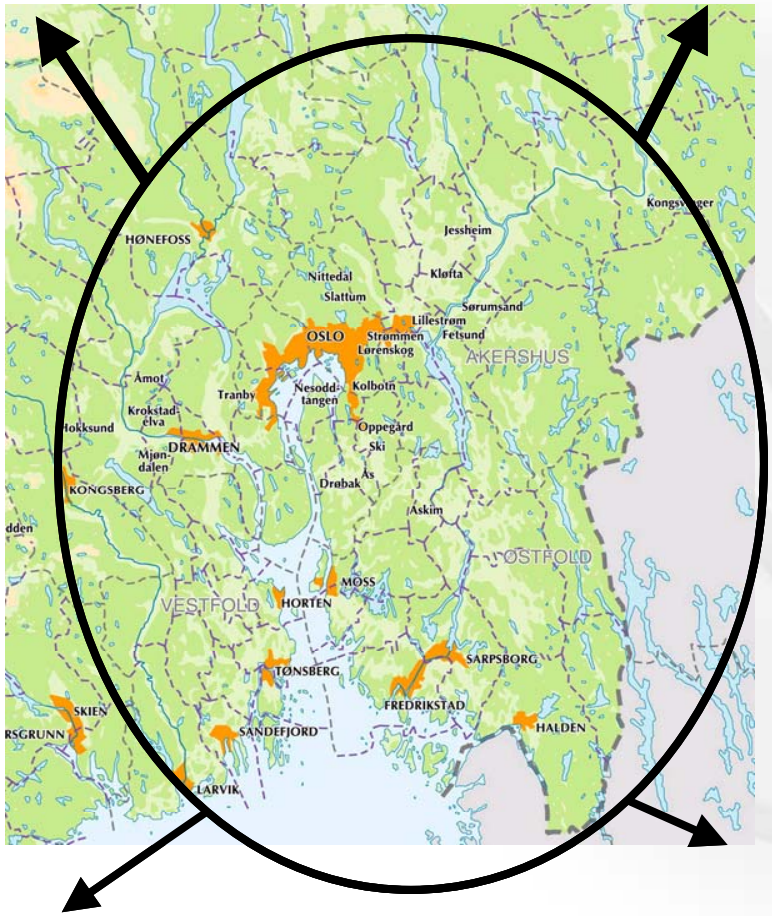


Entreprenørvirksomhetene – restrukturering og status

- 2002/2003: Etablert Hafslund Entreprenør, Hafslund Tokom og Hafslund Elsikkerhet.
- Rendyrket og prosjektorganisert virksomhetene.
  - Norges største innen: drift, bygging og vedlikehold av strømnett, vei-gatebelysning og elsikkerhet.
- Redusert kostnadsbase og kapitalbinding.
- Hafslund Entreprenør AS redusert antall ansatte både ved reell avgang og overføring til nystiftede selskaper.
- Forretningsorienterte nye virksomheter med fokus på:
  - Resultatgrad, utfaktureringsgrad, kapitalfrigjøring og sykefravær.

Entreprenørvirksomhetene er i dag markedstilpasset og godt posisjonert for et marked i endring

Hjemmemarkedet for Hafslund Entreprenør



- Entreprenørtjenester har historisk vært organisert ”in-house”.
- Hafslund først til å skille ut entreprenørvirksomheten og konkurranseutsette oppdrag.
- Forventet økt konkurranseutsetting av entreprenørtjenester.
- Hafslund godt posisjonert for salg av entreprenørtjenester til eksterne aktører.

20% av omsetning generert fra eksterne kunder – fokus på vekst og lønnsomhet utenfor konsernet

Økonomi – Hafslund Entreprenør

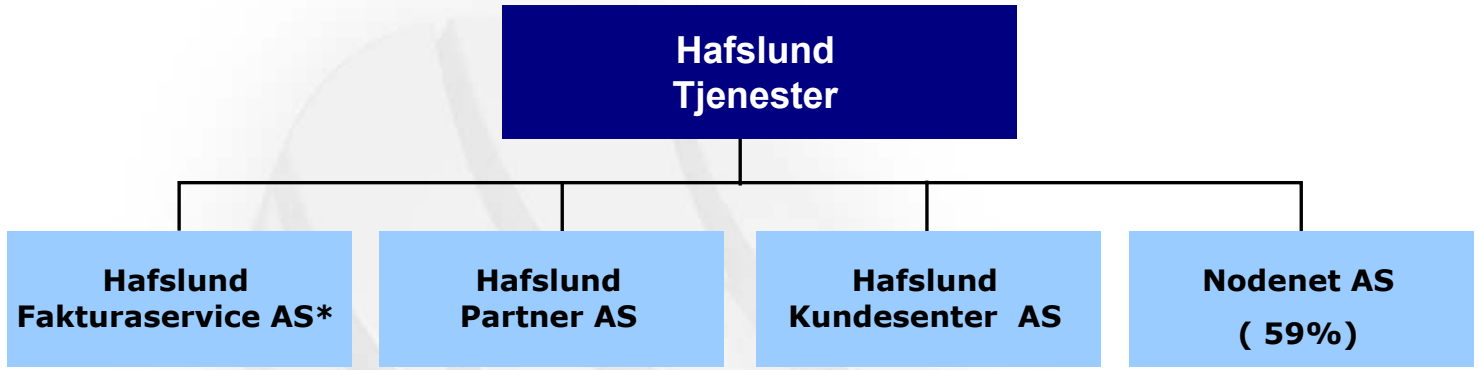
NOK millioner	2002	4Q02	1Q03
Driftsinntekter	405	185	171
Vekst	*n/a*	*n/a*	*-7,6%*
EBITDA	(20)	(17)	6
EBITDA margin	*Neg.*	*Neg.*	*3,5%*
Driftsresultat	(30)	(24)	3
Driftsmargin	*Neg.*	*Neg.*	*1,8%*

Mål 2003:

- Positiv EBITDA i 2003.
- Øke andel eksterne oppdrag.
- Standardisere og kvalitetssikre virksomhetene for å øke marginene.
- Øke kryssalg av strøm og sikkerhetsprodukter.
- Kompetanseheving innen salg

2002 – første driftsår for Hafslund Entreprenør preget av markedstilpasning, restrukturering og kundetilpasning

Hafslund Tjenester – organisasjon



	Hafslund Fakturaservice AS*	Hafslund Partner AS	Hafslund Kundesenter AS	Nodenet AS (59%)
Omsetning:	NOK 174 mill.	NOK 128 mill.	NOK 67 mill.	NOK 33 mill.
EBITDA:	NOK 3,7 mill.	NOK (53) mill.	NOK (4,5) mill.	NOK 3 mill.
Antall ansatte:	73	90	Ca. 115 (77 fast)	21
Etablert:	1. januar 02	1. oktober 2002	1. oktober 2002	30. mars 2000
Virksomhet:	*Avregning, fakturering og innfordringstjenester*	• *Regnskap/lønn* • *IKT drift* • *Eiendomsservice* • *Andre støtte-tjenester*	*Kundesenter for strøm- og nettkunder* *Utvikles til felles kundefront for hele konsernet*	*Implementering, og drift av programvare og driftsløsninger for energibransjen*

Hafslund Tjenester – et konkurransedyktig service og tjenestesenter for Hafslund konsernet

Merk: * Tidligere Siffer Service AS

Hafslund Tjenester – en vesentlig tilbyder av tjenester



Hafslund Partner

- Regnskap/lønn
- IKT drift
- Eiendomsservice
- Andre støttetjenester

- Lønn til 1 430 personer.
- 45 000 leverandørfakturaer/200 000 billag.
- Drift og støtte til 1 200 PC'er.
- Tjenester til 18 selskaper (tre eksterne).



Hafslund Fakturaservice

- Avregning
- Fakturering

- Mer enn 3 millioner fakturaer per år med en omsetning på ca. NOK 8 milliarder.
- 90 000 leverandørbytter i 2002 (60 000 1Q03).



Hafslund Kundesenter

- Kundesenter for strøm og nett

- Betjener rundt 750 000 kundeforhold.
- Besvarte i 1Q03: 140 000 telefoner og 30 000 mail.



Hafslund Tjenester – omstilling og effektivisering

- Overgang fra integrerte stabs- og støttefunksjoner mot markedstilpassede tjenesteleveranser fra egne selskaper.
- Produkter, tjenester, priser og servicegrad spesifisert gjennom avtaler.
- Reduksjon av bemanningen med ca. 90 – fra 390 i 2002.
- Avvikling av ikke-etterspurte tjenester.
- Standardisering og rasjonalisering av IKT systemer og infrastruktur.
- Integrasjon av personell fra fem til åtte selskaper i nye enheter.
- Kommersialisering og forretningsorientering av virksomheten.

Tjenestefunksjonene har gjennomgått en enorm omstillingsprosess og store effektiviseringer

Økonomi – Hafslund Tjenester

NOK millioner	2002	1Q02	1Q03
Driftsinntekter	349	57	95
Vekst	*n/a*	*n/a*	*66,7%*
EBITDA	(53)	(21)	(4)
EBITDA margin	*Neg.*	*Neg.*	*Neg.*
Driftsresultat	(60)	(24)	(7)
Driftsmargin	*Neg.*	*Neg.*	*Neg.*

Mål 2003:

- Videre kostnadsreduksjoner og effektivisering.
  - System integrasjon og standardisering.
  - Felles kundeinformasjonssystem (strøm og nett).
  - Outsourcing eller effektivisering (inkl. avvikling) av tjenester.
- Videreutvikling av service og tjenester gjennom:
  - Kompetanseløft og videre kulturell omstilling.
  - Nye produkter og tjenester – samfakturering av kraft og nettleie i 4Q 2003.
  - Videreutvikling av kundesenteret.
- Vekst i et eksternt marked:
  - Avregning og faktureringstjenester.

Hafslund Tjenester er en viktig enhet for å redusere konsernets samlede kostnadsbase

Investeringer

- Opphørte som eget forretningsområde fra 1. april 2003.
- Aktiviteter videreføres i andre enheter.

Investeringsportefølje	• Økonomi / Finans.
Krafthandel	• Trading til Hafslund Produksjon. • Hedging til Hafslund Strøm.
M&A	• Rendyrket Konsern M&A.

Investeringsportefølje

Bokførte verdier NOK mill.	31.03.03
Omløpsaksjer	**100**
Anleggsportefølje	**581**
20% Arendal	249
Tensil/Fesil	116
Scudder	158
Annet	58
Hafslund Venture	**234**
REC/Scanwafer	191
Cogen	23
Øvrig	20
Eiendom	**228**
33% Viken Eiendom	179
Eiendom i Sarpsborg/Askim	49
Total	**1 143**

- Fortsatt verdioptimal nedbygging.
- Industriell opsjon i REC/Scanwafer.
- Nedsalg – vanskelig eiendomsmarked nå.

Hafslund Øvrige Virksomhetsområder - mål

- Fortsette effektiviseringen.
- Vurdere partnerskap / selge / outsource / eie.
- Ytterligere nedbygging av investeringsportefølje.

Hafslund Øvrige Virksomhetsområder er godt posisjonert for økt kostnadsfokus

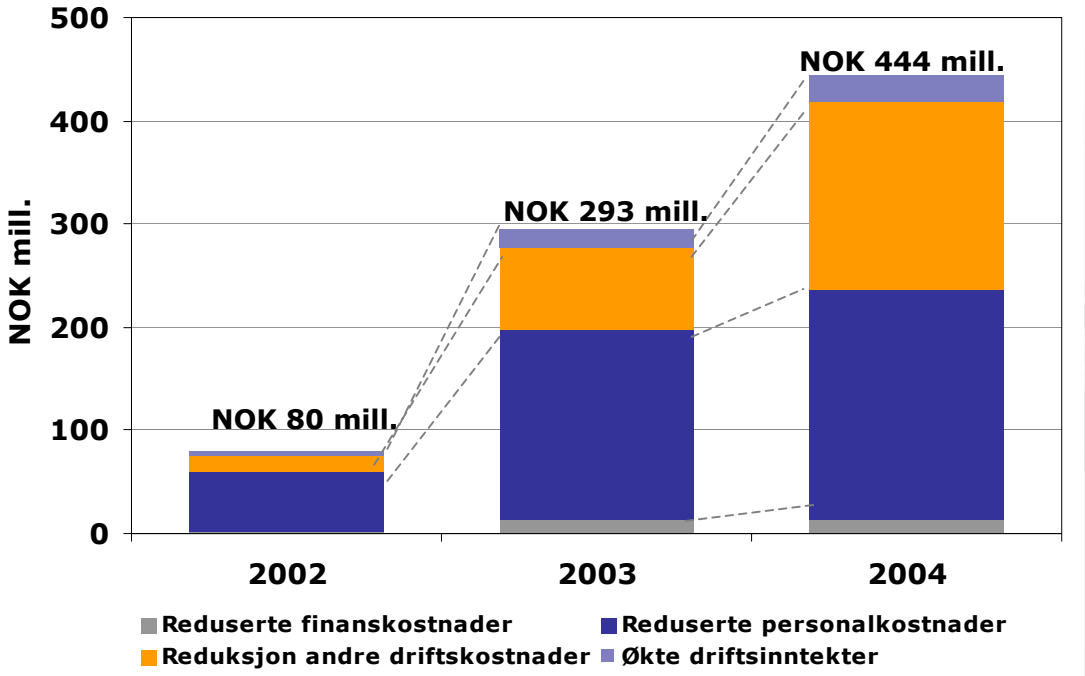
Finansielle tall

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konserndirektør Christian Berg

Synergiregnskapet 2002-2004

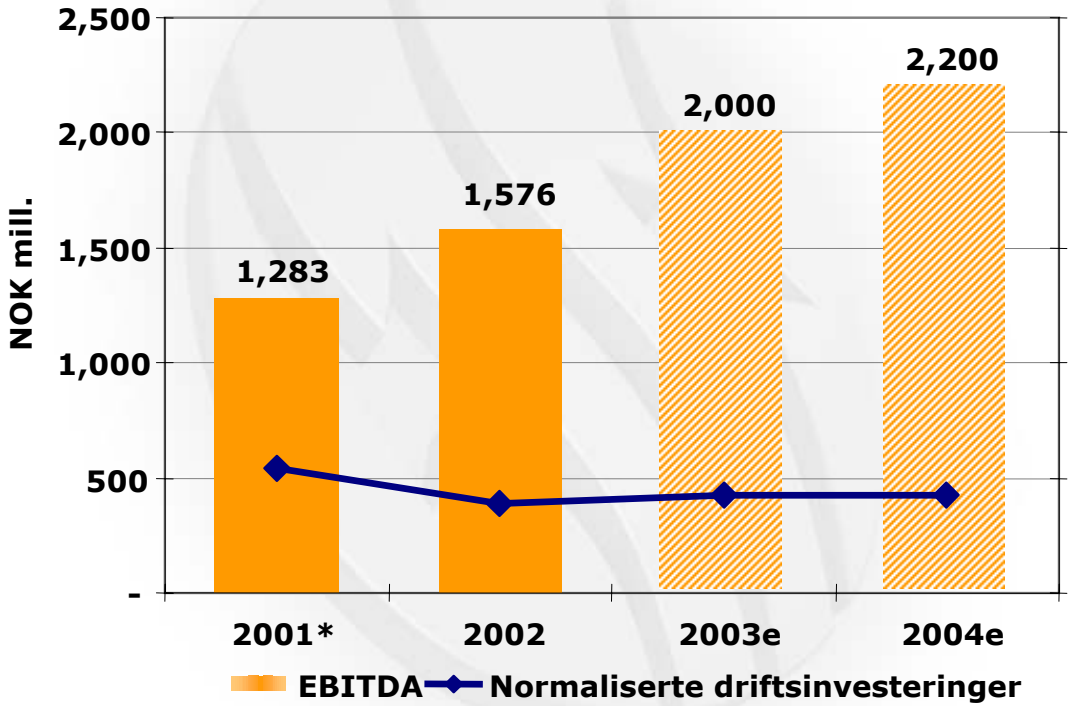


- Totale årlige synergier fullt realisert i 2004 - NOK 444 millioner.
- Totale restrukturerings- og omstillingskostnader NOK 238 millioner.

Iverksetting av synergitiltak og realisering av synergigevinster i hovedsak på linje med forventningene

Restruktureringen i hovedsak gjennomført i 2003

Restrukturerings- og omstillings-kostnader i 2002 og 2003 på NOK 200-240 millioner



Normaliserte drifts-investeringer NOK 400-450 millioner

Merk: * Proforma

Mål 2003-2004:

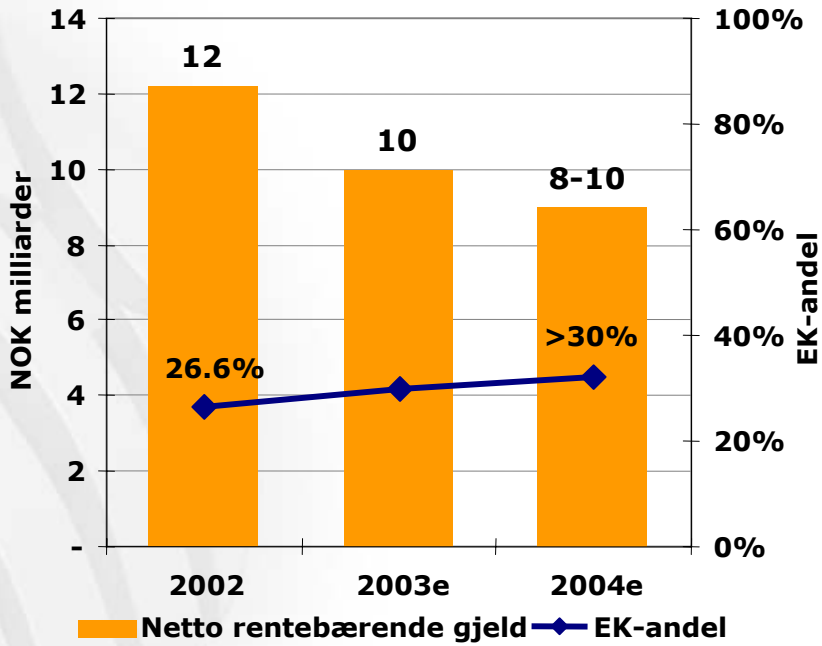
- EBITDA minimum NOK 2-2,2 milliarder
- Synergiuttak på NOK 400-450 millioner

Konsern – Resultatregnskap

NOK millioner	1. kvartal			Året
	2003	**2002**	Δ	**2002**
Driftsinntekter	3.579	2.094	1.485	7.228
Driftskostnader	2.929	1.626	1.303	5.578
Restruktureringskostnader	13	0	13	74
EBITDA	**637**	**469**	**168**	**1.576**
Avskrivninger	217	211	6	849
Driftsresultat	**420**	**258**	**163**	**728**
Aksjeinvesteringer og TS	33	96	(63)	(108)
Resultat før finans	**453**	**354**	**99**	**620**
Netto finans	(222)	(208)	(14)	(874)
Resultat før skatt	**231**	**146**	**85**	**(254)**
Skattekostnad	(51)	(77)	26	175
Periodens resultat	**180**	**69**	**112**	**(79)**
Majoritetens andel av resultat	173	64	109	(77)
Resultat per aksje (kr)	0,89	0,33	0,56	(0,39)

Aktivt arbeid for å redusere gjeldsgraden

- Høy og meget stabil kontantstrøm fra drift til nedbetaling av gjeld.
- Salg av ikke kjerne-virksomhet tilsvarende NOK 750-1 000 millioner i 2003.
- Minimering og normalisering av arbeidskapital.



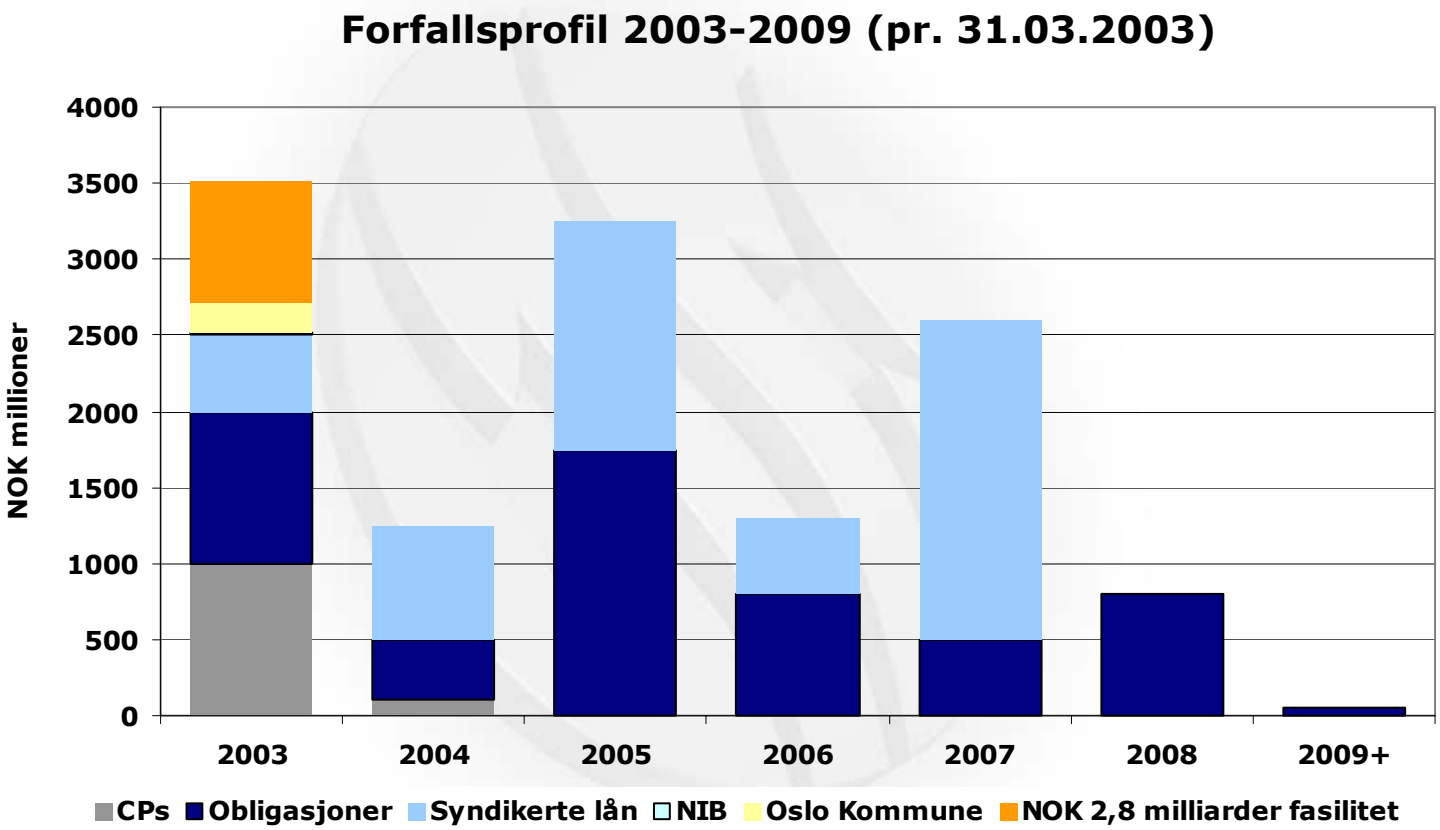
Mål 2003-2004:

- Gjeldsreduksjon på NOK 2-4 milliarder
- EK-andel > 30%
- Utbyttekapasitet NOK 200-400 millioner

Konsern – Balanse

NOK mill.	31.03.03	% av totalen	31.12.02	% av totalen
Immaterielle eiendeler	3.152	15 %	3.157	15 %
Varige driftsmidler	12.420	58 %	11.971	57 %
Finansielle anleggsmidler	1.807	8 %	2.186	10 %
Fordringer og varer	3.211	15 %	2.980	14 %
Investeringer	369	2 %	396	2 %
Bankinnskudd o.l	304	1 %	149	1 %
Sum eiendeler	**21.263**	**100 %**	**20.840**	**100 %**
Egenkapital (inkl min.int)	5.915	28 %	5.570	27 %
Avsetning for forpliktelser	518	2 %	491	2 %
Annen langsiktig gjeld	10.876	51 %	10.698	51 %
Kortsiktig gjeld	3.954	19 %	4.081	20 %
Sum egenkapital og gjeld	**21.263**	**100 %**	**20.840**	**100 %**
Netto rentebærende gjeld	11.860		12.208	

Forfallsprofil – rentebærende gjeld



Obligasjonsforfall i oktober 2003, NOK 450 millioner, er avhengig av at investor utøver put opsjon

Strategi og mål

Capital Markets Day

13. mai 2003

Konsernsjef Rune Bjerke

Corporate Governance i Hafslund

- Hafslunds Corporate Governance-politikk offentliggjort 5. mai 2003.

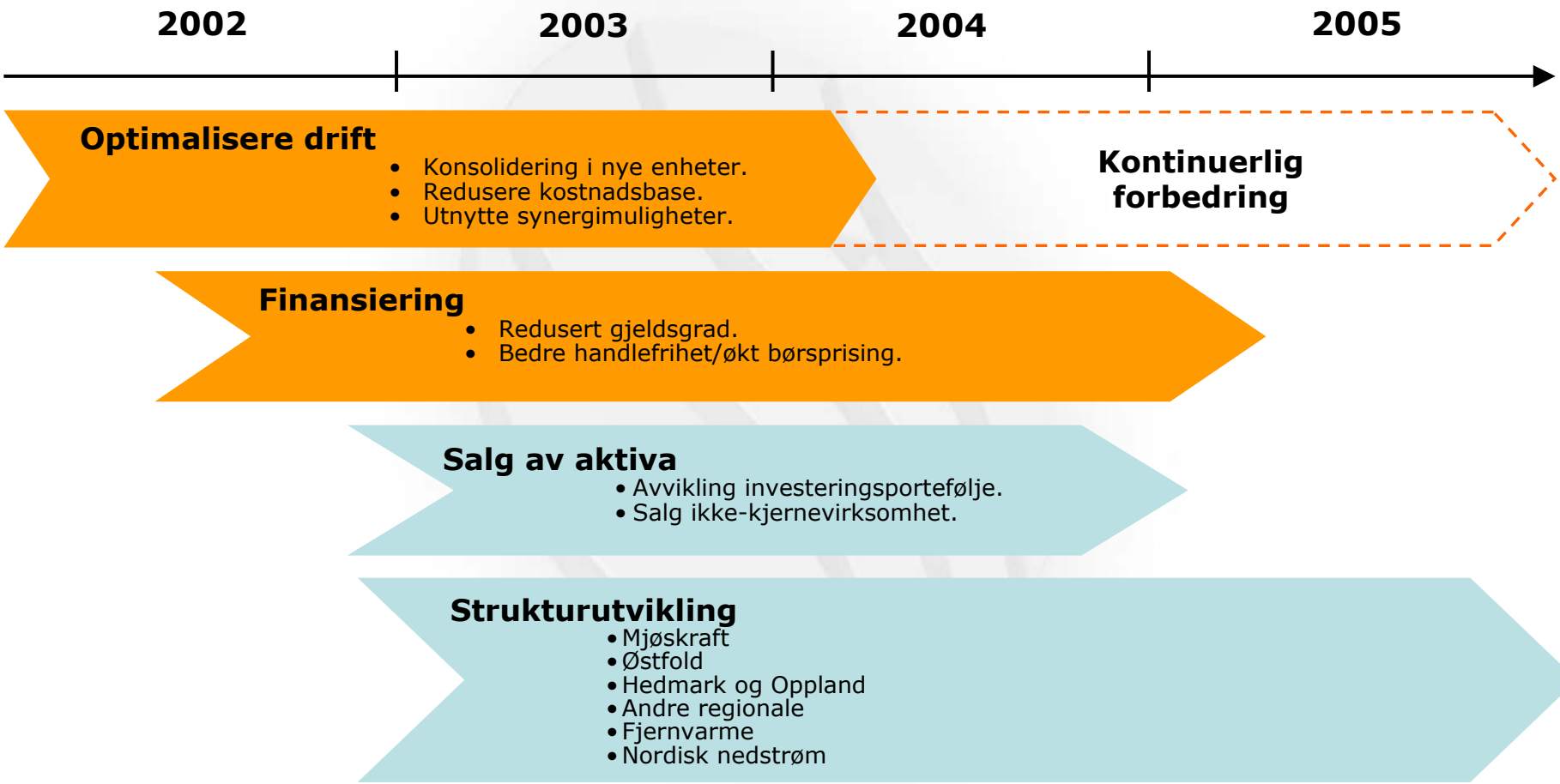
- Omtaler:
  - Generalforsamlingen.
  - Styret.
  - Konsernledelsen.
  - Revisjon.
  - Kommunikasjon med markedet, aksjonær- og utbyttepolitikk.

- Finnes på www.hafslund.no.

Aksjonærer per 09.05.2003

Aksjonær	A-aksjer	B-aksjer	Sum	Eier-andel	Stemme-andel
Oslo Kommune	40.497.796	27.974.237	68.472.033	35,1 %	35,1 %
Fortum Forvaltning AS	34.892.558	17.308.390	52.200.948	26,7 %	30,2 %
Oslo Kommune Holding	27.026.851	9.368.670	36.395.521	18,6 %	23,4 %
Østfold Energi AS	5.201.416 .		5.201.416	2,7 %	4,5 %
Odin Norge	502.400	2.014.400	2.516.800	1,3 %	0,4 %
Prodial AS	-	2.106.496	2.106.496	1,1 %	0,0 %
Odin Norden	123.100	1.556.200	1.679.300	0,9 %	0,1 %
Hafslund ASA	-	1.429.281	1.429.281	0,7 %	0,0 %
Nordstjernen Holding	-	1.000.000	1.000.000	0,5 %	0,0 %
Tine Pensjonskasse	-	1.000.000	1.000.000	0,5 %	0,0 %
Sum 10 største	108.244.121	63.757.674	172.001.795	88,1 %	93,7 %
Andre aksjonærer	7.220.823	16.000.830	23.221.653	11,9 %	6,3 %
Total	115.464.944	79.758.504	195.223.448	100 %	100 %

Restrukturering pågår – ytterligere potensial



Fortsatt fokus på restrukturering og strategisk vekst

Strukturelle scenarier

Strukturell vekst i Norge

- Videre vekst i Østlandsområdet.
- Aktuelle aktører med interessante eierandeler for Hafslund:
  - Eidsiva
  - Buskerud
  - E-CO
  - Østfold Energi
  - Fredrikstad Energi

Nordisk nedstrøms-selskap

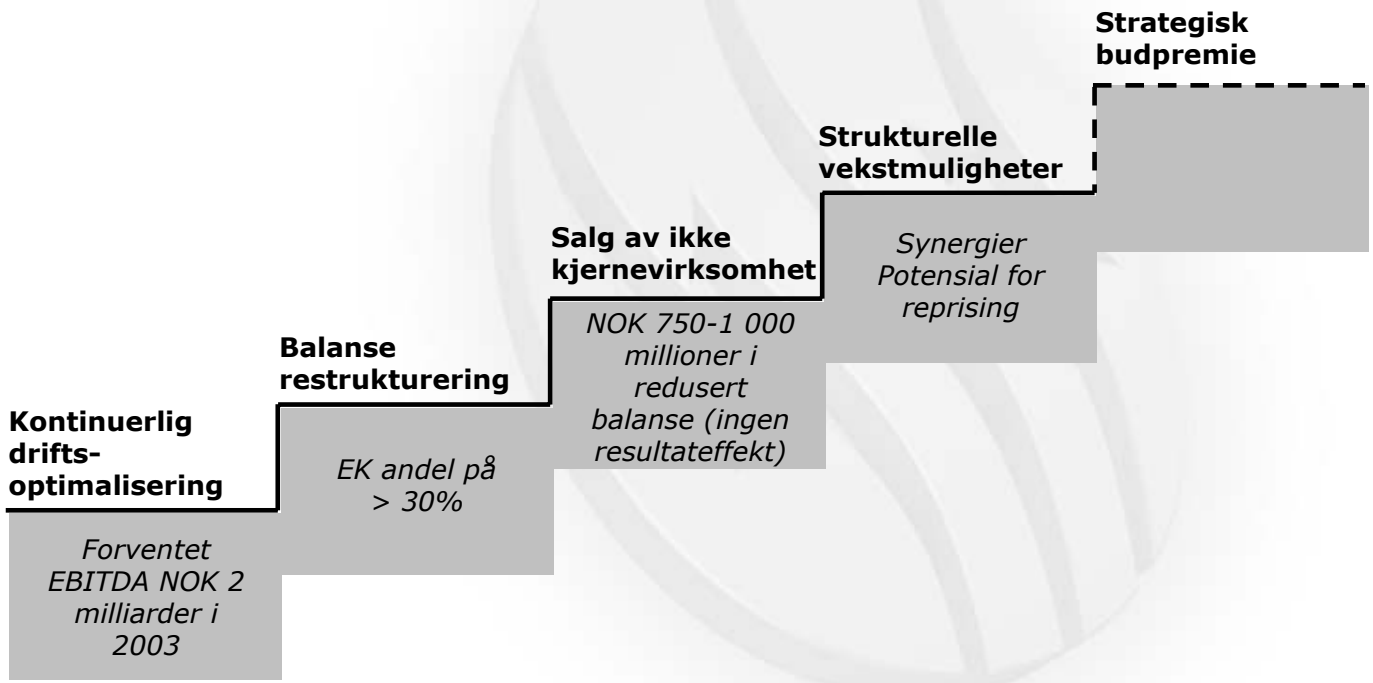
- Utvide den norske nedstrømsaktiviteten inn i nærliggende markeder i andre nordiske land.
- For eksempel:
  - Helsingborg
  - Gøteborg

Konsentrering av virksomheten

- Ytterligere fokusering på et fåtall forretnings-områder for å skape et mer rendyrket selskap.
- For eksempel innen produksjon eller salg av strøm og sikkerhet.

Hafslund har flere attraktive strategiske muligheter

Utvikling av aksjonærverdier



Sydkraft opsjon NOK 70,- per aksje

EK verdi NOK 10 mrd. ~ NOK 50 per aksje

Aksjekurs 9.5.:
A-aksje: NOK 41,00
B-aksje: NOK 37,50

Gjennomføring av konsernets strategi vil gi økte aksjonærverdier

Oppsummering strategi og mål

Strategi	Mål 2003-2004
1. Ferdigstille restrukturering og optimalisere drift.	1. EBITDA minimum NOK 2-2,2 milliarder.
2. Nedbetaling av gjeld.	2. EK andel > 30%.
3. Salg av ikke kjernevirksomhet.	3. Utbyttekapasitet: NOK 200-400 millioner.
4. Forfølge attraktive strukturelle muligheter.	4. EK-verdi > NOK 10 milliarder.

Hafslund godt posisjonert for å realisere verdipotensialet

Hafslund

- Vi gjør hverdagen tryggere og bedre

