2001-02-15

Genombrott för Vattenfall i Storbritannien

Vattenfall har slutit ett treårigt avtal med en brittisk elåterförsäljare. Överenskommelsen innebär ett genombrott för Vattenfall på den brittiska energimarknaden.

Avtalet med Electricity Direct (ED), den ledande oberoende återförsäljaren av el i Storbritannien, innebär att Vattenfall ska leverera trading- och riskhanteringstjänster under minst tre år. Vattenfall svarar för allt inköp av el till bolaget och är dessutom balansansvarig för ED:s kortsiktiga kraftbalans. Denna tradingtjänst har utvecklats i samarbete mellan Vattenfall och ED.

Totalt uppskattas omsättningen för denna affär under tre år till cirka 3 000 MSEK. ED förväntas under 2001 sälja cirka 3 TWh till mindre och medelstora företag i England och Wales. Tjänsten kommer inledningsvis att utföras från Stockholm. Efter att Vattenfall etablerat ett kontor i London under 2001 kommer tjänsten delvis att utföras därifrån.

Vattenfall har för avsikt att under 2001 etablera sig som en aktör inom trading av el och gas samt att erbjuda tradingtjänster till återförsäljare och producenter av både el och gas på den brittiska energimarknaden. Denna affär är ett steg i Vattenfalls affärsstrategi avseende Storbritannien.

Bakgrunden till Vattenfalls etablering i Storbritannien är de stora förändringar som elmarknaden där står inför. The Electricity Pool kommer att försvinna och ett nytt regelverk, NETA (New Electricity Trading Arrangement) ska enligt planerna införas den 27 mars i år. Efter att NETA trätt i kraft, kommer den brittiska elmarknaden att likna den nordiska. Många elåterförsäljare efterfrågar hjälp med att klara sina inköp av kraft efter införandet av NETA och framför allt att kunna hantera de nya affärsrisker som är knutna till den nya elmarknaden i Storbritannien.

– Denna affär med ED är ett genombrott för Vattenfall på den brittiska energimarknaden. Vi planerar också att erbjuda tjänster inom tradingområdet till mindre el-producenter inom en nära framtid. Också på gasmarknaden finns stora möjligheter med liknande tradingtjänster, säger Erik Hagland, chef för Vattenfall Supply och Trading.

ED är ett privatägt bolag, som bildades 1997 som en lågpris-leverantör av el till mindre företag, och idag är en konkurrenskraftig aktör på den brittiska elmarknaden. Bolaget växer mycket starkt och leverar el till över 50 000 fastigheter i Storbritannien.

– Förändringarna på den brittiska marknaden kan komma att missgynna mindre aktörer. Med sin betydande erfarenhet från elmarknaden i Norden, som på många sätt liknar NETA-systemet, är Vattenfall en idealisk partner för att hantera våra risker i elhandeln. Tillsammans har vi lyckats utveckla en tradingtjänst för den brittiska marknaden som passar oss väl och innebär att vi kan fokusera vår kraft kring marknadsföring och försäljning. Detta arrangemang för att hantera den nya marknadens kostnader och risker bör göra det möjligt för oss att bibehålla vår konkurrenskraft, säger Bill Bullen, chef för Electricity Directs inköps- och prisenhet.

Lämnat av Vattenfalls Pressavdelning, telefon: 08-739 50 10.

För vidare information kontakta:
Erik Hagland, General Manager, Vattenfall Supply and Trading,
tel. 08-7397153, mobil 070-3797153.
Stig Andersson, Area Manager UK, Vattenfall Supply and Trading,
tel. 08-7396034, mobil 070-5396034.
Bill Bullen, Energy Trading Director, Electricity Direct,
tel +44-1727 731 751, mobil 07979 800 799.

Vattenfalls vision är att vara ett ledande europeiskt energiföretag. Idag genererar Vattenfall kraft och levererar energilösningar till flera miljoner kunder i Norden och norra Europa. Huvudprodukterna är el och värme. De största elkunderna är industrier och energiföretag. Vattenfallkoncernens totala omsättning år 2001 beräknas ligga på drygt 60 miljarder kronor. Mer om Vattenfall: www.vattenfall.se