



Konsernsjefen har ordet

2012 har vært et år med god underliggende drift, men lave kraftpriser og ekstraordinære nedskrivninger og avsetninger har satt sitt preg på resultatet. Gjennom 2012 har vi ytterligere forsterket satsningen innen våre fire virksomhetsområder produksjon, varme, nett og marked, og intensivert vårt forbedringsarbeid.

Vi har en god posisjon for våre virksomhetsområder. Nettvirksomheten er landets største, og drives godt både teknisk og økonomisk. Oslo og Akershus er et kraftig vekstområde, og antall nettkunder øker betydelig. Kraftverkene våre ligger konsentrert i Nedre Glomma, med mulighet for utvidelser ut over den vi fullførte på Kykkelsrud i 2011. Hafslund har landets største fjernvarmenett, der vi det siste året har fullført investeringer som gjør at vi er nær ved å unngå bruk av fossile brensler under normale forhold. Strømsalgsvirksomheten har rundet 900 000 kunder, og vi har gjennomført en viktig oppgradering av sentrale IT-systemer for kundehåndtering. Vi jobber med å forbedre oss ytterligere innenfor kjerneområdene.

I Hafslunds hjemmeområde, Oslo-regionen, er det en betydelig befolkningsvekst, og det etableres mellom åtte og ti tusen nye husstander hvert år. Det antas at det vil bo nærmere to millioner innbyggere i Oslo og Akershus i 2050. Dette betyr at behovet for kapasitet i energiforsyningen både i og inn til regionen øker. Hafslund møter befolkningsveksten ved å modernisere og forsterke kraftnettet i Oslo betydelig, blant annet ved å øke spenningsnivået fra 33 og 47 kV til 132 kV i overføringen mellom knutepunkter i nettet i byen.

Kravet til stabil strømforsyning øker, og toleransen for avbrudd i strømforsyningen blir stadig lavere. Når strømmen går er det fravær av internett, tv og ladestrøm til mobiltelefoner og pc-er som bekymrer de nye generasjonene, ikke bare mørke og kulde. Hafslund Nett har en av Norges høyeste leveringskvaliteter målt i avbruddshyppighet og varighet.

AMS – avanserte måle- og styringssystemer – er uten tvil det største temaet i energibransjen for tiden. Det er en formidabel satsing myndighetene har lagt opp til. For Hafslund Nett er AMS det største enkeltprosjektet noen sinne. Vi skal ut til

samtliges av våre nettkunder (per i dag 562 500) for å montere en ny måler, og vi skal etablere avanserte IT- og kommunikasjonssystemer. AMS er et stort logistikkprosjekt med en rekke tekniske og omdømmemessige utfordringer. Prosjektet skal leveres med god kvalitet og innen tidsfristen, til en kostnad som er økonomisk forsvarlig både for Hafslund og for samfunnet.

AMS-prosjektet kommer i kjølvannet av etablering av nytt kunde- og faktureringssystem, som har vært en betydelig satsing for Hafslund de siste to årene. Konsernets kjernesystemer for fakturering og måleverdihåndtering er skiftet ut, og nytt system ble satt i drift i oktober. Gode systemløsninger er en viktig forutsetning for å kunne betjene kundene på en god og effektiv måte, og jeg er meget fornøyd med innsatsen fra de mange i Hafslund som har bidratt i dette omfattende prosjektet.

Fjernvarmenettet og Hafslunds effekt- og spisslastkapasitet gjør det mulig å utnytte energien fra 410 000 tonn avfall som Energigjenvinningsetaten i Oslo håndterer årlig. Samtidig muliggjør fjernvarmenettet utnyttelsen av andre fornybare energikilder. Hafslund har nylig investert i en ny 56 MW kjel på Haraldrud, som i all hovedsak fyres med trepulver (pellets), og en bioolje spisslastsentral på 100 MW på Rodeløkka. Investeringene bidrar til å nå målet om å fase ut fossile energikilder fra fjernvarmeproduksjonen.

Beslutningen om å legge ned BioWood Norway var tung å ta, men nødvendig. Teknologisk viste det seg å bli langt mer krevende enn vi forutså. Når markedet i tillegg endret seg fundamentalt, og driften gikk med tap, var det dessverre ingen annen utvei enn å avslutte virksomheten.

Når vi nå har konsentrert konsernet om fire kjerneområder, gjør vi oss klare til å vokse der vi er godt posisjonert. For å sikre lønnsom vekst, skal vi utnytte de kompetansefortrinnene vi allerede har.

Innenfor strømsalg vil veksten først og fremst være i form av organisk vekst. NorgesEnergi er spydspissen vår på det nasjonale forbrukermarkedet. I Sverige satser vi ytterligere gjennom vårt nye selskap SverigesEnergi og gjennom Göta Energi. SverigesEnergi bygger på kunnskap fra NorgesEnergi og Göta Energi. Hafslund Strøm, som har sitt hovednedslagsfelt her på Østlandet, er i ferd med å gå inn i det svenske storkundemarkedet i samarbeid med Göta Energi.

Vi skal også få de nye salgskanalene våre til å bli både mer effektive og mer lønnsomme. Vi har stordriftsfordeler i konsernet som vi kan dele med kundene våre. Det gir i seg selv grunnlag for vekst.

Selv om konkurransen i markedet er hard, er våre ambisjoner i strømmarkedet store. Vi har tro på at innovasjon og driftsforbedringer er helt nødvendige forutsetninger for å være konkurransedyktige og levere produkter kundene foretrekker. Vi har både menneskene og størrelsen til å vokse videre. Vi er klare til å møte utfordringene, og gripe mulighetene.

Nettvirksomheten er regulert, og inntektene fastsettes av myndighetene. Grunnlaget for verdiskaping ligger i effektiv drift og utvikling av nettet. Det ligger til rette for betydelig vekst også her. I første rekke vil veksten være organisk. Tilflyttingen til områdene hvor vi har nett er stor, og næringslivet ekspanderer. Det betyr flere kunder og økt forbruk. Oppkjøp av nett er også interessant, men da må det være nabonett som vi kan knytte sammen fysisk med vårt nåværende nett, og prisen må naturligvis være riktig.

Hafslund Varme er godt i gang med mange forbedringsaktiviteter, noe som gjør at selskapet står godt rustet for 2013. Hovedfokus er nå å fortette kundemassen der

Hafslund allerede har bygd ut fjernvarmenettet, samt å optimalisere driften ytterligere.

Hafslunds kraftproduksjon foregår i all hovedsak i de tre kraftverksområdene Kykkelsrud, Vamma og Sarpsborg. Flere av aggregatene har nådd en høy alder, og det er mulig å øke produksjonen ved å erstatte gamle aggregater med nye. Et nytt aggregat i Vamma peker seg ut som mest aktuelt. Hafslund ser også på mulighetene for utbygging av annen fornybar kraft, herunder vindkraft. Det gjør vi fordi vi kan kraftmarkedet godt, vi er en betydelig aktør i markedet for elsertifikater, og vi har gode løsninger på drift av elektriske anlegg.

I 2012 har vi fortsatt å fokusere virksomheten om de områdene der vi har konkurransefortrinn. Vi skal effektivisere og jakte på forbedringer i alle deler av virksomheten framover. Slik skal vi rigge Hafslund for lønnsom vekst.