

## **Fossilfria inom en generation**

Bästa stämmodeltagare,

Välkomna till ett Vattenfall med ett nytt utseende. Ett bolag som är fast beslutsamt om att göra det möjligt att leva och verka utan fossila bränslen. Det jag tycker om med den här [videon](#) är att den på ett tydligt sätt visar att det vi gör inom Vattenfall har ett syfte, inte bara för oss själva utan också för nästa generation. Och med det som bas kan vi identifiera mängder av affärsmöjligheter.

Förändringen av vårt varumärke speglar dessutom den resa som vi har gjort från ett inhemskt svenskt bolag till en europeisk energikoncern med ett tydligt fokus på hållbarhet och kunden i centrum.

Under 2017 har vi agerat i enlighet med vårt syfte som är Power Climate Smarter Living:

- Vi växer inom förnybar produktion
- Vi utvecklar nya klimatsmarta energilösningar
- Vi fasar ut kol

Vi återvänder också till vinst för första gången på fem år. Låt oss inleda med att titta på resultatet.

## **Vattenfall är återigen ett lönsamt bolag**

Vi har under flera år anpassat och krympt balansräkningen efter väldigt svåra marknadsförhållanden där elpriset har sjunkit kraftigt. Det har lett till kraftiga minskningar av våra tillgångsvärden som också har påverkat resultatet negativt. Under 2017 kunde vi däremot se en vändning. Resultatet efter skatt uppgick till 9,6 miljarder SEK och det underliggande rörelseresultatet till 23,3 miljarder SEK. Baserat på det resultatet föreslår styrelsen en utdelning om 2 miljarder SEK.

## **Power Generation**

Vi gör viktiga framsteg inom alla delar av vår verksamhet.

Inom kärnkraften och vattenkraften fortsätter vi att effektivisera och investera för framtiden. Efter effektskattens avskaffande är vi nu på god väg mot målet om en produktionskostnad på 19 öre/kWh för kärnkraften. Och vi har beslutat om investeringar i oberoende hårdkyllning i både Ringhals och Forsmark. Tillsammans gör det att vi på ett kostnadseffektivt och ansvarsfullt sätt kan driva kärnkraften i Sverige fram till 2040-talet. Det som återstår att hantera är en lösning på slutförvaret där vi så snart som möjligt måste få en lösning på plats. SKB, Svensk Kärnbränslehantering, gör nu ett omfattande arbete för att komplettera ansökan med en säkerhetsredovisning till miljö- och energidepartementet. Sedan måste handläggningen av ärendet prioriteras för att undvika att processen blir utdragen och kostsam.

## Heat

Värmeaffären, där Vattenfall är en av Europas största aktörer, växer i antal kunder. Samtidigt är det här vi har våra koldioxidutmaningar och är fast beslutna att fasa ut kolet som en start på resan mot total fossilfrihet. Detta sker i den kontinentala värmeverksamheten där vi har ett nära samarbete med staden Berlin för att minska koldioxidutsläppen. Under 2017 byggde vi om ett brunkoleldat kraftverk, Klingenberg, till naturgas. Vi beslutade också om stängningen av ett stenkolseldat kraftverk vid namn Reuter C.

## Distribution

Vattenfall har en stor distributionsverksamhet med elnät där stabila intäkter är mycket viktig. Med hjälp av ökade investeringar kan vi förbättra vår leveranssäkerhet och dessutom anpassa näten till mer förnybar produktion. Under året har vi uppnått en viktig förbättring och minskat den genomsnittliga tiden för avbrott i norra Sverige. Det här är ett tydligt tecken på att investeringarna ger resultat.

## Customers & Solutions

Konkurrensen inom försäljningsverksamheten blir allt tuffare. Trots det har vi lyckats hålla upp lönsamheten genom att öka antalet kunder och sänka våra försäljningskostnader. Och allt fler kunder rekommenderar Vattenfall som sin leverantör, vilket är väldigt glädjande.

## Wind

Vindkraften mer än dubblade sitt underliggande resultat. Det skedde främst som en följd av att vi färdigställde den havsbaserade vindkraftparken Sandbank i Tyska delen av Nordsjön och den landbaserade vindkraftparken Pen y Cymoedd i Wales. Vi inledde också byggandet av vindkraftparken Horns Rev 3 i havet utanför Jylland. Det är ett projekt med dubbelt så stora turbiner som Sandbank som färdigställdes samma år. Det ger en bra fingervisning om hur snabb den teknologiska utvecklingen är inom förnybar energi just nu.

Europa nådde en milstolpe under 2017 – för första gången producerades mer el från sol, vind och biomassa än från kol.

Idag är det tydligt att fokus på förnybar energi inte längre bara handlar om hållbarhet. Det är också det mest kostnadseffektiva sättet att tillföra ny kapacitet på marknaden.

Och här går Vattenfall i bräschen genom att bygga vad som kommer att bli världens första havsbaserade vindkraftspark utan statligt stöd. Hollandse Kust i Nederländerna har en planerad kapacitet på över 700 MW och förväntas stå färdig inom fem år. Den kommer kunna försörja mellan 1 till 1,5 miljoner hushåll med förnybar el.

## Förändring kräver samarbete

Vi kan alltså konstatera att en betydande andel av Europas elförsörjning redan idag är baserad på förnybar energi. Även om fossila bränslen fortfarande utgör en viktig del, så är trenden tydlig att marknaden fortsätter att röra sig i rätt riktning. Inom andra sektorer vet vi att fossila bränslen har en tydlig dominans. I industrin finns det sektorer där man är beroende av kol och olja för produktionen. I Vattenfall vill vi arbeta för att hitta nya lösningar. Vi vet att

ingen kan reda ut klimatfrågan ensam och att vi måste samarbeta för att åstadkomma förändring.

Vårt joint venture HYBRIT bildades tillsammans med SSAB och LKAB och är ett unikt samarbete i sitt slag. Tillsammans har vi som målsättning att åstadkomma världens första fossilfria process för ståltillverkning. Efter en avslutad förstudie kan vi idag med glädje säga att vi har stärkt vår tro på teknologin. Nu påbörjas nästa fas med byggandet av en pilotanläggning i Luleå och i Malmfälten i norra Sverige. Att lyckas med projektet skulle innebära en teknisk revolution och samtidigt starkt bidra till ett fossilfritt Sverige i framtiden.

Ett annat viktigt område där elektrifiering kommer att bidra till minskade utsläpp är transportsektorn. Den står nämligen för en fjärdedel av alla utsläpp i Europa. Vi fortsätter att driva på utvecklingen med vårt samarbete InCharge, där vi tillsammans med partners bygger infrastruktur för laddning vid hemmet, jobbet och längs vägen. Att möjliggöra fossilfria transporter går hand i hand med vår vision om att våra kunder ska kunna bli fossilfria inom en generation.

Jag vill också nämna vår decentrala energilösning Vattenfall InHouse. Ett helhetskoncept som känns nytt och spännande idag men som kan förväntas bli något av en marknadsstandard i framtiden. Där ger vi fastighetsägare skräddarsydda och hållbara energilösningar. Utgångspunkten är att kunden skall få en enkel och kostnadseffektiv lösning anpassad efter sina egna behov. Det kan bland annat omfatta solpaneler, bergvärme, laddning för elbilar och energieffektivisering. Vattenfall tar hand om installationen och underhållet. Enkelt och hållbart för kunden. Och en möjliggörare för vår vision om ett liv utan fossila bränslen.

### **Investeringar i hållbar tillväxt**

Den här bilden visar väldigt tydligt vad som händer i Vattenfall just nu. Ungefär halva vår investeringsplan för 2018–2019, 22 miljarder SEK, går till investeringar i tillväxt. Och den tillväxten består av hållbara lösningar: vindkraft, distributionsnät, värme, solkraft och nya affärsområden. Samtidigt investerar vi ett motsvarande belopp för säker och stabil drift främst av våra nät och vår konventionella produktion såsom kärnkraften, vattenkraften och fjärrvärmerna. Framtidens energisystem kommer att kräva både storskalig och decentraliserad produktion och vi är aktiva inom bägge områden.

### **Strategiska mål för 2020 och resultat 2017**

Hållbarhet står också i centrum för vår strategi. Det gäller både inom den producerande verksamheten och på kundsidan.

- Vi ser som sagt att fler kunder rekommenderar Vattenfall som sin leverantör, trots en väldigt hög konkurrens på marknaden. Att vi ser en vilja hos våra kunder att rekommendera oss märks genom en stark så kallad Net Promoter Score (NPS) som är ett kvitto på att vi utvecklar vårt kunderbjudande i rätt riktning.
- Vi ökade ordentligt kapaciteten inom förnybar produktion och där nämnde jag tidigare att vi färdigställde vindkraftsparkerna Pen y Cymoedd och Sandbank. Vi fortsätter att bygga upp vår pipeline och att färdigställa våra projekt.

- Koldioxidutsläppen minskade något jämfört med förra året. Här är det viktigt med vår handlingsplan för minskade utsläpp som har tydliga tidpunkter för när vi stänger CO<sub>2</sub>-intensiv produktion. Vi kommer att fasa ut kolet som energikälla i Berlin till 2030.
- Vi är lönsamma igen och lönsamheten var väldigt nära vårt avkastningsmål.
- Vi ser också bättre resultat från vårt säkerhetsarbete och i vår medarbetarundersökning även om vi fortfarande har en bit kvar till målen.

## Vattenfalls strategi

När vi blickar framåt så vet vi att vi måste lyckas balansera alla fyra delar av vår strategi med syftet Power Climate Smarter Living.

Ledande inom hållbar konsumtion betyder att Vattenfall behöver ett starkt varumärke och fortsatt fokus på innovation och hållbara lösningar för sina kunder. Vår storskaliga produktion måste kombineras med småskaliga, decentraliserade, lösningar. Vi har nu också bildat en ny affärsenhet med ansvar för att fortsätta driva den utvecklingen framåt.

Ledande inom hållbar produktion handlar om att ta en ledande position inom förnybar energi och att driva på omställningen mot en fossilfri framtid. Vi är också övertygade om att en fortsatt tillväxt av hållbara lösningar kräver en väl fungerande reglering. Tar vi till exempel priset på koldioxid i Europa har det så gott som tredubblats sedan vi stod här för ett år sedan och uppgår idag till ca. 13 EUR/ton. Men vi behöver ännu högre nivåer för att systemet verkligen skall göra skillnad. Vår förhoppning är att priset kommer fortsätta klättra under det kommande årtiondet. För när regleringen och marknaden jobbar i samma riktning har vi alla förutsättningar att bli fossilfria inom en generation.

Vi vet vi måste lyckas kombinera tillväxt med effektiviseringar. Det fångar vi under punkten effektiv verksamhet. Behovet av att anpassa sig efter en mer konkurrensutsatt marknad är inget unikt för Vattenfall. Hela branschen har fortfarande kvar att anpassa kostnadskostymen efter liberaliseringen. Och det behöver fortsätta. Vi måste själva också se till att vi har en rimlig nivå på våra overheadkostnader efter försäljningen av brunkolsverksamheten. Vårt besparingsprogram om 2 miljarder SEK fram till 2020 är därför en viktig och samtidigt naturlig del av löpande effektiviseringar för ett bolag som Vattenfall.

Motiverade och engagerade medarbetare är självklart helt centralt. Det handlar bland annat om att vi skall vara en attraktiv arbetsgivare med rätt kompetens som också speglar mångfalden i samhället. Vi ska också komma ihåg att den förändring vi genomgår kräver nya arbetssätt för att nå hela vägen och skapa attraktiva affärsmodeller. Man måste vara ödmjuk inför den omställning det innebär och förstå vad det kräver från våra medarbetare. Jag vill passa på att tacka alla dem för utmärkta insatser under året som har varit, där vi tillsammans har vänt Vattenfall tillbaka till lönsamhet.

Tack.