

Bästa stämmodeltagare,

Vattenfall och energisektorn befinner sig som ni vet i en period med stora förändringar. Priset på råvaror och el har fortsatt att falla dramatiskt, vilket har kraftigt negativa konsekvenser för hela sektorn. Samtidigt får kunden en allt starkare roll och vi går sakta från ett storskaligt till ett mer decentraliserat energisystem, vilket innebär både utmaningar och fantastiska möjligheter. Utvecklingen har också inneburit försämrade förutsättningar för fossil kraftproduktion och vi är därmed mycket nöjda med att under rådande marknadsförhållanden nu ha avtalat om en försäljning av vår brunkolsverksamhet.

Vi är ett bolag med en lång historia av att hantera perioder av såväl uppgångar som nedgångar i marknaden. På bilden ser ni vårt första vattenkraftverk i Trollhättan. Vattenfall har sedan dess befunnit sig i perioder av både kraftfull expansion och konsolidering. Vi har ett arv som vi kan vara mycket stolta över. Utbyggnaden av vattenkraften, kärnkraften och distributionsnätet i Sverige lade grunden till den svenska basindustrin och skapade förutsättningarna för vårt moderna samhälle.

I de tidiga åren var försörjningstrygghet ett prioriterat policyområde. Under de senaste decennierna har klimat och miljö blivit drivande i utvecklingen, vilket vi allra högsta grad stödjer. En omställning till ett förnybart energisystem är en helt rätt vision men innebär också stora utmaningar, inte minst i dagens europeiska marknad med överkapacitet och låga elpriser. Vägen dit måste fortsätta präglas av en trygg, stabil och konkurrenskraftig elproduktion.

Marknaden för elektricitet är extremt pressad så låt mig gå igenom de viktigaste faktorerna till vår nuvarande situation.

- Efterfrågan på kol i Europa har sjunkit kraftigt och förväntas sjunka ytterligare till följd av regleringar relaterade till förnybar kraftproduktion, energieffektivisering och koldioxidutsläpp. Samtidigt fortsätter fracking och utvinning av skiffergas i Nordamerika att bidra till ett globalt överskott av kol. Låga kolpriser tillsammans med låga gaspriser har satt fortsatt press på elpriserna. Detta är inte minst sant för den nordiska marknaden, där elpriset väldigt starkt korrelerar med marginalkostnaden för koleldade kraftverk på kontinenten.
- Överkapaciteten på marknaden består, samtidigt som tillväxten av förnybar produktion stadigt ökar.
- Priset på utsläppsrätter är fortsatt lågt sedan den finansiella krisen som följdes av en lägre efterfrågan än förväntat.

Sammantaget har detta bidragit till ett turbulent år för Vattenfall med låga elpriser i både Norden och på kontinenten. Låt oss övergå till att se över det finansiella resultatet för 2015.

Vattenfall redovisar ett underliggande rörelseresultat på 20,5 miljarder SEK för 2015, vilket är en minskning med 3,6 miljarder SEK jämfört med 2014. Trots en stabil produktionsvolym minskar alltså resultatet på grund av priseffekten. Betydande nedskrivningar krävdes under sommaren som en konsekvens av fallande elpriser och nya myndighetskrav i Tyskland vilket påverkade risken för vår brunkolsverksamhet. Vi beslutade om tidigare nedläggning av Ringhals 1 och 2, då vi inte längre såg förutsättningar för lönsam produktion mot bakgrund av de investeringar som löpande krävdes för att driva verken till 2025.

Nödvändiga kostnadsbesparingar fortsätter och vi har reducerat kostnadsbasen med ca. 30% (ca. 15 miljarder SEK) jämfört med 2010. Trots detta innebar årets nedskrivningar återigen ett negativt resultat efter skatt med ett utfall på minus 19,8 miljarder SEK för 2015.

- Avkastningen på sysselsatt kapital blev -8,2% (-0,7), främst på grund av årets nedskrivningar av tillgångsvärden på totalt 36,8 miljarder SEK. Underliggande ROCE var 7,4% (8,2).
- Internt tillförda medel (FFO)/justerad nettoskuld uppgick till 21,1%, vilket är en förbättring jämfört med 2014 (20,3) men fortfarande under målintervallet.
- Skuldsättningsgraden blev 55,4% (61,9) och ligger i nedre delen av målintervallet på 50-90%. Förbättringen förklaras främst av en minskad nettoskuld.
- På grund av det negativa resultatet efter skatt föreslår styrelsen – i enlighet med Vattenfalls utdelningspolicy – att ingen utdelning lämnas för 2015.

Vi har under året fortsatt med omställningen av vår bolagsportfölj för att möta det nya energilandskapet. Vi tog i drift totalt 445 MW förnybar kapacitet och invigde bl.a. den havsbaserade vindkraftsparken DanTysk i Tyskland. Vi ingick även partnerskap med finansiella investerare. Fyra landbaserade vindkraftsparker i Sverige är idag samägda med Skandia och en av våra största havsbaserade vindkraftsparker, Ormonde i Storbritannien, är idag samägd med AMF. Partnerskap är ett verktyg för Vattenfall som möjliggör högre investeringskapacitet och investeringstakt, där vi kan utnyttja vår kompetens att bygga och driva vindkraftsparker. Vi har dessutom investerat i storskalig solkraft i Storbritannien och ser tydliga synergier med att bygga detta i anslutning till existerande vindkraftverk där vi kan utnyttja infrastrukturen och därmed sänka investeringskostnaden.

Samtidigt avyttrade vi också kraftvärmeverket Nordjyllandsværket till det danska fjärrvärmebolaget Aalborg Forsyning och har därmed sålt av alla fossileldade kraftverk i Danmark vilket sammanlagt har sänkt vår koldioxidexponering med ca. 3 miljoner ton per år.

Under året har vi också deltagit i diskussioner med kärnkraftskommissionen i Tyskland som ska ta fram rekommendationer för hur finansieringen av avvecklingskostnaderna långsiktigt ska finansieras. Detta är en mycket viktig fråga för Vattenfall och övriga operatörer i Tyskland. Det är också ett betydande steg för processen i Sverige att Mark- och miljödomstolen och SSM nu har kungjort SKB:s ansökningar om att få bygga ett slutförvar i anslutning till Forsmark.

Vi har nått en milstolpe i förändringen av bolaget genom avyttringen av vår brunkolsverksamhet i Tyskland. Ett kontrakt har skrivits mellan Vattenfall och EPH och PPF Investments som tar över samtliga kraftverk och dagbrott. Våra förväntningar på framtida prisutveckling gör att den negativa påverkan på Vattenfalls resultat blir högre om Vattenfall kvarstår som ägare än om verksamheten säljs. Försäljningen innebär också att vi sänker vår koldioxidexponering med ca. 60 miljoner ton, vilket är mer än 70% av våra totala utsläpp under 2015. Sammantaget har lönsamheten från brunkolsverksamheten under Vattenfalls innehav varit i linje med vårt avkastningskrav. Avtalet och försäljningen är bra för Vattenfall, köparen och våra anställda i Lausitz.

Jag vill också nämna att Vattenfall har idag sju stenkolsanläggningar för el- och värmeproduktion i Nederländerna och i Tyskland. Så länge som Vattenfall driver dessa behöver vi köpa in bränsle. Vi förväntar oss att våra leverantörer lever upp till Vattenfalls uppförandekod och vill bidra till att

förhållandena vid gruvorna förbättras och att leverantörskedjan för stenkol blir mer transparent. Vi har en process för utvärdering av leverantörer på plats och vi arbetar kontinuerligt med uppföljning och dialog med civilsamhället. Förra året deltog representanter för Vattenfall i en delegation till Colombia som en del av vår uppföljning av förhållandena på plats.

Vi ser tydliga ambitionshöjningar inom politiken och klimatområdet. Klimatkonferensen COP21 som anordnades i Paris var självklart höjdpunkten för 2015 med avtalet att hålla temperaturökningen under 2°C och ambitionen att begränsa ökningen till 1,5°C. För att detta skall ske måste det finnas en marknadsmekanism som fungerar och skapar tydliga affärsval. När politik och affärer går hand i hand så kan transformationen ta fart på allvar. En viktig aspekt är att utveckla och stärka systemet för handel med utsläppsrätter, EU ETS.

I linje med transformationen vill Vattenfall vara drivande i utvecklingen mot ett 100% förnybart energisystem i Sverige. Vi har alla de rätta förutsättningarna i vårt land: vattenkraften, stora havs- och landområden för vindkraft och skogen. Det är dock viktigt att en sådan omställning ges tid för att kunna vara samhällsekonomiskt försvarbar och bibehålla stabila systemförutsättningar.

I detta avseende är den existerande kärnkraften i Sverige av central betydelse. För att ställa om på ett resurseffektivt sätt måste kärnkraften användas under hela sin tekniska livslängd, dvs. fram till omkring 2045. Våra uträkningar visar att kostnaden för omställningen skulle öka dramatiskt vid en förtida utfasning, och även riskera leda till ökade koldioxidutsläpp då snabba lösningar kan behövas för att hantera leveranssäkerheten. För att säkerställa fortsatt drift av våra kärnkraftverk krävs att skatten tas bort. En omställning i rätt takt är nödvändig för att hinna bygga ut överföringskapaciteten och också dra nytta av den teknologiska utvecklingen som successivt sänker kostnader för förnybar produktion.

Vi kan konstatera att bevarandet av den svenska kärnkraften är nödvändig för att på ett ekonomiskt försvarbart sätt uppnå ett 100% förnybart system i Sverige och under tiden garantera en leveranssäker och tillförlitlig energiproduktion. I kombination med fallande elpriser bidrar effektskatten till en kritisk situation där ingen av våra reaktorer är lönsam. Samtidigt kräver både Ringhals och Forsmark säkerhetsuppgaderingar under de kommande fem åren för fortsatt produktion under hela sin tekniska livslängd. Vi är medvetna om att denna fråga ligger högt upp på agendan för energikommissionen och har varit tydliga med att ett avskaffande av effektskatten är avgörande för kärnkraftens framtid och därmed också svensk industris konkurrenskraft under kommande årtionden.

Vattenkraften är en förutsättning för ett energisystem som går mot alltmer förnybar energiproduktion. Jag är övertygad om att vattenkraften kommer att spela en central och viktig roll i framtidens energisystem tack vare förmågan att leverera reglerkraft i ett läge där intermittenta energikällor som sol och vind växer. Även här behöver fastighetsskatten sänkas till samma nivå som övrig industriverksamhet i Sverige.

Det är ingen tvekan om att även vattenkraften är utmanad idag. Utöver det låga elpriset så råder det dessvärre oklarheter kring vilka vägval Sverige kommer att göra när ramdirektivet för vatten ska tolkas och hur det kommer att påverka vattenkraftproduktionen. Dessutom är man hårt drabbad av fastighetsskatten. För 2015 betalade Vattenfall knappt 3 miljarder kronor i fastighetsskatt för våra svenska vattenkraftverk. Samtidigt finns det ett stort behov att modernisera våra anläggningar. Det

kontinuerliga behovet av investeringar i befintlig vattenkraft innebär att vi uthålligt behöver ha ett elpris på ca 27-28 öre/kWh alternativt att fastighetskatten drastiskt minskas från dagens nivå. Med dagens pris- och skattesituation kommer tillgängligheten på vår vattenkraft gradvis att försämrans.

Låt oss nu blicka framåt. Samtidigt som konventionell kraftproduktion befinner sig i en svår situation så är det en spännande utveckling som sker inom förnybar kraftproduktion och på kundsidan.

Kunden har redan idag väsentligen stärkt sin roll och det är tydligt att framtidens energibolag måste utgå ifrån kunden för att lyckas på morgondagens energimarknad. Man efterfrågar lösningar för att producera sin egen energi och systemet måste anpassas för att hantera en decentraliserad produktion. Kunden förväntar sig också smarta och miljömässiga lösningar som dessutom hjälper dem att effektivisera sin energianvändning. Här finns det en fantastisk möjlighet för oss att utveckla vår affär tillsammans med våra kunder och i samarbete med partners. För att nämna ett exempel erbjuder vi idag infrastruktur för laddning av elbussar där vi har ett nära samarbete med SL och Volvo.

Den teknologiska utvecklingen går framåt i en rasande fart. Parallellt med att kostnaden för vindkraft, solkraft och batterier sjunker dramatiskt växer innovativa lösningar och produkter fram som har möjliggjorts genom digitalisering. Exempelvis kan kunder idag enkelt anpassa och fjärrstyra sin energianvändning. Det är en självklarhet för oss att vara aktiva inom dessa områden och det finns en enorm potential i våra etablerade kundrelationer som vi skall ta till vara på. Vi kommer fortsätta att lyssna på våra kunder och anpassa våra erbjudanden i takt med utvecklingen.

Energimarknaden blir alltmer reglerad och det finns en tydlig ambition att succesivt fasa ut kraftproduktion som drivs av fossila bränslen. Förnybar elproduktion kommer därmed att öka i betydelse och storlek. Samtidigt kommer värdet av flexibilitet inom storskalig produktion öka i betydelse och vi ser att gas, biomassa och vattenkraft kommer att vara systemkritiska för att hantera ökade svängningar i systemet för utbud och efterfrågan.

Vattenfall har mycket goda förutsättningar för att lyckas väl på den nya energimarknaden. Jag börjar gärna med att tala om våra medarbetare. Det är en glädje att få leda ett bolag med sådan kompetent och motiverad personal. Vi kan kalla det revanschlust. Vi skall ta tillvara på det vi har och fortsätta skapa rätt förutsättningar för en hälsosam arbetsmiljö som präglas av resultatfokus, säkerhet och ett engagemang för våra viktigaste frågor.

En av dessa frågor handlar givetvis om kunden. Det är idag viktigare än någonsin att vi utgår från kunden och hur vi kan skapa mervärde. Vi är fast beslutna att vara ett ledande kundorienterat företag som erbjuder attraktiva energilösningar. Elnäten måste hålla hög kvalitet och möjliggöra omställningen mot ett förnybart system. Vår tradingverksamhet och driftoptimering måste anpassa sig genom att utnyttja synergier med bolagsportföljen och utveckla nya affärsområden, bl.a. med fokus på aggregering av decentraliserad produktion.

Vindkraft kommer fortsätta att vara ett prioriterat tillväxtområde som ligger helt i linje med vår omställning av portföljen. Vi kan vara stolta över vår nuvarande position som näst störst i Europa inom havsbaserad vindkraft och ett av de ledande bolagen inom landbaserad vindkraft i Sverige. Inom kärnkraften och vattenkraften fortsätter vi vårt arbete mot ökad kostnadseffektivitet. Det är också viktigt att vi utvecklar denna del av portföljen mot ökad flexibilitet i en marknad med högre

andel förnybara energikällor. Värmeverksamheten skall vara en naturlig samhällspartner där vi kan vara med och optimera hela värdekedjan inom stadsnät och tillhandahålla uppvärmning, kyla och effektiv värme- och elproduktion.

Sist men inte minst vill jag understryka att hållbarhet måste genomsyra hela värdekedjan. Det skall vara en naturlig och integrerad del inom hela bolaget, från strategi och beslutsfattande till det dagliga operativa arbetet. Vattenfall skall vara ett klimatneutralt bolag vid 2050. Allt det vi gör måste i slutändan givetvis också bidra till att ta koncernen tillbaka till en god lönsamhet. Det kräver bl.a. att vi fortsätter med vårt besparingsprogram och kritiskt granskar investeringar.

En förutsättning för att hållbarhetsfrågor skall sätta sin prägel på hela vår verksamhet är självfallet att de ingår som en del av bolagsstyrningen. Styrelsen tog i december ett viktigt beslut att anta sex nya strategiska mål som nu ersätter våra tidigare hållbarhetsmål. Därmed visar vi på ett tydligare sätt att strategi och hållbarhet går hand i hand.

De sex strategiska målen till 2020 omfattar:

1. Kundlojalitet, NPS (Net Promoter Score): +2 NPS1 relativt
2. Idrifttagen kapacitet, förnybart: $\geq 2\,300$ MW
3. Absoluta CO₂-utsläpp, pro rata: ≤ 21 Mton
4. Avkastning på sysselsatt kapital: $\geq 9\%$
5. LTIF (Lost Time Injury Frequency): $\leq 1,25$
6. Index, medarbetarengagemang: $\geq 70\%$

Vattenfall har en bestämd uppfattning om vilket bolag vi vill vara i framtiden. Vår målsättning är att fortsätta vara drivande i utvecklingen mot ett förnybart energisystem. Vid år 2025 skall vi inneha en position som en ledande producent av förnybar energi och samtidigt erbjuda attraktiva energilösningar till upp emot 11 miljoner kunder.

Det är viktigt att poängtera att en sådan omställning också väsentligen reducerar affärsrisken för Vattenfall. Vi fortsätter nu att växa inom verksamheter med stabila och reglerade kassaflöden såsom vindkraft, värme och distribution. Parallellt med detta kommer kunden fortsätta att vara i centrum. Det skall kännas tryggt och enkelt att anlita Vattenfall som partner och leverantör av energilösningar. Vi kommer alltid att prioritera hållbarhet som modell för att möta kundens behov.

Slutligen vill jag säga att vi självklart är beroende av olika former av samarbeten för att lyckas med transformationen. Här vill vi ses som en attraktiv, kompetent och ansvarsfull partner. Vi har exempelvis inlett ett projekt tillsammans med SSAB och LKAB där vi vill uppnå en långsiktig lösning på koldioxidfrågan i stålindustrin. Målsättningen är att utveckla en stålproduktion som släpper ut vatten istället för koldioxid. Det är också naturligt att en hög ambitionsnivå för tillväxt kräver medfinansierare. Utöver Vattenfalls partnerskap med AMF i den havsbaserade brittiska vindkraftsparken Ormonde som jag nämnde innan, äger vi idag också landbaserad vindkraft tillsammans med Skandia i Sverige.

Vi har redan visat att samarbeten kan spela en avgörande roll för flera olika delar bolaget. Dessa erfarenheter skall vi bygga vidare på inför framtiden.