



Forretningsmuligheter i det nordiske markedet

Frode Otnes

Administrerende direktør Hafslund Strøm

Hafslund Marked - Ett av fem forretningsområder i Hafslund

Produksjon og varme



Vannkraft
Bioenergi
og varme
Pellets

Fjernvarme



Fjernvarme-
produksjon
og -distribusjon

Nett



Nett
Driftssentral

Marked



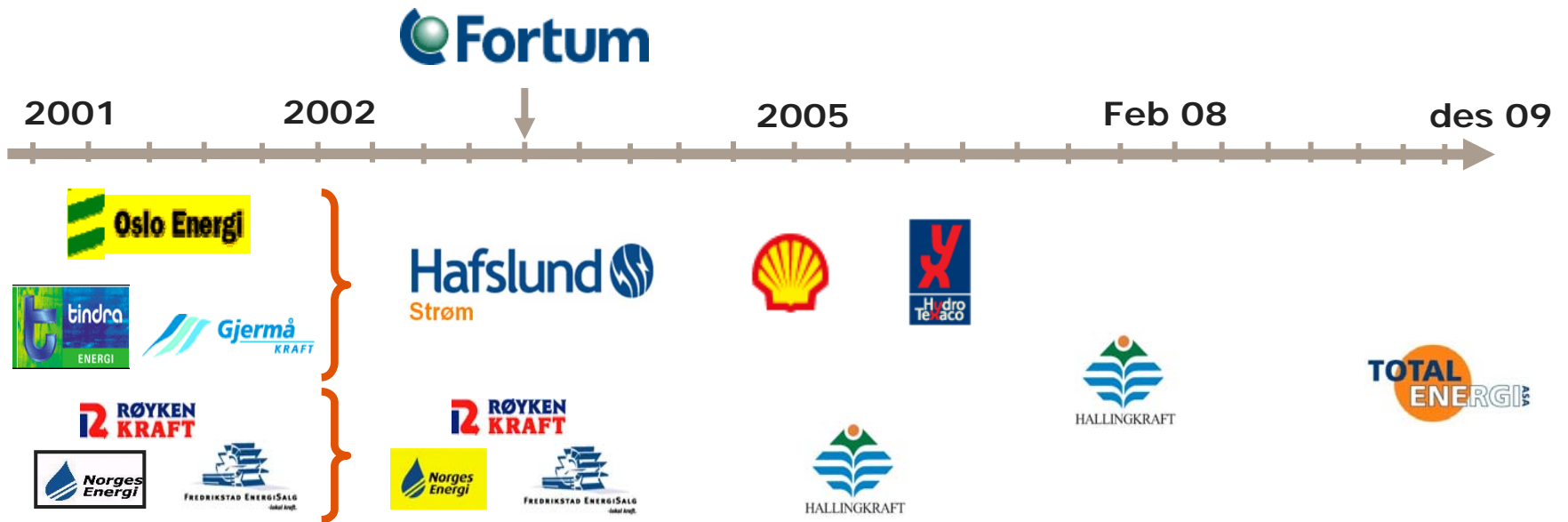
Strøm
Kundesenter
Fakturaservice

Venture



Energi
Teknologi
Miljø

Hafslund Marked har hatt en spennende reise for å bli Norges største strømleverandør



Hafslund – ledende strømkaktør i Norge

Hafslund 



Ledende på merkenavn og
differensiert posisjonering



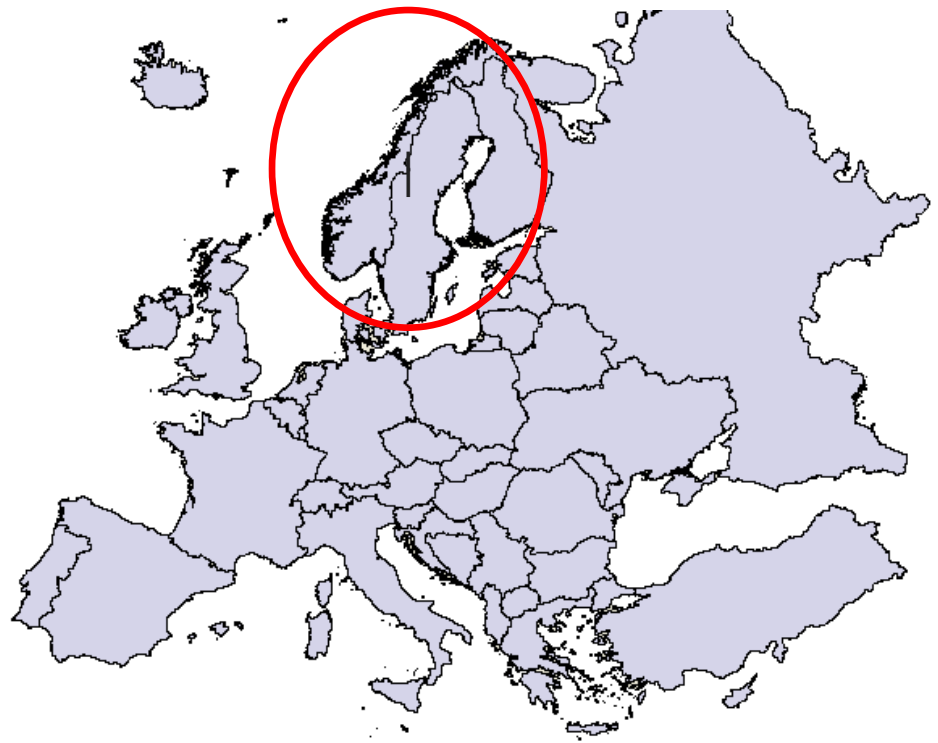
Kostnadseffektive og med
god evne til å utnytte
skalafordeler

Organisert for å synliggjøre
reell verdiskapning og
kontrollere risiko

Norden ble identifisert som det mest spennende markedet for Hafslund



Norden går mot et
integreert kraftmarked



Sverige – ble identifisert som det mest attraktive landet



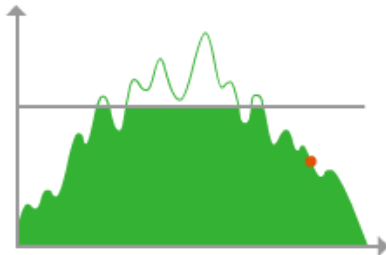
Ingen har "tatt" lavprisposisjonen



Byttefrekvens omtrent som det norske markedet ~ 10 %



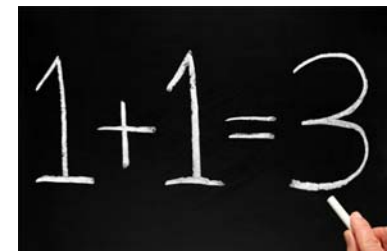
De 3 store har dårlig omdømme – Markedet ønsker ny utfordrer



Nye produkter kan raskt lanseres - Maksprisgaranti



Gode brutto marginer



Mulighet for synergier og skalafordeler

Energibolaget og Göta Energi ble identifisert som de to mest interessante oppkjøpskandidatene i Sverige

Alle selskaper

Alle 120 strømsalgsselskaper i Sverige

Interessante og mulige selskaper

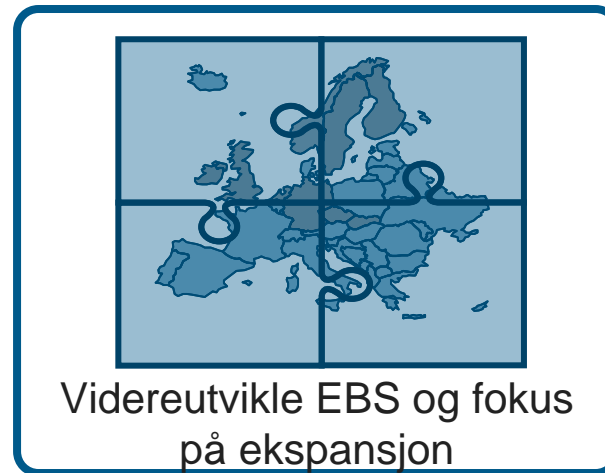
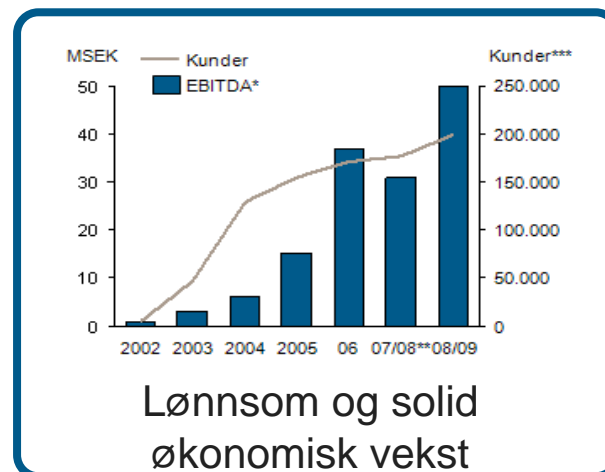
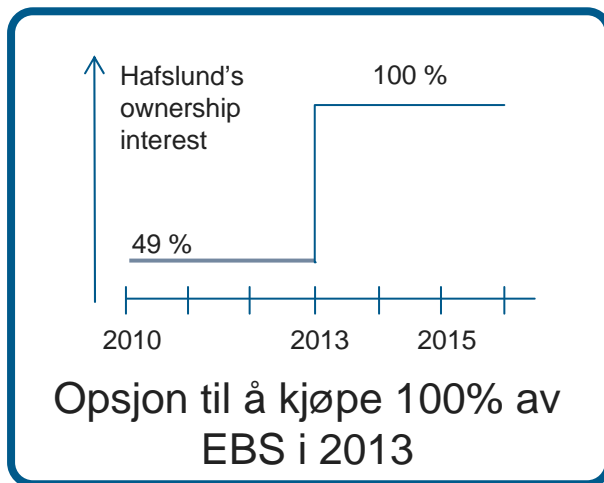
2-4 strømsalgsselskaper

 Energibolaget i Sverige AB


erkløst ger mer



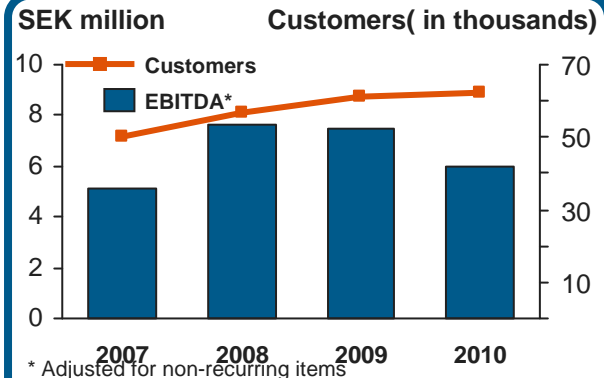
Etter nesten ett år med samtaler kjøpte vi 49% av Energibolaget i Sverige (EBS)



og noen uker senere kjøpte vi 100% av Göta Energi

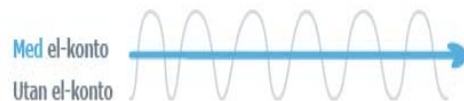


Solid regional posisjon —
Veletablert selskap med
egen verdikjede



Svak inntjening, men stabil
kundemasse

Med el-konto slipper du oroa dig for höga elräkningar

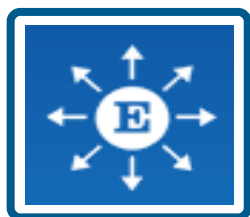


Spennende tilleggsprodukt
til privatmarkedet



Økt fokus på
kostnadseffektivitet

Kombinasjonen av våre selskaper gjør Hafslund Marked godt posisjonert i et felles nordisk sluttbrukermarked



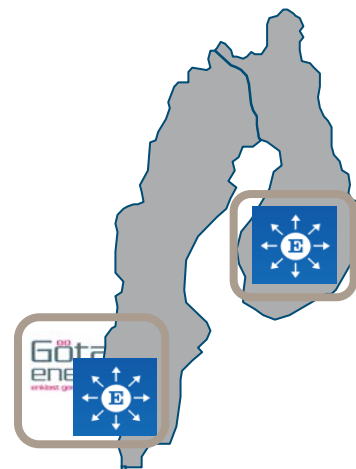
Fokus 2010-2013

- Utvikle kundeverdi og lojalitet
- Utvikle produktkonsepter
- Utvikle en robust organisasjon



Fokus 2010-2013

- Øke salgskuset
- Ta ut kostnadssynergier
- Klargjøre for vekst i operasjonen – kundesenter og IT systemer



Mulig scenario 2013 -

- Rendyrke selskapenes ulike posisjoner
- Mulig samkjøring av drift

Hafslund som en ledende strømkjører i et felles nordisk sluttbrukermarked!





Velkommen til Norges energidager 2011

13. – 14. oktober 2011