



## HALFJAARBERICHT 2004

## GECONSOLIDEERDE BALANS

(bedragen x € 1 miljoen)

	30 juni 2004	31 december 2003	30 juni 2003
<b>ACTIVA</b>			
Vaste activa	2.805	2.843	2.941
Vorraden	28	24	26
Vorderingen	1.049	919	943
Liquide middelen	23	60	137
Vlottende activa	1.100	1.003	1.106
<b>Totaal activa</b>	<b>3.905</b>	<b>3.846</b>	<b>4.047</b>
<b>PASSIVA</b>			
Groepsvermogen	1.330	1.279	1.192
Voorzieningen	268	290	314
Rentedragende schulden	1.619	1.526	2.013
Niet-rentedragende schulden	688	751	528
<b>Totaal passiva</b>	<b>3.905</b>	<b>3.846</b>	<b>4.047</b>

## GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

(bedragen x € 1 miljoen)

	Eerste halfjaar 2004	Gehele jaar 2003	Eerste halfjaar 2003
Omzet energie	1.742	3.233	1.670
Inkoop energie	1.229	2.320	1.183
<b>Brutomarge energie</b>	<b>513</b>	<b>913</b>	<b>487</b>
Overige bedrijfsopbrengsten	179	414	179
<b>Totaal brutomarge en overige bedrijfsopbrengsten</b>	<b>692</b>	<b>1.327</b>	<b>666</b>
Bedrijfskosten	467	1.050	490
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>225</b>	<b>277</b>	<b>176</b>
Financiële baten en lasten	-35	-28	-34
Vennootschapsbelasting	-64	-64	-48
<b>Nettoresultaat</b>	<b>126</b>	<b>185</b>	<b>94</b>

(Op cijfers per 30 juni is geen accountantscontrole toegepast)

## **ENECO ENERGIE REALISEERT STERKE STIJGING NETTOWINST IN EERSTE HALFJAAR 2004**

- Bedrijfsresultaat stijgt naar € 225 miljoen (+ 27,8%)
- Nettoresultaat van € 94 naar € 126 miljoen (+ 34%)
- Energieomzet neemt toe in zowel levering als transport
- Marktpositie in zakelijke segment verbetert
- Onderhandelingen over langjarig inkoopcontract voor elektriciteit afgerond.

### **FINANCIËLE RESULTATEN EERSTE HALFJAAR 2004**

ENECO sloot het eerste halfjaar van 2004 af met een bedrijfsresultaat van € 225 miljoen (2003: € 176 miljoen), een stijging van 27,8% vergeleken met dezelfde periode het jaar daarvoor. Het nettoresultaat kwam uit op € 126 miljoen en vertoonde percentueel gezien een nog sterkere verbetering: + 34%. Deze goede resultaten waren het gevolg van stijgende omzetten, hogere brutomarge en lagere bedrijfskosten.

### **OMZET EN BRUTOMARGE**

ENECO realiseerde de omzetsijging in energielevering én energietransport. De stijging was op beide terreinen ongeveer gelijk. De omzet uit niet-energieactiviteiten lag op hetzelfde niveau als in het eerste halfjaar van 2003. Voor de levering van elektriciteit in de zakelijke markt was ENECO succesvol. ENECO wist haar positie in dit marktsegment, met een omzetsijging van ruim 25%, aanzienlijk te verbeteren. De omzet gas in het huishoudelijke segment nam af als gevolg van dalende verkoopprijzen. Het volume lag 1% lager dan in het eerste halfjaar van 2003. Aangezien de inkooprijzen navenant lager lagen, had deze omzetsijging nauwelijks gevolgen voor de brutomarge gas. De marge op energielevering daalde licht met 3%. De totale brutomarge steeg daarentegen dit eerste halfjaar met € 26 miljoen. Deze stijging kwam vrijwel geheel voor rekening van energietransport.

### **BEDRIJFSKOSTEN**

De bedrijfskosten daalden met € 23 miljoen van € 490 miljoen in het eerste halfjaar 2003 naar € 467 miljoen

dit jaar. De belangrijkste oorzaak hiervoor is dat de kosten voor liberalisering reeds ten laste van het resultaat over 2003 waren gebracht. Deze kostenpost bedroeg € 48 miljoen, waarvan € 20 miljoen in het eerste halfjaar van dat jaar werd geboekt. Zonder rekening te houden met deze post zijn de bedrijfskosten licht gedaald.

### **LIBERALISERING**

De achterliggende maanden stonden in het teken van voorbereiding op de laatste fase van de liberalisering van de energiemarkt. De marktopening op 1 juli jl. werd door de gehele branche met spanning tegemoet gezien. Tot nu toe is de overgang naar de vrije markt goed verlopen. Processen en systemen waren op tijd gereed. ENECO kan nu al concluderen dat haar strategie om in te zetten op klantbehoud goed werkt. De nettomutatie in het aantal klanten sinds 1 januari 2004 bedraagt minder dan het landelijk gemiddelde. ENECO verwacht wel dat de concurrentie zal toenemen. De onderneming reageert hierop alert met gerichte aanbiedingen, producten en service. Een voorbeeld daarvan is het elektriciteitsmerk 'Frivius' dat recent specifiek voor de Friese markt is gelanceerd. Om de kwaliteit van ENECO Energie verder te onderstrepen is dit voorjaar de campagne 'Zo doen we dat' van start gegaan. Hierin positioneert ENECO zich op enigszins ludieke wijze als een no nonsense energiebedrijf dat sterk gericht is op de klant. ENECO ontvangt veel goede reacties op deze campagne.

### **ENERGIEWETGEVING**

In maart 2004 schrikte de minister van Economische Zaken de energiewereld op met zijn voorstel om de energiebedrijven in 2007 op te splitsen in een leveringsbedrijf dat in private handen zou mogen komen en een netwerkbedrijf dat tot minstens 2007 in publieke handen moet blijven. ENECO heeft openlijk afstand genomen van dit voorstel, omdat splitsing van de energiebedrijven de leveringszekerheid in gevaar kan



brengen en de concurrentiepositie van de Nederlandse bedrijven op de Europese markt ernstig kan bedreigen. Het voorstel plaatst de Nederlandse bedrijven in een nadelige positie ten opzichte van buitenlandse concurrenten; zij worden gemakkelijke overnamekandidaten. ENECO handhaaft deze mening vooralsnog en onderzoekt de mogelijkheden om tegen het voornemen van de minister stelling te nemen. Als gevolg van de ontstane onzekerheid heeft het credit rating bureau Standard & Poor's de 'corporate credit rating' van ENECO gewijzigd van A+/Stable in A+/Negative. Per eind augustus 2004 heeft, als gevolg van de voorgenomen overname zoals hieronder beschreven en in afwachting van nader onderzoek, Standard & Poor's de 'corporate credit rating' geplaatst op 'credit watch with negative implications'.

### PRODUCTIECAPACITEIT

ENECO heeft bij de presentatie van de jaarcijfers 2003 aangekondigd te streven naar verticale integratie. Door middel van deze strategie wil ENECO minder afhankelijk worden van de Nederlandse groothandelsmarkt, de inkooprisico's spreiden en zelf de beschikking krijgen over flexibel inzetbare productiecapaciteit. Onderdeel van deze strategie is de voorgenomen overname van het afnamecontract tussen Nuon en de elektriciteitscentrale Rijnmond Energie, die InterGen in het Rijnmondgebied heeft gebouwd. Rijnmond Energie is een nieuwe gasgestookte 790 MW centrale die in de tweede helft van 2004 operationeel is geworden. De elektriciteitsproductie van deze centrale dekt ongeveer 25% van de inkoopbehoefte van ENECO. Naar verwachting draagt de overname van dit contract bij aan een verlaging van het risicoprofiel en aan de verbetering van de toekomstige winstgevendheid van de onderneming.

### STORINGEN

Sinds begin vorig jaar publiceert ENECO de gemiddelde uitvalduur van de elektriciteitsnetten op kwartaalbasis. De uitvalduur, die een indicatie geeft van de kwaliteit

van de dienstverlening, is voor ENECO een belangrijk ratio. Verwacht wordt dat energiebedrijven in de toekomst zullen worden beloond of gestraft voor een lage of hoge uitval. Vorig jaar was de gemiddelde landelijke uitvalduur 30 minuten per klant, terwijl de uitvalduur voor de op de ENECO-netten aangesloten klanten 22,2 minuten bedroeg. In de eerste helft van 2004 ligt de uitvalduur op 12,0 minuten en bedraagt daarmee circa 1 minuut minder dan in dezelfde periode in 2003. Het aantal storingsminuten ontwikkelde zich als volgt:

	1 <sup>e</sup> halfjaar 2004	1 <sup>e</sup> halfjaar 2003	Geheel jaar 2003
Laagspanningsnet	1,9	1,7	3,8
Middenspanningsnet	10,1	11,4	17,8
Hoogspanningsnet	0,0	0,0	0,6
<b>Totaal</b>	<b>12,0</b>	<b>13,1</b>	<b>22,2</b>

### VOORUITZICHTEN

In het jaarverslag over 2003 heeft ENECO geen verwachting uitgesproken over het resultaat in 2004. De liberalisering per 1 juli jl. kon immers van een dusdanige invloed zijn op de marktverhoudingen dat een betrouwbare prognose niet verantwoord te geven was. De laatste fase van de liberalisering is echter goed verlopen en de sterke marktpositie van ENECO is behouden gebleven. De resultaten over het eerste halfjaar geven alle vertrouwen dat deze positieve ontwikkeling zich in de rest van het jaar zal voortzetten. Naar verwachting zal het nettoresultaat in 2004 duidelijk hoger uitkomen dan in 2003.

Rotterdam, 24 september 2004

ENECO Holding NV

Raad van Bestuur

## MISSIE

In een geliberaliseerde markt wil ENECO Energie zorgdragen voor betrouwbare, veilige en toekomstgerichte energievoorziening tegen marktconforme tarieven en optimale service. ENECO is zich bewust dat haar maatschappelijke verantwoordelijkheid en concurrentiepositie met elkaar in evenwicht moeten zijn. Zij zal naar dat evenwicht streven op een betrouwbare, ondernemende, professionele en klantgerichte wijze.

## PROFIEL

ENECO Holding N.V., opererend onder de handelsnaam ENECO Energie, is in omzet en marktaandeel één van de drie grootste energiebedrijven in Nederland. ENECO richt zich met haar activiteiten op de Nederlandse markt. In totaal bedient ENECO ruim twee miljoen zakelijke en huishoudelijke klanten waarmee het bedrijf een jaaromzet realiseert van meer dan € 3,5 miljard. Het hoofdkantoor van de onderneming is gevestigd in Rotterdam.

ENECO voert een geïntegreerde distributiestrategie, die zowel transport, meetactiviteiten, facturering en levering van gas, elektriciteit en warmte omvat. Het netbedrijf beheert het fijnmazige netwerk van leidingen en aansluitingen en verzorgt de transportactiviteiten over dat netwerk. Het infrabedrijf is verantwoordelijk voor installatie van en onderhoudswerkzaamheden aan de netten en het snel en adequaat oplossen van storingen. Het leveringsbedrijf richt zich op het contracteren van zakelijke en particuliere klanten en het inkopen van en de handel in energie. Het servicebedrijf verzorgt de administratieve ondersteuning van de gehele distributieketen. Aanverwante activiteiten op het gebied van openbare verlichting en installatiewerkzaamheden zijn ondergebracht bij dochterondernemingen, waarvan de grootste zijn: CityTec, Lumineus, Tempus, GSU en EnergieLease. Er werken ruim 5.000 mensen bij ENECO die vooral actief zijn in de provincies Utrecht en Zuid-Holland. Samen geven zij op een betrouwbare, ondernemende en professionele wijze vorm aan de dienstverlening die ENECO biedt.

## STRATEGIE

ENECO wil als geïntegreerd energiedistributiebedrijf een koppositie blijven innemen op de vrije energiemarkt in Nederland.

### Strategische pijlers

- ENECO concentreert zich op haar kernactiviteiten: transport, meten, facturering en levering van energie, te weten: elektriciteit, gas en warmte. Daarnaast richt zij zich op de opwekking van duurzame energie.
- ENECO streeft naar binding van klanten door zorg te dragen voor betrouwbare energievoorziening en een hoge servicegraad.
- ENECO wil investeren in alle schakels binnen de distributieketen om een goede positie in de markt te behouden en een hoge servicegraad te bieden.
- ENECO wil betere beheersing van haar inkoopmarkten om hoge inkoopkosten te vermijden.
- Om meerwaarde te creëren op alle deelactiviteiten streeft ENECO naar operational excellence.

