

Vattenfalls affärsutveckling gentemot våra slutkunder

Vattenfall Veteranerna 2012-03-22

Annika Ramsköld
Head of Market Strategy & Business Development
Vattenfall Distribution & Sales

It is all about our customers



The customer is always in focus

We shift from being a traditional utility to a professional energy partner who provides smart energy solutions to our customers

Our mission is clear – to deliver value to our customers, based on their needs and expectations.

We must offer our customers the best-suited portfolio of products and services that add value to their daily lives and businesses.

We want to be perceived as the Smart Energy Enabler.

Energimarknad i förändring ställer nya krav på oss att hjälpa kunderna att använda sin energi optimalt

Fundamental Drivers

Environmental targets

EU economic competitiveness

EU Security of Supply

Technology/ ICT

Societal opinion

Trends impacting customer demand

1 Customer empowerment

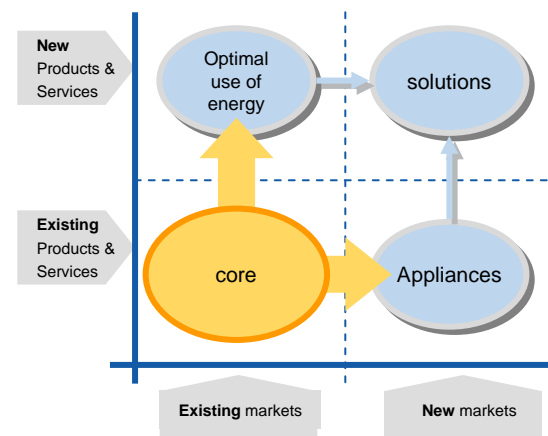
2 Renewable & decentralised

3 Energy efficiency

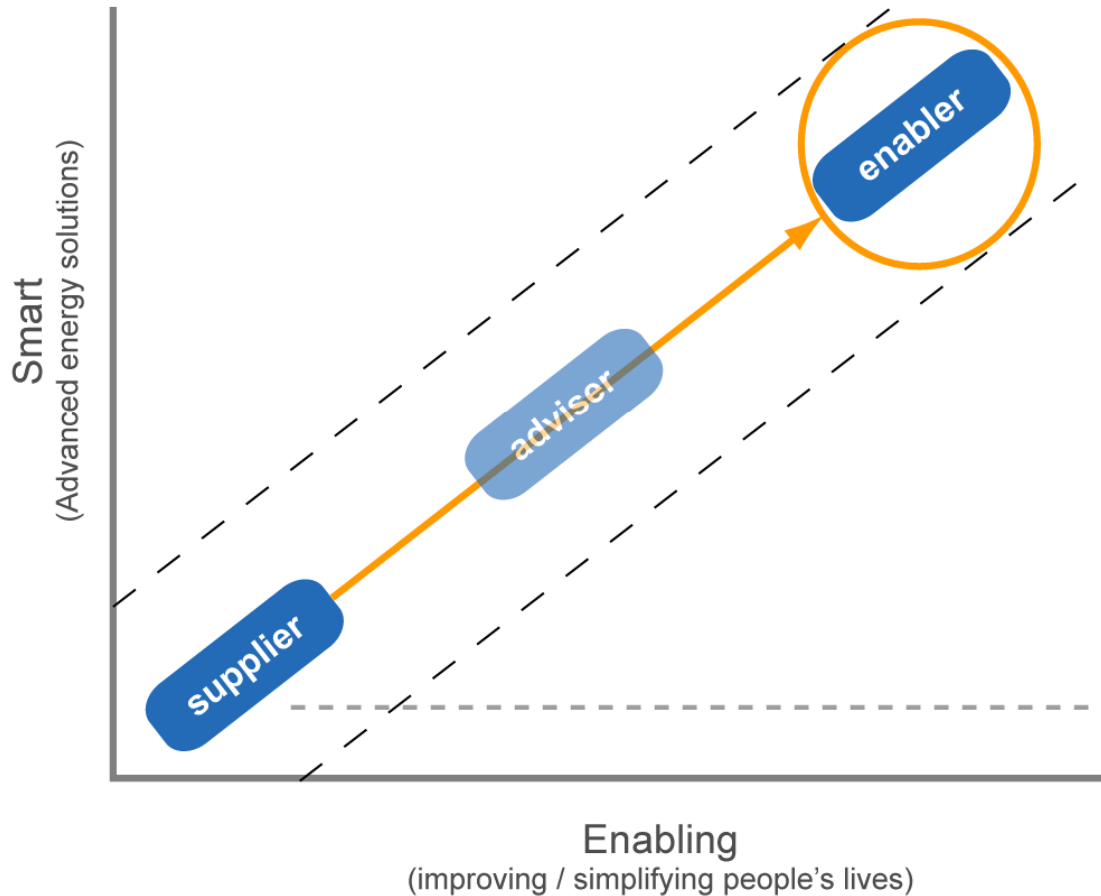
4 Market efficiency

Consequences

Market Growth Options



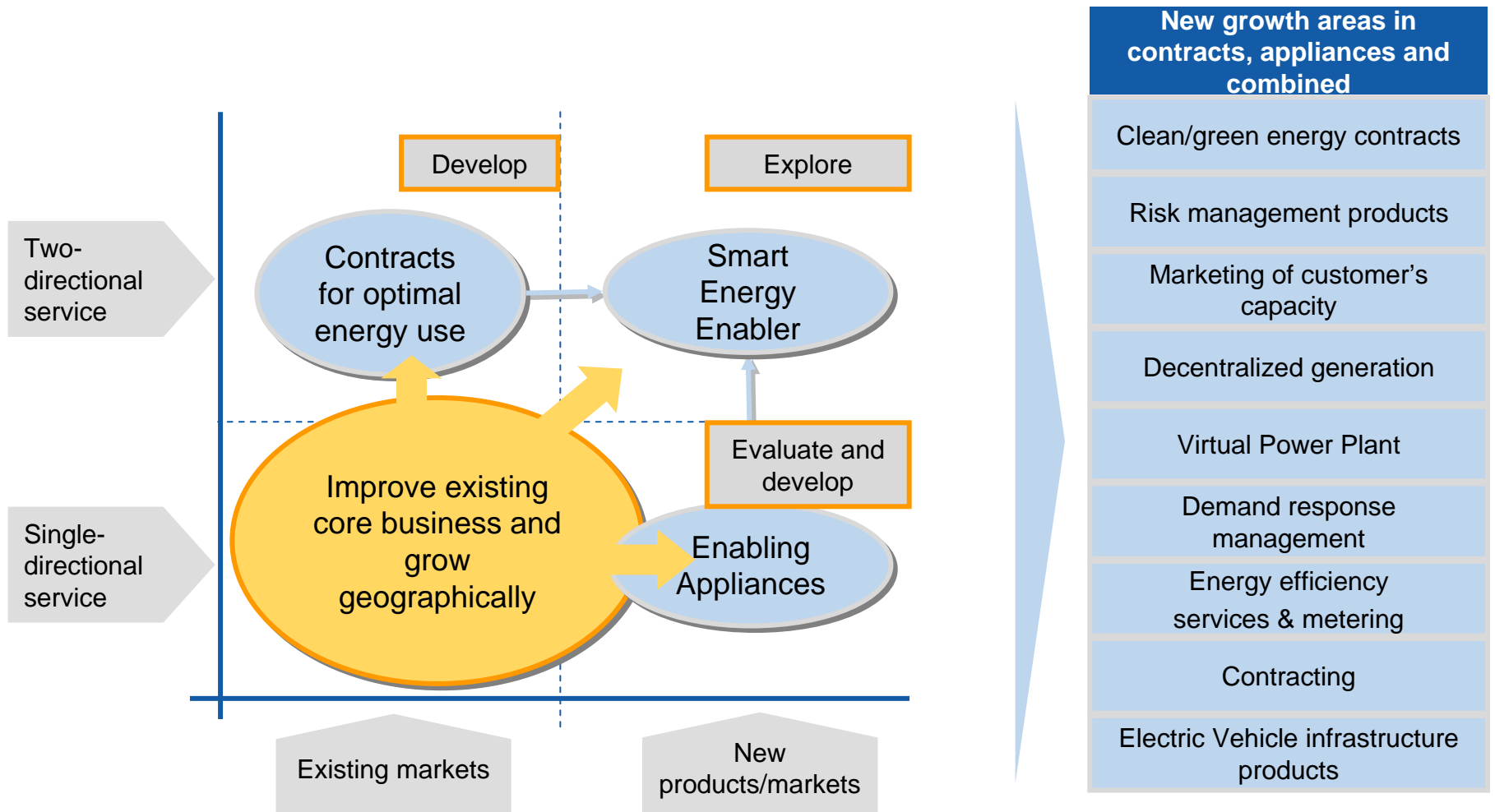
Smart Enabler will help us shape our product & service portfolio



Iconic products and services that substantiate the differentiation and deliver added customer value (the proof of the proposition)

Our core products are the bread and butter of this company. We need to deliver on these as a minimum requirement of our category

“Smart Energy Enabler” combines our current core products with new opportunities to optimize profitable de-central flexibilities



New business through new contracts and appliances to meet demand from empowered customers

Energy Management och Energieffektivisering

- Energy Watch i Sverige, E-manager (Green Wave) i Holland
- Energirådgivarna
- Värmepumpar i Sverige
- Tyska Eco System pilot installation i Uppsala
- OTL projektet – ett världsunikt projekt



Vattenfalls värmepumpserbjudande start 21 nov 2011

Høj,
du kommer väl tillgäst att utnyttja de förmåner och tjänster du har som Vattenfallkund?

Min energi
TILL DIG SOM ÄR KUND HOS VATTENFALL VINTER 2011/12

PRIVAT
/ Hem / Privat / Erbjudanden till våra kunder / Värmepump

Sänk värme-kostnaden med en värmepump
Erbjudande värt 3 950 kr

Analysera din elförbrukning på webben

Miss inte dina kundförmåner!



Min energi

Värm upp ditt hem effektivt
Sänk din elkostnad med Siemens värmepump

Rusta för vintersport

Erbjudande till dig som vill minska energikostnaden.
Köp en luftvärmepump – få service och tillbehör värt 3 950 kronor på köpet!

PRIVAT

Företag Om Vattenfall Lev energismart Statistik Kontakt Hem

- Elavtal
- Fjärrvärme
- Elnät
- Vid strömavbrott
- Energigrävning
- Laddtjänster för elbilar
- Energibutik
- Mikroproduktion - vi köper din överskottsel
- Kundservice

Ett värmande erbjudande till dig som är Vattenfallkund

Funderar du på att sätta in en luftvärmepump i villan eller fritidshuset? Passa på, som Vattenfallkund får du service och tillbehör värt 3 950 kronor när du köper en luftvärmepump.

Tillsammans med ett av Sveriges största oberoende installationsbolag av luftvärmepumpar, Varmt&Skönt, har vi tagit fram ett förmånligt erbjudande till dig som funderar på att installera en luftvärmepump.

- 21 nov 2011 – 3 feb 2012
- Intersseanmälningar (CS 763; WEB 355) 1118
- Sålda 138 (12/3 252)
- Hit rate 12%
- Utförda installationer 84

Eco - Energy Controlling Online, BTB Germany

Transparency of energy consumption



ENERGIE CONTROLLING ONLINE

VATTENFALL

TRANSPARENZ IHRER ENERGIESTRÖME

Wir decken Ihre Einsparpotenziale auf. Egal wo sie sich versteckt halten. Das Energie Controlling Online macht sie transparent.

Kontakt

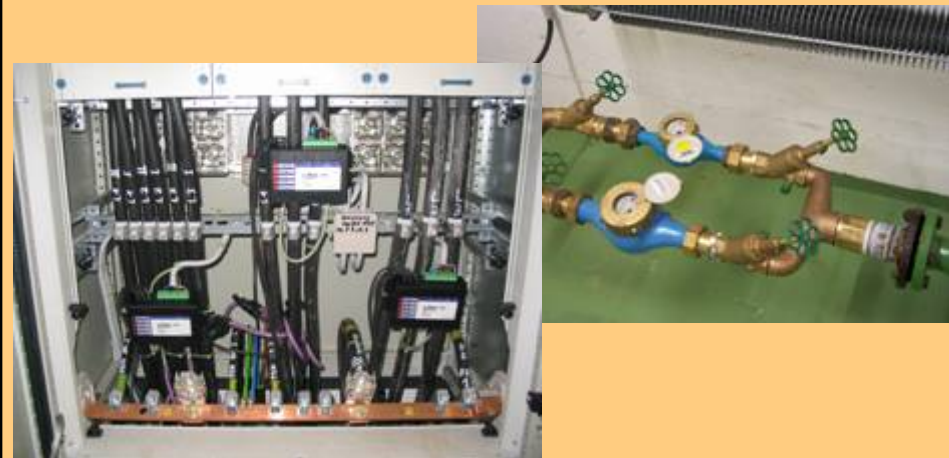


Standard product B2B since 2006

today: > 60 B2B-Customers with
500 buildings and >1500 meter points

Revenue ~ 1.5 Mio. €(2006-2010)

Submeter installed

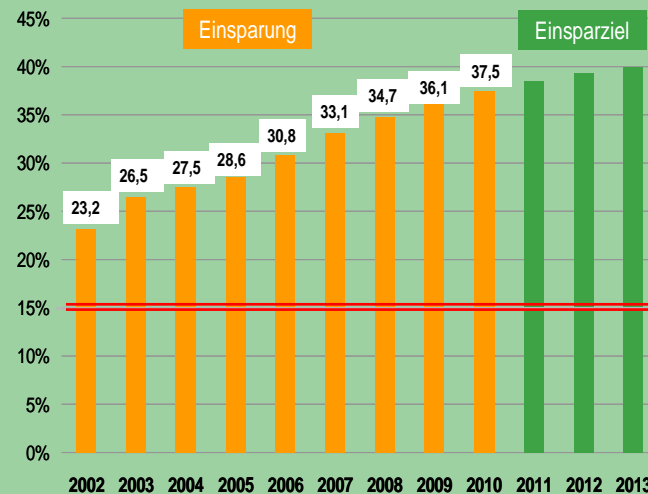


Energy Saving Partnership, BTB Germany

Example: Elisabeth Hospital, Berlin



Kosteneinsparung Strom, Wärme, Wasser

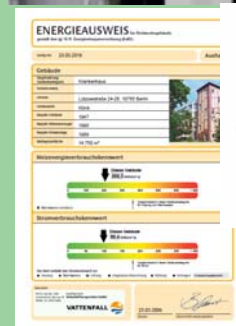


measures:

- heating,
- ventilation
- control units
- solar collector
- water saving

Energy Saving Partnership (2002-13):

- Energy cost baseline 550 T€/a
- Guarantee of saving 15%
- Gross margin: 1150 T€
- DCF Rate: 30%



award



Vattenfalls bidrag till ett "One Tonne Life"



Familjen Lindell

www.onetonnelife.com

<http://youtu.be/0Oa3yRmC95I>

<http://www.youtube.com/watch?v=xQv-8y3C1oQ>

4 min in VF bidrag

<http://www.youtube.com/watch?v=m03mDIK4rMY>

“One Tonne Life” världsunikt projekt

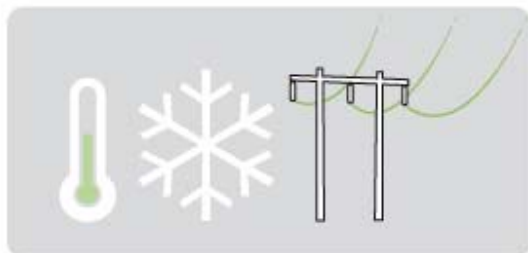
- 8 miljoner unika läsare
- 100 miljoner träffar på Google
- Sky News, CNN, BBC, Korea.....
- Mediavärde motsvarande 2,8 miljoner €
- 82% av media positiv endast 1% negativ
- Stort politiskt intresse: Andreas Carlgren, Åsa Romson, Eva Hamilton...Almedalen
- 1/3 av svenskarna har hört talas om OTL
- 30% av dessa vill agera för att minska sina CO2 utsläpp
- 20% har redan ändrat sin livsstil
- OTL Web site - 1:a pris European Excellent Awards



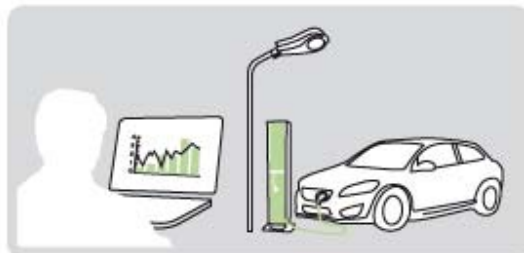
Vattenfalls program för att aktivt stödja städer i deras omställning till en hållbar energianvändning

Vattenfalls hållbara energilösningar i Sverige

Produkt portfölj



Hållbar energi



Energieffektiv användning



Energisystem

Exempel

Hållbar energi

- 100% el från vind och vattenkraft
- EPD-certifierad el och värme
- Klimatneutral fjärrvärme från biomassa
- Underhåll, byggnation och drift av energianläggningar och nät

Energieffektiv användning

- Elbilar, laddhybrider, laddstolpar
- EnergyWatch elförbrukning i realtid
- Energirådgivning av Energiexperter
- Energieffektivisering för industri, byggnader, belysning m.m.

Energisystem

- Energisystemanalys
- Åtgärdslista för koldioxidreduktion
- Värmeåtervinning från avfall
- Utveckling av smarta elnät

E-mobility programmet - kommersiella erbjudanden

Charge networks implemented



Amsterdam



Berlin



Hamburg

Fler än 240 laddningspunkter installerade under 2011.
A-dam 150 pkt -1800 laddningar/månad (Dec 2011)



Vattenfall Volvo cooperation



Starter Package

Första V60 PHEV pre-series producerade.
Lansering Q4 2012

Nissan/Renault, Volvo

<http://www.youtube.com/watch?v=-CIY3j2rGRo>

Amsterdam – ex på laddningsinstallation





Tacka Vattenfall för Volvos nästa plugin-hybrid

I mars visar Volvo Personvagnar upp företagets nästa plugin-hybrid som utvecklats tillsammans med Vattenfall. Utan energijättens medverkan hade det inte blivit någon bil.

- Vattenfall har möjliggjort det här, de gick in under vårt krisår, säger Bo Larsen, presschef på Volvo.

Teknik 360, Jan 2011

Tack!
...över till R&D