

Forretningsåret 2010

VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft

Gassimport | Leting og produksjon | Gassalg



Gasslagring | Gasslogistikk | Energitjenester

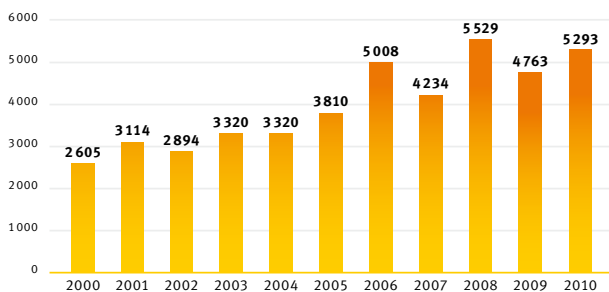
VNG-gruppen

VNG produserer, importerer og selger naturgass og bionaturgass samt kapasitet i egne transport- og lageranlegg. Vi er naturgass-spesialisten for energileverandører, industri, kraftverk og andre store foretak. Vår naturgass kombinert med våre tjenester gir våre kunder høy effekt og fleksibilitet med lave CO₂-utslipp til oppvarming og strømforsyning og rimelig mobilitet i veitrafikken.

Naturgass er en pålitelig og langsiktig energibærer. Gassen åpner for innovative bruksområder. Mange kombinasjonsmuligheter med fornybar energi gjør naturgass til en energibærer for fremtiden. Derfor tror vi fullt og fast på at vårt produkt har en framtid i markedet.

Omsetningsutvikling VNG AG 2000–2010

i mill. €

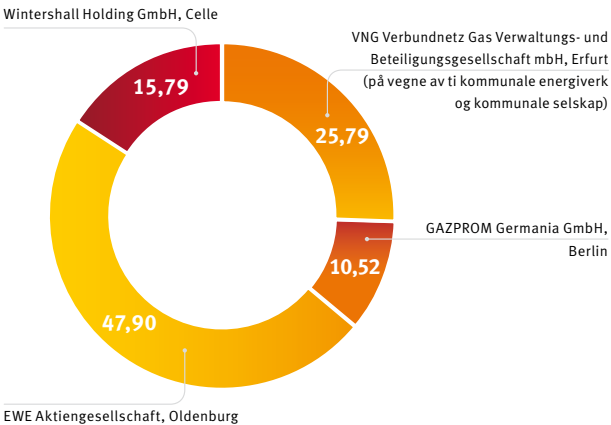


For at våre kunder skal kunne utnytte gassens muligheter fullt ut, arbeider vi kontinuerlig med å videreutvikle vår kompetanse og forbedre vårt tilbud.

Vi er i dialog med våre kunder og forretningspartnere for å finne fram til en bærekraftig forvaltning av energiresursene. Vi tar ansvar for sosial utjevning i kommunene. Gjennom utdanningsprosjekter og støtte til sport og kultur gir vi unge mennesker mulighet til å forbedre sine framtidsutsikter.

VNGs aksjeeiere

Tall i %



EEG - Erdgas Transport GmbH, Berlin (100 % GDF SUEZ) hadde inntil 23. mars 2010 en andel på 5,26 % i VNG

Status: 1. april 2011

Konsernledelse i VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft



Dr. Karsten Heuchert
Konsernsjef



Dr. Klaus-Dieter Barbknecht
Konserndirektør salg/personal



Uwe Barthel
Konserndirektør infrastruktur/teknikk



Michael Ludwig
Konserndirektør gassinnkjøp

Økonomiske vilkår og energimarked

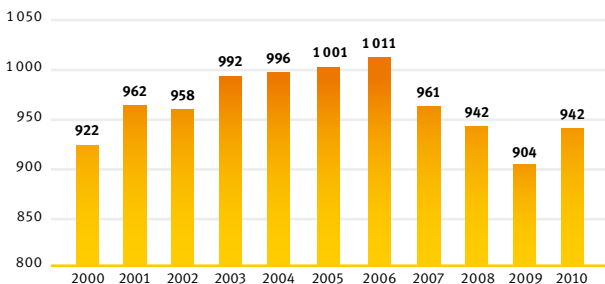
Etter kriseåret 2009 bedret tysk næringsliv seg betydelig i 2010. Brutto nasjonalproduktet steg i 2010 med totalt 3,5 prosent i forhold til 2009. På tross av denne positive utviklingen har næringslivet ikke nådd nivået fra 2008. Bruttonasjonalproduktet befant seg i midten av 2010 på nivå med 2006/2007. Ekspertutvalget som skal vurdere næringslivet totalt sett, prognostiserer en økning i bruttonasjonalproduktet på 2,2 prosent i 2011 i forhold til 2010. Utvalget går ut fra at den tilbakegangen som oppsto i Tyskland i forbindelse med krisen, vil være utliknet mot slutten av 2011. Dermed vil tysk næringsliv ha brukt tre år for å hente inn igjen nedgangen i bruttonasjonalprodukt.

Energiforbruket i Tyskland har økt igjen. Bedringen i tysk næringsliv og den kalde vinteren i 2010 gjorde at energiforbruket i Tyskland igjen økte kraftig i forhold til 2009. Økningen i forhold til 2009 var på 4,1 prosent.

Naturgassforbruket i Tyskland 2000–2010

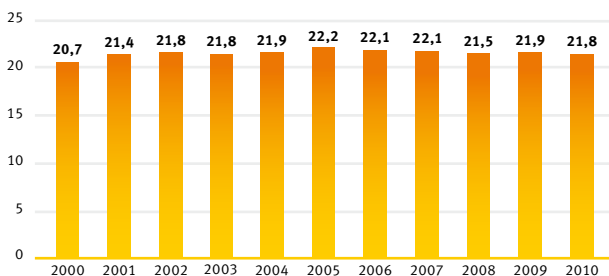
Tall i mrd. kWh

Kilde: BDEW, AG Energiebilanzen



Andel naturgass i primærenergiforbruket i Tyskland 2000–2010 Tall i %

Kilde: AG Energiebilanzen



Først og fremst er det innen kraftkrevende industri at økningen har vært stor. Men på tross av denne sterke økningen er energiforbruket fortsatt ikke kommet opp på nivået fra 2008, og endte på laveste nivå siden 1990, hvis man ser bort fra året 2009. Man regner med at energiforbruket i Tyskland vil stagnere de nærmeste årene.

Energiforbruket økte i hele Tyskland i 2010. Forbruket av naturgass profiterte først og fremst på et høyt forbruk av gass til oppvarming i første og fjerde kvartal 2010. 2010 var det kaldeste året i Tyskland siden 1996. På grunn av forbedringen først og fremst i kjemisk industri økte forbruket av naturgass igjen. Produksjonen av strøm basert på naturgass gikk betydelig tilbake i andre halvår etter en kraftig forbedring i første halvår.

I absolutte tall var forbruket av naturgass i 2010 det samme som forbruket i 2008. Justert for temperatur lå forbruket i 2010 2 prosent under tallet for 2008. Antallet forbrukere av naturgass var nesten uforandret i forhold til året før. Driften av kjernekraftverkene og kullkraftverkene har hatt betydelig innflytelse på

forbruket av naturgass. I stadig økende grad blir gasskraftverkene brukt til å utlikne svingningene i forbruk som ikke er avhengig av temperatur eller konjunktur.

Hvis temperaturene i Tyskland holder seg på gjennomsnittet de kommende årene, kan man gå ut fra at forbruket av naturgass vil holde seg på 2010-nivået. Økning som vil skyldes en ytterligere forbedring i næringslivet, vil bli utliknet gjennom effektivisering i oppvarmingsmarkedet. Utviklingen i hele EU vil være om lag den samme. Økning i forbruket kan først og fremst forventes i Sør-Europa, f eks på den iberiske halvøya. Andelen av naturgass i det tyske primærforbruket lå i 2010 uforandret på 21,7 prosent.

Andelen fornybar energi vokser videre. Selv om bidraget fra vindenergi i 2010 for første gang var lavere enn året før, økte andelen fornybar energi i det tyske energiforbruket med 6,8 prosent i forhold til året 2009. Dette skyldes i første rekke økningen i bruk av biomasse til produksjon av strøm og varme. Denne utviklingen vil fortsette i de kommende årene. Andelen av fornybar energi i den tyske energiforsyningen vil øke både i absolutte tall og prosentvis.

EU's energistrategi 2020. EU-kommisjonen la i november 2010 fram sitt forslag til „Energi 2020“. Kommisjonens mål er en „europisering“ av energipolitikken for å mestre de utfordringene som vil oppstå i energipolitikken de neste tiårene. Hovedpunktene i strategien er: økning av energieffektiviteten, gjennomføring av EU's indre energimarked, videreutvikling av energiteknologien, beskyttelse av forbrukerne og sikkerhetsstandarder samt videre utvikling av de energipolitiske relasjonene til landene utenfor EU.

Kommisjonen offentliggjorde dessuten følgende sentrale elementer i „Energi 2020“: metode for å finne fram til infrastruktur-

prosjekter, forenkling av prosedyrene knyttet til godkjenning av prosjekter og mobilisering av finansiering av energiprojekter, f eks gjennom innføring av finansieringsinstrumenter. Totalt sett skal naturgass spille en nøkkelrolle også i de kommende tiårene.

Leting og produksjon

Aktivitetene bygget ut og diversifisert. Oppbyggingen av en egen produksjon av naturgass er et av de sentrale målene for VNG-konsernet på området gassforsyning. VNG har hatt egen lete- og produksjonsvirksomhet (E&P) knyttet til naturgass siden 2006 og kunne også i 2010 videreutvikle virksomheten. Satsingsområdet for lete- og produksjonsvirksomheten er den norske kontinentalsokkelen og tilgrensende områder som f eks den danske delen av Nordsjøen.

VNG eier for tiden 21 produksjonslisenser på den norske kontinentalsokkelen gjennom sitt datterselskap VNG Norge AS (VNG Norge) med kontorer i Stavanger og Oslo. Selskapet, som i mellomtiden teller hele 50 medarbeidere, har dessuten eierandeler i de produserende feltene Brage og Njord. Målet for VNG Norge er på sikt å kunne produsere en betydelig del av den gassen VNG selger. For å nå dette målet deltar selskapet først og fremst i statlige lisensrunder, men også i prosjekt for å kjøpe andeler i allerede eksisterende lisenser.

VNG Norge deltok i lisensrunden TFO 2009 med vellykket resultat og fikk i januar 2010 andeler i tre nye letelisenser. Selskapet søkte på flere lisenser i TFO 2010, og i januar 2011 fikk de tildelt fem lisenser av Olje- og energidepartementet, hvorav to operatørskap. Dessuten deltok selskapet i 21. lisensrunde i november 2010.

I samme periode ble lisenser levert tilbake til staten fordi det forventede ressursgrunnlaget var for lavt.

En milepæl i utviklingen av VNG Norge var etableringen av datterselskapet VNG Danmark, som først og fremst skal ha på lisenser på dansk sokkel. Gjennom VNG Danmark ApS (VNG Danmark), som ble etablert i mai 2010, fikk selskapet i sommer to lisenser på dansk sokkel og deltok i letevirksomhet på den danske sokkelen. Den første leteboringen resulterte i et oljefunn, som for tiden blir evaluert. Dessuten forbereder VNG Danmark en avgrensingsboring for å få detaljerte data om størrelsen på et allerede påvist gassfunn og for å fastslå om feltet er drivverdig.

Gasshandel

Gassinnkjøp

Optimalisering av gassleveransene. VNG ser fortsatt de langsiktige leveringsavtalene som basis for en trygg og varig gassforsyning til kundene.

Storparten av gassbehovet blir dekket gjennom leverandører og/eller produsenter på grunnlag av langsiktige avtaler som sikrer en fleksibel og behovstilpasset tilgang. På grunn av det nåværende overbudet av gass på markedet og skjerpet konkurranse i energimarkedet har disse langsiktige avtalene mistet en del av sin konkurransekraft. VNG er overbevist om at samtaler med leverandørene vil føre til overenskomster som kan sikre at avtalene er konkurransedyktige også på lang sikt.

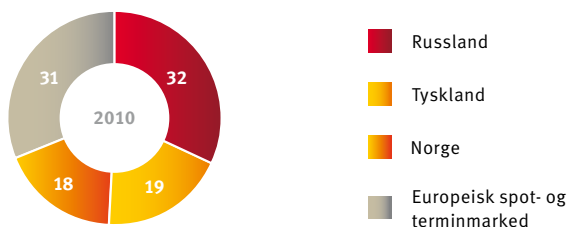
Fritt tilgjengelige gassmengder med ulik varighet på kontraktene blir mer og mer etterspurt og solgt på de virtuelle markedsplassene. Disse handelspunktene har gjennom økt etterspørsel vokst i likviditet. VNG brukte også i 2010 disse likvide spot- og terminmarkedene for å optimalisere sine gassinnkjøp. I 2010 kjøpte VNG AG inn totalt 213,9 milliarder kWh naturgass fra et mangfold produsenter og leverandører (året før 188,5 milliarder kWh). Høyere innkjøp fra europeiske spot- og terminmarkeder bedro først og fremst til det økte innkjøpet.

Også i 2010 gikk leveransene fra Russland uten problemer gjennom samarbeidsselskapet Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH & Co. KG på grunnlag av langsiktige naturgassavtaler.

Det samme gjaldt for naturgassen som kom fra norske kilder på basis av langsiktige kontrakter med leverandørene Statoil ASA, TOTAL E&P NORGE AG, Eni Norge AS og ExxonMobil Exploration and Production Norway AS. Også de mangeårige tyske H-gassleverandørene ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH og Shell Erdgas Marketing GmbH & Co. KG var i forretningsåret 2010 pålitelige leverandører. For å oppfylle sine kontraktsfestede uttaks- og leveringsforpliktelser kunne VNG-konsernet basere seg

Diversifisering av naturgassinnkjøpet 2010

Tall i %



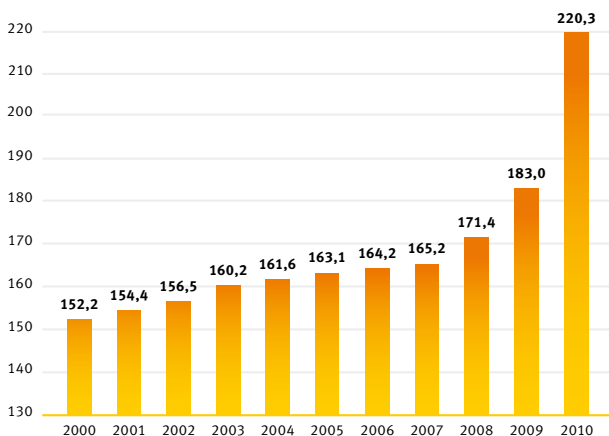
på en behovstilpasset portefølje av transportkapasitet. Når det gjelder diversifisering av forsyningskildene og sikker forsyning til Europa, spiller LNG en stadig viktigere rolle på gassmarkedene. VNG-konsernet følger kontinuerlig med på denne utviklingen og vurderer tilgangen til nye energikilder.

Gassalg

VNG økte gassalget igjen i 2010. VNG AG leverte i 2010 om lag 220 milliarder kWh Naturgass til nasjonale og internasjonale kunder. Dermed ligger omsetningen 20 prosent høyere enn i foregående år (183 milliarder kWh). Med en bedring i næringslivet steg omsetningen til industrikunder igjen. Det internasjonale salget og omsetning over de europeiske spot- og terminmarkedene bidro også vesentlig til økningen.

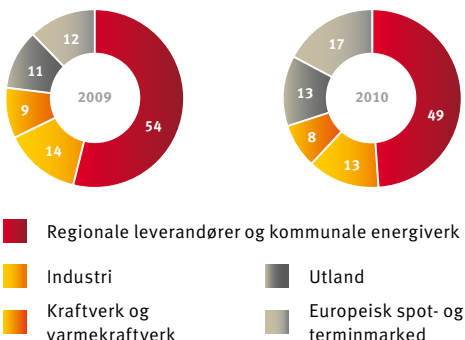
Naturgassleveranser fra VNG 2000–2010

Tall i mrd. kWh



Omsetning av naturgass 2009/2010

Tall i %



VNG-konsernet solgte i 2010 totalt rundt 250 milliarder kWh til sine kunder og økte dermed omsetningsmengden med 26 prosent i forhold til året før. Til dette bidro først og fremst salget til Italia gjennom det heleide datterselskapet Spigas S.r.l. med kontor i La Spezia.

Gassalg i Tyskland

VNG hadde et godt salg i det tyske markedet trass i prispress. Også i 2010 ble konkurransen om hver kunde ytterligere skjerpet. Dessuten økte antallet markedsaktører betydelig. Kundene mottok en rekke tilbud. Produsentene fokuserer i økende grad på kommunale kraftverk og videreførere.

Overbudet av gass i markedet sørget for et varig prispress. Kontraktforlengelser og inngåelse av nye avtaler orienterte seg etter prisene i det europeiske spot- og terminmarkedet. Alle viktige konkurrenter har endret sin prisprofil.

I dette vanskelige markedet klarte VNG likevel å forlenge eksisterende kontrakter og vinne nye kunder – først og fremst gjennom delleveranser. Det store salgsvolumet ble først og fremst oppnådd gjennom gode kundeforhold og aktiv kundepleie. Dessuten bistår VNG sine kunder med fleksible og skreddersydde løsninger og god rådgivning om naturgass.

Konkurransen om industri- og kraftverkskundene ble også mer intensiv og prisaggressiv. Dette viste seg først og fremst gjennom det store antallet tilbydere også til store industrikunder. På tross av vanskelige markedsforhold, klarte VNG å få nye kontrakter med viktige industrikunder og å forlenge kontrakter med eksisterende kunder. VNG satser på et samarbeid med kundene som gjør at de kan bestå i det nasjonale og internasjonale markedet. Med bedring i tysk næringsliv økte også VNGs omsetning til industrikundene. VNG legger i sine salgsaktiviteter vekt på sterk lokal tilstedeværelse. Derfor ble det etablert et nytt kontor i Erfurt i 2010. Dermed er salgsvirksomheten i Thüringen styrket.

Salg av bionaturgass får økt betydning. I 2010 økte innsatsen for å selge bionaturgass. På dette området kan det spores en økt interesse hos kundene. Gjennom intensive kjøpsanstrengelser og målrettet markedsføring lyktes det å vinne nye kunder for „VNG. Gasmarkt-Bioerdgas“. Det dreier seg her både om leveringsavtaler i forbindelse med innblanding i bestående innkjøpsportefølje og om volum til produksjon av strøm i forbindelse med regelverket for fornybar energi. Dessuten har VNG utviklet spesielle produkter, for eksempel bruk av bionaturgass i forbindelse med blokkvarmekraftverk.

VNG AG har tatt initiativet til en handelsplattform for bionaturgass som tillater kundene å selge og kjøpe over virtuelle handelspunkter.

MITGAS – Mitteldeutsche Gasversorgung GmbH var med på å utvikle plattformen, som sto klar i oktober 2010. På online-plattformen www.bioerdgashandel.de kan man fra og med 2011 også handle med bionaturgass-sertifikater. Sertifikatene blir muliggjort innenfor rammen av „Bioerdgas Deutschland“.

Gassalg til utlandet

Markedsposisjon bygget opp i nabolandene. Med en omsetning på 28 milliarder kWh utgjør gassalg i utlandet en solid andel av salgsvirksomheten i VNG AG. Etter at omsetningen i 2009 kom opp i en prosentandel på 11 prosent, kunne den i 2010 økes til 13 prosent. Polen og Italia var hovedlandene i den utenlandske omsetningen i 2010.

Polen

Polen har uforminsket betydning når det gjelder omsetningen i utlandet. Omsetningsmengden lå i 2010 på 10 milliarder kWh.

Tsjekkia

I det tsjekkiske markedet har VNG-konsernet skapt gode betingelser for økt virksomhet gjennom en fusjon av Energie Bohemia a.s. og VNG Energi Czech a.s. VNG-konsernets aktiviteter i Tsjekkia utviklet seg positivt i 2010. For første gang nådde omsetningen opp i 1 milliard kWh.

Slovakia

Etter at VNG leverte naturgass til Slovakia for første gang i 2009 kunne virksomheten økes i 2010 gjennom levering til flere kunder.

Italia

På tross av stadige brudd på transittledningene gjennom Sveits fra midten av året, økte salget av gass fra VNG til italienske kunder. VNG AG solgte til sammen 6,4 milliarder kWh til sine italienske kunder og solgte dermed 12 prosent mer enn året før.

Frankrike

I Frankrike søkte VNG og fikk lisens til å levere gass til ikke-husholdningskunder. Gjennom kontrakten kunne leveringsporteføljen økes ytterligere. For å følge markedet enda tettere og for å få en egen representant i Frankrike, åpnet VNG kontor i Paris i oktober 2010.

Sveits

Også forretningsforbindelsene til sveitsisk næringsliv ble bygget ut i 2010. Gjennom deltakelse i SET Swiss Energy Trading AG kunne VNG øke handelen på spot- og terminmarkedet.

Luxemburg

Gjennom en langsiktig avtale startet forrige år leveringene til den luxemburgske gassleverandøren Enovas Luxembourg S.A.

Mer kortsiktig handel. Handel på spot- og terminmarkedet i Europa økte i betydning i 2010. Årsaken til det er å finne i overskuddet av gass på det europeiske markedet i forbindelse med økt tilgang på de virtuelle handelspunktene. Andre grunner var en mer aktiv porteføljeforvaltning hos de fleste konkurrenter og økt konkurranse i salgsleddet.

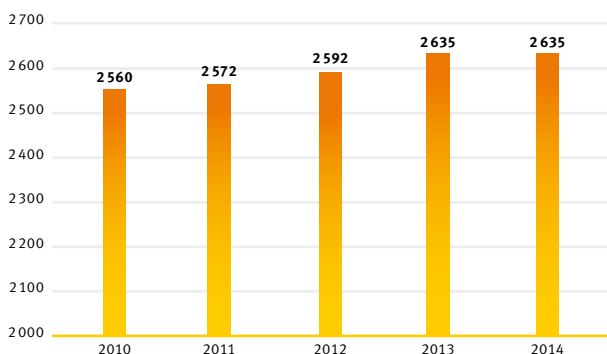
Frikoplingen fra oljeprisen for gassleveransene fortsatte i 2010. De volatile prisene for ulike energiprodukter og andre dynamiske globale påvirkninger førte til økte utfordringer i forbindelse med portefølje- og risikoforvaltning innen energihandelen.

I 2010 var VNG aktiv på de virtuelle handelspunktene i Tyskland, Belgia, Frankrike, Holland, og Østerrike, dessuten på de fysiske import- og eksportstedene i Europa. For første gang ble det også gjort forretninger på National Balancing Point i Storbritannia.

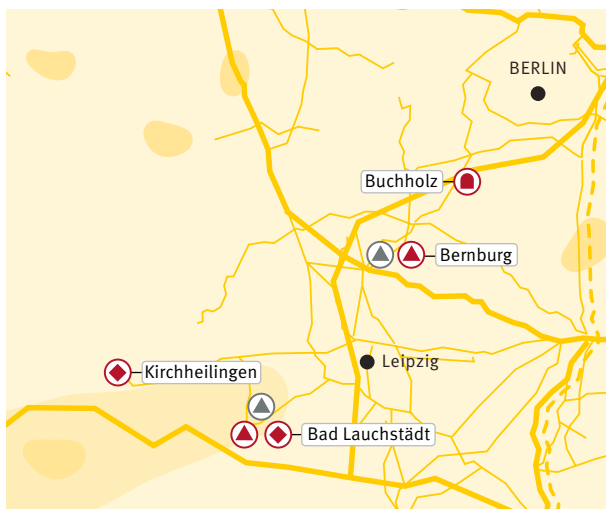
VNG økte i 2010 andelen av gass kjøpt over spot- og terminmarkedene betydelig. Ved siden av bilateral handel med en rekke europeiske handelspartnere bruker VNG også meklere og energibørsen European Energy Exchange AG som handelsplattform for naturgass. Omfanget av leveringsforbindelser kunne økes gjennom inngåelse av nye rammeavtaler i 2010.

Prognose utvikling av lagervolumet i 2010–2014






Tall i mill. m³



Lagersteder



Kilde: GIE | Status: 1. april 2011

- | | | | |
|---|--------------------|---|--|
|  | Akvifer |  | Overregionale gassrørledninger |
|  | Saltkaverne |  | Overregionale gassrørledninger under bygging/planlegging |
|  | Tidligere gassfelt | | |

Gasslagring

Utvidelse av lagerkapasiteten – også med partnere. VNGs fire underjordiske gasslager i Bad Lauchstädt, Bernburg, Buchholz og Kirchheilingen har en lagerkapasitet på totalt 2,56 milliarder m³. Naturgasslager har stor betydning for den langsiktige forsynings-sikkerheten i det europeiske gassmarkedet. Derfor har VNG som mål å øke sin lagerkapasitet i årene som kommer.

Dessuten inngikk VNG AG samarbeidsavtaler med E.ON Gas Storage GmbH og WINGAS GmbH & Co. KG om utbygging av lagerkapasitet i Etzel og Jemgum i Niedersachsen.

Sammen med E.ON Gas Storage og OMW Aktiengesellschaft skal det bygges et kavernelager på 2 milliarder m³. VNG skal ha en andel på 150 millioner m³. I Jemgum skal samarbeidet med WINGAS resultere i bygging av en kaverne på et ytterligere volum på 1,2 milliarder m³. VNG skal her disponere en seksdel av lagerkapasiteten.

Dessuten investerer VNG-konsernet kontinuerlig i utbygging og modernisering av sine eksisterende underjordiske lager. I 2010 startet første gassfylling av andre byggetrinn i gasslageret i Bad Lauchstädt. I april 2011 skal nok et volum på 65 millioner m³ være tilgjengelig. Ytterligere kapasitet vil bli utbygget innen 2022 gjennom flere byggetrinn. I Bernburg startet arbeidet med å reaktivere en tidligere stengt kaverne.

Den planlagte volumtilgangen på 23 millioner m³ skal være klar for salg i april 2011. I tillegg deltar VNG sammen med Gazprom Germania GmbH Berlin i prosjekt- og lagerselskapet Erdgasspeicher Peissen GmbH som bygger det underjordiske gasslageret „Katharina“.

Optimal markedsføring av lagerkapasitet. De underjordiske lagrene var i 2010 nesten fullt utnyttet av VNG og tredjepart.

Gjennom nyutviklede produkter som tilbys på det tyske markedet for første gang, vil VNG tilpasse seg kravene i gassmarkedet og oppnå maksimal utnyttelse av lagerkapasiteten. Et pilotprosjekt ble startet allerede i 2010.

For tiden blir det utviklet et online bestillingssystem for å optimisere spesielt den kortsiktige lagringskapasiteten og for å tilby bedre kundeservice. En viktig fordel for kundene i det nye systemet er en aktuell og åpen framstilling av tilgjengelig kapasitet i lagrene.

Gasstransport

ONTRAS driver det mer enn 7 000 km lange overregionale gassrørledningsnett til VNG og markedsfører kapasiteten i nettet. Gjennom egne topp moderne løsninger og produkter setter ONTRAS en ny standard i bransjen for nettilgang. Den kontinuerlige utvidelsen av nasjonalt og internasjonalt samarbeid styrker ONTRAS' posisjon ytterligere i konkurransen.

ONTRAS på europeisk nivå. ONTRAS tar aktivt del i arbeidet innen EU knyttet til grenseoverskridende kapasitetstilgang til nettet og deltar og engasjerer seg i utvalg i forskjellige organisasjoner på europeisk nivå.

ONTRAS under incentivregulering. Etter vedtak om konkurranse-regulering av 20. oktober 2008 og incentivregulering av 1. januar 2010 er ONTRAS underlagt prisregulering.

Innenfor rammen av kapasitetsregulering har Forbundsnettsagenturet foreløpig fastlagt satsene for 2010/2011. Med skriv av 14. februar 2011 ble ONTRAS gjort kjent med et takstbegrensnings-system som er basert på full utnyttelse av nettet.

ONTRAS utvider det internasjonale samarbeidet med GATRAC. Sammen med det tsjekkiske selskapet NET4GAS s.r.o. (tidligere RWE Transgas) har ONTRAS utviklet samarbeidsorganisasjonen

GATRAC. Siden 25. november 2010 har GATRAC tilbudt „dagen før-kapasiteter“ mellom de virtuelle handelspunktene GASPOOL og OTE (Tsjekkia). Transportkunden bestiller på den plattformen han ønsker (ONTRAS eller NET4GAS) uavhengig av transportretning.

Tilknytning til bionaturgassanlegg. I nettområdet til ONTRAS er det et stadig økende antall som forespør om tilknytning. I 2010 fikk de i oppdrag å planlegge og bygge seks lager for bionaturgass.

ONTRAS sertifisert etter ISO 9001. Den 27. og 28. juli 2010 gjennomgikk ONTRAS en sertifiseringsvurdering knyttet til ISO 9001. Gjennomgangen var vellykket, og dermed kan ONTRAS også eksternt demonstrere sine kvalitetsnormer.

Nettservice. På grunnlag av en teknisk serviceavtale er VNG AG som serviceselskap ansvarlig for drift og vedlikehold av transport-systemet til ONTRAS. I 2010 ble sanerings- og moderniseringstiltak gjennomført på oppdrag fra ONTRAS. De finansielle midlene som investeres i moderne verktøy for tilstandsdiagnose sikrer maksimal forsyningssikkerhet for kundene.

Innenfor rammen av et spesialprogram for kvalitetsovervåking av gamle rørledninger, ble drifts- og rørkvalitet undersøkt. De reparasjonene som viste seg nødvendige, er allerede gjennomført og saneringsprogram er planlagt. Det fant ikke sted fare for utfall eller utfall av forsyning i 2010.

Tjenester i VNG-konsernet

Markedsføring og salg. VNG posisjonerer naturgass og bionaturgass i markedet som den framtidsrettede energibæreren,

og som en langsiktig brobygger til fornybar energi. En viktig basis var markedsprogrammet „Kraftpakete.plus“ og „Brennwert.plus“. Begge programmene fremmer ny teknologi som mikro- og mini-blokkvarmekraftverk og solvarmesystem i energimarkedet. Spesielt Brennwert.plus-programmet har vært vellykket, og 4 400 nye varmeanlegg er tatt i bruk. Ytterligere programmer for å styrke markedsføringen er i gang.

Et prosjekt som ble startet i 2009 og videreført i 2010, ser på bruk av varme-kraft-koplinger, gassvarmepumper og brenselceller fra ansette produsenter i praksis og arbeider med å innføre disse moderne og effektive energiproduksjonsanleggene i markedet. Prosjektet retter seg først og fremst mot eierne av en- og tofamiliehus, mot mindre bedrifter og leiligheter.

Det ble lagt spesiell vekt på å markedsføre bionaturgass gjennom prosjektet „VNG.Gasmarkt-Bioerdgas“. Resultatene fra prosjektet tyder på at det vil bli arbeidet videre med målrettet markedsføring av leveringsavtaler knyttet til blanding av bionaturgass og knyttet til bionaturgass til strømproduksjon. Det ble laget et eget markedsføringsprogram til støtte for kommunale energileverandører og regionale leverandører som skulle selge blokkvarmeanlegg til sluttbrukere.

Naturgass som drivstoff. Arbeidet med å selge naturgass til drivstoff fortsatte i 2010. På de totalt åtte „bensinstasjonene“ til VNG som selger naturgass som drivstoff, har omsetningen mer enn doblet seg i 2010. Innblandingen av naturgass i VNG-T ble økt til 20 prosent, og dette ble kommunisert til kundene. Aktivitetene i „erdgas mobil e.V.“ til fremme av alternative drivstoff ble støttet videre også i 2010.

Innovasjon og erfaringsutveksling

Vitenskapelig og teknisk samarbeid med partnere. Det tette og tekniske samarbeidet som har eksistert med OAO.Gazprom og deres datterselskaper har lang tradisjon. I juli 2010 ble det undertegnet en avtale mellom partene for å fortsette dette samarbeidet.

Tyngdepunktet er drift og tilstandsevaluering av gassrørledninger for høyt trykk og underjordiske gasslager. I fellesskap arbeides det også med prosjekter som omhandler beregning av hydraulisk trykktap i anlegg som ligger oppe i dagen, transportbåndomdreininger og sonder og framstilling av geologiske lagringsmodeller.

Det viktigste prosjektet i 2010 var byggingen av et anlegg som skal fylle naturgass inn i lageret i Bernburg. For første gang i Europa blir et slikt felles anlegg bygget etter europeiske normer og standarder.

Ekspertkonferanse om underjordiske gasslager. På initiativ fra VNG og OAO Gazprom ble det i mai 2010 arrangert en internasjonal konferanse om sikkerhetsspørsmål knyttet til tekniske anlegg i underjordiske gasslager. Et stort antall spesialister fra hele verden deltok. Temaer som anleggssikkerhet og prosesser for optimalisering av driften ble diskutert og vurdert.

Tysk-russisk råstoff-forum. Tysk-russisk råstoff-forum er en sentral digital plattform til å utvikle strategier for effektiv utnyttelse av fossile, mineralogiske og alternative råstoff-ressurser. På den tredje tysk-russiske råstoff-konferansen, som fant sted 17. til 19. mars 2010 i Freiberg og Dresden, ble politikk og vitenskap knyttet til forsyningsikkerhet diskutert. Forumet er blitt et bindeledd

mellom selskaper i de to landene og fører til konkrete prosjekter. Forumet ble grunnlagt av det tekniske universitetet i Freiberg og det statlige bergverksuniversitetet i St. Petersburg 10. oktober 2006. VNG har støttet forumet hele tiden.

Forsknings- og utviklingsprosjekt. Forsknings- og utviklingsprogrammet til VNG skal videreutvikle eksisterende forretningsområder og bidra til utviklingen av nye. VNG-konsernet deltar i prosjekt for å redusere CO₂-utslipp både når det gjelder fangst, transport og lagring av CO₂. Sammen med partnere deltar konsernet i EUs forskningsprosjekt „CO₂-SINK“ for å undersøke muligheter for lagring av CO₂ i underjordiske steinformasjoner og for å se på hvordan CO₂ oppfører seg ved lengre lagring. Innen 2013 skal 100000 tonn CO₂ lagres i egnede steinformasjoner i Brandenburg.

I mai 2010 ble det inngått en teknologiavtale mellom VNG og Vattenfall Europe Generation AG & Co. KG om fangst, transport og lagring av CO₂.

Sammen med selskapet Kirsch Home Energy har VNG laget luftmikro-blokkvarmekraftverket Kirsch-Home-Energy L 4.12. Dette autonome strømproduserende gass-varmesystemet ble overført til Kirsch Home Energy for salg i markedet. VNG bistår kunden med felttester og markedsføring. VNG-konsernet støtter også tiltak for produksjon, markedsføring og bruk av bionaturgass. Her blir ikke bare eksisterende, men også nye bruksområder vurdert, f.eks bruk av bionaturgass i gassturbiner, i blokkvarmekraftverk og i gass- og dampsturbiner.

Framtidsutsikter

Markedssituasjonen vil fortsatt være utfordrende. Den nåværende overkapasiteten av naturgass i markedet skyldes blant annet nye kilder for gass og økende mengder tilgjengelig LNG på grunn av nedgangen i næringslivet. Overkapasiteten har ført til en nedgang i prisene i VNGs markeder. Den tidvis betydelige prisforskjellen mellom markedsprisene og prisnivået i de langsiktige importkontraktene har hatt betydelig innflytelse på marginene i hele bransjen. Det er å anta at denne prissituasjonen vil fortsette i markedet, og at den vil påvirke resultatene til VNG negativt på kort og mellomlang sikt. Framtidige resultater vil bli påvirket av at VNG kan framforhandle markedstilpassede priser med sine leverandører slik at man i fellesskap skal kunne reagere på endringene i markedet.

VNG er godt forberedt. Positive resultater gjennom flere år har gitt VNG en finansiell ryggrad som gjør det mulig å beholde og videreutvikle forretningsområdene på tross av en vanskelig markedssituasjon. Våre prognoser tyder på et noe høyere salg enn i 2010. Prognosen forutsetter en økning i spot- og terminhandel i forhold til klassisk handel. I samsvar med dette går selskapet ut fra en noe økt omsetning og et resultat på linje med resultatet fra 2010. Her er det tatt hensyn til bestrebelsene på å komme til enighet med leverandørene i 2011. Basert på markedstilpassede priser og en optimalisering av handelsporteføljen går VNG på middellang sikt ut fra en økning i årsresultatene.

Investeringene fortsetter. Som tidligere vil VNG fortsette å investere målrettet i utbygging og vedlikehold av infrastruktur. Et hovedområde er investeringer i lagerkapasitet på ulike steder. Resultatmessig fører dette på mellomlang sikt til inntekter som yter bidrag til de planlagte økningene i resultat.

Diversifisering av forsyningen gjennom egen produksjon av gass i Norge og Danmark er også et viktig investeringsområde. Dette engasjementet sikrer VNG varige og langsiktige resultater.

VNGs investeringsmål er alltid varig forretningsutvikling og varig resultatutvikling. Ved tildeling av oppdrag er VNGs opprinnelige markedsområde alltid av største betydning.

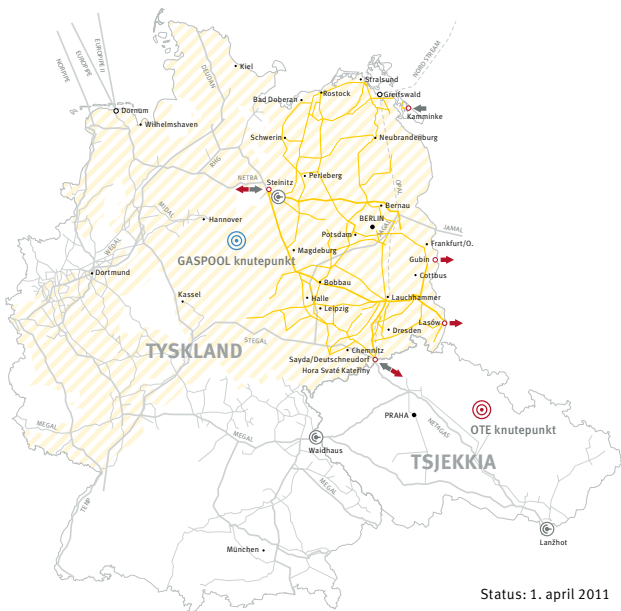
Nye rammebetingelser. Implementeringen av EUs tredje energipakke vil ha innvirkning på året 2011. VNG er godt forberedt.

Naturgass er fremtiden. Det globale naturgassmarkedet er inne i en endringsprosess, og det er vanskeligere å komme med spådommer om den nære fremtiden enn tidligere. Fremtiden avhenger av vanskelig beregnbare markeds- og rammebetingelser og også av hvor lang tid det vil ta før markedet kommer seg etter finans- og næringslivskrisen.








På middels og lang sikt gjelder: Naturgass forblir en fast del av energimiksen. Det er den framtidsrettede energibæreren som på lang sikt vil tjene som partner for den fornybare energien. Etter-spørselen etter naturgass vil fortsatt øke, og VNG vil som Tysklands tredje største importør ta del i denne utviklingen. I denne fasen vil VNG profilere seg videre som gassleverandør og utvikle markedstilpassede tilbud og produkter som tjener energibærerens utvikling, og som er lønnsomme for kunden.

ONTRAS – VNG Gastransport GmbH

Markedsområder og transportsamarbeid



Status: 1. april 2011

-  ONTRAS - VNG Gastransport GmbH drevet gassørledning
-  ONTRAS' nettkoplingspunkter med det europeiske gasstransportsystemet
-  Transportretning
-  GASPOOL knutepunkt
-  OTE knutepunkt
-  GATRAC nettkoplingspunkter
-  GASPOOL markedsområder



www.ontras.com



Deltakende bedrifter (hver med 25 %)

- DONG Energy Pipelines GmbH
- Gasunie Deutschland Transport Services GmbH
- ONTRAS – VNG Gastransport GmbH
- WINGAS TRANSPORT GmbH & Co. KG

www.gaspool.com

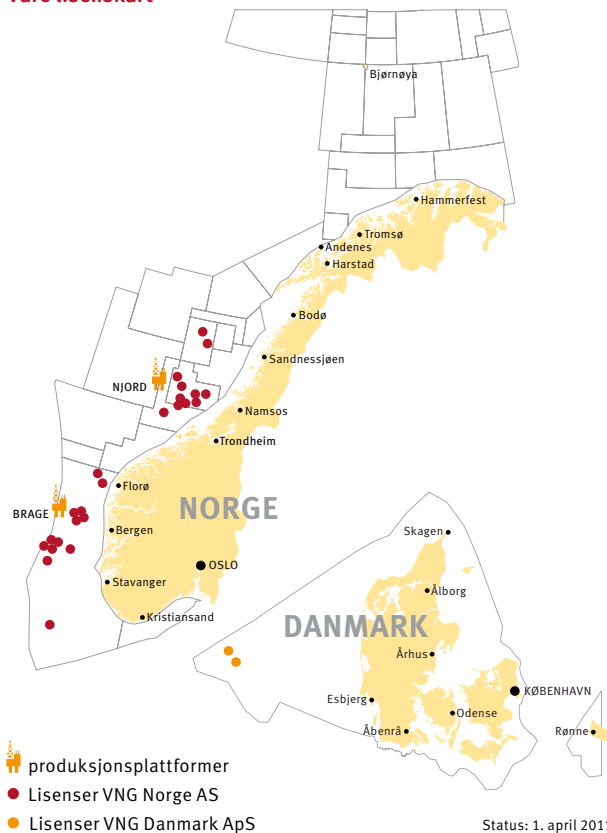


Samarbeidspartnere

- NET4GAS, s.r.o.
- ONTRAS – VNG Gastransport GmbH

www.gatracc.com

Våre lisenskart



Utforming og trykk

Utgift av VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft | Hovedkontor Braunstrasse 7 | 04347 Leipzig | Tyskland | Telefon +49 341 443-0 | Faks +49 341 443-1500 | Postfach 24 12 63 04332 Leipzig | Tyskland | info@vng.de | www.vng.de | **Kommunikasjonsansvarlig** Bernhard Kaltefleiter | Telefon +49 341 443-2058 | **Redaksjonen ble avsluttet** 8. mars 2011 | **Konsept, layout og produksjon** Militzer & Kollegen GmbH | **Trykk** Werbe- und Sofortdruck GmbH

Gaslagring | Gasslogistikk | Energitjenester



Gassimport | Leting og produksjon | Gassalg

Forretningsåret 2010

VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft

Braunstrasse 7 | 04347 Leipzig | Tyskland

Postfach 24 12 63 | 04332 Leipzig | Tyskland

Telefon +49 341 443-0 | Faks +49 341 443-1500

info@vng.de | www.vng.de

**Verbundnetz
Gas AG**