

atel

Hauptsitz:
Aare-Tessin AG für Elektrizität
Bahnhofquai 12
CH-4601 Olten
Tel. +41 62 286 71 11
Fax +41 62 286 73 73
www.atel.ch

Destination Energie

109. Geschäftsbericht 2003



Energy is our business

Energie ist die Grundlage für gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung. Hier leistet Atel ihren Beitrag zu einem kontinuierlichen und wirkungsvollen Fortschritt. Als wichtiges Unternehmen im europäischen Stromgeschäft tragen wir Verantwortung. Dabei stellen wir unsere Erfahrung, unser Know-how und unsere Leistungsbereitschaft in den Dienst unserer Kunden und Aktionäre, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit. Atel ist ein europaweit aktives Unternehmen mit Schweizer Wurzeln, das seinen Kunden auf partnerschaftliche Weise massgeschneiderte Lösungen und Produkte bietet.

Strom handeln und liefern

Atel ist mit einem Absatz von rund 68 TWh im physischen Stromgeschäft und einem Handelsgeschäft mit Standardprodukten im Umfang von rund 67 TWh das führende europaweit tätige Elektrizitätsunternehmen der Schweiz. Wir verfügen über eigene Niederlassungen und Partnerschaften in mehreren Ländern und beliefern Verbundunternehmen, Vertriebspartner und Stadtwerke sowie Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in ganz Europa. Als produktionsgestützte Handelsspezialistin bieten wir unseren Kunden auch derivative Instrumente zur individuellen Risikoabdeckung, und wir bewirtschaften komplexe Energieportfolios.

Strom erzeugen

Atel ist eine der grössten Stromproduzentinnen der Schweiz. Sie verfügt zudem in Italien, Ungarn und Tschechien über eigene Produktionsstandorte. Aus diesen Kraftwerken bezieht Atel jährlich über 15 TWh Strom. Dank einem marktgerecht zusammengesetzten Produktionsportfolio mit Speicher-, Fluss- und Kernkraftwerken sowie fossil-thermisch betriebenen Anlagen können wir unseren Kunden jederzeit genügend Spitzen- respektive Bandenergie liefern. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zur Versorgungssicherheit.

Strom übertragen

Atel transportiert einen wesentlichen Teil des Stroms über ein eigenes Netz zu ihren Kunden. Unser Höchstspannungsnetz ist wegen der strategischen Lage bedeutend für den europäischen Stromhandel. Wir verfügen über rund 17% des Schweizer Übertragungsnetzes und über 42% der Kapazitäten von der Schweiz nach Italien.

Energiedienstleistungen erbringen

Atel deckt alle Kundenbedürfnisse ab, die mit Strom, Kraft, Licht, Kälte und Wärme, Kommunikation und Sicherheit zusammenhängen. Gemeinsam mit der Atel Installationstechnik-Gruppe (AIT) und der GAH-Gruppe betreiben wir in Europa ein dichtes Niederlassungsnetz mit Schwerpunkten in der Schweiz, in Deutschland und Italien. Energieservice umfasst die Energieversorgungs-, Kommunikations-, Industrie-/Anlagentechnik sowie Gebäudetechnik und -management. Unsere Leistungen reichen von der Projektierung über den Bau und Betrieb bis zur Instandhaltung.

Mit Energie vorwärts

Atel hat zum Ziel, ihre führende Position als unabhängige Stromhändlerin und bedeutende Energiedienstleisterin im Herzen Europas weiter auszubauen. Die Energiemärkte eröffnen laufend neue Chancen – diese nutzen wir für unsere Kunden.

Atel-Gruppe

	+/- Veränderung 2002-2003 in % (bezogen auf CHF)	2002 Mio. CHF	2003 Mio. CHF	2002 Mio. EUR	2003 Mio. EUR
Energieabsatz (GWh)	71,2	40 000	68 476	40 000	68 476
Nettoumsatz	42,8	3 700	5 285	2 517	3 477
Energie	69,6	2 263	3 839	1 539	2 526
Energieservice	4,8	1 465	1 535	997	1 010
Cashflow	6,1	490	520	333	342
in % des Nettoumsatzes	-25,7	13,2	9,8	13,2	9,8
Gruppengewinn	60,0	170	272	116	179
in % des Nettoumsatzes	10,9	4,6	5,1	4,6	5,1
Nettoinvestitionen	33,0	455	605	310	398
Free Cashflow	52,2	316	481	215	316
Eigenkapital	16,5	1 555	1 811	1 072	1 161
in % der Bilanzsumme	-6,5	30,7	28,7	30,7	28,7
Bilanzsumme	24,6	5 070	6 315	3 497	4 048
Mitarbeitende*	2,7	7 890	8 105	7 890	8 105
zusätzlich Handel mit standardisierten Produkten					
in GWh	40,9	47 300	66 627	47 300	66 627
in Mio. CHF bzw. Mio. EUR	42,2	1 908	2 714	1 300	1 786

* Durchschnittlicher Bestand in Vollzeitstellen

Angaben je Aktie

	+/- Veränderung 2002-2003 in %	2002 CHF	2003 CHF
Nennwert	-	100	100
Börsenkurs am 31.12.	21,7	805	980
Höchst	7,1	915	980
Tiefst	-5,8	775	730
Reingewinn	50,9	55	83
Eigenkapital	16,6	512	597
Dividende	10,0	20	22
Durchschnittliches Handelsvolumen/Tag	10,6	85	94

Januar: Kauf abgeschlossen

Atel schliesst den Kauf von 44,5% des Kraftwerks ECKG in Kladno bei Prag nach Erhalt der Genehmigungen durch Behörden und Kreditgeber ab. Zum Komplex gehören drei Kraftwerke für die Stromproduktion sowie die Dampferzeugung. Im Rahmen der Expansionsstrategie übernahm Atel in Mittel- und Ost-Europa Ende 2002 zusätzlich die tschechische Handelsfirma Entrade sowie die Kraftwerke Csepel I und II in Budapest.

März: Mehrheit an ECKG übernommen

Atel verdoppelt ihren Anteil am Kraftwerkskomplex ECKG in Kladno und hält fortan 89% der Aktien. ECKG beschäftigt 300 Personen und betreibt Kraftwerke mit 343 MW elektrischer und 173 MW thermischer Leistung. Der erzeugte Strom wird primär an das tschechische Versorgungsunternehmen Středočeská energetická a.s. (STE) in Prag verkauft. Die Wärme wird in die Stadt Kladno geliefert.

Mai: Erfreulicher Ausgang der Abstimmungen

Das Volksnein zu den zwei Initiativen «Moratorium-Plus» und «Strom ohne Atom» ist für Atel ein Votum für eine sichere, umweltfreundliche und wettbewerbsfähige Schweizer Stromversorgung. Mit der klaren Ablehnung endet eine Phase der Planungsunsicherheit. Auf der Basis des Entscheids können nun die bestehenden Kernkraftwerke so lange betrieben werden, wie sie den hohen Sicherheitsanforderungen entsprechen.

Juni: Integration von Kraftwerken

Die Konzessionsgemeinden beschliessen, das Kraftwerk Navisence im Val d'Anniviers gemeinsam mit der Kraftwerke Gougra AG weiterzuführen. Dadurch entsteht eine dreistufige Anlage mit einer Jahresproduktion von 560 GWh. Atel erhöht mit dem Erwerb der Wassernutzungsrechte ihre Produktion im Kraftwerk Gougra ab Mai 2004 um mehr als 100 GWh und verfügt über eine Beteiligung von 54%.

September: Beteiligung an Edipower erhöht

Im Zuge der bereits beim Kauf geplanten Refinanzierung stellt der zweitgrösste Energieerzeuger Italiens die ursprüngliche Akquisitionsfinanzierung auf eine neue, langfristige Basis. Zu diesem Zweck erhöht Edipower das Aktienkapital und erneuert die Fremdfinanzierung. Atel verfügt an Edipower neu über eine finanzielle Beteiligung von 16% und einen Energieanteil von 20%. Damit erhöht sich der verfügbare Leistungsanteil von ungefähr 1250 auf 1600 MW.

September: Blackout in Italien

In Italien fällt der Strom aus. Aufgrund eines Überschlags auf einen Baum schaltet die Lukmanierleitung in der Nacht auf Sonntag, 28. September, um 03.01 Uhr wie in solchen Fällen vorgesehen automatisch aus. Atel ergreift unverzüglich alle weiteren Massnahmen und informiert die zuständigen Stellen und Partner. Da die Produktionsleistung aber nicht schnell genug erhöht wird, ergeben sich kaskadenartige Leitungsausfälle in Italien und an den Grenzen zu den Nachbarländern.

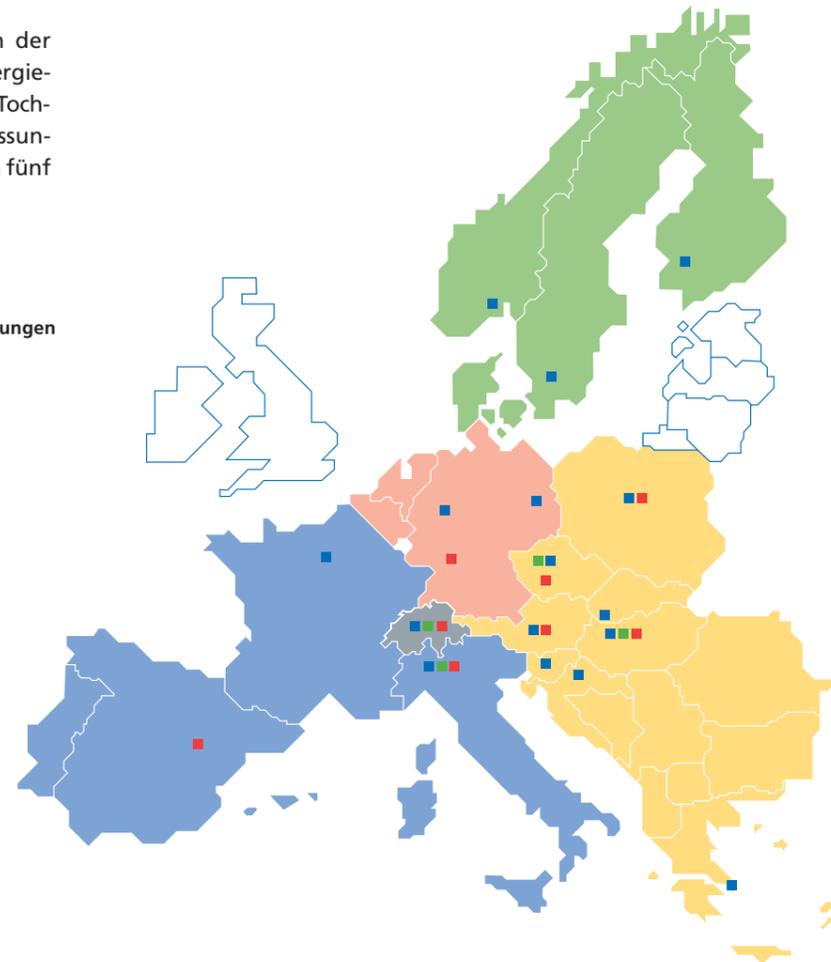
Atel ist im Stromhandel, in der Stromproduktion und in den Energieservices europaweit mit eigenen Tochtergesellschaften und Niederlassungen aktiv. Der Stromhandel ist in fünf Vertriebsregionen eingeteilt.

Tochtergesellschaften und Niederlassungen

- Stromhandel
- Stromproduktion
- Energieservice

Vertriebsregionen

- Energiewirtschaft Süd-/West-Europa
 - Region Schweiz
 - Region Süd-Europa
- Energiewirtschaft Nord-/Ost-Europa
 - Region Mittel-/Ost-Europa
 - Region Nord-Europa
 - Region Skandinavien



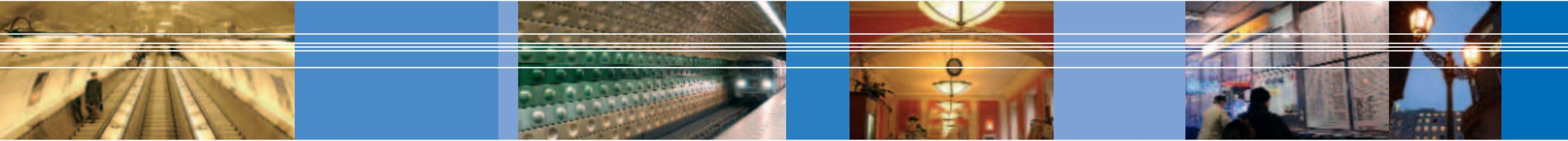
Prag – Olten

«Destination Energie». In ihrem 109. Geschäftsbericht folgt Atel den Spuren des Stroms. Dieser fließt über Landesgrenzen hinweg und schafft so Verbindungen. Atel richtet den Blick von aussen gegen innen. Zahlen und Worte beschreiben den Lesern einen Teil der Tätigkeit im letzten Jahr – einen anderen Aspekt enthüllen die Bilder. Sie entführen den Betrachter auf eine interessante Reise.

Mit der Beteiligung an einem Kraftwerkskomplex und einer Stromhandelsgesellschaft hat Atel eine Beziehung zwischen Prag und Olten hergestellt, die weit über reine Energiefragen hinausgeht. Der Weg aus der tschechischen Metropole nach Olten wird im Geschäftsbericht anhand ebenso überraschender wie normaler Anwendungen von Elektrizität porträtiert. Text und Bild machen Unterschiede und Gemeinsamkeiten im Umgang mit Strom ersichtlich.

Editorial Präsident des Verwaltungsrates	Seite 4
Interview mit dem CEO	Seite 6
Generalversammlung	Seite 9
Atel und ihre Anspruchsgruppen	Seite 10
Corporate Governance	Seite 14
Kapitalstruktur und Rechte der Aktionäre	Seite 14
Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	Seite 15
Entschädigungen und Beteiligungen	Seite 19
Externe Revision	Seite 19
Segment Energie	Seite 22
Stromhandel und -vertrieb	Seite 24
Region Schweiz	Seite 25
Region Süd-Europa	Seite 25
Region Mittel-/Ost-Europa	Seite 26
Region Nord-Europa	Seite 27
Region Skandinavien	Seite 28
Trading	Seite 28
Stromproduktion und Netz	Seite 30
Stromproduktion Schweiz	Seite 31
Stromproduktion Italien	Seite 33
Stromproduktion Mittel-/Ost-Europa	Seite 35
Netz	Seite 36
Segment Energieservice	Seite 40
Energieservice Süd-/West-Europa	Seite 42
Atel Installationstechnik-Gruppe	
Energieservice Nord-/Ost-Europa	Seite 44
GAH-Gruppe	
Glossar	Seite 50
Adressen	Seite 52

Blinkende, blendende Welt



Das Bild der tschechischen Hauptstadt Prag hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Die leuchtenden Symbole der internationalen Marken haben hier längst Einzug gehalten: Fastfood und Softdrink, Computer und Hi-Fi, Snowboard und Mountainbike werden blinkend und blendend beworben. Das heimische Angebot auf Plakaten und Hausmauern steht bei dieser Konkurrenz im wahrsten Sinne des Wortes im Schatten.

Im hellen Schein einige ausgewählte Fassaden, über Gotik und Barock zu Jugendstil und Moderne. Auch nach Einbruch der Dunkelheit selten: Beleuchtung in Häusern und Wohnungen. Nicht, weil hier keine Menschen wohnen, sondern weil diese weniger und weniger helle Lampen einschalten.

Die Leute in den Strassen zieht es in die erleuchteten und Wärme versprechenden Gebäude. Ein Teil dieser thermischen und elektrischen Energie wird via Leitungen und Rohre aus dem wenige Kilometer entfernten Kladno geliefert.

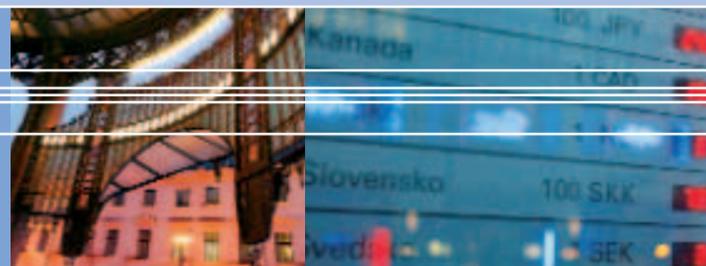
Zur Abfahrt bereit steht der Zug in einer langen Reihe auf dem Gelände des Atel-Kraftwerks in Kladno. Die unzähligen Waggons wurden vor wenigen Minuten fertig entladen: Brennstoff für die Produktion von Energie. Mit einem Ruck setzt sich die Komposition träge in Bewegung, fährt aus dem Inneren des Werks. Im Vergleich zur Anlage und zum imposanten Kühlturm verschieben sich die Dimensionen: der Zug als Modelleisenbahn.



Editorial Präsident des Verwaltungsrates



Prag



Atel – auf sicherem Pfad

Die funktionierende Stromversorgung ist eine zentrale Voraussetzung für unsere moderne Wirtschaft und Gesellschaft. Hierzu leistet die Atel-Gruppe mit ihrer Tätigkeit einen wesentlichen Beitrag. Die zuverlässige Versorgung von Haushalten und Unternehmen mit Elektrizität ist das Resultat eines anspruchsvollen Systems, bestehend aus Kraftwerken, Stromnetzen und einem mittlerweile international ausgerichteten Stromhandel und -vertrieb. Das reibungslose Zusammenspiel dieser Elemente ist die Leistung einer Branche, welche in den letzten Jahren durch fundamentale Veränderungen gefordert wurde. Im vergangenen Jahr riefen uns verschiedene grosse Stromausfälle in Industrienationen wie den USA oder Italien die Bedeutung und die Annehmlichkeit einer funktionierenden Stromversorgung in Erinnerung.

Der liberalisierte Strommarkt ist heute in den Ländern der Europäischen Union Realität, auch wenn die effektive Umsetzung in den verschiedenen Ländern unterschiedlich weit fortgeschritten ist. Nicht so in der Schweiz. Zwar gab es 2003 einen Bundesgerichtsentscheid im Sinne der Strommarktöffnung, und die Politik

arbeitet an einer neuen Elektrizitätswirtschaftsordnung (ELWO). Die EU wird 2007 die hundertprozentige Strommarktöffnung erreicht haben. Im gleichen Jahr soll in der Schweiz die ELWO in Kraft treten, wobei eine vorgezogene Übergangslösung diskutiert wird. Doch der Weg zu einem offenen Schweizer Strommarkt ist noch lang. Daran ändern auch die seit letztem Herbst neuen Stärkeverhältnisse in Parlament und Bundesrat wenig. Die Suche nach der richtigen Balance zwischen Markt und Versorgungssicherheit einerseits und technischer Umsetzbarkeit andererseits ist schwierig und wird teilweise ideologisch geführt. Die Haltung der Atel hat sich nicht verändert: wir setzen uns ein für eine effiziente schweizerische Netzbetriebsgesellschaft auf privatwirtschaftlicher Grundlage, für den Erhalt des Netzeigentums und die vollständige Strommarktöffnung bis zur Steckdose.

Mit der überaus deutlichen Ablehnung der beiden Ausstiegsinitiativen «MoratoriumPlus» und «Strom ohne Atom» hat sich das Schweizer Stimmvolk letztes Jahr sehr klar für die weitere Nutzung der Kernenergie in unserem Lande ausgesprochen. Dies ist ein Votum zugunsten der Versorgungssicherheit und der Wettbe-

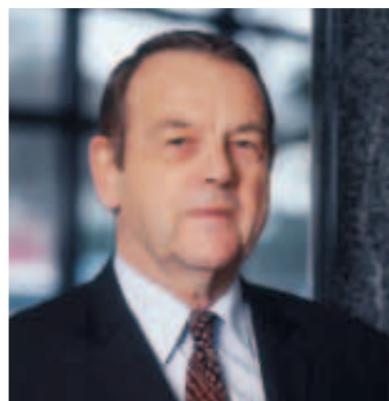
werbsfähigkeit unseres Landes. Die Kernenergie ist CO₂-frei, wirtschaftlich, sicher, zuverlässig und macht unsere Energieversorgung unabhängiger. Auf ihre Nutzung zu verzichten wäre deshalb ein grosser Fehler. Basierend auf dem erfreulichen Abstimmungsresultat gilt es nun, gute Rahmenbedingungen für die Kernenergienutzung zu schaffen. Hierbei richtet sich unser Blick vor allem auf die sich in Arbeit befindende Kernenergieverordnung und die Revision des Kernenergiehaftpflichtgesetzes. In der Energiepolitik wird die Kerntechnik häufig als Teil eines Problems gesehen. Sie ist aber vielmehr Teil der Lösung, nämlich ein wichtiges Element der sicheren Stromversorgung unseres Landes. In der weiteren Zukunft werden die bestehenden Kernkraftwerke das Ende ihrer technischen Betriebsdauer erreichen. Es ist eine Utopie zu meinen, die Kernkraftwerke könnten in nächster Zeit durch erneuerbare Energien ersetzt werden. Deshalb müssen wir bereits heute aufgrund der langen Bewilligungs- und Baufristen die Zeit danach planen. Vor allem aber muss die Entsorgungsthematik für radioaktive Abfälle mit Nachdruck einer Lösung zugeführt werden.

Die Atel-Gruppe hat sich im Jahr 2003 entlang ihrer Strategie zu einer europaweit tätigen Gruppe in den Gebieten Stromproduktion, Netze, Stromhandel und -vertrieb und Energieservices weiterentwickelt. Ein erfolgreiches Geschäftsjahr liegt hinter uns. Mit rund 8100 Mitarbeitern aus 51 Ländern erwirtschaftete die Gruppe letztes Jahr 5,3 Mrd. CHF Umsatz und konnte zugleich den Gewinn wesentlich steigern, was uns erlaubt, dieses Jahr eine Dividendenerhöhung vorzuschlagen. Die neu erworbenen Kraftwerke in Ungarn, Tschechien und Italien wurden integriert. Diese entwickeln sich durchwegs positiv. Nachdem die konjunkturelle Talsohle durchschritten ist, wird sich die Marktsituation auch im Segment Energieservice entspannen. Im Geschäftsjahr 2004 werden wir die finanzielle Konsolidierung der Gruppe ins Zentrum stellen und die Führungs- und Organisationsstruktur straffen. Die Funktion des CEO wird an der Generalversammlung von Alessandro Sala an Giovanni Leonardi übergehen.

Zum Schluss bleibt mir ein Wort des Dankes. An unsere geschätzten Kunden für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. An die Geschäftsleitung unter Führung von

Alessandro Sala, welche Atel auch im Geschäftsjahr 2003 mit Weitsicht und Erfolg führte und gestaltete. Meine Anerkennung für die grossen Leistungen spreche ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus: Sie haben mit ihrem hohen Einsatz einen bedeutenden Beitrag zum Gelingen unseres gemeinsamen Unterfangens geleistet. Meinen Kollegen im Verwaltungsrat und unseren Aktionärinnen und Aktionären danke ich für ihre unternehmerische Einstellung, welche uns den nötigen Freiraum für eine erfolgreiche Weiterentwicklung der Atel-Gruppe gewährt.

Walter Bürgi
Präsident des Verwaltungsrates



«Atel ist ausgezeichnet auf die Zukunft vorbereitet.»



Prag

Herr Sala, im letzten Geschäftsbericht nannten Sie die Konsolidierung als zentrale Aufgabe für das Jahr 2003. Hat Atel dieses Ziel erreicht?

Alessandro Sala: Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir zum einen die Akquisitionen des Kraftwerkskomplexes ECKG in Prag abgeschlossen. Gleichzeitig haben wir Edipower langfristig refinanziert und bei dieser Gelegenheit unseren Beteiligungsanteil erhöht. Schliesslich konnten wir bei unseren eigenen Kraftwerksprojekten (IPP) in Italien grosse Fortschritte machen. Mit diesen Investitionen ist es uns gelungen, die Produktionskapazitäten weiter zu steigern. Atel verfügt damit heute über ein abgerundetes Geschäftsmodell. Hingegen haben wir die finanzielle Konsolidierung nur teilweise erreicht. Dennoch ist unser Ergebnis für das Berichtsjahr sehr gut, und 2004 hat ebenfalls erfreulich begonnen.

Ist die Konsolidierung mit dem Berichtsjahr 2003 abgeschlossen?

Nein, der Prozess muss 2004 verstärkt werden. Alles in allem betrachte ich Konsolidierungen als von Zeit zu Zeit notwendig, auch wenn es mir und meinen Mitarbeitern natürlich besser gefällt, etwas aufzubauen.

Das klingt nach konkreten Plänen...

Die gute Ertragslage gibt uns Spielraum für die Weiterführung unserer strategischen Entwicklung. Dabei liegt der Fokus auf der Produktion sowie auf jenen Regionen, in denen wir bereits etabliert und erfolgreich tätig sind. Momentan produzieren wir in der Schweiz 8 TWh, in Italien nach dem Repowering ebenfalls 8 TWh. Es wäre schön, wenn wir in Osteuropa zukünftig den gleichen Wert erreichen könnten.

Wenn Sie Osteuropa ansprechen: Konsolidieren heisst auch integrieren. Wie ist die Integration der neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vonstatten gegangen?

Die von Atel akquirierten Firmen arbeiten sehr erfolgreich, alle Mitarbeitenden haben ihre Aufgaben und erfüllen diese professionell. Wir integrieren nur dort, wo es wirklich Sinn macht. Das Nebeneinander von verschiedenen Kulturen hat bei uns Tradition – und es hat in den letzten Jahren stark zugenommen.

Gab es keinen kulturellen Unterschied zwischen Ost und West in Bezug auf die Einstellung zur Arbeit?

Überhaupt nicht. Unsere US-amerikanischen Vorbesitzer haben die Unternehmen sehr gut organisiert. Das von ihnen eingesetzte Management arbeitet jetzt für Atel. Die Kraftwerke sind nicht nur professionell geführt, sondern auch technisch gut gewartet. Die Beteiligungen ermöglichen uns ein geschicktes Bewegen am Markt und geniessen auch bei den Behörden eine hohe Akzeptanz – es ist eine Freude zu sehen, wie diese Unternehmen arbeiten!

In diesem Zusammenhang ist auch festzustellen, dass wir in der Schweiz zwar über Erfahrung und ein grosses Know-how mit Wasserkraft- und Kernkraftwerken verfügen. Was aber klassische thermische Kraftwerke betrifft, ist dies nicht der Fall. Wir müssen diesbezüglich auch in Olten das entsprechende Fachwissen aufbauen.

Verfügen die Mitarbeitenden, etwa in Osteuropa, auch über ein Zugehörigkeitsgefühl zur Atel-Gruppe?

Die diesbezüglichen Reaktionen übertreffen alle unsere Erwartungen. Nach vielen Veränderungen in den

Besitzverhältnissen wissen die Mitarbeitenden nun, dass sie mit Atel eine finanziell gesunde und langfristig planende Hauptaktionärin gefunden haben, und das wirkt sich positiv auf die Motivation aus.

Und die Reaktion der Atel-Mitarbeitenden in der Schweiz?

Ich glaube, sie freuen sich über die Entwicklung von Atel. Auch aus dem Bewusstsein heraus, jetzt zu einem europäischen Unternehmen zu gehören. Zudem trägt der finanzielle Erfolg unserer Beteiligungen seinen Teil zu dieser Situation bei.

Wie hat sich der Energiemarkt im Jahr 2003 aus Ihrer Sicht entwickelt?

In unseren traditionellen Märkten wie Italien haben wir unsere Position gefestigt: Während die Mitbewerber nach Italien strömen und Kraftwerke bauen wollen, nehmen wir unsere Anlagen bereits in Betrieb. Wir sind jedoch einen weiteren Schritt voraus und haben uns in den attraktiven Wachstumsmärkten Mittel- und Osteuropa etabliert. Insofern war das Berichtsjahr operativ sowie strategisch erfolgreich.

Welches waren für Sie die zentralen Ereignisse des Berichtsjahres?

Die Volksabstimmungen zur Kernenergie und der Blackout in Italien werden sicher in Erinnerung bleiben. Gefreut habe ich mich über die positiven Ergebnisbeiträge der neuen Beteiligungen. Parallel dazu hat sich auch das Vertriebsgeschäft im Osten positiv entwickelt. Ferner hat das Trading einiges zum Erfolg beigetragen, nachdem es in nur kurzer Zeit von Grund auf organisiert und aufgebaut wurde. Und schliesslich haben Gruppenführung und Management Services das starke und schnelle Wachstum und die Internationalisierung des Unternehmens gut bewältigt.

Was hätte es bedeutet, wenn die Vorlagen zur Kernenergie angenommen worden wären?

Bei einer Niederlage hätten wir ein erhebliches Problem gehabt, denn die Kernkraftwerke liefern den Grossteil der in der Schweiz produzierten Energie. Auf Basis des Entscheids lässt sich langfristig planen und die Versorgung sichern.



Generalversammlung



Prag



Lidice

Welche Schlussfolgerungen ergeben sich aus dem Blackout?

Nachdem Atel vorerst in die Kritik geraten ist, kommen nun verschiedene unabhängige Untersuchungen zu einem anderen Schluss. Als Konsequenz aus dem unerfreulichen Ereignis werden die Schweizer Netzbetreiber ihre Netze aber nicht mehr so stark belasten. Mittelfristig wird der Druck auf die Schweiz zur Öffnung ihrer Netze zunehmen.

In der Schweiz befindet sich die Elektrizitätswirtschaftsordnung in Vorbereitung. Was erwarten Sie von der ELWO?

In Europa schreitet die Liberalisierung zügig voran – wir werden sehen, wie sich die Situation in der Schweiz entwickelt. Atel hat sich immer für eine vollständige Marktöffnung eingesetzt, sofern dies nicht mit zu vielen regulatorischen Auflagen verbunden ist und das Netzeigentum gewahrt bleibt. Für uns ist die Frage der Liberalisierung des Schweizer Markts nicht zentral, denn wir sind geographisch breit abgestützt und können auf Veränderungen jederzeit und adäquat reagieren.

Wie hat sich das Segment Energieservice im Jahr 2003 entwickelt?

Das Berichtsjahr war für die Energieservices sicher sehr schwierig. Dies vor allem auch in Deutschland, wo sehr zurückhaltend investiert wurde. Weil sich der Netz- und der Kraftwerkbau gut entwickelten, präsentiert sich das Resultat für Atel insgesamt ausgeglichen – im Gegensatz zu einigen unserer Mitbewerber. In der Schweiz sorgten mehrere Grossprojekte für positive Ergebnisse. Hier stand nach der Akquisition von verschiedenen Unternehmen die Konsolidierung im Zentrum.

Wie lauten die Ziele für 2004?

Für jeden Bereich wurden spezifische Ziele definiert: Für die Gruppe haben die Erhöhung der Rentabilität und die Verstärkung der Bilanz Priorität. Für jene Märkte, in denen Atel nur mit dem Vertrieb vertreten ist, wird 2004 zur Nagelprobe. Im Osten liegt der Fokus auf der erfolgreichen Weiterführung der Arbeit. Eine Herausforderung besteht zudem darin, den Wechsel an der Spitze von Atel sauber und professionell zu vollziehen, was bei der derzeitigen Verfassung des Unternehmens kein Problem darstellen sollte.

Sie haben es angesprochen: Sie haben Atel seit 1999 erfolgreich geführt und geben die Führung nun ab. Wie lautet Ihr persönliches Fazit beim Blick zurück?

Strategisch wurde Atel 1999 als produktionsgestützte Stromhändlerin positioniert. In der Zwischenzeit wurde mit den Energieservices ein zweites Standbein und mit der Produktion eine starke Grundlage für das Stromgeschäft gebaut. Ich bin davon überzeugt, dass das Unternehmen an diesem zuletzt genannten Bereich künftig noch sehr viel Freude haben wird – vor allem auch, wenn die Strompreise sich weiterhin so entwickeln wie in der jüngsten Vergangenheit. Neben all diesen erwähnten Standbeinen und Erfolgsfaktoren ist Atel auch geographisch und in Bezug auf die Abhängigkeit von Primärenergien wesentlich breiter abgestützt und darum viel weniger entsprechenden Schwankungen ausgesetzt. Ich bin überzeugt, dass Atel heute strategisch gut positioniert und ausgezeichnet auf die Zukunft vorbereitet ist.

Die 108. Generalversammlung der Atel AG* fand am 24. April 2003 statt. Sie hat die bisherigen Verwaltungsratsmitglieder Dr. Walter Bürgi, Dr. Marcel Guignard ebenso wie Dr. h. c. Heinrich Steinmann für eine weitere Amtsdauer von drei Jahren gewählt. Als neues Verwaltungsratsmitglied wurde Dr. Giuliano Zuccoli gewählt. Die Ernst & Young AG wurde als Revisionsstelle und Konzernprüfer wiederum für eine einjährige statutarische Amtsdauer bestätigt. Im Übrigen hat die Generalversammlung den Jahresbericht, die Jahresrechnung und die Konzernrechnung 2002 genehmigt, den Mitgliedern des Verwaltungsrates Entlastung erteilt und der Verwendung des Bilanzgewinnes gemäss den Anträgen des Verwaltungsrates zugestimmt. Des Weiteren hat sie eine genehmigte Aktienkapitalerhöhung von nominal 30,36 Mio. CHF mit einer zweijährigen Delegationsermächtigung beschlossen.

An der kommenden ordentlichen Generalversammlung endet die statutarische Amtsperiode im Verwaltungsrat von Marc Boudier, Dr. Klaus Bussfeld, Ulrich Fischer, Urs B. Rinderknecht und Dr. Klaus-Peter Schäffer. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, die Herren

Marc Boudier, Ulrich Fischer und Urs B. Rinderknecht für eine weitere Amtsdauer wieder zu wählen. Die Herren Dr. Klaus Bussfeld und Dr. Klaus-Peter Schäffer haben ihren Rücktritt erklärt. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, neu Urs Steiner und Heinz-Werner Ufer für eine Amtsdauer von drei Jahren in den Verwaltungsrat zu wählen.

* Die Atel AG gilt im Folgenden als Abkürzung für Aare-Tessin AG für Elektrizität.

Atel und ihre Anspruchsgruppen



Kladno



Atel und die Kunden

Atel orientiert sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen an den Bedürfnissen ihrer Kunden und hat im vergangenen Jahr ihre Angebotspalette stark ausgeweitet. Stromlieferungen und Energieservices sind für uns keine Einheitsprodukte, im Gegenteil: Für jeden unserer Kunden entwickeln wir massgeschneiderte Lösungen – unabhängig davon, ob dieser eine Fahrplanlieferung, ein Derivat, eine Hausinstallation oder eine Fahrleitung für seine Verkehrsbetriebe wünscht. Als kompetente, erfahrene, europaweit tätige Energiehändlerin und -dienstleisterin mit Schweizer Wurzeln garantieren wir Leistungen auf höchstem Niveau.

So vielfältig wie unsere Produkte sind auch unsere Kunden. Wir beliefern einerseits Stadt- und Regionalwerke, Händler und Industrieunternehmen mit Strom. Andererseits zählen Industrie- und Versorgungsunternehmen ebenso zu unseren Energieservicekunden wie Gewerbebetriebe und Private.

Die geographische und kulturelle Nähe zu unseren Kunden ist uns wichtig. Um diese besser verstehen und betreuen zu können, verfügen

wir über ein Netz von Vertriebsgesellschaften. Wir wollen mit unseren Kunden langjährige Partnerschaften aufbauen, die auf gegenseitigem Vertrauen basieren.

Atel und die Finanzgemeinde

Im Berichtsjahr realisierte die Atel-Gruppe erfolgreich mehrere Finanzierungstransaktionen. So brachte Atel im August erstmals seit Oktober 1997 wieder eine öffentliche Anleihe auf den Markt. Dank der hohen Nachfrage konnte diese im September von 200 Mio. auf 300 Mio. CHF aufgestockt werden. Mit mehreren kleineren Transaktionen beschaffte sich die Atel AG weitere langfristige Gelder zu äusserst attraktiven Zinssätzen. Diese finanziellen Mittel dienen zur Finanzierung der getätigten Investitionen sowie zur Rückzahlung fällig werdender Anleihen.

Ein weiterer Schwerpunkt war die Refinanzierung von Edipower. Auch in Bezug auf die Kraftwerksbeteiligung ECKG in Tschechien wurde die Optimierung der Finanzierung eingeleitet – diese wird bis Mitte März 2004 abgeschlossen sein. Daneben konnten weitere Gruppengesellschaften von den historisch tiefen Zinssätzen profitieren und somit ihren Be-

darf an günstigem Fremdkapital langfristig sichern.

In allen Finanzierungstransaktionen profitierte Atel von ihrem ausgezeichneten Image am Kapitalmarkt. Dieses Vertrauen wurde im Rahmen verschiedenster Analystenanstöße, der sorgfältigen Pflege der Kapitalgeber, aber auch aufgrund der verlässlichen Kapitalmarktkommunikation und einer transparenten Rechnungslegung weiter ausgebaut. Die Atel-Namensaktie profitierte ebenfalls von diesen Initiativen: Sie schloss 2003 mit dem Jahreshöchstkurs von 980 CHF ab. Dies entspricht einer Wertsteigerung von knapp 22% seit Beginn des Berichtsjahres.

Atel und die Mitarbeitenden

Die Märkte und das politische Umfeld verändern sich laufend. Dies stellt auch Atel und ihre Mitarbeitenden vor grosse Herausforderungen: Die Aufgaben und Prozesse, die Organisation und das Rollenverständnis werden in immer kürzer werdenden Abständen hinterfragt und angepasst.

Orientierungshilfen in diesem permanenten Veränderungsprozess sind jene Werte, die Atel ihre unverwechselbare Identität verleihen. Atel

lebt diese Werte auch nach innen, im täglichen Umgang mit ihren Mitarbeitenden.

Die Atel-Führungskultur geht davon aus, dass der Ausgleich zwischen den Interessen der Mitarbeitenden und jenen der Unternehmung immer wieder neu gesucht werden muss. Darum sind unsere Personalführungssysteme flexibel und bieten Freiraum für individuelle Lösungen.

Unsere Personalpolitik orientiert sich nicht an kurzfristigen Trends, sondern an bewährten Grundsätzen: Zeit für die Mitarbeitenden haben, herausfordernde Ziele vereinbaren, faire Löhne bezahlen, berufliche Entwicklungen fördern.

Wir verstehen das Arbeitsverhältnis als ein Geben und Nehmen, das auf Verlässlichkeit und gegenseitigem Vertrauen basiert.

Atel und die Öffentlichkeit

Elektrizität ist die Grundlage des modernen Lebens: Energieunternehmen wie Atel stehen deshalb im Zentrum des öffentlichen Interesses.

Als führendes Energieunternehmen der Schweiz war Atel im Ge-

schäftsjahr 2003 ein geschätzter Gesprächspartner für Politik und Medien. Vor allem die Abstimmungen zu den Atomausstiegsinitiativen erforderten seitens des Unternehmens eine intensive Öffentlichkeitsarbeit.

Das im Zusammenhang mit dem Blackout in Italien ausgelöste Interesse an Atel stellte ebenfalls hohe Anforderungen an unsere Öffentlichkeitsarbeit. Dabei bewährte sich der Grundsatz einer offenen und kontinuierlichen Informationspolitik. Das Medieninteresse an Atel ist nach wie vor gross, immer häufiger stehen wir auch ausländischen Journalisten als Gesprächspartner zur Verfügung.

Atel bezieht zu energiepolitischen Fragen klar Position und wirkt nach Möglichkeit bei der Gestaltung von Rahmenbedingungen mit. Auf Anfrage unterstützen Atel-Experten mit ihrem spezifischen Fachwissen auch Verwaltung und Politik, beispielsweise bei der Erarbeitung der neuen ELWO.

Das breite Publikum ist eine weitere wichtige Zielgruppe unserer Öffentlichkeitsarbeit. Die Führungen durch unsere Kraftwerke sind beliebt und werden von Schulklassen, Vereinen und anderen Gruppen genutzt.

Unsere Webseite www.atel.ch bietet interessierten Besuchern umfassende Informationen über die Atel-Gruppe sowie die Strombranche im Allgemeinen. Als Sponsor unterstützte Atel zudem auch 2003 zahlreiche kulturelle, sportliche und gemeinnützige Aktivitäten.

Tradition und Computer



In Pilsen wird zwar noch nach traditionellem Rezept gebraut. Aber auch hier kontrollieren Computer die einzelnen Prozesse und unterstützen die Braumeister bei ihrer Arbeit, das Licht in den Kesseln erleichtert den Kontrollblick. Seit kurzem Teil eines weltweiten Konzerns, wird investiert und die Bierproduktion verdoppelt. Die dazu notwendigen neuen Kupferkessel stammen aus den einheimischen Skoda-Werken. Personenwagen werden hier hingegen keine mehr fabriziert.

Vor der tschechisch-deutschen Grenze trifft man auf ein seltenes Phänomen: tiefschwarze Nacht. Keine Strassenlaternen, keine Leuchtwerbung, keine Ampeln – die Gegend scheint unbesiedelt. Auf der anderen Seite eine Skipiste im grellen Scheinwerferlicht. Das Dorf erleuchtet.

Auch die Talfahrt nach Deggendorf wird erleichtert und beschleunigt durch elektrifizierte Hilfsmittel. An der blauen Donau liegen die Transportschiffe aus Russland, Deutschland und Holland am Ufer. Wer sich der Fracht bereits entledigt hat, zeigt sich an der Wasserlinie. Im Bootshaus flimmert der Fernseher. Die Steckdose ersetzt das Aggregat, das Kabel als Nabelschnur versorgt das Schiff mit der nötigen Elektrizität. Plötzlich setzt eine durchdringende Sirene den Arbeiten im Hafen ein Ende und läutet den Feierabend ein.



Corporate Governance



Pilsen

Die Prinzipien und Regeln zur Corporate Governance der Atel-Gruppe sind in den Statuten der Gesellschaft, dem Organisationsreglement, dem Geschäftsleitungsreglement, den Konzernrichtlinien sowie dem Organigramm mit Zuordnung der Beteiligungsgesellschaften festgelegt. Sie werden regelmässig durch den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung überprüft und den Erfordernissen angepasst.

Kapitalstruktur und Rechte der Aktionäre

Kapitalstruktur

Seit 1992 beträgt das Aktienkapital der Atel AG unverändert 303 600 000 CHF, eingeteilt in 3 036 000 Namenaktien zu einem Nennwert von je 100 CHF. Die Aktien sind vollständig liberiert. An der Generalversammlung hat jede vertretene Aktie eine Stimme. Es bestehen weder Vinkulierungs- noch Stimmrechtsbeschränkungen. Die Ausweise über die Veränderungen des Eigenkapitals finden sich im Finanzbericht auf Seite 13 für die Konzernrechnung der Atel-Gruppe und auf Seite 56 für die Jahresrechnung der Atel AG.

Gemäss Statuten ist der Verwaltungsrat ermächtigt, das Aktienkapi-

tal bis zum 23. April 2005 durch Ausgabe von höchstens 303 600 vollständig zu liberierenden Namenaktien von je 100 CHF Nennwert im Maximalbetrag von 30 360 000 CHF zu erhöhen. Der Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberichtigung und die Art der Einlagen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Aktien, für die Bezugsrechte eingeräumt, aber nicht ausgeübt werden, stehen zur Verfügung des Verwaltungsrates. Er verwendet diese Aktien im Interesse der Gesellschaft.

Rechte der Aktionäre

Die Vermögensrechte und die Mitwirkungsrechte der Aktionäre sind im Gesetz und in den Statuten geregelt. Diese sehen eine Frist von 50 Tagen vor, welche für die Einreichung eines Antrages zur Traktandierung an der Generalversammlung eingehalten werden muss. Die bedeutenden Aktionäre gemäss Eintragung im Aktienbuch sind im Finanzbericht auf Seite 35 aufgeführt.

Erwerber von Aktien der Atel AG sind zu einem öffentlichen Kaufangebot gemäss Bundesgesetz über die Börsen und den Effektenhandel verpflichtet (keine Opting-Out-Klausel in den Statuten).

Börsenkotierung

Die Aktien der Atel AG sind an der SWX Swiss Exchange unter der internationalen Wertpapierkennnummer ISIN CH0001363305 kotiert. Die Marktkapitalisierung betrug per Ende 2003 2 975 Mio. CHF.

Die Società Elettrica Sopracenerina SA, Locarno, an welcher Atel eine Beteiligung von 59,5% hält, ist ebenfalls an der SWX Swiss Exchange (ISIN CH0004699440) kotiert. Die Marktkapitalisierung betrug per Ende 2003 187 Mio. CHF.

Informationspolitik

Atel informiert ihre Aktionäre, potenziellen Investoren und andere Anspruchsgruppen umfassend, zeitgerecht und regelmässig in ihren Jahres- und Semesterberichten, an Bilanzmedien- und Finanzanalystenkonferenzen und an der Generalversammlung. Das laufend aktualisierte Internetangebot unter www.atel.ch sowie Medienmitteilungen zu wichtigen Ereignissen runden unsere Kommunikation ab. Auf dem Umschlag sind die wichtigsten Termine für das laufende Geschäftsjahr ersichtlich.

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Oberleitung und die strategische Ausrichtung der Atel-Gruppe sowie für die Aufsicht über die Geschäftsleitung.

Der Verwaltungsrat hat die gesamte operative Führung der Atel-Gruppe dem CEO übertragen. Der CEO ist Vorsitzender der Geschäftsleitung und hat Teile der ihm übertragenen Geschäftsführung an die Mitglieder der Geschäftsleitung übertragen.

Die Kompetenzen und Aufgabenteilung zwischen Verwaltungsrat und CEO/Geschäftsleitung sind Gegenstand des Organisations- sowie des Geschäftsleitungsreglements.

Die wichtigsten konsolidierten Konzerngesellschaften sind im Finanzbericht auf den Seiten 47 bis 51 aufgeführt.

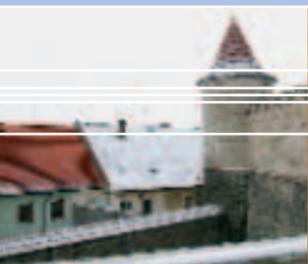


* Mitglied der Geschäftsleitung

** Accounting, Planung und Controlling, Unternehmensfinanzierung und Versicherungswesen, Group Energy Risk Management, Human Resources, Immobilien und Dienste, Informatik, Unternehmensentwicklung und Organisation

¹ CEO bis 29.04.2004

² CEO ab 30.04.2004



Horsovsky



Domazlice



Zwiesel

Organisation

Der Verwaltungsrat hat Giovanni Leonardi per Generalversammlung 2004 zum neuen CEO der Atel-Gruppe ernannt. Er übernimmt diese Funktion von Alessandro Sala, der altershalber aus dieser Position ausscheidet.

Thomas Bruder übernahm per 1. April 2003 den Vorstandsvorsitz des GAH-Konzerns. Er ersetzte Johannes-

Jürgen Albus, der den Konzern auf eigenen Wunsch verliess.

In der Berichtsperiode traten Dr. Peter Klingenberg und Matthias Rosenbaum aus dem Vorstand der GAH-Gruppe aus. Neu im Vorstand der GAH-Gruppe sind Michael Heess, kaufmännische Leitung des Konzerns, und Wilhelm Konrad. Letzterer leitet die beiden Geschäftseinheiten Energieversorgungstechnik (EVT) und Kommunikationstechnik (KT).

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat besteht aus zwölf Mitgliedern, die keine geschäftsführenden Funktionen im Unternehmen ausüben.

Verwaltungsrat

	Erstmalige Wahl	Ende der Amtsdauer
Dr. Walter Bürgi, CH-Grenchen, Präsident	1981	2006
Christian Wanner, CH-Messen, Vizepräsident	1996	2005
Marc Boudier, FR-Sèvres	2001	2004
Dr. Hans Büttiker, CH-Dornach	1988	2005
Dr. Klaus Bussfeld, DE-Gelsenkirchen	2001	2004
Ulrich Fischer, CH-Seengen	1986	2004
Dr. Marcel Guignard, CH-Aarau	1988	2006
Urs B. Rinderknecht, CH-Ennetbaden	1995	2004
Dr. Klaus-Peter Schäffer, CH-Lupsingen	1988	2004
Dr. Rainer Schaub, CH-Binningen	1996	2005
Dr. h. c. Heinrich Steinmann, CH-Uitikon	1994	2006
Dr. Giuliano Zuccoli, IT-Sesto San Giovanni	2003	2006

Die Lebensläufe, der berufliche Hintergrund und Angaben über weitere Tätigkeiten der Mitglieder des Verwaltungsrates finden sich auf der Webseite von Atel: www.atel.ch/about_us/Corporate_Governance/index.jsp.

Bei der Neuwahl von Mitgliedern haben die Aktionäre ein Vorschlagsrecht. Massgebende Kriterien bei der Auswahl stellen insbesondere allgemeine und spezifische Fachkenntnisse in den Geschäftsfeldern von Atel, ein profunder Erfahrungsschatz und unternehmerische Weitsicht dar. Sodann wird auf eine insgesamt ausgewogene Zusammensetzung des Verwaltungsrates besonderen Wert gelegt.

Die Amtsdauer der Mitglieder beträgt drei Jahre. Die austretenden Mitglieder sind wieder wählbar. Während einer Amtsdauer als Ersatz gewählte Mitglieder treten in die Amtsdauer ihrer Vorgänger ein.

Arbeitsweise des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst. Er wählt jährlich aus seiner Mitte den Präsidenten, den Vizepräsidenten sowie den Sekretär, der nicht Mitglied des Verwaltungsrates sein muss.

Der Präsident bestimmt nach Anhören des CEO die Tagesordnung der Verwaltungsratssitzungen. Jedes Mitglied des Verwaltungsrates kann die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes schriftlich verlangen.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten vor den Verwaltungsratssitzungen Unterlagen, die ihnen eine Vorbereitung im Hinblick auf die Behandlung der Tagesordnungspunkte erlauben. Im vergangenen Geschäftsjahr tagte der Verwaltungsrat acht Mal.

Die Mitglieder der Geschäftsleitung wohnen in der Regel den Sitzungen des Verwaltungsrates mit beratender Stimme bei. Sie begeben sich in Ausstand, wenn der Vorsitzende dies anordnet.

Die Beschlüsse des Verwaltungsrates werden mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen gefasst. Bei Stimmgleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid. Bei Interessenkonflikten begeben sich die betroffenen Mitglieder des Verwaltungsrates in Ausstand.

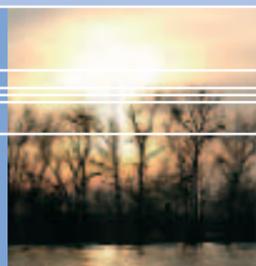
Über Verhandlungen und Beschlüsse des Verwaltungsrates wird ein Protokoll geführt. Das Protokoll

wird den Mitgliedern des Verwaltungsrates zugestellt und an der nachfolgenden Sitzung genehmigt.

Der CEO orientiert den Verwaltungsrat an jeder Sitzung über den laufenden Geschäftsgang, die Abweichungen von den Zielsetzungen, wichtige Geschäftsvorfälle und wichtige Entwicklungsprojekte.

Darüber hinaus stellt der CEO den Mitgliedern des Verwaltungsrates vierteljährliche Zwischenberichte zu. Ausserordentliche Vorfälle werden sofort zur Kenntnis gebracht. Für wichtige Geschäfte verfasst der CEO einen schriftlichen Bericht, der einen Antrag für den Entscheid des Verwaltungsrates enthält. Über den Verlauf dieser Geschäfte orientiert er mündlich; über wichtige Projekte erstellt er einen schriftlichen Schlussbericht.

Ausserhalb der Sitzungen kann jedes Mitglied vom CEO Auskunft über den Geschäftsgang und, mit Ermächtigung des Präsidenten, auch über einzelne Geschäfte verlangen. Soweit es für die Erfüllung einer Aufgabe erforderlich ist, kann jedes Mitglied dem Präsidenten beantragen, dass ihm Bücher und Akten vorgelegt werden.



Deggendorf



Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung besteht aus sieben Mitgliedern.

Die Lebensläufe und die Angaben über weitere Tätigkeiten der Mitglieder der Geschäftsleitung finden sich auf der Atel-Webseite: www.atel.ch/about_us/Corporate_Governance/index.jsp.

Kurt Baumgartner (2. Reihe rechts)

Leiter Finanzen und Dienste, CFO
Lic. rer. pol.
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1949;
seit 1975 bei Atel, seit 1992 als Mitglied der Geschäftsleitung

Stefan Breu (1. Reihe rechts)

Leiter Energieproduktion und Netz
Dr. oec. HSG, dipl. Masch.-Ing. ETHZ
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1964;
seit 1995 bei Atel, seit 2001 als Mitglied der Geschäftsleitung

Thomas Bruder (3. Reihe links)

Leiter Energieservice Nord-/Ost-Europa
Dipl. Masch.-Ing.
Deutscher Staatsbürger,
geboren 1957;
seit 2003 Mitglied der Geschäftsleitung

Nico Dostert (1. Reihe links)

Leiter Energiewirtschaft Nord-/Ost-Europa
Dipl. El.-Ing.
Luxemburgischer Staatsbürger,
geboren 1942;
seit 1992 bei Atel, seit 1999 als Mitglied der Geschäftsleitung

Giovanni Leonardi (2. Reihe links)

Leiter Energieservice Süd-/West-Europa
Dipl. El.-Ing. ETHZ
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1960;
seit 1991 bei Atel, seit 2000 als Mitglied der Geschäftsleitung;
Verwaltungsratsmitglied der Società Elettrica Sopracenerina SA, Locarno

Alessandro Sala (2. Reihe Mitte)

CEO
Dipl. El.-Ing. ETHZ
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1939;
seit 1989 bei Atel, seit 1999 als CEO;
Präsident des Verwaltungsrates der Società Elettrica Sopracenerina SA, Locarno

Antonio M. Taormina (3. Reihe rechts)

Leiter Energiewirtschaft Süd-/West-Europa
Dipl. Math. ETHZ
Schweizer und italienischer Staatsbürger,
geboren 1948;
seit 1999 Mitglied der Geschäftsleitung;
Vizepräsident des Verwaltungsrates der Società Elettrica Sopracenerina SA, Locarno



Entschädigungen und Beteiligungen

Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten eine feste Entschädigung und eine Spesenpauschale ausbezahlt, deren Höhe für den Präsidenten und die weiteren Verwaltungsräte abgestuft ist. Die Höhe der Entschädigung wird durch den gesamten Verwaltungsrat bestimmt. Die Entschädigung der Mitglieder der Geschäftsleitung besteht aus einem Grundgehalt sowie einem Bonus, der von der Erreichung von Unternehmenszielen und von persönlichen Zielen abhängt. Der im Berichtsjahr bezahlte Bonus richtet sich nach den Leistungen im vorhergehenden Geschäftsjahr. Zudem besteht für das obere Kader der Atel-Gruppe eine überobligatorische Versicherung. Die Höhe der Entschädigung für die Mitglieder der Geschäftsleitung wird vom Verwaltungsratspräsidenten und einem weiteren Mitglied des Verwaltungsrates festgelegt.

Verwaltungsrat

Im Geschäftsjahr 2003 betrug die Gesamtentschädigung für die Mitglieder des Verwaltungsrates rund 1,1 Mio. CHF. Zusätzlich erhielten sie 110 Aktien der Atel AG als Sonderbonus für das Geschäftsjahr 2002.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates hielten nach den uns vorliegenden Informationen per 31. Dezember 2003 gesamthaft 683 Namenaktien der Atel AG.

Das Mitglied des Verwaltungsrates mit der höchsten Gesamtentschädigung erhielt im vergangenen Geschäftsjahr eine Entschädigung von 0,43 Mio. CHF sowie 10 Aktien der Atel AG.

Geschäftsleitung

Der Gesamtbetrag der im Jahr 2003 ausgerichteten Entschädigungen für die Mitglieder der Geschäftsleitung betrug 5,2 Mio. CHF. Darin eingeschlossen sind auch die Entschädigungen an den am 31. März 2003 ausgetretenen Johannes-Jürgen Albus.

Die Mitglieder der Geschäftsleitung hielten nach den uns vorliegenden Informationen per 31. Dezember 2003 gesamthaft 95 Namenaktien der Atel AG.

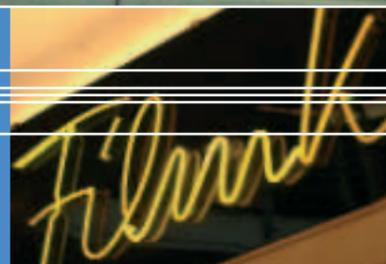
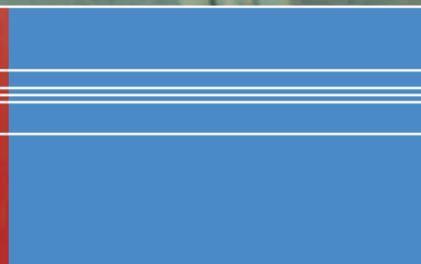
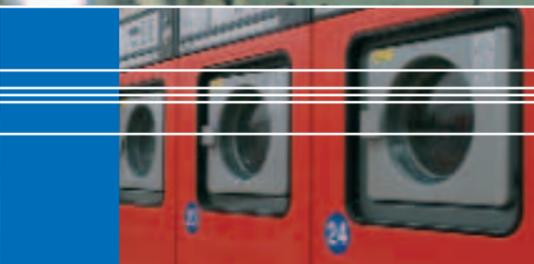
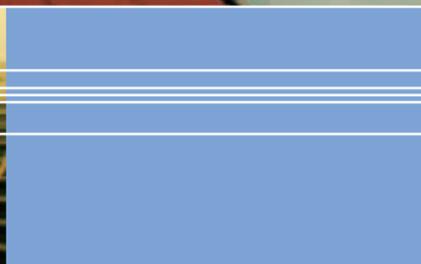
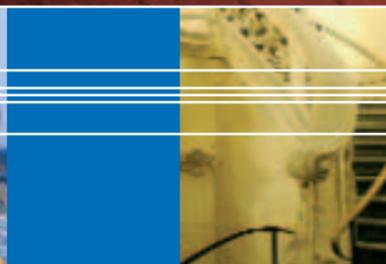
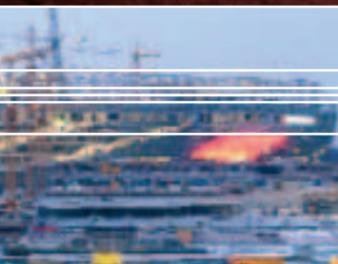
Externe Revision

Seit 2002 amtet Ernst & Young AG, Zürich, als Revisionsstelle der Aare-Tessin AG für Elektrizität und als Konzernprüfer. Die Revisionsstelle und der Konzernprüfer werden jeweils für

eine einjährige Amtsdauer von der Generalversammlung gewählt. Leistung und Honorierung werden einmal jährlich überprüft. Der amtierende Mandatsleiter von Ernst & Young AG übt seine Funktion bei Atel seit 1997 aus.

Ernst & Young AG als Revisionsstelle und Konzernprüfer erhielt für diese Dienstleistung im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Entschädigung von rund 2,0 Mio. CHF. Für zusätzliche revisionsnahe Dienstleistungen wurden Entschädigungen von rund 1,0 Mio. CHF bezahlt.

Licht für Handwerker und Fussballer



Kurz vor München genügend Raum für einen modernen Flughafen und eine neue Fussballarena. Kräne heben vorgefertigte Elemente in und auf das riesige Stadion. Heute hilft die Beleuchtung den Handwerkern, schon bald den Sportlern bei ihrer Arbeit. In der bayerischen Metropole Nobelkarossen im gleissenden Licht des riesigen Schaufensters: Träume in Chrom und Silber, mit Automat für die Grossen und als Tretauto für die Jüngeren. Auch sonst hält München für jeden alles bereit. Leuchten und Lampen weisen den Weg durch das breite Angebot und setzen die Ware ins rechte Licht. Auf den Strassen provozieren vereiste Stellen Schritttempo, Fahrradfahrer in gewagten Manövern balancierend. Die U-Bahn sichert nicht nur das pünktliche und sichere Vorwärtskommen, im Untergrund ist auch die Temperatur etwas angenehmer.

Kurz vor Bregenz ein Geisterzoll: Die grossen, leeren Parkplätze sind stumme Zeugen des ehemals regen Grenzverkehrs. Heute hält nur, wer eine Vignette für die österreichische Autobahn benötigt. Die Büros stehen verlassen, die blinden Ampeln und Schilder haben ihre Aufgabe erledigt. Wenig Leben auch auf der Seebühne. Wo im Sommer die Helden der West Side Story im Scheinwerferlicht stehen, tanzen und singen, herrscht Stille. Nur unterbrochen vom Gekreische der Möwen, die sich auf den Kulissen und Sitzplätzen niedergelassen haben.



Marienplatz

Segment Energie



München

	+/- Veränderung 2002-2003 in % (bezogen auf CHF)	2002 Mio. CHF	2003 Mio. CHF	2002 Mio. EUR	2003 Mio. EUR
Energieabsatz (GWh)*	71,2	40 000	68 476	40 000	68 476
Nettoumsatz*	69,6	2 263	3 839	1 539	2 526
Cashflow	12,2	475	533	323	351
in % des Nettoumsatzes	-33,8	21,0	13,9	21,0	13,9
Segmentergebnis	55,0	211	327	144	215
in % des Nettoumsatzes	-8,6	9,3	8,5	9,3	8,5
Investitionen in Sach- und immaterielles Anlagevermögen	126,8	71	161	48	106
Mitarbeiterbestand am Bilanzstichtag	79,0	610	1 092	610	1 092

* Ohne Handel mit standardisierten Produkten; Umsatzdefinition siehe Seite 17 des Finanzberichtes

Vorjahresergebnis übertroffen

Bei einem Umsatz von 3839 Mio. CHF erwirtschaftete das Segment Energie im Berichtsjahr 2003 ein Ergebnis von 327 Mio. CHF. Im Vergleich zum Vorjahr wuchs der Absatz um 71% auf rund 68 TWh, der Umsatz um 1576 Mio. CHF und das Segmentergebnis um 55%. Zu diesem Zuwachs trug die erstmalige Konsolidierung der osteuropäischen Gesellschaften Entrade (Energiehandel) sowie ECKG und Csepel (Produktion und Vertrieb) mit einem Umsatz von 1020 Mio. CHF und Absatz von etwa 19 TWh wesentlich bei.

Ergänzend zum physischen Geschäft wurden Handelsgeschäfte mit Standardprodukten im Wert von ca. 2714 Mio. CHF respektive rund 67 TWh abgewickelt (2002: 1908 Mio. CHF und etwa 47 TWh). Der Handelserfolg wird, wie in den Vorperioden, im Nettoumsatz berücksichtigt.

Das Geschäft in Italien hat sich 2003 erneut positiv entwickelt. Durch die erfolgreiche Teilnahme an den Ausschreibungen für Transportkapazitäten von Norden nach Süden konnte der Absatz an die Kunden weiter ausgebaut werden. Im Zuge der Refinanzierung von Edipower, dem zweitgrössten Stromerzeuger Italiens, hat Atel ihren Beteiligungsanteil erhöht – und kann damit auf 20% der Gesamtleistung zugreifen. Daneben hat Atel den Bau von zwei Gas-Kombi-Kraftwerken in Norditalien weitgehend abgeschlossen. In Frankreich wurden die Vertriebsaktivitäten weiter verstärkt. So wurden bedeutende Lieferverträge mit französischen Industrieunternehmen sowie mit Stadtwerken abgeschlossen. Die Region Schweiz festigte ihre Partnerschaften mit den Wiederverkäufern in der Nordwestschweiz. Nach der Ablehnung des EMG im Herbst 2002 sind jedoch weiterhin keine Direktbelieferungen an Kunden ausserhalb des eigenen Versorgungsgebietes

möglich. Die Region Nord-Europa hat sich strategisch neu ausgerichtet und verschiedene kurz- und mittelfristige Energielieferverträge akquiriert. In der Region Mittel-/Ost-Europa wurden der Marktanteil und der Gewinnbeitrag durch die erwähnten Akquisitionen und den Ausbau der Vertriebstätigkeit vergrössert. Damit hat Atel eine erfolgreiche regionale Risikodiversifikation erreicht. Atel Trading konnte im Handelsgeschäft die zur Verfügung stehenden Produktionskapazitäten und die ausserordentlichen Preisbewegungen gewinnbringend nutzen.

Höherer Umsatz geplant

Das Jahr 2004 steht im Zeichen der finanziellen und organisatorischen Konsolidierung des stark gewachsenen Energiegeschäftes.

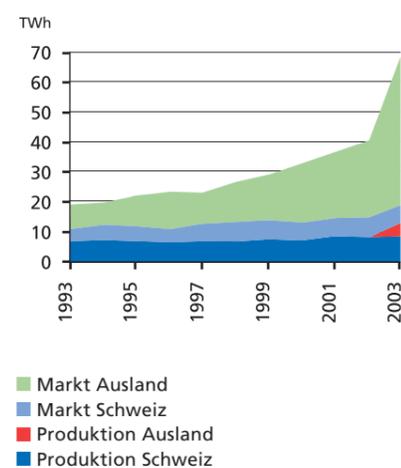
Die weitere Steigerung von Energieabsatz und -umsatz soll in erster Linie durch die Verstärkung der Handels- und Vertriebstätigkeiten in allen relevanten Märkten erfolgen. Ein bedeutender Impuls wird insbesondere von der Beteiligung an Edipower erwartet; die von Edipower erzeugte Energie steht 2004 zum ersten Mal vollumfänglich zur Verfügung der Aktionäre respektive ihrer

Vertriebsgesellschaften und kann von diesen frei vermarktet werden. Daneben wird Atel auch die Vertriebstätigkeit in Deutschland und in Mittel- und Osteuropa sowie das gesamteuropäische Handelsgeschäft ausdehnen.

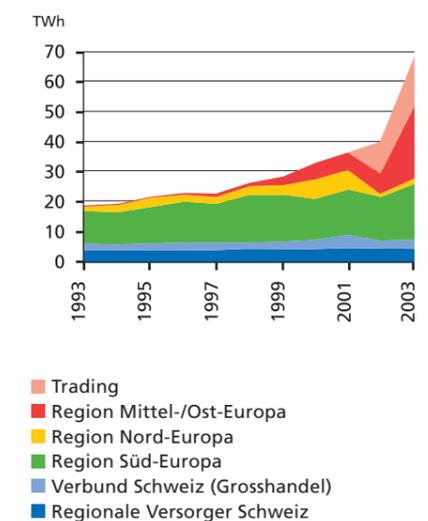
Auf preislicher Seite erwarten wir 2004 eine gewisse Stabilisierung, nachdem die Preise im Jahr 2003 in verschiedenen Märkten aufgrund regulatorischer, kostenseitiger, witterungsbedingter Einflussfaktoren deutlich anstiegen. Allerdings kann die verhältnismässig geringe Liquidität der Energiemärkte und die Existenz von zahlreichen Engpässen im europäischen Netz auch 2004 wieder zu starken, kurzfristigen Preisschwankungen führen. Das Exportgeschäft in Richtung Italien wird durch die Kapazitätseinschränkung als Folge des Blackouts Ende September 2003 beeinflusst werden, wenn auch aus heutiger Sicht nicht wesentlich und voraussichtlich für eine zeitlich befristete Dauer.

Insgesamt erwarten wir im Segment Energie eine erneute Absatz- und Umsatzsteigerung sowie ein operatives Segmentergebnis im Rahmen des abgelaufenen Geschäftsjahres.

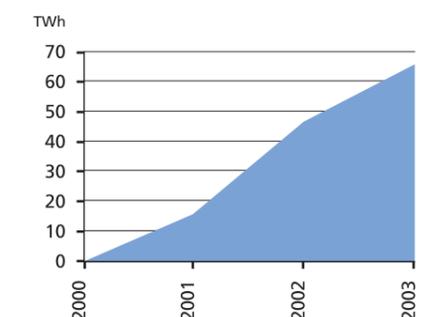
Energiebeschaffung 1993–2003
Ohne Standardgeschäfte



Energieabsatz 1993–2003
Ohne Standardgeschäfte



Energieabsatz 2000–2003
Abgewickelte Standardgeschäfte





München

Stromhandel und -vertrieb

Geringe Niederschläge, hohe Sommertemperaturen und steigende Kohlepreise führten an den europäischen Grosshandelsplätzen zu markant höheren Strompreisen. Die Preise werden aufgrund der Stilllegung alter Anlagen und der damit verbundenen Reduktion der Kapazitäten sowie eines ständigen leichten Zuwachses der Nachfrage mittel- bis langfristig möglicherweise weiter ansteigen.

Nach der Ablehnung des Elektrizitätsmarktgesetzes (EMG) gibt es in der Schweiz neue Ansätze zur Strommarktöffnung. In Italien erhöhte Atel die Beteiligung an Edipower und etablierte weitere Kooperationen. Letzteres gilt auch für Frankreich, wo die Entwicklung durch eine weitere Marktöffnung unterstützt wurde. In der Region Mittel-/Ost-Europa wurde das Engagement weiter verstärkt. Die Geschäftseinheit trug ein Drittel zum gesamten Vertriebsgeschäft bei. Atel Trading nutzte die Opportunitäten des von Preisschwankungen geprägten Marktes und erzielte 2003 ein gegenüber dem Vorjahr sehr gutes Ergebnis.

Weitere Informationen:

www.aare-strom.ch
www.aek.ch
www.aem.it
www.aem.torino.it
www.aen.ch
www.asmsi.it
www.atel-energie.de
www.ecoswitch.de
www.edipower.it
www.eex.de
www.egt-triberg.de
www.energipartner.no
www.entrade.ch
www.etanova.ch
www.multipower.at
www.powernext.fr
www.repower.ch
www.ses.ch

Region Schweiz

Partnerschaften weiter ausgebaut

In der Schweiz präsentierte sich das wirtschaftliche Umfeld für Industrie und Gewerbe weiterhin schwierig. Aus diesem Grund waren die Strompreise vor allem bei den energieintensiven Betrieben ein Thema. Der Markt wurde zudem durch die ausserordentliche Witterung im Sommer 2003 beeinflusst. Wegen den daraus entstandenen Preisschwankungen arbeitete Atel eng mit ihren Vertriebspartnern zusammen. Gemeinsam erreichte man eine hohe Versorgungssicherheit in der Nordwestschweiz.

Im Berichtsjahr baute Atel die verschiedenen Partnerschaften mit Industrieunternehmen, Verteilgesellschaften und Gemeinden zur Belieferung und Versorgung mit Energie aus.

Für 2004 erwartet Atel in Bezug auf die Marktöffnung in der Schweiz keine wesentlichen Veränderungen. Noch nicht absehbar sind die Konsequenzen aus dem im Herbst 2003 gefällten Bundesgerichtsentscheid im Fall Migros und Watt gegen Freiburgerische Elektrizitätswerke (FEW). Hier sind Ansätze einer Liberalisierung zu erkennen. Eine umfassende Öffnung

kann jedoch kaum auf Basis des Kartellrechts erfolgen, sondern muss auf einer speziellen gesetzlichen Basis beruhen. Nach wie vor ist die vollständige Marktöffnung für sämtliche Kunden das erklärte Ziel von Atel.

Starke regionale Versorger

Am 14. Mai 2003 feierte die Società Elettrica Sopracenerina SA (SES) in Locarno ihr 100-jähriges Bestehen. Insgesamt ist es der SES im Kanton Tessin trotz schwierigem politischem und wirtschaftlichem Umfeld wieder gelungen, ihre starke Position in der Stromversorgung zu halten.

2003 intensivierte sich zwischen der Atel Versorgungs AG (AVAG) und den Städtischen Betrieben Olten (sbo) die Zusammenarbeit. Sämtliche operativen Aufgaben werden über die gemeinsame Tochter Aare Energie AG (a.en) abgewickelt.

2003 war für AEK Energie AG wieder ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Der regionalen Energieversorgerin – an der Atel mit 38,7% beteiligt ist – gelang es, ihre Marktposition zu stärken.

Region Süd-Europa

Erfolgreich in Italien

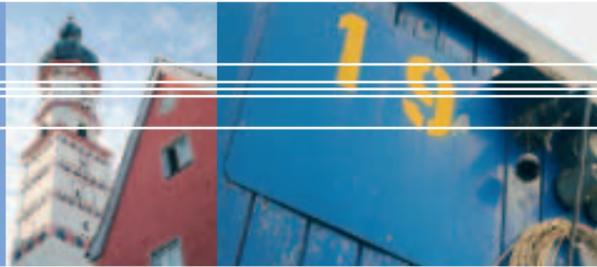
Die Vertriebsaktivitäten in der Region Süd-Europa, bestehend aus den Märkten Italien und Frankreich, haben sich im Berichtsjahr aufgrund der Beteiligung an Edipower sowie durch internes Wachstum stark ausgeweitet.

Mit der Herabsetzung der Bezugsschwelle auf 0,1 GWh für freie Kunden wurde der italienische Markt weiter liberalisiert, was Atel neue Möglichkeiten eröffnet. In Nord- und Mittelitalien wurden weitere wichtige Abkommen und Partnerschaftvereinbarungen mit bedeutenden Industrie- und Handelsunternehmen abgeschlossen.

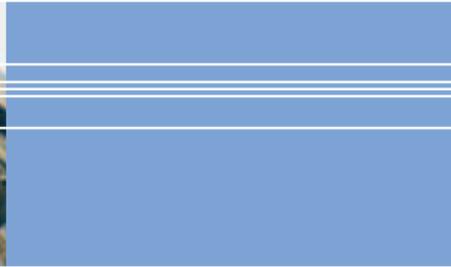
Stromabsatz gesteigert

Die Vertriebstochter Atel Energia S.r.l. in Mailand setzte 2003 den in Italien gekauften Strom sowie die für den freien Markt bestimmte Energie aus Edipower im Markt ab und verdoppelte den Stromabsatz im Vergleich zum Vorjahr.

Im Herbst 2003 unterzeichnete Atel gemeinsam mit den anderen industriellen Partnern den Vertrag (Tolling Agreement) für die Bewirt-



Landsberg



Mindelheim



schaftung der Energie aus Edipower. Dieser trat am 1. Januar 2004 in Kraft und regelt die Bereitstellung der nötigen Primärenergie sowie die Bezugsmodalitäten des erzeugten Stroms. Ab 2004 wird Atel Energia S.r.l. 20% der Energie von Edipower vermarkten. Edipower schloss 2003 wesentlich besser ab als geplant. Auf dem Gebiet der Stromproduktion und -vermarktung wurden mit Hera S.p.A. eine Kooperation und ein langfristiger Liefervertrag besiegelt. Hera S.p.A. ist durch die Fusion von elf Stadtwerken der Emilia Romagna entstanden und zählt zu den grössten italienischen Multi-Utility-Unternehmen. Eine weitere Partnerschaft wurde im Berichtsjahr mit der Etschwerke AG, Bozen, eingegangen. Im Zusammenhang mit dem Tolling Agreement und der möglichen Eröffnung der italienischen Strombörse wurde die Organisation von Atel Energia S.r.l. an die veränderten Erfordernisse angepasst.

Position in Frankreich gestärkt

Mit der Senkung der Schwelle auf 7 GWh Jahresverbrauch für freie Kunden ist die Liberalisierung des Strommarkts auch in Frankreich weiter fortgeschritten. Dadurch wurde ein zusätzliches Marktpotenzial von rund 160 TWh geschaffen. Atel Energie SAS in Paris nutzte diese Mög-

lichkeit und baute ihre Marktposition weiter aus. Zu ihren Kunden zählen neben Grossindustrien zunehmend gewerbliche und Dienstleistungsunternehmen in Frankreich.

Wie 2002 hat Atel im Berichtsjahr erfolgreich an der Versteigerung von virtueller Kraftwerkskapazität der Electricité de France (EdF) teilgenommen. Gleichzeitig wurde ein Liefervertrag mit dem französischen Netzbetreiber Réseau de transport d'électricité (RTE) unterzeichnet.

Region Mittel-/Ost-Europa

Ausbau der Aktivitäten

Der Markt wird inzwischen in beinahe allen Ländern Mittel- und Osteuropas schrittweise geöffnet – in einer ersten Etappe für die Industriekunden. Aufgrund der hohen Regulationsdichte gestaltet sich die Einführung neuer Vertriebsmodelle nach wie vor sehr aufwändig.

Atel hat ihr Engagement in Mittel- und Osteuropa im Berichtsjahr weiter ausgebaut – knapp ein Drittel ihres Vertriebsgeschäfts tätigt Atel mittlerweile in diesem Gebiet. Dies ist einerseits mit dem Ausbau der eigenen Vertriebsaktivitäten zu erklären. In den vergangenen Jahren hat

Atel in der Region ein dichtes Vertriebsnetz und eine starke Position im Stromhandel aufgebaut. Zusammen mit Entrade, der neu erworbenen Stromhandelsgesellschaft, ist Atel Marktführerin im Stromvertrieb respektive -handel in Mittel- und Osteuropa, dem Balkan und Griechenland. Der zweite wichtige Grund liegt bei den erworbenen Kraftwerkskomplexen Csepel in Ungarn und ECKG in Tschechien. Der Integrationsprozess wurde weitgehend abgeschlossen: Die neuen Gesellschaften arbeiten erfolgreich, und ihre Ergebnisse liegen über den Erwartungen. Die Kraftwerke liefern Strom und Fernwärme nach Budapest respektive Prag.

Entrade und die Kraftwerksbeteiligungen sind eine wichtige Stütze des Energiegeschäfts von Atel in Mittel- und Osteuropa und bilden eine solide Basis für das weitere Wachstum in diesen aufstrebenden Ländern, welche bereits im Frühjahr 2004 der Europäischen Union beitreten werden.

Am 1. Januar 2003 wurde der Markt in Ungarn in einem ersten Schritt liberalisiert. Die Atel Energia Kft. hat eine Handelslizenz erhalten und baut nun ihre Vertriebstätigkeit kontinuierlich auf.

Atel gilt heute von Polen bis nach Griechenland als erfahrener und zuverlässiger Schweizer Partner in Sachen Elektrizität.

Gesetzte Ziele übertroffen

In einem anspruchsvollen Umfeld hat Atel die für das Berichtsjahr definierten Ziele übertroffen. Besonders erwähnenswert ist dabei das Ergebnis im Energiehandel. Je nach Land hat Atel in der Region ihre Marktanteile nicht nur gehalten, sondern weiter ausgebaut. Zudem wurde das Geschäft mit den lokalen Vertriebspartnern erfolgreich initialisiert.

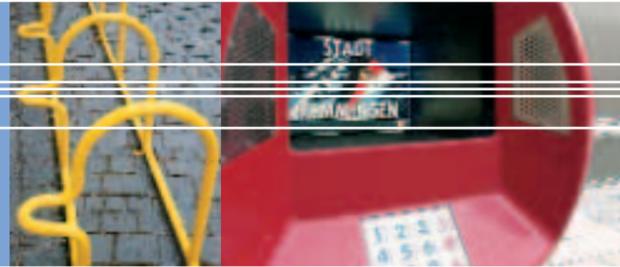
Region Nord-Europa

Neuausrichtung in Deutschland abgeschlossen

Düsseldorf heisst der neue Sitz von Atel Energie AG. Das veränderte Team der Vertriebsgesellschaft baute im Berichtsjahr das Energiegeschäft mit Stadtwerken, Regionalversorgern und Industriekunden weiter aus. Zudem verstärkte das Unternehmen die Zusammenarbeit mit seinen bisherigen Vertriebspartnern, beispielsweise ecoSWITCH AG in Crailsheim und EGT Energiehandel GmbH in Triberg. Dieses Geschäft hat sich im Jahr 2003 sehr erfolgreich entwickelt.



Memmingen



Die definierten Ziele, etwa die Neuausrichtung der Vertriebsaktivitäten in Deutschland, wurden erfüllt – dies trotz eines nach wie vor anspruchsvollen ökonomischen Umfeldes und eines von den grossen Anbietern dominierten Wettbewerbs.

Atel Energie AG ist es gelungen, ihre Kunden mit innovativen Preiskonzepten effizient zu unterstützen. Atel fokussiert ihre Tätigkeit weiterhin auf die Industrie und Weiterverarbeiter.

Region Skandinavien

Beteiligung erhöht

Im Mai 2003 hat Atel ihre Beteiligung an Energipartner AS, Oslo, von 70 auf 100% erhöht. Energipartner AS bewirtschaftet umfassende Energieportfolios für Dritte und richtet sich damit an grössere Industrieunternehmen und Stadtwerke. Die breite Angebotspalette reicht von der Entwicklung und Umsetzung massgeschneiderter Beschaffungsstrategien über die Unterstützung bei der Optimierung von Verträgen bis zu vertieften Markt- und Preisanalysen. Energipartner AS hat ihre starke Stellung in Skandinavien im Berichtsjahr gehalten.

Trading

Gesteigertes Handelsvolumen im Trading

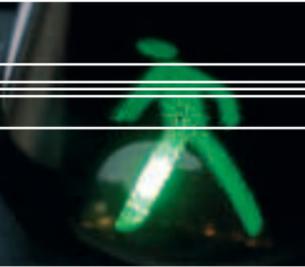
Aus Sicht der Stromhändler war 2003 geprägt durch die hohe Volatilität der Spotmarktpreise und den kontinuierlichen Preisanstieg in den Forward-Produkten. Diese Entwicklung lässt sich vor allem mit der stetig sinkenden Überkapazität, kombiniert mit den extremen Wetterbedingungen sowie steigenden Rohstoffpreisen begründen. Der kalte, windarme Winter und der heisse, trockene Sommer führten dazu, dass die Nachfrage bei sinkendem Angebot zunahm. Daraus resultierten Rekordpreise und -volatilitäten in den Spotpreisen. So musste 2003 zeitweise ein Preisanstieg von 50% verzeichnet werden. Atel Trading realisierte in diesem äusserst anspruchsvollen Umfeld ein Rekordergebnis. Auf Basis einer sorgfältigen Marktanalyse konnten alle Handelsbereiche zu diesem Resultat beitragen, sei es in der Kraftwerksoptimierung, dem Grenzhandel oder im spekulativen Geschäft.

Für die Zukunft wird weiterhin von markanten Preisschwankungen im Spotmarkt ausgegangen. Die Zahl der Strombörsen in Europa sowie deren Liquidität dürften weiter stei-

gen. Zudem wird mit einer Zunahme der Anzahl Handelspartner gerechnet. Besonders im finanziellen Handel von Standardprodukten lässt sich ein wachsendes Engagement der Banken beobachten.

Kraftwerksportfolio als wichtige Stütze des Stromhandels

Atel nutzt die Chancen, die sich vom Forward- bis zum Intradaymarkt ergeben, gezielt und etabliert sich als einer der wichtigen Player an den Grosshandelsplätzen. Dabei bildet das eigene flexibel einsetzbare Kraftwerksportfolio eine wichtige Stütze. Dieser strategische Vorteil bringt auch den Kunden von Atel einen hohen Nutzen.



Memmingen

Leutkirch

Stromproduktion und Netz

Die Stromproduktion stand im Zeichen des aussergewöhnlich heissen und trockenen Sommers. Atel verfolgt Projekte, um in Zukunft die hydraulische Stromproduktion gezielt ausbauen zu können. Nach der Ablehnung der Antiatominitiativen im Frühjahr 2003 bleibt die Kernenergie ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Stromversorgung. Die Kernkraftwerke trugen auch unter den speziellen meteorologischen Bedingungen des letzten Jahres wesentlich zur Versorgungssicherheit bei. In Italien standen die Aktivitäten im Zeichen des Repowering von Edipower und des Baus von zwei eigenen Gas-Kombi-Kraftwerken. Zudem baute Atel ihr Netz punktuell weiter aus.

Weitere Informationen:

www.atel.hu
www.eckg.cz
www.ekwoee.ch
www.etrans.ch
www.khr.ch
www.kkg.ch
www.kkl.ch
www.kwz.ch
www.refuna.ch

Stromproduktion Schweiz

Hydraulische Produktion gewinnt an Bedeutung

Das internationale Jahr des Wassers war geprägt durch den aussergewöhnlich heissen und trockenen Sommer. Die fehlenden Niederschläge wurden durch den vermehrten Zufluss von Schmelzwasser teilweise kompensiert. Einzelne Kraftwerke lagen bis zu 45% über, andere 15% unter dem jährlichen Produktionsmittel.

Atel erreichte 2003 eine Einigung zur Integration der Produktionsanlagen Navisence in die Kraftwerke Gougra AG und besiegelte die entsprechende Partnerschaft mit den Konzessionsgemeinden. Damit wird die Produktion aus Wasserkraft ab April 2004 weiter gesteigert. Zudem konnte die Kraftwerke Zervreila AG eine Vereinbarung über einen Rückkaufsverzicht mit den Konzessionsbehörden abschliessen. Damit werden die Konzessionsgemeinden und der Kanton Graubünden ab 2008 neu Partner der Kraftwerke Zervreila AG.

Die europaweit ansteigenden Strompreise, insbesondere für Spitzenenergie, erhöhen die Attraktivität der hydraulischen Stromproduktion. Mögliche Ausbauprojekte werden

deshalb geprüft. Allerdings erweist sich eine bedeutende Vergrösserung des Wasserkraftwerksparks in der Schweiz als schwierig. Deshalb ist eine Flexibilisierung bei den Gewässerschutzauflagen, insbesondere in Bezug auf das Restwasser, nötig, um der wachsenden Nachfrage nach dieser ökologisch wertvollen Energiequelle wenigstens teilweise nachkommen zu können.

Kernenergie hat Zukunft

Für die Geschäftseinheit Thermische Produktion war die deutliche Ablehnung der Antiatominitiativen «MoratoriumPlus» und «Strom ohne Atom» das zentrale Ereignis 2003. Diese Volksentscheide sichern den längerfristigen Betrieb der Kernkraftwerke und bringen mehr Planungssicherheit.

Im Berichtsjahr hat Atel zusammen mit den Partnern erneut in die Sicherheit der Kernkraftwerke investiert. Neben dem sicheren und störungsfreien Betrieb erreichten die Anlagen eine überdurchschnittlich hohe Verfügbarkeit.

Optimierung von Sicherheit und Leistung

Nachdem das Projekt zur Leistungserhöhung im Kernkraftwerk

Leibstadt AG (KKL) Ende 2002 abgeschlossen wurde, steht für 2004 der Austausch der Leittechnik an. Im Kernkraftwerk Gösgen-Däniken AG (KKG) wird in den Austausch der primären Sicherheitsventile, in die Erweiterung der Nasslager und in die Verbesserung des Wirkungsgrades investiert. Zusätzlich werden Massnahmen an der Sekundäranlage und ein Anbau bei den Hilfsanlagengebäuden realisiert. Im Zentrum steht aber nach wie vor der sichere und zuverlässige Betrieb der Anlagen.

Mit dem Inkrafttreten des neuen Kernenergiegesetzes Anfang 2005 wird das regulatorische Umfeld für die Betreiber schwieriger. Atel setzt sich für optimale Rahmenbedingungen zur Nutzung der Kernenergie ein.



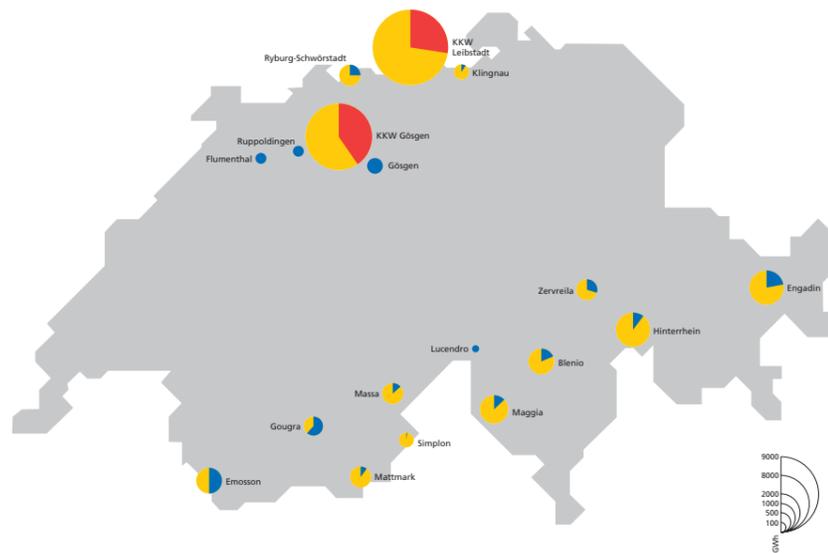
Leutkirch



Wangen

Produktion in der Schweiz

- Eigene Wasserkraftwerke
- Beteiligungen an hydraulischen Partnerwerken inkl. Bezugsrecht
- Beteiligungen an thermischen Partnerwerken



Wasserkraftwerke Schweiz

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität MW	Energieproduktion GWh im Mittel	Energieproduktion GWh 2002/2003	Abweichung in %	Bezug Atel GWh 2002/2003
Atel Hydro AG	100,0	92	554	486	-12,3	441*
Atel Hydro Ticino SA	100,0	60	100	108	8,3	108
Aarewerke AG	10,0	43	230	243	5,7	24
Blenio Kraftwerke AG	17,0	391	882	849	-3,7	144
Electra-Massa AG	11,5	340	543	781	43,8	90
Electricité d'Emosson SA	50,0	360	860	944	9,8	472
Energie électrique du Simplon SA	1,7	42	244	264	8,3	18
Engadiner Kraftwerke AG	22,0	410	1377	1367	-0,7	301
Kraftwerke Ryburg-Schwörstadt AG	25,0	110	752	740	-1,6	185
Kraftwerke Gougra AG	60,0	159	459	491	7,0	295
Kraftwerke Hinterrhein AG	9,3	651	1422	1435	0,9	133
Kraftwerke Zervreila AG	30,0	250	554	533	-3,8	160
Maggia Kraftwerke AG	12,5	626	1389	1306	-6,0	163
Total Bezug Atel 2002/2003						(Vorjahr 2 489) 2 534

* Exkl. BKW-Anteil KW Flumenthal

Thermische Kraftwerke Schweiz

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität MW	Energieproduktion GWh im Mittel	Energieproduktion GWh 2003	Abweichung in %	Bezug Atel GWh 2003
Kernkraftwerk Gösgen-Däniken AG	40,0	970	7 800	7 988	2,4	3 195
Kernkraftwerk Leibstadt AG	27,4	1 165	9 000	9 309	3,4	2 550
Total 2003			16 800	17 297		5 745

Stromproduktion Italien

Beteiligungserhöhung und Repowering

Atel erhöhte ihre Beteiligung an Edipower und investierte zusammen mit den anderen Partnern in das Repowering der Anlagen. Technologisch veraltete Kraftwerke werden zu modernen, effizienten Anlagen umgebaut und teilweise durch neue ersetzt. Die verfügbare Produktionskapazität wird bis 2008 von 6000 MW auf rund 8000 MW erhöht. Für Atel stehen nach Abschluss des Repowering rund 1600 MW, verteilt auf neun Standorte, zur Verfügung.

Parallel dazu wird Edipower im Rahmen des Repowering-Programms den Betrieb weiter rationalisieren. Daraus resultieren tiefere Kosten, bei kleinerem Investitionsbedarf und höherer Leistung.

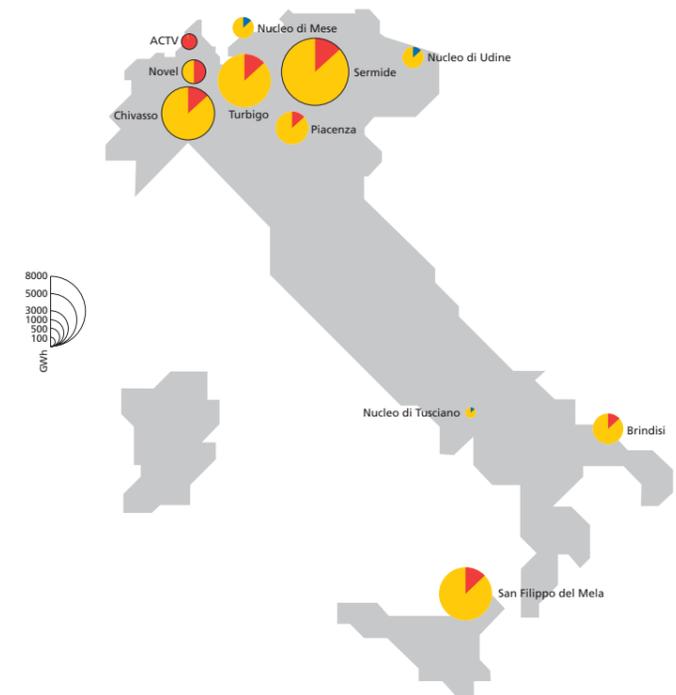
Ebenso wichtig ist für Italien jedoch der Neubau moderner und hoch-effizienter Kraftwerke. Atel gestaltet die Entwicklung über ihre Beteiligungen an Novel S.p.A. und Atel Centrale Termica Vercelli S.r.l. (ACTV) aktiv mit. Die Arbeiten an den beiden Gas-Kombi-Kraftwerken mit einer Leistung von insgesamt 150 MW wurden 2003 weitgehend abgeschlossen. Der

kommerzielle Betrieb der Anlagen wird in der ersten Hälfte 2004 aufgenommen.

Der italienische Markt war im Berichtsjahr durch die Bewilligung von Baugesuchen für sieben neue Kraftwerke mit einer voraussichtlichen Leistung von 4350 MW geprägt.

Produktion in Italien

- Eigene thermische Kraftwerke
- Beteiligungen an thermischen Kraftwerken
- Beteiligungen an Wasserkraftwerken
- Um-/Neubau





Wangen



Lindau

Wasserkraftwerke Italien

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität MW	Energie- produktion im Mittel GWh	Energie- produktion 2003 GWh	Ab- weichung in %
Edipower S.p.A., Nucleo di Mese	16,0	375	1 148	881	-23,3
Edipower S.p.A., Nucleo di Tusciano	16,0	95	225	196	-12,9
Edipower S.p.A., Nucleo di Udine	16,0	295	768	721	-6,1
Total 2003				1 798	

Thermische Kraftwerke Italien

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität MW	Energie- produktion 2003 GWh
Edipower S.p.A., Brindisi	16,0	640*	1 756
Edipower S.p.A., Chivasso	16,0	380**	0
Edipower S.p.A., Piacenza	16,0	620*	2 622
Edipower S.p.A., S. Filippo	16,0	1 280	5 510
Edipower S.p.A., Sermide	16,0	1 140*	4 054
Edipower S.p.A., Turbigo	16,0	1 650	5 577
Novel S.p.A.	51,0	100	0***
Atel Centrale Termica Vercelli S.r.l. (ACTV)	95,0	50	0***
Total 2003			19 519

* Kapazität bei Übernahme. Die derzeitige Kapazität ist aufgrund des Repowering-Programms und anderer Modernisierungsmassnahmen planmässig zum Teil deutlich reduziert.

** Ab Oktober 2004

*** In Inbetriebsetzung

Stromproduktion Mittel-/Ost-Europa

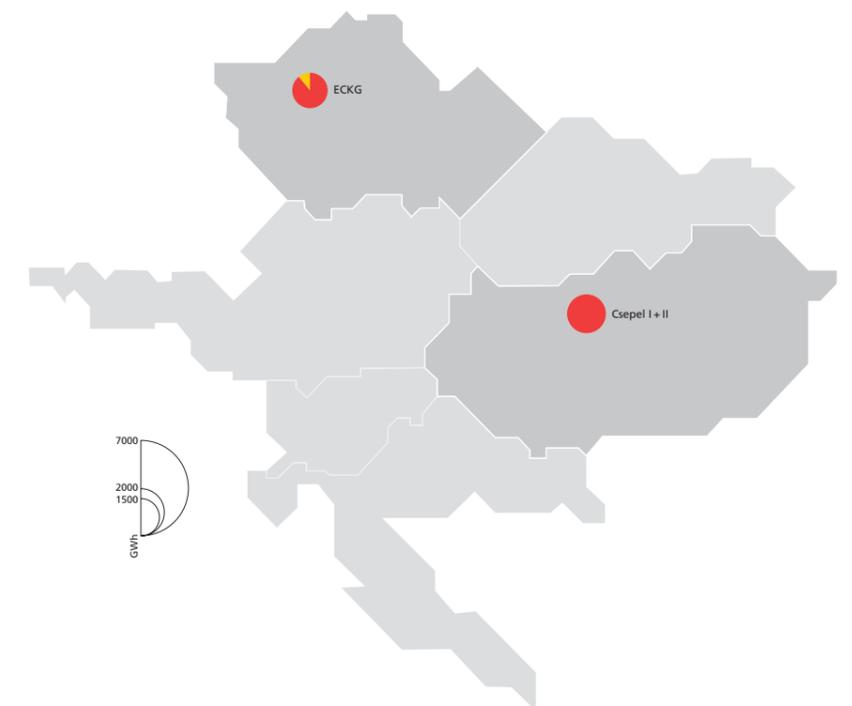
Kraftwerkskomplexe erfolgreich integriert

Nachdem Atel die Übernahme und die Erhöhung der Beteiligung am Kraftwerkskomplex ECKG abgeschlossen hatte, stand 2003 im Zeichen der Konsolidierung. Die Anlage in der Nähe von Prag besteht aus einem Kohle-, einem Gas-Kombi- und einem Wärmekraftwerk. Sie leistet 343 MW elektrisch und 173 MW thermisch und deckt damit rund 3 % des Energiebedarfs in Tschechien ab. Die Kraftwerke wurden im Berichtsjahr störungsfrei betrieben.

Auch bei den Kraftwerken Csepel I und II nahe Budapest stand die organisatorische Integration in die Atel-Gruppe im Zentrum des Jahres 2003. Die Kraftwerke wurden nach Plan betrieben und erfüllen die in sie gesetzten Erwartungen. Mit einer Kapazität von 396 MW elektrisch und 116 MW thermisch unterstützen Csepel I und II Atel in ihrer Absicht, den eigenen Energiehandel und -vertrieb weiter zu stärken und regional breiter abzustützen.

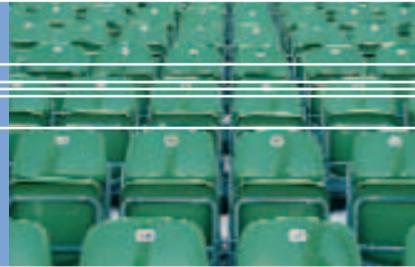
Thermische Kraftwerke Mittel-/Osteuropa

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität elektrisch MWe	Kapazität thermisch MWth	Energie- produktion Strom 2003 GWh	Energie- produktion Wärme 2003 TJ
Csepel I + II, Budapest	100,0	396	116	1 860	1 065
ECK Generating s.r.o. (ECKG), Kladno	89,0	344	173	1 667	16 072
Total 2003				3 527	17 137



Produktion in Ungarn und Tschechien

- Eigene thermische Kraftwerke
- Beteiligungen an thermischen Kraftwerken



Lindau

Bregenz

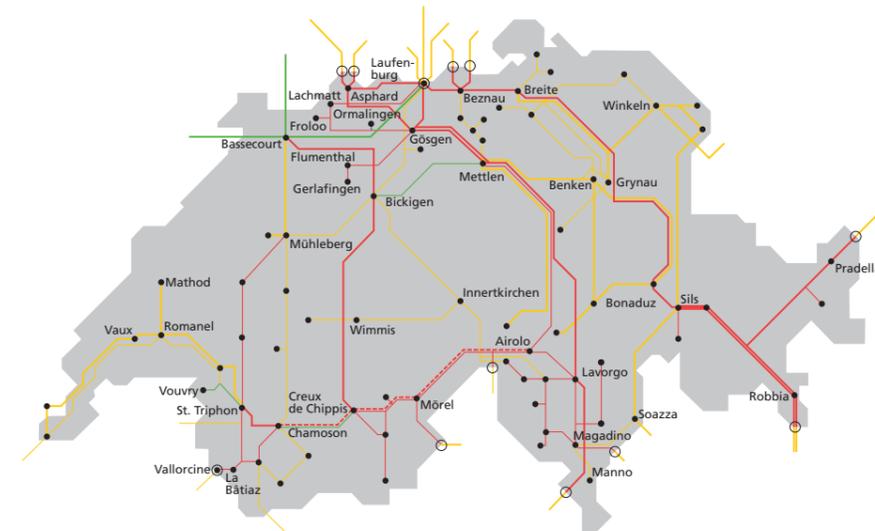
Netz

Netz weiter ausgebaut

Das 380-kV- und 220-kV-Übertragungsnetz von Atel wird von der Atel Netz AG instand gehalten und betrieben. Ein wichtiges Ereignis im Jahr 2003 war die Inbetriebsetzung der zweiten 380-kV-Achse Mettlen–Gösgen. Damit konnte ein langjähriger Engpass im schweizerischen Übertragungsnetz beseitigt werden. Ebenfalls bedeutend war die Ausschreibung des Gestore della Rete di Trasmissione Nazionale S.p.A. (GRTN) für den Bau von so genannten Merchant Lines. Für Atel hat die Realisierung dieser Leitungen, aufgrund der Möglichkeit zur prioritären Nutzung durch die Projektanten, einen hohen Stellenwert. Parallel dazu wurde das Fahrplan- und Bilanzmanagementsystem (FBMS) umgesetzt. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für eine effiziente Abwicklung der Handelsgeschäfte im In- und Ausland.

Das letzte Quartal 2003 war durch den Blackout in Italien beeinflusst – ein Ereignis, das auch den künftigen Netzbetrieb prägen wird. Die vom Bundesamt für Energie (BFE) im Zusammenhang mit dem Blackout durchgeführte Untersuchung kommt zum Schluss, dass sämtliche Instandhaltungsmassnahmen den gesetzlichen Vorschriften entsprechen.

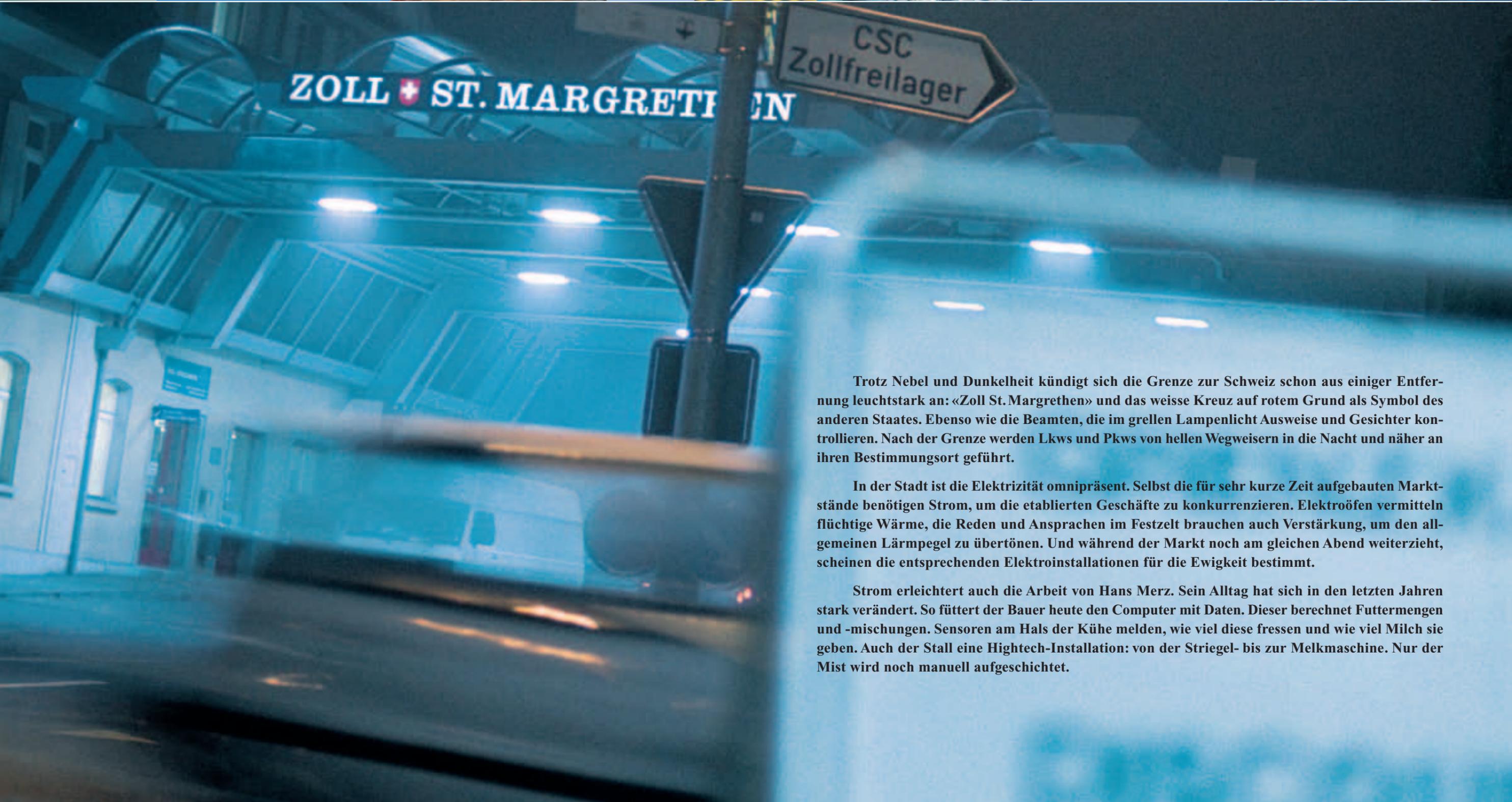
Mittel- bis langfristig sind mit der Gründung des Schweizer Übertragungsnetzbetreibers (CH TSO) Veränderungen in Bezug auf die Aufgaben und die Organisation des Schweizerischen Netzbetriebs zu erwarten.



Atel-Leitungen im Höchstspannungsnetz

- 380 kV 220 kV
- Eigene Leitungen, Beteiligungen, langfristige Rechte
- Befristete Transportrechte
- Dritte
- Umbau
- Unterwerke
- Grenzübergänge Atel und Partner

Gesichter im grellen Scheinwerfer



Trotz Nebel und Dunkelheit kündigt sich die Grenze zur Schweiz schon aus einiger Entfernung leuchtstark an: «Zoll St. Margrethen» und das weisse Kreuz auf rotem Grund als Symbol des anderen Staates. Ebenso wie die Beamten, die im grellen Lampenlicht Ausweise und Gesichter kontrollieren. Nach der Grenze werden Lkws und Pkws von hellen Wegweisern in die Nacht und näher an ihren Bestimmungsort geführt.

In der Stadt ist die Elektrizität omnipräsent. Selbst die für sehr kurze Zeit aufgebauten Marktstände benötigen Strom, um die etablierten Geschäfte zu konkurrenzieren. Elektroöfen vermitteln flüchtige Wärme, die Reden und Ansprachen im Festzelt brauchen auch Verstärkung, um den allgemeinen Lärmpegel zu übertönen. Und während der Markt noch am gleichen Abend weiterzieht, scheinen die entsprechenden Elektroinstallationen für die Ewigkeit bestimmt.

Strom erleichtert auch die Arbeit von Hans Merz. Sein Alltag hat sich in den letzten Jahren stark verändert. So füttert der Bauer heute den Computer mit Daten. Dieser berechnet Futtermengen und -mischungen. Sensoren am Hals der Kühe melden, wie viel diese fressen und wie viel Milch sie geben. Auch der Stall eine Hightech-Installation: von der Striegel- bis zur Melkmaschine. Nur der Mist wird noch manuell aufgeschichtet.

Segment Energieservice



St. Gallen



Oberuzwil



	+/- Veränderung 2002-2003 in % (bezogen auf CHF)	2002 Mio. CHF	2003 Mio. CHF	2002 Mio. EUR	2003 Mio. EUR
Auftragseingang	-2,7	1543	1501	1050	988
Nettoumsatz	4,8	1465	1535	997	1010
Cashflow	-45,1	51	28	35	18
in % des Nettoumsatzes	-48,6	3,5	1,8	3,5	1,8
Segmentergebnis	-53,8	26	12	18	8
in % des Nettoumsatzes	-55,6	1,8	0,8	1,8	0,8
Investitionen in Sach- und immaterielles Anlagevermögen	-17,4	23	19	16	13
Mitarbeiterbestand am Bilanzstichtag	-3,1	7 260	7 038	7 260	7 038

Nachhaltige Massnahmen eingeleitet

Das Segment Energieservice erreichte mit 1535 Mio. CHF eine Umsatzerhöhung von 5%. Die Resultate waren geprägt von der ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland und der Schweiz. Zudem waren bei der deutschen GAH-Gruppe ausserordentliche Kosten für Restrukturierungsmassnahmen zu verzeichnen. Daraus resultierte ein konsolidiertes Segmentergebnis von 12 Mio. CHF. Dieses liegt um 14 Mio. CHF unter dem Vorjahr.

Die schweizerische Atel Installationstechnik-Gruppe (AIT) war 2003 einem starken Preisdruck – primär bei der Gebäudetechnik und -management (GT/GM) – ausgesetzt. Zugleich hat sich die Bautätigkeit im Bereich der Grossbaustellen aufgrund mangelnder wirtschaftlicher Impulse reduziert. Infolge der schwachen Nachfrage fielen Margen und Preise unter das erwartete Niveau. In der Ener-

gieversorgungstechnik (EVT) wurde die reduzierte Auslastung im Freileitungsbau durch die Akquisition von Grossaufträgen im Rahmen nationaler Bahnprojekte kompensiert.

Die deutsche GAH-Gruppe sah sich 2003 weiterhin mit der fehlenden Investitionsbereitschaft der öffentlichen Hand, der Industrie und der Kommunikation sowie einer schwachen Baukonjunktur konfrontiert. Die rückläufige Nachfrage schlug sich insbesondere in den Geschäftseinheiten Kommunikationstechnik (KT) sowie Gebäudetechnik und -management (GT/GM) nieder. Die Energieversorgungstechnik (EVT) war einem anhaltenden Verdrängungswettbewerb und dem daraus folgenden starken Preisdruck ausgesetzt. Eine insgesamt positive Entwicklung ist in der Industrie-/Anlagentechnik (IAT) zu verzeichnen: Hier stieg die Nachfrage nach energietechnischen Anlagen stark an. Aufgrund der negativen Geschäftsentwicklung wurden

in den kritischen Bereichen nachhaltige Massnahmen eingeleitet und bereits erfolgreich umgesetzt. Für die Folgejahre werden daraus positive Effekte, etwa in Form von Effizienzsteigerungen und Kostenentlastungen, erwartet.

Deutliche Ergebnissteigerung erwartet

Nachdem im Jahr 2003 die Strukturen und Ressourcen der veränderten Marktsituation angepasst wurden, kann 2004 unter verbesserten Bedingungen und Perspektiven angegangen werden. Vor diesem Hintergrund und einer sich abzeichnenden positiven Konjunkturlage werden für das laufende Jahr bessere Resultate erwartet. Allerdings werden sich nicht alle Sparten im gleichen Ausmass positiv entwickeln. Die baunahen Geschäftseinheiten GT/GM werden noch immer einem starken Konkurrenz- und Preisdruck ausgesetzt sein. Die von der Konjunktur stark abhängigen Geschäftseinheiten IAT und KT werden vom erwarteten Aufschwung profitieren. In den Geschäftseinheiten EVT, im Infrastrukturbereich, wird von einem stabilen Geschäftsverlauf ausgegangen.

Für das Segment Energieservice wird sich der Umsatz im Jahr 2004 in der Grössenordnung des Vorjahres bewegen. Dank den vereinfachten Strukturen, den Massnahmen zur Kostensenkung und der Bereinigung des Produkteportfolios wird jedoch eine Steigerung des Ergebnisses erwartet.

Weitere Informationen:

www.group-ait.com
www.gah-ag.de



Winterthur

Energieservice Süd-/West-Europa

Atel Installationstechnik-Gruppe

Die Atel Installationstechnik-Gruppe (AIT) ist in der Verkehrs-, Energieversorgungs-, Kommunikations- und Gebäudetechnik tätig und richtet ihren geographischen Fokus auf die Schweiz und Norditalien.

AIT konnte ihre Position in einem hart umkämpften, angespannten Markt leicht ausbauen. 2003 stand im Zeichen der Bereinigung der Strukturen und der Optimierung von Prozessen aufgrund der veränderten Marktsituation.

Atel Installationstechnik AG	
Gebäudetechnik und -management	Energieversorgungstechnik
Atel Bornet SA	Kummler + Matter AG
Vernier	Zürich
Atel Elettroimpianti SA	Mauerhofer + Zuber SA
Savosa	Renens
Atel Gebäudetechnik AG	
Zürich	
Atel Gebäudetechnik West AG	
Olten	
Atel Sesti S.p.A.	
IT-Milano	
EcoEnergy S.r.l.	
IT-Ferli	

Ausbau trotz schwierigem Markt

In der Schweiz und in Italien war das wirtschaftliche Umfeld in der Geschäftseinheit Gebäudetechnik und -management (GT/GM) sehr angespannt, was zu einer Reduktion der Marge führte. Das Jahr 2003 ist insgesamt als eines der schwierigsten seit Bestehen der AIT zu bewerten. Vor allem die Zurückhaltung der öffentlichen Hand bei Investitionen wirkte sich negativ auf die ganze Branche aus. AIT konnte ihre Position in diesem schwierigen, kompetitiven Markt dennoch leicht ausbauen.

Die Geschäftseinheit Energieversorgungstechnik (EVT) war von zwei unterschiedlichen Marktbewegungen geprägt. Einerseits hatte der Bereich Freileitungstechnik mit Auslastungsproblemen zu kämpfen. Dies machte eine Anpassung der Kapazitäten notwendig. Der Infrastrukturbereich mit den Sparten Bahn- und Verkehrstechnik konnte andererseits von Grossprojekten profitieren. Die grossen Auftragsvolumina werden sich auch auf das laufende und die folgenden Jahre auswirken.

Zum Gesamtergebnis hat die Geschäftseinheit GT/GM, einschliesslich Kraftwerkengineering, 75% und die Geschäftseinheit EVT 25% beigetragen.

Forcierung der Verkaufsaktivitäten

Für die nächsten Monate rechnet AIT mit einer zögerlich wachsenden Nachfrage in der Geschäftseinheit EVT – ein Hinweis darauf ist auch die deutlich verbesserte Auftragslage. Aufgrund der schwachen Baukonjunktur rechnet die Geschäftseinheit GT/GM mit einer anhaltend schwierigen Marktlage. Deshalb sind die eingeleiteten Strukturbereinigungen und die Ausschöpfung der daraus resultierenden Synergiepotenziale wichtig.

Um weitere Marktanteile dazuzugewinnen, baut AIT das Key Account Management aus. Dabei richtet AIT ihre Aufmerksamkeit auf die öffentliche Hand, den Dienstleistungssektor und die Industrie.



Standorte der AIT-Gruppe

- Gebäudetechnik und -management
- Energieversorgungstechnik



Gösgen



Olten

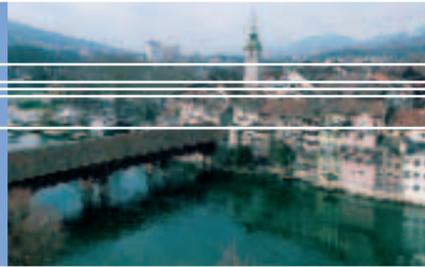
Energieservice Nord-/Ost-Europa

GAH-Gruppe

Die GAH-Gruppe besteht aus über 30 Gesellschaften mit mehr als 150 Büros und Niederlassungen in ganz Deutschland und in Nachbarländern. Sie zählt zu den führenden deutschen Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Energiewirtschaft, Industrie und Kommunikation.

Deutschland litt im Berichtsjahr unter verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und verzeichnete ein Nullwachstum des realen Bruttoinlandproduktes. Trotzdem konnte die GAH-Gruppe ihren Auftragseingang und Umsatz über Vorjahresniveau entwickeln – dies durch eine Erhöhung der Marktanteile bei rückläufigen Marktvolumina.

GAH Beteiligungs AG, Heidelberg				
Gebäudetechnik und -management	Energieversorgungstechnik	Kommunikationstechnik	Industrie-/Anlagentechnik	Sonstige Beteiligungen
GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH Heidelberg	GA Leitungsbau Süd GmbH Fellbach	GAH Communications GmbH Backnang	Kraftanlagen Anlagentechnik München GmbH München	Dr. Herfeld GmbH & Co. KG Neuenrade
Kraftanlagen Hamburg GmbH Hamburg	Frankenluk Energieanlagenbau GmbH Bamberg	GA-com Telekommunikation und Telematik GmbH Bietigheim-Bissingen	Kraftanlagen Fertigungsbetrieb GmbH Reinsdorf	
Kraftanlagen Heidelberg GmbH Heidelberg	GA Energieanlagenbau GmbH Hohenwarsleben	te-com Telekommunikations-Technik GmbH Backnang	ECM Ingenieur-Unternehmen für Energie- und Umwelttechnik GmbH München	
Kamb Elektrotechnik GmbH Ludwigshafen	GA Leitungsbau Nord GmbH Hannover	Digi Communication Systeme GmbH Gifhorn	KEU GmbH Krefeld	
	Elektro Stiller GmbH Ronnenberg	InterServiCom GmbH Backnang	Kraftanlagen Nukleartechnik GmbH Heidelberg	
	Franz Lohr GmbH Ravensburg	DIGICOS Sp. z o.o. PL-Poznań	Kraftszer Kft. HU-Budapest	
			KALFRISA S.A. ES-Zaragoza	



Olten

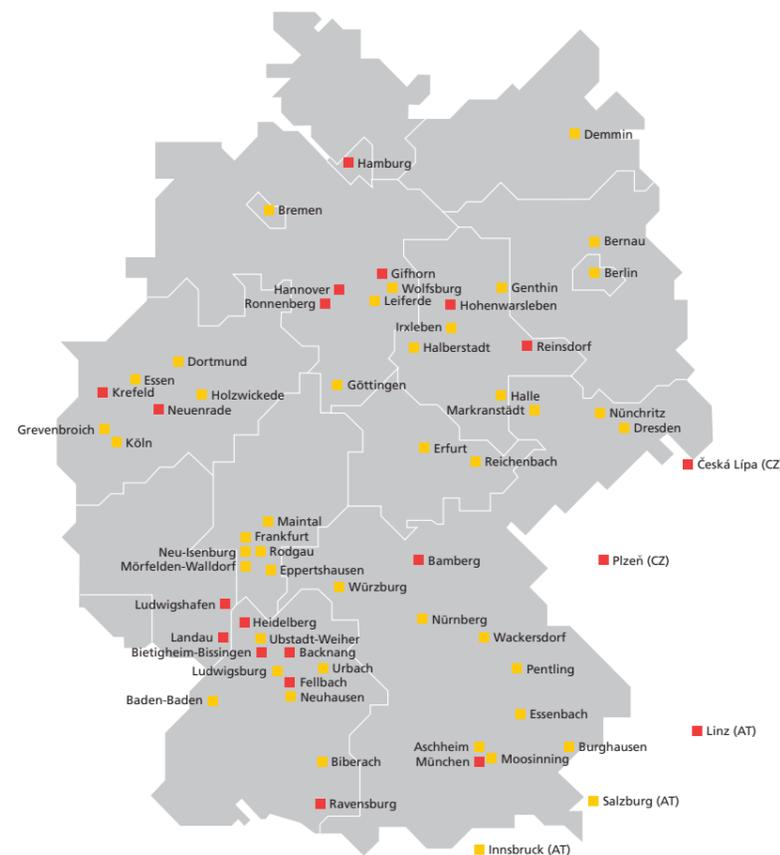


Massnahmen zeigen Wirkung

Die Umsatz- und Ergebniszahlen der Geschäftseinheit Gebäudetechnik und -management (GT/GM) wurden durch die schwache Baukonjunktur sowie die weiterhin rückläufige Nachfrage der Industrie und der öffentlichen Hand stark belastet. Diese Situation führte zu einem erhöhten Wettbewerbs- und Preisdruck. Um die Konkurrenzfähigkeit der Geschäftseinheit zu sichern, wurde Mitte 2003 ein umfassendes Massnahmenpaket bei der GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH verabschiedet – die darin enthaltenen Personalanpassungen wurden im gleichen Jahr weitgehend umgesetzt. Trotz dieser schwierigen Marktbedingungen konnte der Auftragseingang bei schwächeren Umsätzen auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden.

Positives Ergebnis erwirtschaftet

Die restriktive Investitions- respektive Instandhaltungspolitik der Energiewirtschaft, die schwache Industrienachfrage und das auf tiefem Niveau verharrende Kommunikationsprojektgeschäft führten für die Geschäftseinheit Energieversorgungstechnik (EVT) im Berichtsjahr zum – erwarteten – Umsatzrückgang von



Standorte der GAH-Gruppe

- Sitz einer Gesellschaft
- Niederlassungen, Büros

Weitere ausländische Standorte:
Brüssel (BE), Budapest (HU), Törökbálint (HU), Suchy Las/k. (PL),
Warschau (PL), Münchendorf (AT), Wiener Neudorf (AT),
Wolkersdorf (AT), Zaragoza (ES)

rund 10%. Während die Marktanteile konsolidiert wurden, verschärften primär die massiven Preis- und Volumenreduktionen einzelner Auftraggeber die Situation zusehends. Dies machte Anpassungen im Personalbereich erforderlich. Insgesamt konnte die EVT im Jahr 2003 dennoch ein positives Ergebnis erwirtschaften und einen substantiellen Beitrag zum Umsatz und zum Gesamtergebnis des Geschäftsbereichs leisten.

Umsatzerwartungen erfüllt, Struktur Anpassungen umgesetzt

Die Geschäftseinheit Kommunikationstechnik (KT) erzielte aufgrund des Marktrückgangs einen geringeren Umsatz als 2002. Den positiven Entwicklungen in den Bereichen Kabelanlagen/Bahntechnik und Mobilfunk stand der Umsatzeinbruch bei der Vermittlungs- und Übertragungstechnik gegenüber – dies vor allem als Folge des seit Mitte 2002 anhaltenden Investitionsstopps der Deutschen Telekom AG. Weil die erwartete Aufhebung dieses Stopps auch 2003 nicht erfolgte, wurden nach den Struktur- sowie Personalanpassungen des Vorjahres weitere Massnahmen ergriffen. Positiv entwickelte sich dagegen der Bereich Kabelanlagen und Bahnsicherungstechnik: Hier wurden

im Jahr 2003 wesentliche Umsatzzuwächse realisiert. Der Mobilfunk hat nach verhaltenem Start ins Berichtsjahr im zweiten Semester an Fahrt gewonnen.

Die 2003 eingeleiteten Massnahmen sind Anfang 2004 abgeschlossen worden, was zur Stabilisierung der Geschäftseinheit KT beitragen wird.

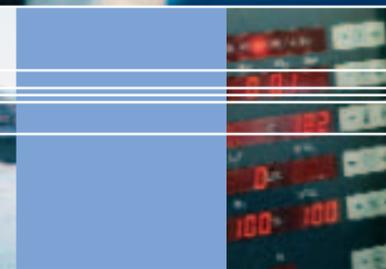
Ergebnisse über den Erwartungen

Die Geschäftseinheit Industrie-/Anlagentechnik (IAT) steigerte die Umsatzzahlen gegenüber dem Vorjahr um 20% und lag weit über den Erwartungen. Dies ist vor allem auf grössere Projekte in der Energietechnik wegen gesetzlicher Subventionen (Erneuerbare-Energien- und Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz) und auf die verbesserte Situation in der Nukleartechnik zurückzuführen. Die Geschäftseinheit leistet mittlerweile den grössten Umsatz- respektive Ergebnisbeitrag. Dank der fortschreitenden Europäisierung wird die IAT ihre Stellung weiter festigen. So wurden bereits 2003 nennenswerte Umsätze im Benelux-Raum sowie der Einstieg in den österreichischen Markt realisiert.

Gute Ausgangslage in schwierigem Umfeld

Für 2004 wird weiterhin mit einer schwachen Baukonjunktur und verhaltener Investitionstätigkeit gerechnet. Um diesen Einflüssen entgegenzuwirken, wird die strukturelle Neuausrichtung mit Nachdruck forciert. So wird in einzelnen Bereichen eine Umsatzsteigerung durch die Erschliessung von neuen Regionen und Märkten angestrebt. Die GAH-Gruppe befindet sich insgesamt trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes in einer guten Ausgangsposition.

Rot und Grün: Stop and Go



Lichtsignale unterbrechen den Weg aus der Stadt und sorgen für Ungeduld. Je länger das Warten, desto mehr wird Orange zu Grün. Unberührt von dieser Hektik beansprucht der Trolleybus seinen Platz. Wie ein grosser Wal taucht er ein und lässt sich im Strom mittreiben – verbunden mit und abhängig vom Netz. Aus dem Herzen der Stadt direktes Eintauchen in die unterirdische Autobahn: Tunneln mit ihrer wegweisenden Beleuchtung. Über Land begleitet von Hochspannungsleitungen und geleitet von einer Vielzahl an elektronischen Informationen: Spurwechsel und Tunnelnängen, Telefonanrufe und Nachrichten, Höchstgeschwindigkeit und Distanzen, Brems- und Abblendlichter, Blaulichter und Sirenen. Die Peripherien von Städten und Dörfern bei schneller Fahrt nicht mehr als ein paar vorbeihuschende Impressionen.

Vor Olten mehren sich die Masten, Verteilstationen und Kraftwerke – und damit auch die Hinweise auf die Bedeutung der Elektrizität im Allgemeinen. Wie um diese Tatsache noch zu unterstreichen, thront eine Antenne gut sichtbar auf der Anhöhe: Relaisstation für Verbindungen in die grosse, weite Welt. Im Tal befindet sich nicht nur die Drehscheibe der Schweizerischen Bundesbahnen. «In der Stadt hinter dem Bahnhof» laufen auch alle Fäden der international vernetzten und tätigen Atel zusammen: Unter anderen jene von Prag und Kladno über Pilsen und München nach St. Margrethen und Olten.



Bandenergie

Bandenergie ist der Grundbedarf an Strom, der jeden Tag rund um die Uhr nachgefragt wird. In der Schweiz liefern die Laufkraftwerke an Flüssen (Flusskraftwerke) und die thermischen Kraftwerke (Kernkraftwerke) Bandenergie.

Contracting

Beim Contracting kauft der Kunde nicht mehr Strom, sondern nur noch die eigentlichen Nutzenergien wie Kraft, Wärme, Kälte, Licht oder Kommunikationsmöglichkeiten. Die Investitions- und Funktionsrisiken werden vom Contractor getragen, der mit dem Contracting-Nehmer einen langfristigen Contracting-Vertrag abschliesst. Man unterscheidet das Anlage-Contracting (Contractor realisiert Anlage), das Performance-Contracting (Contractor realisiert Energiesparmassnahmen) und das Betriebsführungs-Contracting (Contractor führt Anlage in eigener Verantwortung). Für den Contracting-Nehmer bedeutet ein solcher Vertrag Sicherheit, Planbarkeit und Wirtschaftlichkeit zu festen Preisen.

Cross Border Trading

Grenzüberschreitender Handel, der den Erwerb von Transportrechten und deren Optimierung umfasst.

EEX

Die deutsche Strombörse EEX (European Energy Exchange) in Leipzig ist 2002 aus der Fusion der European Energy Exchange, Frankfurt, und der Leipzig Power Exchange entstanden. Seit Sommer 2000 ist der Spotmarkt mit physischer Erfüllung am Folgetag etabliert. Am Auktionsmarkt gibt es die Möglichkeit, Kauf- und Verkaufsgebote für Einzelstunden und Blockgebote zu platzieren. Das zweite Standbein ist der Terminmarkt, auf dem standardisierte Produkte wie Futures gehandelt werden. Atel ist der EEX im August 2000 beigetreten.

Elektrizitäts-/Energiederivate

Elektrizitäts- oder Energiederivate stellen eine Variante der Termingeschäfte dar. Hierbei handelt es sich um den standardisierten Handel mit Energie auf Termin. Genutzt

werden dazu Optionen und Futures-Kontrakte, die es ermöglichen, eine bestimmte Menge an Energie zu einem bestimmten Preis zu einem Termin in der Zukunft zu kaufen oder zu verkaufen.

EXAA

Die Energy Exchange Austria (EXAA) in Graz wurde 2001 auf Initiative des Landes Steiermark gegründet, um den Teilnehmern den Handel mit Energieprodukten im liberalisierten Strommarkt Österreichs zu erleichtern. Atel ist der EXAA im März 2002 beigetreten.

Facility-Management

Mit Facility-Management im Energiebereich wird die Möglichkeit bezeichnet, Energiedienstleistungen und technisches Gebäudemanagement an den Energieversorger auszulagern.

Forward

Mit einem Forward-Vertrag verpflichtet sich eine Partei, gegen ein Entgelt (Terminkurs oder Lieferpreis) zu einem künftigen Zeitpunkt eine bestimmte Ware an eine andere Partei zu liefern. Die andere Vertragspartei verpflichtet sich im Gegenzug, den Basiswert abzunehmen und den Terminkurs zu bezahlen.

Futures

Futures sind börsengehandelte Terminkontrakte, d.h. vertragliche Vereinbarungen, eine bestimmte Menge des gehandelten Gegenstandes (z.B. Energie) zu einem bestimmten Zeitpunkt zu einem bei Vertragsabschluss festgelegten Preis zu kaufen oder zu verkaufen.

Handelsvolumen

Handelsvolumen bezeichnet das Volumen aus abgeschlossenen Verträgen (Kauf und Verkauf), die im Berichtsjahr und in den nächsten Jahren zur Erfüllung kommen.

Hydraulische Produktion

Stromproduktion mit Wasserkraft.

Intraday-Handel

Kurzfristiger Handel mit gleichzeitiger physischer Lieferung.

Kernkraftwerk

Kernkraftwerke gehören zur Gruppe der thermischen Kraftwerke. Im Kernkraftwerk wird die Wärme durch die gesteuerte Spaltung von Uranatomkernen gewonnen. Bei der Spaltung von Uran entstehen auch radioaktive Spaltprodukte. Die Kernkraftwerke verfügen deshalb über mehrere dichte Barrieren, um eine Gefährdung der Aussenwelt zu verhindern. Kernkraftwerke erzeugen wie Flusskraftwerke Bandenergie.

Merchant Line

Grenzüberschreitende Leitung, welche die Transitkapazität zwischen zwei benachbarten Netzen erhöht. Die zusätzliche Kapazität kann exklusiv durch die Investoren der Leitung genutzt werden und bietet damit einen höheren Investitionsanreiz.

Ökostrom

Ökostrom stammt aus erneuerbaren Energiequellen. Dazu zählen Wasser- und Windkraft, Solarenergie, Geothermie und Biomasse. Erhält der Kunde aus dem allgemeinen Strommix Ökostrom, so erfolgt dies über eine buchhalterische Zuteilung.

OTC-Produkte

Produkte, die «over the counter» (OTC) gehandelt werden, sind meistens auf den bilateralen Handel zwischen individuellen Anbietern oder Zwischenhändlern zugeschnitten. Die häufigsten Produkte sind Forwards, Optionen, Swaps, Caps, Floors und Collars.

Portfolio-Management

Aktive Bewirtschaftung und Verwaltung von verschiedenen am Markt gehandelten Produkten an zentraler Stelle, um innerhalb eines vorgegebenen Rendite-Risiko-Profiles und unter Berücksichtigung zusätzlicher Randbedingungen eine nachhaltige Gewinnsteigerung zu ermöglichen.

Powernext

Die französische Strombörse mit Sitz in Paris hat im November 2001 ihren Betrieb aufgenommen und sich im Jahr 2002 für Atel zu einem wichtigen Börsenplatz entwickelt. Atel ist der Powernext im Dezember 2001 beigetreten.

Repowering

Substitution älterer Kraftwerke durch moderne, hocheffiziente und damit ertragsstärkere Anlagen.

Speicherkraftwerk

Speicherkraftwerke sind Wasserkraftwerke mit zumindest einem Stausee im Gebirge. Sie können nach Bedarf in wenigen Minuten in Betrieb genommen werden. Ihre Leistung wird bestimmt vom Höhenunterschied zwischen Stausee und Maschinenhaus sowie vom Turbinendurchfluss. In der Schweiz decken sie etwa einen Drittel des Strombedarfs.

Spitzenenergie

Als Spitzenenergie wird derjenige Anteil des täglichen Strombedarfs bezeichnet, der über den Grundbedarf hinaus nachgefragt wird. Die Deckung des stark schwankenden Spitzenbedarfs ist vor allem den leicht regulierbaren Speicherkraftwerken in den Alpen vorbehalten.

Spotgeschäfte

Verbindliches physisches Stromgeschäft für den folgenden Handelstag.

Standardprodukte

Termingeschäfte mit standardisierten Mengen, Laufzeiten und Qualitäten.

Strombörsen

Marktplatz zum Handeln von standardisierten Energieprodukten.

Stromerzeugung

In der Schweiz produzieren die Wasserkraftwerke (Speicher-/Laufkraftwerke) rund drei Fünftel, die Kernkraftwerke rund 38 Prozent des Stromes. Die übrigen Produktionsanlagen liefern nur marginale Bestandteile.

SWEP (Swiss Electricity Price Index)

Der SWEP repräsentiert die in der Schweiz während eines Tages getätigten Stromgeschäfte auf dem Spotmarkt. Der im SWEP abgebildete Spotmarktpreis ist ein Grosshandelspreis für kurzfristig gehandelte elektrische Energie.

Termingeschäfte

Kauf oder Verkauf einer bestimmten Menge Energie zu einem bestimmten Preis zu einem Termin in der Zukunft. Im Gegensatz zum Spotgeschäft muss nicht zwingend physischer Strom fließen. Beim Terminhandel können auch nur Finanzströme fließen.

Thermische Produktion

Stromproduktion in Wärmekraftwerken (Kernkraft-, Kohle-, Gas- und Ölkraftwerke).

Tolling Agreement

Das Tolling Agreement regelt die Beziehung zwischen dem Kraftwerksbetreiber und seinen Partnern (Tollers). Diese stellen die Brennstoffe bereit und beziehen den produzierten Strom. Damit ist der Kraftwerksbetreiber ausschliesslich für die Verfügbarkeit, den operativen Betrieb und die technische Erneuerung der Anlagen verantwortlich.

UCTE

Die Union für die Koordinierung des Transportes elektrischer Energie (Union for the Coordination of Transmission of Electricity, UCTE) in Brüssel koordiniert die Interessen der Übertragungsnetzbetreiber in über 20 europäischen Ländern. Das gemeinsame Ziel ist die Gewährleistung des sicheren Betriebes des Verbundnetzes. Mitglieder der UCTE sind 35 Übertragungsnetzbetreiber aus zwanzig europäischen Ländern. Schweizer Mitglieder sind Atel, BKW, EGL Grid, eos, ETRANS und NOK.

Die in der UCTE zusammenarbeitenden Unternehmen betreiben gemeinsam das grösste synchron zusammengeschaltete Verbundnetz der Welt, das technisch von Jütland bis Griechenland und von Marokko bis Polen reicht. Sie versorgen derzeit 400 Millionen Menschen mit jährlich ca. 2100TWh.

Unbundling

Trennung (juristische oder organisatorische) der Leistungserbringung in Produktion, Übertragung und Verteilung von Strom.

Wärme-Kraft-Kopplung

Wärme-Kraft-Kopplung bezeichnet ein Verfahren, bei dem gleichzeitig nutzbare Wärme und Strom produziert werden. Beispiele sind fossil befeuerte Heizkraftwerke, Blockheizkraftwerke (Verbrennungsmotoren mit Generator und Nutzung der Abwärme der Motoren) und Wärmeauskoppelungen aus Kernkraftwerken.

Aare-Tessin AG für Elektrizität

Bahnhofquai 12
CH-4601 Olten
Tel. +41 62 286 71 11
Fax +41 62 286 73 73
www.atel.ch

Atel Bohemia, s.r.o.

Husova 5
CZ-110 00 Prague 1
Tel. +420 224 401 138
Fax +420 224 401 541

Atel CZ, s.r.o.

Husova 5
CZ-110 00 Prague 1
Tel. +420 224 401 138
Fax +420 224 401 541

Atel Energia Kft.

Károlyi Mihály u. 12
HU-1053 Budapest
Tel. +36 1 486 22 00
Fax +36 1 486 22 01

Atel Energia S.r.l.

Via Alberto Mario, 65
IT-20149 Milano
Tel. +39 02 433351-1
Fax +39 02 433351-66

Atel Energie AG

Franz-Rennefeld-Weg 2
DE-40472 Düsseldorf
Tel. +49 211 17 18 06-0
Fax +49 211 17 18 06-90
www.atel-energie.de

Atel Energie SAS

16, rue Chauveau-Lagarde
FR-75008 Paris
Tel. +33 1 53 43 84 20
Fax +33 1 53 43 84 29

Atel Hellas S.A.

38, Averof Str
GR-14232 Perissos Athens
Tel. +30 210 258 60 22
Fax +30 210 258 68 18

Atel Installationstechnik AG

Hohlstrasse 188
Postfach
CH-8026 Zürich
Tel. +41 1 247 40 00
Fax +41 1 247 40 01
www.group-ait.com

Atel Polska Sp. z o.o.

Al. Armii Ludowej 26
PL-00609 Warsaw
Tel. +48 22 579 93 70
Fax +48 22 579 93 72

Atel Trading

Bahnhofquai 12
CH-4601 Olten
Tel. +41 62 286 75 54
Fax +41 62 286 76 80

a.en Aare Energie AG

Solothurnerstrasse 21
CH-4601 Olten
Tel. +41 62 205 56 56
Fax +41 62 205 56 58
www.aen.ch

Energipartner AS

Karenslyst allé 8b
P.O. Box 82 Skoyen
NO-0212 Oslo
Tel. +47 22 54 47 00
Fax +47 22 54 47 10
www.energipartner.no

Entrade

Ovocny trh 8
CZ-117 19 Prague 1
Tel. +420 221 720 111
Fax +420 221 720 999
www.entrade.ch

GAH Beteiligungs AG

Im Breitspiel 7
DE-69126 Heidelberg
Tel. +49 62 21 94 10
Fax +49 62 21 94 25 48
www.gah-ag.de

Multipower Beteiligungs- und Energiemanagement GmbH

Palais Esterhazy
Wallnerstrasse 4/MT 37
AT-1010 Wien
Tel. +43 1 535 30 66
Fax +43 1 535 30 66 11
www.multipower.at

Società Elettrica Sopracenerina SA

Piazza Grande 5
CH-6601 Locarno
Tel. +41 91 756 91 91
Fax +41 91 756 91 92
www.ses.ch

Kontakt

Corporate Communications

Rolf Schmid
Tel. +41 62 286 71 11
Fax +41 62 286 76 69
info@atel.ch

Investor Relations

Kurt Baumgartner, CFO
Tel. +41 62 286 71 11
Fax +41 62 286 76 67
investors@atel.ch

- 29. April 2004** Generalversammlung 2004
- August 2004** Semesterbericht 2004
- März 2005** Medienmitteilung Geschäftsjahr 2004
- 6. April 2005** Bilanzmedien- und Finanzanalystenkonferenz 2005
- 28. April 2005** Generalversammlung 2005

Masse

Geldeinheiten

CHF Schweizer Franken
CZK Tschechische Krone
EUR Euro
HRK Kroatische Kuna
HUF Ungarischer Forint
NOK Norwegische Krone
PLN Polnischer Zloty
ROL Rumänischer Leu
SIT Slowenischer Tolar
SKK Slowakische Krone
USD US-Dollar

Tsd. Tausend
Mio. Millionen
Mrd. Milliarden

Energieeinheiten

kWh Kilowattstunde
MWh Megawattstunde (1 MWh = 1000 kWh)
GWh Gigawattstunde (1 GWh = 1 Million kWh)
TWh Terawattstunde (1 TWh = 1 Milliarde kWh)
TJ Terajoule (1 TJ = 0,2778 GWh)

Leistungseinheiten

kW Kilowatt (1 kW = 1000 Watt)
MW Megawatt (1 MW = 1000 Kilowatt)
GW Gigawatt (1 GW = 1000 Megawatt)

MWe Megawatt elektrisch
MWth Megawatt thermisch

Herausgeberin:

Aare-Tessin AG für Elektrizität, Olten

Konzept, Gestaltung und Text:

BrandNew AG, Zürich

Fotos:

Matthias Auer, Zürich

Satz und Litho:

Hürlimann Medien AG, Zürich

Druck:

Dietschi AG, Olten

Der Geschäftsbericht 2003 erscheint in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch. Der Finanzbericht 2003 erscheint in Deutsch und Englisch.