

**Gewone algemene vergadering van Fluxys  
10 mei 2011**

**Toespraak van Walter Peeraer,  
Voorzitter van het directiecomité en CEO**

Dames en heren,

2010 is voor Fluxys een jaar geweest van records, doorbraken en concurrentiële uitdagingen.

- We hebben een recordbedrag van bijna 400 miljoen euro geïnvesteerd.
- We hebben de grootste volumes ooit vervoerd in het Belgische net en dat zonder enige onderbreking in de aardgasbevoorrading.
- Zoals Daniël Termont daarnet al heeft toegelicht, hebben Fluxys en Publigas hun structuur herschikt tot een geheel waarmee we een stevig fundament hebben voor onze toekomst op de Noordwest-Europese markt.
- We hebben onze diensten en aanpak nieuwe richting gegeven in het licht van onze concurrentiepositie.
- En we hebben de politieke overheid kunnen overtuigen van het belang van onze activiteiten voor België en de nood aan een actieve aardgasdiplomatie.

Zo meteen zal ik de markante feiten in onze ontwikkeling in 2010 schetsen en onze troeven voor de toekomst. Maar eerst wil ik graag de geconsolideerde resultaten van Fluxys voor het voorbije boekjaar voorstellen.

## 1. Geconsolideerde resultaten 2010

Kijken we naar de **bedrijfsopbrengsten**, dan zien we dat ze in 2010 met ongeveer 30 miljoen euro zijn gedaald ten opzichte van 2009.

- De opbrengsten uit de **vervoersactiviteit** noteerden een daling ten opzichte van 2009. Dat komt door de invoering van de nieuwe meerjarentarieven sedert 1 januari 2010: die nieuwe tarieven behoren immers tot de meest competitieve in Europa en liggen beduidend lager dan de tarieven voor 2009.
- De opbrengsten uit de opslagactiviteit namen toe als gevolg van een uitzonderlijk element. Overeenkomstig de tariefwetgeving werden in verband met de piekopslag in Dudzele de kosten voor de uitdienstneming van de installatie en ook het niet-afgeschreven gedeelte van de uit dienst genomen gereguleerde actiefwaarde in de tarieven als regulatorisch actief geboekt.
- De opbrengsten van de **LNG-terminallingactiviteit**, op hun beurt, lagen in lijn met die van 2009, dat het eerste jaar was waarin de installaties van de eerste capaciteitsuitbreiding een volledig jaar werden gebruikt.
- De **andere bedrijfsopbrengsten** omvatten de opbrengsten uit diensten die op 30 september 2010 uit de consolidatiekring van Fluxys verdwenen. De wijzigingen in de structuur van de groep, met het verschuiven van Fluxys Europe, Huberator en GMSL leidde dan ook vanaf 30 september 2010 tot een daling van de andere bedrijfsopbrengsten.

De **winst van de periode** stijgt met 142,5 miljoen euro ten opzichte van het resultaat van 2009. Dat is voornamelijk het gevolg van eenmalige elementen:

- Ten eerste heeft de herschikking van de groepsstructuur met de overdracht van deelnemingen ook op het geconsolideerd nettoresultaat een invloed, goed voor een meerwaarde van bijna 122 miljoen euro.
- De tweede belangrijke factor is ook al genoemd, namelijk de stopzetting van de activiteiten in Dudzele. Dat had een positieve impact van meer dan 5,7 miljoen euro.

Bij de **geconsolideerde balans** stellen we vast dat de **vaste activa** stijgen, meer bepaald als gevolg van investeringsuitgaven van bijna 393 miljoen euro in materiële vaste activa, onder aftrek van afschrijvingen, buitendienststellingen, wijzigingen in de consolidatiekring en ontvangen subsidies.

De daling van de overige financiële vaste activa met 84 miljoen euro is het gevolg van het verhuizen van de deelneming in de Interconnector-leiding bij de herschikking van de groepsstructuur. En in de rubriek 'Leningen en vorderingen' werden in 2010 voornamelijk de regulatoire activa geboekt die verband houden met de buitendienststelling van de piekopslaginstallatie in Dudzele.

De stijging van de **vlottende activa** is hoofdzakelijk het gevolg van een stijging van de thesaurie die opnieuw wordt verklaard door de herschikking van de groep waardoor Fluxys 322,6 miljoen euro heeft ontvangen voor de verkoop van zijn dochterondernemingen. Ik wijs er hier even op dat de overeenkomstige meerwaarde in december 2010 werd uitgekeerd in de vorm van een interimdividend van 160,2 miljoen euro of 228 euro bruto per aandeel.

Voor de **passiva** zien we dat de belangrijkste verschillen tussen 2010 en 2009 de rentedragende schulden zijn. De stijging van de langlopende verplichtingen met 120 miljoen euro vloeit voort uit de stijging van de thesauriebewijzen en een toename van de regulatoire verplichtingen.

## 2. Dividend

Dames en heren,

Rekening houdend met een overgedragen winst van het vorige boekjaar van 56,6 miljoen euro en een onttrekking aan de reserves van 43,6 miljoen euro stelt de raad van bestuur aan de algemene vergadering voor het resultaat als volgt te verwerken:

- 53,1 miljoen euro als **over te dragen winst**,
- 314,8 miljoen euro voor **dividenduitkering**.

Als dat voorstel wordt aanvaard, bedraagt het totale brutodividend 448 euro per aandeel voor het boekjaar 2010 of 336 euro netto per aandeel. Van die 448 euro werden al 228 euro (of 171 euro netto) uitgekeerd als interimdividend. Het saldo van 220 euro bruto of 165 euro netto zal betaalbaar worden gesteld vanaf 19 mei 2011.

De stijging van het dividend voor 2010 ten opzichte van 2009 is in de eerste plaats het gevolg van zeer belangrijke eenmalige factoren zoals de gerealiseerde meerwaarde bij de herschikking van de groepsstructuur, maar ook van een **nieuw uitkeringsbeleid** vanaf het boekjaar 2010. De raad van bestuur heeft immers beslist een uitkeringsbeleid voor te stellen met twee nieuwe elementen:

- één: de uitkering van 100% van het nettoresultaat van het boekjaar,
- en twee: behoudens onvoorziene gebeurtenissen ook de uitkering van de geboekte herwaarderingsmeerwaarde op de materiële vaste activa aan het ritme van haar afschrijving.

Aan de hand van dit nieuwe uitkeringsbeleid zou Fluxys zijn financiële structuur kunnen laten evolueren naar een ratio eigen vermogen/vreemd vermogen die meer in de lijn ligt van het regulatorisch kader van onze activiteiten en van de financiële ratio van de andere ondernemingen die actief zijn in hetzelfde gereguleerde segment. Zodoende kan ook de competitiviteit van onze tarieven op lange termijn gehandhaafd blijven.

## 3. Grotere slagkracht voor onze langetermijnstrategie

Dit voor wat betreft de financiële resultaten en het dividend van het afgelopen boekjaar. Zoals Daniël Termont daarnet al aangaf, brengt de **herschikking van de groepsstructuur** mee dat we met grotere slagkracht onze langetermijnstrategie ten uitvoer kunnen brengen. Sinds de introductie van het aardgas in Noordwest-Europa heeft Fluxys zich ontwikkeld als middelpunt van de grensoverschrijdende aardgasstromen tussen noord en zuid en tussen oost en west. Met die strategie hebben we in België het ontbreken van eigen aardgasproductie en de geringe beschikbaarheid van opslagcapaciteit opgevangen en tegelijk het fundament gelegd voor een bijzonder hoge bevoorradingszekerheid in aardgas.

In de nieuwe structuur is Fluxys het kernelement geworden van de aanpak die de raad van bestuur van Fluxys G heeft goedgekeurd en erop is gericht om de reikwijdte van onze activiteiten in een ruimer geheel in te passen. Als vervoersnetbeheerder focussen we op de gereguleerde activiteiten in België en op de ontwikkeling van infrastructuur en diensten om de draaischijfrol van het Belgische net verder te ontwikkelen. Ik kom daar straks nog op terug. En in dezelfde optiek blijven we onze samenwerking met de netbeheerders in de andere landen opvoeren. Zo hebben we in 2010 met de Franse vervoersnetbeheerder GRTgaz een dienst gelanceerd met gebundelde capaciteit tussen de spotmarkten van Zeebrugge en PEG Nord in Frankrijk, een oplossing die ook met andere spotmarkten kan worden uitgewerkt. En recent hebben we met Gasunie een intentieverklaring ondertekend om samen te onderzoeken of we grensoverschrijdende diensten kunnen ontwikkelen.

Voor ons als vervoersnetbeheerder maar ook voor België zijn de grensoverschrijdende stromen in ons net van fundamenteel belang. Fluxys vervoert in zijn net méér aardgas voor andere landen dan voor verbruik in België. Op die manier gebruiken we de langetermijnstromen naar het buitenland als fundament voor de bevoorradingszekerheid van België en de ruime diversificatie van de bronnen voor België. Tegelijk schragen we daarmee de goede werking van de markt, want de internationale stromen brengen veel aardgas-actoren naar de Belgische markt en zorgen ervoor dat er grote hoeveelheden aardgas uit verschillende bronnen circuleren, wat meer concurrentiemogelijkheden biedt en dus een positieve impact heeft op de aardgasprijs. Bovendien brengt de combinatie van grensoverschrijdende stromen en stromen voor de Belgische markt een schaafeffect mee dat gunstig is voor de factor transport in de eindverbruikersprijs in België.

Het belang van de internationale aardgasstromen in België betekent ook dat die activiteit goed is voor een substantieel aandeel van onze inkomsten en dat onze onderneming een fundamentele bijdrage levert tot de exportdiensten van België.

Vanuit die optiek heeft Fluxys in 2010 zijn visie en strategie bepleit bij de federale regering en de nood aan een **actieve aardgasdiplomatie**. We willen onze draaischijfrol op de Noordwest-Europese aardgasmarkt versterken, dat komt het land ten goede en we hebben goede troeven om dat te doen. Maar we hebben daarvoor de steun nodig van de overheid en de regering. De operatoren in onze omliggende landen ontwikkelen namelijk een gelijkaardige strategie en hebben daarbij politieke ruggensteun. Het is dan ook van groot belang dat in de diplomatieke relaties met de buurlanden de juiste aandacht wordt gegeven aan de kruispuntfunctie van ons land en aan een gecoördineerde aanpak. Ook de relaties met de producerende landen is belangrijk: vandaag zitten dan vooral Noorwegen, Rusland, Qatar, Algerije en Nederland in het vizier, omwille van het belang voor België dat de aardgasstromen uit die landen nu al hebben of nog zullen ontwikkelen.

Welnu, ons verhaal is niet in dovenmansoren gevallen en we appreciëren in het bijzonder de stappen die de federale ministers hebben gezet om een actieve aardgasdiplomatie te ontwikkelen. Onder meer in ons project om in Loenhout opslagcontracten op middellange en lange termijn aan te bieden heeft de aanpak intussen vruchten afgeworpen.

#### **4. De uitdaging van een scherp concurrerende omgeving**

Dames en heren,

In 2010 is ook bijzonder duidelijk geworden dat Fluxys als netbeheerder met gereguleerde activiteiten niet onder een veilige stolp zit en meer dan ooit rekening moet houden met een concurrerend aanbod van diensten voor transport, opslag en LNG op de Noordwest-Europese markt. Op de geliberaliseerde markt kiezen namelijk niet alleen eindverbruikers hun leverancier. Ook ónze klanten shoppen: voor transport, opslag en LNG kiezen ze uit het aanbod van de verschillende netbeheerders.

In grens-tot-grensvervoer, bijvoorbeeld, kunnen ze kiezen tussen verschillende routes en vergelijken op basis van prijs. Maar ook in opslag speelt de concurrentie scherp. Zo bleek begin 2010 dat onze klanten geen interesse meer hadden om capaciteit te boeken op de piekopslaginstallatie in Dudzele. Ze hadden immers in Noordwest-Europa een voldoende uitgebreid aanbod waar ze met een grotere flexibiliteit een beroep konden op doen. We zijn dan ook genoodzaakt geweest om de vestiging te sluiten en we hebben dat gelukkig kunnen doen zonder baanverlies voor de medewerkers.

Ook voor de opslag in Loenhout zien we dat gebruikers minder interesse hebben om capaciteit te boeken. Dat was in 2010 zo en dat was dit jaar opnieuw het geval. Loenhout ondervindt namelijk concurrentie van onder meer de LNG-markt en de spotmarkten. Naargelang van de prijs op de spotmarkten, bijvoorbeeld, kan het immers goedkoper zijn om een termijncontract voor wintergas af te sluiten in plaats van aardgas fysiek op te slaan voor de winter.

Daarom hebben we het initiatief genomen om te onderzoeken hoe we naast de huidige kortetermijncontracten ook contracten op middellange en lange termijn kunnen aanbieden. Ondersteund door een actieve aardgasdiplomatie hebben we daarover zowel met Gazprom Export als met Statoil een memorandum of understanding ondertekend. Intussen zijn ook belangrijke stappen gezet om het wettelijk kader aan te passen en we hebben er een goed oog in dat we alle geïnteresseerden de nieuwe formule zullen kunnen aanbieden bij de start van het volgende opslagseizoen.

Onze draaischijfrol maakt ons aantrekkelijk voor de markt, maar in het licht van onze concurrentiepositie ontwikkelen we dus een commerciële aanpak die nauw in het oog houdt hoe we ons aanbod op de markt moeten verfijnen volgens de verwachtingen van

onze klanten en de noden van de verschillende soorten spelers. En uiteraard zijn onze tarieven eveneens een centrale factor in onze competitiviteit. Zowel voor vervoer, opslag als LNG behoren onze tarieven tot de laagste in Europa. Het tariefakkoord tussen Fluxys en de CREG van eind 2009 heeft in die optiek onze positie verstevigd: de concurrentiekracht van onze tarieven is verscherpt, de tarieven hebben een betere voorzienbaarheid op lange termijn en vormen op die manier ook een stevige basis voor de financiering van ons investeringsprogramma.

Commercieel heeft Fluxys ook bijzondere inspanningen geleverd om te peilen in de markt naar de behoefte aan nieuwe capaciteit. Zo hebben we samen met de Franse vervoersnetbeheerder een marktbevraging gelanceerd voor vaste vervoerscapaciteit van Frankrijk naar België, een project dat nauw samenhangt met de bouw van een LNG-terminal in Duinkerke. In een eerste fase is voldoende interesse gebleken en nu de investeringsbeslissing voor de terminal is genomen zijn er voldoende elementen om de bindende fase van de marktbevraging te starten. Afhankelijk van de uitkomst kan in Alveringem een nieuw interconnectiepunt worden gebouwd en een nieuwe leiding tussen Alveringem en Maldegem.

Wat de LNG-terminal in Zeebrugge betreft, is het project voor een tweede capaciteitsuitbreiding eind 2010 in een stroomversnelling gekomen met de beslissing om samen met het Havenbestuur Zeebrugge een tweede aanlegsteiger te bouwen. Intussen is ook de bindende fase van de marktbevraging voor de tweede capaciteitsuitbreiding gestart en die zou tegen het eind van het jaar tot bindende capaciteitsreserveringen moeten leiden. Wordt er voldoende capaciteit op lange termijn gereserveerd, dan komt er ook een vijfde opslagtank.

## 5. Recordinvesteringen

Omvangrijke projecten voor de toekomst dus en die voegen zich bij een belangrijk pakket infrastructuur dat we in 2010 hebben gerealiseerd. Ik heb het al aangehaald: 2010 was een jaar vol records en ook in onze **investeringsinspanningen** was dat te merken. We hebben maar liefst 393 miljoen euro geïnvesteerd, waarvan 362 miljoen euro in infrastructuur voor de versterking van de bevoorrading van de Belgische markt en onze draaischijfrol in Noordwest-Europa.

- Tot de belangrijkste projecten behoorde de aanleg van VTN2, de tweede leiding op de oost/west-as voor bijkomende transporten in beide richtingen tussen Duitsland en Zeebrugge. Met die nieuwe capaciteiten en concurrerende tarieven moeten we een rol kunnen ontwikkelen als aanvoerroute naar Duitsland van aardgas dat uit LNG-bronnen afkomstig is.
- We zijn ook in verschillende compressiestations de capaciteit aan het uitbreiden om onder meer de aardgasstromen op de oost/west-as en de noord/zuid-as soepeler met elkaar te combineren.

- En uiteraard zijn ook de werken voortgezet om tegen eind van dit jaar de capaciteitsuitbreiding van de opslag in Loenhout af te ronden.

## **6. Kern van ons metier: in alle veiligheid aardgasinfrastructuur bouwen en exploiteren**

Dames en heren

Naast het positieve nieuws over onze commerciële aanpak en onze recordinvesteringen moeten we helaas ook een dissonante noot aanhalen, namelijk het incident in **Wilsele**. Als operator van het aardgasvervoersnet is veiligheid onze eerste opdracht en de rode draad doorheen onze activiteiten. Toch is bij de ingebruikneming van een leidingdeel van een lek ontstaan in Wilsele en werden vele mensen ernstig opgeschrikt.

We hebben als onderneming de verantwoordelijkheid op ons genomen, een grondig onderzoek gevoerd en we hebben lessen getrokken uit de omstandigheden die tot het incident hebben geleid. We hebben ook samen met de overheden de gepaste verbeteringsacties genomen om de infrastructuur in alle veiligheid opnieuw in gebruik te nemen. Tegelijk heeft het Directiecomité besloten om op basis van een programma op middellange en lange termijn, gericht op personeel, leiderschap en organisatie, de veiligheidscultuur in alle activiteiten en niveaus van de onderneming nog sterker te verankeren. In dat kader worden de sensibiliseringsacties en de communicatie met de overheden, de hulpdiensten, de buurtbewoners en alle betrokkenen volop voortgezet en uitgebreid waar dat nodig zou zijn.

## **7. Onze troeven voor de toekomst**

Dames en heren

Ik heb u gesproken over onze langetermijnstrategie om het Belgische net verder te versterken als aardgasdraaischijf voor Noordwest-Europa, de grotere slagkracht die de nieuwe groepsstructuur daartoe biedt en de doorbraak die we in 2010 hebben gekend in de ontwikkeling van een actieve aardgasdiplomatie om de onderneming in haar strategie te ondersteunen. Ik heb ook benadrukt hoe we steeds sterker concurrentie ondervinden en hoe we daar commercieel op inspelen. Maar ik wil ook benadrukken dat Fluxys in die hardere concurrentie ook sterke troeven heeft om de nieuwe uitdagingen aan te gaan en zijn rol van aardgasdraaischijf op te schroeven.

Om te beginnen hebben we **Zeebrugge**. Over de jaren heeft Fluxys de zone Zeebrugge ontwikkeld tot een hoeksteen voor de bevoorradingszekerheid van Noordwest-Europa: samen met Emden in het Noorden van Duitsland is Zeebrugge de

belangrijkste aanleveringszone van aardgas in Noordwest-Europa. In Zeebrugge komt bovendien niet alleen vloeibaar aardgas aan per schip maar kruisen ook twee cruciale vervoersassen elkaar: de oost/west-as van Rusland naar het Verenigd Koninkrijk en de noord/zuid-as van Noorwegen naar Zuid-Europa. Die combinatie van LNG en pijpleidingengas biedt marktspelers extra mogelijkheden voor competitieve bevoorrading en arbitrage.

Bovendien beschikt Fluxys ook over een **performante en competitieve aardgasinfrastructuur**: Fluxys heeft één van de best geïnterconnecteerde netten in Europa en vorig jaar hebben we zonder enige onderbreking het grootste volume ooit vervoerd. Bovendien hebben we één van de koudste wintermaanden ooit getrotseerd, eveneens zonder onderbrekingen. Met maanden van 8 en 9 losbeurten tekende ook de LNG-terminal in 2010 records op qua gebruiksgraad. Een performante infrastructuur dus, gecombineerd met tarieven die tot de laagste in Europa behoren. En niet te vergeten: dankzij de volgehouden investeringsinspanningen kunnen we de markt ook voldoende capaciteit aanbieden.

Een andere troef van de onderneming is onze gezonde en **solide financiële basis**, op basis waarvan we ons omvangrijke investeringsprogramma in België van ruim 2 miljard euro op 10 jaar kunnen financieren. De ontwikkeling in de financiële structuur zal er overigens toe bijdragen dat de tarieven van Fluxys ook op lange termijn concurrerend blijven.

Tot slot is de ruime waardering die Fluxys kent voor zijn **knowhow** ook een sterke troef: om onze activiteiten te ontwikkelen en te diversifiëren en om ons net te versterken als aardgasdraaischijf gebruiken we immers de best beschikbare technologieën en combineren die met recente vernieuwingen binnen de aardgasindustrie op het vlak van techniek, organisatie en commerciële aanpak. Die ontwikkeling is nodig voor de duurzame voortzetting van onze activiteiten en we kunnen daarbij rekenen op competente en toegewijde medewerkers. Ik wil hen dan ook uitdrukkelijk bedanken voor hun onmisbare aandeel in het succes van de onderneming.

Ik dank u voor uw aandacht.