

PERSMEDEDELING

Brussel, 5 september 2001

DISTRIGAS NV: RESULTATEN EERSTE SEMESTER 2001

- **Stijging van het semestriële nettoresultaat met 31,4 % vooral te danken aan de ontwikkeling van de internationale activiteiten**
- **Europese aardgasmarkt: DISTRIGAS versterkt haar commerciële positie buiten België**
 - Gevoelige expansie van de tradingactiviteit in West-Europa
 - LNG-verkoop in Europa en USA
 - Nieuwe contracten voor aardgasverkoop buiten België
- **Hub Zeebrugge: liquiditeit spotmarkt neemt verder toe en nieuwe diensten in ontwikkeling**
- **Organisatie: DISTRIGAS bestudeert juridische opsplitsing tussen gereguleerde transportactiviteiten in België en commerciële activiteiten**

INHOUD

1. AARDGASVERKOOP	2
2. GECONSOLIDEERDE SEMESTRIËLE RESULTATEN	5
3. MARKANTE FEITEN: DISTRIGAS ZET HAAR EUROPEES PARCOURS UIT	6
3.1 MARKTOPENING VERSNELT EN REGULERING TRANSPORTACTIVITEIT VERSTERKT	
3.2 DISTRIGAS EN DE EUROPESE EENHEIDSMARKT VOOR AARDGAS : JURIDISCHE UNBUNDLING VAN DE ONDERNEMING TER STUDIE	
3.3 LNG-ACTIVITEITEN: BRON VAN NIEUWE GROEI	
3.4 HUB ZEEBRUGGE: LIQUIDITEIT NEEMT VERDER TOE	
4. VOORUITZICHTEN VOOR HET RESULTAAT EN HET DIVIDEND OP 31 DECEMBER 2001	8
5. VERSLAG VAN DE COMMISSARIS OP 30 JUNI 2001	8

1. AARDGASVERKOOP

1.1. Globaal verkoopvolume stijgt substantieel

In het eerste semester van 2001 verkocht DISTRIGAS 16,9% meer aardgas dan in het eerste semester van 2000. De stijging van het volume was het meest uitgesproken in de verkoop buiten België en de trading (+139,7%).

Aardgasverkoop (in mln. GJ)	30-06-01	30-06-00
Openbare distributie	167,2	154,1
• Huishoudelijke, tertiaire en ambachtelijke klanten	143,4	130,1
• Industriële klanten	23,8	24,0
Rechtstreekse industriële klanten	94,1	107,9
Stroomproductie	65,1	79,8
Verkoop buiten België en trading	142,6	59,5
Totaal	469,0	401,3
Totaal in mld. m ³ (1 GJ = 23,884 m ³ rijk gas)	11,2	9,6

Net zoals de andere Belgische gasbedrijven zal DISTRIGAS vanaf 1 oktober de wattuur (Wh) als energie-eenheid gebruiken in plaats van de joule (J). Zo wordt van de overschakeling naar de euro gebruik gemaakt om ook de energie-eenheid te harmoniseren. Tien andere Europese landen, waaronder Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, gebruiken nu al de wattuur als energie-eenheid. De harmonisering heeft het bijkomende voordeel dat ze het eenvoudiger maakt om in Europees perspectief aardgasverkoopvolumes en -prijzen met elkaar te vergelijken.

Aardgasverkoop (in 1000 MWh)	30-06-01	30-06-00
Openbare distributie	46.445	42.806
• Huishoudelijke, tertiaire en ambachtelijke klanten	39.834	36.139
• Industriële klanten	6.611	6.667
Rechtstreekse industriële klanten	26.139	29.972
Stroomproductie	18.083	22.166
Verkoop buiten België en trading	39.611	16.528
Totaal	130.278	111.472

Verkoop in België

De verkoop aan de **openbare distributie** steeg met 8,5%. Die stijging is vooral het gevolg van de weersomstandigheden: het gebruik van aardgas voor huishoudelijke verwarming nam toe doordat het eerste semester in 2001 gevoelig kouder was dan in 2000 (10% graaddagen^(*) meer). Daarbij komt dat het aandeel van aardgas op de huishoudelijke-verwarmingsmarkt structureel is gestegen: als de verkochte volumes in het eerste semester van 2000 en die van het eerste semester 2001 worden omgerekend naar de geschatte verkoopvolumes bij eenzelfde aantal graaddagen, dan tekent zich in het eerste semester van 2001 een verkooptoenname van circa 2% af in vergelijking met het eerste semester van 2000. Dat stijgende aandeel van aardgas op de huishoudelijke-verwarmingsmarkt is het resultaat van de voortdurende uitbreiding van de transport- en distributienetten en de marketingcampagnes om aardgas als verwarmingsenergie te promoten.

Voor de industriële klanten die zijn aangesloten op de distributienetten bleef de aardgasverkoop op hetzelfde peil als in het eerste semester van 2000. Een en ander laat zich verklaren door de minder gunstige economische conjunctuur en de sterkere concurrentie van de olieproducten (zie ook punt 1.2).

De verkoop aan de **rechtstreekse industriële klanten** daalde met 12,8% en kwam daarmee ongeveer op het niveau van het eerste semester van 1999 te liggen. In die daling speelden verschillende factoren een rol:

- De vertraging van de economische groei in België. Bij de belangrijkste Europese handelspartners van België evolueerde de conjunctuur analoog. Het effect van die groeivertraging liet zich het meest voelen in de verwerkende industrie.
- De tijdelijk moeilijke concurrentiepositie van het aardgas ten opzichte van concurrerende olieproducten. Die evolutie in de concurrentiepositie vloeide voort uit de werking van de prijsindexeringmechanismen in de aardgasinkoopcontracten (zie ook punt 1.2).
- Onderhouds- en herstellingswerken of werkonderbrekingen bij industriële klanten.

De verkoop voor **stroomproductie** daalde met 18,4%. Die terugval komt vooral doordat stroomproducenten ter vervanging van aardgas tijdelijk goedkopere brandstoffen (stookolie en kolen) hebben ingezet en een gedeelte eigen productie hebben vervangen door stroominvoer.

^(*) Graaddagen: het aantal graaddagen van een dag wordt berekend ten opzichte van een verwarmingsdrempel die op experimentele wijze op 16,5°C werd vastgesteld. Het aantal graaddagen is het verschil tussen de referentietemperatuur 16,5°C en de gemiddelde buitentemperatuur van de dag. Op jaarbasis wordt voor alle dagen van een jaar de som gemaakt van het aantal graaddagen.

Verkoop buiten België en trading

De liberalisering van de aardgasmarkten in de Unie verscherpte de concurrentie, deed de liquiditeit op de spotmarkten van Zeebrugge en Bacton toenemen en creëerde tegelijk ook nieuwe opportuniteiten voor aardgasverkoop buiten de Belgische markt. Globaal genomen stegen de verkoop buiten België en de trading-verkoop met 139,7%.

- De verkoop aan **Soteg** (Groothertogdom Luxemburg) daalde met 2%: naast het effect van een zwakkere conjunctuur speelde mee dat op de Luxemburgse markt sterke concurrentie is ontstaan doordat het aardgasnet van het Groothertogdom een goede aansluiting heeft met zowel het DISTRIGAS-aardgasnet als de Duitse aardgasnetten.
- Binnen het raam van een unieke swap/verkoopoperatie verkocht DISTRIGAS belangrijke volumes Algerijns LNG aan het Spaanse Gas Natural en aan Tractebel LNG North America in plaats van op de Belgische markt (zie punt 3.3).
- De verkoop via **trading** (prijsarbitrages) nam toe met 173%.

De meerverkoop van DISTRIGAS buiten de Belgische markt zal zich overigens niet beperken tot het eerste semester van 2001:

- De LNG-swap/verkoopoperatie gaat ook na 2001 gepaard met gasleveringen aan Tractebel LNG North America.
- Medio 2001 werden diverse nieuwe aardgasverkoopcontracten onderhandeld met energiemaatschappijen en industriële verbruikers buiten België.

1.2. Neerwaartse trend van de aardgasprijzen

De G-parameter, die de gemiddelde inkoopprijs van het aardgas aan de Belgische grens weergeeft, nam in het tweede kwartaal af tot ongeveer 176 BEF/GJ (4,36 euro) en in het derde kwartaal tot circa 160 BEF/GJ (3,97 euro), een daling van ongeveer 14% in vergelijking met de G van januari. De dalende trend van de G weerspiegelt zich uiteraard in een daling van de aardgasprijzen voor de eindverbruikers ten opzichte van 31 december 2000.

De dalende trend van de aardgasprijzen neemt niet weg dat het aardgas zich in het eerste semester van 2001 in een moeilijke concurrentiepositie bevond ten opzichte van de olieproducten. In het vierde kwartaal van 2000 zijn de olieproductnoteringen beginnen dalen en dat resulteerde als gevolg van de indexeringsmechanismen in de aardgasinkoopcontracten pas vanaf het tweede kwartaal van 2001 in een daling van de G-parameter.

In Europese prijsvergelijkingen blijven de Belgische aardgasprijzen voor alle marktsegmenten tot de meest gunstige in Europa behoren. Dat heeft te maken met de soepelheid en de diversificatie van de DISTRIGAS-inkoopportfolio die het mogelijk maken om een competitieve mix aan te houden van aardgas uit langetermijninkoopcontracten en aardgas uit kortetermijn-opportuniteitsinkopen op onder meer de spotmarkten van Bacton en Zeebrugge.

2. GECONSOLIDEERDE SEMESTRIËLE RESULTATEN

2.1. Kerncijfers

RESULTATEN	Geconsolideerd (*)		Verschil 2001/2000
	in miljoen EUR		
	30-06-01	30-06-00	
Netto-omzet	2.209	1.390	+59,0%
Bedrijfsresultaat	73	68	
Financieel resultaat	5	-8	
Resultaat uit gewone bedrijfsvoering	78	60	+31,2%
Uitzonderlijk resultaat	0	-1	
Resultaat vóór belastingen	78	59	+32,3%
Belastingen	-19	-14	
Nettoresultaat van de ondernemingen waarop de vermogensmutatiemethode is toegepast	1	1	
Nettoresultaat	60	46	+31,4%
Aandeel van DISTRIGAS	57	43	
Aandeel van derden	3	3	

(*) In het geconsolideerde resultaat zijn voor het eerst ook de resultaten van dochteronderneming Huberator opgenomen.

2.2 Omzet

De omzetsijging in de **aardgasverkoop** vloeide voort uit enerzijds de toename van het aardgasverkoopvolume (+16,9%) en anderzijds de hogere gemiddelde aardgasprijzen in vergelijking met het eerste semester van 2000 (+37%).

De omzet in **transit** steeg eveneens: inspelend op de toenemende activiteit op Hub Zeebrugge werden in de eerste jaarhelft van 2001 nieuwe kortetermijncontracten gesloten voor de transit van aardgas naar en van de hub. Daardoor nam de globale gereserveerde transitcapaciteit verder toe.

2.3. Resultaten

Het **bedrijfsresultaat** nam toe met 7,7%. Dat is vooral te danken aan de stijging van de resultaten van DISTRIGAS & C°, de DISTRIGAS-dochter die de transitcapaciteit van de VTN-leiding en de leiding Zeebrugge-Blaregnies commercialiseert: de inkomsten namen toe en de lasten daalden. Het opnemen in de consolidatiekring van Huberator - de DISTRIGAS-dochter die instaat voor het beheer van Hub Zeebrugge - droeg eveneens bij tot de stijging van het bedrijfsresultaat.

Het **financieel resultaat** verbeterde doordat de lasten voor schulden op lange termijn verminderden en de rente voor beleggingen op korte termijn verhoogde. Ook de inkomsten uit financiële vaste activa namen toe, onder meer doordat Interconnector UK (participatie Dstrigas en Dstrigaz & C^o: 10%) in de eerste jaarhelft van 2001 voor de eerste keer dividend uitkeerde.

3. MARKANTE FEITEN: DISTRIGAS ZET HAAR EUROPEES PARCOURS UIT

3.1. Marktopening versnelt en regulering van de transportactiviteit versterkt

Op 16 juli 2001 verscheen in het Belgisch Staatsblad de geamendeerde federale gaswet. De toegang van derden tot de transport- en LNG-infrastructuur van Dstrigas wordt daardoor uitgebreid: alle industriële afnemers die een site hebben met een jaarverbruik van 5 miljoen m³ of meer komen in aanmerking, wat de graad van marktopening verruimt tot 58%. Zodra de nodige uitvoeringsbesluiten klaar zijn en de Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas (CREG) de transporttarieven heeft goedgekeurd, zal Dstrigas de toegang tot haar transport- en LNG-infrastructuur op gereguleerde basis organiseren in plaats van op onderhandelde basis zoals dat tot nu toe het geval is.

3.2. Dstrigas en de Europese eenheidsmarkt voor aardgas: juridische unbundling van de onderneming ter studie

De raad van bestuur van Dstrigas gaf begin juli groen licht aan het management om een studie uit te voeren over de juridische unbundling van de onderneming. De Raad hield bij die beslissing in het bijzonder rekening met de overgang naar het regime van gereguleerde toegang tot de transport- en LNG-infrastructuur van Dstrigas. Daarbij komt dat het voorstel van de Europese Commissie voor een 2de gasrichtlijn bepaalt dat de activiteiten aardgastransport en aardgashandel alleen nog door aparte juridische entiteiten zouden kunnen worden uitgeoefend.

De studie waartoe de raad van bestuur van Dstrigas groen licht gaf, onderzoekt een splitsing van de onderneming waarbij naast een aardgastransportonderneming een handelsonderneming zou worden opgericht:

- de aardgastransportonderneming zou instaan voor het aanbieden van de gereguleerde transport-, opslag- en LNG-terminallingdiensten,
- de handelsonderneming zou de aardgasinkoop, -verkoop en -trading verder ontwikkelen en de internationale vervoercapaciteit commercialiseren (capaciteit in pijpleidingen en LNG-shippingcapaciteit).

Als die strategische optie wordt gekozen, dan wordt verwacht dat ze een positief effect zal hebben op de commerciële strategie en positie van beide ondernemingen. Ze zullen zich

apart beter op hun specifieke activiteitsdomeinen kunnen toelagen en zich soepeler kunnen aanpassen aan een snel evoluerende marktomgeving en aan de nieuwe verwachtingen van klanten en aardgasondernemingen.

3.3. LNG-activiteiten: bron van nieuwe groei

Distrigas is sedert 1982 actief als Europees LNG-speler. Sinds 1987 baat de onderneming de Zeebrugse LNG-terminal uit en ze gebruikt twee grote LNG-tankers, de Methania en de Mourad Didouche. Voorts heeft Distrigas in partnership met de Noorse reder Bergesen een LNG-tanker in aanbouw, de Berge Boston. Die zal vanaf 2003 onder een langetermijnhuurcontract ter beschikking worden gesteld van Tractebel LNG North America.

In een context van sterk stijgende vraag naar LNG-volumes en LNG-shippingcapaciteit sloten Distrigas, Tractebel LNG North America, Gas Natural en Sonatrach in de eerste jaarmidde van 2001 een geheel van LNG-verkoopcontracten, transportwapakkoorden en maritieme transportovereenkomsten.

Met de LNG-swap/verkoopoperatie verruimt Distrigas haar LNG-verkoop buiten België: een gedeelte van het LNG uit de langetermijninkoopportfolio wordt verkocht aan Gas Natural en Tractebel LNG North America. Een en ander brengt mee dat de onderneming tijdelijk minder LNG invoert, wat wordt gecompenseerd door extra volumes competitief pijpleidingengas in te kopen.

Bij de operatie verhuurt Distrigas de Methania tijdelijk aan Tractebel LNG North America en aan Gas Natural. Daardoor spaart de onderneming maritieme transportkosten uit voor de bevoorrading van haar thuismarkt.

De operatie heeft ook als gevolg dat op de LNG-terminal van Zeebrugge tijdelijk minder tankers met Algerijns LNG worden gelost. Daardoor komt terminalcapaciteit vrij om cargo's LNG van andere bronnen te ontvangen.

3.4. Hub Zeebrugge: liquiditeit neemt verder toe

In de eerste jaarmidde van 2001 nam de liquiditeit op Zeebrugge hub verder toe. De verhandelde volumes op de hub lagen tot 7 keer hoger dan de fysiek aangevoerde volumes en het aantal hubklanten steeg tot meer dan 40 (traders, aardgasproducenten, elektriciteitsproducenten, aardgashandelaars, nutsbedrijven en industriële verbruikers).

Huberator, de Distrigas-dochter die Hub Zeebrugge uitbaat, doet haar dienstverlening nauw mee-evolueren met de behoeften van de klanten en van de markt. Vermoedelijk wordt nog in september 2001 de huidige gespreksronde afgerond met de Zeebrugge Focus Group over een nieuw pakket hubdiensten.

4. VOORUITZICHTEN VOOR HET RESULTAAT EN HET DIVIDEND OP 31 DECEMBER 2001

Eerst en vooral dient eraan te worden herinnerd dat het geconsolideerde nettoresultaat op 30-06 altijd hoger ligt dan het jaarlijkse nettoresultaat. De aardgasverkoop in het eerste semester omvat immers de winterverkoop, die meestal hoger ligt, terwijl het tweede semester voornamelijk wordt beïnvloed door de lagere zomerverkoop.

Een redelijke inschatting van hoe de basisactiviteiten van DISTRIGAS (aardgasverkoop en internationale activiteiten enerzijds; transport in België anderzijds) in de tweede jaarhelft zullen evolueren, doet voor het boekjaar 2001 – afgezien van onvoorziene wendingen – een nettoresultaat verwachten waarmee de aandeelhouders een dividend kan worden uitgekeerd dat minstens even hoog ligt als dat van het boekjaar 2000.

5. VERSLAG VAN DE COMMISSARIS OP 30 JUNI 2001

Wij verklaren een beperkt nazicht te hebben uitgevoerd van de geconsolideerde en de niet-geconsolideerde semestriële toestand van DISTRIGAS per 30 juni 2001 overeenkomstig de normen en aanbevelingen van het Instituut der Bedrijfsrevisoren.

Onze controles bestonden voornamelijk in de ontleding, de vergelijking en de bespreking van de financiële informatie en waren derhalve minder diepgaand dan een volkomen controle van de jaarrekening.

Bij dit beperkt nazicht zijn geen gegevens aan het licht gekomen die aanleiding zouden kunnen geven tot aanpassingen van de semestriële toestand van DISTRIGAS.

Antwerpen, 5 september 2001

Deloitte & Touche Bedrijfsrevisoren B.V. o.v.v.e. C.V.B.A.

Vertegenwoordigd door de heer J. Vlaminckx

Contactpersonen

Financiële communicatie:

Jan Van Brabant

- Tel.: + 32 2 518 65 99
- Fax: + 32 2 518 62 85
- E-mail: jan.vanbrabant@tractebel.com

Pers:

Griet Heyvaert

- Tel.: + 32 2 282 72 30
- Fax: + 32 2 282 79 43
- E-mail: Griet.Heyvaert@distri.be

Andere talen

Dit persbericht is ook beschikbaar in het Frans en het Engels. U vindt het tevens op de DISTRIGAS-website: www.distrigas.be (klik eerst op 'Press' en dan op 'Press release 05-09-2001'). Wilt u meer informatie in grafiekvorm, dan is er de brochure 'DISTRIGAS kort samengevat – Resultaten 1ste semester 2001': op de site kunt u ze raadplegen, digitaal afplukken of er een gedrukt exemplaar van bestellen (klik op 'About DISTRIGAS' en ga dan naar 'Publications').

DISTRIGAS NV - Maatschappelijke zetel
Kunstlaan 31
B-1040 Brussel
BTW BE 402.954.628
HRB 34991