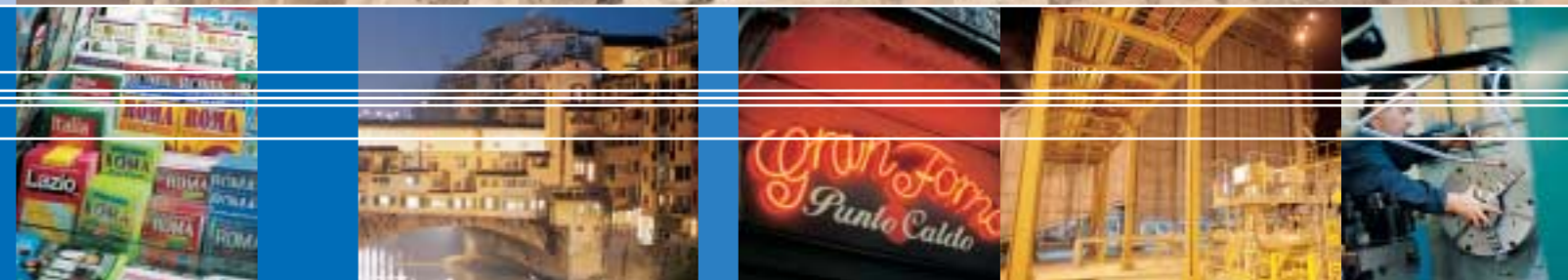


atel

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

Unternehmen Energie

110. Geschäftsbericht 2004



«Unternehmen Energie» lautet die Überschrift des 110. Geschäftsberichts der Aare-Tessin AG für Elektrizität. Dabei wird der Begriff Unternehmen aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet: einerseits als Unternehmertum, Unternehmensgeist und Unternehmensfreude, als tägliche Herausforderung und als sorgfältiges Abwägen von Chancen und Risiken, als Planen der Zukunft auf Basis der Gegenwart, als Verwirklichung von Innovationen und Visionen – Eigenschaften und Voraussetzungen, die Atel seit ihrer Gründung bis heute erfolgreich verkörpert.

Auf der anderen Seite die Unternehmen als Organisationen, die Dienstleistungen und Produkte entwerfen, produzieren und verkaufen. Auf ihrem fotografischen Weg von Rom, aus dem Herzen des für Atel wichtigen Marktes Italien, nach Olten zeigt Atel die verschiedensten industriellen und gewerblichen Anwendungen von Strom. Ob Inszenierung von touristischen Sehenswürdigkeiten oder Herstellung regionaler Spezialitäten, ob Transport von Waren und Gütern, ob in Italien, der Schweiz oder irgendwo in der Welt: Ohne Elektrizität ist unser modernes tägliche Leben im Allgemeinen und unternehmerische Tätigkeit im Speziellen nicht mehr vorstellbar. «Unternehmen Energie» verfolgt somit nicht nur einen Weg von der Apenninhalbinsel über die Alpen an den Hauptsitz von Atel. Das Konzept dokumentiert vor

allem den Ursprung von wirtschaftlicher Produktivität, von gesellschaftlicher Prosperität und Entwicklung, kurz: von unternehmerischer Aktivität. Und hier schliesst sich der Kreis zum «Unternehmen Atel».



Energie ist die Grundlage für gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung. Hier leistet Atel ihren Beitrag zu einem kontinuierlichen und nachhaltigen 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 Gesellschaft. Atel ist ein europaweit aktives Unternehmen mit Schweizer Wurzeln, das seinen Kunden massgeschneiderte Lösungen und Produkte bietet.

Strom handeln und liefern

Atel ist mit einem Absatz von rund 93 TWh im traditionellen physischen Stromgeschäft und einem Handelsgeschäft mit Standardprodukten im Umfang von rund 109 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 verwalten komplexe Energieportfolios.

Strom erzeugen

Atel ist eine der grössten Stromproduzentinnen der Schweiz und verfügt in Italien, Ungarn und Tschechien über eigene Produktionsstandorte. Aus diesen bedeutenden Kraftwerken bezieht Atel jährlich rund 13 TWh Strom. Dank einem marktgerecht zusammengesetzten Produktionsportfolio mit Speicher- und Flusskraftwerken sowie 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 bis zum Betrieb beziehungsweise 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 zusammen mit unseren Kunden.

Atel-Gruppe

	+/- Veränderung 2003-2004 in % (bezogen auf CHF)	2003 Mio. CHF	2004 Mio. CHF	2003 Mio. EUR	2004 Mio. EUR
Energieabsatz (GWh)	36,3	68 476	93 306	68 476	93 306
Nettoumsatz	31,6	5 285	6 955	3 477	4 516
Energie	44,3	3 839	5 540	2 526	3 597
Energieservice	-7,6	1 535	1 418	1 010	921
Ergebnis vor Finanzierung, Ertragssteuern und Abschreibungen (EBITDA)	9,3	616	673	405	437
in % des Nettoumsatzes	-17,1	11,7	9,7	11,7	9,7
Gruppengewinn	24,6	272	339	179	220
in % des Nettoumsatzes	-3,9	5,1	4,9	5,1	4,9
Nettoinvestitionen*	-84,8	605	92	398	60
Free Cashflow	-59,7	481	194	316	126
Eigenkapital	10,9	1 811	2 009	1 161	1 305
in % der Bilanzsumme	3,5	28,7	29,7	28,7	29,7
Bilanzsumme	7,2	6 315	6 768	4 048	4 395
Mitarbeitende**	-2,9	8 105	7 872	8 105	7 872
zusätzlich Handel mit standardisierten Produkten					
in GWh	63,2	66 627	108 761	66 627	108 761
in Mio. CHF bzw. Mio. EUR	85,5	2 714	5 035	1 786	3 269

* Ohne Veränderung Terminguthaben und Wertschriften
** Durchschnittlicher Bestand in Vollzeitstellen

Angaben je Aktie

	+/- Veränderung 2003-2004 in %	2003 CHF	2004 CHF
Nennwert	-	100	100
Börsenkurs am 31.12.	68,4	980	1 650
Höchst	69,4	980	1 660
Tiefst	34,2	730	980
Reingewinn	26,5	83	105
Eigenkapital	10,9	597	662
Dividende	9,1	22	24
Durchschnittliches Handelsvolumen/Tag		94	478

Januar: Atel als Stromproduzentin in Italien

Zu Jahresbeginn tritt das im Herbst 2003 abgeschlossene Tolling Agreement in Kraft. Dabei zeichnet Edipower für den technischen Betrieb verantwortlich. Atel als Tollerin übernimmt neben dem Absatz der produzierten Energie auch die Brennstoffbeschaffung und -bewirtschaftung gemäss ihrem Anteil an Edipower.

April: Integration Navisence mit neuer Konzession

Nach intensiven Verhandlungen erhält die Kraftwerke Gouggra AG eine neue Konzession für die unterste Stufe im Val d'Anniviers. Damit konnte das Kraftwerk Navisence in die Anlagen der Kraftwerke Gouggra AG integriert werden. Die Nutzung der Wasserangebote erfolgt nun für das ganze Tal «aus einer Hand». Neben einer finanziellen Entschädigung erhalten die Konzessionsgemeinden eine Beteiligung von 10%, während Atel eine Beteiligung von 54% an der Kraftwerke Gouggra AG behält. Überdies nutzt Atel langfristig 65% der anfallenden Energie.

April: Beteiligung erhöht

Die UBS übernimmt von der RWE deren 20%-Beteiligung an der Motor-Columbus sowie deren 1,23%-Anteil an Atel. Die Bank wird Mehrheitsaktionärin der Motor-Columbus und indirekt von Atel. Auf diese Weise schafft sie die Voraussetzungen für einen Weiterverkauf der Beteiligung. Dabei strebt sie eine nachhaltige und industriell sinnvolle Lösung an.

April bis Dezember: Kapazitäten gesteigert

Mit der kommerziellen Inbetriebnahme der beiden Gas-Kombi-Kraftwerke in Novara sowie Vercelli verfügt Atel in Italien neu über weitere 100 MW eigene Produktion. Rascher als geplant verlief auch die Umwandlung (Repowering) bestehender Anlagen in moderne,

hocheffiziente Kraftwerke im Rahmen des Repoweringprogramms von Edipower. So wurden in Chivasso und Sermide neue Gasblöcke mit 1900 MW in Betrieb genommen.

Mai: Straffung der Führung

Die Geschäftsbereiche Energieservice Nord-/Ost-Europa und Energieservice Süd-/West-Europa werden Führungsmässig zusammengelegt. Per 29. April übernimmt Giovanni Leonardi als neuer CEO von Atel die Gesamtleitung des Unternehmens. Damit tritt er die Nachfolge von Alessandro Sala an, der das Unternehmen seit 1999 erfolgreich geführt hat. Im August werden weitere Anpassungen der Organisationsstruktur beschlossen. Diese tritt per 1. Januar 2005 in Kraft, ist konsequent marktorientiert und verstärkt die Gruppenfunktionen in den Bereichen Finanzen und Management Services.

Juni: Überarbeitung gefordert

Atel setzt sich mit anderen Energieversorgern für eine geordnete Marktöffnung für alle Stromkonsumenten ein und verlangt einen schlanken Gesetzesrahmen ohne übermässige regulatorische Eingriffe. Das Bundesgesetz über die Stromversorgung (StromVG) und das Elektrizitätsgesetz (EleG) erfüllen diese Anforderungen nicht. Im Rahmen der Vernehmlassung lehnt Atel die Vorlagen deshalb ab und fordert eine Überarbeitung.

November: mehrfach ausgezeichnet

Atel Csepel Business darf drei Preise entgegennehmen: Neben dem ersten Platz beim «Healthy Workplace Amcham Award» wird das Unternehmen auch zum zweitbesten Arbeitsort in Ungarn gewählt. Eine weitere Auszeichnung für die vorbildliche Kommunikation ihrer Umweltaktivitäten rundet das in allen Bereichen positive Bild dieser Tochtergesellschaft von Atel ab.

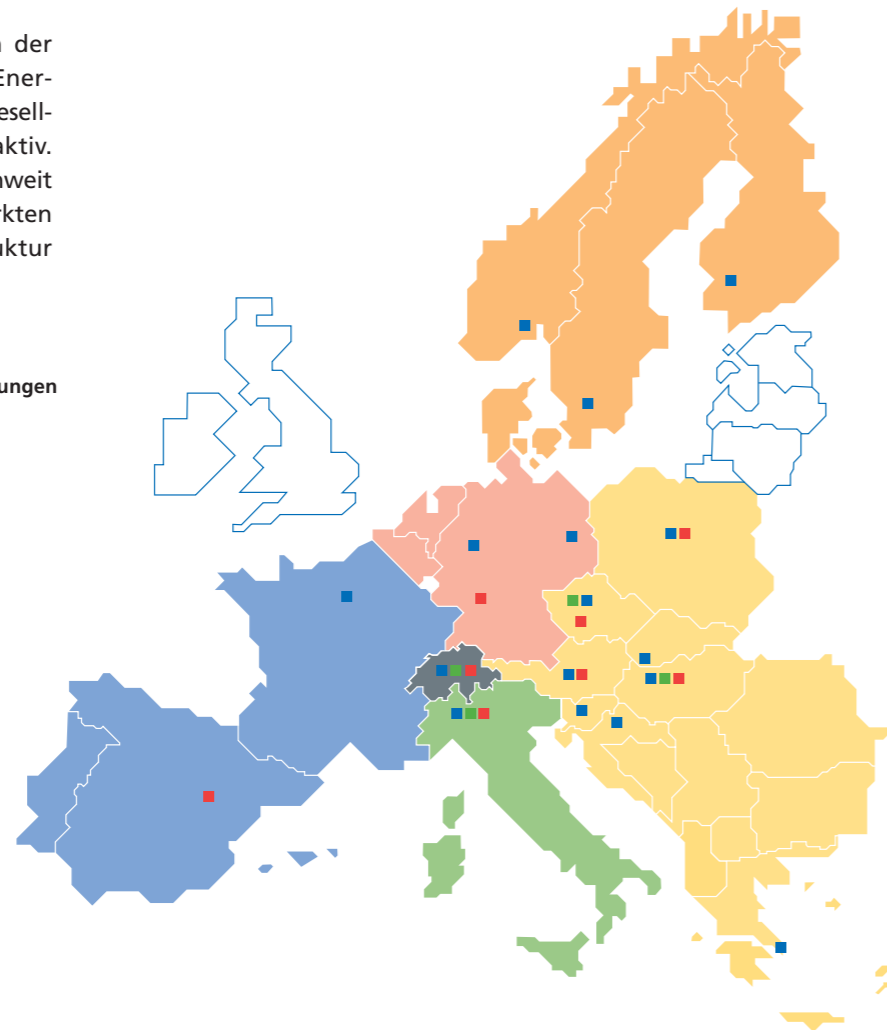
Atel ist im Stromhandel, in der Stromproduktion und in den Energieservices mit eigenen Tochtergesellschaften und Niederlassungen aktiv. Per 1. Januar 2005 wurde gruppenweit eine neue, konsequent nach Märkten ausgerichtete Organisationsstruktur eingeführt.

Tochtergesellschaften und Niederlassungen

- Stromhandel
- Stromproduktion
- Energieservice

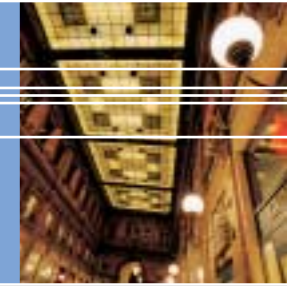
Vertriebsregionen

- Energie Schweiz
 - Markt Schweiz
- Energie Süd-/West-Europa
 - Markt Süd-Europa
 - Markt West-Europa
- Energie Nord-/Ost-Europa
 - Markt Mittel-/Ost-Europa
 - Markt Nord-Europa
 - Markt Skandinavien



Editorial Präsident des Verwaltungsrates	Seite 4
Interview mit dem CEO	Seite 6
Generalversammlung	Seite 9
Atel und ihre Dialoggruppen	Seite 10
Corporate Governance	Seite 14
Kapitalstruktur und Rechte der Aktionäre	Seite 14
Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	Seite 15
Entschädigungen und Beteiligungen	Seite 20
Externe Revision	Seite 21
Segment Energie	Seite 24
Stromhandel und -vertrieb	Seite 26
Region Schweiz	Seite 27
Region Süd-Europa	Seite 27
Region Mittel-/Ost-Europa	Seite 28
Region Nord-Europa	Seite 29
Region Skandinavien	Seite 30
Trading	Seite 31
Stromproduktion und Netz	Seite 32
Stromproduktion Schweiz	Seite 33
Stromproduktion Italien	Seite 35
Stromproduktion Mittel-/Ost-Europa	Seite 36
Netz	Seite 38
Segment Energieservice	Seite 42
Energieservice Süd-/West-Europa	Seite 44
Atel Installationstechnik-Gruppe	
Energieservice Nord-/Ost-Europa	Seite 46
GAH-Gruppe	
Glossar	Seite 52
Adressen	Seite 54
Kontakt/Termine	Seite 54

Monumente im Fokus



Vor wenigen Stunden drängten sich noch Pilger, Gläubige und Touristen aus aller Welt durch die Sicherheitskontrollen. Jetzt liegt der Petersplatz ruhig und dunkel. Ab und zu das Aufleuchten eines Handy-displays, das Aufflackern eines Feuerzeuges, ein kurzes Lachen, ein Flüstern. In krassem Kontrast dazu die erleuchtete, majestätische Kuppel des Doms, der Säulengang und der Brunnen in der Platzmitte. Der ganze Kleinstaat scheint sich in aller Ruhe auf den Ansturm des kommenden Tages vorzubereiten.

Gleichzeitig auf der anderen Seite des Tiber. Die Massen drängen durch die breiten, beleuchteten Strassen und drücken sich durch enge, dunkle Gassen. Vorbei an den verschiedenen Zeugnissen grosser Epochen. Ob Kolosseum, ob Fontana di Trevi, ob Spanische Treppen oder Forum: Die gleissenden Scheinwerfer inszenieren diese Monumente des menschlichen Schaffens perfekt. In direkter Konkurrenz dazu die Läden und Restaurants mit ihrem breiten Angebot. Mehrsprachig, in grell-schrillem Neon buhlen sie um ihre Kunden. Licht als Orientierungshilfe durch die unzähligen Schaufenster, Vitrinen und Auslagen. Licht als Wegweiser und Schrittmacher durch den Verkehr: Rom ohne Elektrizität – kaum vorstellbar.

Editorial Präsident des Verwaltungsrates



Rom



Weltweit ist weiterhin ein Wachstum der Energienachfrage um jährlich mehr als 1,5 Prozent zu verzeichnen. Dieser Trend hielt auch im Jahr 2004 an. Parallel dazu sind 2004 auch die Energiepreise weltweit gestiegen. Die höheren Energiepreise dämpfen das Wirtschaftswachstum und die Konjunkturerwartungen. Damit rückt die Energiewirtschaft wieder vermehrt in den Fokus von Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit. Investitionen in die ausreichende und sichere Energieversorgung, sei es im Bereich Kraftwerke oder Netze, sind langfristige Projekte und müssen deshalb rechtzeitig angegangen werden.

Aus diesem Blickwinkel ist die im vergangenen Jahr lancierte und erst ansatzweise geführte Diskussion über den möglichen Bau neuer Kraftwerke zu sehen und zu begrüssen. Im Zentrum dieser energiepolitischen Debatte steht die Wahl der künftigen

Produktionstechnologien. Diese Frage sollte mit Realismus und Weitsicht beantwortet werden. Politisches Wunschdenken ist nicht dienlich. Es zählen handfeste Kriterien wie technische Machbarkeit, Versorgungssicherheit und Wirtschaftlichkeit.

Wichtig und entscheidend wird sein, wie die CO₂-Problematik nach der laufenden Diskussion nun konkret politisch gelöst wird. Atel setzt sich für einen raschen politischen Entscheid ein. Das stärkt gleichzeitig die Marktchancen der CO₂-freien Energiequellen Wasserkraft, Kernenergie, Sonnen- und Windenergie. Gerade die Kernenergie ist aus Sicht von Atel für eine sichere Stromversorgung auch in der Zukunft von grosser Bedeutung. Dies zeigen die jüngsten Entscheide in mehreren europäischen Ländern. In Frankreich und in Finnland wurde der Weg für den Bau neuer Druckwasserreaktoren (EPR) geebnet. In der Schweiz ist am 1. Februar 2005 ein neues Kernenergiegesetz (KEG) in Kraft getreten. Dieses bringt neue Auflagen, hält aber an der Kernenergie fest. Sowohl in der Politik als auch in der Öffentlichkeit ist die Bedeutung der Kernenergie in vermehrtem Masse anerkannt. Dazu gehören auch Entscheide, die in der Frage der Entsorgung nach umfangreichen Vorab-

klärungen nun getroffen werden müssen. Neben den Herausforderungen in der Kernenergie müssen die Rahmenbedingungen für die Wasserkraft optimiert werden. Steuerliche Abgaben und umweltpolitische Auflagen belasten den Betrieb und Ausbau der Wasserkraft. Mit Korrekturen, beispielsweise bei der Revision des Gewässerschutzgesetzes, könnte der Beitrag der Wasserkraft zu unserer Stromversorgung erhöht werden.

Auf der Nachfrageseite bewegt sich der europäische Strommarkt ebenfalls. Seit Mitte 2004 haben in der EU alle gewerblichen Stromkunden freien Marktzugang. In der Schweiz bestätigte das Bundesgericht einerseits die Anwendbarkeit des Kartellgesetzes auf den Elektrizitätsmarkt und öffnete damit faktisch den Strommarkt. Andererseits verabschiedete der Bundesrat seinen Entwurf für ein Stromversorgungsgesetz (StromVG), welches den Schweizer Strommarkt in zwei Etappen, ab 2007 für Industrie- und Gewerbekunden respektive nach weiteren 5 Jahren auch für Haushaltskunden, liberalisieren soll. Aufgrund der starken europäischen Verflechtung setzt sich Atel nach wie vor für eine noch raschere und vollständige Marktöffnung ohne fakultatives Referendum ein.

Gemeinsam mit dem StromVG hat der Bundesrat die Revision des Elektrizitätsgesetzes (EleG) lanciert. Damit sollen der grenzüberschreitende Stromhandel geregelt sowie die Schweizerische Netzgesellschaft und der Regulator der Marktöffnung vorgezogen eingeführt werden. Aus Sicht von Atel sollte die Schweiz rasch mit der Europäischen Union in Verhandlungen treten. Dies mit dem Ziel, eine seit geraumer Zeit angezeigte Vereinbarung über den gegenseitigen freien Netzzugang mit gleich langen Spiessen zu treffen.

Die sieben Schweizer Übertragungsnetzbetreiber haben bereits gehandelt. Sie gründeten mit swissgrid eine eigenständige nationale Übertragungsnetzgesellschaft für den Betrieb des Schweizer Übertragungsnetzes auf Beginn des Jahres 2005. Mit einer vertieften Prüfung durch die Wettbewerbskommission hat sich die Aufnahme der operativen Tätigkeit um einige Monate verzögert.

In diesem dynamischen Umfeld hat sich die Atel-Gruppe 2004 erfreulich entwickelt. Sie verzeichnete erneut ein starkes Wachstum und schloss mit einem Rekordergebnis ab. Der Generalversammlung wird deshalb wiederum eine Erhöhung der

Dividende von 22 auf 24 Franken je Namenaktie beantragt.

Dies ist vor allem auf die positive Entwicklung des Energiegeschäftes zurückzuführen. Sowohl Umsatz wie auch Stromabsatz legten im Vergleich zum Vorjahr deutlich zu. Eine vorteilhafte Kombination von europaweiten Vertriebs- und Handelsaktivitäten mit eigenen Kraftwerken in verschiedenen Ländern und einem bedeutenden Stromnetz in der Schweiz ermöglicht es Atel, auf allen europäischen Märkten angemessen zu agieren und ihren Kunden massgeschneiderte Produkte anzubieten. Aber auch der Bereich Energieservice verzeichnete trotz anhaltend schlechter Baukonjunktur eine erfreuliche Umsatzzunahme. Die Resultate widerspiegeln die gezielte Weiterführung der eingeschlagenen Unternehmensstrategie. Als Ausdruck einer konsequenten Marktausrichtung wurden zudem auf den 1. Januar 2005 Struktur und Organisation angepasst.

Atel hat aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit in den letzten Monaten weiter an Attraktivität gewonnen. Seit der Übernahme der Aktienmehrheit bei Motor-Columbus und damit indirekt auch bei Atel im April 2004 bekräftigte die UBS ihre Absicht, das

Aktienpaket wieder zu veräussern. Dabei geht es der UBS darum, eine nachhaltige und industriell sinnvolle Lösung zu realisieren. Verschiedene Modelle werden geprüft. Letztlich steht im Zentrum, die Gesellschaft weiterzuentwickeln und ihren Wert zu steigern.

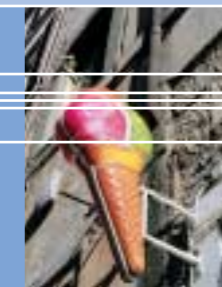
Die Geschäfte von Atel wurden im Berichtsjahr in allen Belangen ausgezeichnet geführt. Für ihre Leistung danke ich allen Mitarbeitenden wie auch der Geschäftsleitung unter der Führung von Giovanni Leonardi. Er hat die Verantwortung Ende April 2004 von Alessandro Sala übernommen, der Atel seit 1999 erfolgreich und engagiert geleitet hatte. Ich bedanke mich aber auch bei unseren Kunden und Geschäftspartnern, bei meinen Kollegen im Verwaltungsrat sowie allen Aktionärinnen und Aktionären von Atel für ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. Ihre Unterstützung trägt wesentlich zum Erfolg von Atel bei.

Walter Bürgi
Präsident des Verwaltungsrates

«Neue Spielregeln bringen immer neue Chancen mit sich»



Rom



Herr Leonardi, welches persönliche Fazit ziehen Sie nach einem Dreivierteljahr an der Spitze der Atel-Gruppe?

Zuerst mein geschäftliches Fazit: Atel hat das Marktpotenzial der Liberalisierung in Europa sehr früh erkannt und mit Hilfe gezielter Investitionen genutzt. Die Firma ist heute sehr gut positioniert. Zusammen mit der neuen, marktorientierten Organisation ist Atel nun für die nächsten Entwicklungsschritte bereit.

Persönlich fühle ich mich in meiner neuen Position wohl. Ich bin bereit und motiviert, Atel zusammen mit einem starken Team in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Für die Atel-Gruppe standen im Jahr 2004 die Erhöhung der Ertragskraft und die Verstärkung der Bilanz im Vordergrund. Wurden diese Ziele erreicht?

2004 war für Atel ein sehr gutes Jahr. Umsatz, Absatz und Ertrag sind auf Rekordwerte gestiegen. Trotz der damit verbundenen Auswirkungen, beispielsweise der umsatzbedingten Erhöhung der Forderungsbestände, konnten wir die Eigenkapitalquote erhöhen.

Was waren für Sie die wichtigsten Eckpunkte des Geschäftsjahres 2004?

Aus einer Position der Stärke konnten wir unsere Pläne schnell und konsequent realisieren. Wir haben beispielsweise im Rahmen des Tolling Agreement mit Edipower unseren Energieanteil an den Kraftwerken in Italien erstmals direkt vermarkten können. Dies führte zu einer markanten Zunahme des Energieabsatzes. Unterstützend wirkten die Produktionsoptimierungen (Repowering-Programme) in Italien und die hohe Verfügbarkeit aller Kraftwerke.

Sehr erfreulich ist das Jahr auch für unsere Trading-Gesellschaften verlaufen, die schnell auf die wechselnden Rahmenbedingungen des Marktes reagierten.

Im Geschäftsbereich Energieservice konnte das Angebots-Portfolio bereinigt werden. Diese Gesellschaften haben zudem im schwierigen konjunkturellen Umfeld mit nur schleppender Erholung der Baubranche erfolgreich agiert.

Intern schliesslich haben wir unter grossem Einsatz aller Beteiligten unsere Organisations- und Führungsstruktur angepasst.

Atel produziert in der Schweiz rund 8, in Italien ca. 6 TWh. Dieser Wert soll in Zukunft auch in Osteuropa erreicht werden. Welche Schritte hat Atel eingeleitet, um dieses Ziel zu erreichen?

Unsere Erwartungen an das Engagement in Mittel- und Osteuropa erfüllen sich. Wir haben beschlossen, unser Kraftwerk in Kladno bei Prag (Tschechien) mit einer 50-Megawatt-Gasturbine zu erweitern. Zahlreiche weitere Projekte werden momentan verfolgt, sind aber noch nicht reif zur Ausführung.

In Italien hat Atel neue Kraftwerke in Betrieb genommen. Der Konkurrenzdruck steigt weiter an. Wie beurteilen Sie die Situation in unserem südlichen Nachbarland?

Grundsätzlich ist Italien weiterhin ein attraktiver Markt. Wir erwarten, dass der Energieverbrauch kontinuierlich und überdurchschnittlich steigen wird. Es wird noch mehr Engpässe im italienischen Netz geben. Um darauf zu reagieren, verfolgen wir zahlreiche Projekte für neue und bestehende Kraftwerke in ganz Italien. Wir analysieren und werden danach entscheiden, in welcher Region wir tatsächlich aktiv werden wollen.

Im vergangenen Jahr ist die Diskussion um den Bau von Kernkraftwerken neu lanciert worden. Wie stellen Sie sich zu dieser Frage?

Wir müssen uns in dieser Frage ganz klar den Realitäten stellen. Die Alternativen zum heutigen Strom-Mix sind beschränkt. Die Wasserkraft kann aus politischen und technischen Gründen nur beschränkt ausgebaut werden. Die Erwartungen in alternative Energien sind teilweise stark übertrieben. Als echte Alternative zu einem neuen Kernkraftwerk ist ein Kohlekraftwerk kaum denkbar. Aus heutiger Sicht wäre das einzig ein Gas-Kombi-Kraftwerk – mit allen Vor- und Nachteilen. Letztlich werden Politik und Volk uns die Rahmenbedingungen geben. Wir versuchen, die vorgängige Diskussion konstruktiv mitzugestalten, und werden innerhalb der vorgegebenen Leitplanken optimal agieren.

Der Strommarkt im EU-Raum ist geöffnet. Die Schweiz bildet eine eigentliche Insel. Wie beurteilen Sie diese Situation?

Es führt für uns kein Weg an einer Anpassung an das Liberalisierungsprogramm der EU vorbei. Eine zusätzliche Isolation könnte spürbare Fol-

gen haben. Wir werden uns rechtzeitig auf die neuen Spielregeln einstellen. Denn neue Spielregeln bringen auch immer neue Chancen mit sich.

Was erwarten Sie von der neuen Schweizerischen Übertragungsnetzgesellschaft swissgrid?

swissgrid wird schrittweise die Verantwortung für den Betrieb des Schweizer Übertragungsnetzes übernehmen. Sie erfüllt damit eine wichtige Funktion, die unseres Erachtens nicht in den direkten Verantwortungsbereich des Staates gehört. Damit sind seitens Atel die Voraussetzungen für ein Gedeihen des sehr wichtigen grenzüberschreitenden Stromhandels in der Zukunft erfüllt.

Die Prüfung durch die Wettbewerbskommission WEKO ist ein üblicher Prozess und kam für uns nicht unerwartet. Wir bedauern einzig, dass damit eine Initiative der Stromindustrie verzögert wurde. Profitieren von swissgrid werden letztlich alle.



Generalversammlung



Perugia

Im Trading erzielte Atel im vergangenen Jahr hervorragende Resultate. Wie beurteilen Sie die Entwicklung für das Jahr 2005?

Das Trading konzentriert sich naturgemäss auf punktuelle Geschäfte, die je nach Jahreszeit, Wetterentwicklung und Verfügbarkeit der Kraftwerke anfallen. Diese Rahmenbedingungen sind also dynamisch. Sie waren im Berichtsjahr für unser Trading positiv. Ich bin überzeugt, dass unser Trading die sich bietenden Chancen auch im laufenden Jahr professionell nutzen wird.

Das Segment Energieservice wird von den schwierigen Rahmenbedingungen, primär im Bausektor, besonders beeinflusst. Wie hat sich das Segment vor dem Hintergrund einer erstarkenden Wirtschaft entwickelt?

Die Konsolidierung bei der Atel Installationstechnik-Gruppe in der Schweiz zeigt gute Resultate. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und sind auf Kurs. Bei unserer Tochter GAH in Deutschland läuft die Konsolidierung noch mit hoher Priorität. Das operative Ergebnis für den ganzen Bereich ist erfreulich und übertrifft unsere Erwartungen. Angesichts des hohen Auftragseingangs und

grossen Arbeitsvorrates rechnen wir auch im 2005 mit einer befriedigenden Entwicklung des Segmentes.

Atel hat sich im Berichtsjahr eine neue Geschäftsstruktur gegeben. Was sind die Ziele dieser Massnahme? Und welche Erfahrungen haben Sie bisher damit gemacht?

Wir wissen, dass wir das Geld in den Märkten und Regionen verdienen. Deshalb haben wir unsere Struktur konsequent auf den Markt ausgerichtet. Die ersten Erfahrungen sind positiv. Wir haben damit die Voraussetzung geschaffen, weitere Entwicklungsschritte vorzunehmen. Zur gelungenen Umstrukturierung zählen übrigens auch die beiden zentralen Dienstleister Financial Services und Management Services. Sie unterstützen das Geschäft insgesamt und die Entscheidungsprozesse.

Welches sind die Ziele von Atel für das Jahr 2005? Wo setzen Sie die Schwerpunkte?

Wir werden unsere Konzernstrategie weiter umsetzen. Sie ist auf die bestmögliche Erfüllung der Kundenbedürfnisse in ganz Europa ausgerichtet. Das gilt für beide Geschäftsbereiche. Dazu zählt auch die zusätz-

liche Verankerung der Organisations- und Führungsstruktur – insbesondere die weitere Vereinfachung der Prozesse. Unser Ziel ist eine weitere Verbesserung der operativen Ergebnisse und die Stärkung unserer Eigenkapitalquote.

Wie bewerten Sie den ausgezeichneten Jahresabschluss von Atel?

Atel blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr bei gleichzeitigen grossen Herausforderungen durch die Konsolidierung zurück. Hinter diesem Erfolg stehen die hervorragende Leistung unserer Mitarbeitenden und natürlich auch die gute Teamarbeit. Das ist für mich nicht selbstverständlich. Ich bedanke mich in erster Linie bei unseren Kunden und bei allen Mitarbeitenden, aber natürlich auch beim Verwaltungsrat für die angenehme Zusammenarbeit und bei den Aktionären für das Vertrauen.

Die 109. Generalversammlung fand am 29. April 2004 statt. Sie hat die bisherigen Verwaltungsratsmitglieder Marc Boudier, Ulrich Fischer und Urs B. Rinderknecht für eine weitere Amtsdauer von drei Jahren gewählt. Als neue Verwaltungsratsmitglieder wurden Rolf Büttiker, Urs Steiner und Heinz-Werner Ufer gewählt. Letzterer hat sein Mandat per 1. Juli 2004 niedergelegt, da die RWE ihr Aktienpaket an der MC an die UBS veräusserte. 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 sowie die Konzernrechnung 2003 genehmigt, den Mitgliedern des Verwaltungsrates Entlastung erteilt und der Verwendung des Bilanzgewinnes gemäss den Anträgen des Verwaltungsrates zugestimmt.

An der kommenden ordentlichen Generalversammlung endet die statutarische Amtsperiode im Verwaltungsrat von Dr. Hans Büttiker, Dr. Rainer Schaub und Christian Wanner. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, die Herren Dr. Hans Büttiker, Dr. Rainer Schaub und Christian Wanner für eine weitere Amtsdauer wieder zu wählen.

Atel und ihre Dialoggruppen



Montepulciano



Badia al Pino



Atel und die Kunden

Für Atel sind Stromlieferungen und Energieservices keine Einheitsware. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen orientieren wir uns an den Bedürfnissen unserer Kunden. Ob Derivat oder Fahrleitung für einen Verkehrsbetrieb, ob Fahrplanlieferung oder Hausinstallation: Wir entwickeln massgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden und haben unsere Angebotspalette 2004 weiter ausgebaut. Vielfalt auch bezüglich Kunden: Wir beliefern einerseits Stadt- und Regionalwerke, Händler und Industrieunternehmen mit Strom. Andererseits zählen Industrie, Gewerbe und Private ebenso zu unseren Energieservice-Kunden wie Unternehmen im Bereich der Versorgung.

Wir streben nach nachhaltigen, auf gegenseitigem Vertrauen basierenden Partnerschaften. Sehr wichtig ist uns deshalb die geografische und kulturelle Nähe zu unseren Kunden. Um diese besser verstehen und unterstützen zu können, pflegen wir ein dichtes Netz von Vertriebsgesellschaften. Als professionelle, erfahrene und europaweit tätige Energiehändlerin und -dienstleisterin mit Schweizer Wurzeln steht Atel auf diese Weise für Leistungen auf höchstem Niveau.

Atel und die Finanzgemeinde

Im vergangenen Geschäftsjahr stieg der Aktienkurs von Atel weiter. Der Jahresschlusskurs beträgt 1650 CHF; die Jahresperformance liegt somit bei knapp 70%.

In verschiedenen Studien von namhaften Finanzanalysten wurde Atel insgesamt wiederum sehr gut beurteilt. Mehrere Banken verbesserten im letzten Jahr ihr Rating für unser Unternehmen. Dies unterstützt unsere Bemühungen, kostengünstig Kapital zu beschaffen. Unser konstanter Dialog mit den Akteuren am Finanzmarkt fördert das Verständnis des Finanzmarktes über Atel und die Energiebranche generell. Bei verschiedenen Anlässen haben wir zudem die Strategie und die Aussichten der Gruppe den interessierten Kreisen näher gebracht. Wir sind überzeugt, dass die sorgfältige Pflege der Kapitalgeber für ein Unternehmen von der Grösse von Atel unabdingbar ist. Wir werden das uns entgegengebrachte Vertrauen mit einer verlässlichen Kommunikation mit dem Kapitalmarkt weiter ausbauen.

Unsere Aktivitäten am Kapitalmarkt standen im vergangenen Jahr unter dem Zeichen der Konsolidie-

rung. Bestehende Finanzierungskonzepte wurden überprüft und optimiert. Wir sind darauf vorbereitet, die steigenden Ansprüche der Kapitalgeber auch in Zukunft erfüllen zu können.

Atel und die Mitarbeitenden

Die Märkte und das politische Umfeld verändern sich nach wie vor laufend. Dies stellt auch Atel und ihre Mitarbeitenden vor grosse Herausforderungen: Die Aufgaben und Prozesse, die Organisation und das Rollenverständnis werden in immer kürzeren Abständen hinterfragt und entsprechend 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. Deshalb 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.

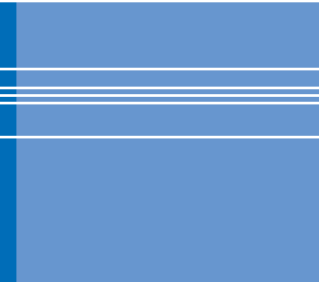
Atel und die Öffentlichkeit

Atel ist ein europaweit tätiges Energieunternehmen mit dem Anspruch, in den jeweiligen regionalen Strommärkten verankert zu sein. Dies gilt insbesondere an Standorten eigener Kraftwerke, Leitungen oder Vertriebs- und Handelsgesellschaften. Dort soll die Öffentlichkeit Atel positiv wahrnehmen. Der Kontakt zu den Medien und zur Politik ist Atel deshalb wichtig. Dabei bewährt sich der Grundsatz einer aktiven, offenen und kontinuierlichen Informationspolitik. Aufgrund der unternehmerischen Entwicklung der letzten Jahre hat Atel an Aufmerksamkeit gewonnen und daher ihre Öffentlichkeitsarbeit verstärkt. Gerade als börsenkotiertes Unternehmen will Atel gegenüber der Öffentlichkeit erstklassig kommunizieren.

Im vergangenen Jahr wurden die Zukunft der Stromproduktion und die Strommarktliberalisierung intensiv diskutiert. Beides sind Themen, welche eine breite Öffentlichkeit interessieren. So war Atel auch im Geschäftsjahr 2004 ein gesuchter Gesprächspartner für Politik und Medien. Zu energiepolitischen Fragen bezieht Atel klar Position und engagiert sich bei der Gestaltung von fairen und transparenten Rahmenbedingungen. Auf Anfrage unterstützen Atel-Experten mit ihrem spezifischen Fachwissen auch die Politik und die Verwaltung oder treten bei Tagungen als Referenten auf.

Der Gesellschaft fühlen wir uns verpflichtet. 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 an. Als Sponsor unterstützte Atel zudem auch 2004 zahlreiche kulturelle, sportliche und gemeinnützige Aktivitäten.

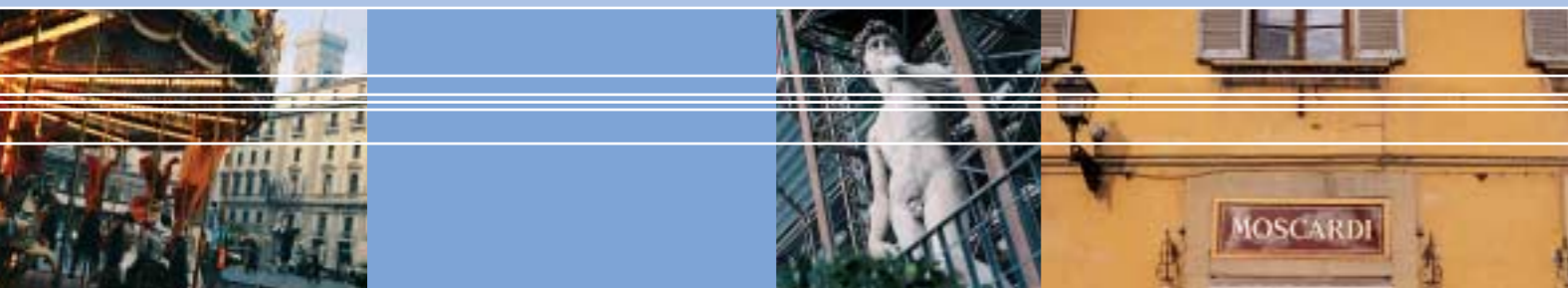
Kneten, formen, trocknen



Wenige hundert Meter vor der Zahlstelle beginnt der Kampf um die beste Position für die kürzeste Wartezeit. Digitale Zahlen geben den Wert der zurückgelegten Strecke an. Die Bezahlung sowie die Herausgabe des Rückgeldes erfolgen automatisch. Keine mehr oder weniger freundlichen Gesichter mehr. Dafür das immergleiche, blecherne «Arrivederci» aus der Konserve. Unterwegs an der Peripherie. Wie in der Hauptstadt werden Industrie und Gewerbe auch in Florenz zusehends an den Rand gedrängt, bis die Arbeit in noch billigere Zonen verschwindet. Das Zentrum gehört den Touristen in ihren kurzen Hosen und ihren Turnschuhen sowie den Büroangestellten in dunklem Anzug, dezenter Krawatte und hellen Lederschuhen.

Nur wenige Meter von der staubigen, lauten und überfüllten Ausfallstrasse nach Prato entfernt fast klinische Sauberkeit und das rhythmische Tönen der Maschinen. Geknetet, ausgewallt, geformt, getrocknet und gekühlt wird maschinell. Der Mensch kontrolliert die Qualität und bewegt die Teigwaren von Maschine zu Maschine. Einzig für Spezialanfertigungen greift er dann und wann zu Messer und Spritzbeutel, um mit wenigen Handgriffen Tortelloni zu füllen und zu formen. Ein Geheimnis teilt der Inhaber aber nicht einmal mit seinen teuersten Maschinen und Mitarbeitern: die Rezeptur seiner Pastafüllungen.

Corporate Governance



Florenz

Die Prinzipien und Regeln zur Corporate Governance der Atel-Gruppe sind in den Statuten der Gesellschaft, im Organisationsreglement, im Geschäftsleitungsreglement, in den Konzernrichtlinien und im 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

Das Aktienkapital der Aare-Tessin AG für Elektrizität beträgt seit 1992 unverändert 303 600 000 CHF, eingeteilt in 3 036 000 Namenaktien zu je 100 CHF Nennwert. 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 Aare-Tessin AG für Elektrizität.

Gemäss Statuten ist der Verwaltungsrat ermächtigt, das Aktienkapital 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. Die Ermächtigung fällt am 23. April 2005 definitiv dahin.

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.

Mehrheitserwerber von Aktien der Aare-Tessin AG für Elektrizität sind zu einem öffentlichen Kaufangebot gemäss Bundesgesetz über die Börsen und den Effektenhandel verpflichtet (keine Opting-out-Klausel).

Börsenkotierung

Die Aktien der Aare-Tessin AG für Elektrizität sind an der SWX Swiss Exchange unter der internationalen Wertpapierkennnummer ISIN

CH0001363305 kotiert. Die Marktkapitalisierung betrug per Ende 2004 5 Mrd. 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 2004 275 Mio. CHF.

Informationspolitik

Atel informiert ihre Aktionäre, potenziellen Investoren und andere Anspruchsgruppen umfassend, zeitgerecht und regelmässig in ihren Jahres-, Semester- und Quartalsberichten, an Bilanzmedien- und Finanzanalystenkonferenzen sowie an der Generalversammlung. Die erstmalige Publikation von Quartalsergebnissen durch Atel erfolgte im Zusammenhang mit der Konsolidierung der Motor-Columbus AG in die UBS und der quartalsweisen Bekanntgabe der Ergebnisse der MC/Atel-Gruppe durch die UBS. Das laufend aktualisierte Internetangebot unter www.atel.ch sowie Medienmitteilungen über wichtige Ereignisse runden unsere Kommunikation ab. Auf Seite 54 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 46 bis 50 aufgeführt.



* Mitglied der Geschäftsleitung

** Corporate Accounting+Reporting, Corporate Taxes, Corporate Treasury+Insurance, Corporate Planning+Controlling, Corporate Risk Management, Corporate IT, Internal Audit

*** Corporate Public Affairs, Corporate Communications, Corporate Legal, Corporate HR, Corporate Development+Organisation

Stand 1. Januar 2005



Florenz



Organisation

Der Verwaltungsrat hat Giovanni Leonardi per Generalversammlung 2004 zum neuen CEO der Atel-Gruppe ernannt. Er hat diese Funktion am 29. April 2004 übernommen.

Der Verwaltungsrat hat die Organisations- und Führungsstruktur angepasst: Auf Ende April 2004 wurden die bisherigen Geschäftsbereiche Energieservice Süd-/West-Europa und Energieservice Nord-/Ost-Europa als Geschäftseinheiten in einem gemeinsamen Geschäftsbereich Energieservice zusammengefasst, welcher alsdann in Personalunion vom CEO geleitet wurde. Ab dem 1. Januar 2005 ist neu Stefan Hatt für diesen Bereich verantwortlich und Mitglied der Geschäftsleitung.

Per 1. November 2004 wurden die bisherigen Stabseinheiten «Recht» und «Kommunikation und Energiepolitik» sowie die bisher dem Funktionsbereich «Finanzen und Dienste» zugeordneten Funktionseinheiten «Unternehmensentwicklung» und «HR Segment Energie» im neuen Funktionsbereich «Management Services» zusammengefasst und neu strukturiert unter Corporate Legal, Corporate Public Affairs, Corporate Communications, Corporate HR und

Corporate Development + Organisation. Geleitet wird dieser Bereich von Heinz Saner, Mitglied der Geschäftsleitung. Auch der Funktionsbereich «Financial Services», welcher von CFO Kurt Baumgartner geleitet wird, wurde neu strukturiert und umfasst die Funktionseinheiten Corporate Accounting + Reporting, Corporate Taxes, Corporate Treasury + Insurance, Corporate Risk Management, Corporate Planning + Controlling, Corporate IT und Internal Audit. Mit beiden Funktionsbereichen wird die gruppenweite Steuerung, Koor-

dination und Unterstützung der Business-Units gestärkt.

Per 1. Januar 2005 wurden alle Energiebereiche konsequent marktorientiert ausgerichtet. Die Geschäftsbereiche Energie Schweiz, Süd-/West-Europa und Nord-/Ost-Europa wurden verstärkt regional gegliedert und umfassen Produktion, Markt (Vertrieb, Handel, Versorgung), Trading, Netze und Settlement and Systems. Seit dem 1.1.2005 leitet Herbert Niklaus den Bereich Energie Schweiz und ersetzt damit Stefan Breu als Mitglied der Geschäftsleitung.

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	2007
Dr. Hans Büttiker, CH-Dornach	1988	2005
Rolf Büttiker, CH-Wolfwil	2004	2007
Ulrich Fischer, CH-Seengen	1986	2007
Dr. Marcel Guignard, CH-Aarau	1988	2006
Urs B. Rinderknecht, CH-Ennetbaden	1995	2007
Dr. Rainer Schaub, CH-Binningen	1996	2005
Urs Steiner, CH-Laufen	2004	2007
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 besonderer 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 letzten Geschäftsjahr tagte der Verwaltungsrat neun Mal.

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

Die Beschlüsse des Verwaltungsrates werden von der Mehrheit der anwesenden Stimmberechtigten gefasst. Bei Stimmengleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid. Bei Interessenkonflikten begeben sich die betroffenen Mitglieder des Verwaltungsrates in den 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.



Lucca



Die Revisionsgesellschaft erstellt jährlich einen Erläuterungsbericht, der ihre wichtigsten Erkenntnisse festhält. Ab dem Geschäftsjahr 2005 wird die neu geschaffene Funktionseinheit Internal Audit die Ergebnisse aus ihrer Tätigkeit dem Verwaltungsrat rapportieren.

Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung besteht aus sieben Mitgliedern.

Die Lebensläufe und Angaben über weitere Tätigkeiten der Mitglieder der Geschäftsleitung finden sich auf der Webseite von Atel:

www.atel.ch/about_us/Corporate_Governance/index.jsp.



Kurt Baumgartner (1. Reihe links)

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

Herbert Niklaus (2. Reihe Erster von links)

Leiter Energie Schweiz
Dipl. El.-Ing. ETHZ
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1955;
seit 1996 bei Atel, seit 2005 als Mitglied
der Geschäftsleitung

Nico Dostert (2. Reihe Erster von rechts)

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

Heinz Saner (2. Reihe Zweiter von rechts)

Leiter Management Services
Lic. iur., Rechtsanwalt und Notar
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1957;
seit 1988 bei Atel, seit 2004 als Mitglied
der Geschäftsleitung

Stefan Hatt (2. Reihe Zweiter von links)

Leiter Energieservice
Dipl. Ing. ETHZ, lic. oec. HSG
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1964;
seit 2005 bei Atel als Mitglied der
Geschäftsleitung

Antonio M. Taormina (1. Reihe rechts)

Leiter Energie Süd-/West-Europa
Dipl. Math. ETHZ
Schweizer und italienischer Staatsbürger,
geboren 1948;
seit 1999 bei Atel als Mitglied der
Geschäftsleitung; Verwaltungsratsmitglied
der Società Elettrica Sopracenerina SA,
Locarno

Giovanni Leonardi (1. Reihe Mitte)

CEO
Dipl. El.-Ing. ETHZ
Schweizer Staatsbürger,
geboren 1960;
seit 1991 bei Atel, seit 2004 als CEO;
Verwaltungsratsmitglied der Società
Elettrica Sopracenerina SA, Locarno



Lucca



Carrara



Sarzana

Entschädigungen und Beteiligungen

Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten eine feste Entschädigung und eine Spesenpauschale ausbezahlt, deren Höhen für den Präsidenten und die weiteren Verwaltungsräte abgestuft sind. Die Höhe der Entschädigung wird durch den 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 ausgewiesene Bonus richtet sich nach den Leistungen im Berichtsjahr. Zudem besteht für das obere Kader der Atel-Gruppe eine überobligatorische Versicherung. Die Höhe der Entschädigung für die Mitglieder der Geschäftsleitung wird durch den Verwaltungsratspräsidenten und ein weiteres Mitglied des Verwaltungsrates festgelegt.

Verwaltungsrat

Für das Geschäftsjahr 2004 betrug die Gesamtentschädigung für die Mitglieder des Verwaltungsrates rund 1,6 Mio. CHF. Darin eingeschlossen sind auch die Entschädigungen an die

im Verlauf des Geschäftsjahres ausgetretenen Mitglieder.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates hielten nach den uns vorliegenden Informationen per 31. Dezember 2004 gesamthaft 633 Namenaktien der Aare-Tessin AG für Elektrizität.

Das Mitglied des Verwaltungsrates mit der höchsten Gesamtentschädigung erhielt für das vergangene Geschäftsjahr eine Entschädigung von 0,5 Mio. CHF.

Geschäftsleitung

Der Gesamtbetrag der für das Jahr 2004 zugesprochenen Entschädigungen für die Mitglieder der Geschäftsleitung betrug 5,3 Mio. CHF. Darin eingeschlossen sind auch die Entschädigungen an die im Verlauf des Geschäftsjahres ausgetretenen Mitglieder.

Die Mitglieder der Geschäftsleitung hielten nach den uns vorliegenden Informationen per 31. Dezember 2004 gesamthaft 116 Namenaktien der Aare-Tessin AG für Elektrizität.

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 2004 aus.

Ernst & Young AG als Revisionsstelle und Konzernprüfer erhielt für diese Dienstleistung im vergangenen Geschäftsjahr eine Entschädigung von rund 2,3 Mio. CHF. Für zusätzliche revisionsnahe Arbeiten, Steuerberatungen und allgemeine Beratungen wurden Entschädigungen von rund 1,1 Mio. CHF bezahlt.

Helle Erinnerung, dunkle Nacht



Wie riesige, gestrandete Fische liegen die Fähren im Hafen. Die Piers, die sich als künstliche Landzunge ins Meer erstrecken, zittern. Die Vibrationen haben ihren Ursprung in den auf unterster Stufe laufenden Dieselmotoren der stählernen Ungetüme. Nachdem die Passagiere die Decks verlassen haben, sorgen Putzequipen für Ordnung: Die nächste Überfahrt, dieses Mal in die andere Richtung, steht bereits in wenigen Stunden bevor. Von der anstrengenden Reise erschöpft, liegt die Fähre in den Seilen. Wer dieses Treiben rund um den offenen, hell erleuchteten Rumpf beobachtet, fühlt sich an einen Bienenstock erinnert. In scheinbarem Chaos tauchen die Schleppfahrzeuge in das Schiff ein, um nur wenige Momente später mit einem Anhänger verkuppelt wieder im Rampenlicht aufzutauchen.

Alle paar Sekunden huscht das Licht des Leuchtturms über das Wasser. Eine schnelle Erinnerung an eine Zeit ohne Echolot oder Satellitennavigation, an eine Epoche, in der die Seeleute aufbrachen, um unbekannte Länder und ferne Kontinente zu entdecken. Das Dröhnen eines landenden Flugzeugs übertönt den Gedanken, die Positionslichter teilen den dunkelblauen Himmel – in wenigen Augenblicken haben die Entdecker unserer Zeit wieder festen Boden unter ihren Füßen.

Segment Energie



Alessandria

	+/- Veränderung 2003–2004 in % (bezogen auf CHF)	2003 Mio. CHF	2004 Mio. CHF	2003 Mio. EUR	2004 Mio. EUR
Energieabsatz (GWh)*	36,3	68 476	93 306	68 476	93 306
Nettoumsatz*	44,3	3 839	5 540	2 526	3 597
Ergebnis vor Finanzierung und Ertragssteuern (EBIT)	17,7	368	433	242	281
in % des Nettoumsatzes	-18,8	9,6	7,8	9,6	7,8
Nettoinvestitionen in Sach- und immaterielles Anlagevermögen	-48,4	161	83	106	54
Mitarbeiterbestand am Bilanzstichtag	5,5	1 092	1 152	1 092	1 152
zusätzlich Handel mit standardisierten Produkten					
in GWh	63,2	66 627	108 761	66 627	108 761
in Mio. CHF bzw. Mio. EUR	85,5	2 714	5 035	1 786	3 269

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

Erfolgreiche Entwicklung in sämtlichen Bereichen

Bei einem Absatz von rund 93 TWh (Zuwachs von +36%) erzielte das Segment Energie einen Umsatz von 5540 Mio. CHF. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung um 1701 Mio. CHF bzw. 44%. Das Betriebsergebnis (EBIT) wuchs im gleichen Zeitraum um 18% auf 433 Mio. CHF an. Zu diesem Anstieg steuerte insbesondere die erstmalige Vermarktung der Energieanlieferung von Edipower bei. Die Edipower-Produktion für 2004 belief sich auf 4,3 TWh. Dies entspricht einem Vertriebsumsatz in der Höhe von rund 0,4 Mrd. CHF. Daneben trugen auch das dynamische Wachstum im europäischen Trading sowie der Umsatzbeitrag aller übrigen Regionen zum erfreulichen Resultat bei.

Ergänzend zum physischen Geschäft wurden Handelsgeschäfte mit Standardprodukten im Wert von ca.

5035 Mio. CHF respektive rund 109 TWh abgewickelt (2003: 2714 Mio. CHF und etwa 67 TWh). Der Handelserfolg wird wie in den Vorperioden im Nettoumsatz berücksichtigt.

Das Geschäft in Italien entwickelte sich 2004 erneut positiv. Durch die gezielte Verstärkung der Vertriebsaktivitäten wurde mit dem Inkrafttreten des Tolling Agreement durch Edipower eine markante Absatz-/Umsatzsteigerung im italienischen Markt erwirtschaftet. Zusätzlich wurden im Verlaufe des zweiten Halbjahres die beiden Gas-Kombi-Kraftwerke (Novel, Vercelli) in Norditalien erfolgreich in Betrieb gesetzt. Der Produktionsoutput wird ebenfalls durch die lokale Atel-Organisation, die gleichzeitig an der italienischen Strombörse IPEX tätig ist, im italienischen Markt vertrieben. In Frankreich haben sich die Vertriebsaktivitäten durch eine Zunahme der Kundenbasis weiter konsolidiert. Die Region Schweiz erneuerte ihre lang-

jährigen Partnerschaften mit den Wiederverkäufern in der Nordwestschweiz. Die Region Nord-Europa hat sich strategisch neu positioniert und in diesem Zusammenhang die Kundenbasis substantiell ausgebaut. Die Region Mittel-/Ost-Europa wies nach den Akquisitionen der Jahre 2002/03 eine auf hohem Umsatz-/Ertragsniveau erfolgte Konsolidierung aus. Dabei standen einem Trend zu sinkenden Preisen höhere Absätze/Umsätze gegenüber. Insgesamt hat Atel durch ihre Etablierung in Mittel-/Osteuropa erfolgreich eine regionale Risikodiversifikation erreicht. Atel Trading behauptete sich einträglich im europäischen Spotmarkt. Gleichzeitig nutzte sie die zur Verfügung stehenden eigenen Produktionskapazitäten ebenso wie die ausserordentlichen Preisbewegungen gewinnbringend.

Ausblick 2005

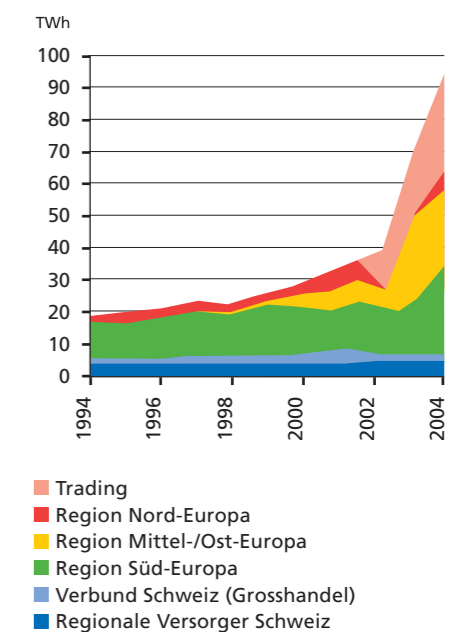
Das Jahr 2005 steht im Zeichen der finanziellen und organisatorischen Konsolidierung des stark gewachsenen Energiegeschäftes. Die kontinuierliche Steigerung von Energieabsatz und -umsatz wird in erster Linie durch die Verstärkung der Handels- und Vertriebstätigkeiten in allen relevanten Märkten erfolgen. Im italienischen Markt wird die weitere Ver-

stärkung der lokalen Vertriebstätigkeit aufgrund der realisierten lokalen Produktions- und Beschaffungskanäle im Zentrum stehen. Daneben wird Atel in Mittel- und Osteuropa durch die Etablierung einer weiteren Vertriebsgesellschaft in Ungarn die Handelsaktivitäten ausdehnen.

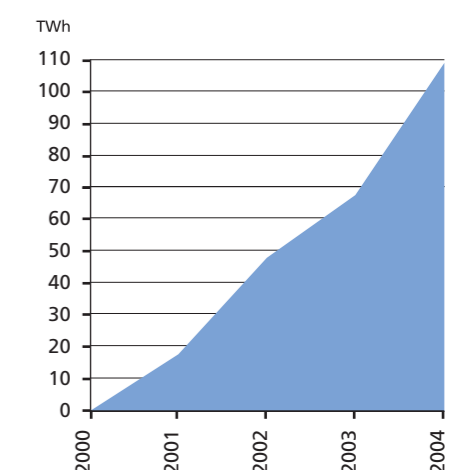
Auf preislicher Seite erwartet Atel für 2005 eine gewisse Stabilisierung. Allerdings können die verhältnismässig geringe Liquidität der Energiemärkte und die Existenz von zahlreichen Engpässen im europäischen Netz erneut zu starken kurzfristigen Preisschwankungen führen. Das Exportgeschäft in Richtung Italien kann durch eine mögliche Kapazitätseinschränkung beeinflusst werden – wenn auch aus heutiger Sicht nicht wesentlich und voraussichtlich für eine zeitlich befristete Dauer.

Insgesamt rechnet Atel im Segment Energie – sowohl für den Absatz-/Umsatzbereich als auch für das operative Segmentergebnis – mit Resultaten im Rahmen des Berichtsjahres.

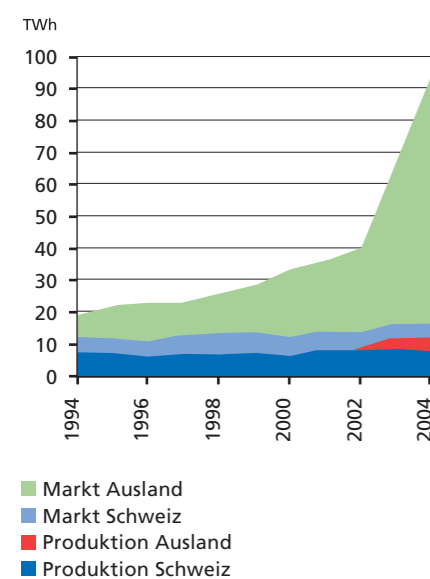
Energieabsatz 1994–2004
Ohne Standardgeschäfte



Energieabsatz 2000–2004
Abgewickelte Standardgeschäfte



Energiebeschaffung 1994–2004
Ohne Standardgeschäfte





Alessandria

Stromhandel und -vertrieb

Atel setzt sich für eine Öffnung des Schweizer Marktes ein. Dies sowohl im grenzüberschreitenden Handel (horizontale Marktöffnung) wie auch durch die Liberalisierung im Inland (vertikale Marktöffnung). In Italien trat das im Vorjahr abgeschlossene Tolling Agreement in Kraft: Dabei ist Edipower für den Betrieb und Atel für die Brennstoff- und Strombewirtschaftung zuständig. Das Repoweringprogramm in Edipower verlief über Plan. Der Absatz in Italien wurde im Vergleich zu 2003 stark gesteigert. In Mittel- und Osteuropa hat Atel ihre Beteiligung an Entrade erhöht und ihre führende Position in der Region weiter ausgebaut. In Deutschland ist es Atel gelungen, sich in einem äusserst anspruchsvollen Umfeld langfristig zu etablieren. Atel Trading wiederum nutzte die Opportunitäten an den Märkten optimal und erzielte sehr positive Resultate.

Weitere Informationen:

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

Region Schweiz

Beziehungen intensiviert

Im Berichtsjahr wurden die Partnerschaften in der Region Nordwestschweiz im Hinblick auf die Marktöffnung auf eine neue, stabile vertragliche Basis gestellt. Im Zusammenhang mit der Energiebelieferung und -versorgung wurden die Beziehungen zu Industrieunternehmen, zu Vertriebsgesellschaften und zu Gemeinden ausgebaut. Insgesamt bewegen sich Industrie und Gewerbe in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld. Nach wie vor herrscht in der Schweiz ein hoher Preisdruck, dies trotz steigender Preise im europäischen Umfeld.

2004 ging der Entwurf für das Bundesgesetz über die Stromversorgung (StromVG) sowie das Elektrizitätsgesetz (EleG) in die Vernehmlassung. Atel hat sich im Rahmen dieses Prozesses gegen die Vorlagen ausgesprochen und setzt sich weiterhin für die vollständige Marktöffnung ein. Das Unternehmen geht für die Zukunft davon aus, dass der Marktdruck weiterhin hoch sein und die politische Diskussion zum StromVG diese Wahrnehmung prägen wird.

Erfolge in den Regionen

Die wirtschaftliche Situation des Tessins präsentierte sich 2004 etwas unter dem Niveau der übrigen Schweiz. Der freie Personenverkehr wirkte sich negativ auf die Löhne und die Margen aus. Vor diesem Hintergrund verzeichnete die Società Elettrica Sopracenerina SA (SES) eine leichte Umsatzsteigerung. Dies ist primär auf die Zunahme bei den Haushaltskunden zurückzuführen. Damit konnten die sinkenden Erträge im Immobiliensektor – aufgrund der Veräusserung praktisch aller Liegenschaften – mehr als ausgeglichen werden. Neben der Erhöhung der Beteiligung an Metanord und der Erneuerung des Energieliefervertrags mit der Azienda Elettrica Ticinese (AET) bereitet die SES eine engere Zusammenarbeit mit den Aziende industriali di Lugano (AIL) vor. Für 2005 erwartet die SES einen stagnierenden Markt im gesicherten Absatzgebiet. Die Aufschaltung eines modernen EDV-Systems und die Weiterführung des konstruktiven Dialogs mit den Konzessionsgemeinden bilden die Schwerpunkte.

Die Atel Versorgungs AG (AVAG) verzeichnete ein erfolgreiches Berichtsjahr. Alle operativen Aufgaben wurden über die Aare Energie AG

(a.en) – eine Tochter der AVAG sowie der sbo (Städtische Betriebe Olten) – abgewickelt. Die Verträge mit 11 von 14 Gemeinden wurden ebenfalls erneuert und den Konzessionären eine Beteiligung an der AVAG angeboten. Parallel zu den Verhandlungen wurde die Akquisition der Elektrizitätsgesellschaft Schönenwerd (EGS) weiterverfolgt.

Auf ein positives 2004 blickt auch die AEK Energie AG zurück: Mit innovativen Projekten wurden ökologisch und ökonomisch nachhaltige, neue Wege beschritten. Nur ein Beispiel dafür ist die Ferndampfleitung von der Kehrlichtverbrennungsanlage in Zuchwil zur Papierfabrik M-real in Biberist.

Region Süd-Europa

Lokales Energiegeschäft ausgebaut

Am 1. Januar 2004 trat das im Herbst 2003 unterzeichnete Tolling Agreement für die Energiebewirtschaftung aus Edipower in Kraft. Bei dem von Atel gehaltenen Energieanteil von 20% (rund 1500 MW) ist Atel Energia für die Brennstoffbeschaffung und -bewirtschaftung (Öl, Gas, Kohle) sowie für den Absatz der produzierten Energie verantwortlich.



Montà



Im Berichtsjahr wurde der europäische Markt weiter Richtung vollständiger Liberalisierung geöffnet, so dass heute bis auf die Haushalte alle Kunden frei sind. Atel Energia hat sich auf diesen Schritt professionell vorbereitet und die aus diesem neuen Segment resultierenden Chancen optimal genutzt. Darüber hinaus belieferte Atel auch 2004 eine Reihe bedeutender italienischer Kunden mit ausländischer Energie und nutzte dabei die Leistungskapazitäten optimal aus. Durch die weiter intensivierte Zusammenarbeit zwischen den italienischen und schweizerischen Netzbetreibern wurde der Transit im Laufe des Jahres erhöht. Am 1. April des Berichtsjahres startete in Italien die Strombörse ihre Tätigkeit, jedoch nur auf der Angebotsseite. Die Nachfrageseite wurde vorläufig vom Acquirente Unico übernommen. Dieser kauft die Energie für den gesamten gebundenen Markt ein. Atel Energia nahm mit ihrer Produktion aus den Edipower-Kraftwerken von Anfang an erfolgreich an der Börse teil. Der Start der Nachfrageseite ist auf Beginn des Jahres 2005 geplant.

Die Arbeiten an den CCGT-Kraftwerken Novel und ACTV wurden im Berichtsjahr abgeschlossen und die Produktion in Angriff genommen. Bei

diesen Kraftwerken hat Atel Energia für den von Atel gehaltenen Anteil ein Tolling Agreement unterzeichnet. Dieses regelt die Gasbeschaffung sowie den Absatz der produzierten Energie. Insgesamt konnte der Absatz des in Italien produzierten Stroms im Vergleich zu 2003 verfünffacht werden. Damit hat Atel Energia sowohl ihre Position als auch ihren Marktanteil im freien Markt erheblich ausgebaut. In diesem Zusammenhang ist auch der Abschluss von mittel- und langfristigen Lieferverträgen mit italienischen Kunden ein weiterer wichtiger Schritt für den Absatz der in Italien produzierten Energie.

Stromabsatz verdoppelt

Im Berichtsjahr wurde die Schwelle für freie Kunden in Frankreich auf alle Nicht-Haushaltskunden gesenkt. Daraus resultiert zusätzlich ein Marktpotenzial von 270 TWh/a. Atel Energia SAS optimierte die Organisation der Gesellschaft, um sämtliche sich ergebenden Möglichkeiten konsequent zu nutzen. Sie baute ihre Position im französischen Markt weiter aus: Im Vergleich zu 2003 wurde der Stromabsatz im Berichtsjahr fast verdoppelt. Zu den Kunden von Atel Energie SAS zählen mittelständische Unternehmen in ganz Frankreich.

Wie in den Vorjahren hat Atel erfolgreich an der Versteigerung virtueller Kraftwerkskapazitäten der Electricité de France (EdF) teilgenommen. Zudem wurde die Belieferung des französischen Netzbetreibers Réseau de transport d'électricité fortgesetzt.

Region Mittel-/Ost-Europa

Position weiter ausgebaut

Das wirtschaftliche Umfeld der Region Mittel-/Ost-Europa weist ein starkes Wachstum auf. Nach ihrem EU-Beitritt gewannen Polen, Tschechien, die Slowakei, Ungarn und Slowenien für viele Marktteilnehmer weiter an Attraktivität. Trotz intensiverem Wettbewerb und höherem Preisdruck hat Atel ihre Position in der Region ausgebaut.

Neben der Liberalisierung ist für das Berichtsjahr die Resynchronisation der 2. UCTE-Zone von grosser Bedeutung. Nach ihrer Trennung im Balkankrieg wurde diese am 10. Oktober 2004 wieder zusammengeschlossen. Der Handel mit der synchronisierten zweiten Zone wurde per 1. November des gleichen Jahres ermöglicht, woraus neue Geschäftsmöglichkeiten erwachsen.

Volumen markant gesteigert

In Mittel- und Osteuropa wurde 2004 der Markt für die industriellen Kunden in beinahe allen Ländern schrittweise geöffnet. Der Kreis der etablierten Handelspartner wurde erweitert und es wurden zahlreiche Rahmenverträge abgeschlossen: Zusammen mit Entrade ist Atel die Marktführerin im Stromhandel in Mittel- und Osteuropa, auf dem Balkan und in Griechenland. 2004 hat verdeutlicht, dass Entrade eine wichtige Akquisition im Zusammenhang mit der Erreichung der strategischen Ziele in diesen Regionen war. Gleichzeitig wurden die Anstrengungen zur Koordination und Integration von Entrade in die Atel-Gruppe intensiviert. Ab 1. Januar 2005 hat Atel ihre Beteiligung an Entrade auf 100% erhöht. Diese wird auch zukünftig eine effiziente und effektive Infrastruktur für den Energiehandel und das Risikomanagement in der Region zur Verfügung stellen.

In Ungarn unternahm der Markt wichtige Schritte in Richtung Liberalisierung. Atel Energia Kft. erhielt eine Handelslizenz und baut nun ihre Handelsaktivitäten in Ungarn kontinuierlich aus. Wie Atel Energia Kft. hat Atel Polska Sp. z o.o. die Erwartungen mit sehr guten Resultaten

übertrafen. Atel Hellas S.A. baute ihre Lieferungen ebenfalls signifikant aus. Insgesamt hat Atel alle für 2004 definierten Ziele übertrafen und das gehandelte Absatzvolumen um rund 20% gesteigert.

Für die Zukunft erwartet Atel ein weiteres Anwachsen der Engpässe bei den Grenzkapazitäten. Durch die fortschreitende Marktöffnung werden sich zusätzliche Möglichkeiten für neue Geschäfte ergeben. Atel hat sich für das kommende Berichtsjahr zum Ziel gesetzt, das Vertragsportfolio in diesen Wachstumsmärkten weiter auszuweiten, die Synergien aus der Synchronisation des Balkans zu nutzen und die Effizienz in der Abwicklung weiter zu steigern, um die definierten Absatz- und Ertragsziele zu erreichen.

Region Nord-Europa

Positive Entwicklung in Deutschland

Atel Energie AG hat im Berichtsjahr ihren erfolgreichen Weg fortgesetzt und neue Industriekunden und Weiterverteiler als Kunden gewinnen können. Damit hat sie ihr Geschäftsvolumen in einem sehr anspruchsvollen Marktumfeld erheblich ausgeweitet. Zugleich hat sie neu entwickelte, massgeschneiderte Energie-



Montà



produkte und Dienstleistungen, etwa die strukturierte Beschaffung, erfolgreich vermarktet. Atel Energie AG hat zudem ihre Vertriebspartnerschaften ausgebaut und konnte Überschussmengen industrieller Stromproduktion einkaufen. Insgesamt ist es ihr 2004 gelungen, sich im grössten und komplexesten Energiemarkt Europas nachhaltig zu etablieren.

Die Beteiligungen von Atel Energie AG haben sich im Jahr 2004 positiv entwickelt und die definierten Ziele wurden erreicht. Dies gilt sowohl für den Absatz, den Umsatz und das Ergebnis. Mit Unterstützung der EGT Energiehandel GmbH wurde die Belieferung der Landesliegenschaften Baden Württemberg bis 2007 verlängert. Allgemein ist eine weiterhin starke Bindung potenzieller Kunden an ihre bisherigen Versorger zu beobachten. Als Konsequenz intensiviert sich der Wettbewerb um die wechselwilligen Kunden. Gleichzeitig ist festzustellen, dass die Verzögerung der Umsetzung der EU-Richtlinien in nationales Recht zu einer Verspätung der Tätigkeitsaufnahme des Regulierers führte.

Der deutsche Strommarkt ist der grösste in Europa und hat Signalwirkung für die übrigen europäi-

schen Strommärkte. Für die folgenden Jahre wird ein weiterer Anstieg der Energiepreise erwartet, insbesondere verursacht durch einen Anstieg bei den Brennstoffkosten. Für 2005 fokussiert sich Atel Energie AG auf den Vertrieb von Energie an grosse Industriekunden und Weiterverteiler sowie auf den Ausbau des Produktangebots. Das Ziel ist die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden durch einen effizienten Energieeinkauf. Ein wichtiger Baustein ist neben massgeschneider-ten Lösungen in der Energiebeliefe- rung auch die effiziente Unterstüt- zung bei der strukturierten Beschaf- fung. Atel Energie AG wird zudem ihre erfolgreichen Partnerschaften weiterentwickeln. Vor diesem Hinter- grund ist Atel Energie AG zuversicht- lich, ihren Erfolgskurs fortzusetzen.

Region Skandinavien

Starke Stellung behauptet

Energipartner AS in Oslo bewirt- schaftet umfassende Energieportfo- lios für Dritte. Mit ihren Dienstlei- stungen richtet sie sich an grössere Unternehmen und Stadtwerke. Die breite Angebotspalette reicht von der Entwicklung und Umsetzung mass- geschneiderter Beschaffungsstrate- gien über die Unterstützung bei der

Optimierung von Verträgen bis zu vertieften Markt- und Preisanalysen. Energipartner AS hat im Berichtsjahr ihre starke Stellung in Skandinavien behauptet. Im Rahmen eines erwei- terten Geschäftskonzepts werden die Geschäftsaktivitäten in Skandinavien erheblich ausgebaut.

Trading

Definierte Profitziele erreicht

Als Highlight des Berichtsjahres wurden im Standard Product Trading, im Structured Product Trading sowie im Spothandel/Optimierung sehr po- sitive Resultate erzielt. Atel sah die wesentlichen Entwicklungen an den Grosshandelsmärkten voraus und war stets richtig positioniert. Dank ihrer Nähe zu allen wichtigen Märkten und der Flexibilität der eigenen Kraftwer- ke wurden die sich bietenden Oppor- tunitäten an den Spot- und Regel- energiemärkten optimal genutzt.

Der Kundenstamm von Atel Tra- ding besteht mehrheitlich aus Gross- handelsunternehmen, vermehrt aber auch aus grossen Industriekunden und Wiederverkäufern. Um diese noch umfassender zu betreuen, wurden die personellen Ressourcen, die Pro- zesse und Systeme kontinuierlich wei- terentwickelt.

Nach Beobachtung von Atel Trading wird die Oligopolisierung der europäischen Stromunternehmen vorerst noch zunehmen. Weil die Professionalisierung der kleinen und mittleren Kunden voranschreitet, wird es in Zukunft immer wichtiger, ziel- und zeitgerechte Lösungen zu erbringen. So werden die bestehen- den Geschäftsfelder laufend weiter- entwickelt, insbesondere die struk- turisierten Stromhandelsprodukte. Für die Zukunft legt Atel Trading einen Fokus auf den Ausbau des finanziel- len Kohlehandels sowie im Aufbau des Gashandels für Standardpro- dukte. Gleichzeitig werden die Strom- handelsaktivitäten durch die Erwei- terung der Wissensbasis einerseits und durch die Wahrnehmung neuer Geschäftsmöglichkeiten andererseits gestärkt. Für 2005 wird ein weiterhin steigender Einfluss des Regulators in den europäischen Ländern erwartet. Durch Auktionen wird ausserdem eine Erhöhung der Transparenz – insbe- sondere im Crossborder-Geschäft – vorausgesehen.



Montà



Stromproduktion und Netz

Unterdurchschnittliche Wasserführung ergab in der Schweiz eine gegenüber dem Vorjahr reduzierte hydraulische Produktion. Da die Nachfrage nach Regelenergie und emissionsarmen Produktionstechnologien kontinuierlich wächst, prüft Atel verschiedene Alternativen für einen weiteren Ausbau der Wasserkraft. Die Kernkraftwerke Leibstadt und Gösgen lieferten im Jubiläumsjahr (20 respektive 25 Betriebsjahre) ihren Beitrag an die Versorgungssicherheit. In Italien gingen zwei Gas-Kombi-Kraftwerke in den kommerziellen Betrieb, womit Atel nun weitere 100 MW eigene Produktion aufweist. Die Kraftwerke in Tschechien und in Ungarn erreichten eine hervorragende Verfügbarkeit und übertrafen die in sie gesetzten Erwartungen. Für die Atel Netz AG stand das Aufbauprojekt swissgrid im Vordergrund.

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
www.swissgrid.ch

Stromproduktion Schweiz

Konzession verlängert

Das Jahr 2004 war geprägt von unterdurchschnittlichen Wasserführungen. So erreichten die Niederschläge nur an wenigen Tagen Hochwasserwerte. Als Folge davon lag auch die hydraulische Produktion um rund 10% unter dem Vorjahr.

2004 stand die Erteilung einer neuen Konzession für die unterste Stufe der Kraftwerke Gougra AG mit dem Kraftwerk Navisence im Zentrum. Die Konzessionsgemeinden erhalten eine finanzielle Entschädigung und eine Beteiligung von 10% an der Kraftwerke Gougra AG. Zu diesem Zweck haben alle Aktionäre einen anteiligen Aktienbestand an die Gemeinden abgetreten. Atel verwertet im Gegenzug die damit verbundene Energie und verfügt somit über eine Beteiligung von 54% und über einen Anteil von 65% an der Energie. Die Konzession mit einer Laufzeit von 80 Jahren bedarf noch der Genehmigung durch die kantonalen Behörden.

Weil die UBS ihren Anteil von 10% an der Kraftwerke Mattmark AG veräusserte, entfiel das Energiebezugsrecht von Atel an diesem Kraftwerk per Ende September 2004.

Nach wie vor stellt sich die Frage nach dem Ausbau der Wasserkraft. Da Standorte für neue Kraftwerke in den Schweizer Alpen begrenzt sind, stehen gezielte Zu- und Erweiterungsbauten von bestehenden Anlagen im Vordergrund. Aufgrund des steigenden Bedarfs an Regelenergie in der europäischen Stromversorgung wird der Bau weiterer Pumpspeicherkraftwerke näher geprüft. Atel ist in entsprechende Projekte involviert, die Realisierung hängt wesentlich davon ab, wie sich die Preise für Spitzenenergie entwickeln.

Im Zusammenhang mit dem Klimaschutz gewinnen emissionsarme Produktionstechnologien wie die Wasserkraft weiter an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund wird die Flexibilisierung der Restwasserauflagen zu Recht überprüft. Die diesbezüglichen parlamentarischen Vorstösse sind im Rahmen des politischen Meinungsbildungsprozesses in Bearbeitung.

Auch im Jubiläumsjahr sicher

Das Berichtsjahr stand für die Geschäftseinheit Thermische Produktion im Zeichen von zwei Jubiläen: Das Kernkraftwerk Leibstadt (KKL) feierte 20, das Kernkraftwerk Gösgen (KKG) 25 Jahre Betrieb. Ein weiterer Meilen-

stein war die Baubewilligungserteilung für das Brennelement-Nasslager im KKG: Die Investitionen betragen rund 70 Mio. CHF. Die laufenden Aufwendungen zur Erneuerung und Instandhaltung pro Kernkraftwerk betragen rund 20 Mio. CHF jährlich.

Auch 2004 konnte ein sicherer und zuverlässiger Betrieb der Anlagen gewährleistet werden. Beide Anlagen erreichten eine sehr hohe Jahresproduktion. Dabei trugen die höheren Rohstoffpreise wesentlich zu einer verbesserten Konkurrenzfähigkeit der Kernenergie bei.

2005 wird im KKG während einer geplanten Revision das Nachrüstprogramm abgeschlossen. Der Bau des Nasslagers und des Hilfsanlagengebäudes fordert die Aufmerksamkeit des Personals zusätzlich.

Für beide Kernkraftwerke liegt das Hauptaugenmerk weiterhin auf dem sicheren und zuverlässigen Betrieb.

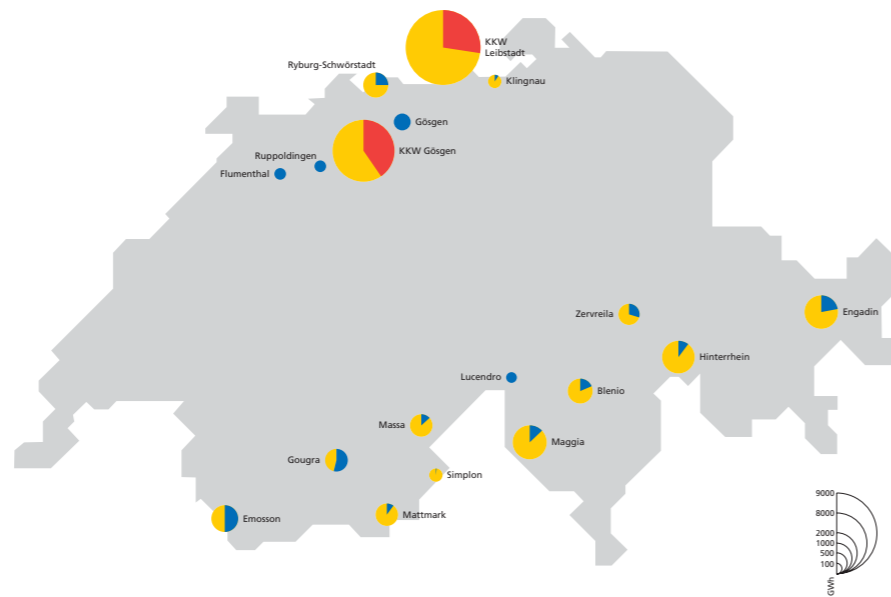


Neive



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 2003/2004	Abweichung in %	Bezug Atel GWh 2003/2004
Atel Hydro AG	100,0	92	554	536	-3,25	490*
Atel Hydro Ticino SA	100,0	60	100	119	19,0	119
Aarewerke AG	10,0	43	230	203	-11,74	20
Blenio Kraftwerke AG	17,0	391	882	692	-21,51	118
Electra-Massa AG	11,5	340	543	548	0,92	63
Electricité d'Emosson SA	50,0	360	860	796	-7,44	398
Energie électrique du Simplon SA	1,7	42	244	220	-9,73	18
Engadiner Kraftwerke AG	22,0	410	1377	1230	-10,68	271
Kraftwerke Ryburg-Schwörstadt AG	25,0	110	752	719	-4,39	180
Kraftwerke Gougra AG	54,0	159	575	588	2,26	318**
Kraftwerke Hinterrhein AG	9,3	651	1422	1209	-14,98	112
Kraftwerke Zervreila AG	30,0	250	554	497	-10,29	149
Maggia Kraftwerke AG	12,5	626	1389	1311	-5,6	164
Total Bezug Atel 2003/2004					(Vorjahr 2 534)	2 419

* Exkl. BKW-Anteil KW Flumenthal

** Ab 21.04.2004 inkl. Stufe Navisence

Thermische Kraftwerke Schweiz

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität MW	Energieproduktion GWh im Mittel	Energieproduktion GWh 2004	Abweichung in %	Bezug Atel GWh 2004
Kernkraftwerk Gösgen-Däniken AG	40,0	970	7 297	8 016	9,9	3 206
Kernkraftwerk Leibstadt AG	27,4	1 165	7 837	8 692	10,9	2 147
Total 2004			15 134	16 708		5 353

Stromproduktion Italien

Neue Werke in Betrieb

Als Highlights des Jahres 2004 gingen die beiden Gas-Kombi-Kraftwerke Novel S.p.A. und Atel Centrale Termica Vercelli (ACTV) in den kommerziellen Betrieb. Damit wurde die eigene Produktion von Atel in Italien um weitere 100 MW gesteigert. Für den Betrieb von Novel und ACTV und einer weiteren Anlage wurde Atel Operation & Maintenance (AT O&M) gegründet. Insgesamt war zu beobachten, dass alle Major Players auf dem Energiemarkt viel in die Produktionsanlagen investierten. Dies aufgrund des nach wie vor steigenden Energiebedarfs auf der Apenninhalbinsel.

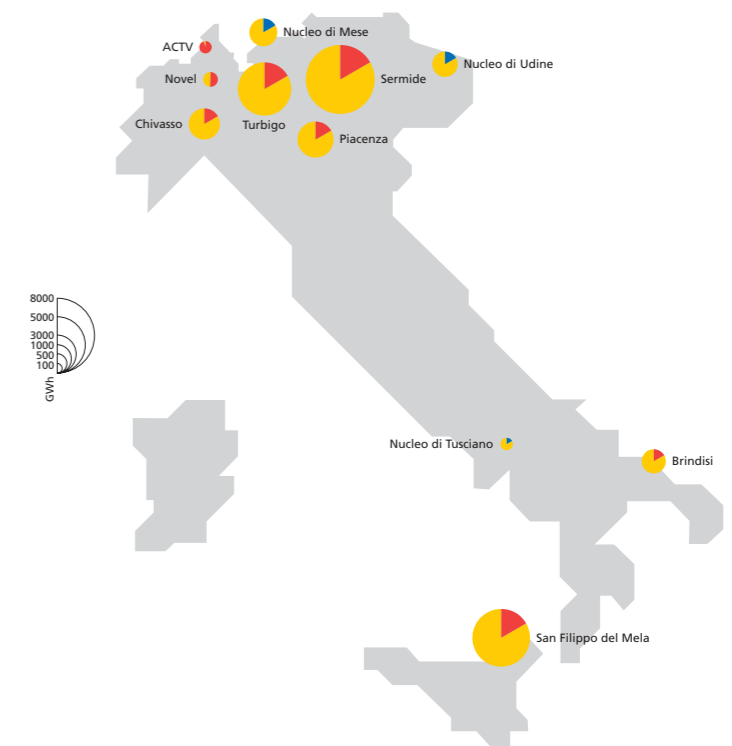
Für 2005 wird die Möglichkeit einer neuen Projektentwicklung ins Auge gefasst. Sämtliche Aktivitäten signalisieren nicht nur die starke Präsenz von Atel in Italien. Durch die Investitionen und die Erhöhungen der Produktionskapazitäten baut Atel auch seine Position gegenüber der Konkurrenz weiter aus.

Es ist davon auszugehen, dass der Energiebedarf in Italien auch künftig auf sehr hohem Niveau bleiben wird. Da die Produktionskapazitäten be-

grenzt sind, wird dieser Markt weiterhin sehr attraktiv bleiben. Neben dem Betrieb der beiden hochmodernen Kraftwerke in Norditalien und der Planung eines neuen Projekts liegt der Fokus von Atel auf dem Aufbau von Atel Operation & Maintenance (AT O&M).

Produktion in Italien

- Eigene thermische Kraftwerke
- Beteiligungen an thermischen Kraftwerken
- Beteiligungen an Wasserkraftwerken





Neive



Wasserkraftwerke Italien

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität MW	Energie-	*Energie-	Ab-
			produktion im Mittel GWh	produktion 2004 GWh	
Edipower S.p.A., Nucleo di Mese	16,7	375	1 148	944	-18,0**
Edipower S.p.A., Nucleo di Tusciano	16,7	95	225	215	-4,0
Edipower S.p.A., Nucleo di Udine	16,7	295	768	793	3,0
Total 2004				1 952	

* exklusive Herstellung von CIP 6 und Mini-Hydro-Anlagen
** unterdurchschnittliche Wasserführung

Thermische Kraftwerke Italien

Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität MW	Energie-
			produktion 2004 GWh
Edipower S.p.A., Brindisi	16,7	640	1 989
Edipower S.p.A., Chivasso	16,7	1 140	1 709
Edipower S.p.A., Piacenza	16,7	620	2 577
Edipower S.p.A., S. Filippo	16,7	1 280	5 128
Edipower S.p.A., Sermide	16,7	1 140	7 107
Edipower S.p.A., Turbigo	16,7	1 650	4 699
Novel S.p.A.	51,0	100	313
Atel Centrale Termica Vercelli S.r.l. (ACTV)	95,0	50	210
Total 2004			23 732

Stromproduktion Mittel-/Ost-Europa

Hervorragende Resultate

Die Tschechische Republik verfügte nach wie vor über den offensten sowie transparentesten Markt für den Verkauf und die Platzierung von Produkten für den Stromsektor, vor allem in den Bereichen Stromproduktion und Netzdienstleistungen. Dies bei hohen Preisen, so wurden im zweiten Jahr hintereinander Anstiege im zweistelligen Prozentbereich verzeichnet. Unter diesen vorteilhaften Rahmenbedingungen belieferte Atel mit ihrem in der Nähe von Prag liegenden Standort Kladno den tschechischen Markt weiterhin erfolgreich. Das 343-MW-Kraftwerk verkaufte neben der produzierten Energie umfangreiche Netzdienstleistungen. Dabei wurde mit einer Verfügbarkeit von über 97% eine neue Höchstmarke erreicht. Weitere Höhepunkte waren die hervorragenden Resultate bezüglich Sicherheit und Umwelt sowie der Vertragsabschluss über eine umfassende Refinanzierung.

Auch Atel Csepel in Budapest übertraf die Erwartungen im Berichtsjahr und lieferte starke Leistungen sowie hohe Gewinne. Die Verfügbarkeit der vollen Kapazitäten wurde über das

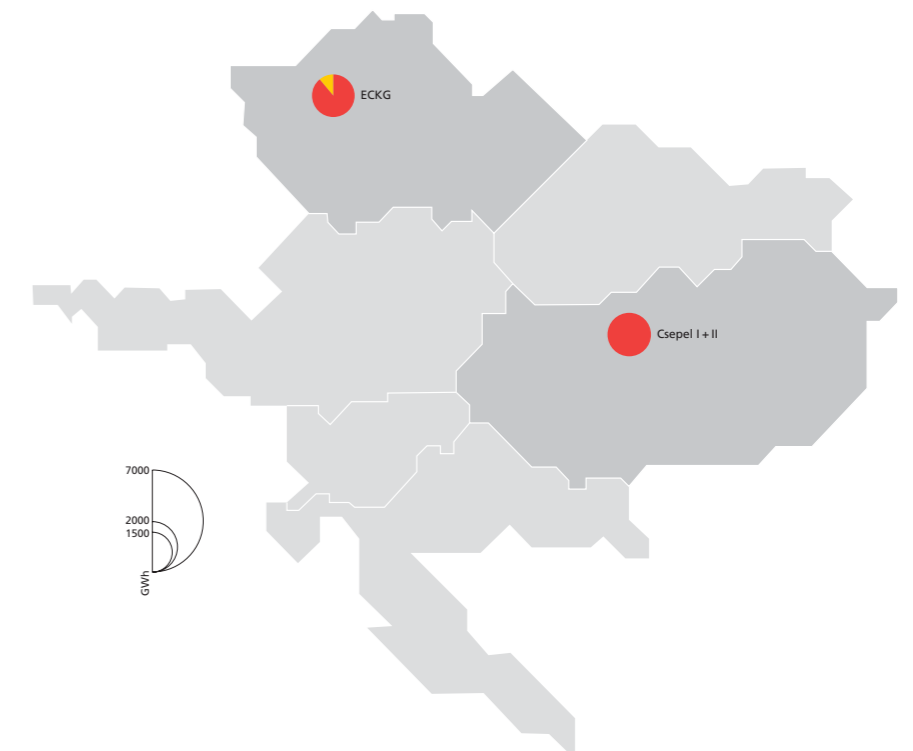
gesamte Jahr hinweg sichergestellt. Das Kraftwerk Csepel II wurde im Jahr 2000 in Betrieb gesetzt. Es verfügt heute über eine Leistung von 396 MW auf Basis einer modernen, zuverlässigen sowie flexiblen Gastechnologie. Die Liberalisierung der Energiemärkte ging auch in Ungarn weiter. Langfristige Lieferverträge werden Csepel die benötigte Stabilität während der bevorstehenden Übergangsphase bieten. Der grosse Erfolg mit ihren bestehenden Kraftwerken bestärkt Atel in ihrem Vorhaben, sich ergebende Opportunitäten zu nutzen und sich weitere Produktionskapazitäten in dieser Region zu sichern.

Im Berichtsjahr bestand das Hauptziel von Kladno und Csepel in der organisatorischen Integration in die Atel-Gruppe. Die beiden Komplexe arbeiteten nach Plan und übertrafen die Erwartungen. Damit unterstützen sie Atel dabei, den eigenen Stromhandel und -verkauf in dieser Region weiter zu verstärken und auszubauen.

Thermische Kraftwerke Mittel-/Ost-Europa

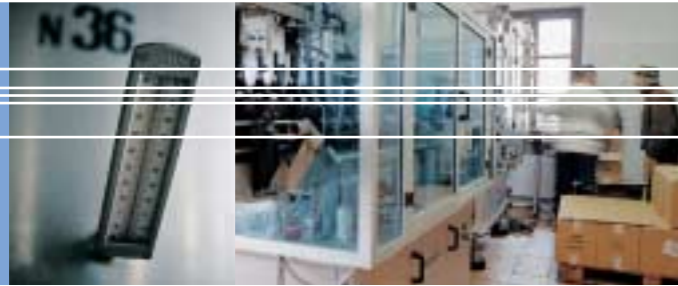
Gesellschaft	Beteiligung Atel in %	Kapazität	Kapazität	Energie-	Energie-
		elektrisch MWe	thermisch MWth	produktion Strom 2004 GWh	produktion Wärme 2004 TJ*
Csepel I + II, Budapest	100,0	389	116	1 663	1 300
ECK Generating s.r.o. (ECKG), Kladno	89,0	343	173	1 644	1 422
Total 2004				3 307	2 722

* Wärmeabgabe nur ins Wärmeverteilungssystem (d.h. ohne die für die Stromproduktion generierte und benutzte Wärme)



Produktion in Ungarn und Tschechien

- Eigene thermische Kraftwerke
- Beteiligungen an thermischen Kraftwerken



Neive



Netz

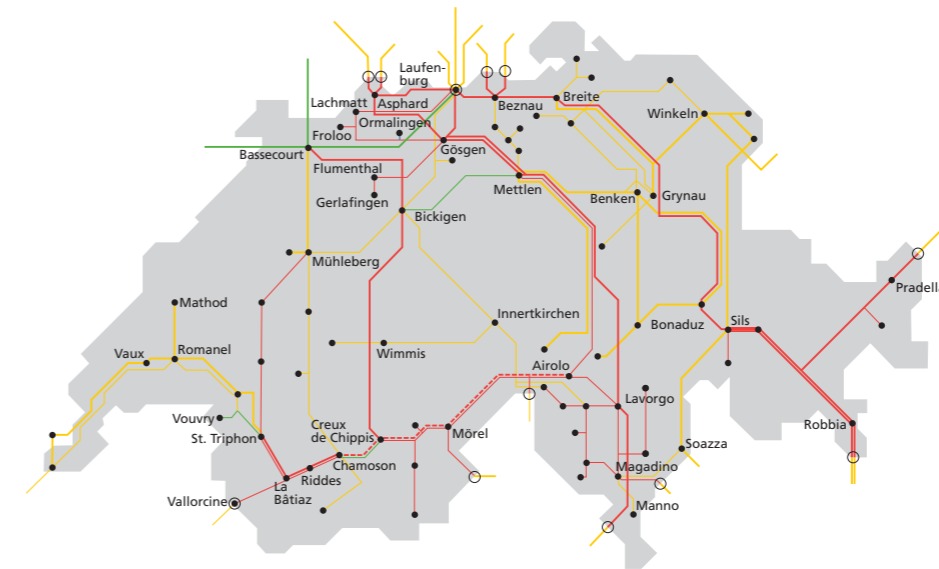
Wichtige Etappen erreicht

Mit dem Abschluss der Tiefbauarbeiten für die 380-kV-Leitung über den Nufenenpass, der gemeinsam mit allen Schweizer Übertragungsnetzbetreibern eingeführten neuen Fahrplanabwicklung gemäss europäischem ESS-Standard und der Realisierung des neuen Werkhofes in Niedergösgen erreichte die Atel Netz AG ihre für 2004 definierten Ziele. Zudem wurde mit dem Bau der neuen 380-kV-Partnerleitung über den Berninapass die grenzüberschreitende Netzkapazität für Atel erhöht. In einem ähnlichen Umfang wie im Vorjahr bewegen sich die Erträge aus dem Übertragungsnetz inklusive der Entschädigung für die Nutzung durch den grenzüberschreitenden Handel (CBT).

Im Berichtsjahr wurde die Partnerschaft für den Betrieb eines gemeinsamen Fahrplan- und Bilanzmanagement-Systems auf alle Übertragungsnetzbetreiber erweitert. Der Entscheid der Überlandwerke im August führte zur Gründung der Gesellschaft für den Betrieb des Schweizer Übertragungsnetzes swissgrid. Das Engagement im Aufbauprojekt swissgrid verursachte einen wesentlichen Aufwand auf allen Stufen. Weiterhin

ungelöst bleibt die Problematik der Nutzung des Übertragungsnetzes durch fremdverursachte Lastflüsse. Gleichzeitig zwingt die Einhaltung der Regeln für die Netzsicherheit die Schweizer Handelsunternehmen regelmässig zu einseitigen Reduktionen ihrer internationalen Import- und Exportprogramme. Mitte 2004 führte der Rückzug der Verordnung über den Bau von Merchant Lines durch die italienischen Behörden zur Sistierung eines grösseren bereichsübergreifenden Projektes.

Für die Atel Netz AG stehen im Jahr 2005 die Fertigstellung der Nufenenleitung, der Mastersatz Lukmanierleitung sowie die Tiefbauarbeiten für die Leitungsverlegung Arbedo im Vordergrund. Ersatzinvestitionen gelten der Substanzerhaltung, zudem werden die Vorarbeiten für Projekte im Rahmen der langfristigen Netzausbauplanung lanciert. Dabei liegt der Fokus auf der Festigung der Position als Eigentümerin wichtiger Netzelemente im Übertragungsnetz und in der Sicherstellung der Erträge aus der Nutzung des Netzes in der Übergangszeit zur Marktöffnung. Um die Interessen von Atel längerfristig wahrzunehmen, verlangt der Auf- und Ausbau von swissgrid viel Aufmerksamkeit, Einflussnahme und Engagement.



Atel-Leitungen im Höchstspannungsnetz

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

Flaschen im Dreivierteltakt



Von Hand aus dem Karton aufs Band, von Hand vom Band in den Karton. Dazwischen regelt die vollautomatische Abfüll- und Etikettiermaschine den korrekten Ablauf: Flasche für Flasche wird abgefüllt, mit einem Korken verschlossen, mit einer Kapsel versehen. Für das Etikettieren drehen sich die Flaschen im Dreivierteltakt um die eigene Achse und erhalten so ihre Identität aufgeklebt. Im Keller sorgt die Elektrizität nicht nur für Licht, sondern auch für konstante Temperaturen und perfekte Weine – grüne LCD-Anzeigen vermitteln Sicherheit über die Abläufe in den metallenen Bottichen. Nur bei den Eichenfässern mit ihren edlen Inhalten scheint die Zeit stehen geblieben zu sein. Ausser einer flackernden Glühbirne braucht es hier nichts als Know-how und viel Zeit.

Nur wenige Kilometer entfernt ein komplett anderes Bild: Zeit ist Geld. Je mehr Einheiten die Maschine stündlich verarbeitet, desto besser. Ein Roboterarm bewegt die Einzelteile aufs Fließband, diese werden zu einem kleinen Ganzen montiert. Nur wenige Momente und einige Produktionsschritte später ist der Prozess ab-, die Qualitätskontrolle eingeschlossen. Einmal fertig entwickelt, wird die Maschine am Standort China gläserne Karaffenverschlüsse für teure Weine herstellen.

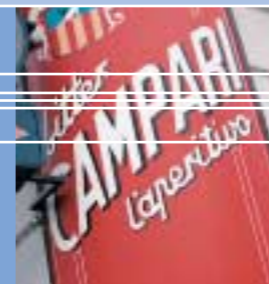
Segment Energieservice



Novara



Domodossola



	+/- Veränderung 2003-2004 in % (bezogen auf CHF)	2003 Mio. CHF	2004 Mio. CHF	2003 Mio. EUR	2004 Mio. EUR
Auftragseingang	-3,8	1 501	1 444	988	938
Nettoumsatz	-7,6	1 535	1 418	1 010	921
Ergebnis vor Finanzierung und Ertragssteuern (EBIT)	31,3	16	21	11	14
in % des Nettoumsatzes	50,0	1,0	1,5	1,0	1,5
Nettoinvestitionen in Sach- und immaterielles Anlagevermögen	-21,1	19	15	13	10
Mitarbeiterbestand am Bilanzstichtag	-2,6	7 038	6 858	7 038	6 858

Markante Verbesserung der Betriebsergebnisse

Unter Berücksichtigung des veränderten Konsolidierungskreises und der Effekte der Währungsumrechnung erreichte das Segment Energieservice mit 1418 Mio. CHF einen Umsatz in Vorjahreshöhe. Die Ergebnisse waren geprägt durch die stagnierende Konjunktur im Bausektor in Deutschland und in der Schweiz. Das konsolidierte Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich dank realisierter Effizienzsteigerungen im Vergleich zum Vorjahr um 5 Mio. CHF auf 21 Mio. CHF.

Auch 2004 sah sich die schweizerische Atel Installationstechnik-Gruppe (AIT) einem starken Preisdruck ausgesetzt. Speziell im Bereich Gebäudetechnik und -management (GT/GM) verbesserte sich die Situation nur langsam. In den grossen Ballungszentren reduzierten sich die Leerbestände an Büro- und Gewerbeflächen nur geringfügig. Die Bautätigkeit in diesem

Bereich verharrte auf tiefem Niveau. Demgegenüber war im Wohnungsbau eine deutliche Erholung spürbar. In der Energieversorgungstechnik (EVT) entwickelte sich der Geschäftsgang dank der Akquisition und Abwicklung grossvolumiger Infrastrukturprojekte weiterhin positiv. Unter Berücksichtigung der insgesamt erschwerten Rahmenbedingungen erwirtschaftete die AIT ein positives, über den Erwartungen liegendes Ergebnis.

Die deutsche GAH-Gruppe profitierte nur bedingt vom Wachstum des realen Bruttoinlandproduktes. Die Investitionsbereitschaft der Kunden aus Industrie, Dienstleistung und öffentlicher Hand war weiterhin von grosser Zurückhaltung geprägt. Dennoch wurden der Auftragseingang und der Umsatz gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Die konsequent umgesetzten Sanierungs- und Strukturmassnahmen führten dabei insgesamt zu einer Verbesserung der Er-

gebnisse. Die restriktive Investitions- und Instandhaltungspolitik der Energiewirtschaft prägte die schwierige Situation in der Geschäftseinheit Energieversorgungstechnik (EVT). Trotz der weiterhin angespannten Situation in der Vermittlungs- und Übertragungstechnik steigerte die GAH-Gruppe im Geschäftsfeld Kommunikationstechnik (KT) ihre Ertragskraft deutlich. Die Geschäftseinheit Industrie/Anlagentechnik (IAT) erwirtschaftete dank guter Auftragslage einen Umsatz klar über dem hohen Niveau des Vorjahres. Das Geschäftsfeld Gebäudetechnik und -management (GT/GM) schaffte durch das konsequente Umsetzen der im Vorjahr eingeleiteten Restrukturierungsmassnahmen den Turnaround.

Ausblick 2005

In der Schweiz zeichnet sich im Bereich GT/GM nach den ersten Monaten 2005 eine leichte Entspannung ab. Die insgesamt bessere Auslastung zu Jahresbeginn lässt erwarten, dass sich der Bereich im 2005 unter verbesserten Rahmenbedingungen erfolgreich am Markt positionieren wird. Die EVT geht aufgrund der hohen Auftragsbestände im Rahmen der Grossprojekte von einer stabilen Geschäftsentwicklung aus.

Auf der Kostenseite rechnet die AIT-Gruppe damit, dass sich die Nutzung von Synergien erneut positiv auf die Resultate auswirkt.

In Deutschland wird für das Jahr 2005 weiterhin von einer eher schwachen Baukonjunktur und einer verhaltenen Investitionstätigkeit von Industrie, Dienstleistung und der öffentlichen Hand ausgegangen. Die GAH-Gruppe begegnet diesen Marktbedingungen mit einer gezielten strategischen Neuausrichtung. Die positive Auftragslage bietet hierbei eine gute Ausgangsposition.

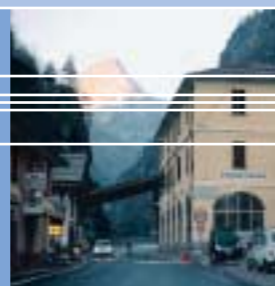
Die EVT erwartet ein nach wie vor angespanntes Marktumfeld mit verhaltener Nachfrage bei den Energieversorgern. In der KT wird mit einer leicht rückläufigen Investitionstätigkeit gerechnet. Diese Geschäftseinheit wird im Rahmen der bereits erwähnten strategischen Neuausrichtung künftig unter EVT geführt. Die IAT geht für 2005 von einer stabilen Entwicklung aus. Gleichzeitig bleiben für die neu integrierte Geschäftseinheit GT/GM die Herausforderungen aufgrund der schwachen Baukonjunktur bestehen. Die Optimierung und Vereinfachung der Organisation wird 2005 gruppenweit konsequent weiterverfolgt.

Weitere Informationen:

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



Iselle



Simplon

Energieservice Süd-/West-Europa

Atel Installationstechnik-Gruppe

Mit geografischem Fokus auf die Schweiz und Norditalien ist die Atel Installationstechnik-Gruppe (AIT) in der Verkehrs-, Energieversorgungs-, Kommunikations- und Gebäudetechnik tätig.

Nach der erfolgreichen Bereinigung von Strukturen und Prozessen konnte die AIT in einem von Preiszerfall und Margendruck geprägten Umfeld weitere Märkte erschliessen.

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	



Standorte der AIT-Gruppe

- Gebäudetechnik und -management
- Energieversorgungstechnik

Offertvolumen nimmt zu

Im Berichtsjahr fand die Konsolidierung des Bereichs Energieservice Süd-/West-Europa ihren Abschluss. So wurde am 1. Januar 2004 eine neue, vereinfachte juristische Struktur eingeführt. Diese stiess bei den Kunden und Mitarbeitern der AIT auf ein sehr positives Echo und brachte bereits erste Erfolge.

Insgesamt war das wirtschaftliche Umfeld auch 2004 durch Überkapazitäten im Markt geprägt, was sich entsprechend auf die Entwicklung der Preise auswirkte. In den Märkten Schweiz und Italien lagen diese im Bereich Gebäudetechnik und Gebäudemanagement (GT/GM) weiterhin auf sehr tiefem Niveau, teilweise lagen sie sogar unter den Vorjahreswerten. Die gesamte Branche spürte den erhöhten Margendruck, hervorgerufen durch die Zurückhaltung bei den Investitionen seitens öffentlicher Hand. Davon war primär der Bereich Energieversorgungstechnik (EVT) stark betroffen. Durch die konsequente Erschliessung neuer Märkte konnte dieser Umstand jedoch wettgemacht werden. Eine erhöhte Investitionsfreudigkeit war im Segment Dienstleistungen spürbar. Dies führte zu höheren Auftragsbeständen gegenüber

2003. Im letzten Quartal des Berichtsjahres gab es eine leichte Entspannung der Situation, was sich auch am zögerlich zunehmenden Offertvolumen zeigt. 2004 erbrachten die Geschäftseinheiten GT/GM und EVT 74% respektive 26% des Gesamtergebnisses.

Steigerung der Marktanteile erwartet

In der Schweiz und in Italien nimmt die AIT als Gesamtanbieterin nach einer Konsolidierungsphase den Weiterausbau im Bereich GT in Angriff. In der EVT rechnet sie mit einer gleich bleibenden Nachfrage. Hier konzentriert sich die AIT auf die breitere Abstützung ihrer Dienstleistungen und die weitere Ausdehnung des Exportgeschäfts in der Fahrleitungstechnik. Abzuwarten bleibt aber die Politik der öffentlichen Hand in Bezug auf das Outsourcing sowie die Projektfinanzierung. Die Einheit GT/GM geht von einem verhaltenen Wachstum der Baukonjunktur und einer weiterhin schwierigen Preissituation aus.

Die Region Energieservice Süd-/West-Europa fokussiert ihre Aktivitäten für das kommende Berichtsjahr: Durch den Ausbau in ausgewählten

Bereichen und Regionen sollen weitere Marktanteile gewonnen werden. Dabei wird das Wachstum primär in technologischen Bereichen angestrebt. Die vereinfachten Strukturen auf Gruppenstufe und die Nutzung des einheitlichen Auftritts der Gruppe innerhalb des Bereichs GT/GM werden sich positiv auf die Erreichung der definierten Ziele auswirken.



Simplon



Kandersteg

Energieservice Nord-/Ost-Europa

GAH-Gruppe

35 Gesellschaften mit 120 Büros und Niederlassungen: Die GAH-Gruppe zählt zu den führenden deutschen Dienstleistungsunternehmen in der Energiewirtschaft, der Industrie und der Kommunikation.

In Deutschland stand der Steigerung des realen Bruttoinlandprodukts eine zurückhaltende Investitionstätigkeit gegenüber. In diesem anforderungsreichen wirtschaftlichen Umfeld erreichte die Gruppe im Berichtsjahr eine deutliche Verbesserung des Gewinns bei stabilem Umsatz.

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	GA-com Telekommunikation und Telematik GmbH Bietigheim-Bissingen	Kraftanlagen München GmbH München	Dr. Herfeld GmbH & Co. KG Neuenrade
Kraftanlagen Hamburg GmbH Hamburg	Frankenluk Energieanlagenbau GmbH Bamberg	te-com Telekommunikationstechnik GmbH Backnang	Kraftanlagen Fertigungsbetrieb GmbH Reinsdorf	
Kraftanlagen Heidelberg GmbH Heidelberg	GA Energieanlagenbau GmbH Hohenwarsleben	Digi Communication Systeme GmbH Gifhorn	ECM Ingenieur-Unternehmen für Energie- und Umwelttechnik GmbH München	
Kamb Elektrotechnik GmbH Ludwigshafen	GA Leitungsbau Nord GmbH Hannover	InterServiCom GmbH Backnang	Ingenieurbüro Kiefer & Voß GmbH Erlangen	
Caliqua Gebäudetechnik GmbH AT-Wiener Neudorf	Elektro Stiller GmbH Ronnenberg	DIGICOS Sp. z o.o. PL-Poznań	KEU GmbH Krefeld	
	Franz Lohr GmbH Ravensburg		Kraftanlagen Nukleartechnik GmbH Heidelberg	
			Kraftszér Kft. HU-Budapest	
			Kraftszér Bratislava s.r.o. SK-Bratislava	
			KALFRISA S.A. ES-Zaragoza	



Bern



Auf hohem Niveau gehalten

Von der gestiegenen Exportnachfrage getragen, wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im Berichtsjahr um 1,7%. Die GAH-Gruppe profitierte von dieser Entwicklung nur bedingt, denn die Investitionsbereitschaft der wichtigsten Kunden war nach wie vor von grosser Zurückhaltung geprägt. Trotzdem blieben Auftragseingang und Umsatz der GAH-Gruppe auf dem hohen Vorjahresniveau. Die konsequent umgesetzten Sanierungs- und Strukturmassnahmen führten dabei zu einer deutlichen Verbesserung des Ergebnisses.

Kritische Faktoren für das Jahr 2005 bleiben die schwache Baukonjunktur, die Finanzknappheit der öffentlichen Hand und die verhaltene Investitionstätigkeit von Industrie und Energiewirtschaft.

Erneut ein positives Resultat

Die Situation der Geschäftseinheit Energieversorgungstechnik (EVT) 2004 war geprägt von einer restriktiven Investitions- und Instandhaltungspolitik der Energiewirtschaft und der schwachen Nachfrage der Industrie sowie von Investitionskürzungen eines Schlüsselkunden. Den-



Standorte der GAH-Gruppe

- Sitz einer Gesellschaft
- Niederlassungen, Büros

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

noch steigerte die EVT ihren Umsatz und erwirtschaftete ein positives Ergebnis.

Auch für 2005 rechnet die EVT mit einem angespannten Marktumfeld. Um die Position der EVT zu stärken, werden der industrielle Vertrieb und das infrastrukturelle Projektgeschäft ausgebaut, zusätzliche Kosten- und Produktivitätsreserven aktiviert sowie strategische Partnerschaften und regionale Markterweiterungen realisiert.

Ertragskraft deutlich gesteigert

Die Geschäftseinheit Kommunikationstechnik (KT) konnte ihre Ertragskraft bei stabilen Umsatzzahlen deutlich steigern. Während im Bereich Mobilfunk signifikante Umsatzsteigerungen erzielt wurden und der Bereich Kabelanlagen und Bahnsicherungstechnik auf hohem Niveau verharrte, war in der Vermittlungs- und Übertragungstechnik ein nochmaliger Umsatzrückgang zu verzeichnen. Als Konsequenz wurden Mitte 2004 weitere Personal- und Strukturmassnahmen ergriffen.

Auch 2005 wird die Nachfrageschwäche in der Vermittlungs- und Übertragungstechnik anhalten. In den

übrigen Bereichen wird mit einer leicht rückläufigen Nachfrage- und Investitionstätigkeit gerechnet. Als Konsequenz der strukturellen und organisatorischen Anpassungen wird die Geschäftseinheit KT künftig unter EVT geführt.

Deutlich über den Erwartungen

Die Geschäftseinheit Industrie-/Anlagentechnik (IAT) steigerte im Berichtsjahr die Umsatzzahlen des Vorjahres um 10% und lag damit deutlich über den Erwartungen. Zu dieser positiven Entwicklung trug neben grösseren Projekten in der Energietechnik, im petrochemischen Bereich und in der Kraftwerks- und Versorgungstechnik vor allem die weiter verbesserte Situation in der Nukleartechnik bei.

Die Geschäftseinheit IAT rechnet für 2005 mit einer stabilen Entwicklung von Umsatz und Ergebnis. Hierzu wird unter anderem der weitere Ausbau des Auslandsgeschäfts vorangetrieben.

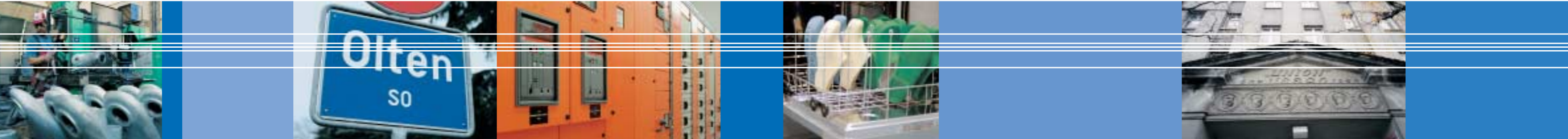
Turnaround geschafft

2004 war in Deutschland bereits zum zehnten Mal in Folge ein Rückgang der Bauinvestitionen zu ver-

zeichnen. Demzufolge verzeichnete die Geschäftseinheit Gebäudeausrüstung und -management (TGA/TGM) einen leichten Umsatzrückgang. Das 2003 lancierte Massnahmenpaket für die GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH wurde erfolgreich umgesetzt. So erreichte TGA/TGM den Turnaround und erzielte wieder ein positives Ergebnis.

Auch für 2005 ist nicht mit einer Erholung der Baukonjunktur zu rechnen. Deshalb werden die eingeleiteten Massnahmen weiter vorangetrieben. Schwach rentable oder defizitäre Bereiche werden saniert oder verkauft. Die Geschäftseinheit TGA/TGM wird in Zukunft unter IAT geführt.

Knotenpunkt Olten



Parallel zum Jura führen Strassen und Schienen, auf denen, wie von einer unsichtbaren Schnur gezogen, die Autos und Züge sich Richtung Olten bewegen. Dann die modernen Merkmale und Zeichen einer Stadt: Signale und Schilder, die den Fluss der Verkehrsteilnehmenden ordnen, Hinweise auf freie Parkplätze und die Sonderangebote in den Supermärkten. In Sporthallen, Bars, Kinos und Restaurants sorgt Strom für Unterhaltung und kurzweiligen Zeitvertreib. Im Spital am Stadtrand garantiert die Elektrizität Gesundheit und – in einigen Fällen – Weiterleben.

So macht der MRI-Scanner die Patienten Schicht für Schicht durchsichtig und Krankheiten sichtbar. Etagen weiter oben überwachen moderne Geräte Puls, Blutdruck und andere lebenswichtige Funktionen. In den Katakomben das Herz und das Hirn des Spitals. Wie Nervenbahnen garantieren kilometerlange Leitungen von hier aus für Strom und Kommunikation.

Auf der anderen Seite der Aare laufen ebenfalls alle Fäden und sämtliche Informationen zusammen. Am Hauptsitz zeichnen die Spezialistinnen und Spezialisten von Atel für professionelle Produkte und Service verantwortlich. Auf diesem Know-how und dieser Erfahrung beruht Oltens Stellung als Knotenpunkt eines europaweit tätigen Energieunternehmens mit Schweizer Wurzeln.

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.

Hydraulische Produktion

Stromproduktion mit Wasserkraft.

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

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.

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.

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). Die Partner stellen die Brennstoffe bereit, beziehen den produzierten Strom und vermarkten ihn. Der Kraftwerksbetreiber ist ausschliesslich für die Verfügbarkeit, den operativen Betrieb und die technische Erneuerung der Anlagen verantwortlich und wird hierfür von den Tollern entsprechend entlohnt.

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. 2 100 TWh.

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

8-10, rue Villedo
FR-75001 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 41 11
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

Oslo Atrium
P.O. Box 26
NO-0051 Oslo
Tel. +47 22 81 47 00
Fax +47 22 81 47 01
www.energipartner.no

Entrade

Oltnerstrasse 63
CH-5013 Niedergösgen
Tel. +41 52 620 15 40
Fax +41 52 620 15 42
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

Martin Bahn Müller
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

Termine

28. April 2005 Generalversammlung 2005
Mai 2005 Quartalsergebnis 1/05
August 2005 Semesterbericht 2005
November 2005 Quartalsergebnis 3/05
Februar 2006 Medienmitteilung
Geschäftsjahr 2005
April 2006 Bilanzmedienkonferenz
27. April 2006 Generalversammlung 2006

Masse

Geldeinheiten

CHF Schweizer Franken
CZK Tschechische Krone
EUR Euro
HRK Kroatische Kuna
HUF Ungarische 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

Impressum

Herausgeberin:

Aare-Tessin AG für Elektrizität, Olten

Konzept, Gestaltung und Text:

BrandNew AG, Zürich

Fotos:

Matthias Auer, Zürich

Marcel Studer, Zürich

Comet Photoshopping GmbH, Zürich

Litho:

Hürlimann Medien AG, Zürich

Druck:

Dietschi Print & Medien AG, Olten

Der Geschäftsbericht 2004 erscheint in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch. Der Finanzbericht 2004 erscheint in Deutsch und Englisch.

Atel dankt folgenden Unternehmen dafür, dass sie sich für die Fotoaufnahmen zur Verfügung gestellt haben:

Vitalfrigo, Rom; Gruppo Cadini S.r.l., Florenz; Pastificio La Bolognese,

Florenz; Traversa Giuseppe Remo azienda Vitivinicola, Neive;

C.S.T. Macchine Speciali S.r.l, Alessandria; vonRoll hydro, Oensingen;

Kantonsspital, Olten.