

## VD-tal TeliaSonera Årsstämma, 24 April 2007

### Anders Igel, VD och Koncernchef

Kära aktieägare,

- 2006 var ett rekordår för TeliaSonera. Försäljning, resultat och föreslagen utdelning nådde sina högsta nivåer hittills.
- Nettoresultatet ökade med närmare 50 procent och nådde 17 miljarder kronor. Våra marknadspositioner utvecklades starkt i hård konkurrens.
- Jag vill passa på att tacka alla medarbetare för de utmärkta insatser som bidragit till vårt finansiellt bästa år hittills.
- En ny affärsinriktad organisation tillsammans med vår finansiella styrka och vårt starka resultat ger oss en gedigen plattform för lönsam tillväxt i framtiden.

Sedan samgåendet mellan Telia och Sonera för fyra år sedan har vi genererat ett fritt kassaflöde på 64 miljarder kronor på marknader med stark prispress, hård konkurrens och ständigt ökande kundbehov. Under samma period har vi återfört 38 miljarder kronor till våra aktieägare. De senaste fyra åren har värdet på vår aktie nästan fördubblats och 2006 utvecklades TeliaSoneras aktie bättre än Stockholmsbörsens All Share Index.

Vår vision om enkelhet, som vårt starkaste konkurrensmedel, har varit en avgörande faktor bakom den gedigna resultatutvecklingen. Denna inriktning har präglat vårt utvecklingsarbete sedan bolaget bildades. Vi upptäckte tidigt en av de starkaste trenderna på marknaden – övergången från traditionella fasta till mobila och internetbaserade tjänster. Att leda och framgångsrikt hantera denna marknadsförändring är mycket viktigt för vår resultatutveckling.

Alla delar av vår verksamhet bidrog till rekordresultatet 2006. Det ser jag som speciellt glädjande. Tillväxten genererades av stark efterfrågan på mobil- och bredbandstjänster, lägre rörelsekostnader och synergivinster. Även våra nyförvärv för totalt 3,3 miljarder kronor netto bidrog till det starka resultatet. Genom köpet av NextGenTel tog vi steget in på bredbandsmarknaden i Norge.

Finland gjorde särskilt imponerande framsteg och stod för den största resultatökningen på hemmamarknaderna. Omsättning och resultat nådde rekordnivåer även i Norge.

Förvärvet av Cygate, som vi nyligen slutfört, stärker vår ställning inom området managed services på den nordiska marknaden. Cygate är en ledande leverantör inom säkra och administrerade ip-nätverkslösningar samt systemintegration för företag i Sverige och Finland. I Danmark har vi även förvärvat tjänsteleverantören debitel Danmark A/S. Köpet stärker vårt fotfäste i Danmark. Marknaden där präglas också av hård konkurrens. Trots detta vändes vår danska verksamhet till vinst och uppvisade ett gott resultat 2006.

På vår största enskilda marknad, Sverige, var migrationen från fast telefoni särskilt kraftig och vi lyckades behålla våra marginaler trots stark prispress. Omstruktureringsåtgärder och även en positiv finansiell effekt av ett domstolsbeslut som rörde samtrafikavgifter bidrog till att lyfta resultatet i Sverige.

I våra verksamheter på de snabbväxande marknaderna i Eurasien nådde omsättningen också rekordnivåer. Vårt majoritetsägda bolag Finturs verksamheter i Kazakstan, Azerbajdzjan, Georgien och Moldavien samt våra intressebolag i Ryssland och Turkiet genererade mer än 30 procent av koncernens rörelseresultat. De baltiska verksamheterna fortsatte att öka sina resultat.

En del av vår strategi är kompletterande förvärv. Vi strävar också efter att öka våra innehav i Turkcell och MegaFon för att ta kontroll i dessa bolag. I januari 2007 slog en skiljenämnd i Genève fast att ett bindande avtal om köp av aktier mellan TeliaSonera och Cukurova ingåtts 2005, i vilket Cukurova åläggs att sälja sina aktier i Turkcell Holding till TeliaSonera. Beslutet är ett steg i rätt riktning men vi vet inte ännu om Cukurova är villigt, eller har möjlighet, att verkställa överföringen av aktierna. På lång sikt, om vi inte kan ta kontroll i Turkcell eller Megafon, finns ingen anledning att behålla våra innehav för all framtid. Uppskattningar om aktieägarvärdets utveckling kommer att bestämma vårt agerande när det gäller våra eurasiska innehav.

Glädjande är också utvecklingen på vår nyaste marknad. I vintras tog vi steget in på den spanska marknaden genom att köpa majoriteten i bolaget Xfera. En rekordkort tid efter förvärvet i juni lanserade vi den 1 december vår mobilverksamhet under varumärket Yoigo. Med lättanvända tjänster och en enkel och attraktiv prissättning har Yoigo hittills blivit mycket väl mottaget i Spanien. Kundtillströmningen överträffar alla förväntningar. Nyligen passerades milstolpen den hundratusende kunden. I Yoigo förenar vi vår stora kunskap och erfarenhet inom mobilområdet med en ny lätttrölig och kostnadseffektiv organisation.

Under 2006 fortsatte arbetet med att skapa utrymme för tillväxt genom att minska kostnaderna och förbättra lönsamheten. Och vi fortsätter detta arbete även under 2007. Vi måste anstränga oss ytterligare för att leverera högre försäljningstillväxt och behålla god lönsamhet.

Under 2006 blev de nya trenderna inom telekombranschen ännu tydligare. Därför införde vi den 1 januari 2007 en ny organisation med fyra affärsområden – Mobilitetstjänster, Bredbandstjänster, Integrerade företagstjänster och Eurasien. Dessa affärsområden ska bättre tillvarata den starka tillväxten inom mobilitets- och bredbandstjänster liksom inom området integrerade företagstjänster samt även den höga tillväxten på våra marknader i öst.

Den nya organisationen ska genom ett ökat affärsfokus minska komplexiteten och öka takten i genomförandet av våra strategier. Kompetens över gränser och mellan enheter kommer att utnyttjas mer effektivt och migrationen mot nya tjänster kommer att snabbas på. Effektiviteten ökas genom fokusering på gränsöverskridande synergier i de internationella affärsområdena, snabbare och enklare beslutsfattande, separation av process- och IT-stöd mellan massmarknadstjänster och högfördlade företagstjänster, såväl som tydligare målsättningar och benchmarking. Kunderna

kommer fortfarande att möta ett samlat TeliaSonera samtidigt som tjänsterna kommer att utvecklas närmare kunderna.

Våra huvudstrategier är att utveckla verksamheterna på hemmamarknaderna, utveckla investeringen i Spanien och skapa värde på våra innehav på marknaderna österut.

I och med att vi har etablerat en ny koncernstruktur så har vi också beslutat att lyfta fram TeliaSonera som ett företag som strävar efter att ligga i framkanten när det gäller ansvarsfullt företagande eller Corporate Social Responsibility (CSR). Under året kommer vi att ta fram en tydlig strategi och målsättningar för verksamhetsåret 2008 inom områden som miljö, bekämpning av barnpornografi, trafficking och viss annan brottslighet över Internet. Vi kommer även att fördjupa vårt samarbete med Childhood Foundation där vi är varit medlem sedan grundandet.

När det gäller miljö så kommer fokus att ligga på att ta fram en plan på hur vi systematiskt skall arbeta med klimatfrågan och hur vi skall rapportera vårt arbete på detta område. I det här sammanhanget kan jag nämna att vi i år har anslutit oss till ett Europeiskt initiativ som syftar till minskad energiförbrukning i bredbandsutrustning och som vår Europeiska intresseorganisation ETNO står bakom.

I TeliaSonera bedriver vi sedan många år ett medvetet och framgångsrikt jämställdhetsarbete som styrs av policies och planer. Vi införde en jämställdhetspolicy 1997 och våra jämställdhetsstrategier har förändrats genom åren. Denna skapar den kultur som understödjer strävan mot "best practice" på området, vilket innebär en mer generell inställning att vi lär oss av erfarenheterna – något som inneburit att utjämningen i förhållandet mellan män och kvinnor på olika nivåer i företaget ökar år från år.

Efter den organisationsförändring som genomfördes den 1 januari 2007 ökade det procentuella antalet kvinnor bland de 300 högsta cheferna från 38 till 44 procent.

Däremot utgör andelen icke svenska chefer med internationellt ansvar mindre än 30 procent. För att höja tempot och maximera kraften för lönsam tillväxt, behöver vi i ökad utsträckning utnyttja hela företagets kunnande tvärs över landsgränserna. Om vi rekryterar med hela TeliaSoneras värld som upptagningsområde skapar vi ett roligare arbetssätt i ett internationellt sammanhållet företag och uppnår en bättre position inför den kommande europeiska konsolideringen. En framtida fokusering på att rekrytera cross-border blir därför nödvändig.

I en studie, som EU-kommissionens generaldirektorat för informationssamhället låtit göra nyligen om kvinnors karriärmöjligheter i IT-sektorn i de 25 medlemsländerna, lyfts TeliaSoneras jämställdhetsarbete fram som ett gott exempel. Det är vi mycket stolta över.

Fokuseringen på erbjudanden av mobilitets- och bredbandstjänster kommer att kannibalisera på försäljningen av traditionell fast telefoni, vilket är vår avsikt. Potentialen för tillväxt är betydande när det gäller att öka användandet av ljud- och datakommunikation på massmarknaderna inom bredbandstjänster för att koppla upp hem och kontor och för kommunikation i hemmet.

När det gäller den omdebatterade frågan om tillgången till TeliaSoneras kopparnät i Sverige på lika villkor är jag mycket nöjd med att det inletts diskussioner mellan olika aktörer och PTS. Skulle vi i Sverige hitta en lämplig kommersiell lösning mellan parterna kan det bli vägledande för utvecklingen i Europa. En kommersiellt grundad lösning där parterna hittar sina respektive roller är alltid att föredra framför en påtvingad reglering.

2007 har fått en händelserik start. Den nya organisationen har kommit igång med sitt arbete och tidigare idag presenterade vi vår rapport för det första kvartalet. Jag är nöjd över att användandet av våra mobila tjänster ökar, omsättningstillväxten var plus 3,4 procent, och att vi tack vare offensiva marknadsinsatser har ökat antalet abonnemang med hela 19 procent. Men vi måste fortsätta att effektivisera och titta över vår kostnads massa framför allt inom affärsområdet Bredbandstjänster, för att vi ska uppnå den snabbhet och flexibilitet som krävs för att behålla marknadsledarskapet i omvandlingen från traditionell till ny modern telefoni.

Vi är väl positionerade för framtiden och jag är övertygad att vi genom vårt nuvarande affärsfokus kommer att stärka vår konkurrenskraft och flytta fram TeliaSoneras positioner. Under 2007 förväntas nettoomsättningen fortsatt öka för att nå målet på omkring 100 miljarder kronor inom två år med bibehållen god lönsamhet. Nettoresultatet för 2007 beräknas bli något högre än under 2006, exklusive de poster av engångskaraktär på omkring 1,7 miljarder kronor som påverkade nettoresultatet positivt 2006. CAPEX i förhållande till omsättningen förväntas öka på grund av ökade investeringar i bredbands- och mobilnätscapacitet.

Mot bakgrund av den starka utvecklingen 2006 och med hänsyn tagen till kassaflödet och utsikterna för dess utveckling samt investeringsplaner, föreslår styrelsen en höjning av den ordinarie utdelningen och ytterligare återföring av kapital till aktieägarna i form av extrautdelningar. Totalt föreslås att rekordhöga 28,3 miljarder kronor betalas ut till aktieägarna 2007. Direktavkastningen är därmed en av de högsta någonsin i Sverige och min förhoppning är förstås att den ska fortsätta att vara lika god även kommande år.

Jag ser med entusiasm fram emot ännu ett spännande och framgångsrikt år för TeliaSonera 2007.