

Årsöversikt 2005

- 1 Året i korthet
- 2 Koncernchefens kommentar
- 4 Detta är TeliaSonera
- 6 Strategi för lönsam tillväxt
- 7 Marknaden för telekommunikationstjänster
- 9 Tillväxtinitiativ
- 13 Kostnadseffektivisering
- 15 Personal och kompetens
- 16 TeliaSonera i samhället
- 17 Ekonomisk översikt
- 23 Bolagsstyrning
- 26 TeliaSonera-aktien
- 28 Styrelse
- 30 Ledande befattningshavare
- 32 Årsstämma 2006



Året i korthet

- Nettoomsättningen ökade 7,0 procent till 87 661 MSEK (81 937) på grund av stark tillväxt inom mobil och bredband.
- Stark kundtillväxt (årsbasis):
 - 2,7 miljoner nya kunder i de majoritetsägda verksamheterna i Norden, Baltikum och Eurasien.
 - 14,8 miljoner nya kunder i intressebolagen MegaFon och Turkcell.
- Rörelseresultatet före engångsposter uppgick till 20 107 MSEK (20 859). International Mobile stod för närmare 30 procent av koncernens rörelseresultat.
- EBITDA-marginalen, före engångsposter, minskade till 33,6 procent (36,9) på grund av minskat resultat i Finland inom mobil och i Sverige inom fast kommunikation. Marginalen inom mobil i Sverige bibehölls trots stark prispress.
- Fritt kassaflöde ökade till 15 594 MSEK (14 118).
- Nettoresultatet uppgick till 13 694 MSEK (14 264) och resultatet per aktie var 2,56 SEK (2,77).
- Föreslagen ordinarie utdelning om 1,25 SEK per aktie (5 613 MSEK).
- Utöver ordinarie utdelning föreslås en återföring om 10 104 MSEK till aktieägarna i form av en extra utdelning med 2,25 SEK per aktie.

Nyckeltal		
MSEK, förutom uppgifter per aktie	2005	2004
Nettoomsättning	87 661	81 937
EBITDA före engångsposter	29 411	30 196
Rörelseresultat	17 549	18 793
Rörelseresultat före engångsposter	20 107	20 859
Nettoresultat	13 694	14 264
varav hänförligt till moderbolagets aktieägare	11 697	12 964
Resultat per aktie (SEK)	2,56	2,77

För definitioner, se omslagets insida.

Årsöversikt 2005

Årsöversikten är en sammanfattning av året som gått. Årsöversikten är inte en formell Årsredovisning och är inte reviderad.

Årsredovisning 2005

TeliaSoneras Årsredovisning 2005, som är granskad och påskrivet av bolagets revisor, är tillgänglig på bolagets hemsida www.teliasonera.se/investorrelations under avsnittet Rapporter. Papperskopior av Årsredovisningen kan skrivas ut från hemsidan och beställas på hemsidan eller på telefon 0372-851 42.

Bästa aktieägare,

2005 var ytterligare ett starkt år för TeliaSonera. Vi ökade våra intäkter med goda 7 procent, samtidigt som vi kunde välkomna mer än 17 miljoner nya kunder och prestera ett rörelseresultat på över 20 miljarder SEK. TeliaSonera försvarade framgångsrikt sin marknadsledande position.

Utvecklingen visar tydligt vår förmåga att leverera tjänster som våra kunder uppskattar, och vår förmåga att leverera resultat till våra ägare, trots den intensiva konkurrensen. Jag vill ta tillfället i akt och tacka alla medarbetare för deras strålande insatser i den här utmanande miljön.

Sedan Telia och Sonera gick ihop för tre år sedan har vi tagit ett antal viktiga steg framåt; vi har genomfört förvärv och effektivitetsförbättringar och vi har lanserat nya tjänster för att nämna några saker. På tre år har vi skapat ett positivt kassaflöde på 47 miljarder SEK i en marknad präglad av stark prispress, ökad konkurrens och ny teknologi. Vi har under samma tidsperiod delat ut 22 miljarder SEK till aktieägarna.

Jag tycker vi har lyckats hitta den rätta avvägningen mellan å ena sidan återföring av kapital till aktieägarna och å andra sidan finansiell styrka – en styrka som krävs för att ta en mer aktiv roll i telekomsektorns framtida utveckling.

Vår strategi bygger på att skapa lönsam tillväxt både organiskt och genom förvärv i var och en av de två regioner som vi satsar på, det vill säga hemmamarknaderna i Norden och Baltikum och i öst i våra verksamheter i Eurasien, Ryssland och Turkiet.

På hemmamarknaderna är vi mitt uppe i en stor omställning inriktad mot mobila och internetbaserade tjänster, samtidigt som vi arbetar för att upprätthålla vår goda lönsamhet. Utmaningen är att genomföra den stora omstrukturering som alla de traditionella teleoperatörerna nu står inför, och att göra det snabbt.

Vi undersöker också möjligheten att utifrån vår styrka i regionen göra kompletterande förvärv.

Hitintills har vi förvärvat Oranges danska verksamhet, norska Chess, samtidigt som vi ökat vårt ägande i flera av våra baltiska verksamheter.

På marknaderna i öst eftersträvar vi kontroll. Vi har ännu inte haft möjlighet att flytta fram våra ägarpositioner, men vi väntar på det rätta tillfället eftersom det finns stor potential för en god värdeutveckling. Vi kommer också att utvärdera andra förvärvsmöjligheter för att öka vår närvaro i regionen.

Genom att utnyttja de möjligheter som finns i de två regioner där vi är verksamma skapar vi värden som kommer att ge oss den operativa och finansiella styrka

som krävs för att framöver aktivt delta i den fortsatta konsolideringen av den europeiska marknaden. Kombinationen av stark lokal närvaro och globala skal fördelar kommer att vara av stor betydelse för telekomoperatörer.

TeliaSonera fortsatte att visa styrka på marknaden under 2005. Våra verksamheter i Norge, Danmark och Baltikum utvecklades positivt. Vår svenska mobilverksamhet gjorde ett mycket bra resultat, trots en tuff marknad och sjunkande priser. Vi försvarade både vår marknadsledande ställning och våra marginaler.

Den allra starkaste tillväxten uppvisade våra internationella mobilmarknader i Ryssland, Turkiet och Eurasien. Dessa verksamheter stod för 30 procent av koncernens rörelseresultat, vilket är dubbelt så mycket som vid samgåendet mellan Telia och Sonera.



Den marknad som haft de svåraste förutsättningarna under året är den finska mobilmarknaden, som präglats av extrem konkurrens med prisfall på omkring 20 procent. Vi försvarade framgångsrikt vår marknadsposition, men till priset av kraftigt minskat resultat. Ett åtgärdsprogram har initierats för att återställa resultatnivån.

Fast kommunikation gick emellertid bra i Finland samt i Danmark och Baltikum, där vi behöll omsättningen och förbättrade marginalerna. Kraftigt ökade volymer inom bredband kompenserade generellt för minskade intäkter för fast telefoni, med undantag för Sverige, där övergången från fasta till mobila och internetbaserade lösningar ännu påverkade omsättningen negativt trots stark tillväxt inom bredband.

Under året har vi fortsatt att förnya och fokusera vår produktportfölj och vi har lanserat ett antal attraktiva mobila och internetbaserade tjänster. Jag tänker då bland annat på möjligheten att få tillgång till TV och musik i mobilen, vilket varit uppskattat av kunderna. De mobila innehållstjänsterna har vi samlat på en gemensam portal – SurfPort – som gör dem lättillgängliga för kunderna och ökar TeliaSoneras attraktivitet som distributör av innehållstjänster. SurfPort har lanserats på flera marknader.

Vi har också lanserat flera intressanta bredbandsbaserade erbjudanden, till exempel internetbaserad digital-TV och ett pilotförsök där man hemifrån kan ringa mobilsamtal via bredband till ett lägre pris.

På företagsmarknaden har vi under året attraherat ett stort antal kunder med våra Connect-tjänster. Med Connect-tjänsten har kunden via sin bärbara dator alltid tillgång till den snabbaste uppkopplingen oavsett var han eller hon befinner sig, och kan då nå kontorets nätverk och ta emot e-post. Vi genomför också tester med att använda mobiltelefonen via det trådlösa nätverket på kontoret och som en vanlig mobiltelefon utanför kontoret, med en "sömlös" övergång däremellan, en så kallad VOIP-tjänst. TeliaSonera är först i Europa med att testa denna tjänst.

Alla dessa tjänster har en gemensam nämnare – de är enkla att använda. Vi ser enkelhet som nyckeln till långsiktig tillväxt och lönsamhet. Våra kunder ska uppleva en enkelhet som saknar motstycke, och som gör det möjligt att använda telekommunikation på helt nya sätt, och detta är bara början. Våra tjänster ska vara verkligt nyttiga, fungera väl och tillhandahållas med högsta nivå av kundservice.

Telekommunikationstjänster är en tillväxtmarknad, trots att intäkterna för traditionella telekomoperatörer för närvarande är under press. På den svenska marknaden, där vi har en lång historik av fasta tjänster, är pressen på intäkterna mycket tydlig. Vi har därför beslutat oss för att ta ledningen i utvecklingen bort från de traditionella telekomtjänsterna.

Framtiden ligger i mobila tjänster, bredband till privatkunder och internetbaserad datakommunikation för företag, som kompletteras med internetbaserade tjänster, managed services för företag och innehållstjänster. Detta är en betydligt mindre komplex uppsättning av tjänster än den vi tidigare har erbjudit. Utmaningen och möjligheten ligger i att skapa enkelhet för våra kunder och att samtidigt minska komplexiteten inom TeliaSonera.

De traditionella telekomoperatörer som har förmågan att snabbt ställa om till denna nya mer förenklade värld kommer att spela en betydelsefull roll i telekomsektorns framtid.

För att sänka kostnadsnivåerna till betydligt lägre nivåer genomför vi nu effektiviseringsprogram på samtliga hemmamarknader, framförallt i Sverige och Finland. Våra kostnadsnivåer måste vara i nivå med de bästa i Europa för att säkra konkurrenskraften i framtiden. Resultatet av våra åtgärder har hittills varit tillfredsställande.

TeliaSonera-koncernen lyckades behålla sin marknadsledande position under 2005, trots stark konkurrens och prispress på hemmamarknaderna och omfattande interna omstrukturingsåtgärder. Vi har skapat en bra operativ och finansiell plattform för utvecklingen under 2006. Jag förväntar mig att vi det kommande året kommer att visa högre omsättning, förbättrat resultat och starkt kassaflöde.

Mot bakgrund av dessa förväntningar föreslår styrelsen och jag en ökning av utdelningen under 2006. Totalt föreslås 15,7 miljarder SEK delas ut till aktieägarna. Om förslaget godkänns av bolagsstämman kommer direktavkastningen för TeliaSonera-aktien att vara en av de högsta inom branschen i Europa.

Stockholm i mars 2006

Anders Igel
VD och koncernchef

Marknadsledande i Norden och Baltikum med starka positioner på internationella tillväxtmarknader

TeliaSonera är det ledande telekommunikationsföretaget i Norden och Baltikum med starka positioner inom mobil kommunikation i Eurasien, Turkiet och Ryssland.

Två marknader – två möjligheter

På hemmamarknaderna i Norden och Baltikum har TeliaSonera ett brett utbud av tjänster inom mobil kommunikation, fast telefoni, datakommunikation och bredband. I Norge erbjuder vi enbart mobila tjänster. TeliaSonera har starka eller ledande positioner på samtliga marknader. Merparten av TeliaSoneras verksamheter på hemmamarknaderna är helägda.

Hemmamarknaderna kännetecknas av hög marknadsgrad, hög penetration och ökande övergång från fasta tjänster till mobila och IP-baserade tjänster. Det övergripande målet på hemmamarknaderna är att skapa tillväxt och bibehålla lönsamheten. Inom ramen för detta görs strategiska prioriteringar för varje marknad och segment.

Utanför Norden och Baltikum erbjuder TeliaSonera mobila tjänster på ett antal marknader i Eurasien (Kazakstan, Azerbajdzjan, Georgien och Moldavien)

samt genom intressebolag i Ryssland och Turkiet. Även här är våra marknadspositioner starka. Ländernas svaga infrastrukturer för fast kommunikation har resulterat i en stark efterfrågan på mobila tjänster. I den internationella mobilverksamheten är TeliaSoneras inriktning att öka värdet av gjorda investeringar genom att dra nytta av den kraftiga tillväxten inom mobil kommunikation.

TeliaSonera hade vid slutet av 2005 drygt 23 miljoner kunder i Norden och Baltikum och närmare 57 miljoner mobilkunder på de internationella marknaderna. Omsetningen uppgick till 87 661 MSEK och rörelseresultatet till 20 107 MSEK. En växande del av koncernens resultat kommer från den internationella mobilverksamheten, som 2005 stod för närmare 30 procent av koncernens rörelseresultat.

TeliaSonera-aktien är noterad på Stockholmsbörsen och Helsingfors Börs.

Marknader och verksamheter

Land	Netto-omsättning (MSEK)	Ägarandel (%)	Varumärken	Tjänster	Antal kunder (tusental)	Marknadsandel (%)	Huvudkonkurrenter
<i>Majoritetsägda bolag</i>							
Sverige	38 960	100,0	Telia, Halebop	Mobil	4 387	52	Tele2, Telenor
				Fast telefoni	5 036	53***	Tele2, Telenor
				Datakom och Bredband	1 439	41*	Telenor, ComHem, UPC
Finland	16 308	100,0	Sonera, Tele Finland	Mobil	2 507	47	Elisa, DNA
				Fast telefoni	647	31	Elisa, Finnet
				Datakom och Bredband	426	32*	Elisa, Finnet, HTV
Norge	7 481	100,0	NetCom, Chess	Mobil	1 651	34	Telenor, Tele2
Danmark	7 178	100,0	Telia	Mobil	1 154	22	TDC, Sonofon, Debitel
				Fast telefoni	195	5	TDC, Tele2
				Kabel-TV, Datakom och Bredband	355	14*	TDC, Cybercity, Tele2
Estland	3 356	50,3****	EMT, Diil	Mobil	677	47	Tele2, Elisa
				Fast telefoni	388	85	Tele2, Starman
				Datakom och Bredband	121	53*	Starman, STV, Tele2
Lettland	2 252	60,3	LMT	Mobil	735	45	Tele2, Zetcom
Litauen	2 302	100,0	Omnitel, Ezys	Mobil	1 889	49	Tele2, Bite
				Fast telefoni	798	99	
				Datakom och Bredband	126	45*	Skynet, Telerena, Balticum TV
Eurasien	6 367	74,0	K'Cell	Mobil	3 320	67	K-Mobile
				Azerbajdzjan	1 741	78	Bakcell
				Georgien	715	49	Magticom
				Moldavien	370	47	Voxtel
<i>Intressebolag</i>							
Lettland		49,0	Lattelekom	Fast telefoni	624	98	
				Datakom och Bredband	68	30*	Baltkom, Izzi
Ryssland		43,8	MegaFon	Mobil	22 836	18	MTS, Vimpelcom
Turkiet		37,3	Turkcell	Mobil	26 700	64	Telsim, AVEA
Ukraina**			Life	Mobil	1 205	7	Kyivstar, UMC

Uppgifter om marknadsandelar bygger på TeliaSoneras beräkningar. Marknadsandelen baseras på antalet kunder med undantag för Sverige där marknadsandelen baseras på omsättning.

* Avser bredband till privatkunder.

** Turkcells GSM dotterbolag i Ukraina, i vilket Turkcell har 54 procent indirekt ägande.

*** Avser trafiken.

**** 53,7 procent fr o m 2 mars 2006.

Vi fokuserar erbjudandena mot tjänster med stor tillväxtpotential

TeliaSoneras övergripande mål är att på bästa sätt betjäna sina kunder och skapa värde för aktieägarna.

Affärsidé

TeliaSonera erbjuder pålitliga, innovativa och användarvänliga tjänster för överföring och paketering av ljud, bild, data, information, transaktioner och underhållning. Vi verkar i de nordiska och baltiska länderna, på utvalda marknader i Eurasien samt i Ryssland och Turkiet.

Vision: ”Enkelhet gör allting möjligt”

Vi ser enkelhet och service som viktiga verktyg för att skapa långsiktig tillväxt och värde. Våra kunder ska uppleva en enkelhet som saknar motstycke och gör det möjligt att göra helt nya saker med telekommunikation. Våra telekommunikationstjänster ska vara verkligt nytiga, fungera väl och tillhandahållas med högsta nivå av kundservice.

Strategisk inriktning

TeliaSoneras strategi bygger på de dubbla möjligheterna i marknader med olika mognadsgrad. På de mera mogna hemmamarknaderna i de nordiska och baltiska länderna är de strategiska prioriteringarna att skapa tillväxt genom nya mobila och IP-baserade tjänster och erbjudanden, ökad enkelhet i tjänsterna och genom vissa förvärv. Vi ska dessutom behålla lönsamheten genom pågående program för konkurrenskraftiga kostnadsnivåer och fokusering av produktportföljen. I den internationella mobilverksamheten i Eurasien, Ryssland och Turkiet är strategin att dra nytta av den inneboende tillväxten och öka värdet av bolagen. Baserat på våra styrkor i regionerna kan kompletterande förvärv övervägas, vilket kan leda till ytterligare tillväxt.

Genom att ta tillvara möjligheterna på våra två olika marknader skapar vi värdeutveckling och därmed den styrka som krävs för att aktivt kunna delta i en framtida konsolidering av den europeiska marknaden.

Vår starka närvaro i flera länder skapar styrka också i ett globalt perspektiv och ger oss inte bara regionala stordriftsfördelar utan också möjlighet att leda övergången från fasta till mobila och IP-baserade tjänster.

Vi koncentrerar oss också på att utveckla den affärs-mässiga kompetens som krävs av ett kundorienterat företag med inriktning på mobila och IP-baserade tjänster.

Strategiska prioriteringar per marknad

Sverige

- Upprätthålla lönsamheten och skapa tillväxt på lång sikt.
- Ställa om affären och verksamheten med fokus på mobila och IP-baserade tjänster.
- Skapa konkurrenskraftiga kostnadsnivåer.
- Utveckla stark kompetens inom marknadsföring och marknadssegmentering.
- Öka marknadsandelarna inom bredband.

Finland

- Återställa lönsamheten.
- Skapa tillväxt.
- Utveckla stark kompetens inom marknadsföring och marknadssegmentering.

Norge

- Fortsätta att skapa lönsam tillväxt.

Danmark

- Fortsätta att skapa tillväxt och förbättra lönsamheten.
- På lång sikt utmana TDC om marknadsledarskapet.

Baltikum

- Fortsätta att skapa lönsam tillväxt.
- Ökade ägarandelar.

Eurasien

- Säkra marknadsledarskapet i Azerbajdzjan och Kazakstan samt stärka positionerna i Georgien och Moldavien.
- Upprätthålla lönsam tillväxt på samtliga marknader.
- Undersöka expansionsmöjligheter i regionen.

Ryssland och Turkiet

- Söka möjligheter att flytta fram ägarpositionerna.

Stark volymtillväxt inom mobil kommunikation och bredband

Telekommarknaden fortsätter att förändras i snabb takt. Övergången från fasta tjänster till mobila och IP-baserade tjänster fortsatte under året. Fast telefoni minskade i volym medan volymerna inom mobil kommunikation och bredband ökade kraftigt.

Konsolideringstakten på den europeiska telekommarknaden ökade under 2005 genom ett antal gränsöverskridande förvärv. Starkare balansräkningar hos framförallt de stora telekomoperatörerna, strävan efter stordriftsfördelar och internationella tillväxtpotentialer är faktorer som under året bidrog till flera förvärv och sammanslagningar. TeliaSonera har genom förvärven av mobilverksamheter i Danmark och Norge deltagit i den gränsöverskridande konsolideringen i Norden.

Men utvecklingen går inte bara mot större och färre aktörer. Den handlar även om att nya spelare från närliggande branscher tillkommer. Konkurrenssituationen förändras när gränserna mellan olika branscher blir allt mer flytande och överlappande. På företagsmarknaden konkurrerar IT-företag alltmer med telekombranschens aktörer och på privatkundsmarknaden blir konkurrensen mellan TV-, telefoni- och bredbandsleverantörer allt intensivare.

Dessutom kommer digitaliseringen att påverka värdekedjan och skapa möjligheter att med befintlig och ny IP-baserad teknologi paketera och distribuera innehåll. Trenden är tydlig och kommer att påverka affärsmodeller och intjäningslogiken inom många områden. TeliaSonera är väl positionerat för att dra nytta av den här utvecklingen och har uttryckt sin ambition i den omvandling av marknaden som nu sker.

Ökad efterfrågan på kombinationslösningar

Såväl privatpersoner som företag efterfrågar i ökad utsträckning kombinerade lösningar. På privatmarknaden går utvecklingen mot telefoni, Internet och TV i ett och samma erbjudande medan företagskunderna i ökad utsträckning efterfrågar kombinationer av fasta och mobila lösningar respektive kombinationer av telekom- och IT-lösningar. Ett nytt tillväxtområde är managed services, det vill säga integrerade telekom- och IT-tjänster, där leverantören även sköter driften för kundens räkning.

Genombrott för mobila datatjänster

Efterfrågan på mobila lösningar fortsätter att öka. Under året skedde ett genombrott i användningen av mobila datatjänster. Efterfrågan på denna typ av tjänster väntas öka kraftigt de närmaste åren. Drivkrafterna är bland annat en önskan att få tillgång till företagets interna nätverk även utanför arbetsplatsen och möjligheten att ha tillgång till Internet i mobilen. På marknader med svagt utvecklad infrastruktur för fasta tjänster, exempelvis i Eurasien, är efterfrågan på mobila tjänster än mer utpräglad.



Ökade investeringar i IP-teknologi

Tillväxten inom bredband till privatpersoner och IP-VPN-lösningar till företag kommer att vara fortsatt god.

Ökande volymer och efterfrågan på integrerade lösningar för tal, text, data, TV och video driver på operatörernas investeringar i nät och teknikplattformar baserade på Internetprotokollet IP. Övergången till IP-baserade nät innebär lägre kostnader för drift och underhåll och ökade möjligheter att leverera nya typer av tjänster med hög kvalitet och säkerhet.

Hård konkurrens pressar priserna, men snabbt växande volymer kompenserar

De flesta av TeliaSoneras marknader präglades av fallande priser under 2005. Prisfallen var kraftigast inom mobil kommunikation. I Finland skedde en dramatisk nedgång med 20 procent. Den finska mobilmarknaden har varit unik med extrem konkurrens och med en av den högsta andelen hushåll med enbart mobil telefoni i Europa. Införandet av mobil nummerportabilitet samt förbudet att subventionera mobiltelefoner har ökat konkurrensen och varit de främsta skälen till det kraftiga prisfallet inom mobil kommunikation. Mot slutet av året minskade dock pristrycket och fokus flyttades från pris till erbjudandets innehåll.

I Sverige och Norge var prispressen inom mobil kommunikation stark respektive måttlig under året, medan den var väsentligt svagare i Danmark. Orsaken till detta är att de danska priserna nu stabiliserats efter de senaste årens kraftigt sjunkande priser. Danmark har tillsammans med Finland bland de lägsta mobilpriserna i Europa. Även i Baltikum sjönk prisnivåerna under året.

I Ryssland sker den snabba utbyggnaden av mobil kommunikation under starkt konkurrenstryck, vilket lett till betydande prissänkningar under 2005.

I Eurasien och Turkiet har prisutvecklingen varit väsentligt lugnare, men prispressen förväntas öka de närmaste åren.

Gemensamt för samtliga marknader, med undantag för Finland, är att den goda volymtillväxten inom mobil kommunikation kompenserat för de lägre prisnivåerna.

Inom fast telefoni pressades både volymerna och priserna tillbaka på i princip samtliga marknader.

Även marknaderna för bredband har präglats av sjunkande priser. Den mycket starka volymtillväxten kompenserade dock mer än väl för de lägre prisnivåerna.

Framflyttade positioner inom viktiga tillväxtområden

TeliaSonera har under året höjt aktivitetsnivån och intagit en mer offensiv position på marknaden. En mängd nya tjänster och erbjudanden har lanserats, vilket bidragit till en 28-procentig ökning i kundbasen under året.

Fokusera produktportföljen på tillväxt och lönsamhet

Den produktportfölj som nu håller på att ta form ger TeliaSonera ökad konkurrenskraft och nya möjligheter att skapa tillväxt. Ett mer fokuserat erbjudande innebär också minskad komplexitet, vilket skapar förutsättningar för lägre kostnadsnivåer.

TeliaSoneras produktportfölj kan delas in i fyra kategorier:

Vi har tjänster med stor marknadsandel och goda marginaler, men där tillväxtpotentialen är begränsad. Exempel på detta är fast telefoni och hyrda förbindelser. Tjänsterna kommer att finnas kvar i sortimentet så länge det är kommersiellt försvarbart, men vi är restriktiva i våra investeringar inom dessa områden.

Sedan har vi tjänster där vi räknar med fortsatt stark tillväxt. Hit hör bland annat bredband, mobila tjänster för röst och data, IP-VPN-tjänster, managed services och innehållstjänster. Trots att det finns lika många mobilabonnemang i Norden och Baltikum som det finns invånare är tillväxtpotentialen fortfarande stor inom mobil röstkommunikation eftersom vi bara pratar i mobiltelefon några få minuter om dagen i genomsnitt. Inom mobil data finns en ännu större potential då de mobila datatjänsterna fortfarande befinner sig i sin linda.

Den tredje kategorin är tjänster där efterfrågan förväntas öka i takt med att marknaden mognar. Några av dessa tjänster kan bli morgondagens storsäljare och vi lägger stor kraft på att utveckla och kommersialisera dessa tjänster. Till denna kategori hör bland annat mobiltelefoni över bredband i hemmet, IP-telefoni, IP-TV, det modulära kontoret (kommunikationslösningar

uppbyggda i moduler), det digitala hemmet, säkerhetstjänster och mobila tjänster inom bland annat maskin-till-maskin.

TeliaSonera genomförde under 2005 framgångsrika prov med så kallad UMA-teknik (Unlicensed Mobile Access), som gör att mobiltelefonen kan användas över bredband i hemmet och målet är att lansera UMA-baserade tjänster under 2006.

Den fjärde kategorin är tjänster som kommer att göras mobila eller IP-baserade eller avvecklas helt så snart fullvärdiga ersättningsprodukter finns framme. Här finns bland annat ISDN, traditionella datakommunikationstjänster samt vissa kundplacerade växel-lösningar.

Fler IP-baserade och mobila tjänster samt ökad gemensam produktion

Fokuseringen av produktportföljen innebär att TeliaSonera minskar det totala antalet tjänster samtidigt som andelen mobila och IP-baserade tjänster ökar. Vi tror på IP-teknologin och ser stora möjligheter för nya typer av tjänster. TeliaSonera har redan idag en stor del IP-baserade lösningar i sina system och är berett att lansera IP-telefoni i större skala så snart marknaden är mogen och affärsmodellerna utvecklade. TeliaSonera kommer, som första operatör i Europa, att testa trådlös IP-telefoni för företagskunder. Den traditionella fasta telefonin beräknas dock vara dominerande inom överskådlig tid.

Skalfördelarna är en strategiskt viktig del i omställningsarbetet. Vi avser att dra nytta av möjligheten att skapa gemensamma produktionsplattformar och erbjuda samma tjänster på flera eller samtliga av våra

hemmamarknader. Ett exempel på detta är det trådlösa kontoret, där vi idag har olika erbjudanden på olika marknader, men där vi nu samlar erbjudandet på en gemensam produktionsplattform för hemmamarknaderna. Ett annat exempel är SurfPort, en portal för mobila tjänster inom information, nyheter och underhållning. Portalen lanserades under året i Sverige, Finland, Norge, Danmark och Litauen. Ungefär en tredjedel av innehållet är gemensamt för alla marknader medan resterande del är länderspecifik. Portalen ger tillgång till TV i mobilen och TeliaSonera kommer som första operatör i Norden och Baltikum att göra två av världens mest populära chatt- och e-posttjänster, MSN Messenger och MSN Hotmail, tillgängliga över portalen.

Nya tjänster med stor tillväxtpotential

TeliaSonera har under 2005 tagit en mängd initiativ och lanserat ett stort antal mobila och IP-baserade tjänster på hemmamarknaderna.

Vid utvecklingen av nya tjänster är ambitionen att de ska vara lätthanvända, samtidigt som våra kunder alltid ska ha den bästa möjliga anslutningen. Ett exempel på en sådan tjänst är den mobila datatjänsten Connect, som lanserats i Sverige, Finland, Norge och Litauen. Tjänsten är lätt att installera och kopplar automatiskt den bärbara datorn till den på platsen snabbaste anslutningen.

TeliaSonera har under året gjort stora satsningar inom tillväxtområdet managed services och erbjuder kompletta lösningar inom drift, underhåll och uppgradering av företagets kommunikationsplattformar och IT-tjänster. Ett antal stora kundkontrakt har tecknats och TeliaSonera är idag en ledande leverantör i Norden på området.

TeliaSonera stärkte positionen även inom IP-VPN med lanseringen av DataNet, virtuella privata nät baserade på den senaste IP-teknologin, vilket är en garant för hög kvalitet och funktionalitet. Även här har ett antal större kundavtal tecknats, främst i Sverige och Finland, men också i Danmark.

2005 fick de mobila datatjänsterna sitt kommersiella genombrott och användningen av mobila datatjänster ökar nu kraftigt på samtliga marknader men från fortfarande relativt låga nivåer. Under året lanserade vi push e-mail i Sverige, det vill säga möjlighet att snabbt och enkelt ta emot och sända e-post i mobiltelefonen.

Efterfrågan på mobila datatjänster är särskilt stark i områden med svaga infrastrukturer för fasta tjänster, till exempel i Eurasien, Ryssland och Turkiet. I vissa områden är Internetaccess via mobiltelefonen det enda tillgängliga alternativet. På samtliga dessa marknader råder stor efterfrågan på mobila innehållstjänster inom information, nyheter, underhållning, sport och spel. Turkcell har till exempel valt att tillsammans med ett grekiskt bolag bilda Inteltek som har rätt att bedriva vadslagningsverksamhet vid sportevenemang. Inteltek ökade omsättningen kraftigt under året.

Fortsatt stark tillväxt i kundbasen

TeliaSoneras strategi bygger på de dubbla möjligheterna i marknader med olika mognadsgrad. På de mera mogna hemmamarknaderna i de nordiska och baltiska länderna är den strategiska prioriteringen att skapa tillväxt medan strategin i Eurasien, Ryssland och Turkiet är att dra nytta av den inneboende tillväxten.

TeliaSoneras totala kundbas ökade 28 procent under året. Vid slutet av 2005 hade TeliaSonera 29 miljoner kunder i den majoritetsägda verksamheten och 51 miljoner kunder i intressebolag. Därmed lades grunden för en fortsatt god utveckling under 2006.

Offensiva marknadssatsningar gjorde att antalet kunder på hemmamarknaderna i Norden och Baltikum ökade med en halv miljon till 23,2 miljoner kunder. Ökningen skedde inom mobil kommunikation och bredband. Antalet mobilkunder ökade med 1,5 miljoner till 13 miljoner och antalet bredbandskunder ökade med 0,4 miljoner till 1,5 miljoner.

Inom fast telefoni minskade antalet kunder ytterligare på samtliga hemmamarknader på grund av övergången till mobila och IP-baserade alternativ. Minskningen var kraftigast i Sverige, där det totala antalet användare av fast telefonitrafik minskade med över 3 procent, vilket motsvarade cirka 180 000 användare. De som köper telefonitrafik av Telia minskade med mindre än 2 procent eller 61 000.

850 000 slutkundsabonnemang övergick under året i grossistabonnemang i Sverige. Bakgrunden till detta är att Telia i slutet av 2004 öppnade upp marknaden för telefoniabonnemang, vilket gav operatörer möjlighet att på grossistbas köpa abonnemang av Telia och sälja dem vidare till slutkund. Merparten av de slutkundsabonnemang som övergick i grossistabonnemang var abonnemang där kunden redan köper sin telefonitrafik från andra operatörer än Telia.

Fortsatt stark tillväxt inom International Mobile

TeliaSonera har fortsatt att ta tillvara den starka tillväxten inom International Mobile och under året ökade antalet kunder med drygt 17 miljoner till närmare 57 miljoner, en ökning med 43 procent från 2004.

Den allra kraftigaste kundökningen skedde i Ryssland, där MegaFons kundbas steg med 9,2 miljoner till 22,8 miljoner, en ökning med 67 procent från 2004. MegaFon är den tredje största mobiloperatören i Ryssland. Företaget har licenser för samtliga regioner i Ryssland och kan därmed skapa ett nationellt heltäckande nät för landets 143 miljoner invånare. Vid slutet av året erbjöd MegaFon mobila tjänster i 76 av Rysslands 88 regioner. Ryssland har genomgått en fas av stark tillväxt framför allt i de två stora städerna Moskva och St Petersburg, där mobilpenetrationen passerat 100 procent. Den fortsatta tillväxten sker nu huvudsakligen i regionerna utanför de två stora städerna.

Stärkt ställning inom mobila bastjänster

De senaste åren har ett stort antal nya tjänstetillhandahållare tillkommit på mobilmarknaden. Leverantörerna har små organisationer, begränsad produktutveckling och erbjuder mobila bastjänster baserade på kapacitet

inköpt från andra mobiloperatörer. Det huvudsakliga konkurrensmedlet är ett attraktivt pris för mobila bastjänster och merparten av leverantörerna riktar sig till privatkundsegmentet.

TeliaSonera har stärkt sin ställning i detta segment genom att lansera egna erbjudanden med nya varumärken och med konkurrenskraftiga priser för mobila bastjänster. Exempel på dessa satsningar är Halebop i Sverige, Tele Finland i Finland, Diil i Estland, Ezys i Litauen och Chess i Norge. Bolagen köper kapacitet från TeliaSonera men arbetar med egna erbjudanden samt egen marknadsföring och försäljning.

Kompletterande förvärv stärker marknadspositionen

TeliaSonera har genomfört ett antal kompletterande förvärv i Norden och Baltikum, som flyttat fram bolagets marknadspositioner och kompletterat erbjudandet.

I slutet av 2004 ökade TeliaSonera ägandet i Eesti Telekom, varvid bolaget nu konsolideras i TeliaSoneras räkenskaper. Förvärvet av mobiloperatören Orange i Danmark i slutet av 2004 har stärkt vår position på den danska marknaden och förvärvet tillförde 630 000 nya mobilkunder. Under 2005 förvärvades den mobila tjänstetillhandahållaren Chess i Norge, vilket tillförde 390 000 nya kunder och gjorde att TeliaSonera stärkte positionen som Norges näst största mobiloperatör.

Strategisk prissättning en framgångsfaktor

Strategisk prissättning blir ett allt viktigare instrument för att säkra prisnivåerna, behålla kunderna och stimulera användandet av olika tjänster. TeliaSonera lanserade under året flera nya erbjudanden där priset är en nyckelfaktor. Inriktningen har varit att förenkla prissättningen, öka kundernas möjlighet att få kontroll över kostnaderna samt att premiera lojala och trogna kunder. Samtidigt har vi utnyttjat styrkan i vårt breda utbud och vår geografiska täckning och utvecklat attraktiva kombinationserbjudanden.

TeliaSonera har på hemmamarknaderna lanserat flera erbjudanden som till stor del bygger på fasta månadsavgifter. I Danmark lanserades erbjudanden med fasta månadsavgifter för både nationell och internationell telefoni. I Sverige introducerade Telia ett erbjudande baserat på fast månadsavgift som omfattar både fast och mobil kommunikation och där kunden ringer till alla fasta telefoner och till alla Teliamobiler i Sverige utan minutavgift.

Inom mobil kommunikation har vi lanserat priserbjudanden där kunden inte behöver betala minutavgift för samtal som rings inom TeliaSoneras mobila nät. Halebop i Sverige har med stor framgång utvecklat en prisplan där alla Halebopkunder ringer gratis till varandra. I Norge lanserade NetCom ett erbjudande där upp till sex familjemedlemmar kan ringa gratis samtal mellan varandra inom landet. En liknande tjänst introducerades även för företagskunder.

När det gäller bredbandstjänster har våra kunder fått mer för pengarna under året genom att vi antingen sänkt det fasta priset eller utökat kapaciteten med bibehållet pris. Vi har dessutom gett kunderna ökad valmöjlighet vad gäller både pris, hastighet och bind-

ningstider. I Danmark har TeliaStofa utvecklat ett bredbandserbjudande där kunden själv väljer storleken på den fasta månadsavgiften och utifrån den tilldelas viss mängd datatrafik. På så sätt får även kunder med relativt låg användning tillgång till bredbandsuppkoppling med mycket hög kapacitet utan att behöva betala en hög månadsavgift.

I Sverige lanserades under året IP-TV, det vill säga digital TV över bredbandet och Telia har utvecklat priserbjudanden där bredband kombineras med fast telefoni och IP-TV. Telia har också infört brandväggar och antivirusprogram som standard i bredbandserbjudandet.

För att stimulera användningen av mobila datatjänster har Telia lanserat fastpriserbjudanden för företagskunder som använder Connect-tjänsten och infört maxtaxa på trafiken för kunder som använder den mobila Internetportalen SurfPort.

Under året lanserade TeliaSonera även pan-nordiska prisplaner för fast och mobil telefoni till företag med verksamhet i flera nordiska länder.

Effektiv segmentering säkrar kundnöjdheten

Effektiv segmentering av marknaden blir allt viktigare i takt med att penetrationerna och konkurrensen på marknaden ökar. Därför har vi under året arbetat med att segmentera marknaden ytterligare för att kunna rikta våra erbjudanden till specifika kundgrupper.

För att stärka sin position och hålla lönsamheten på en tillfredsställande nivå på marknader som blir allt mer konkurrensutsatta har till exempel mobiloperatörerna i Eurasien – K'Cell, Azercell, Geocell och Moldcell – tagit fram en gemensam modell för segmentering, som ligger till grund för all marknadskommunikation, utveckling av tjänster och nya erbjudanden. Detta är också exempel på hur ökat samarbete mellan TeliaSoneras bolag skapar effektiviseringsvinster och konkurrensfördelar. Även mobiloperatörerna i Baltikum har arbetat aktivt med kundsegmentering och lanserat attraktiva erbjudanden riktade till bland annat studenter, förstaklassare och föräldrar.

Service och enkelhet grundstenen i allt vårt arbete

TeliaSonera har i samtliga marknader arbetat med att förenkla för kunderna och öka servicen. Vi har arbetat på en rad olika fronter: Förenklat användandet av tjänsterna, förenklat prissättningen och förbättrat kommunikationen med kunderna, bland annat.

Connecttjänsten är ett exempel på hur en tekniskt avancerad tjänst kan utformas på ett enkelt och funktionellt sätt. Ett annat exempel är SurfPort, där kunderna har snabb tillgång till ett samlat utbud av attraktiva mobila innehållstjänster. Ett tredje exempel på enkelhet är en lösning för IP-telefoni där kunden i övergången från en traditionell växellösning inte behöver investera i ny utrustning.

Under året har stora satsningar gjorts för att förbättra servicen till kunderna. Detta gäller inte minst i Sverige där stora satsningar gjorts i både butikerna och på hemsidan för att hjälpa kunderna att använda mobila funktioner som att sända SMS och MMS, använda mobilsvaret eller surfa på Internet. Telia har även arbetat



med att förbättra kommunikationen med kunderna och gör regelbundna kundundersökningar för att få reda på hur företag och privatpersoner vill använda kommunikationstjänsterna för att förenkla vardagen.

Lojaliseringsprogram

För att säkra tillväxt och lönsamhet har telekomoperatörerna fokuserat på att attrahera nya kunder. Med sjunkande priser blir det dock allt viktigare att behålla befintliga kunder, eftersom den relativa kostnaden att ta in en ny kund har ökat.

TeliaSonera arbetar med olika typer av lojaliseringsprogram. På den svenska marknaden har Telia arbetat med kundlojalisering under många år. I Finland lanserade Sonera under 2005 Kestoetu, det första mer omfattande lojaliseringsprogrammet på den finska telekommunikationsmarknaden. Programmet har på kort tid blivit mycket populärt och bidragit till att öka kundlojaliteten inom både mobil kommunikation och bredband.

I Finland kan lojaliseringsprogram bli särskilt verkningfulla då det inte är tillåtet att sampaketera produkter och tjänster, subventionera nya mobiltelefoner eller binda upp kunderna för viss tid vid tecknandet av abonnemang. I början av 2006 antogs dock en lag som ger möjlighet att subventionera 3G-terminaler från och med den 1 april.

Delmål för att säkra service och enkelhet

"Enkelhet gör allting möjligt" är kärnan i TeliaSoneras vision för 2010. Då ska vi vara ett genuint serviceföretag med enkelhet som vårt starkaste konkurrensmedel. Visionen genomsyrar allt vårt arbete och har stor betydelse i omställningen av vår produktportfölj och utvecklingen av nya tjänster.

För att säkerställa att vi utvecklas i rätt riktning satte vi upp ett delmål för slutet av 2005. Då skulle vi ha nått en position där en majoritet av kunderna uppfattade TeliaSonera som det företag som bäst uppfyllde deras huvudkrav (Bäst betjäna kunder). Och två av tio skulle uppfatta TeliaSonera som ett serviceföretag med en enkelhet i tjänstebudet som saknade motstycke (Användarvänliga tjänster). Jämförelsen görs inte bara med andra teleoperatörer, utan med hela servicesektorn, bland annat finansbolag, resebyråer och mediaföretag.

Vi har hittills gjort tre mätningar. De två första mätningarna gjordes under 2004. I slutet av 2005 gjordes en tredje mätning för att kontrollera hur vi låg i förhållande till delmålen för 2005. Mätningen visade att i kategorin Användarvänliga tjänster nådde samtliga våra bolag på hemmamarknaderna upp till delmålet för 2005. Bolagen i Baltikum fick det högsta betyget av kunderna och undersökningen visade att framför allt fastnätsbolagen i Baltikum hade flyttat fram sina positioner markant det senaste året. Vår norska mobiloperatör NetCom låg med god marginal över delmålet och fick det högsta betyget av våra nordiska bolag när det gäller användarvänlighet.

Inget av våra bolag nådde delmålet för Bäst betjäna kunder. Sonera, som fick låga värden i den första mätningen hade genomgått en successiv förbättring medan Telia, som fick högt betyg redan vid den andra mätningen för ett år sedan fallit tillbaka något. En bidragande orsak till detta bedöms vara de omfattande störningar som blev följden av stormen Gudrun i början av 2005. Bolagen i Baltikum låg mycket nära delmålet.

Stegen mot ökad kostnadseffektivitet

Konkurrenskraftiga kostnadsnivåer är en förutsättning för TeliaSoneras framgång. Vi har därför tagit flera besparingsinitiativ de senaste åren. Under 2005 vidtogs ytterligare åtgärder för att sänka kostnaderna på våra hemmamarknader.

Direkt efter sammanslagningen mellan Telia och Sonera påbörjade vi genomförandet av de planerade synergieffekterna. Därefter initierade vi en genomgripande omställning av vår produktportfölj och där vi förväntar oss betydande kostnadsbesparingar. Parallellt med detta genomför vi nu ett tredje steg med kostnadsänkande åtgärder, där en gemensam produktion är målet.

Vi vidtar dessa åtgärder i ett högt tempo. Det är viktigt att kostnadsminskningarna sker snabbt och utifrån TeliaSoneras nuvarande styrkeposition. Det är också viktigt att kostnaderna sänks i samtliga delar av verksamheten. De prisfall som präglade marknaden de senaste åren har pressat TeliaSoneras marginaler trots goda resultat av genomförda marknadsåtgärder och besparingsprogram. TeliaSoneras kostnadsnivåer måste därför ned permanent och strukturellt till väsentligt lägre nivåer än dagens.

Som ett led i detta arbetar vi med kontinuerlig benchmarking av våra kostnader. Jämförelser visar att ett antal av våra verksamheter, exempelvis NetCom i Norge och Omnitel i Litauen, genomgående har mycket konkurrenskraftiga kostnadsnivåer även om det finns besparingsmöjligheter inom vissa områden. I de svenska och finska verksamheterna finns möjlighet till besparingar inom samtliga områden.

Synergimålen från samgåendet uppnådda

Att genomföra de synergimål som sattes upp vid samgåendet mellan Telia och Sonera var det första steget för att sänka koncernens kostnader. Målen, som inne-

bar besparingar av kostnader och CAPEX med sammanlagt 2,7 GSEK har uppnåtts till fullo och dessutom snabbare än planerat. Besparingarna har framförallt rört inköp, administration, tjänstutveckling, IT-system och nät.

Fokuserad produktportfölj och omfattande effektivisering i Norden

I början av 2005 togs det andra större steget när arbetet med att fokusera produktportföljen påbörjades. Med ett färre antal tjänster och en ökad andel koncerngemensamma tjänster kan antalet teknikplattformar och IT-system reduceras och utvecklings- och driftkostnader delas mellan flera av våra marknader.

Samtidigt som arbetet med produktportföljen startade inleddes omfattande effektiviseringar i Sverige och Finland. Åtgärderna omfattar i princip samtliga delar av TeliaSoneras verksamheter på dessa marknader.

Omstruktureringsprogrammet i Sverige fortlöper planenligt

Omstruktureringsprogrammet i Sverige beräknas minska de årliga kostnaderna med 4-5 GSEK från och med 2008. Förändringarna förväntas resultera i en minskning av antalet anställda med cirka 3 000 personer. Kostnaderna för omstruktureringen beräknas till cirka 5 GSEK och redovisas som engångsposter.

Programmet i Sverige fortlöper planenligt. Vid slutet av året hade 802 anställda accepterat erbjudandet om avtalspension och 560 anställda förts över till omställ-

Fortsatta satsningar på koncernövergripande organisationsutveckling

TeliaSonera verkar i en snabbt föränderlig bransch, vilket ställer höga krav på förmågan till förändring och anpassning. Vi satsar därför betydande resurser på att utveckla våra medarbetare och vår organisation.

ningsenheten. Inhyrd personal minskade med 400. Under 2005 minskade antalet anställda och inhyrd personal med sammanlagt 15 procent i de operativa enheterna.

Effekterna av kostnadsbesparingarna beräknas under 2005 till cirka 800 MSEK. De åtgärder som vidtagits under året beräknas ge en årlig besparingseffekt om 1,6 GSEK från och med 2006.

Engångsposter för omstruktureringen uppgick till -2 509 MSEK, varav avsättning för övertalighet utgjorde 1 837 MSEK och nedskrivning av nätet samt kostnader för överblivna kontorslokaler utgjorde 672 MSEK.

Program lanserat för att återställa lönsamheten i Finland

I Finland beräknas de åtgärder som vidtagits under 2005 minska de årliga kostnaderna med 1 GSEK från och med 2006. 2005 uppgick besparingarna till cirka 250 MSEK. Implementeringskostnaderna var 111 MSEK och redovisades som engångspost. Besparingarna innebär en minskning med 650 arbetstillfällen.

Vid slutet av året togs ytterligare initiativ i Finland och ett program lanserades för att säkra framtida tillväxt och återställa lönsamheten. En ny affärsorganisation infördes. Programmet innebär att fokuseringen av produktportföljen och övergången till IP-baserade nät påskyndas genom investeringar i infrastruktur och tjänster. Samtidigt kommer ytterligare effektiviseringsåtgärder att vidtas för att uppnå konkurrenskraftiga kostnadsnivåer. Programmet beräknas minska de årliga kostnaderna med ytterligare 2 GSEK från och med 2008. Kostnaderna för implementering beräknas till 1-1,5 GSEK och CAPEX till cirka 0,5 GSEK.

Kostnadsbesparingsprogram även i Danmark, Norge och Baltikum

I Danmark är målet att sänka de årliga kostnaderna med cirka 110 MSEK från och med 2006 genom integrering av mobilverksamheten Telia Mobile och fastnätverksamheten Telia Networks, vilket beräknas minska antalet heltidstjänster med cirka 110. Kostnaderna för att genomföra förändringarna beräknas till cirka 106 MSEK, varav 54 MSEK redovisades som engångspost under 2005.

I Norge lanserade NetCom vid slutet av året ett effektiviseringsprogram och en ny organisation infördes, som minskar antalet anställda med 78 personer. De årliga kostnadsbesparingarna beräknas till cirka 60 MSEK från och med 2006. En avsättning för övertalighet om 42 MSEK gjordes under 2005 (ej redovisad som engångspost).

Även i verksamheterna i Baltikum pågår kostnadseffektivisering. Fastnätoperatören Lietuvos Telekomas har på kort tid genomgått en stark utveckling. På en marknad med hård konkurrens från den mobila sektorn har Lietuvos Telekomas genom målmedveten kostnadseffektivisering och lansering av nya erbjudanden inom tillväxtområdena Internet, bredband och datakommunikation lyckats vända en tidigare nedåtgående trend i en positiv utveckling avseende såväl omsättning som resultat.

Gemensam produktion

Många av våra tjänster kommer i framtiden att produceras gemensamt och sedan erbjudas på flera marknader samtidigt. Ett exempel på detta är den gemensamma produktion av meddelandetjänster såsom MMS och e-post som vi redan påbörjat arbetet med.

Initialt koncentrerar vi oss på den helägda verksamheten i Norden och Baltikum.

För att effektivisera det interna arbetet inrättas bland annat ett koncerngemensamt system för ekonomi, inköp och personaladministration samt gemensamma stöd för arbetsplatser och internkommunikation.

TeliaSonera är ett internationellt telekommunikationsföretag med 28 175 medarbetare i helägda och majoritetsägda verksamheter vid utgången av 2005. Vi är idag mitt uppe i en omställning där förutsättningarna för vår verksamhet förändras i högt tempo. TeliaSonera har föresatt sig att leda utvecklingen från traditionella fasta tjänster till mobila och IP-baserade tjänster. Det betyder att vi vid varje tidpunkt måste ha tillgång till de resurser och den kompetens som krävs för att säkra bolagets utveckling. Därför satsar vi stora resurser på kompetensutveckling. Det är också därför vi lägger stor kraft i arbetet med att skapa en enhetlig koncern med gemensamma värderingar och gemensamma arbetssätt.

Gemensamma värderingar en framgång

Våra värderingar – Skapa värde, Visa respekt, Få det att hända – vägleder våra medarbetare i deras dagliga arbete och beslutsfattande. De gemensamma värderingarna etablerades 2003 och våra undersökningar visar att de är väl förankrade bland medarbetarna, och att en majoritet av TeliaSoneras medarbetare anser att värderingarna bidrar till TeliaSoneras framgång.

Omfattande koncerngemensamma satsningar

Det koncernöverskridande arbetet med kompetens- och organisationsutveckling fokuserar framförallt på generell ledarutveckling, teknisk kompetens, försäljnings- och marknadsföringskompetens samt gränsöverskridande och internationell kompetens.

Under 2005 initierades bland annat TeliaSoneras första koncerngemensamma ledarutvecklingsprogram, TeliaSonera Business School, med syftet att stärka och utveckla ledarskapet hos chefer och nyckelpersoner. Under året satsades även resurser på att ytterligare formalisera arbetet med successionsplanering för att säkerställa TeliaSoneras tillgång till chefer i framtiden.

Andra exempel på koncerngemensamma initiativ är TeliaSoneras Top Talent Program, som syftar till att utveckla potentiella chefsämnen.

En stor del av arbetet med kompetensutveckling bedrivs lokalt. Exempel på sådana program är TeliaSonera School i Sverige och Sales Academy i Finland. Inom Omnitel i Litauen finns program inriktade på försäljning, produkter och tjänster. I den danska verksamheten har fokus legat på ledarskapsutveckling och i NetCom i Norge har inriktningen varit bland annat varumärkesarbete.

Systematiskt jämställdhetsarbete

TeliaSonera har ett uttalat mål att verka för jämställdhet och likabehandling. I den helägda och majoritetsägda verksamheten ökade andelen kvinnor till 46 procent under året. TeliaSonera bedriver ett systematiskt jämställdhetsarbete, där ett av målen är att öka antalet kvinnliga chefer. Jämställdhetsarbetet har till stora delar varit framgångsrikt. Bland annat har andelen kvinnliga anställda i Finland ökat till 44 procent.

Etablerade rutiner för hantering av övertalighet

TeliaSonera har etablerat effektiva processer för hantering av de situationer då det inte längre finns behov av en medarbetares kompetens i dess nuvarande anställning. I Danmark och Norge har övertaliga medarbetare erbjudits avgångsvederlag och omställningsprogram. I Finland har en kompetenspool inrättats för att stödja övertalig personal att hitta ett nytt jobb inom eller utanför TeliaSonera.

I Sverige erbjuds bland annat avtalspension, uthyrningsverksamhet, personalpooler och kompetensutveckling samt hjälp att söka nya arbeten inom eller utanför TeliaSonera.



Som en ledande aktör är det viktigt att föregå med gott exempel

TeliaSonera strävar efter att vara en ”god samhällsmedborgare” genom ett etiskt och ansvarsfullt agerande och genom att stödja en hållbar utveckling på marknaden och arbetsplatsen, för miljön och i samhället i stort. Målet är att tillhöra branschens högst rankade bolag i hållbarhetsbaserade index.

Förenta Nationernas deklaration om de mänskliga rättigheterna och grundläggande ILO-konventioner ligger till grund för TeliaSoneras CSR-policies. TeliaSonera vill också uppmuntra och stödja leverantörer, underleverantörer och intressebolag att följa dessa deklarationer och konventioner. TeliaSonera respekterar och följer nationella och internationella lagar och ska endast befatta sig med verksamhet som tål allmänhetens granskning och en öppen debatt.

Policies och riktlinjer antagna av styrelsen

För att säkerställa detta tillämpar koncernen ett antal policies och riktlinjer, som har antagits av styrelsen och som måste iaktas av alla i organisationen. Riktlinjerna gäller den helägda verksamheten, men vi strävar efter att tillämpa dem även i verksamheter som vi inte äger till 100 procent. Våra affärsenheter rapporterar löpande om sina framsteg på CSR-området, vilket gör att TeliaSonera kan tillämpa ”best practice” för bolagets samtliga anställda och övriga intressenter.

Etiskt och ansvarsfullt agerande

Affärsverksamheten som sådan har att följa ett antal gemensamt accepterade etiska principer och medarbetarnas arbetsvillkor är av avgörande betydelse. Som en betydande aktör i byggandet av informationssamhället har TeliaSonera som mål att agera på ett etiskt och ansvarsfullt sätt. I detta ingår att skydda privata och personliga data och förhindra missbruk eller olagligt användande av telekommunikationstjänster.

TeliaSonera publicerar varje år en CSR-rapport, där

vi beskriver våra framsteg på området. Rapporten bygger på den internationella standarden GRI. Mer information om TeliaSoneras CSR-arbete finns på www.teliasonera.se där vi även publicerar en rapport som beskriver hur Finturbolagen arbetar med CSR-relaterade frågor i Eurasien.

Affäretik inom TeliaSonera

Som en följd av våra värderingar och vårt ansvarsfulla företagande bedriver vi verksamheten efter följande principer:

- Agera med respekt, ärlighet och god vilja gentemot personer inom och utanför koncernen som påverkas av vår verksamhet.
- Inte bedriva verksamhet som innebär brott mot lagstiftningen eller mot företagets policies.
- Endast bedriva sådan verksamhet som kan utsättas för offentlig granskning och diskussion.
- Behandla varandra med ömsesidigt förtroende och respekt och skapa en miljö där enskilda personer kan ifrågasätta de metoder som tillämpas inom koncernen utan att riskera negativ återverkan.
- Följa nationella och internationella konkurrenslagar.
- Varken göra eller ta emot betalningar av något slag som är olagliga och/eller oetiska på den ifrågasvarande platsen.
- Inte lämna bidrag till politisk verksamhet.

Koncernen

NETTOOMSÄTTNINGEN ökade 7,0 procent till 87 661 MSEK. Förvärv och avyttringar påverkade omsättningen positivt med 5,9 procent och valutakursförändringar med 1,2 procent.

Stark volymtillväxt inom mobil kommunikation och bredband gjorde att omsättningen ökade i merparten av verksamheterna, trots genomgående prispress på marknaderna. Undantagen är Finland och Sverige där omsättningen minskade under året. I Finland kunde den starka volymökningen inom mobil kommunikation inte kompensera för kraftigt sänkta prisnivåer. I Sverige påverkades omsättningen negativt av fortsatt minskade försäljningsvolymerna inom fast telefoni.

Förvärvet av Orange i Danmark, konsolideringen av Eesti Telekom i Estland i slutet av 2004 samt förvärvet av Chess i Norge i slutet av 2005 påverkade nettoomsättningen positivt.

I den internationella mobilverksamheten steg omsättningen kraftigt i samtliga marknader.

KUNDBASEN ökade 28 procent. Vid slutet av 2005 hade TeliaSonera 29 miljoner kunder i den majoritetsägda verksamheten och 51 miljoner kunder i intressebolag.

RÖRELSERESULTATET före engångsposter uppgick till 20 107 MSEK (20 859). Resultatet förbättrades i merparten av verksamheterna. I Finland försämrades resultatet kraftigt på grund av väsentligt lägre prisnivåer och i Sverige minskade resultatet till följd av lägre omsättning inom fast telefoni. I den internationella mobilverksamheten skedde en kraftig resultatförbättring i samtliga marknader.

ENGÅNGSPOSTER uppgick till -2 558 MSEK (-2 675) främst beroende på omstrukturingskostnader i Sverige.

EBITDA-MARGINALEN (före engångsposter) minskade till 33,6 procent (36,9) i huvudsak beroende på minskat resultat i Finland och Sverige.

FINANSIELLA POSTER förbättrades till -530 MSEK (-1 345), varav engångsposter uppgick till 0 MSEK (-609).

SKATTEKOSTNADER uppgick till 3 325 MSEK (3 184). Den effektiva skattesatsen ökade till 19,5 procent (18,2).

NETTORESULTATET hänförligt till moderbolagets aktieägare minskade till 11 697 MSEK (12 964) och resultatet per aktie var 2,56 SEK (2,77).

CAPEX ökade till 11 583 MSEK (10 331) främst beroende på investeringar i mobilnäten i Eurasien, Danmark och Baltikum samt konsolideringen av Eesti Telekom.

FRITT KASSAFLÖDE ökade till 15 594 MSEK (14 118). Lägre skattebetalningar och positiva förändringar i rörelsekapitalet hade en starkare inverkan än minskat EBITDA och högre CAPEX. Upplösning av avsättning för omstrukturering påverkade kassaflödet negativt med 747 MSEK (674).

Avyttringar och förvärv gav ett likvidutflöde om 116 MSEK netto, återköpet av aktier ett likvidutflöde om 10 218 MSEK, ordinarie utdelning ett likvidutflöde om 5 610 MSEK medan utdelningar till minoritetsägare i dotterbolag, förändringar i finansiella fordringar mm gav ett likvidutflöde om 961 MSEK netto.

SYNLIG NETTOLÄNSKULD ökade från 7 062 MSEK till 8 373 MSEK.

SOLIDITETEN minskade från 63,8 procent till 58,9 procent under 2005.



Koncernens resultaträkning

MSEK	2005	2004
Nettoomsättning	87 661	81 937
Rörelsekostnader	-60 153	-51 096
EBITDA	27 508	30 841
Av-och nedskrivningar	-13 188	-15 596
Resultat från intressebolag	3 229	3 548
Rörelseresultat	17 549	18 793
Finansiella poster	-530	-1 345
Resultat efter finansiella poster	17 019	17 448
Skatter	-3 325	-3 184
Nettoresultat	13 694	14 264
Hänförligt till:		
Moderbolagets aktieägare	11 697	12 964
Minoritetsandelar i dotterbolag	1 997	1 300
Resultat per aktie (SEK)	2,56	2,77
CAPEX	11 583	10 331
EBITDA före engångsposter	29 411	30 196
Marginal (%)	33,6	36,9
Rörelseresultat före engångsposter	20 107	20 859

Koncernens balansräkning

MSEK	31 dec 2005	31 dec 2004
Tillgångar		
Goodwill och övriga immateriella tillgångar	74 367	69 534
Materiella anläggningstillgångar	48 201	47 212
Andelar i intressebolag, uppskjuten skattefordran och övriga finansiella tillgångar	40 526	35 353
<i>Summa anläggningstillgångar</i>	<i>163 094</i>	<i>152 099</i>
Varulager	765	655
Kundfordringar, aktuell skattefordran, anläggningstillgångar som innehas för försäljning och övriga fordringar	20 675	20 732
Räntebärande fordringar	2 407	1 241
Likvida medel	16 834	17 245
<i>Summa omsättningstillgångar</i>	<i>40 681</i>	<i>39 873</i>
Summa tillgångar	203 775	191 972
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	127 049	121 133
Minoritetsandelar	8 645	6 934
<i>Summa eget kapital</i>	<i>135 694</i>	<i>128 067</i>
Långfristiga lån	20 520	12 942
Uppskjuten skatteskuld, övriga långfristiga avsättningar	14 948	12 889
Övriga långfristiga skulder	2 343	2 450
<i>Summa långfristiga skulder</i>	<i>37 811</i>	<i>28 281</i>
Kortfristiga lån	6 215	11 733
Leverantörsskulder, aktuell skatteskuld, kortfristiga avsättningar och övriga kortfristiga skulder	24 055	23 891
<i>Summa kortfristiga skulder</i>	<i>30 270</i>	<i>35 624</i>
Summa eget kapital och skulder	203 775	191 972

Geografiska resultatenheter

Geografiska resultatenheter

MSEK	Nettoomsättning		EBITDA-marginal %		Rörelseresultat		Rörelseresultat före engångsposter		Antal kunder (tusental)	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Sverige	38 960	40 448	39,2	41,4	8 359	12 696	10 869	12 051	10 862	11 708
Mobil kommunikation	12 104	12 059	42,0	42,5					4 387	4 243
Fast kommunikation	26 856	28 389	37,9	40,9					6 475	7 465
Finland	16 308	18 267	22,2	36,5	321	3 278	432	3 313	3 580	3 393
Mobil kommunikation	9 993	11 937	19,9	42,5					2 507	2 297
Fast kommunikation	6 315	6 330	25,9	25,2					1 073	1 096
Norge	7 481	6 299	34,9	32,7	1 682	1 183	1 803	1 275	1 651	1 308
Mobil kommunikation	7 481	6 299	34,9	32,7	1 682	1 183	1 803	1 275	1 651	1 308
Danmark	7 178	4 495	11,4	9,2	-174	-909	-277	-270	1 704	1 654
Mobil kommunikation	4 965	2 491	7,9	2,0					1 154	1 115
Fast kommunikation	2 213	2 004	19,2	18,2					550	539
Baltikum	9 293	5 868	45,8	47,6	2 303	1 799	2 303	1 903	5 426	4 682
varav Mobil kommunikation	6 380	4 183	43,9	47,2					3 301	2 582
varav Fast kommunikation	3 500	1 906	42,1	46,5					2 125	2 100
International Mobile	6 367	4 084	55,3	56,9	5 692	3 429	5 692	3 429	56 887**	39 814
varav Eurasien	6 367	4 084	56,2	56,8	2 813	1 803	2 813	1 803	6 146	3 866
varav Ryssland*					1 176	653	1 176	653	22 836	13 648
varav Turkiet*					1 761	972	1 761	972	26 700	22 300
Övrig verksamhet	4 922	5 422	2,1	3,0	130	-1 764	23	78		
Koncerngemensamt och elimineringar	-2 848	-2 946			-764	-919	-738	-920		
Summa Koncernen	87 661	81 937	33,6	36,9	17 549	18 793	20 107	20 859	80 110	62 559

* Intressebolag ** Inklusive 1 205 000 kunder i Ukraina

Sverige TELIA halebop

- Lansering av attraktiva tjänster och erbjudanden bidrog till att Telia behöll sin ledande position trots intensiv konkurrens och regulatoriska begränsningar.
- Inom mobil kommunikation gjorde den starka kund- och trafikökningen att marginalen kunde upprätthållas trots väsentligt lägre prisnivåer.
- Tillväxten inom bredband var fortsatt stark.
- Minskad omsättning för fast telefoni och kostnader om 400 MSEK för stormskadorna i januari 2005 försämrade resultatet trots positiva effekter med cirka 800 MSEK från pågående effektivisering. Stormskadorna resulterade även i återinvesteringar och nedskrivningar med sammanlagt 100 MSEK.
- 850 000 slutkundsabonnemang för fast telefoni övergick i grossistabonnemang under året.
- Engångsposter uppgick till -2 509 MSEK och avsåg kostnader för omstrukturering av verksamheten.

Finland sonera tele

- Mobilmarknaden i Finland har präglats av aggressiv konkurrens, vilket resulterat i kraftigt sänkta prisnivåer. TeliaSonera lyckades behålla sin ställning men till priset av kraftigt försämrat resultat. Ett program för att återställa lönsamheten har lanserats.
- Nettoomsättningen minskade till följd av kraftig prispress och minskad grossistförsäljning inom mobil kommunikation. Omsättningen för fast kommunikation var i princip oförändrad på grund av stark tillväxt inom främst bredband.
- Minskad omsättning och ökade kostnader på grund av kompensation för historiska samtrafikavgifter om 388 MSEK, övertagandet av kunder från tjänstetillhandahållaren ACN och väsentligt högre kostnader för försäljning och marknadsföring försämrade resultatet. Kostnadsbesparingar påverkade resultatet positivt med 250 MSEK medan kompensation från Saunalahti för förtida uppsägning av avtalet för drift av mobilt virtuellt nät (MVNO) påverkade positivt med 101 MSEK.
- Kostnaderna för pågående omstrukturering uppgick till 111 MSEK och redovisades som engångspost.

Norge NetCom Chess

- Förvärvet av den mobila tjänstetillhandahållaren Chess tillförde 390 000 kunder och stärkte TeliaSoneras position på mobilmarknaden i Norge. Hemtagningen av synergier går planenligt och Chess trafik förs successivt över till NetComs nät, vilket inverkar positivt på resultatet.

- Den norska verksamheten uppvisade en mycket god utveckling under 2005. Både omsättningen och resultatet förbättrades till följd av förvärvet och stark trafikökning.
- NetComs satsning på företagssegmentet var framgångsrik och antalet abonnemangskunder ökade 9 procent. Kravet på registrering av kontantkortskunder medförde att NetComs totala kundbas minskade något under året.
- I anslutning till pågående effektivisering gjordes en avsättning med 42 MSEK för övertalighet, ej redovisad som engångspost.

Danmark TELIA Telia Stofa A/S

- Förvärvet av Orange danska verksamhet (konsoliderat från och med den 11 oktober 2004) och god organisk tillväxt i samtliga verksamheter ledde till kraftigt ökad omsättning och förbättrad marginal.
- Ökade avskrivningar till följd av förvärvet samt ökade investeringar gjorde att marginalförbättringen ännu inte slagit igenom i förbättrat rörelseresultat före engångsposter.
- Integreringen av Orange är framgångsrikt genomförd och Telia driver nu ett nät och en produktportfölj. Förvärvet har stärkt Telias position på den danska mobilmarknaden.
- I anslutning till pågående effektivisering gjordes en avsättning med 54 MSEK, redovisad som engångspost.

Baltikum

- Positiv utveckling i samtliga verksamheter och utökat ägande i mobiloperatören EMT och fastnätoperatören Elion i Estland vid slutet av 2004 hade en positiv effekt på omsättningen och resultatet i Baltikum.
- Inom mobil kommunikation steg omsättningen på grund av kraftig kundökning och konsolideringen av EMT. Marginalen minskade till följd av ökade kostnader för försäljning och marknadsföring.
- Utvecklingen inom fast kommunikation var god trots stark konkurrens från den mobila sektorn. Lietuvos Telekomas har lyckats vända en nedåtgående trend och både omsättningen, resultatet och marginalen förbättrades under året. Sammantaget för fast kommunikation minskade dock marginalen på grund av konsolideringen av Elion, som har en lägre marginal än Lietuvos Telekomas. Antalet bredbandskunder ökade ytterligare.
- TeliaSoneras resultat från intressebolaget Lattelekom var 220 MSEK (219).

International Mobile



МЕГАФОН TURKCELL

- Den majoritetsägda verksamheten i Eurasien och intressebolagen MegaFon i Ryssland och Turkcell i Turkiet uppvisade fortsatt stark utveckling, vilket kraftigt förbättrade rörelseresultatet i International Mobile. 2005 stod International Mobile för närmare 30 procent av koncernens rörelseresultat.
- I Eurasien steg omsättningen 49 procent i lokal valuta på grund av stark kundökning i samtliga marknader. Rörelseresultatet förbättrades kraftigt.
- I Ryssland förbättrade MegaFon både omsättningen och resultatet på grund av kraftig kundökning och TeliaSoneras resultat från Ryssland beräknades till 1 176 MSEK (653), en ökning med 80 procent jämfört med föregående år.

- I Turkiet ökade Turkcell omsättningen och resultatet till följd av fortsatt kundtillväxt, vilket gjorde att TeliaSoneras resultat från Turkiet förbättrades till 1 761 MSEK (972), trots negativa effekter av valutakursförändringar och inflationsjustering.

Övrig verksamhet

- Nettoomsättningen minskade på grund av avyttringar inom TeliaSonera Holding. Inom TeliaSonera International Carrier ökade omsättningen.
- Rörelseresultatet före engångsposter minskade bland annat beroende på att värdet av TeliaSonera Holdings innehav i Telefons nedjusterats med 110 MSEK.
- 16 innehav avyttrades, vilket gav en kapitalvinst om 293 MSEK (varav -20 MSEK redovisades som engångsposter och 131 MSEK som finansiella poster) och ett likvidinflöde om 1 632 MSEK.

Utsikter 2006

Koncernen

Trots stark konkurrens och prispress på hemmamarknaderna har TeliaSonera lyckats behålla sin ledande position under 2005, vilket skapar en god plattform för utvecklingen under 2006. Koncernens nettoomsättning och resultat före skatt förväntas öka. CAPEX drivs i huvudsak av kapacitets- och kundbehov och i förhållande till omsättningen beräknas CAPEX bli något högre än under 2005. Fritt kassaflöde kommer att vara fortsatt starkt. Förändringar i konkurrensmiljön, valutakursförändringar och politisk osäkerhet, avseende bland annat skatter och regulatoriska förhållanden, kan komma att påverka utfallet.

Hemmamarknaderna

Övergången från traditionell fast telefoni till mobila och IP-baserade tjänster beräknas fortsätta. Konkurrensen kommer att vara fortsatt stark i samtliga produktområden på hemmamarknaderna. Inom mobil och bredband förväntas en betydande volymtillväxt.

I **Sverige** är övergången till mobila och IP-baserade tjänster högst påtaglig. Detta förväntas leda till fortsatt nedgång i omsättningen för fast telefoni. Volymökningen inom mobil och bredband bedöms fortsatt vara betydande, medan priserna kommer att vara under press. Även 2006 förväntas den totala omsättningen minska. Pågående omstrukturering kommer att inverka positivt, men inte uppväga effekten på EBITDA före engångsposter.

I **Finland** har fokus flyttats från marknadsandelar och pris till kundlojalitet, kvalitet och tjänster. På kort sikt kommer emellertid den genomsnittliga prisnivån att sjunka på grund av tidigare gjorda prisförändringar. Nya möjligheter att subventionera mobila 3G-terminaler kan komma att påskynda användningen av mobila tjänster. Subventionerna bör emellertid hållas på måttfull nivå för att möjliggöra lönsam tillväxt. De effektiviseringsåtgärder som vidtog under 2005 förväntas minska kostnadsnivåerna under 2006. Ytterligare åtgärder vidtog och ett program lanserades för att vända utvecklingen och säkra framtida tillväxt samt återställa lönsamheten.

I **Norge** förväntas fortsatt organisk tillväxt, vilket tillsammans med konsolideringen av Chess kommer att öka omsättningen. Marginalen kommer att påverkas av dels lägre marginaler i Chess men också av synergier från förvärvet av Chess, i huvudsak beroende på ökat utnyttjande av NetComs nät. Exklusive implementeringskostnader beräknas förvärvet resultera i en årlig förbättring av EBITDA med cirka 0,8 GSEK från och med mitten av 2006.

I **Danmark** förväntas fortsatt ökad omsättning. Integreringen av Orange är framgångsrikt genomförd. Ökade volymer och ökad intern effektivitet kommer att påverka lönsamheten positivt.

I de **baltiska länderna** förväntas ökad konkurrens och prispress i mobilverksamheterna, vilket påverkar marginalerna. Detta kommer till viss del att kompenseras av förväntad fortsatt volymökning inom mobil kommunikation. I fastnätverksamheten förväntas minskad omsättning inom fast telefoni att kompenseras av fortsatt tillväxt inom bredband.

International Mobile

Resultatet från den internationella mobilverksamheten förväntas öka 2006.

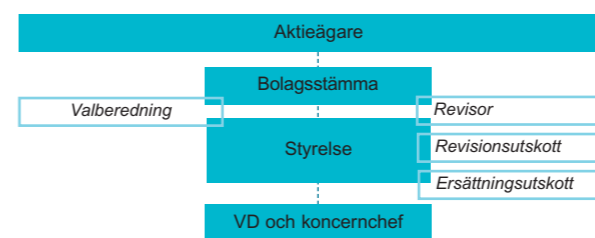
I **Eurasien** förväntas fortsatt stark omsättningsökning, men ett hårdare konkurrens klimat beräknas påverka omsättningen och marginalerna.

I **Turkiet** förväntas en märkbar förändring av konkurrens läget då nya aktörer trätt in på marknaden. I **Ryssland** beräknas den ökade penetrationen leda till ökad priskonkurrens. TeliaSonera bedömer att både Turkcell och MegaFon är väl positionerade för att möta de nya utmaningarna på sina respektive marknader.

Mot bakgrund av rådande osäkerheter avseende ägarfrågor i både Turkcell och MegaFon, vill TeliaSonera åter betona sitt engagemang i de turkiska och ryska marknaderna och intresset och ambitionen att utöka ägandet i de två operatörerna om möjlighet uppstår.

Bolagsstyrning

Ägarstyrning



TeliaSonera tillämpar från och med den 1 juli 2005 den svenska koden för bolagsstyrning. Enligt styrelsens bedömning har bolaget inte avvikit från kodens riktlinjer i de delar som varit aktuella att tillämpa under andra halvåret 2005. Bolaget avviker dock från koden 2006 på följande punkter:

Styrelsen avger inte en särskild rapport över hur den interna kontrollen är organiserad till den del den avser den finansiella rapporteringen och hur väl den har fungerat (kodens punkt 3.7.2.). Någon granskning av en sådan rapport av bolagets revisorer har inte heller skett. Styrelsen har valt att inkludera en beskrivning av hur den interna kontrollen är organiserad i bolagsstyrningsrapporten, eftersom styrelsen anser att intern kontroll är en integrerad del av bolagsstyrning. Något särskilt uttalande om hur väl den interna kontrollen har fungerat avges dock inte, med hänvisning till utlåtande av den 15 december 2005 från kollegiet för bolagsstyrning. Ej heller har bolagets revisorer granskat beskrivningen av den interna kontrollen med hänvisning till samma utlåtande.

Styrelsen avviker även från koden genom att styrelsen och VD inte omedelbart före underskrifterna i årsredovisningen lämnar en särskild försäkran avseende bolagets årsredovisning (kodens punkt 3.6.2.). Enligt styrelsens bedömning är styrelsen och VD ansvariga för riktigheten i bolagets årsredovisning vilket bekräftas med underskrifterna i årsredovisningen. En särskild försäkran som anges i koden ger enligt styrelsens bedömning inget mervärde i styrningen av bolaget utan medför endast onödig byråkrati.

Slutligen avviker styrelsen från koden genom att inte föreslå bolagsstämman att anta principer för ersättning till bolagsledningen (kodens punkt 4.2.2.). Styrelsen har antagit en policy för ersättning till bolagsledningen som beskrivs i bolagsstyrningsrapporten. En av styrelsens viktigaste uppgifter är att löpande tillse att bolaget har en bolagsledning som med hänsyn till bolagets verksamhet och inriktning är väl lämpad att driva bolaget. Styrelsen har även att tillse att kostnaderna för att driva bolaget hålls på en för bolaget rimlig nivå. Detta gäller kostnader för anställda likväl som andra kostnader. Styrelsen finner det inte lämpligt att ändra styrelsens ansvar i dessa delar.

Den fullständiga bolagsstyrningsrapporten återfinns i TeliaSoneras Årsredovisning 2005 på www.teliasonera.se

Bolagsstämma

TeliaSonera är ett svenskt publikt aktiebolag och lyder under den svenska aktiebolagslagen och företagens bolagsordning. Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman företagets högsta beslutande organ, där ägarna utövar sitt inflytande.

Valberedning

Bolagsstämman 2001 inrättade en valberedning. Sedan bolagsstämman 2005 består valberedningen av bolagets fyra största aktieägare vid tidpunkten för kallelsen till stämman samt styrelsens ordförande. Valberedningen består för närvarande av Jonas Iversen, ordförande (svenska staten), Markku Tapio (finska staten), KG Lindvall (Robur), Lennart Ribohn (SEB) samt styrelsens ordförande Tom von Weymarn.

Valberedningen ska enligt sin instruktion lämna förslag till ordförande och övriga ledamöter i styrelsen samt styrelsearvodet uppdelat mellan ordförande, övriga ledamöter och ersättning för utskottsarbete. Valberedningen ska även lämna förslag till stämмоordförande och revisorer.

Aktieägare har möjlighet att vända sig till valberedningen med nomineringsförslag. Förslag kan bland annat lämnas via e-post: forslagtillstyrelseledamot@teliasonera.com

Extern revisor

PricewaterhouseCoopers AB valdes till revisor vid bolagsstämman 2004. Göran Tidström (född 1946) är huvudansvarig revisor.

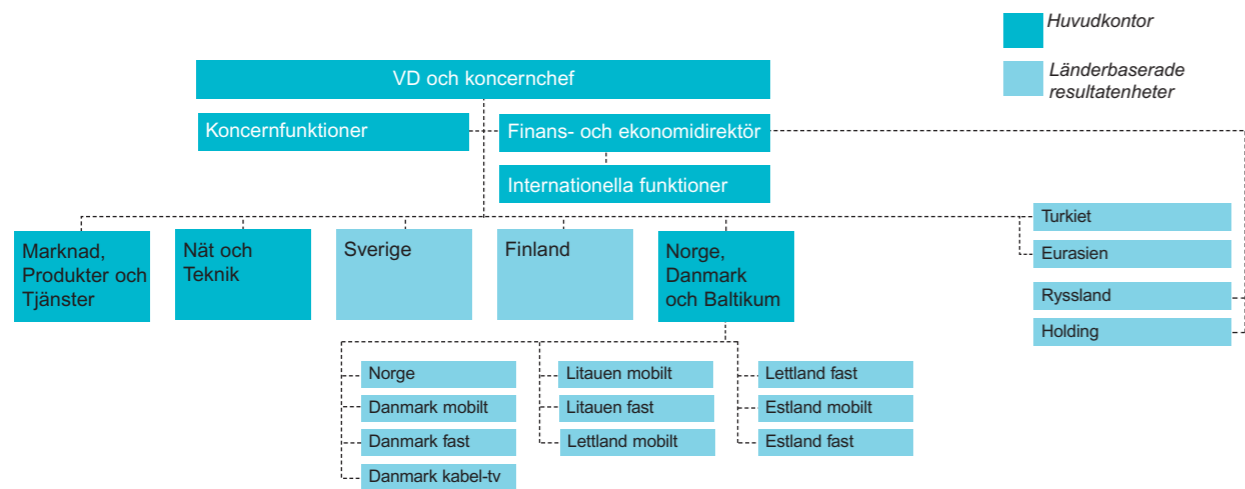
Under 2005 utförde PricewaterhouseCoopers tjänster utöver revision för ett arvode om 14 MSEK.

Styrelsen

TeliaSoneras styrelse består av åtta bolagsstämmodvalda medlemmar, vilka väljs för ett år i taget, samt tre svenska arbetstagarrepresentanter. Ytterligare en finsk arbetstagarrepresentant är närvarande vid styrelsens möten men utan rösträtt. Vid bolagsstämman 2005 beslutades att Tom von Weymarn ska vara styrelsens ordförande och Carl Bennet styrelsens vice ordförande.

Styrelsens sammansättning framgår på sidan 28. De stämmodvalda medlemmarna är oberoende i förhållande till företaget och aktieägarna.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och affärsverksamheter, vilket innebär att styrelsen fastställer bolagets övergripande affärsstrategi och fattar viktigare strategiska beslut. Styrelsen utser verkställande direktör, tillika koncernchef. Styrelsen utfärdar riktlinjer för styrningen av koncernen och utvärderar fortlopande koncernchefens arbete.



Riktlinjerna för styrelsens arbete anges i en arbetsordning. Arbetsordningen reglerar bland annat antalet ordinarie styrelsemöten (minst fem per kalenderår), vilka ärenden som ska behandlas på ordinarie möten, arbetsfördelningen inom styrelsen inklusive styrelseordförandes åligganden, arbetsfördelningen mellan styrelsen och koncernchefen samt hur utskottens arbete ska bedrivas.

För att effektivisera styrelsearbetet har styrelsen tillsett dels ett ersättningsutskott, dels ett revisionsutskott.

Ersättningsutskottet behandlar frågor om lön och annan ersättning till koncernchefen, Executive Management och andra som rapporterar direkt till koncernchefen samt incitamentsprogram för en vidare krets av anställda. Utskottet består av Tom von Weymarn (ordförande), Carl Bennet, Lennart Läftman och Timo Peltola.

Revisionsutskottet följer upp bolagets externa finansiella rapporter och interna finansiella rapporterings- och kontrollsystem. Utskottet består av Caroline Sundewall (ordförande), Eva Liljebloom, Sven-Christer Nilsson och Tom von Weymarn.

Styrelsens utskott förbereder ärenden för beslut i styrelsen.

Styrelsens arbete under 2005

Styrelsen har under 2005 hållit 7 ordinarie sammanträden samt 10 extra sammanträden.

Utöver uppföljning av koncernens löpande verksamhet har styrelsen ägnat särskild uppmärksamhet åt värdeskapande strategival, fastställande av verksamhetsmål, delägda bolag i Ryssland och Turkiet, kontroll av den finansiella rapporteringen, omstrukturering av verksamheterna i Sverige och Finland, kompetensutveckling och successionsplanering, företagsförvärv och ersättningsfrågor.

Styrelsen har genomfört en systematisk och strukturerad utvärdering av dess inre arbete. Resultatet av denna utvärdering har redovisats för valberedningen.

Styrelsens arvode

Vid bolagsstämman 2005 fastställdes att det årliga arvodet till styrelsens ordförande ska vara 750 000 SEK och till vice ordförande 550 000 SEK samt att övriga bolagsstämmodaliga ledamöter ska erhålla ett årligt arvode om 400 000 SEK. Inget arvode utgår till ledamöter som är anställda i TeliaSonera-koncernen.

Stämman beslutade vidare att ersättning ska utgå årligen till ordföranden i styrelsens revisionsutskott med 150 000 SEK samt till övriga ledamöter av revisionsutskottet med 100 000 SEK. Till ordföranden i ersättningsutskottet ska utgå en ersättning med 40 000 SEK och till övriga ledamöter av ersättningsutskottet ska utgå en ersättning med 20 000 SEK.

Interna kontroller

Styrelsen övervakar aktivt den interna kontrollen vad avser den finansiella rapporteringen inom koncernen, särskilt genom revisionsutskottet.

Varje månad mottar styrelsen finansiella rapporter från koncernchefen. Styrelsen och dess revisionsutskott går igenom alla externa finansiella rapporter innan de offentliggörs. Revisionsutskottet mottar rapporter från de externa och interna revisorerna och diskuterar och följer upp de synpunkter som revisorerna framför. Minst årligen träffar hela styrelsen de externa revisorerna, delvis utan att bolagsledningen närvarar.

Varje år möter och diskuterar revisionsutskottet även med ansvariga personer från TeliaSoneras risk management, business control, koncernfinans, juridik och ansvariga för kontrollen av den finansiella rapporteringen på de största resultatenheter.

TeliaSonera har även en intern Disclosure Committee som rapporterar till koncernchefen och finanschefen och som utövar ytterligare kontroll över TeliaSoneras skyldigheter avseende extern finansiell rapportering.

Koncernen har även en enhet för internrevision som går igenom olika delar av koncernens verksamhet och föreslår åtgärder i syfte att förbättra den interna kontrollen, förbättra processer och öka effektiviteten. I tillägg till utvärdering av nyckelkontroller för den finansiella rapporteringen, har enheten för internrevision under 2005 säkerställt kvaliteten i koncernens internkontrollprojekt genom att gå igenom utvalda delar av projektet och föreslå förbättringar. För att möta ökade framtida krav har internrevisionens resurser utökats under 2005.

Organisation och operativ styrning

Koncernchefen ansvarar för bolagets affärsutveckling och leder och samordnar den dagliga verksamheten enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar.

TeliaSonera-koncernen består av länderbaserade resultatenheter samt ett huvudkontor. Koncernen leds

som ett integrerat företag med stark central styrning i koncernövergripande frågor.

De länderbaserade resultatenheter agerar inom ramen för koncerngemensamma riktlinjer. Enheterna har resultatansvar för sina respektive verksamheter och har operativt ansvar för marknadsföring, försäljning, nät drift samt produkt- och tjänsteutveckling utom när beslut tagits om att ta tillvara koncernsynergier och stordriftsfördelar.

Huvudkontoret utfärdar riktlinjer och koordinerar koncerngemensamma angelägenheter. Två koncernövergripande enheter: Marknad, produkter och tjänster samt Nät och teknik ansvarar för att synergier och stordriftsfördelar tas tillvara.

Ersättningsstrukturen i TeliaSonera

TeliaSonera ska, enligt den ersättningspolicy som fastställts av styrelsen, erbjuda konkurrenskraftiga belönings- och ersättningspaket till chefer och medarbetare utan att vara marknadsledande på området.

Lönen består av en grundlön och en rörlig ersättning. Grundlönen följer lönestrukturen i varje land medan målen för den rörliga ersättningen fastställs i en plan för varje kalenderår och baseras på koncernens finansiella resultat, den geografiska resultatenhets finansiella resultat och individuellt uppsatta mål. Nivån på den rörliga ersättningen är kopplad till den anställdes position i företaget.

För närvarande finns inga aktie- eller aktiekursrelaterade incitamentsprogram inom TeliaSonera.

Styrelsen fastställer grundlön och annan ersättning för koncernchefen.

Ersättningsutskottet godkänner, efter förslag från koncernchefen, grundlön och annan ersättning för de personer som rapporterar direkt till koncernchefen.

Ersättning till koncernchefen och Executive Management

2005 hade koncernchefen en grundlön på 6 490 000 SEK och vice verkställande direktören 3 570 000 SEK. Övriga sex medlemmar av Executive Management hade 2005 tillsammans en grundlön på 14 728 804 SEK.

Koncernchefens rörliga ersättning kan uppgå till högst 50 procent av grundlönen medan vice verkställande direktören och övriga medlemmar av Executive Management kan få en rörlig ersättning som uppgår till högst 35 procent av grundlönen.

För 2006 uppgår koncernchefens grundlön till 6 814 500 SEK. Vice verkställande direktörens grundlön uppgår till 3 800 000 SEK medan den sammanlagda grundlönen för övriga medlemmar av Executive Management uppgår till 18 470 127 SEK.

Andra förmåner utgörs av ett antal skattepliktiga förmåner, till exempel bilförmån.

Pensioner

Pensionsåldern för koncernchefen och vice verkställande direktören är 60 år. Pensionen mellan 60 och 65 år ska för båda uppgå till 70 procent av den pensionsmedförande lönen.

Pensionen från 65 år utgår för koncernchefen enligt ITP-planen med utfyllnad av pensionen för den del av lönen som överstiger 20 inkomstbasbelopp, så att pensionen sammanlagt uppgår till 50 procent av den pensionsmedförande lönen.

För vice verkställande direktören utgår pensionen från 65 år enligt ITP-planen plus 32,5 procent av den del av den pensionsmedförande lönen som överstiger 20 inkomstbasbelopp.

Den pensionsmedförande lönen utgörs av grundlönen.

Pensionsåldern för övriga medlemmar i Executive Management varierar mellan 60 och 65 år.

Avgångsvederlag

Mellan bolaget och koncernchefen gäller en ömsesidig uppsägningstid på sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida erhåller koncernchefen ett avgångsvederlag som uppgår till grundlönen per månad utbetald under 24 månader.

Mellan bolaget och vice verkställande direktören samt övriga medlemmar av Executive Management gäller en uppsägningstid på sex månader från den anställdes sida och 12 månader från bolagets sida. Vid uppsägning från bolagets sida erhålls ett avgångsvederlag som motsvarar grundlönen utbetald under 12 månader.

För alla berörda gäller att all annan inkomst ska avräknas mot avgångsvederlaget.

Vid egen uppsägning utgår inget avgångsvederlag.

Ersättningar och övriga förmåner under året

SEK	Styrelsearvode/ Grundlön	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Finansiella instrument	Övrig ersättning	Summa
Styrelsens ordförande	860 998	–	–	–	–	–	860 998
Koncernchefen	6 490 000	1 298 000	619 196	6 407 245	–	–	14 814 441
Vice VD	3 570 000	499 800	133 038	1 724 203	–	–	5 927 041
Övriga medlemmar av Executive Management (sex personer)	14 728 804	1 818 796	801 345	9 076 124	–	–	26 425 069
Summa	25 649 802	3 616 596	1 553 579	17 207 572	–	–	48 027 549

Återföring av ytterligare kapital till aktieägarna i form av extra utdelning

Styrelsen och koncernchefen föreslår årsstämman en ökning av ordinarie utdelning till 1,25 SEK per aktie (1,20) mot bakgrund av det starka resultatet 2005 och förväntad resultatförbättring 2006. Den föreslagna utdelningen uppgår till totalt 5 613 MSEK, vilket är i linje med bolagets policy att dela ut 30-50 procent av nettoresultatet, exklusive minoritetsandelar. Styrelsen och koncernchefen föreslår dessutom en extra utdelning om 2,25 SEK per aktie, som ett led i återföringen av kapital till aktieägarna.

Teliasonera har tidigare meddelat att bolaget, utöver ordinarie utdelning, planerar att återföra 30 GSEK till aktieägarna under perioden 2005-2007. Beloppet kan komma att justeras om attraktiva investeringsmöjligheter uppstår utöver nuvarande plan.

Som ett första steg återfördes under 2005 10 163 MSEK genom återköp av aktier i ett publikt erbjudande, som berättigade aktieägarna att sälja var tjugofemte aktie till ett pris av 55 SEK per aktie, vilket motsvarade en premie om cirka 33 procent. Sammanlagt 184 774 856 aktier såldes av aktieägarna i återköpserbjudandet, vilket motsvarar en anslutningsgrad om 98,8 procent. Likvid för de återköpta aktierna betalades ut i början av juli 2005. Styrelsen avser föreslå Årsstämman att de aktier som Teliasonera förvärvade genom återköpserbjudandet dras in.

Som ett andra steg i återföringen av kapital till aktieägarna har styrelsen och koncernchefen beslutat föreslå Årsstämman en överföring under 2006 om 10 104 MSEK till aktieägarna. Som metod för återföringen föreslås en extra utdelning om 2,25 SEK per aktie. Den extra utdelningen föreslås utbetalas samtidigt som den ordinarie utdelningen.

Kursutveckling och omsättning

Teliasoneras aktiekurs på Stockholmsbörsen steg under 2005 från 39,80 SEK till 42,70 SEK. I genomsnitt omsattes 15 miljoner aktier per handelsdag, vilket motsvarar ett värde om 585 MSEK per dag.

Teliasoneras börsvärde uppgick till 200 GSEK vid slutet av året, vilket motsvarade 5,7 procent av det totala värdet på Stockholmsbörsen. Aktiekursen utvecklades under 2005, och under treårsperioden 2003-2005, svagare än Stockholmsbörsen i genomsnitt. När det gäller Dow Jones STOXX Telecommunications

Teliasonera-aktien

Notering: Stockholmsbörsen och Helsingfors Börs

Stockholmsbörsen

Kortnamn	TLSN
Högsta kurs 2005	43,40 SEK
Lägsta kurs 2005	35,50 SEK
Vid årets slut 2005	42,70 SEK
Omsatta aktier 2005, volym	3 786 miljoner
Omsatta aktier 2005, värde	148 GSEK
Börsvärde 31 dec 2005	200 GSEK

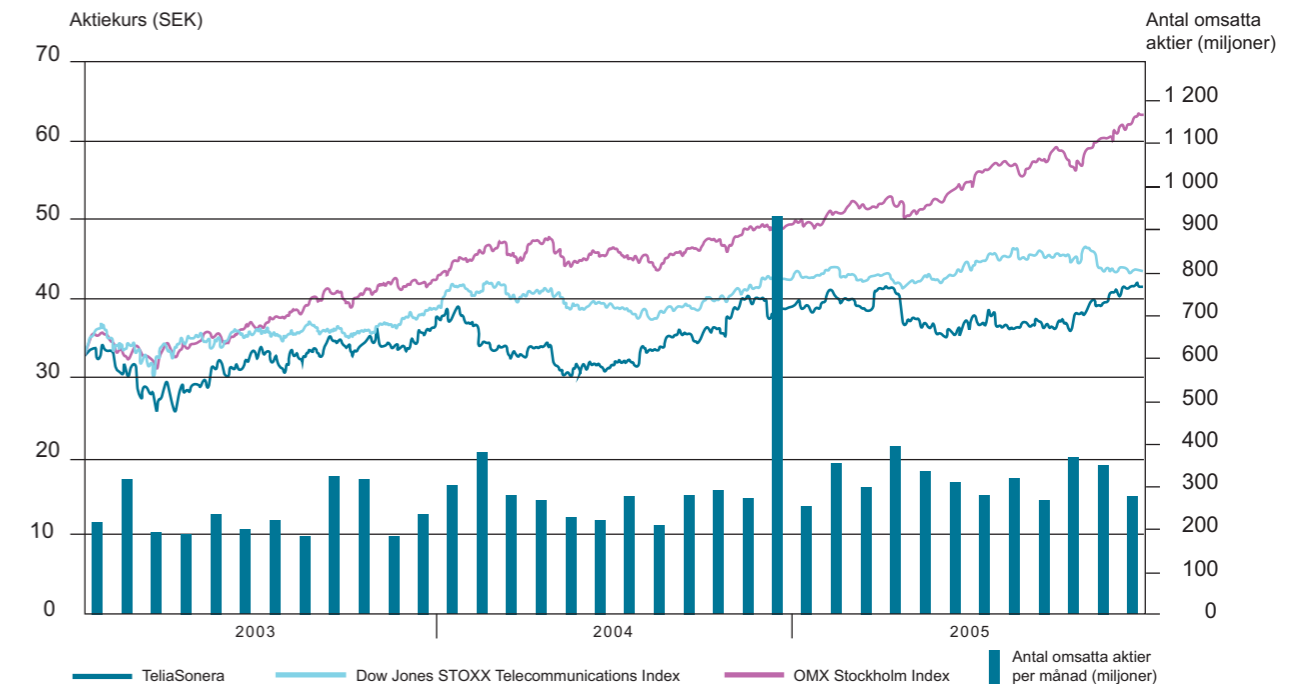
Helsingfors Börs

Kortnamn	TLS1V
Omsatta aktier 2005, volym	361 miljoner
Omsatta aktier 2005, värde	1,5 GEUR

index, som omfattar de större teleoperatörerna i Europa, låg Teliasonera-aktien, mätt över treårsperioden, ungefär i linje med branschindex.

Antalet aktieägare minskade under året från 822 306 till 745 172. Genom återköpserbjudandet förvärvade Teliasonera 4,0 procent av det totala antalet aktier, vilket minskade antalet utestående aktier till 4 490 457 213. Svenska och finska statens ägande, som andel av utestående aktier, var oförändrat 45,3 procent respektive 13,7 procent. Ägandet utanför Sverige och Finland ökade från 12,1 procent till 12,8 procent. Vid årets slut ägde svenska privatpersoner 3,2 procent (3,5) och finska privatpersoner 2,2 procent (2,4) av utestående aktier. Svenska institutioner ägde 19,7 procent (19,1) av utestående aktier, medan finska institutioner ägde 3,2 procent (3,9).

Kursutveckling och antalet omsatta aktier på Stockholmsbörsen 2003-2005



De största länderna efter antalet aktier

Länder	Antal utestående aktier	Procent av utestående aktier/röster
31 december 2005		
Sverige	3 059 125 066	68,1
Finland	857 792 137	19,1
USA	176 243 877	3,9
Storbritannien	173 614 375	3,9
Luxemburg	49 442 905	1,1
Frankrike	24 174 952	0,5
Tyskland	22 846 455	0,5
Nederländerna	20 441 256	0,5
Norge	15 264 871	0,3
Irland	14 640 829	0,3
Övriga	76 870 490	1,7
Summa utestående aktier	4 490 457 213	100,0

Källa: Svenska värdepapperscentralen (VPC)

De största aktieägarna efter antalet aktier

Aktieägare	Antal utestående aktier	Procent av utestående aktier/röster
31 december 2005		
Svenska staten	2 033 547 131	45,3
Finska staten	616 128 221	13,7
Robur fonder	113 463 161	2,5
SHB/SPP fonder	84 566 646	1,9
SEB fonder	80 575 748	1,8
Nordea fonder	50 897 140	1,1
Skandia Liv	49 447 181	1,1
SEB – Trygg Försäkring	45 775 720	1,0
Alecta	44 330 000	1,0
AFA Försäkring	42 179 250	0,9
Aktieägare utanför		
Sverige och Finland	573 540 010	12,8
Övriga aktieägare	756 007 005	16,8
Summa utestående aktier	4 490 457 213	100

Återköpta aktier (egna aktier) 184 774 856

Totalt antal emitterade aktier 4 675 232 069

Källa: SIS Ägarservice AB

Styrelse



Tom von Weymarn Carl Bennet Eva Liljebloom Lennart Låftman



Sven-Christer Nilsson Timo Peltola Paul Smits Caroline Sundewall



Elof Isaksson Yvonne Karlsson Berith Westman

TOM VON WEYMARN är ordförande i TeliaSoneras styrelse. Han invaldes som ledamot i TeliaSoneras styrelse 2002. Han har deltagit i samtliga 17 styrelsemöten under 2005. Tom von Weymarn är ordförande i TeliaSoneras ersättningsutskott och har deltagit i utskottets samtliga tre möten under 2005. Han är också medlem av TeliaSoneras revisionsutskott och har deltagit i utskottets samtliga sex möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse är Tom von Weymarn styrelseordförande i Lännen Tehtaata Plc och Turku Science Park Ab, styrelseledamot i Kaukomarkkinat Oy, CPS Color Group Oy och Hydrios Biotechnology Oy samt ledamot i Industri Kapitals Supervisory Board och delägare och styrelseledamot i Boardman Oy. Tom von Weymarn var verkställande direktör och koncernchef i Oy Rettig Ab mellan 1997 och 2004, verkställande direktör i Cultor Plc mellan 1991 och 1997 och direktör i Oy Karl Fazer Ab mellan 1983 och 1991, de två senaste åren som verkställande direktör och koncernchef i Oy Karl Fazer Ab. Tom von Weymarn är civilingenjör i kemi. Han är född 1944. Antal aktier i TeliaSonera: 4 316.

CARL BENNET är vice ordförande i TeliaSoneras styrelse. Carl Bennet invaldes som ledamot i TeliaSoneras styrelse 2000. Han har deltagit i samtliga 17 styrelsemöten under 2005. Carl Bennet

är medlem i TeliaSoneras ersättningsutskott och har deltagit i utskottets samtliga tre möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse är Carl Bennet styrelseordförande i Elanders AB, Getinge AB, Lifco AB, Sorb Industri AB och svenska Högskoleverket samt vice styrelseordförande i Boliden AB och SNS (Studieförbundet Näringsliv & Samhälle). Carl Bennet är styrelseledamot i Arbetsmarknadsstyrelsen och SSAB och ledamot i regeringens forskningsberedning. Carl Bennet var verkställande direktör och koncernchef i Getinge AB mellan åren 1989 och 1997. Carl Bennet är civilekonom. Han är född 1951. Antal aktier i TeliaSonera: 10 560*.

EVA LILJEBLOM invaldes i TeliaSoneras styrelse 2002. Hon har deltagit i samtliga 17 styrelsemöten under 2005. Eva Liljebloom är medlem i TeliaSoneras revisionsutskott och har deltagit i utskottets samtliga sex möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse är Eva Liljebloom professor i finansiell ekonomi och chef för institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik vid Svenska Handelshögskolan i Helsingfors. Hon är dessutom styrelseledamot i Stockmann Oyj, Försäkringsbolaget Fennia och Kommunfinans. Eva Liljebloom är officiell kontrollant av HEX-index för OMX och styrelseordförande i investeringskommittén i den finska

regeringens pensionsstiftelse samt medlem i investeringskommittén för statens pensionsfond Global i Norge. Eva Liljebloom är doktor i ekonomi. Hon är född 1958. Antal aktier i TeliaSonera: 999.

LENNART LÅFTMAN invaldes som ledamot i TeliaSoneras styrelse 2004. Lennart Låftman har deltagit i samtliga 17 styrelsemöten under 2005. Han är medlem i TeliaSoneras ersättningsutskott och har deltagit i utskottets samtliga tre möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse är Lennart Låftman styrelseordförande i Vattenfalls Pensionsstiftelse, Stiftelsen Framtidens kultur, Stadshagen Fastighets AB, Intervallor AB och Plena AB. Han är också vice styrelseordförande i Stiftelsen för Strategisk Forskning och ledamot i ett antal icke börsnoterade bolag. Lennart Låftman var koncernchef för Affärsvärlden mellan 1977 och 1984 och ingick i ledningen för ett antal pensionsfonder mellan 1984 och 1991 och mellan 1996 och 1998. Lennart Låftman är civilekonom. Han är född 1945. Antal aktier i TeliaSonera: 0.

SVEN-CHRISTER NILSSON invaldes som ledamot i TeliaSoneras styrelse 2003 och har deltagit i styrelsens samtliga 17 möten under 2005. Han är medlem i TeliaSoneras revisionsutskott och har deltagit i utskottets samtliga sex möten under 2005. Sven-Christer Nilsson har haft ett antal ledande befattningar inom Saab-Scania AB, Computer and Electronics Group och Telefonaktiebolaget LM Ericsson, där han var koncernchef och verkställande direktör 1998 och 1999. Förutom att vara ledamot av TeliaSoneras styrelse är Sven-Christer Nilsson ledamot i styrelsen för Assa Abloy AB, CEVA Inc., I3 Micro Technologies AB och Innovationsbron AB. Han är vidare styrelseordförande i Swedish ICT Research AB och i Förvaltningsstiftelsen för Sveriges Radio, Sveriges Television och Utbildningsradion. Sven-Christer Nilsson är fil.kand. Han är född 1944. Antal aktier i TeliaSonera: 0.

TIMO PELTOLA invaldes som ledamot i TeliaSoneras styrelse 2004. Han har deltagit i 15 av styrelsens 17 möten under 2005. Timo Peltola är medlem av ersättningsutskottet och har deltagit i utskottets samtliga tre möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse har Timo Peltola varit verkställande direktör och koncernchef i förpackningsföretaget Huhtamäki Oyj fram till 2004. Han är också ordförande i styrelsen för Neste Oil Oyj och AW-Energy Oy samt vice styrelseordförande i Nordea Bank AB, styrelseledamot i SAS, ordförande i förvaltningsrådet för pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen samt ledamot i förvaltningsrådet för Finlands Mässa. Timo Peltola är också ledamot i CVC Capital Partners Advisory Board. Timo Peltola är ekonomie hedersdoktor. Han är född 1946. Antal aktier i TeliaSonera: 3 000.

PAUL SMITS invaldes som ledamot i TeliaSoneras styrelse 2003. Han har deltagit i 16 av styrelsens 17 möten under 2005. Paul Smits var styrelseordförande och koncernchef i KPN N.V. mellan 2000 och 2002. Förutom att vara styrelseledamot i TeliaSonera är Paul Smits ordförande i Telfort N.V. Supervisory Board (Amsterdam) samt ledamot i Enertel B.V., Rotterdam, Unit 4 Agresso, Byelex B.V. Rotterdam och Feyenoord Rotterdam N.V. Supervisory Boards. Han är dessutom ordförande i Media Plaza Advisory Board samt styrelseordförande i Stichting Centrale Discotheek Rotterdam. Paul Smits är civilingenjör. Han är född 1946. Antal aktier i TeliaSonera: 0.

CAROLINE SUNDEWALL invaldes som ledamot i TeliaSoneras styrelse 2001. Hon har deltagit i 16 av styrelsens 17 möten under 2005. Caroline Sundewall är ordförande i revisionsutskottet i TeliaSonera och har deltagit i utskottets samtliga sex möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse är Caroline Sundewall styrelseledamot i Föreningssparbanken AB, Elektrolux AB, Strålfors AB, Haldex AB, Lifco AB och Aktiemarknadsbolagens

Förening. Hon har tidigare varit affärsredaktör på Finanstidningen, ekonomisk kommentator och affärsredaktör på Sydsvenska Dagbladet samt business controller i Ratos AB. Caroline Sundewall är civilekonom. Hon är född 1958. Antal aktier i TeliaSonera: 2 000.

YVONNE KARLSSON är arbetstagarrepresentant och utnämndes av den fackliga organisationen till styrelseledamot i TeliaSonera 2002. Yvonne Karlsson har deltagit i 14 av styrelsens 17 möten under 2005. Förutom att vara styrelseledamot i TeliaSonera är Yvonne Karlsson vice ordförande i SIF-TELE. Hon är född 1959. Antal aktier i TeliaSonera: 175.

BERITH WESTMAN är arbetstagarrepresentant och utnämndes av den fackliga organisationen till styrelseledamot i TeliaSonera 1993. Hon har deltagit i 13 av styrelsens 17 möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse är Berith Westman ordförande i SIF-TELE och styrelseledamot i Telia Pensionsstiftelse. Hon är född 1945. Antal aktier i TeliaSonera: 1 000.

ELOF ISAKSSON är arbetstagarrepresentant och utnämndes av den fackliga organisationen till styrelseledamot i TeliaSonera 2000. Han har deltagit i styrelsens samtliga 17 möten under 2005. Förutom att vara ledamot i TeliaSoneras styrelse är Elof Isaksson ordförande i SEKO TELE och styrelseledamot i Telia Pensionsstiftelse. Han är född 1942. Antal aktier i TeliaSonera: 750*.

Suppleanter:

MAGNUS BRATTSTRÖM, arbetstagarrepresentant. Utnämndes av den fackliga organisationen SEKO TELE till suppleant i TeliaSoneras styrelse 2001. Född 1953. Antal aktier i TeliaSonera: 0.

STEFAN CARLSSON, arbetstagarrepresentant. Utnämnd av den fackliga organisationen SIF-TELE till suppleant i TeliaSoneras styrelse 2002. Född 1956. Antal aktier i TeliaSonera: 650.

ARJA KOVIN, arbetstagarrepresentant. Utnämnd av den fackliga organisationen SIF-TELE till suppleant i TeliaSoneras styrelse 2002. Född 1964. Antal aktier i TeliaSonera: 0.

* Inklusive aktieinnehav av make/maka och minderåriga barn.

Ledande befattningshavare



Anders Igel Kim Ignatius Jan Henrik Ahrnell Terje Christoffersen



Håkan Dahlström Marie Ehrling Kenneth Karlberg



Michael Kongstad Juho Lipsanen Rune Nyberg

ANDERS IGEL är verkställande direktör och koncernchef i TeliaSonera. Tidigare var han koncernchef i Esselte AB och dessförinnan vice verkställande direktör i Telefonaktiebolaget LM Ericsson. Anders Igel har haft flera olika befattningar inom Ericsson, bland annat som chef för Infocom Systems, ett av Ericssons tre världsomspännande affärsområden bestående av fasta nät, Internet och IP-kommunikation samt chef för affärsområde Publika Nät och Ericsson UK. Han har även varit operativt ansvarig för Ericssons verksamhet i Mellanöstern, Sydostasien och Latinamerika. Anders Igel är civilingenjör och civilekonom. Han är född 1951. Antal aktier i TeliaSonera: 33 696.

KIM IGNATIUS är vice verkställande direktör samt ekonomi- och finansdirektör i TeliaSonera. Han var tidigare vice verkställande direktör och ekonomi- och finansdirektör i Sonera och dessförinnan ekonomi- och finansdirektör och ledamot i direktionen i Tamro. Kim Ignatius har även innehaft ett antal ledande befattningar i Amerkoncernen. Kim Ignatius är civilekonom. Han är född 1956. Antal aktier i TeliaSonera: 3 028.

JAN HENRIK AHRNELL är chefsjurist och ansvarig för koncernstab juridik i TeliaSonera. Jan Henrik Ahrnell har varit anställd i TeliaSonera sedan 1989 och verkat som chefsjurist sedan 1999. Tidigare var han ansvarig för olika juridiska enheter inom TeliaSonera-koncernen och har verkat som bolagsjurist i olika bolag inom TeliaSonera-koncernen. Jan Henrik Ahrnell är jur.kand. Han är född 1959. Antal aktier i TeliaSonera: 2 500.

TERJE CHRISTOFFERSEN är ansvarig för den koncernövergripande enheten Marknad, Produkter och Tjänster. Terje Christoffersen har varit anställd i TeliaSonera sedan 2001. Tidigare var han verkställande direktör i Telia Danmark, koncernchef i NetCom samt landsansvarig för Hewlett-Packards verksamhet i Norge och Sverige. Terje Christoffersen är civilekonom. Han är född 1952. Antal aktier i TeliaSonera: 0.

HÅKAN DAHLSTRÖM är ansvarig för den koncernövergripande enheten Nät och Teknik och International Carrier. Han har varit anställd i TeliaSonera sedan 1998 och har tidigare varit ansvarig för bland annat mobila nät i TeliaSonera Sverige och för trådlös kommunikation inom Telia Research. Han har även varit officer och befälhavare i Svenska Flottan. Håkan Dahlström är civilingenjör. Han är född 1962.

Antal aktier i TeliaSonera: 1 600*.

MARIE EHRLING är chef för TeliaSonera Sverige. Hon har varit anställd i TeliaSonera sedan 2003. Tidigare var Marie Ehrling vice koncernchef i SAS AB och ansvarig för SAS Airlines. Hon har även varit informationssekreterare vid finansdepartementet och utbildningsdepartementet samt finansanalytiker i Fjärde AP-fonden. Marie Ehrling är civilekonom. Hon är född 1955.

Antal aktier i TeliaSonera: 2 000.

KENNETH KARLBERG är chef för TeliaSonera Norge, Danmark och de baltiska länderna. Kenneth Karlberg har varit anställd i TeliaSonera sedan 1987 och har innehaft ett antal ledande befattningar, bland annat som vice verkställande direktör i Telia och chef för affärsområde Telia Mobile. Kenneth Karlberg har genomgått Militärhögskolans högre utbildning. Han är född 1954.

Antal aktier i TeliaSonera: 1 600*.

MICHAEL KONGSTAD är kommunikationsdirektör och chef för koncernstab kommunikation. Han anställdes i TeliaSonera 2001. Tidigare har Michael Kongstad varit verkställande direktör för Burson-Marstellers svenska verksamhet samt informationsdirektör i Posten AB, WASA Försäkring AB och OM Gruppen. Michael Kongstad är civilekonom. Han är född 1960.

Antal aktier i TeliaSonera: 2 000.

JUHO LIPSANEN är chef för TeliaSonera Finland. Han anställdes i TeliaSonera 2005. Tidigare var Juho Lipsanen verkställande direktör och koncernchef i Alma Media Oyj. Han har innehaft flera ledande positioner inom ABB i Schweiz och i Finland, bland annat som verkställande direktör för ABB New Ventures samt ekonomi- och finansdirektör i ABB Automation. Juho Lipsanen är civilekonom. Han är född 1961.

Antal aktier i TeliaSonera: 8 000.

RUNE NYBERG är personaldirektör och chef för koncernstab personal. Han har varit anställd i TeliaSonera sedan 2003. Rune Nyberg har tidigare varit personaldirektör i Sandvik AB, verkställande direktör i Pair Ltd. och personalchef i Sandvik Coromant, JS Saba och DAGAB. Rune Nyberg är civilekonom. Han är född 1949. Antal aktier i TeliaSonera: 1 000.

* Inklusive aktier ägda av make/maka och minderåriga barn.

Årsstämma 2006

TeliaSoneras Årsstämma äger rum torsdagen den 27 april 2006 kl. 17.00 på München-Bryggeriet i Stockholm. Kallelse infördes på TeliaSoneras hemsida www.teliasonera.se i slutet av mars. Stämman kommer att tolkas från svenska till engelska och finska.

Vem har rätt att delta i Årsstämman?

Aktieägare som önskar delta i Årsstämman ska dels vara registrerad som aktieägare i den utskrift av aktieboken som görs av VPC fredagen den 21 april 2006, dels senast kl. 16.00 fredagen den 21 april 2006 ha meddelat TeliaSonera sin avsikt att delta i stämman.

Hur blir man ägarregistrerad?

TeliaSoneras aktiebok förs av VPC. Endast ägarregistrerade innehav återfinns i aktieägarens eget namn i aktieboken. För att aktieägare med förvaltarregistrerade aktier ska ha rätt att delta i stämman krävs att aktierna är registrerade i eget namn hos VPC per den 21 april 2006. Förfarandet gäller även aktieägare som utnyttjar banks aktieägardepå och/eller handlar över Internet. Kontakta er förvaltare i god tid för mer information.

Eftersom de finska aktieägarna registrerade i det finska värdeandelssystemet hos APK är förvaltarregistrerade hos VPC måste den aktieägare som vill delta i Årsstämman kontakta APK genom e-post: thy@ncsdgroup.com eller telefon +358 (0) 20 770 6609 för omregistrering av sina aktier i god tid före fredagen den 21 april 2006. Notera att APK inte kommer att omregistrera aktieägare automatiskt. Aktieägaren måste också själv anmäla sin avsikt att delta i Årsstämman i enlighet med nedanstående instruktion.

Hur anmäler man sig till Årsstämman?

Anmälan om deltagande i Årsstämman kan från och med den 28 mars 2006 ske på följande sätt:

- Per telefon: 08-611 60 15
- Per fax: 08-611 60 17
- Per post: TeliaSonera AB, Box 10, 182 11 Danderyd.
- På TeliaSoneras hemsida: www.teliasonera.se under avsnittet Investor Relations.

Vid anmälan bör aktieägare uppge:

- Namn/firma
- Personnummer/organisationsnummer
- Telefonnummer dagtid, inklusive riktnummer/landsnummer
- Antal biträden

Vad kommer Årsstämman att besluta om?

Årsstämman beslutar bland annat om disposition av bolagets vinst och om ansvarsfrihet för styrelseledamöter och verkställande direktör. Årsstämman utser också styrelsemedlemmar och beslutar om ersättning till styrelsen.

Inför Årsstämma 2006 föreslår styrelsen och koncernchefen en utdelning om 3,50 SEK per aktie, bestående av dels en ordinarie utdelning om 1,25 SEK per aktie dels en extra utdelning om 2,25 SEK per aktie.

Som avstämningsdag hos VPC för rätt att erhålla utdelning föreslås den 3 maj 2006. Om Årsstämman beslutar enligt styrelsens förslag beräknas utbetalning av utdelning från VPC ske den 8 maj 2006.

Aktieägarmöte i Finland

Ett särskilt möte för de finska aktieägarna kommer att anordnas den 26 april 2006 kl.17.00 finsk tid i Helsingfors Mässcentrum. De finska aktieägarna ges där möjlighet att möta representanter för TeliaSoneras ledning och styrelse personligen. Mötet kommer att tolkas till och från finska och engelska. Sista anmälningsdag är den 12 april 2006.

Deltagaranmälan

Anmälan om deltagande i aktieägarmötet kan göras från och med den 28 mars 2006 antingen per telefon +358 (0) 2040 54444 eller genom e-post: communications-fi@sonera.com

Information och länk för anmälan genom e-post finns på TeliaSoneras hemsida www.teliasonera.se under avsnittet Investor Relations.

Vid anmälan bör aktieägare uppge:

- Namn/firma
- Personnummer/organisationsnummer
- Telefonnummer dagtid, inklusive riktnummer/landsnummer
- Antal medföljande personer

Definitioner

ARPU: Genomsnittlig månadsintäkt per abonnemang.

CAPEX: Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar, exklusive goodwill och andra övervärden.

Churn: Antal abonnemangskunder som lämnat företaget uttryckt i procent av genomsnittligt antal abonnemangskunder.

CSR: Företagens samhällsansvar.

EBITDA: Rörelseresultat före av- och nedskrivningar samt före resultat från intressebolag.

EBITDA-marginal: EBITDA före engångsposter uttryckt i procent av nettoomsättningen.

Fritt kassaflöde: Kassaflöde från löpande verksamhet minskat med CAPEX.

Intressebolag: Bolag i vilka TeliaSonera äger mellan 20 och 50 procent.

IP: Internetprotokoll.

IP-TV: TV över IP.

IP-VPN: Datanät baserat på IP, där nätkapacitet delas med andra användare, men för kunden fungerar som eget nät.

ISDN: Integrerad telefoni och datakommunikation över telefoninätet.

LAN: Lokalt nätverk.

MMS: Ljud, text och bild via mobiltelefonen.

MVNO: Leverantör av mobila telekommunikationstjänster, men som inte har eget nät utan hyr nätkapacitet från mobiloperatörer.

PBX: Kundplacerad växellösning.

SMS: Textmeddelande via mobiltelefonen.

Soliditet: Justerat eget kapital uttryckt i procent av balansomslutningen.

Synlig nettolåneskuld: Räntebärande skulder minskade med kortfristiga placeringar samt kassa och bank.

VoIP: Telefoni över IP.

Valutor och prefix:

SEK: Svenska kronor.

USD: Amerikanska dollar.

G: Miljarder.

M: Miljoner.