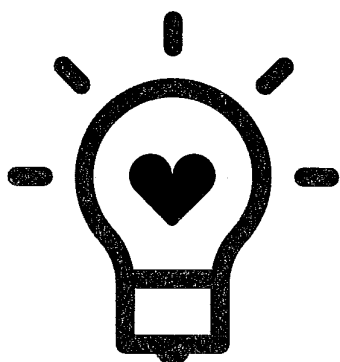
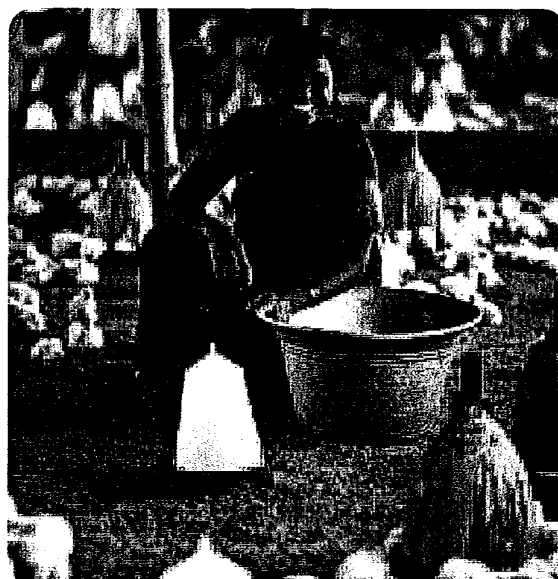


# Årsredovisning 2010

## GodEl i Sverige AB



**G O D E L**



Org. nr. 556672-9926



# Innehållsförteckning

GoodCause i korthet .....	4
GodEI – 2010 i korthet .....	5
Välgörenhet .....	6
GodEI – Sveriges mest älskade elbolag?.....	12
Ett stort tack.....	16
Förvaltningsberättelse GodEI i Sverige AB.....	18
Resultaträkning GodEI i Sverige AB.....	21
Balansräkning GodEI i Sverige AB.....	22
Kassaflödesanalys GodEI i Sverige AB .....	24
Tilläggsupplysningar och noter.....	25
Revisionsberättelse .....	30

# GoodCause i korthet

**GoodCause är en Stockholmbaserad stiftelse vars syfte är att starta och driva bolag som erbjuder konkurrenskraftiga produkter samtidigt som all avkastning skänks till välgörande ändamål.**

Med hjälp av donationer från Karl-Johan Persson, Stichting af Jochnick, Stefan Krook, Per Ludvigsson och Catella grundades GoodCause och GodEI 2005. GodFond startades 2009. Båda bolagen erbjuder prisvärda, enkla och ärliga tjänster till den svenska marknaden.

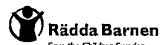
GodEI kom på andra plats i Svensk Kvalitetsindex årliga mätning av kundnöjdhet i elbranschen 2010. Under året utnämnde Dagens Industri GodEI till ett av Sveriges snabbast växande företag, ett så kallat Gasellföretag. Företaget har cirka 100 000 kunder, motsvarande en marknadsandel om drygt 2 procent. Visionsmålet är att 500 000 kunder ska gå med i GodEI och att 100 miljoner kronor årligen ska delas ut till välgörenhet.

GodFond erbjuder en diversifierad aktiefond med låg förvaltningsavgift och en multistrategifond med begränsad risk. Erbjudandet ligger i linje med GodFonds förvaltningsfilosofi, som innebär att riskspridning och allokering mellan tillgångsslag är det viktigaste för långsiktiga investerare. Vid utgången av 2010 uppgick förvaltad kapital till cirka 675 miljoner kronor. Målsättningen är att bli Sveriges mest älskade fondbolag.

” GoodCause vision är att etablera fler bolag med samma koncept i andra branscher och söka expansion även utanför Sverige ”

Stefan Krook, grundare

Kunderna får själva välja till vilken samarbetsorganisation överskotten ska skänkas. Efter 2011 års utdelningar har stiftelsen GoodCause skänkt över 14 miljoner kronor till välgörenhet.



## Fem år i sammandrag – GoodCause

(MSEK)	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Intäkter		584,9	329,9	293,4	141,9	47,5
Årets resultat		7,5	6,6	7,0	4,4	-6,5
Utdelning till välgörenhet	4,5	3,7	3,5	2,2	0,5*	
Akkumulerad utdelning till välgörenhet	14,4	9,9	6,2	2,7	0,5*	

\* 2007 gick utdelningen direkt från GodEI, övriga år från stiftelsen GoodCause.

# GodEI – 2010 i korthet

## Viktiga händelser

### 1 3,5 miljoner kronor till välgörenhet

Under tackkvällen i maj 2010 delade GodEI ut sammanlagt 3,5 miljoner kronor till samarbetsorganisationerna. Våren 2011 skänks 4,0 miljoner kronor till välgörenhet.



### 2 Dagens Industri utnämnde GodEI till Gasellföretag

- Plats 36 av 696 Gasellföretag
- GodEIs försäljning ökade med 598 procent 2006-2009

### 3 GodEIs kunder ännu nöjdare 2010

- GodEI rankades näst högst av Sveriges 120 elbolag i Svensk Kvalitetsindex (SKI) årliga mätning. Sedan starten har GodEIs kundnöjdhet ökat successivt med toppnotering 2010
- I TNS SIFOs undersökning om bolags anseende hos egna kunder fick GodEI högsta betyg av samtliga bolag – oavsett bransch



### 4 GodEI växte genom förvärv

GodEI genomförde sitt första förvärv i samband med att Yello Strom lämnade den svenska marknaden.

## Finansiell sammanfattning

(MSEK, om inget annat anges)	2010	2009
Intäkter	581,0	328,1
Inköp av elkraft (inkl elcertifikat)	-526,3	-276,5
Resultat efter elkraft	54,7	51,6
Övriga omkostnader	-45,3	-43,7
Rörelseresultat	9,4	7,9
Finansnetto	0,3	0,8
Resultat efter finansnetto	9,7	8,7
Skatt	-2,6	-2,3
<b>Årets resultat</b>	<b>7,1</b>	<b>6,4</b>
Kundbas vid årets utgång ('000)	98	89
Utdelning till välgörenhet	4,0*	3,5**

\* Utdelningen äger rum våren 2011

\*\* Utdelningen ägde rum våren 2010

- Under 2010 växte kundbasen med cirka 10 procent, främst tack vare förvärvet av Yellos kundbas
- Intäkterna ökade med 77 procent jämfört med föregående år. Detta förklarades huvudsakligen av kraftigt ökade elpriser, men även på ökad elförbrukning per kund och tillväxt i kundbasen
- GodEIs resultat, efter inköp av elkraft, påverkas dock inte av förändrade elpriser då elen köps på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och vidareförsäljs till självkostnadspris. Därutöver debiterar GodEI en fast halvårsavgift som beräknas utifrån kundens förbrukning
- Förbättrade rutiner och processer avseende kravhantering gjorde att kostnader för kundförluster låg på samma nivå som 2009, trots den kraftiga intäktsökningen
- Resultat efter finansnetto förbättrades med 11 procent till 9,7 (8,7) miljoner kronor jämfört med föregående år. Förbättringen låg i linje med kundtillväxten
- Styrelsen beslutar att 4,0 (3,5) miljoner kronor delas ut till Stiftelsen GoodCause och därmed välgörande ändamål, en ökning med 14 procent jämfört med föregående år

# Välgörenhet

” Our prime purpose in this life is to help others ”

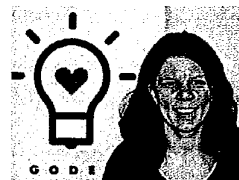
Dalai Lama

GoodCause grundades 2005 och syftet är att starta och driva bolag som erbjuder konkurrenskraftiga produkter samtidigt som all avkastning skänks till välgörande ändamål. Mest nytta uppnås om alla bidrar genom att göra det man är bäst på. Därför går pengarna till utvalda välgörenhetsorganisationer som bäst kan förmedla bidragen till de som behöver dem mest.

## Tankar från medarbetarna

### Anna Nordin

Anna Nordin slutade som managementkonsult för att börja arbeta som affärsutvecklare på GodEI. Att Anna trivs väldigt bra på GodEI beror på "en kombination av möjligheterna att få ett väldigt brett ansvar där man lär sig otroligt mycket, att ha en arbetsgivare som man är stolt över och att man bidrar till en bättre omvärld".



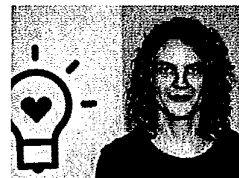
### Annika Westerberg

Efter nästan två år som managementkonsult valde Annika att börja som assisterande fondförvaltare och affärsutvecklare på GodFond. Annika "ville ha ett jobb som kombinerar affärsmässighet, entreprenörskap och meningsfullhet. På GodFond/GoodCause föll alla bitarna på plats!".



### Björn Dahlberg

Björn har tidigare arbetat med välgörenhet och när Björn fick höra om GodEI såg han chansen "att ta del av en ny och spännande bransch samtidigt som världen blir lite bättre". Björn beskriver själv sitt arbete på GodEIs kundtjänst som mycket tillfredställande: "med den profil GodEI har på marknaden, med bland annat ärlighet som ledord, är det också skönt att kunna vara rakryggad när jag möter kundens frågor eftersom jag vet att det inte finns någonting att dölja".



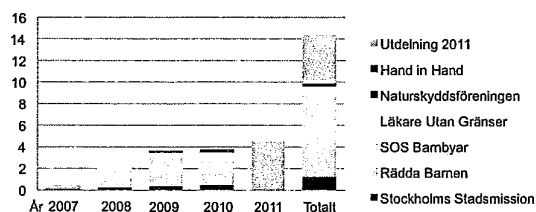
## Utdelningen

Det är kunderna hos bolagen i GoodCause-koncernen som väljer hur avkastningen fördelas mellan de organisationer som stiftelsen stödjer. Som kund hos t.ex. GodEI får du bestämma vilken organisation just du vill stödja. Totala utdelningar varje år fördelas sedan baserat på hur stor andel av kundbasen som har valt respektive organisation. Stockholms Stadsmission, SOS Barnbyar och Rädda Barnen har varit samarbetsorganisationer ända sedan första hela verksamhetsåret 2006.

Nya organisationer har tillkommit när det funnits en stor kundefterfrågan i GodEI eller GodFond. Det finns dock ett grundkrav kring att organisationen måste inneha ett 90-konto samt vara en medlemsorganisation i FRII. Dessutom ska organisationen vara icke religiös i sin välgörenhetsgärning och politiskt obunden. Under 2008 tillkom Läkare Utan Gränser och Naturskyddsföreningen och 2009 valdes även Hand in Hand in i gruppen av samarbetspartners.

Avkastningen per samarbetsorganisation har fördelats enligt grafen till höger. Fördelningen av utdelningen 2011, som är hänförlig till räkenskapsåret 2010, var ännu inte klar vid upprättandet av årsredovisningen.

Total utdelning GoodCause per samarbetspartner, MSEK



Källa: GoodCause

## Organisationerna i korthet



**HAND IN HAND**  
SWEDEN

**Hand in Hand** arbetar med att bekämpa fattigdom genom hjälp till självhjälp via entreprenörskap och jobbskapande. I Sverige är föreningens uppgift opinionsbildning och att förmedla bidrag till insatser i södra Indien med målet att skapa 1,3 miljoner jobb. Inom 10 år är målsättningen att skapa 10 miljoner jobb globalt bland världens fattiga.



**MEDECINS SANS FRONTIERES**  
**LÄKARE UTAN GRÄNSER**

**Läkare Utan Gränser** grundades 1971 och är en medicinsk humanitär organisation som räddar liv och lindrar nöd där de behövs mest. De bistår människor som drabbats av kriser, krig och naturkatastrofer oavsett politisk åsikt, religion eller etnisk tillhörighet. Läkare Utan Gränser är verksamma i mer än 60 länder.



**Naturskyddsföreningen**

**Naturskyddsföreningen** är en ideell miljöorganisation med kraft att förändra. Föreningen sprider kunskap, kartlägger miljöhot, skapar lösningar samt påverkar politiker och myndigheter såväl nationellt som internationellt.



**Rädda Barnen**  
Save the Children Sweden

**Rädda Barnen** är en politiskt och religiöst obunden folkrörelse. Tillsammans med andra Rädda Barnen-organisationer runt om i världen bildar de Internationella Rädda Barnen, världens största barnrättsorganisation med verksamhet i över 120 länder. Med Barnkonventionen som grund arbetar de för att barn ska få det bättre och för att barns rättigheter ska respekteras. Deras vision är en värld där Barnkonventionen är förverkligad och alla barns rättigheter tillgodosedda.



**SOS BARNBYAR**  
SVERIGE

I över 60 år har **SOS Barnbyar** gett föräldralösa eller övergivna barn ett nytt hem, en familj och utbildning i någon av deras 500 barnbyar runt om i världen. De arbetar också med att stödja utsatta familjer så att barn inte ska bli föräldralösa eller överges. SOS Barnbyar är politiskt och religiöst obunden och arbetar för att förverkliga FN:s Barnkonvention.

**STOCKHOLMS**  
**STADSMISSION**

**Stockholms Stadsmission** är en ideell förening som arbetar för att göra Stockholm till en mänskligare stad för alla. Organisationen hjälper bl.a. barn och ungdomar som behöver stöd av en vuxen, barnfamiljer i kris, ensamstående mammor som inte får ihop sin vardag ekonomiskt samt alla de män och kvinnor som lever i hemlöshet eller missbruk. Stockholms Stadsmission kliver in där det offentliga samhällets resurser och insatser inte räcker till och anpassar sin verksamhet utifrån de behov de möter - både akuta och långsiktiga.

RF

## Organisationerna berättar

### Hand in Hand

Najma kunde inte föreställa sig att hennes liv skulle kunna förändras så avsevärt till det bättre efter att hon fyllt 40 år. Idag när hon arbetar sida vid sida med sin man i deras nya cykelverkstad känner hon en oerhörd stolthet över vad hon har åstadkommit och sin nya roll som entreprenör.

För ett par år sen var Najma en hemmafru och tog ansvar för att ta hand om familjens fyra barn och sköta hushållssysslorna, något som hon gjort de senaste 16 åren. Men för ett år sedan – när hon kom i kontakt med Hand in Hands självhjälpgrupp – förändrades henne liv dramatiskt.

Då barnen vuxit upp hade Najma tid över och hon ville se vad hon kunde göra för att dryga ut familjens inkomst. Som medlem i Hand in Hands självhjälpgrupp, fick Najma uppleva hur det var att vara en del av en större gemenskap där alla hade liknande problem och kunde stötta varandra, något som fick de flesta kvinnorna att växa personligen. Najma och de andra kvinnorna fick utbildning i grundläggande redovisning, finansiering och marknadsföring bland annat försäljning. Hon fick lära sig hur man gör för att starta företag och vikten av god ekonomi. Vid utbildningens slut fick Najma ett mikrolån för att starta sin cykelverkstad, som blev glatt mottagen av de andra i byn.

Idag känner Najma att detta var ett av de bästa beslut hon tagit. Den extra inkomsten varje månad har gjort en stor skillnad för familjens levnadsstandard. Kanske ännu viktigare är att det har gjort en stor skillnad för Najmas status i familjen och i samhället. Najma, såsom många andra kvinnor Hand in Hand har hjälpt, har gått från att vara en obetald hemmafru till en respekterad entreprenör.

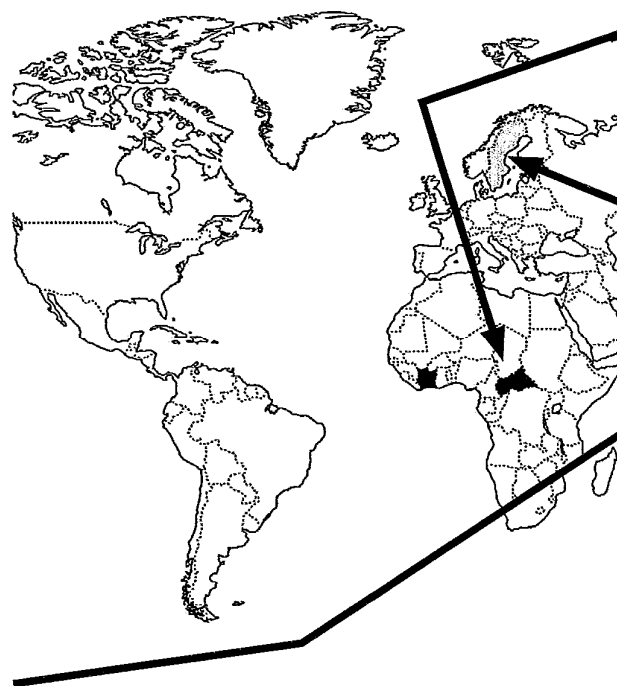
#### Hand in Hand

GoodCause bidrag (2010) 136 435 kronor

Räcker till exempel till träning i entreprenörskap för 900 kvinnor.



Bilden kommer från Hand in Hand



Bilden kommer från Hand in Hand *AF*



## SOS Barnbyar

Centralafrikanska republiken är ett av världens fattigaste länder. Omkring 280 000 barn har förlorat en eller båda sina föräldrar. Barnprostitution samt handel med barn förekommer. Ett annat land där barnen har det svårt är Ghana. De löper stora risker att hamna i barnarbete och drygt en miljon barn har förlorat en eller båda sina föräldrar. Här är hiv/aids en av orsakerna till att många barn far illa och blir föräldralösa. SOS Barnbyar har arbetat i Centralafrikanska republiken sedan 1990 och i Ghana sedan 1970. I båda länderna driver de förutom barnbyar också förskolor, skolor, sociala center samt medicinkliniker.

Utbildning utgör grunden för ett barns intellektuella, emotionella, sociala och fysiska utveckling. Det är en väg att lyfta sig ur fattigdomen och en nyckel

till en bättre framtid. GoodCause stödjer bland annat SOS Barnbyars förskole- och skolverksamhet i Bouar i Centralafrikanska republiken och i Tamale i Ghana. Här får totalt över 500 barn både från barnbyarna och de omkringliggande områdena undervisning – något som kommer att stärka deras möjligheter att växa upp till trygga vuxna och bidra till att förbättra det samhälle de lever i.



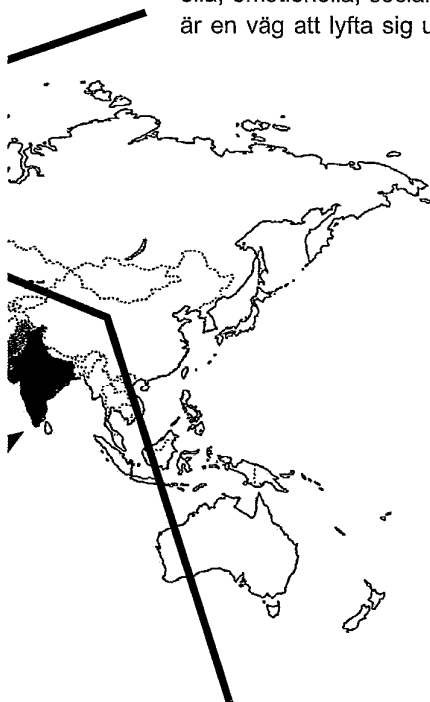
FOTO: CHRISTIAN WICTORIN

Bild från en SOS Barnby



FOTO: CHRISTIAN WICTORIN

Bild från en SOS Barnby



### SOS Barnbyar

**GoodCause bidrag (2007-2010) 4 351 770 kronor**

Räcker till exempel till 5 250 skolavgifter på högstadiet under ett år.

### Stockholms Stadsmission

1993 öppnade Stockholms Stadsmission Klaragården som Sveriges första lågröskelverksamhet för kvinnor. Klaragården är en öppen dagverksamhet för kvinnor som lever i missbruk, i hemlöshet, är psykiskt sköra eller bara outhärdligt ensamma och hänvisade till ett liv i samhällets periferi. Klaragården är en frizon för kvinnor i utsatthet – alla är välkomna i vilket skick man än befinner sig.

Verksamheten arbetar för att lindra akut nöd genom att erbjuda mat, sängplats, dusch- och tvättmöjligheter, samt att ge kvinnorna mod och möjlighet att på sikt själva förändra sin livssituation. Klaragårdens uppdrag är att vara medvandrare på denna resa till de ca 60 kvinnor som varje dag besöker verksamheten. På Klaragården får kvinnor i utsatthet känna att de är en del av samhället och förhoppningsvis hitta en väg tillbaka till en vardag som inte präglas av droger, våld, prostitution och kriminalitet.

### Stockholms Stadsmission

**GoodCause bidrag (2007-2010)**

**1 208 982 kronor**



FOTO: BOBO OLSSON

Bilden kommer från Stockholms Stadsmission *Arz*

### Naturskyddsföreningen

Naturskyddsföreningen är en ideell miljöorganisation med kraft att förändra. De sprider kunskap, kartlägger miljöhot, skapar lösningar samt påverkar politiker och myndigheter såväl nationellt som internationellt. En av deras hjärtefrågor är att rädda Östersjön och de arbetar på flera fronter med frågan;

- För att säkerställa torskens fortlevnad föreslås fler områden med fiskeförbud, ökad nationell finansiering för att minska fiskeflottans kapacitet samt lagstiftning emot fiskemetoder som förstör havsbotten
- En av de främsta orsakerna till övergödningen av havet är läckaget av kväve från jordbruket. Därför arbetar Naturskyddsföreningen för att minska användningen av konstgödsel, bland annat genom att föreslå införande av avgifter vid konstgödsling för att finansiera miljöåtgärder som syftar till att minska övergödningen
- För att förhindra att hotade fiskarter säljs i Sverige samarbetar Naturskyddsföreningen med producenter och stora inköpare, såsom kommuner och landsting



Naturskyddsföreningen  
GoodCause bidrag  
(2009-2010) 93 472 kronor



### Läkare Utan Gränser

GoodCause bidrag (2009-2010) 934 285 kronor  
Räcker till exempel till att vaccinera 186 900 personer mot hjärnhinneinflammation.

### Läkare Utan Gränser

"Vattnet tog allt vi hade. Nu har vi inget hus, ingen mark att bruka och inga djur. Vi vet inte vad vi ska göra", säger Nabila Adwani som bor i ett av många tillfälliga läger i Jamshoro i Sindhprovinsen i Pakistan. Staden har tagit emot omkring 40 000 flyktingar. De bor under presenningar och i enkla skjul som inte ger något vidare skydd mot vinden, dammet och hettan i det ökenlika området. Läkare Utan Gränser levererar rent vatten till läger i Jamshoro och mobila klinker besöker regelbundet platser där flyktingar slagit sig ner.

Sjukvården och medicinen är gratis på Läkare Utan Gränserns kliniker. Går man till en privat klinik kostar ett besök lika mycket som två mål mat – en alltför hög kostnad för de flesta i lägren. Sedan översvämningarna drabbade Pakistan i början av augusti har Läkare Utan Gränser tagit emot nära 57 000 patienter och över 3 600 barn har fått behandling mot undernäring. Organisationen har också delat ut 14 500 tält och 58 000 hjälppaket med grundläggande förnödenheter som matlagningsutrustning, filter och hygienartiklar.

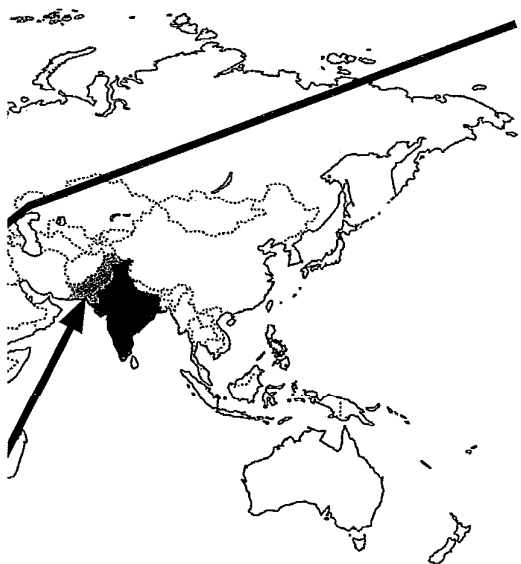


COPYRIGHT: NICO HEIJENBERG

Bilden kommer från Läkare Utan Gränser



Bilden kommer från  
Rädda Barnen



### Rädda Barnen

Elfenbenskusten utsattes 2002 för en statskupp och har sedan dess präglats av civila strider. Det efterlängtrade valet 2010 som, enligt många bedömare, skulle stabilisera läget har tyvärr lett till att landet tagit ytterligare ett steg närmare inbördeskrig.

Skolsystemet har drabbats hårt av den ekonomiska kris som har följt i spåren av oroligheterna. Därutöver håller många föräldrar sina barn hemma p.g.a. rädsla för våld och det är inte ovanigt att lärare inte kan eller vågar åka till skolan.

Oria är sju år gammal och har haft turen att hennes familj hållit samman, trots att de tvingats fly på grund av konflikten. De bor nu i de östra delarna av Elfenbenskusten och Oria har just avslutat första klass på en

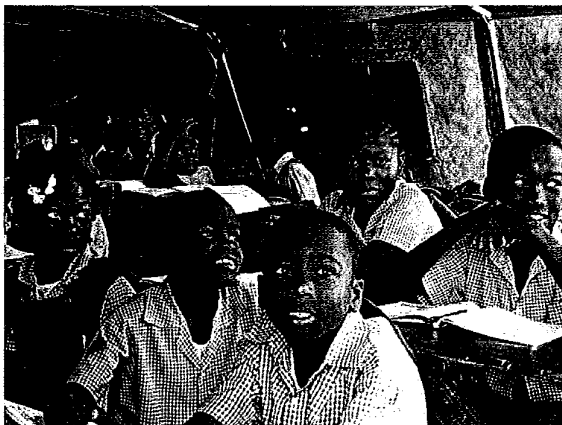
skola där Rädda Barnen jobbar aktivt med elever och lärare. Oria säger att hon märkt av många förbättringar sedan Rädda Barnen började arbeta på hennes skola, speciellt gillar hon skolmiljön.

"Förut var skolan inte särskilt fin men nu är den underbar att vara i", säger hon glatt. Oria tycker också att det är väldigt roligt att hon av sina kamrater valts till ordförande av elevrådet där barnen lär sig om sina rättigheter och skapar mer elevinflytande. Orias mamma och pappa är lärare vid skolan och stödjer sin dotter i att delta i dessa aktiviteter.

Sedan 2006 har Rädda Barnen nått 82 700 barn och 900 lärare genom olika insatser, t.ex. har:

- 63 skolor renoverats för en säkrare skolmiljö
- 81 541 skolkit till barn och 1 278 lärarkit delats ut
- barns rättigheter tydliggjorts i lärarnas kursplan

Trots utmaningarna som projektet ställts inför under de sista sex månaderna, har många planerade aktiviteter genomförts och barnens tillgång till utbildning har förbättrats.



Bilden kommer från Rädda Barnen

### Rädda Barnen GoodCause bidrag (2007-2010)

**3 195 056 kronor**

Räcker till exempel till mat till 50 000 familjer i en månad.

# GodEl – Sveriges mest älskade elbolag?

Det är otroligt inspirerande att få leda en organisation med kollegor som brinner för vad de gör. Kollegor som varje dag anstränger sig lite extra för att säkerställa att vi håller rätt kurs mot vårt högt satta visionsmål: att 500 000 kunder ska gå med i GodEl och att därigenom kunna skänka 100 miljoner kronor årligen till välgörande ändamål samtidigt som vi är Sveriges mest älskade elbolag. Vi har en bit kvar till målet, men resan har också bara börjat och vi är på väg åt rätt håll! Det märks framför allt i de fina omdömen vi får från våra kunder och då inte bara i undersökningar som Svenskt Kvalitetsindex utan även i form av direkt beröm till vår kundtjänst. Jag tror att äkta engagemang sprider sig, inte bara kollegor emellan utan även ut till kunder. Många av våra kunder tipsar vänner om oss och lägger ner tid för att tipsa oss om hur vi kan bli bättre. Vi på GodEl kommer att fortsätta resan mot målet, häng med du också om du inte redan är kund!



Peter Roland, VD för GodEl

## Några ord från våra kunder

” Hej Godel,

Jag och min fru insåg precis att vi absolut inte vill ha någon annan elleverantör än er. Kul va? Vi har varit kunder hos er under några år och tycker att det känns jättebra att det finns sådana som ni på elmarknaden. Hela konceptet känns helt rätt och jag kan lugnt påstå att det är den enda räkningen som man är nöjd med att betala varje månad - trots att det är dyrt med el nuförtiden ;-) ”

Dan

” Hej!

Ville bara skriva att jag har aldrig varit så här nöjd med ett företag som jag är med Er! Man blir inget annat än glad varje gång man får en räkning från GodEl. Bra jobbat! ”

Mirva

” Hej,

Vill bara säga att det är liksom tvärtom med att ni är min elleverantör. Vanligtvis brukar leverantören säga att de är stolta över att ha en speciell kund, många kunder, bästa services o.s.v.

Jag vill däremot säga att jag är stolt över att vara er kund. ”

Anders

” Ska passa på att säga att jag aldrig haft en leverantör som är så snabba, trevliga och tillmötesgående som ni. Det är nästan kul att betala fakturorna till er ☺ ”

Martin

” Ni är toppen! Bra grundtanke, vänligt och personligt bemötande, bra hemsida och konkurrenskraftiga priser, jag är så nöjd.

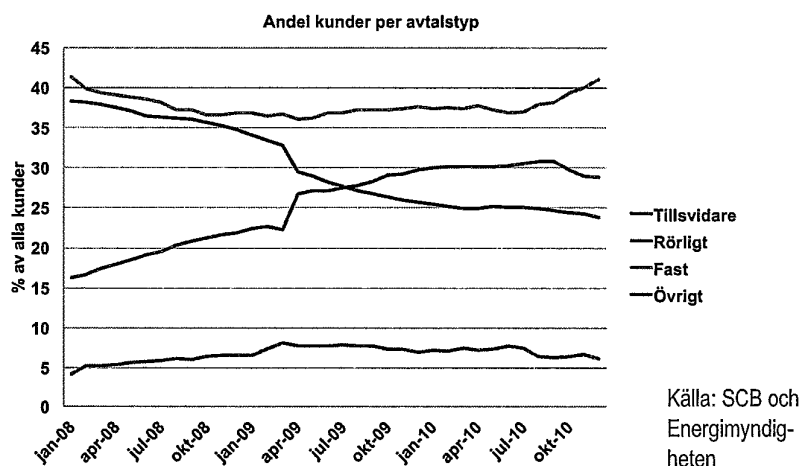
Jane 

## Privatmarknaden för el i Sverige

Den svenska elmarknaden avreglerades 1996 och domineras idag av Fortum, EON och Vattenfall. Därutöver finns ett hundratal små och medelstora aktörer som säljer el till Sveriges hushåll. GodEl är, framförallt i storstäderna, en relativt välkänd aktör och har en marknadsandel i Sverige på drygt 2 procent.

Det finns olika delmarknader och aktörer på elmarknaden; producenter, nätägare och elhandlare. Ett företag kan ha flera "roller", till exempel är många både nätägare och elhandlare. GodEl producerar ingen el, äger inget nät och är alltså enbart en elhandlare.

På privatmarknaden erbjuds huvudsakligen tillsvidareavtal, fastprisavtal samt avtal med rörliga priser. Rörliga priser innebär att slutkundspriset följer priserna på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot. GodEl erbjuder endast avtal med rörliga priser, vilket är den avtalsform som ökat mest bland kunderna de senaste åren.



GodEls bedömning är att rörligt elpris är mest prisvärt för kunden i längden. Vid tecknande av ett fastprisavtal betalar kunden en premie för att någon annan ska ta risken för eventuella prisökningar varför ett rörligt elpris över tid ger en lägre kostnad. Vi på GodEl förväntar oss lägre elpriser framöver, framförallt som följd av en ökad produktionskapacitet i Norden.

2010 var ett turbulent år med ovanligt höga elpriser främst på grund av en kall vinter, låga nivåer i vattenmagasinen och en kärnkraft som tidvis stod still. Debatten i media om elbranschen och framförallt de större elproducenternas lönsamhet har varit intensiv.

## GodEls erbjudande – attraktiva priser och prisbelönt kundservice

GodEl erbjuder attraktiva rörliga elpriser och en prisbelönt kundservice. Möjligheten att bidra till välgörande ändamål får man på köpet. GodEls erbjudande präglas av bolagets kärnvärden; prisvärdhet, enkelhet och ärlighet.

Som nämnts i förra avsnittet är GodEls bedömning att rörligt elpris i längden är mest fördelaktigt för kunderna. Vi på GodEl stävar efter att alltid erbjuda priser som är lägre än vad de flesta svenskar har idag. Under 2010 låg GodEl ett flertal gånger i topp som ett av bolagen med lägst rörliga priser. GodEl tjänar inte någonting

### HÄR ÄR DE BÄSTA AVTALEN JUST NU

#### Rörligt pris

1. Göteborgs Energi DinEl AB 103,05
2. Skellefteå Kraft AB 103,22
3. Wallenstam NaturEnergi AB 103,29
4. Jämtkraft AB 103,44
5. GodEl 103,48

Aftonbladet 18/10-2010. Källa: Aftonbladet

på höga elpriser då elen köps på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och vidareförsäljs till självkostnadspris. Därutöver debiteras en fast halvårsavgift som beräknas utifrån kundernas förbrukning.

GodEl har inga dolda avgifter och bindningstider. Kunder kan när som helst byta leverantör och vet vad de betalar för.

Självklart erbjuder GodEl även Bra Miljöval-märkt el som är Naturskyddsföreningens märkning. I början av 2011 utsåg Sustainable Brands GodEl till det företag inom energibranschen som har störst miljö- och socialt ansvarstagande i Sverige. Undersökningen utvärderade 151 varumärken inom 12 branscher.

## **Affärsmodell och strategier möjliggör unikt kundfokus och låg finansiell risk**

GodEls prismodell gör att bolagets bruttovinst inte påverkas av variationer i elpriset. Genom att främst söka attrahera nya kunder via direktsäljande kanaler, till skillnad från breda marknadsföringskampanjer, reduceras den finansiella risken ytterligare.

För att få genomslag via breda marknadsföringskampanjer krävs vanligen omfattande satsningar och anskaffningskostnaden per kund går inte alls att förutspå på samma sätt som vid direktsäljande aktiviteter. Begränsade finansiella resurser, oviljan att ta betydande finansiella risker samt en stark kultur av kostnadseffektivitet förklarar varför GodEl huvudsakligen fokuserar på direktsäljande aktiviteter.

Tillsammans med outsourcing av IT-drift, systemutveckling och fakturering innebär vald prismodell och försäljningsstrategi att GodEl har en affärsmodell som möjliggör ett unikt sälj- och kundfokus och kraftigt begränsar den finansiella risken.

GodEls kontinuerliga kundbastillväxt och successivt ökade vinster och utdelningar visar att affärsmodellen fungerar.

## **Innovativ och kostnadseffektiv försäljning**

GodEl strävar hela tiden efter att hitta nya konkurrenskraftiga metoder och kanaler för försäljning och var först i elbranschen med fältförsäljning. Anskaffningskostnaderna per kund följs upp noggrant och ställs i relation till förväntat värde under tiden som GodEl-kund.

Konkurrensen har successivt hårdnat och den organiska tillväxten under 2010 var inte lika lönsam som tidigare. Däremot bedöms förvärvade Yellokunder ha mycket tillfredsställande lönsamhet.

GodEls ambition är fortsatt kundtillväxt givet att relationen mellan anskaffningskostnad och totalt förväntat bidrag under tiden som GodEl-kund bedöms vara tillfredsställande. Detta gäller för både organisk tillväxt och förvärvade kunder.

## **Sveriges bästa kundservice**

Vi på GodEl är mycket stolta över vår kundservice. Gång på gång har vår kundservice och vårt sätt att bemöta kunderna belönats med olika utmärkelser.

Under 2010 rankades GodEl näst högst av alla elbolag i Svensk Kvalitetsindex årliga mätning. Sedan starten har GodEls kundnöjdhet ökat successivt med toppnotering 2010. Därutöver fick GodEl högsta betyg – oavsett bransch – i TNS SIFOs undersökning om bolags anseende hos egna kunder.

Ur ett finansiellt perspektiv är det givetvis också mycket positivt att ha nöjda kunder eftersom de stannar länge hos GodEl.



AR

GodEls kundtjänst

## Effektiva processer

GodEls kundanskaffningskostnader vid fältförsäljning var under flera år attraktiva och då var det naturligt att främst fokusera på att attrahera nya kunder och bygga en riktigt bra kundservice för att säkerställa nöjda kunder och hög lojalitet.

För att ytterligare förbättra kostnadseffektiviteten har vi på GodEI lagt ytterligare fokus på att arbeta smart. Målsättningen är att vinsten per kund ska öka. Därmed kan även den totala vinsten och utdelningar också ökas, även om kundbasen under en period skulle växa långsammare än tidigare.

## Kultur och medarbetare

GodEls affärsmodell och strategier har gett bolaget möjligheter att fokusera på och blir riktigt duktiga på att attrahera nya kunder och erbjuda en fantastisk kundservice. Den viktigaste framgångsfaktorn av alla har dock varit GodEls starka företagskultur som gjort det möjligt att locka till sig kompetenta och engagerade medarbetare.

GodEls kultur präglas starkt av en tro på att genom att göra saker annorlunda når man ofta längre än konkurrenterna. Nyttänkande och ett ständigt förbättringsarbete bidrar till stor kreativitet både vad gäller att attrahera nya kunder och att reducera kostnaderna. På GodEI är alla lika viktiga och när vi letar nya kollegor söker vi ett starkt engagemang.

Det unika med GodEls medarbetare är att vi tillsammans arbetar smart och hårt för någonting gott. Vi har med egna ögon sett att affärsmodellen fungerar, vilket sporrar oss att hela tiden bli ännu bättre. Detta speglar sig även i bolagets interna medarbetarundersökningar. Vi har under alla år fått väldigt fina resultat på vårt nöjd medarbetarindex. GodEI har precis som övriga bolag i koncernen löner som ligger på eller något under marknadsnittet och ingen ersättning till styrelsen.

Vi på GodEI sätter ett stort värde på att medarbetare får chansen att växa internt. Lysande exempel på detta är att bolagets VD Peter Roland har säljID 1 och Johan Carrick, nuvarande sälj- och marknadschef, har säljID 2. De var alltså GodEls två första fältsäljare! Ytterligare ett exempel är bolagets nyutträdde ekonomichef som började på GodEI som affärsutvecklare för drygt ett år sedan.

GodEI lockar inte bara till sig kvalificerade medarbetare, tack vare ett unikt koncept och ett starkt varumärke lockar bolaget också till sig skickliga och generösa samarbetspartners, ett stort tack till dessa!



Bilden kommer från SOS Barnbyar

# Ett stort tack

GoodCause, GodEI och GodFond hade inte varit möjligt om det inte hade varit tack vare bidrag och insatser från många fantastiska människor och företag.

*Vi vill härmed rikta ett stort tack till alla er som har gjort och gör satsningen möjlig!*



COPYRIGHT: CLAUDEMAHOUDEAU / NSF

Bilden kommer från Läkare Utan Gränser





Bilden kommer från SOS Barnbyar

# Förvaltningsberättelse

## GodEl i Sverige AB

**Styrelsen och verkställande direktören för GodEl i Sverige AB, organisationsnummer 556672-9926, får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 2010.**

### Verksamheten

GodEl är ett elhandelsbolag som erbjuder prisvärda, enkla och ärliga produkter till den svenska privatmarknaden för el. Bolaget grundades 2005 och i december 2010 levererades el till 97 700 kunder, motsvarande en marknadsandel om drygt 2 procent.

GodEl ingår i GoodCause-koncernen vars syfte är att starta och driva bolag som erbjuder konkurrenskraftiga produkter och tjänster samtidigt som avkastningen skänks till välgörande ändamål. Systerbolaget GodFond startades 2009. Bolaget erbjuder sparprodukter till privatmarknaden och institutionella investerare i Sverige.

Inom GoodCause finns samarbetsavtal med SOS Barnbyar, Rädda Barnen, Naturskyddsföreningen, Stockholms Stadsmission, Läkare Utan Gränser samt Hand in Hand. Inklusiv utdelningen 2011 kommer GoodCause sammanlagt att ha skänkt 14,4 miljoner kronor till välgörenhet.

Detta unika koncept bygger på att det inte finns några privata ägarintressen. Stiftelsen GoodCause har fått donationer av Karl-Johan Persson, Stichting af Jochnick, Stefan Krook, Ebbe Krook, Lena Krook, Per Ludvigsson och Catella. Stiftelsen GoodCause har tillskjutit 11 miljoner kronor vid grundandet av GodEl i form av nyemission och aktieägartillskott. GodEls sammanlagda utdelningar till allmännyttiga ändamål överstiger, direkt eller via GoodCause, donerat kapital till bolaget.

### Ägarförhållanden

GodEl och systerföretaget GodFond i Sverige AB (556745-7444) är, via GoodCause Holding AB (556672-9769), helägt av den Stockholmsbaserade Stiftelsen GoodCause (802424-9966). Samtliga utdelningar som emottogs från koncernens rörelsedrivande bolag, lämnas som bidrag och anslag till organisationer som främjar allmännyttiga eller välgörande intressen.

För att vidareutveckla GoodCause-konceptet bildades 2010 GoodCause Ideas AB (556834-6505). GoodCause Ideas är, precis som övriga bolag, helägt av GoodCause Holding AB. Koncernredovisning upprättas av Stiftelsen GoodCause.

Ytterst finns således inget privat ägande inom GoodCause-koncernen. I praktiken innebär detta att de utdelningar som i vanliga aktiebolag delats ut till ägarerna, i GodEls fall via Stiftelsen GoodCause, skänks till välgörenhet.

### Väsentliga händelser under året

2010 präglades av höga elpriser och ökad konkurrens på elmarknaden. GodEl genomförde sitt första förvärv och liksom tidigare år erhöll GodEl en rad utmärkelser.

Ökade elpriser berodde främst på en kall vinter, låga nivåer i vattenmagasin och att kärnkraftverken inte fungerade tillfredsställande. Debatten i media om elbranschen och framförallt de större elproducenternas lönsamhet var intensiv. GodEls resultat, efter inköp av elkraft, påverkas dock inte av förändrade elpriser då elen köps på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och vidareförsäljs till självkostnadspris. Därutöver debiterar GodEl en fast halvårsavgift som beräknas utifrån kundernas förbrukning.

Konkurrensen på elmarknaden ökade under 2010 och GodEls organiska tillväxt avtog jämfört med tidigare år. En betydande del av GodEls 10 procentiga kundbastillväxt avsåg förvärvet av Yello Stroms kunder. Förvärvet genomfördes i samband med att Yello lämnade den svenska marknaden.

I Svenskt Kvalitetsindex årliga mätning av kundnöjdhet i elbranschen placerade sig GodEl – för tredje året i rad – i toppskiktet. I TNS SIFOs undersökning om bolags anseende hos egna kunder fick GodEl högsta betyg oavsett bransch. Vidare utsåg Dagens Industri GodEl till ett av Sveriges snabbast växande bolag, ett så kallat Gasellföretag.

## Kommentarer till finansiell utveckling och ställning

Siffror inom parantes avser motsvarande period/tidpunkt föregående år.

Intäkterna 2010 ökade med 77 procent jämfört med 2009 och uppgick till 581,0 (328,1) miljoner kronor. Ökningen berodde främst på kraftigt ökade elpriser, men även på ökad elförbrukning per kund och tillväxt i kundbasen.

GodEls resultat, efter inköp av elkraft, påverkas inte av förändrade elpriser då elen köps på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och vidareförsäljs till självkostnadspris. Under 2010 förbättrades resultat före skatt med 11 procent till 9,7 (8,7) miljoner kronor jämfört med föregående år. Förbättringen låg i linje med kundtillväxten. Resultatet 2010 påverkades positivt av förbättrade rutiner och processer avseende kravhantering. Kostnader för kundförluster låg på samma nivå som 2009, trots den kraftiga intäktsökningen.

Resultatet efter skatt uppgick till 7,1 (6,4) miljoner kronor. Styrelsen föreslår att 4,0 (3,5) miljoner kronor delas ut till Stiftelsen GoodCause och välgörande ändamål, en ökning med 14 procent jämfört med föregående år.

Likvida medel uppgick till 65,4 (118,3) miljoner kronor den 31 december 2010. Huvuddelen av minskningen var av temporär karaktär och berodde främst på att skillnaden mellan förskotts fakturerade prisnivåer under december 2010 och faktiska inköpskostnader för elkraft, som betalas löpande, var ovanligt stor på grund av kraftigt ökade spotpriser under december 2010. En viss del av minskningen av likvida medel förklarades av en successiv övergång från förskotts- till efterskottsfakturerings. Att förutbetalda kostnader och upplupna intäkter ökade från 12,9 till 89,9 miljoner kronor berodde också främst på ovanstående faktorer.



Bilden kommer från Stockholms Stadsmission

## Flerårsöversikt över resultat och ställning

	2010	2009	2008	2007	2006
Nettoomsättning (kSEK)	580 520	327 938	293 325	141 699	46 962
Tillväxt	77%	12%	107%	202%	2 038%
Rörelseresultat (kSEK)	9 421	7 886	4 549	3 113	-6 660
Årets resultat (kSEK)	7 134	6 386	6 751	4 378	-6 455
Antal kunder**	92 882	85 976	68 835	48 415	15 750
Utdelning till välgörenhet (kSEK) ***	4 000	3 500	3 500	2 200	500
Utdelning till välgörenhet per kund (SEK)***	43	41	51	45	32
Årets resultat per kund (SEK)**	77	74	98	90	-410
Antal kunder i december*	97 700	89 700	77 000	65 400	27 000
Medelantalet anställda	53	53	49	37	27
Balansomslutning (kSEK)	249 907	214 983	220 206	151 337	84 801
Soliditet	7%	6%	5%	4%	1%

\* antal hushåll med leverans från GodEI i december respektive år.

\*\* genomsnittligt antal hushåll med leverans från GodEI under året.

\*\*\* för att underlätta jämförelse presenteras utdelningen till välgörenhet tillsammans med föregående verksamhetsår. De 4 miljoner kronor som presenteras för 2010 är följaktligen utdelningen 2011.

## Förslag till vinstdisposition (SEK)

### Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel

Balanserat resultat	9 369 764
Årets resultat	7 134 309
	16 504 073

### Styrelsen föreslår att resultatet disponeras så att

till aktieägare utdelas (40 SEK per aktie), totalt	4 000 000
i ny räkning balanseras	12 504 073
	16 504 073

## Styrelsens yttrande över den föreslagna vinstutdelningen

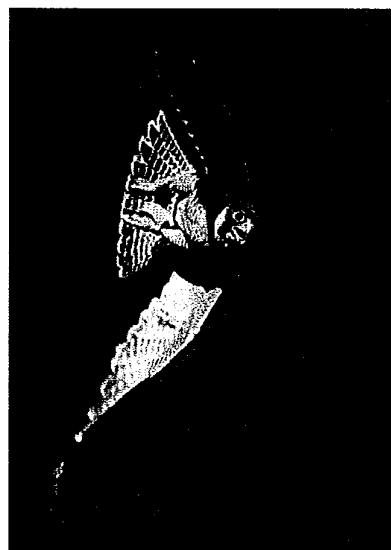
Den föreslagna utdelningen till aktieägarna reducerar bolagets soliditet till 5 procent. Soliditeten är mot bakgrund av att bolagets verksamhet fortsatt bedrivs med lönsamhet betryggande. Likviditeten i bolaget bedöms kunna upprätthållas på en likaledes betryggande nivå. Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen ej hindrar bolaget från att fullgöra sina förpliktelser på kort och lång sikt, ej heller att fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i ABL 17 kap 3 § 2-3 st (försiktighetsregeln).

Utdelningen planeras att utbetalas 2011-05-22.

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskapsåret och ställning per 2010-12-31 hänvisas till nedanstående resultat och- balansräkningar, jämte till dessa hörande noter.

# Resultaträkning (kSEK)

	Not	2010	2009
<b>Rörelsens intäkter</b>			
Nettoomsättning		580 520	327 938
Övriga intäkter		478	125
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Inköp av elkraft och elcertifikat		-526 265	-276 505
Övriga externa kostnader	1	-24 519	-24 076
Personalkostnader	2	-20 049	-19 417
Avskrivning av immateriella anläggningstillgångar	3	-633	-63
Avskrivning av materiella anläggningstillgångar	4	-111	-116
<b>Rörelseresultat</b>		<b>9 421</b>	<b>7 886</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>			
Ränteintäkter		776	912
Räntekostnader och övriga finansiella kostnader		-472	-129
<b>Resultat före skatt</b>		<b>9 725</b>	<b>8 669</b>
Skatt på årets resultat	5	-2 591	-2 283
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>7 134</b>	<b>6 386</b>



Bilden kommer från Naturskyddsföreningen

# Balansräkning (kSEK)

	Not	2010-12-31	2009-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	3		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten		-	11
Förvärvad kundstock		2 779	-
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	4	274	322
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andra långfristiga fordringar		44	44
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>3 097</b>	<b>377</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		89 219	83 381
Övriga kortfristiga fordringar		2 231	11
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6	89 910	12 917
<i>Summa kortfristiga fordringar</i>		<i>181 360</i>	<i>96 309</i>
Kassa och bank		65 450	118 297
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>246 810</b>	<b>214 606</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>249 907</b>	<b>214 983</b>

DF

# Balansräkning (kSEK)

	Not	2010-12-31	2009-12-31
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>	<b>7</b>		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital (100 000 aktier med kvotvärde 1)		100	100
<i>Summa bundet eget kapital</i>		100	100
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserat resultat		9 369	6 483
Årets resultat		7 134	6 386
<i>Summa fritt eget kapital</i>		16 503	12 869
<b>Summa eget kapital</b>		<b>16 603</b>	<b>12 969</b>
<b>Obeskattade reserver</b>		<b>481</b>	<b>481</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder		2 212	2 696
Aktuella skatteskulder		2 000	2 059
Övriga kortfristiga skulder		94 681	88 353
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8	133 930	108 425
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>232 823</b>	<b>201 533</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>249 907</b>	<b>214 983</b>
<b>POSTER INOM LINJEN</b>			
<i>Ställda säkerheter</i>	9	73 815	13 165
<i>Ansvarsförbindelser</i>		-	-

AF

# Kassaflödesanalys

## GodEl i Sverige AB (kSEK)

	2010	2009
Rörelseresultat före finansiella poster	9 421	7 886
Avskrivningar	744	180
	<b>10 165</b>	<b>8 066</b>
Finansiella intäkter	776	912
Finansiella kostnader	-472	-129
Betald inkomstskatt	-2 650	-101
	<b>7 819</b>	<b>8 748</b>
Ökning (-)/minskning (+) kundfordringar	-5 838	12 520
Ökning (-)/minskning (+) övriga kortfristiga fordringar	-79 214	-12 527
Ökning (+)/minskning (-) leverantörsskulder	-484	-832
Ökning (+)/minskning (-) övriga kortfristiga rörelseskulder	31 833	-9 336
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-45 884</b>	<b>-1 427</b>
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-3 400	-
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-63	-56
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-3 463</b>	<b>-56</b>
Utbetald utdelning	-3 500	-3 500
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-3 500</b>	<b>-3 500</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-52 847</b>	<b>-4 983</b>
<b>Likvida medel vid årets början</b>	<b>118 297</b>	<b>123 280</b>
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>65 450</b>	<b>118 297</b>



# Tilläggsupplysningar och noter

(kSEK, om inget annat anges)

Belopp i tabeller och övriga sammanställningar har avrundats var för sig. Mindre avrundningsdifferenser kan därför förekomma i summeringar

## Redovisnings- & värderingsprinciper

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år.

## Intäkter

Försäljning redovisas vid leverans till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren. Försäljning redovisas netto efter moms.

## Inkomstskatter

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år samt justeringar avseende tidigare års aktuella skatt. Skatteskulder/-fordringar värderas till vad som enligt företagets bedömning skall erläggas till eller erhållas från skattemyndigheten.

## Fordringar

Fordringar är värderade till belopp varmed de beräknas inflyta. Kundfordringar redovisas som omsättningstillgångar till det belopp som förväntas bli inbetalt efter avdrag för individuellt bedömda osäkra kundfordringar.

## Materiella och immateriella anläggningstillgångar

Materiella och immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar, se not 3.

Avskrivningar görs linjärt över den bedömda nyttjandetiden. När en materiell anläggningstillgångs avskrivningsbara belopp fastställts, beaktas tillgångens restvärde. Följande avskrivningstider tillämpas;

	Antal år
Immateriella anläggningstillgångar	5
Materiella anläggningstillgångar	5

## Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar. *MF*

Not 1 - Arvode och kostnadsersättning till revisor (kSEK)	2010	2009
Revisionsuppdrag PwC	129	111
Övrig konsultation	-	-

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och VDs förvaltning.

Not 2 - Personal	2010	2009
<b>Medelantalet anställda</b>		
Medelantalet anställda har varit	53	53
<i>varav män</i>	25	24
<b>Löner och ersättningar har utgått (kSEK)</b>		
styrelseledamöter förutom VD	-	-
till VD	494	491
till övriga anställda med	14 546	13 870
<b>Sociala avgifter har utgått med (kSEK)</b>	<b>4 526</b>	<b>4 555</b>
<i>varav pensionskostnader till VD</i>	75	90
<i>varav pensionskostnader till övriga anställda</i>	835	970
<b>Styrelseledamöter och ledande befattningshavare, antal vid respektive års utgång</b>		
Styrelseledamöter	2	2
<i>varav män</i>	100%	100%
VD och andra ledande befattningshavare	4	4
<i>varav män</i>	50%	25%
<b>Sjukfrånvaro</b>		
Total sjukfrånvaro	5%	5%
<i>varav långtidssjukfrånvaro*</i>	7%	8%
Sjukfrånvaro kvinnor	6%	5%
Sjukfrånvaro män	5%	4%
anställda - 29 år	6%	5%
anställda 30-49 år	4%	3%
anställda 50 år -	**	**

\* Med långtidssjuk avses sjukfrånvaro under en sammanhängande tid av 60 dagar eller mer.

\*\* Uppgift lämnas ej då antalet anställda i gruppen är högst tio, enligt ÅRL 5:18. *AC*

<b>Not 3 - Immateriella anläggningstillgångar (kSEK)</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Balanserade utgifter</b>		
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden balanserade utgifter</i>		
vid årets början	309	309
årets anskaffningar	-	-
	309	309
<i>Ackumulerade avskrivningar balanserade utgifter</i>		
vid årets början	-298	-235
årets avskrivningar	-11	-63
	-309	-298
<b>Bokfört värde balanserade utgifter</b>	<b>-</b>	<b>11</b>
<b>Förvärvad kundstock</b>		
<i>Förvärvad kundstock</i>		
vid årets början	-	-
årets förvärv	3 400	-
	3 400	-
årets avskrivningar	-621	-
<b>Bokfört värde förvärvad kundstock</b>	<b>2 779</b>	<b>-</b>

I samband med både organisk och förvärvad kundtillväxt lämnar nya kunder GodEI i större utsträckning under de första månaderna som GodEI-kund jämfört med hur stor andel av kundbasen som lämnar bolaget då de varit kunder en tid. Detta förklarar en extra avskrivning av förvärvade Yellokunder. Totalt sett bedöms Yello-förvärvets lönsamhet vara mycket tillfredställande.

<b>Not 4 - Inventarier (kSEK)</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden inventarier</i>		
vid årets början	658	603
årets anskaffningar	63	68
utrangeringar	-	-13
	721	658
<i>Ackumulerade avskrivningar inventarier</i>		
vid årets början	-336	-220
utrangeringar	-	-
årets avskrivningar	-111	-116
	-447	-336
<i>Bokfört värde inventarier</i>	<i>274</i>	<i>322</i>

<b>Not 5 - Skatt på årets resultat (kSEK)</b>	<b>2010-12-31</b>	<b>2009-12-31</b>
Aktuell skatt för året	-2 591	-2 283
varav skatteeffekt av schablonränta på periodiseringsfond	3	3

Not 6 - Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter (kSEK)	2010-12-31	2009-12-31
Upplupna intäkter för såld el	89 340	12 300
Förutbetalda hyror	204	222
Övriga poster	366	395
<b>Summa</b>	<b>89 910</b>	<b>12 917</b>

Not 7 - Eget kapital (kSEK) 2009	Aktiekapital	Balanserat resultat	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	100	3 232	6 751
Behandling av resultat enligt årsstämma		6 751	-6 751
Utdelning		-3 500	
Årets resultat			6 386
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>100</b>	<b>6 483</b>	<b>6 386</b>

2010	Aktiekapital	Balanserat resultat	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	100	6 483	6 386
Behandling av resultat enligt årsstämma		6 386	-6 386
Utdelning		-3 500	
Årets resultat			7 134
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>100</b>	<b>9 369</b>	<b>7 134</b>

Aktieägarna har lämnat villkorade aktieägartillskott som uppgår till 6 800 kSEK (6 800 kSEK).

Not 8 - Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter (kSEK)	2010-12-31	2009-12-31
Upplupna kostnader elcertifikat	33 773	32 929
Förutbetalda intäkter elhandel	79 654	68 482
Semesterlöner	364	323
Upplupna sociala avgifter	362	391
Upplupna kostnader för såld el	12 594	-
Övriga poster	7 183	6 300
<b>Summa</b>	<b>133 930</b>	<b>108 425</b>

Not 9 - Ställda säkerheter (kSEK)	2010-12-31	2009-12-31
<i>Spärrade bankmedel</i>		
Nord Pool Spot AS	31 314	11 865
Östgöta Enskilda Bank	2 501	1 300
<i>För egna avsättningar och skulder</i>		
Företagsinteckningar	40 000	-
<b>Totalt ställda säkerheter</b>	<b>73 815</b>	<b>13 165</b>

Stockholm 2011- 04 - 29



Peter Roland  
Verkställande Direktör




Stefan Krook  
Ordförande



Max Heger  
Ledamot

Min revisionsberättelse har lämnats 2011- 05 - 05



Magnus Brändström  
Auktoriserad Revisor