

REDE DR. MONIKA KRÜSI, GENERALVERSAMMLUNG REPOWER AG 2022

Klosters, 18. Mai 2022

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste

An der Generalversammlung 2019 sagte ich, dass Repower nach Jahren der Unsicherheit und Veränderung wieder in ruhigeren Gewässern segelt - v.a. mit Blick auf den Markt.

Diese Ruhe war leider nur von kurzer Dauer.

Knapp ein Jahr später wurden wir mit Covid konfrontiert und mussten uns schon wieder neuen Herausforderungen stellen. In Italien brach der Stromabsatz durch den Lock-Down stark ein, das haben wir zu spüren bekommen. In der Schweiz mussten wir mit ausgefeilten Konzepten die 7x24 Stunden Überwachung unserer Kraftwerke sicherstellen.

Dank des grossen Einsatzes und der Professionalität unserer Mitarbeitenden in Italien und in der Schweiz haben wir die Pandemie-Situation und die Unwegsamkeiten gut gemeistert.

Wegen des Kriegs in der Ukraine nahmen die Preisbewegungen im Strommarkt drastisch zu. Die Kosten für eine Megawatt-Stunde sind von 20 Euro auf über 300 Euro gestiegen. Es hat sogar Momente gegeben, in denen für eine Megawatt-Stunde bis zu 3'000 Euro bezahlt werden musste. Das ist historisch einmalig. Für Unternehmen wie Repower, das eigene Produktionsanlagen hat, ist dies grundsätzlich positiv, aber dennoch herausfordernd.

Mit diesem Krieg ist das Thema Versorgungssicherheit und Stromverfügbarkeit aber plötzlich stärker in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt. Bisher haben wir die Versorgungssicherheit als selbstverständlich angenommen, obwohl eine Strommangellage vom Bevölkerungsschutz neben einer Pandemie und dem Ausfall des Mobilfunknetzes schon seit langem als DAS Hauptrisiko für die CH taxiert wurde.

Der Erhalt und der Ausbau der einheimischen Wasserkraft und der rasche Ausbau von Solar- und Windenergie-Anlagen wird auf allen politischen Stufen in der Schweiz und Italien besprochen und gefordert.

Für Repower gibt es da Chancen, könnten doch die Projekte Chlus und Lagobianco einen wichtigen Beitrag leisten - würden die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen.

Aber auch in Italien, wo wir mit Repower Renewable sehr ansprechende Ergebnisse erzielt haben, gibt es grosse Marktchancen. Die Nachfrage nach Windenergie zum Beispiel steigt kontinuierlich. Deshalb sind wir daran, neben unseren bestehenden Wind- und Solaranlagen neue Projekte inkl. Off-Shore-Wind-Projekte zu evaluieren. Der italienische Staat hat einen sehr ehrgeizigen Plan, wie die Energiewende erreicht werden soll und hier kann Repower eine Rolle spielen.

In unseren beiden Kernmärkten Schweiz und Italien ist der Ausbau und die Stärkung des erneuerbaren Energiegeschäfts einer unserer zentralen strategischen Pfeiler. Wir als Repower tragen damit aktiv zur erfolgreichen Umsetzung der Energiewende bei. CEO Roland Leuenberger wird später noch etwas detaillierter auf dieses Thema eingehen.

Dass wir Chancen nutzen können, zeigt sich auch in unserem Geschäftsabschluss 2021: Wir haben im zurückliegenden Geschäftsjahr unter Berücksichtigung von Sonderfaktoren einen EBIT von 82 Millionen Franken erwirtschaftet. Der Gruppengewinn stieg auf 47 Millionen Franken; dies ist +15% mehr als im Vorjahr. Unser Umsatz hat sich fast verdoppelt und hat die 3-Milliarden-Grenze überschritten. Dies ist allerdings hauptsächlich den vorher erwähnten Preissteigerungen im Energiemarkt geschuldet. Und deshalb ist diese Zahl mit Vorsicht zu geniessen.

Ebenfalls mit Vorsicht zu geniessen ist die Aussage, dass die Eigenkapitalquote von 44% auf 22% gesunken ist. Repower hat nicht weniger Geld in der Kasse und hat auch nicht mehr Schulden. Die Bilanzsumme ist aber wegen den höheren Energiepreisen grösser geworden und deshalb ist der Anteil des Eigenkapitals an der gesamten Bilanzsumme kleiner geworden. Hierzu wird CFO Lorenzo Trezzini noch einige Erklärungen abgeben.

Lassen Sie mich das vergangene Geschäftsjahr mit vier positiven Aspekten und einigen Herausforderungen beschreiben. Und gerne starte ich hier mit den positiven Aussagen:

Wir sind nicht ganz hart am Wind gesegelt und haben unsere Risikobereitschaft sowie unsere Risikofähigkeit gut gemanaged. Wir haben das Marktpotential der steigenden Preise clever ausgenutzt und uns eine gute Ausgangslage für 2022 und die folgenden Jahre geschaffen. Zudem hatten wir unsere Liquidität auch in einem Hochpreisumfeld im Griff.

Der zweite Punkt dreht sich um Investitionen in erneuerbare Energien und unser Stromnetz: Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr 104 MCHF in Projekte investiert - davon sind 74 Millionen in der Schweiz resp. im Kanton Graubünden ausgegeben worden. Nach Abschluss der Gesamterneuerung in Robbia werden wir dort rund 10% mehr Strom produzieren können als das aktuell der Fall ist. In Italien haben wir zudem zusätzliche Investitionen in Wind- und Solaranlagen getätigt.

Drittens: Die Repower-Gruppe hat ihren ersten Nachhaltigkeitsbericht nach GRI-Standard erstellt. Der GRI-Standard ermöglicht uns, eine international anerkannte Reportingform anzuwenden. Ein Nachhaltigkeitsbericht macht ein Unternehmen nicht einfach nachhaltig, sondern soll in erster Linie einen Überblick geben, was eine Unternehmung im Bereich der Nachhaltigkeit gemacht hat. Für uns ist Nachhaltigkeit ein Teil unserer Unternehmenskultur und wir handeln schon heute sehr bewusst im Interesse von Umwelt, Gesellschaft aber natürlich auch im Sinne der Wirtschaftlichkeit.

Als vierten Punkt möchte ich den Abschluss der Überführung des Übertragungsnetzes an Swissgrid erwähnen: Dieses Geschäft, das uns nun zusätzliche 21 Millionen CHF eingebracht hat, startete

schon vor über 10 Jahren. Damals wurde das schweizerische Übertragungsnetz in die Swissgrid zu einem provisorischen Preis eingebracht. Die Swissgrid hat also Stromleitungen unter anderem der Repower gekauft. Die Verifizierung des provisorischen Verkaufspreises hat im Falle von Repower nun ergeben, dass uns eine zusätzliche Entschädigung zusteht. Dies ist auch der Tatsache zu verdanken, dass wir Fachleute in unseren Reihen haben, die dieses Geschäft von Anfang an begleitet haben und über ein enormes Wissen verfügen.

Lassen Sie mich nun etwas zu den Herausforderungen sagen.

Herausforderung Nummer 1 betrifft das Markrisiko im Trading: Was machen wir, wenn eine Gegenpartei eines unserer Handelsgeschäfte ausfällt? Dies kann bei den aktuell sehr hohen Marktpreisen sehr einschneidende Konsequenzen haben und im schlimmsten Fall einen Dominoeffekt auslösen. Auch der Bundesrat hat dies erkannt und schlägt Massnahmen vor. Eine dieser Massnahmen ist der sogenannte Rettungsschirm, der 10 Milliarden CHF Notfallkapital zur Verfügung stellen soll. Repower wählt ihre Gegenparteien sehr sorgfältig aus, egal ob es sich um das Trading in der Schweiz oder in Italien handelt. Obwohl immer ein Restrisiko bleibt, sehen wir uns hier nicht primär betroffen.

Die zweite Herausforderung betrifft die Erschliessung von Zukunftsmärkten und die Nutzung der Chancen der Digitalisierung: Beispiele sind hier die Elektromobilität oder auch Smartmeter. Beide Geschäftsfelder brauchen Investitionen und beide sind risikobehaftet. Zudem dauert der Aufbau solcher Geschäftsfelder oft länger und kostet somit mehr als ursprünglich angenommen. Das kennen Sie vielleicht auch, dass gewisse Projekte mehr Zeit und Geld kosten.

Repower hat im vergangenen Geschäftsjahr aber gute Fortschritte gemacht. Wir haben in der Elektromobilität grosse Aufträge gewonnen - zum Beispiel im Kanton Zürich oder bei der SBB und in Italien publizieren wir mit unserem „White Paper“ sogar eine in der Branche sehr geschätzte Fachpublikation.

Im Bereich des Smart-Meterings ist Repower mit ihrer Beteiligung EVUolution einen Schritt weitergegangen als die Konkurrenz und hat SMARTPOWER entwickelt. SMARTPOWER ist nicht nur ein „smarter“ Stromzähler, sondern ein kleiner Computer, der verschiedene Funktionen ausführen kann. SMARTPOWER kann also zum Beispiel Geräte steuern und der aktuellen Netzsituation anpassen. Dieses zukunftsweisende Produkt überzeugt immer mehr Energieversorgungs-Unternehmen und setzt sich auf dem Markt durch.

Herausforderung Nr. 3 ist die Ressourcenknappheit von Fachkräftemangel wie zum Beispiel bei den Netzelektrikerinnen und Netzelektrikern und Ingenieure. Unsere Kunden fragen Fotovoltaik-Dienstleistungen und -Installationen nach, es ist aber fast unmöglich genügend qualifiziertes Personal zu finden. Dies gilt für die gesamte Branche in der Schweiz und in Italien. Sollten Sie

also eine Nichte oder einen Neffen haben, der oder die vor der Berufswahl steht - Repower bildet zum Beispiel Netzelektriker aus...

Zum Abschluss meiner Rede möchte ich noch einige Bemerkungen zum Umfeld machen, in dem sich Repower bewegt.

Energie-Themen haben auf verschiedenen Ebenen an Sichtbarkeit gewonnen. Der schweizerische Bundesrat, die italienische Regierung und die Parlamente beider Länder beschäftigen sich mit dem Thema. Die Kantone und Provinzen haben das Thema Energie auf der Prioritätenliste nach oben verschoben und Gemeinden überlegen sich, wie sie vom Thema Energie und Energieproduktion betroffen sind.

Unternehmen und Privatpersonen werden sich bewusst, dass ohne Energie nichts geht. Und es gibt wohl keinen Tag, an dem nicht über das Thema Energie und über die Versorgungssicherheit geschrieben wird. - ja evtl. mehr geschrieben als gehandelt.

Als integriertes Energieversorgungs-Unternehmen sind wir in zwei Ländern tätig. Damit hat Repower den Vorteil, zwei verschiedene Systeme zu kennen.

Die Diskussion rund um das Vorhalten von Winterstrom-Kapazität z.B. hat starke Analogien zum Kapazitätsmarkt in Italien. Ein anderes Beispiel ist der geforderte schnelle Zubau von erneuerbaren Produktionskapazitäten in der Schweiz, insbesondere von Winterstrom und Solarstrom. Hier haben wir in Italien schon viel Erfahrung sammeln können.

Wir haben also einen Wissens- und Erfahrungsvorsprung, den wir nun in der Schweiz gewinnbringend umsetzen können. Sei dies mit dem Bau von neuen, eigenen Anlagen - sei dies als Partnerin für die Gemeinden und den Kanton Graubünden oder für andere Energieversorgungsunternehmen, die Wirtschaft und Privatpersonen.

Unsicherheiten und Marktverwerfungen sind oft ein treibender Faktor für Innovation. In solch unruhigen Zeiten werden oft neue Technologien erforscht oder beschleunigt auf den Markt gebracht. Ich bin überzeugt, dass die Schweiz als eines der innovativsten Länder der Welt mit einem guten dualen Bildungssystem sowie Italien mit den natürlichen Potentialen wie Sonne und Wind gestärkt aus dieser Situation herauskommen. Wir müssen einfach dranbleiben und die Chancen nutzen.