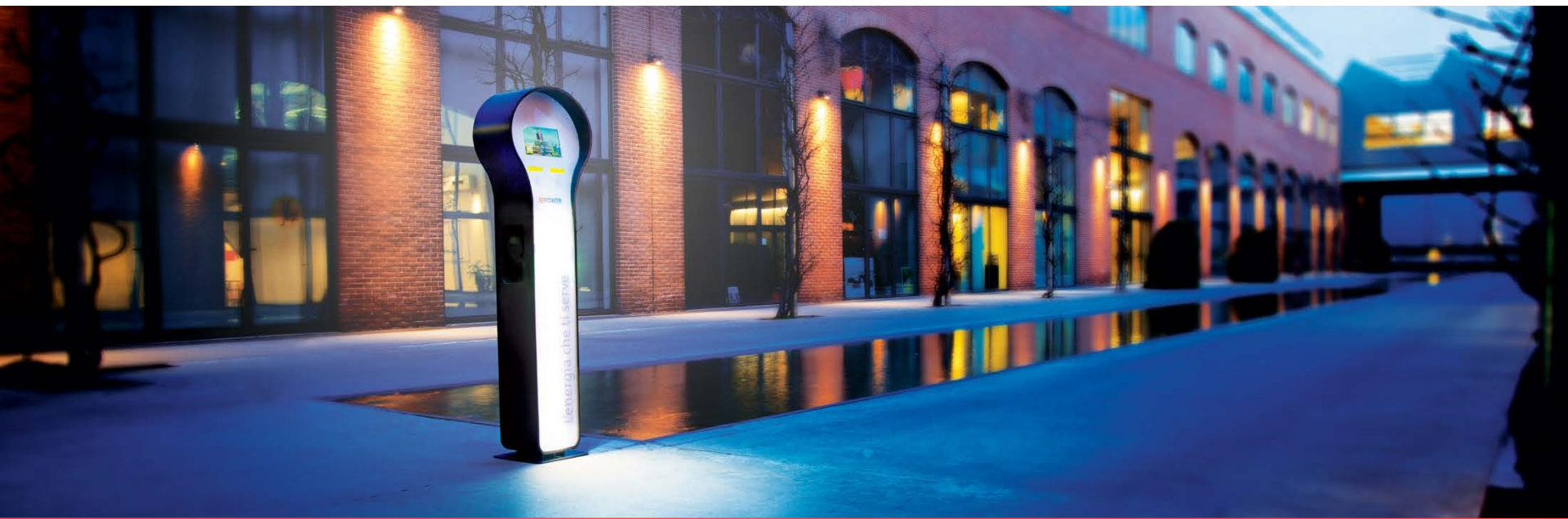


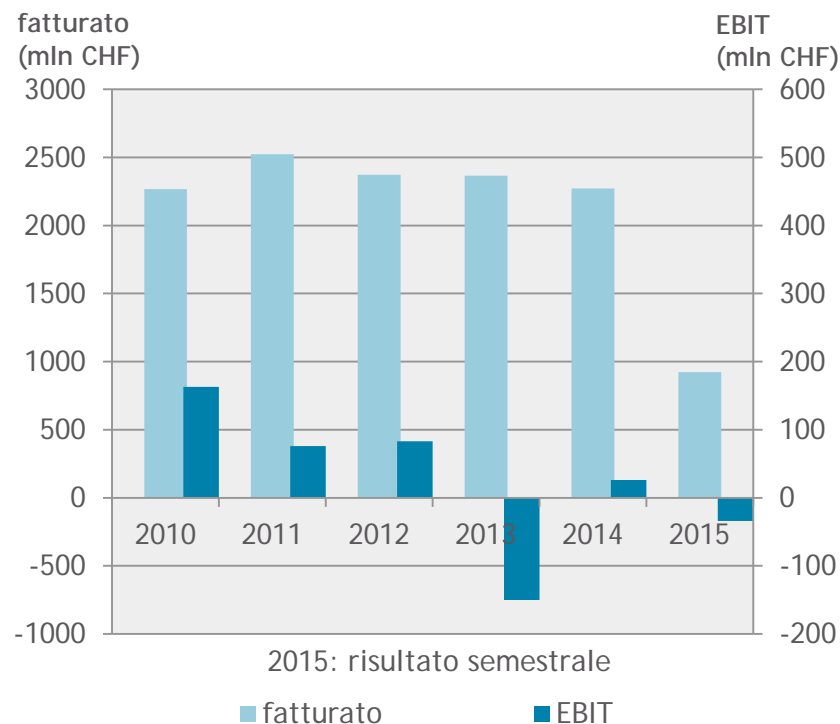
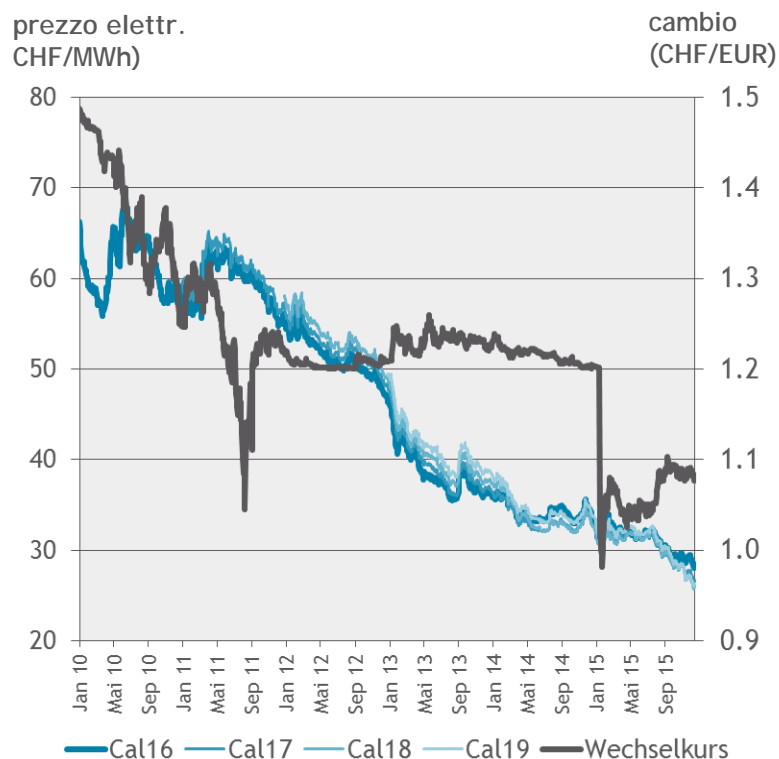
Nuovo orientamento e strategia 2025



REPOWER

Come si è evoluta la nostra situazione

I cambiamenti sul mercato hanno lasciato tracce evidenti

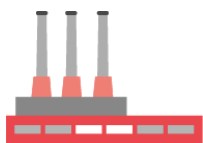


- Forte peggioramento dei risultati negli ultimi anni a causa dei bassi prezzi dell'elettricità e del franco forte
- Riduzione dei margini del 70 per cento circa negli ultimi 5 anni
- Riduzione del patrimonio netto in seguito alle svalutazioni su impianti esistenti

Tutto cambia, poco rimane come prima

Il mondo dell'energia diventa digitale, va in rete - e offre nuove opportunità

Il passato



Produzione centralizzata



Il futuro

Produzione decentralizzata



Maggiore concorrenza



Flessibilità ed efficienza energetica



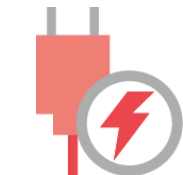
Digitalizzazione e convergenza dei sistemi



Monopolio



Maggiore concorrenza



Carichi pianificabili e collegamento fisico delle reti



Flessibilità ed efficienza energetica



Distribuzione dell'elettricità



Digitalizzazione e convergenza dei sistemi

Il passato è passato

«Repower deve rendersi più indipendente dal prezzo dell'elettricità»

Con il riposizionamento Repower potrà:

- › sfruttare in modo ottimale il know-how e gli asset della produzione, delle reti, del trading e della vendita
- › sfruttare con più coerenza le opportunità del mercato per servizi, sia nel contesto attuale che futuro
- › continuare a sviluppare i programmi di innovazione e le offerte new tech, che potrà rendere accessibili ai suoi partner



«In Svizzera e Italia Repower sarà leader nella fornitura di servizi energetici»

Obiettivi chiari

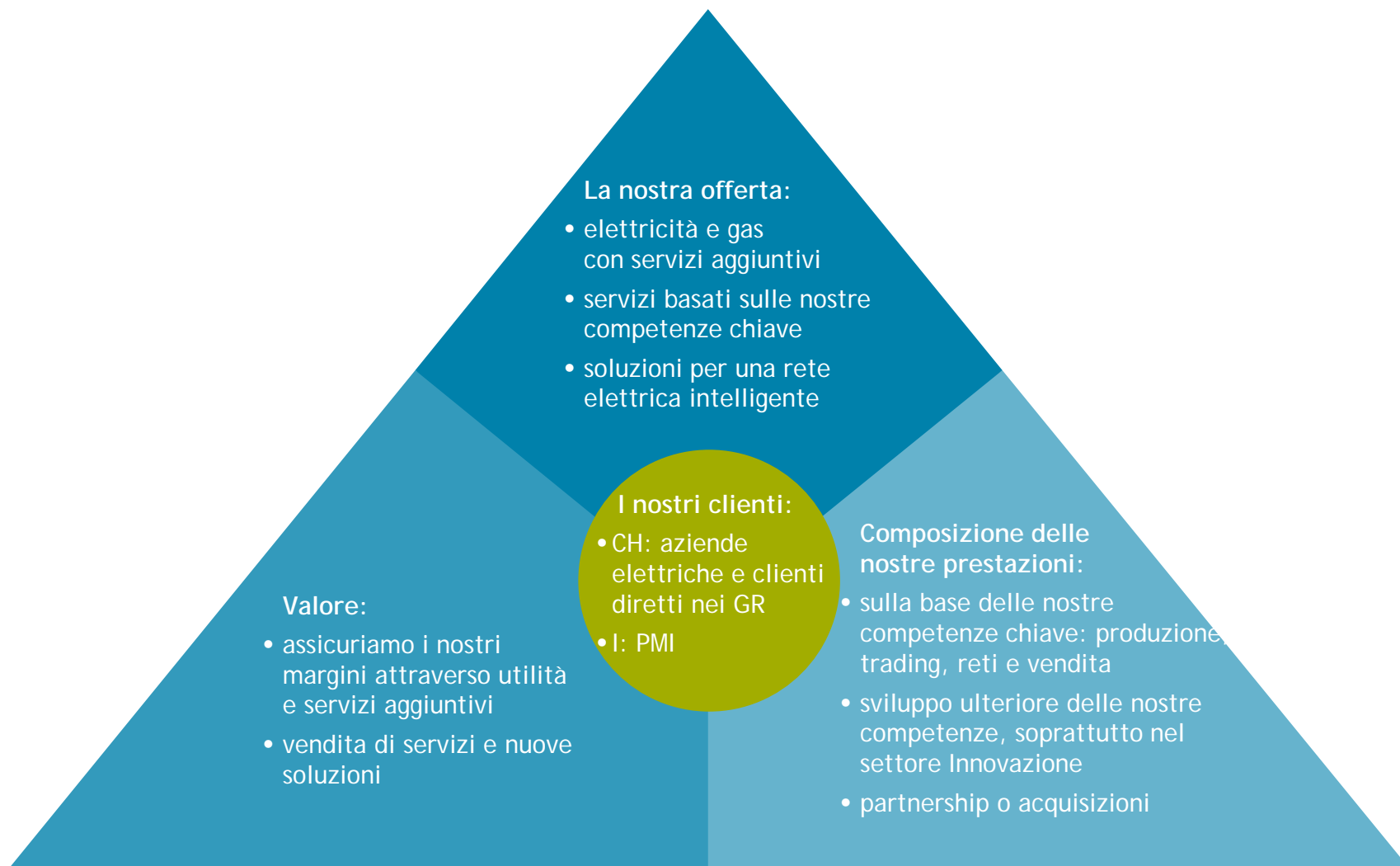
Strategia Repower 2025

La trasformazione in fornitore di servizi energetici è il cuore di tutta la nostra strategia 2025, con la quale ambiamo a raggiungere gli obiettivi seguenti:



Ci riorganizziamo

Il nostro nuovo modello commerciale



Prendiamo un nuovo orientamento

I nostri propositi strategici 2025^(1/2)

Focaliz-
zazione



Ci focalizziamo sui nostri mercati chiave di Svizzera e Italia.

Servizi



Sviluppiamo e vendiamo prestazioni con un'elevata quota di servizio per i nostri clienti sulla base delle nostre competenze chiave.

Partner-
ship



Sviluppiamo il nostro modello commerciale con partner strategici e siamo partner energia dei nostri clienti.

Digitaliz-
zazione



Sviluppiamo soluzioni innovative per i nostri clienti, volte a un'integrazione intelligente dei sistemi e a un'elevata efficienza energetica.

Prendiamo un nuovo orientamento

I nostri propositi strategici 2025 (2/2)

Reti

Siamo leader in Svizzera nella gestione delle reti per quanto riguarda know-how, qualità, innovazione ed efficienza.

Trading

Nel trading internazionale di energia offriamo valore aggiunto ai nostri clienti attraverso servizi e soluzioni di outsourcing.

Sosteni-
bilità

Produciamo energia rinnovabile al 100% e la nostra produzione è orientata a supportare le nostre attività quale leader nella fornitura di servizi energetici.

Quello che faremo

Repower adotta questi provvedimenti (1/2)

Focalizzazione > Valutiamo la cessione delle nostre attività in Romania.

Sostenibilità > Valutiamo l'alienazione delle nostre partecipazioni in centrali nucleari e della nostra partecipazione di maggioranza nella centrale a ciclo combinato di Teverola.

Servizi > Ristrutturiamo la nostra organizzazione e la orientiamo allo sviluppo e alla vendita di servizi.
> Proseguiamo la nostra strategia di crescita in Italia.
> Rafforziamo la nostra organizzazione di vendita sul mercato svizzero e la orientiamo sui rivenditori.

Partnership > In Svizzera implementiamo la nostra organizzazione di vendita con partner strategici.
> Valutiamo nuovi modelli di finanziamento delle centrali con investitori, anche esterni al settore.

Quello che faremo

Repower adotta questi provvedimenti (2/2)

Digitalizzazione

- > Mettiamo in atto con coerenza le nostre iniziative new tech, con le nostre forze, con partner o attraverso acquisizioni.

Stabilità finanziaria

- > Focalizziamo i nostri investimenti sostitutivi nella produzione, facendo in modo di entrare nel sistema di incentivi RIC (KEV).
 - > A tempo debito esamineremo il finanziamento dei singoli provvedimenti.
-

Prendiamo un nuovo orientamento

Con questi 6 pilastri faremo avanzare Repower in modo sostenibile



1° pilastro

Nuova struttura e riorganizzazione



La trasformazione in fornitore di servizi energetici presuppone una riorganizzazione.

- Creazione di un team di progetto
- Definizione riorganizzazione (T1/T2)
- Comunicazione (T2)
- Implementazione della nuova organizzazione entro fine 2016

Ci stiamo lavorando

Riorganizzazione con focus su servizi e vendita

Repower riorienta la propria organizzazione alla catena di valore di un'azienda di servizi:



Obiettivi della riorganizzazione:

- Focus sul cliente
- Aumento dell'efficienza e dell'efficacia

2° pilastro

Accesso agli incentivi



RIC

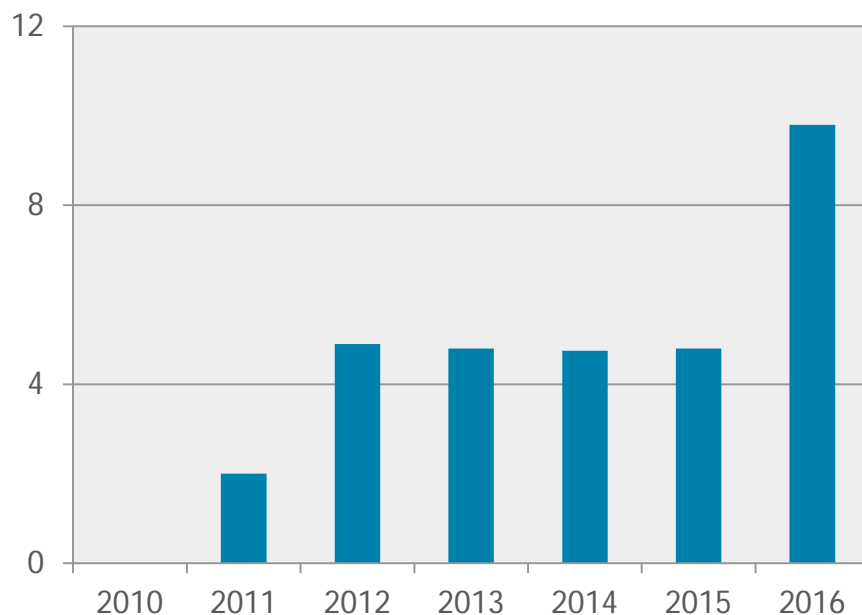
Accesso agli incentivi (RIC/KEV) attraverso investimenti di rinnovo mirati

RIC

Investire per ottenere incentivi

Repower potenzia i suoi impianti e li integra - nel limite del possibile - nel sistema RIC.

mIn CHF Sviluppo contributo lordo annuo RIC



Obiettivi ed esigenze

- > Sfruttamento del potenziale di profitto che ne deriva da un'integrazione degli impianti nuovi ed esistenti nel sistema RIC.
- > Volume d'investimenti di circa 100 mIn CHF - soluzioni con investitori terzi in esame
- > Redditività a lungo termine garantita dai fondi RIC; reintegrazione nel mercato possibile in qualsiasi momento

3° pilastro

New Tech



New Tech

Sviluppo di soluzioni innovative legate a

- > convergenza dei sistemi
- > trasformazione digitale
- > efficienza energetica

quale premesse per il potenziamento delle attività di vendita

Acquisizione di know-how attraverso

- > sviluppo interno
- > partnership
- > acquisizioni

NewTech

Sviluppiamo soluzioni che incontrano le necessità dei nostri clienti

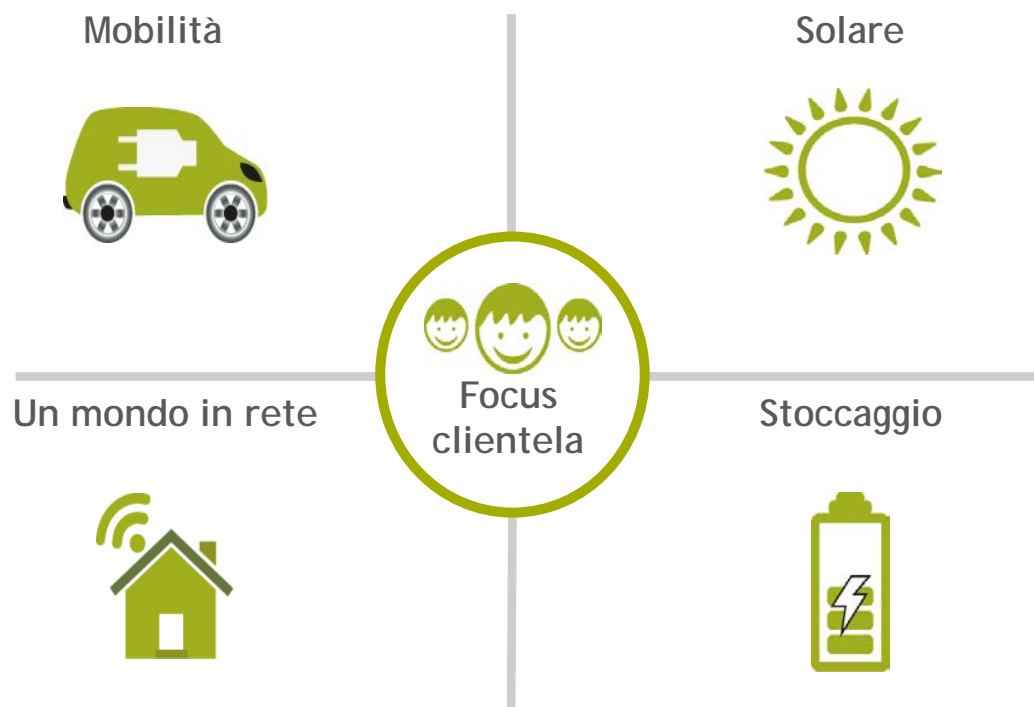
Repower sfrutta l'opportunità del cambio di paradigma nel mercato energetico. Per questo ha costituito un reparto NewTech dedicato.

Compiti

- Acquisire conoscenze su mercati, necessità, sviluppo tecnologico
- Sviluppo dei prodotti orientato alle necessità del mercato
- Rafforzare le competenze di sviluppo lungo tutta l'azienda.

Obiettivi

- Contributo positivo al risultato dal 2018
- 15 mln CHF EBIT entro il 2025



4° pilastro

Stabilità finanziaria



Il finanziamento dei provvedimenti verrà valutato caso per caso

Semplificazione e riduzione dei costi grazie a:

- Uscita dalla borsa (delisting)
- Richiesta all'AG di introdurre un'azione nominativa unica

5° pilastro

Crescita grazie al settore Vendita Svizzera



Aumento dei volumi di vendita di elettricità e servizi nel mercato svizzero

- Focus sul mercato nazionale e sulle aziende elettriche (EVU) quali clienti e rivenditori
- Valutazione di una collaborazione con Swisspower Energy
- Ampliamento dell'offerta di servizi
- Processi coordinati con i settori responsabili di fornire le prestazioni (Trading, Produzione, Reti) e il Back office

Ci stiamo lavorando

Collaborazione con Swisspower Energy nelle attività di Vendita

Swisspower Energy AG e Repower AG rendono nota l'intenzione di valutare insieme una intensa collaborazione. I due partner si sono prefissati l'obiettivo di terminare le discussioni verso la fine del primo trimestre 2016.



Obiettivi di questa unione:

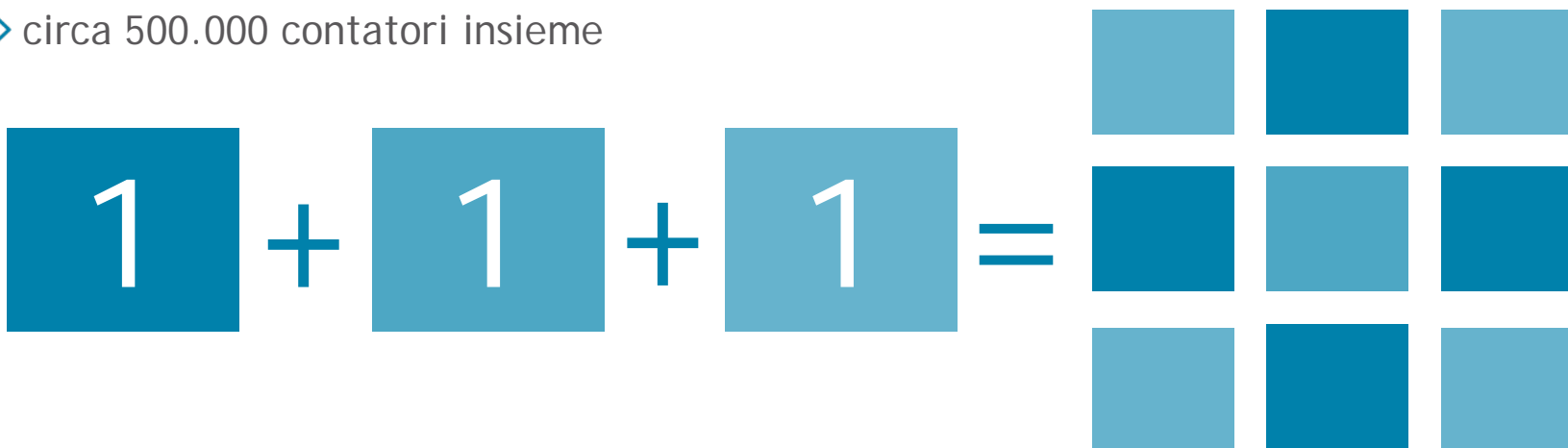
- aumentare la quota di mercato
- aumentare la forza innovativa
- ridurre i costi

Ci stiamo lavorando

L'unione fa la forza

Repower e Swisspower sono fortemente convinte che unite potranno avere più forza sul mercato svizzero se uniranno le loro esperienze e conoscenze. Le due società si completano alla perfezione:

- > circa 20 partner in comune
- > oltre 100 aziende elettriche in comune tra i clienti
- > circa 500.000 contatori insieme



6° pilastro

Crescita grazie al settore Vendita Italia



Crescita in Italia grazie a uno sviluppo ulteriore quale fornitore di servizi con focus su

- > rafforzamento della rete di consulenti
- > ampliamento del portafoglio di servizi
- > ampliamento della base clienti

Sfruttare le sinergie tra il mercato italiano e quello svizzero

- > Processi coordinati, best practice

Vendita Italia

Ci trasformiamo da venditori di energia e consulenti in fornitori di servizi - e cresciamo

Nel mercato energetico italiano, già liberalizzato, si registrano un'offerta sovrabbondante, una fase di consolidamento e una nuova concorrenza con nuovi player dei settori tecnologici. Per le aziende forti sul lato vendita si aprono delle opportunità, che in Italia vogliamo utilizzare penetrando più in profondità nel mercato e fidelizzando la clientela. Ecco come procederemo:



Modello operativo

- > Focus sull'espansione della rete di consulenti
- > Sviluppo di una piattaforma digitale per lo sviluppo di tutti i processi strategici
- > Organizzazione snella e reattiva



Ampliamento dell'offerta

- > Offerte per gestione dell'energia, sicurezza, efficienza, mobilità
- > Processo d'innovazione per l'industrializzazione di nuovi prodotti e servizi basati sul nostro know-how



Crescita sostenibile

- > Ampliamento della base clienti verso target di clienti più grandi e più piccoli

Prospettive

L'applicazione della nuova strategia richiede tempo

Al termine di una fase di consolidamento e di investimenti Repower potrà di nuovo registrare risultati positivi: contratti a lungo termine in scadenza, la crescita sui mercati della vendita attraverso partnership, l'ampliamento delle attività legate ai servizi e l'integrazione delle capacità di produzione all'interno del sistema RIC condurranno a un costante miglioramento dei risultati a partire dal 2019.

Fatturato 2025

CHF **2,7** mld

Ebit 2025

CHF **80** mln

dal 2019

costante

crescita
del **valore** aziendale

Riferimento:
cambio CHF/EUR a 1,05

Diamo forma al futuro

Repower punta su un salto nel futuro energetico

