

Pontresina/Poschiavo, 29. April 2015

**Rede des Repower-CEO Kurt Bobst an der 111.  
Ordentlichen Generalversammlung der Repower AG vom  
29. April 2015 in Pontresina**

(Zum Bericht über das Geschäftsjahr 2014)

Sehr geehrte Damen und Herren  
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Ich begrüsse Sie auch meinerseits herzlich zur heutigen  
Generalversammlung.

Ich werde im Folgenden zur *aktuellen Ausgangslage*, zu den  
*finanziellen Aspekten* und zu wesentlichen Aktivitäten *des Jahres  
2014* sprechen. Am Schluss gehe ich auf unsere aktuellen  
*Schwerpunkte* ein und wage einen *Ausblick*.

**1. Zur aktuellen Ausgangslage:**

Unser Verwaltungsratspräsident hat Ihnen bereits dargelegt, dass wir  
uns weiterhin in einem äusserst schwierigen Umfeld bewegen.

Wie Sie hier sehen, haben sich die Strompreise auch während des vergangenen Jahres weiter nach unten bewegt, wenn auch mit einigen Ausschlägen. Was uns dabei am meisten Sorge macht, ist die Tatsache, dass der Markt nicht mit einer schnellen Erholung rechnet, fürs laufende Jahr, für 2016 und für 2017 werden jeweils immer tiefere Preise gehandelt. Somit müssen wir davon ausgehen, dass in den nächsten Jahren keine Erholung eintritt.

Gestützt wird diese Aussage durch die Entwicklung der Preise in anderen Commodities, wie etwa Gas und Kohle oder auch Öl. Da hatten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr Preisreduktionen von 38 Prozent beim Öl beziehungsweise 20 Prozent beim Gas. Beim CO<sub>2</sub>-Preis fällt hier zwar eine Steigerung auf - allerdings auf einem sehr tiefen Niveau!

Es liegt auf der Hand, dass vor diesem Hintergrund - um es positiv zu formulieren - viel Fantasie nötig war, um am Markt zu bestehen.

Und wenn Sie sich anschauen, wie Repower in den einzelnen Segmenten gearbeitet hat, dann sehen Sie, dass wir in der Schweiz und Italien durchaus ansprechende Ergebnisbeiträge erwirtschaften konnten. Zum Segment Schweiz gehören die Produktion, die Versorgung und die Netze, Vertrieb und Origination sowie der Energiehandel Nord- und Westeuropa. Das Segment Italien umfasst Vertrieb und Origination in Italien, die Produktion in Italien, das Trading in Mailand sowie unser gesamtes Gasgeschäft. Im Segment «Übriges» schliesslich haben wir die Märkte Rumänien und Deutschland, das Trading Zentral-/Osteuropa sowie alle Gruppenfunktionen zusammengefasst. Es zeigt sich hier, dass es uns

gelingen ist, auch im schwierigen Umfeld Chancen wahrzunehmen.

Im Vertrieb haben wir uns in allen Märkten auf Innovationen und auf Kundennähe fokussiert. Diese Stossrichtung wird auch unsere Arbeit in Zukunft prägen. Hohe Service-Qualität und die Lancierung neuer Produkte und Dienstleistungen sollen in allen Märkten die Markenzeichen von Repower sein. In der Schweiz bereiten wir uns auch auf die vollständige Marktöffnung vor. Ob diese tatsächlich kommt, ist politisch zwar noch nicht entschieden. Ich stelle aber hier deutlich fest: Mit unserer Partnerstrategie, mit unseren Produktideen und mit unseren Dienstleistungen bewegen wir uns schon heute am Markt, und es ist unser erklärtes Ziel, unseren Marktanteil in der Schweiz zu erhöhen.

In Italien konnten wir unsere Position im Gasabsatz deutlich verstärken, und in Rumänien hat Repower das erste zertifizierte Grünstromprodukt eingeführt und bietet unabhängigen Produzenten umfassende Dienstleistungen. Schliesslich ist Ihnen bekannt, dass wir uns entschlossen haben, aus dem Vertriebsgeschäft in Deutschland auszusteigen, was wir jetzt umsetzen.

Die Märkte Italien und Rumänien sind für Repower im Vertrieb enorm wichtig. In Italien setzen wir im Vertrieb vier bis fünf Mal so viel Strom ab wie in der Schweiz, in Rumänien etwa die doppelte Menge. In den von uns bearbeiteten Nischenmärkten gehören wir in beiden Ländern zu den Leadern. Was uns besonders stolz macht: In Italien beweisen unabhängige Kundenbefragungen, dass Repower in Sachen Dienstleistungen und Kundenfreundlichkeit landesweit klar die Nase vorne hat!

Noch ein Blick auf den Energiehandel. Klar, dass das Ergebnis aufgrund der geschilderten Rahmenbedingungen hinter unseren Erwartungen zurück blieb. Das Volumen bewegt sich etwa im Rahmen des Vorjahres, die Margen sind aber gedrückt. Wie im Vertrieb konnten wir auch im Handel das Gasgeschäft markant ausweiten, nämlich um rund 45 Prozent.

Positive Effekte ergaben sich aus den Preisspreads zwischen den Märkten Schweiz-Deutschland, Schweiz-Italien und Frankreich-Schweiz. Das Markt-Coupling zeigt aber deutliche Wirkungen, die Spreads verändern sich teilweise markant.

## **2. Kommen wir jetzt zu einigen finanziellen Aspekten des Jahres 2014:**

Die Details finden Sie in unserem Jahresbericht. Ich beschränke mich deshalb an dieser Stelle auf einige besonders wichtige Punkte.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir bei einer Gesamtleistung von 2.2 Mia. CHF eine Bruttomarge von 247 Mio. CHF erreicht. Die nochmalige Reduktion der Bruttomarge von über 50 Mio. CHF im Vergleich zum Vorjahr zeigt, welche Hebel auf uns wirken. Die Ergebnisse auf Stufe EBIT und Gewinn sind nicht erfreulich und widerspiegeln die aktuellen Marktbedingungen. Erfreulich hat sich der Cash flow entwickelt.

Ich greife im Folgenden zusätzlich noch vier Punkte heraus:

- Die Sonderfaktoren
- Der Einfluss des so genannten Nicht-Energiegeschäfts
- Die erzielten Kostensenkungen

- Der Cash Flow

Unter dem Strich belasten uns Sonderfaktoren 2014 mit 13 Mio. CHF. Dabei fallen vor allem Wertberichtigungen auf Langfristverträgen mit 6,4 Mio. CHF und kumulierte Umrechnungsdifferenzen mit 7,5 Mio. CHF ins Gewicht. Weitere Sondereffekte - darunter Wertanpassungen bei Forderungen - belasten uns mit 4 Mio. CHF. Mit 5 Mio. CHF positiv ins Gewicht fallen Neuregelungen im Zusammenhang mit der Bewertung von Pensionskassenleistungen.

Wie bereits angetönt, übernimmt Repower vermehrt Dienstleistungsaufträge für Dritte. Erfreulicherweise konnten wir an diesem Markt bereits einige Ausschreibungen zu unseren Gunsten entscheiden. Und ebenso erfreulich sind die Ertragszunahmen, die sich aus der Ausweitung des Geschäfts unserer Tochtergesellschaft SWiBi ergeben. Auf stabilem Niveau entwickeln sich die Erträge durch die Leistungen im Bereich der Hausanschlüsse. Sie sehen aus dieser Darstellung, wie sich die Erträge aus diesem so genannten Nicht-Energiegeschäft seit 2012 entwickelt haben.

Kommen wir nun zu unserem Effizienzsteigerungsprogramm. Es gelang uns, sowohl unsere Betriebskosten als auch unseren Personalaufwand markant und nachhaltig zu senken. Die Reduktion unseres Personalbestandes umfasste zwar auch Entlassungen, es gelang uns aber doch, den grössten Teil der Einsparungen mit Nichtwiederbesetzen bei natürlichen Abgängen zu erzielen. Wir werden das Effizienzsteigerungsprogramm weiter führen und

erwarten im laufenden Jahr Effekte im Betrag von über 20 Mio. CHF. Wir haben dabei das Ziel, die Kosten tief zu halten, gleichzeitig aber Innovationskraft und Know-how im Unternehmen zu behalten: Wir wollen so die künftigen Anforderungen doppelt gut gerüstet anpacken.

Sehr erfreulich entwickelt hat sich der Cash Flow aus operativer Tätigkeit, der im Wesentlichen die Investitionen und Dividenden decken sollte. Wir haben 2014 einen Cash Flow von rund 82 Mio. CHF erzielt, das ist deutlich mehr als in den Vorjahren. Wir legen auch weiterhin Wert auf einen soliden Cash Flow.

### **3. Ich komme nun noch auf einige besondere Aktivitäten und Ereignisse im Berichtsjahr 2014 zu sprechen:**

Mit Genugtuung stellen wir fest, dass das Know-how von Repower zunehmend auch von Drittfirmen gefragt ist. So erteilte uns beispielsweise die SBB einen Auftrag zur Optimierung des Einsatzes deren Kraftwerke. Darüber hinaus dürfen wir die Bahn mit weiteren Marktdienstleistungen bedienen.

Für swissgrid übernehmen wir verschiedene Projektierungs-, Planungs- und Umbauarbeiten in der Süd- und Südostschweiz.

Repower darf zudem für verschiedene mittelgrosse Energieversorgungsunternehmungen Handelsdienstleistungen und/oder Bilanzgruppenmanagement übernehmen.

Die Regierung des Kantons Graubünden erteilte uns 2014 die Konzessionsgenehmigung für unser Projekt Lagobianco, das den Bau eines grossen Pumpspeicherkraftwerks im Puschlav vorsieht. Erst kürzlich haben wir nun das Projektgenehmigungsgesuch eingereicht: Erhalten wir darauf eine positive Antwort, können wir mit der Erneuerung der ebenfalls zum Projektumfang gehörenden bestehenden Anlagen im Puschlav beginnen.

Und im Prättigau stimmten alle zwölf Konzessionsgemeinden den Konzessionen für das Wasserkraftwerkprojekt Chlus zu. Die Verträge wurden übrigens vor wenigen Tagen unterzeichnet und das Konzessionsgenehmigungsgesuch wird ebenfalls vorbereitet und eingereicht.

Wie Sie wissen, können wir freilich beide Projekte, die perfekt zur Energiestrategie 2050 passen, heute nicht realisieren, weil sie derzeit ökonomisch nicht aufgehen. Obschon Subventionen unserem grundsätzlichen Marktverständnis zuwiderlaufen, werden sich solche Vorhaben unter den heute gegebenen politischen Rahmenbedingungen leider nicht ohne staatliches Engagement realisieren lassen.

Wie bereits in der Einleitung seitens unseres Verwaltungsratspräsidenten erwähnt, können wir auch Positives aus unserem heutigen Tagungsort berichten. Hier haben sich initiative Hoteliers zusammengeschlossen und beziehen nun gemeinsam den Strom bei Repower. Solche Vereinbarungen liegen genau auf unserer Partnerschaftsstrategie - Repower ist offen zur Zusammenarbeit und freut sich, wenn solche innovativen Modelle in die Tat umgesetzt

werden.

Die Beispiele zeigen deutlich: Wir sind offen für Neues, wir können uns als vertrauenswürdige Partnerin profilieren, wir nutzen die aktuellen Rahmenbedingungen und leisten im Rahmen unserer Möglichkeiten wertvolle Beiträge zur Entwicklung der Schweizer Energiezukunft.

**4. Damit kommen wir zu den aktuell gesetzten Schwerpunkten und zum  
Ausblick:**

Sehr geehrte Damen und Herren

Wie Sie sehen, bewegen wir uns in einem sehr lebhaften Umfeld. Wie sehen kurzfristige Massnahmen vor, prüfen aber auch unsere Positionierung im Rahmen unserer Unternehmensstrategie.

Kurzfristig realisieren wir in drei Kernbereichen verschiedene Massnahmen:

- Im *Finanzbereich* werden wir die langfristige Refinanzierung in Euro sicherstellen, dies auch als unmittelbare Folge der Wechselkurssituation. Wir werden die Neu- und Ersatzinvestitionen weiter reduzieren.
- Weiter lassen wir unserer *Kostenstruktur* grosse Aufmerksamkeit zukommen. Wir überprüfen unsere Aktivitäten und Geschäftsfelder, wir werden weiteres Optimierungspotenzial



umsetzen und gewisse Aktivitäten konzentrieren. Zudem versuchen wir angesichts der €/CHF-Situation Kosten in den Euro-Raum zu verlagern.

- Schliesslich wollen wir unseren *Absatz* sichern, indem wir unsere Wiederverkäufer-Strategie intensivieren und unsere Eigenproduktion ab 2017/2018 nach Marktentwicklung absichern.

Im mittel- und längerfristigen Bereich positionieren wir uns mit folgenden strategischen Schwerpunkten:

- In der *Produktion* konzentrieren wir uns darauf, die Bestandsanlagen so weit als möglich in die Fördersysteme zu bringen. Neue Projekte können nur realisiert werden, wenn die Förderung und die Finanzierung entsprechend definitiv gesichert ist.
- Bei der *Versorgung* setzen wir Schwerpunkte im Bereich der Intensivierung und Flexibilisierung der Verbrauchssteuerung. Zudem entwickeln wir innovative Lösungen für uns selber und als Service für Dritte.
- Beim *Handel* liegen die Schwerpunkte im Origination-Geschäft und in der Intensivierung unseres Service-Angebots für Partner.
- Auch im *Vertrieb* gilt unser Augenmerk der Bereitstellung innovativer Services und Produkte für unsere Kundinnen und Kunden. Wir wollen zudem das Vertriebsgeschäft ausbauen und so weiter entwickeln, dass es weniger von der absoluten Höhe der Energiepreise abhängig ist.

Das laufende Jahr wird also weiterhin geprägt sein durch die beiden

negativ wirkenden Einflussfaktoren Währung und Energiepreise. Wie wir bereits kommuniziert haben, wird das operative Ergebnis 2015 unter jenem des Vorjahres zu liegen kommen. Fest steht schon heute, dass das Marktumfeld und die Wahrungssituation schwierig bleiben - sie werden somit unser Ergebnis 2015 stark belasten. Und je nach Entwicklung des Euro-Kurses sind daraus erhebliche negative Auswirkungen zu erwarten.

Auf der anderen Seite konzentrieren wir uns auf die Chancen, die sich auch im gegenwärtigen Umfeld bieten. Wir spielen eine aktive Rolle, wenn es darum geht, die Energiesysteme an die Anforderungen der Zukunft anzupassen und unseren Partnern, den Kundinnen und Kunden, massgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen zu bieten. Repower ist eine solid finanzierte Unternehmung mit starken Wurzeln in Graubünden, sie zählt auf ein starkes Aktionariat und verfügt über einen ausgeprägten Teamgeist.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich bedanke mich auch meinerseits für Ihr Interesse und für Ihr Vertrauen.

Mein Dank gilt ebenso allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und meinen Kollegen in der Geschäftsleitung. Wir danken auch Eduard Rikli und dem Verwaltungsrat für die stets vertrauensvolle Zusammenarbeit.

*(Verbindlich ist das gesprochene Wort)*