

112. ordentliche Generalversammlung der Repower AG vom 12. Mai 2016, 10:30 Uhr, im Forum im Ried, Landquart

Eröffnungsansprache des VR-Präsidenten Dr. Eduard Rikli

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Gäste

Ich heisse Sie zur 112. Generalversammlung der Repower AG herzlich willkommen. Es ist uns eine Ehre, Sie hier in Landquart begrüßen zu dürfen. Mit Ihrer Präsenz unterstreichen Sie Ihr Interesse und Ihre Verbundenheit mit Repower. Wir wissen dies sehr zu schätzen!

Ich begrüsse insbesondere

- Herrn Regierungsrat Dr. Mario Cavigelli, Vorsteher des Bau-, Verkehrs- und Forstdepartements Graubünden
- Herrn Ständerat Dr. Martin Schmid
- Herrn Nationalrat Duri Campell
- il Podestà di Poschiavo, signor Alessandro Della Vedova
- il Presidente di Brusio, signor Arturo Plozza
- Den Gemeindepräsidenten Herrn Sepp Föhn und die weiteren Vertreter der Gastgemeinde Landquart
- Alle hier anwesenden Grossräte, Vertreter der Konzessionsgemeinden, Gemeindepräsidenten und Geschäftspartner
- die Medienschaffenden.

Gestützt auf das Bundesgesetz zur Umsetzung der 2012 revidierten Empfehlungen der GAFI (Groupe d'action financière), welches am 1. Juli 2015 in Kraft trat, wurde bei der heutigen Zutrittskontrolle zur Generalversammlung die vorgeschriebene Registration und Identifikation der Inhaberaktionäre umgesetzt. Die Registrierung ist unter anderem die Voraussetzung für den Zutritt und die Ausübung des Stimmrechts an der heutigen Generalversammlung. Sofern die Identifikation erfolgreich durchgeführt worden ist, haben Sie als Aktionär ein Abstimmgerät erhalten. Aktionäre, die sich nicht ausweisen konnten, haben wir als Gäste zur Generalversammlung zugelassen. Wir danken Ihnen für das Verständnis und Ihre Geduld bei der heutigen Zutrittskontrolle. Sollte der Antrag des Verwaltungsrates zur Statutenänderung und somit zur Einführung der Einheits-Namenaktien von Ihnen heute genehmigt werden, so kann ich Ihnen versichern, dass die Zutrittskontrolle an der nächsten GV wieder vereinfacht vorgenommen werden kann. Zu diesem Punkt jedoch später mehr.

Zu Beginn unserer Generalversammlung möchte ich Ihnen unsere Einschätzungen über das aktuelle Marktumfeld kurz skizzieren und zusammenfassen, wie Repower darauf reagiert. Zudem komme ich auf einige Aspekte unseres Jahresergebnisses zu sprechen.

1. Energiemärkte im Wandel

Ich habe an dieser Stelle in den vergangenen Jahren mehrfach auf die sehr schwierigen Rahmenbedingungen aufmerksam gemacht. Grundsätzlich hat sich an diesen Einschätzungen nichts geändert - im Gegenteil. Die Energiepreise sind weiter gefallen und auch der starke Schweizer Franken belastet uns nach wie vor stark. Unsere Margen werden immer enger, unsere Schweizer Wasserkraft muss nicht nur unter ihren Kosten, sondern vor allem auch unter ihrem Wert verkauft werden. Alle möchten auf erneuerbare Energien setzen, nur die bewährteste aller Technologien, eben die Wasserkraft, wird immer mehr an den Rand gedrängt. Heute muss Strom aus Wasserkraft zu billig verkauft werden, und die Werthaltigkeit unserer Kraftwerke nimmt laufend ab. Das hat Folgen für unsere Branche, für unsere Unternehmung aber auch für die Öffentlichkeit. Ich möchte dazu nur eine einzige Zahl nennen: In den letzten Jahren verlor die Bündner Wasserkraft jedes Jahr 100 Millionen Franken an Marktwert! Man kann sich selbst ausrechnen, was das letztlich bedeutet! Uns trifft dies deshalb besonders stark, weil wir nur rund 10 Prozent unserer eigenen Energie kostendeckend in der Grundversorgung absetzen können.

Dass gleichzeitig das politische und regulatorische Umfeld auf nationaler als auch auf internationaler Ebene anhaltend durch Unsicherheiten geprägt ist, macht die Sache natürlich nicht einfacher.

Was heisst das alles nun für Repower? Die mageren Jahre aussitzen? Hoffen auf bessere Zeiten? Alles auf die Wiederauferstehung der Wasserkraft setzen?

Das wären sicher schlechte Rezepte! Klar - wir wären nicht unglücklich, wenn sich die eine oder andere Rahmenbedingung wieder verbessern würde. Doch darauf wetten sollte man heute nicht. Repower hat sich deshalb schon vor Jahren dafür entschieden, zu handeln und schrittweise Konsequenzen zu ziehen. Und wir haben unsere Strategie weiterentwickelt. Ziel ist es, vom eigentlichen Strompreis unabhängiger zu werden.

Über die Schwerpunkte unserer letzten Strategieanpassung haben wir im Dezember 2015 informiert. Durch die schrittweisen Veränderungen werden Voraussetzungen geschaffen, um sich im veränderten Marktumfeld auch in Zukunft behaupten zu können. Die Neuausrichtung wird unsere Unternehmung und die Arbeit in den kommenden Jahren prägen.

Deshalb gehe ich summarisch auch heute darauf ein:

- Wir werden die Dienstleistungskomponente von Repower weiter ausbauen und uns zunehmend als Energiedienstleisterin auf dem Markt positionieren. Wir können uns dabei auf unsere Kompetenzen im Bereich Produktion, Netz, Handel und Vertrieb stützen. Und wir können auf die Erfahrungen unserer Tochtergesellschaft Swibi sowie auf verschiedene Partnerschaften zurückgreifen.
- Repower unterhält eine Reihe von Partnerschaften mit dem Ziel, Know-how zu bündeln und Lösungen gemeinsam zu entwickeln. Diese Partnerstrategie werden wir weiter verstärken und ausbauen.
- In der Schweiz kommt dem Geschäft mit Wiederverkäufern angesichts der angesprochenen limitierten Grundversorgung grösseres Gewicht zu.
- Wir konzentrieren uns auf die Märkte Schweiz und Italien, in denen wir stark verankert sind. Damit vermindern wir auch die Komplexität unserer Geschäftstätigkeiten.
- Unsere Produktion wird sich trotz der sehr herausfordernden Situation bei der Wasserkraft in Zukunft auf erneuerbare Energien konzentrieren, womit wir die Eckwerte der aktuellen Energie-

strategien in den für uns wichtigen Ländern Europas aufnehmen. Vorerst jedoch müssen wir jene Entwicklungsschritte vorantreiben, die uns staatliche Fördermechanismen erleichtern.

- Mit den genannten Schwerpunkten verbunden ist die aktuell in Bearbeitung stehende Prüfung von Devestitionen - es geht um das Geschäft in Rumänien, die Nuklearbeteiligungen und um das Gas-Kombi-Kraftwerk Teverola in Italien.
- Über einen wichtigen Schritt im Sinne unserer Neuorientierung entscheiden Sie heute an der Generalversammlung: Nachdem wir unsere Titel von der SIX Swiss Exchange dekotiert haben, schlagen wir Ihnen die Umwandlung in Einheits-Namenaktien vor.

Wir müssen uns bewusst sein, dass diese Schwerpunkte weder an den tiefen Marktpreisen, noch am starken Franken und auch nicht an allen anderen Rahmenbedingungen etwas ändern. Wenn wir aber jetzt mit aller Energie an unseren Zielen weiterarbeiten und auch nächste Schritte in Erwägung ziehen, machen wir uns agiler, erschliessen neue Märkte, ergänzen unser Geschäft mit neuen Elementen und schaffen die Voraussetzungen, damit wir uns dem Würgegriff widriger Umstände entziehen können. Je besser uns das gelingt, umso unabhängiger werden wir von den Elementen, die unsere Branche derzeit belasten.

Der Schweizer Energiebranche wird manchmal vorgeworfen, sie orientiere sich aufgrund ihrer über 100-jährigen Geschichte am Althergebrachten und könne sich davon auch dann nicht lösen, wenn das eigentlich angebracht wäre. Auf Repower trifft dies zweifellos nicht zu! Wir arbeiten mit grossem Engagement an der Neuorientierung, ohne dabei unsere Grundwerte über Bord zu werfen.

2. Geschäftsergebnis 2015

Nach diesen Überlegungen zu unserem Umfeld, unserer Strategie und Positionierung komme ich zum Geschäftsergebnis 2015. Ich beschränke mich auf einige Schwerpunkte, unser CEO Kurt Bobst wird nachher noch detaillierter darauf eingehen.

- Wir erzielten eine Gesamtleistung von 1,9 Mia. CHF. Dieser Wert liegt wegen den tiefen Preisen, dem ungünstigen Wechselkurs und der schwierigen Marktlage unter jenem des Vorjahres;
- Das EBIT beläuft sich auf -69 Mio. CHF – vor Sonderfaktoren +12 Mio. CHF;
- Das Gruppenergebnis beträgt -136 Mio. CHF, vor Sonderfaktoren -46 Mio. CHF;
- Die Margen sind weiterhin sinkend und die Werthaltigkeit der Anlagen ist unter Druck;
- Der Cashflow ist positiv und beläuft sich auf 17 Mio. CHF;
- Die Eigenkapitalquote ist mit 33 Prozent 2 Prozent unter unserem als Schwellenwert vorgegebenen Ziel;
- Positiv hervorheben möchte ich unsere erfolgreichen Bemühungen um die Reduktion der Personal- und Betriebskosten, die 2015 circa 40 Mio. CHF tiefer lagen als noch vor drei Jahren. Zudem gelang es uns, das Dienstleistungsgeschäft und die regulierten Erträge auszubauen. Erfreulich ist auch, dass das ECom-Netzverfahren, das uns erheblichen Aufwand verursachte, letztlich erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Natürlich können wir mit diesem Geschäftsergebnis nicht zufrieden sein. Wie ich eingangs geschildert habe, stärken wir aber in diesen schwierigen Jahren mit den eingeleiteten Massnahmen das Fundament für unsere Zukunft.

Der Verwaltungsrat hat entschieden, Ihnen den Verzicht auf eine Dividende vorzuschlagen. Dies ist im Sinne unserer Unternehmung. Wir dürfen davon ausgehen, dass Sie die Motive verstehen, die uns zu diesem Entscheid geführt haben.

Wenn ich feststellen musste, dass das Ergebnis 2015 nicht zufriedenstellend ist, so heisst das nicht, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schlecht gearbeitet hätten. Das Gegenteil trifft zu! Sie zeigen Herzblut und Einsatzwille, Durchhaltevermögen und grosses Engagement. Dafür sage ich ganz herzlichen Dank, persönlich aber auch im Namen des Verwaltungsrates. Danke sage ich auch den Mitgliedern der Geschäftsleitung; sie sind gefordert wie kaum je zuvor.

Schliesslich bedanke ich mich bei allen Kundinnen und Kunden, bei unseren Partnern und bei den Behörden für die angenehme Zusammenarbeit.

Auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gebührt mein aufrichtiger Dank. Wir sind uns wohl bewusst, dass sie nicht nur Freude mit uns haben. Umso mehr wissen wir Ihr Engagement zu schätzen.

Ich erteile nun dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung, Herrn Kurt Bobst, das Wort. Er geht auf weitere Schwerpunkte des Geschäftsjahres 2015 ein.

*(Dies ist eine Aufzeichnung der Eröffnungsrede des VR-Präsidenten Dr. Eduard Rikli anlässlich der 112. Generalversammlung der Repower AG vom 12. Mai 2016 in Landquart.
Verbindlich ist das gesprochene Wort.)*

Bericht des CEO Kurt Bobst

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Ich heisse Sie auch meinerseits herzlich willkommen zur diesjährigen Generalversammlung. Bevor ich auf einige ausgewählte Schwerpunkte des Geschäftsjahres 2015 eingehe, erlauben Sie mir ebenfalls einige Gedanken zum Hintergrund und Umfeld, in dem Repower unterwegs ist.

Der politisch und gesellschaftlich gewollte Umbau der Energiewirtschaft geht mit einer enormen Dynamik voran. Dabei werden die Karten teilweise vollständig neu gemischt, da vor allem der Verzicht auf marktgerechte Fördermodelle bewirkt, dass das System völlig aus den Fugen geriet und sich - sehr dezent ausgedrückt - unerwünschte Nebeneffekte ergaben. Dazu zählt die zweifellos nicht in diesem Ausmass erwartete Abwertung der Wasserkraft - daran kann niemand Freude haben, der die Energieversorgung vor allem mit erneuerbaren Quellen gesichert haben möchte. Auch die Tatsache, dass ausgerechnet die ältesten fossilen Kraftwerke heute die besten Renditen abwerfen, widerspricht den eigentlichen Absichten.

Repower stützt ihre Produktion traditionellerweise schwergewichtig auf die Wasserkraft ab. Unter Berücksichtigung der oben genannten Umstände haben wir in den letzten zwei Jahren den Fokus alleine auf diese Technologie gerichtet, alle übrigen Projekte haben wir aufgegeben oder verkauft. Wir glauben an die Zukunft der Wasserkraft, Projekte in dieser Technologie - insbesondere das Projekt Chlus - werden wir entsprechend weiter bearbeiten, selbst wenn heute die Realisierungsmöglichkeit ohne sehr grosse finanzielle Unterstützung nicht gegeben ist. Wir konzentrieren uns klar auf die geförderte Produktion. So konnte gerade in diesen Tagen die Optimierung unseres Kraftwerks Cavaglia abgeschlossen werden. Und das Kraftwerk Morteratsch wird neu gebaut. Beide Anlagen können nur optimiert oder erneuert werden, weil sie in den Genuss von KEV-Förderung kommen.

Die durch die Politik ungeschickt vorangetriebenen Veränderungen bringen auch grosse Herausforderungen. Auf der anderen Seite darf man aber auch die sich daraus ergebenden Chancen nicht übersehen. Aus der immer dezentraler werdenden Produktion, dem wachsenden Wettbewerb, dem immer wichtiger werdenden Bedarf nach Flexibilität insbesondere auch auf der Verbrauchsseite, dem ebenso zentralen Wunsch nach mehr Energieeffizienz, aus der Digitalisierung und dem Bedarf nach verbundenen Systemen ergeben sich neue Aufgaben, neue Herausforderungen und somit auch neue Geschäftsfelder und Geschäftsmodelle. In einigen dieser Bereiche sind wir seit einigen Jahren tätig und konnten teils alleine und teils mit Partnern konkrete Projekte realisieren. In vielen weiteren Bereichen sind wir an der Arbeit. Repower kann sich hier aktiv einbringen, dabei nutzen wir unsere Erfahrungen in den klassischen Geschäftsbereichen und können gleichzeitig unsere Innovationskraft unter Beweis stellen. Diese beiden Komponenten - klassisches Geschäft und neue Ansätze - haben sich auch als Trümpfe erwiesen, um vermehrt Aufträge für Dritte ausführen zu können. Auch hier können wir bereits Erfolge vorweisen.

Diese wenigen Gedanken sollen Ihnen zeigen, dass sich Repower sehr ernsthaft mit der Energiezukunft auseinandersetzt und gewillt ist, hier ihre Chancen zu packen. Ein wichtiger Pfeiler ist dabei unsere Partnerstrategie, die wir weiter entwickeln wollen.

Ich komme nun zum Geschäftsjahr 2015. Ich gehe dabei nur auf einige Schwerpunkte ein - die Detailinformationen konnten sie dem Geschäftsbericht und unserer Kommunikation vom 5. April 2016 entnehmen. Zudem hat unser VR-Präsident die wichtigsten Eckwerte vorhin bereits genannt.

Kostensenkungen: Wie Sie wissen, haben wir 2013 unser Effizienzsteigerungsprogramm gestartet und inzwischen grosse Erfolge erzielt. Ein konsequentes Kostenmanagement und eine zurückhaltende Personalpolitik gehören zu den Instrumenten, auf die wir besonderen Wert legen. Der Erfolg dieser Massnahmen lässt sich sehen: Gegenüber 2012 ist es uns gelungen, die Kosten um rund 40 Mio. CHF zu reduzieren. Wir haben die Organisation vereinfacht und haben heute rund 110 Vollzeitstellen weniger als vor vier Jahren. Darin inbegriffen sind die Aufgabe des Endkundenvertriebs in Deutschland, die Aufgabe des Handelsstandorts Prag und der reduzierte Personalbedarf in der Projektentwicklung.

Nicht-Energiegeschäft: Freude macht mir diese Grafik. Sie zeigt, dass wir im Bereich Netz und bei den Dienstleistungen für Dritte sowie durch die Ausweitung des Geschäfts unserer Tochtergesellschaft Swibi signifikant zugelegt haben. Es hat sich gezeigt, dass Repower weiterhin auch gegen die ganz Grossen der Branche konkurrenzfähig ist und Aufträge für sich gewinnen kann. Wir haben Grund zur Annahme, dass wir dieses Geschäft in den nächsten Jahren weiterentwickeln können. Für uns ist dieses Geschäft auch deshalb wichtig, weil damit unser Personal, das in der Projektentwicklung grosse Erfahrung hat, ihr Know-how auch für andere einsetzen kann. Auch das ist ein Aspekt unserer Absicht, das Dienstleistungsgeschäft weiter zu stärken.

Sonderfaktoren: Unser operatives Ergebnis wird stark durch Sonderfaktoren beeinflusst. Langfristverträge und Energieverpflichtungen belasten uns mit 7 Mio. CHF, 12 Mio. CHF kommen aus der Wertanpassung von Forderungen und 62 Mio. CHF sind Wertminderungen auf unseren Anlagen. Letztere betreffen insbesondere das Kraftwerk Teverola und die Schweizer Wasserkraft. Damit kommen einerseits der unter Druck geratene italienische Systemdienstleistungsmarkt, andererseits die geschilderten Probleme der Wasserkraft zum Ausdruck.

Wasserkraft: Zur Wasserkraft möchte ich Ihnen diese Grafik nicht vorenthalten. Sie vergleicht Produktionskosten und Marktpreis. Sie entnehmen daraus, dass wir bei Kosten von rund 7 Rappen heute auf jeder Kilowattstunde am Markt verkauften Stroms rund 4 Rappen verlieren. Dabei sind nur etwa ein Drittel der Kosten von uns beeinflussbar, nämlich jene für Betrieb und Unterhalt unserer Anlagen. Deswegen laufen ja auch in der Schweiz die Diskussionen um eine Anpassung der Konzessionsleistungen. Wir sind uns dabei bewusst, dass ein Kompromiss zwischen beiden berechtigten Anliegen gefunden werden muss - zwischen diesen Kostenstrukturen und den öffentlichen Körperschaften, die auf Einnahmen angewiesen sind.

Markt Schweiz: Nebst dem bereits separat erwähnten Nichtenergiegeschäft möchte ich noch einige weitere Aspekte aus dem Markt Schweiz erwähnen. Unsere Angebote in der Elektromobilität stossen auf beachtliches Interesse. Bereits heute haben wir zusammen mit Kunden das Netz der Ladestationen in der Südostschweiz um insgesamt rund 30 Einheiten ausgeweitet. Beim Netz erproben wir zur Zeit mit einer Anzahl Testkunden den neuen Tarif Smartpower - das ist der erste echte Smart-Grid-Tarif in der Schweiz: Die Netzkosten werden dabei neu nach der beanspruchten Leistung ermittelt. So werden Anreize gesetzt, damit die Netzbelastung nivelliert werden kann und Voraussetzungen für manche Aspek-

te der Energiewende geschaffen. Der positive Ausgang des Verfahrens, das die ECom im Zusammenhang mit unseren Netztarifen geführt hat, schafft Rechtssicherheit für die Zukunft und es zeigt, dass Repower auch in diesem Bereich sorgfältig und mit Weitsicht gearbeitet hat. Im Energiehandel konzentrieren wir uns auch unter den gegebenen Umständen auf die kurz- und mittelfristige Optimierung unserer Anlagen. Im Bereich des finanziellen Handels ist es uns auch in diesem Jahr sehr gut gelungen, die sich bietenden Chancen zu ergreifen.

Markt Italien: Im sehr kompetitiven und volatilen Markt Italien setzte Repower 2015 3,6 Terawattstunden Strom und 236 Millionen Kubikmeter Gas ab. Wir machen unsere Angebote nebst dem klassischen Segment der KMU vermehrt kleineren und grösseren Kunden zugänglich. Dabei kommen massgeschneiderte Online-Tools zum Einsatz, die unser Beratungsangebot erweitern. Zudem erhalten die Kunden bei Repower Instrumente zur Optimierung der beanspruchten Leistung und zur Steigerung der Energieeffizienz. Mit solchen Zusatzleistungen heben wir uns von der Konkurrenz ab und positionieren uns nah bei unseren Kunden als so genannter „Full Service Provider“.

Damit komme ich zu einer Zusammenfassung der wesentlichen im Jahr 2015 getätigten Schritte. Unter dem Obergriff der Konzentration kann man den Ausstieg aus dem Endkundengeschäft in Deutschland und die Schliessung des Standorts Prag sowie die Prüfung des Ausstiegs aus Rumänien zusammenfassen. Die ersten beiden Projekte sind abgeschlossen, beim letzten sind wir an der Arbeit. Schritte im Bereich der Nachhaltigkeit stellen die 2015 begonnene und derzeit weiter laufende Prüfung des Verkaufs des Kraftwerks Teverola sowie der Devestition der Nuklearbeteiligungen. Ganz im Sinne des Wandels zum Dienstleistungsunternehmen haben wir das Dienstleistungsgeschäft in der Schweiz weiter ausgebaut, die Service- und Produkteentwicklung weiter vorangetrieben, und es gelang uns sowohl in der Schweiz als auch in Italien erfolgreich neue Produkte am Markt einzuführen. Partnerschaften sind uns wie bereits erwähnt ein wichtiges Anliegen. Unter diesem Titel bereiten wir Vertriebspartnerschaften in der Schweiz vor und haben Partnerschaften in Italien etabliert. Ein innovatives Finanzierungsmodell mit einem Partner aus der Finanzbranche haben wir für das Kraftwerk Morteratsch umgesetzt und schliesslich konnte unsere Repartner AG ihr Aktionariat weiter ausbauen.

Ich komme zum schwierigsten Teil meiner Ausführungen - zum Blick in die Zukunft. Unsere Longpositionen werden in den nächsten Jahren nach und nach abgebaut, und die Erträge aus neuen Geschäftsfeldern werden nun von Jahr zu Jahr steigen. Die Verbesserung unserer Ergebnisse erfolgt somit schrittweise - zumal wir weder eine Preiserholung noch eine Verbesserung des Euro/Franken-Kurses erwarten. Mittelfristig sind die Marktpreise aber der prägende Faktor für unsere Ergebnisse. Insgesamt erwarten wir unter diesen Umständen 2016 ein operatives Ergebnis auf dem Niveau des Jahres 2015. Es ist uns ein Anliegen, die finanzielle Stabilität unserer Unternehmung zu stärken, und wir halten an unserem Kostenbewusstsein selbstverständlich fest. Gleichzeitig entwickeln wir unsere Innovationskraft weiter und machen uns in jeder Beziehung fit, um den Anforderungen, die der Markt an einen Energiedienstleister stellt, entsprechen zu können.

Wie sie auch aus unserer Strategieveränderung entnehmen können, haben wir uns somit viel vorgenommen. Und ich kann Ihnen versichern, dass wir auf allen Ebenen intensiv daran arbeiten, die nötigen Schritte umzusetzen.

Dass wir das können, ist vor allem der Verdienst unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ich schliesse mich dem Dank des VR-Präsidenten an die Kolleginnen und Kollegen an. Ebenso bedanke ich mich bei meinen Kollegen in der Geschäftsleitung und beim Verwaltungsrat, mit dem wir einen sehr intensiven und zielgerichteten Austausch pflegen dürfen.

Damit gebe ich das Wort zurück an unseren Präsidenten.

*(Dies ist eine Aufzeichnung der Berichterstattung des CEO Kurt Bobst anlässlich der
112. Generalversammlung der Repower AG vom 12. Mai 2016 in Landquart.
Verbindlich ist das gesprochene Wort.)*