

114. ordentliche Generalversammlung der Repower AG vom 16. Mai 2018, 10:30 Uhr, im Forum im Ried, Landquart

Ansprache des VR-Vizepräsidenten Peter Eugster

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

Ich heisse Sie herzlich zur 114. Generalversammlung der Repower AG hier in Landquart willkommen. Wir freuen uns, Sie heute begrüßen zu dürfen und wir danken Ihnen für Ihr Interesse und für Ihr Engagement für die Repower.

Ich begrüsse insbesondere

- Herrn Regierungspräsident Dr. Mario Cavigelli, Vorsteher des Bau-, Verkehrs- und Forstdepartements Graubünden;
- Die Herren Ständerate Dr. Martin Schmid sowie Stefan Engler;
- Herrn Nationalrat, Duri Campell;
- Den Standespräsidenten von Graubünden, Herrn Martin Aebli;
- Den Präsidenten der Gastbergemeinde Landquart, Herrn Sepp Föhn;
- Il Podestà di Poschiavo, signor Alessandro Della Vedova;
- Il Presidente di Brusio, signor Arturo Plozza;
- La Sindaca del Comune di Mese, dottoressa Patrizia Pilatti;
- Die hier anwesenden Grossräte, Vertreter der Konzessionsgemeinden und Gemeindepräsidenten;
- Herrn Dr. Ueli Betschart, Präsident des Verwaltungsrates der Elektrizitätswerke des Kantons Zürich;
- alle hier anwesenden Geschäftspartner;
- die Medienschaffenden.

Durch Ihre persönliche Anwesenheit unterstreichen Sie nicht nur Ihr Interesse an der Gesellschaft, sondern auch Ihre Verbundenheit mit der Repower und ihren Vertretern. Es sind dies neben den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die bei der Durchführung der Generalversammlung direkt oder indirekt mithelfen. Ihnen allen meinen herzlichen Dank.

Erlauben Sie mir noch ein Wort in eigener Sache. Als Vizepräsident des Verwaltungsrats fällt mir die Aufgabe zu, die heutige Versammlung zu leiten, da Dr. Pierin Vincenz aus bekannten Gründen nicht zur Verfügung steht. Es ist mir wichtig, zu betonen, dass dieser Sachverhalt nichts mit der Arbeit unseres Präsidenten für unser Unternehmen zu tun hat. Auf die Zusammensetzung des Verwaltungsrats bzw. die Wahlen komme ich im Traktandum 4 der eigentlichen Generalversammlung noch ausführlich zu sprechen.

Bevor unser CEO Kurt Bobst detailliert die Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2017 und das Marktumfeld erläutert, möchte ich kurz die strategische Ausrichtung und das respektable Potenzial der Repower AG erläutern und auf die folgende Frage eingehen:

Was macht die Repower AG für Aktionäre langfristig attraktiv?

Es sind drei Punkte, die ich hervorheben will: Unsere Erfahrung, unsere Kompetenz und unsere Vision.

Erfahrung

Auch in einer sich rasch digitalisierenden Welt ist eine reiche Erfahrung ein riesiger Vorteil. Repower betreibt seit über 100 Jahren Kraftwerke sowie Netze und ist im Stromhandel und in der Projektentwicklung aktiv. Erfahrung heisst nicht einfach, dass man das angestammte Geschäft beherrscht. Erfahrung heisst heute vielmehr, dass man die Herausforderungen der Zukunft frühzeitig zu erkennen vermag, das Geschäftsmodell darauf ausrichtet und die Strukturen schafft, die für die Bewältigung dieser Herausforderungen notwendig sind.

Was uns die kürzerfristige Zukunft bringt, ist zu einem grossen Teil absehbar: Ich erwähne Stichworte wie Wettbewerbsverschärfung, Liberalisierung, Produktinnovationen, Regulierung, neue Tarifmodelle usw. Andere Entwicklungen sind nicht vorhersehbar, werden sich unter Umständen jedoch überraschend schnell einstellen. Dann werden Entscheidungen fällig, die Repower mit einem gut gefüllten Erfahrungsrucksack zweifellos fundiert und gelassen zu treffen vermag.

Kompetenz

Eine unserer Kernkompetenzen sind die erneuerbaren Energien, insbesondere die Wasserkraft. Entscheidend wichtig für ein Unternehmen wie Repower ist die Kompetenz, die alte, durch grosse Infrastrukturbauwerke geprägte Welt mit der neuen Welt zusammenzuführen. Repower hat 16 eigene Wasserkraftwerke in der Schweiz mit einer Kapazität von 183 MW. Die Kapazität unserer Hydro-Beteiligungen beläuft sich sogar auf 261 MW. Das ist die alte Welt!

Die neue Welt wird getrieben durch die Digitalisierung. Ich nenne Ihnen einige typische Beispiele aus unserem Haus. Mit EASYASSET (eine Software-Lösung für das Anlagenmanagement) oder ENERGYSpace (ein professionelles Tool für das Energieportfoliomanagement) hilft Repower ihren Kunden, Prozesse zu vereinfachen und effizienter abzuwickeln. 2017 hat Repower zudem ihre Smart-Home-Lösung SMARTPOWER weiterentwickelt.

Kompetenz widerspiegelt auch die Repower Italia. Wir konnten im Markt Italien weiter im Kerngeschäft wachsen und sind im Begriff, in unserem südlichen Nachbarland, mit Produkten welche hoch standardisiert und automatisiert sind, mit kleineren KMUs ein neues Kundensegment zu erschliessen.

Unsere Fähigkeit, die Erzeugung erneuerbarer Energien – allen voran der Wasserkraft – mit modernsten digitalen Applikationen zu kombinieren, macht uns auch für Investoren interessant, die explizit nachhaltige Anlagemöglichkeiten suchen. So konnten wir im Januar 2017 zwei Schuldscheindarlehen aufnehmen, die den sog. "Green Bond Principles" entsprechen.

Vision

«Repower will become the leading energy and service provider in Switzerland and Italy». Auf Englisch tönt es einfach noch besser! Doch was heisst «leading» bzw. «führend»? Wenn wir die Vision verfolgen, der führende Energiedienstleister in der Schweiz und in Italien zu werden, bemessen wir dies an der Wahrnehmung unserer Kunden. Sie sollen aufgrund unserer Leistungen zur Erkenntnis gelangen, dass

kein anderer Anbieter ihre Bedürfnisse zuverlässiger, effizienter und spezifischer befriedigen kann als Repower.

Unsere Vision ist eingebettet in die Energiestrategie 2050. Sie definiert die Wasserkraft als zentralen Eckpfeiler und als das Rückgrat der Schweizer Stromversorgung. Wir wollen die Wasserkraft erhalten und die Produktionskapazitäten wo immer möglich ausbauen. So sind auch in Zukunft substanzielle Investitionen in die Wasserkraft geplant.

Rückblick auf das Geschäftsjahr 2017

Die 2017 erwirtschafteten Zahlen zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Umsatz und EBIT übertrafen das Vorjahresniveau. Das operative Ergebnis (EBIT) der Gruppe erhöhte sich deutlich von CHF 30 Mio. auf CHF 33.8 Mio.

Beide Märkte konnten ihren EBIT deutlich verbessern; der Markt Schweiz auf CHF 16.1 Mio. und der Markt Italien auf CHF 24.3 Mio.

Das Gruppenergebnis war im Vorjahr noch leicht in den roten Zahlen. Im Berichtsjahr resultierte ein Gewinn von rund CHF 20 Mio. Dazu gesellt sich eine solide Bilanz mit einem vernünftigen Cashbestand.

Man ist fast versucht, von einem gelungenen Turnaround zu sprechen.

Ausblick

Das laufende Jahr ist mit Ungewissheiten befrachtet. Die Strompreise haben sich bekannterweise etwas erholt, und auch unsere Dienstleistungen entwickeln sich sehr erfreulich.

Das anspruchsvolle Marktumfeld wird uns weiter fordern und herausfordern. Wir stellen uns dieser Tatsache selbstbewusst und mit gesunder Zuversicht.

Dank

Nun möchte ich Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Engagement und Ihre Verbundenheit mit Repower herzlich danken. Ich bedanke mich auch bei meinen Kollegen im Verwaltungsrat und bei der Repower-Geschäftsleitung: Wir pflegen einen konstruktiven und äusserst anregenden Arbeitsstil.

Schliesslich gilt ein besonderer Dank des Verwaltungsrates den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Repower: Sie leisten sehr gute Arbeit und verdienen vor dem Hintergrund des bereits seit einigen Jahren schwierigen Marktumfeldes unsere besondere Wertschätzung.

Damit übergebe ich das Wort an den CEO Kurt Bobst.

*(Dies ist eine Aufzeichnung der Eröffnungsrede des VR-Vizepräsidenten Peter Eugster anlässlich der 114. Generalversammlung der Repower AG vom 16. Mai 2018 in Landquart.
Verbindlich ist das gesprochene Wort.)*

Bericht des CEO Kurt Bobst

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre
Liebe Gäste

Ich begrüße Sie auch meinerseits herzlich zur heutigen Generalversammlung.

Ein weiteres interessantes Jahr ist abgeschlossen und es lohnt sich durchaus, einen Blick darauf zu werfen. Die detaillierten Ergebnisse dazu haben wir ja bereits im April veröffentlicht.

Repower blickt unter den gegebenen Umständen auf ein erfolgreiches 2017 zurück. In einem nach wie vor schwierigen Umfeld haben wir mit 1.8 Milliarden Franken Umsatz eine gute unternehmerische Leistung gezeigt. Das sind im Vergleich zum Vorjahr rund 7 Prozent mehr und nach einigen Jahren des Rückgangs wieder ein Wachstum. Deutlich über den Erwartungen liegt der EBIT, also der Gewinn vor Zinszahlungen und Steuern. Dieser beträgt 33.8 Millionen Franken. An dieser Stelle bedanke ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren grossen Einsatz!

Der Grund für dieses erfreuliche Ergebnis liegt, neben dem grossen Einsatz aller Repower-Mitarbeitenden, hauptsächlich bei diesen 4 Elementen:

1. Ein verbessertes Marktumfeld: Im 2. Halbjahr sind die Energiepreise auf dem internationalen Markt gestiegen und der EUR/CHF-Wechselkurses hat sich für die Schweizer Wirtschaft verbessert;
2. Das zweite Element ist das Versorgungsgeschäft in der Schweiz sowie das Vertriebsgeschäft in Italien: Hier haben wir 2017 sehr erfreuliche Ergebnisse erzielt;
3. Drittens hat auch das interne hohe Kostenbewusstsein aller Mitarbeitenden zum guten Ergebnis beigetragen;
4. Und viertens trägt unsere Strategie Früchte: Das Ergebnis zeigt, dass die Ausrichtung auf Vertrieb und Dienstleistungen die richtige Entscheidung war.

Unsere Strategie ist die Antwort auf die grossen Entwicklungen, welche die Energiebranche beschäftigen. Zum Beispiel also: Dezentralisierung, Flexibilisierung der Produktion, Digitalisierung, Liberalisierung und nicht zuletzt eine mögliche Marktöffnung auch in der Schweiz.

In der Schweiz verfolgen wir 4 Stossrichtungen:

1. Wachstum im Kerngeschäft und Ausbau des Marktanteils;
2. Weiterentwicklung unseres Service- und Dienstleistungsgeschäftes;
3. Das Ziel, umfassender Service-Anbieter für unsere Kunden zu werden;
4. Unterstützung unserer Kunden bei den Herausforderungen der Digitalisierung.

In Italien liegt der Fokus auf zwei Hauptelementen:

1. Wir wollen im Kerngeschäft wachsen und
2. Wir wollen ein neues Kundensegment, kleinere KMUs, für uns gewinnen.

Über all dem steht das Ziel, ein noch stärker vertriebs- und dienstleistungsorientiertes Unternehmen zu werden.

Dienstleistungsorientiert bedeutet für uns, sogenannte «Dienstleistungen für Dritte» zu erbringen.

Repower besitzt ein über 100-jähriges Know-how im gesamten Energiebereich. Dieses Know-how wollen wir auch anderen EVU anbieten. 2017 haben sich die Erträge aus diesen Dienstleistungen für Dritte erfreulich entwickelt. Insgesamt haben wir 17.2 Millionen Franken erwirtschaftet - 2.5 Millionen Franken mehr als im Vorjahr. Beispiele für Arbeiten in diesem Bereich können sie während dem Apéro auf dem Bildschirm hinten im Saal sehen.

Ein solches neues Geschäftsfeld aufzubauen, braucht einen grossen Einsatz und geht nicht von heute auf morgen. Ich bin überzeugt, dass die Nachfrage nach Dienstleistungen für Dritte in Zukunft noch stärker wachsen wird. Die Herausforderungen für EVU steigen, das Bedürfnis nach Zusammenarbeit wird grösser und damit wird unser Know-how noch wertvoller.

Eine dieser eben erwähnten Herausforderungen ist die Digitalisierung. Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, ist es wichtig, vorausschauend zu denken und vorausschauend zu handeln. Mit der Digitalisierung kommen neue Mitbewerber auf den Markt. Die Energiewelt, wie wir sie seit über 100 Jahren kennen, ist plötzlich auch für Firmen wie Google, Tesla oder auch IKEA interessant. Diese bringen als Quereinsteiger völlig neue Ideen und Produkte auf den Markt. Es ist jetzt also noch wichtiger für uns, über den Tellerrand hinauszuschauen, um Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und im Idealfall vorweg zu nehmen.

Innovation spielt dabei eine wichtige Rolle. Und richtige Innovation bedeutet, die eigene Komfortzone zu verlassen und neue, und vielleicht sogar auf den ersten Blick unbequeme Lösungen zu entwickeln. Repower hat sich selbstverständlich auch 2017 der Innovation gewidmet:

Der Fokus lag dabei auf zwei Punkten:

- Den Kunden ins Zentrum stellen und
- Effizienz für uns und unsere Kunden steigern.

Repower hat dazu beispielsweise SMARTPOWER entwickelt. Mit dieser Lösung können die Endkunden ihren Energieverbrauch zu Hause überwachen und selber steuern. Durch den bewussten Umgang mit dem Stromverbrauch trägt der Kunde einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung der Energiestrategie 2050 bei. Aber auch EVU können Smartpower nutzen. Das Instrument hilft ihnen, das Netz besser und stabiler zu betreiben, was letzten Endes eine wichtige Grundvoraussetzung für die Versorgungssicherheit ist. Und das spielt auch eine Rolle bei der Energiestrategie 2050.

Das bringt mich zum nächsten Punkt. Effizienz steigern: Dank der Digitalisierung können Prozesse vereinfacht werden. Repower hat dazu beispielsweise «Energy Space» entwickelt. Ein Tool für EVU, um den Energiehandel zu vereinfachen. Ausserdem haben wir «Easy Asset» auf den Markt gebracht. Mit diesem Instrument wird das Anlage Management digitalisiert und optimiert.

Mit solchen Produkten und Instrumenten optimiert Repower ihre eigenen Abläufe und hilft ihren Kunden, sich ebenfalls auf die zukünftigen Herausforderungen vorzubereiten.

Wenn wir über die Zukunft sprechen, darf das Thema Wasserkraft auf keinen Fall fehlen. Die Wasserkraft gehört zum Kerngeschäft von Repower und ist ein wichtiger Pfeiler unserer Unternehmensstrategie. 2017 haben wir trotz der aktuellen Situation rund 6 Millionen Franken in den Erhalt unserer eigenen Anlagen investiert und werden in den kommenden Monaten weitere wichtige Projekte umsetzen. Repower glaubt an die Wasserkraft und wir sind überzeugt, dass ihre Bedeutung am Energiemix in der Schweiz zunehmen wird. Aus gutem Grund ist die Wasserkraft ein zentraler Teil der Energiestrategie 2050 des Bundes.

Auf die Nutzung ausgelegte Netze sind eine zentrale Voraussetzung, um die Versorgungssicherheit auch bei veränderten Anforderungen aufrecht zu erhalten. Die Kundenanforderungen verändern sich, zum Beispiel auch durch die Elektromobilität. Das wiederum fordert grössere Netzkapazitäten. Wir haben im letzten Jahr deshalb rund 45 Millionen Franken in Anlagen und deren Unterhalt im eigenen Versorgungsgebiet investiert. Aktuell führen wir Netzverstärkungsarbeiten im Raum Landquart aus und werden bald mit dem Rückbau der bestehenden Freileitungen starten.

Übrigens - wenn ich Elektromobilität erwähne, meine ich nicht nur Elektroautos, sondern auch Elektrofahräder und Ladestationen wie die E-Lounge, die sie vermutlich vor der Tür gesehen haben.

Die Entwicklung der letzten Jahre und auch das Ergebnis 2017 zeigen, dass wir mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg sind. Trotzdem darf das gute Ergebnis nicht darüber hinwegtäuschen, dass die kommenden Jahre herausfordernd bleiben. Wir sind nach wie vor abhängig von der Preisentwicklung auf dem Markt sowie dem EUR/CHF Wechselkurs.

Ausserdem gibt es noch grosse Unsicherheiten im regulatorischen Umfeld. Und auch politische Diskussionen, zum Beispiel über eine vollständige Marktöffnung, über die Wasserzinsen oder über das Marktdesign werden uns noch eine Weile begleiten.

Sie sehen, die Zeiten bleiben spannend. Wir haben mit Herausforderungen zu kämpfen - aber wir werden diese meistern. Repower ist gut aufgestellt und ich freue mich, zusammen mit allen Repower Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Energiezukunft aktiv mitzugestalten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre: Ich danke Ihnen, dass Sie mit uns diesen Weg in die Zukunft gehen. Wir wissen Ihr Interesse sehr zu schätzen und freuen uns darauf, auch die weiteren Schritte gemeinsam zu unternehmen.

Damit übergebe ich das Wort wieder an Peter Eugster.

*(Dies ist eine Aufzeichnung der Berichterstattung des CEO Kurt Bobst anlässlich der
114. Generalversammlung der Repower AG vom 16. Mai 2018 in Landquart.
Verbindlich ist das gesprochene Wort.)*