

**115. ordentliche Generalversammlung der Repower AG
vom 15. Mai 2019, 10:30 Uhr,
im Kongress- und Kulturzentrum Rondo, Pontresina**

Begrüssung und Ansprache der VR-Präsidentin Dr. Monika Krüsi

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

Ich heisse Sie herzlich zur 115. Generalversammlung der Repower AG hier in Pontresina willkommen. Wir freuen uns, Sie heute begrüßen zu dürfen und wir danken Ihnen für Ihr Interesse und für Ihr Engagement für Repower. Wir schätzen Ihre Teilnahme an unserer GV und dass Sie persönlich nach Pontresina gekommen sind sehr.

Vorrei darvi il benvenuto anche in italiano alla nostra 115esima As-semblea generale annuale di Repower AG qui a Pontresina. Siamo un'azienda con radici grigionesi e con una forte presenza in Italia: per noi l'italiano è quindi di grande importanza. Siamo lieti di vedervi qui oggi e vi ringraziamo per l'interesse e l'impegno nei confronti di Repower. La vostra partecipazione alla nostra Assemblea è molto apprezzata.

Ich begrüsse insbesondere

- Herrn Regierungsrat Dr. Mario Cavigelli, Vorsteher des Bau-, Verkehrs- und Forstdepartements Graubünden;
- Herrn Ständerat Dr. Martin Schmid;
- Den Präsidenten der Gastbergemeinde Pontresina, Herrn Martin Aebli;
- Il Podestà di Poschiavo, Giovanni Jochum;
- Il Presidente di Brusio, Arturo Plozza;
- La Sindaca del Comune di Mese, dottoressa Patrizia Pilatti;
- Die hier anwesenden Grossräte, Vertreter der Konzessionsgemeinden und Gemeindepräsidenten;
- alle hier anwesenden Geschäftspartner;
- die Medienschaffenden.

Ebenfalls begrüsse ich:

- Den unabhängigen Stimmrechtsvertreter, Herrn Dr. Peter Philipp; sowie
- Die Vertreter der Revisionsstelle Ernst & Young AG - die Herren Willy Hofstetter sowie Ralf Truffer.

Durch Ihre persönliche Anwesenheit unterstreichen Sie nicht nur Ihr Interesse an der Gesellschaft, sondern auch Ihre Verbundenheit mit Repower und ihren Vertretern.

Weiter sind neben allen Mitgliedern des Verwaltungsrates, namentlich Peter Eugster, Claudio Lardi, Roland Leuenberger, Dr. Urs Rengel, Hansueli Sallenbach und Dr. Martin Schmid, auch alle Mitglieder der Geschäftsleitung der Repower AG, Kurt Bobst, Brigitte Krapf, Samuel Bontadelli sowie Fabio Bocchiola und weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anwesend.

Das Amt des Protokollführers wird heute Herr Fabian Meierhans ausüben.

Darf ich Sie auch gleich als erstes bitten, Ihr Mobiltelefon auszuschalten oder zumindest auf «lautlos» zu stellen, so dass wir ohne externe Störungen unsere GV abhalten können - ich danke für Ihr Verständnis.

Die heutige Generalversammlung gliedert sich in zwei Teile.

Der erste Teil beinhaltet:

- Meine einleitenden Worte;
- Erläuterung von Kurt Bobst zum Geschäftsjahr 2018;
- Erläuterung von Brigitte Krapf zum Finanzabschluss 2018 inkl. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2019.

Der zweite Teil beinhaltet:

- Die Konstituierung der GV;
- Fragerunde/Wortmeldungen zu allen Traktanden;
- Abstimmungen zu den Traktanden 1 bis 4.

Im Anschluss an die Generalversammlung laden wir Sie gerne zu ei-nem Apéro und Mittagessen ein.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste

Nach Jahren, in denen Repower in unruhigen Gewässern gesegelt ist, sieht die Entwicklung des Marktumsfelds für uns nun etwas positiver aus. Lassen Sie mich einige Worte zum vergangenen Geschäftsjahr sagen.

Im Jahr 2018 konnte Repower den Umsatz auf über 2 Milliarden Schweizer Franken steigern. Ein Wachstum um satte 13 %. Der EBIT, die Kennzahl, die immer wieder genannt wird, um Firmen und Geschäftsjahre zu messen, ist im Vergleich mit dem Vorjahr um fast 5 % gewachsen. Auch das ein Erfolg.

Der Reingewinn ist aber zurückgegangen. Hauptgrund dafür ist der Wechselkurs CHF - Euro. Bekanntlich werden zum Beispiel Stromgeschäfte in der Regel in Euro abgeschlossen. Die Wechselkurschwankungen haben Einfluss auf das Finanzergebnis und deshalb hat unser Reingewinn gelitten. Die Gewinnmarge ist entsprechend tiefer ausgefallen.

Unser Jahresresultat ist unter dem Strich erfreulich. Zurückzuführen sind die Ergebnisse auf zwei Aspekte:

- Erstens auf eine verbesserte Marktsituation und
- Zweitens auf die richtige Positionierung von Repower auf dem Markt.

Die vor einigen Jahren definierte Strategie trägt Früchte. Nicht zuletzt deshalb konnte Repower im vergangenen Jahr auch wieder einige zusätzliche Arbeitsstellen schaffen.

Lassen Sie mich nun aus Sicht des Verwaltungsrates die wichtigsten Ereignisse des Jahres zusammenfassen:

Auf der positiven Seite möchte ich fünf Punkte erwähnen. Auf die meisten werden unser CEO und unsere CFO später noch näher eingehen:

- 1. Es ist uns gelungen, rasch auf die verbesserten Marktbedingungen zu reagieren und uns im Markt richtig zu positionieren. Deshalb konnten wir von den Strompreis-Steigerungen bereits im 2018 profitieren.
- 2. Operativ haben wir in den Märkten Schweiz und Italien weiter Fortschritte gemacht. Dabei ist insbesondere der Markt Italien signifikant für unseren Umsatz und unser Jahres-Ergebnis. Den Ertragsausfall aufgrund eines unerwarteten Defekts am Kraftwerk Teverola, der uns das erste Halbjahr noch belastet hat, konnten wir im zweiten Halbjahr deutlich wettmachen.
- 3. Strategisch konnten wir im Markt Schweiz unser Prinzip «vom EVU fürs EVU» weiter verfolgen und wir konnten unsere Position im Markt für technische Dienstleistungen, für Handelsdienstleistungen und auch für neue Services stärken.
- 4. Die Zahl der erneuerbaren Produktionsanlagen in Italien konnten wir im vergangenen Jahr markant erhöhen. Wir haben Repower Renewable gegründet. Diese Repower-Tochtergesellschaft besitzt Wasser-, Solar- und Windkraftanlagen. Unsere Strategie sieht vor, nur noch in erneuerbare Energie zu investieren und das haben wir mit der Gründung von Repower Renewable umgesetzt. Unsere Strategie ist somit gelebte Realität.

Weiter ist zu erwähnen, dass unser CEO Kurt Bobst im 2018 sein 10-jähriges Amtsjubiläum feiern durfte.

- Insbesondere in turbulenten Zeiten ist es wichtig, dass der Kapitän an Bord bleibt. Kurt Bobst hat mit grossem Fachwissen, Engagement und viel Herzblut die Interessen von Repower auch in schwierigen Momenten vertreten. Dies hat dem Unternehmen Sicherheit und Konstanz gegeben, was sich nun in positiven Jahresergebnissen ausdrückt. Im Namen des Verwaltungsrates danke ich Kurt Bobst herzlich.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir aber nicht nur Sonnenschein gesehen:

- Sorge bereitet uns nach wie vor unsere tiefe Rentabilität. Diese lässt dem Unternehmen nur wenig Spielraum und Flexibilität. Mit anhaltendem Kostenbewusstsein müssen wir die Verbesserung der Rentabilität anstreben.
- Weiter bleibt die Herausforderung bestehen, im aktuellen Marktumfeld profitabel in Wasserkraft zu investieren. Solche Projekte kosten schnell einmal hunderte Millionen Franken und binden Kapital für die nächsten 80 Jahre. Die Rentabilität dieser Investitionen ist im heutigen Marktumfeld bei weitem nicht gegeben.
- Unverändert bleibt ausserdem das sehr volatile Umfeld, in dem wir uns bewegen.

Lassen Sie mich zu eben diesem Umfeld noch ein paar Bemerkungen machen.

Es ist ein Umfeld, das viele Facetten hat und sehr dynamisch ist - Dies zeigt uns schon ein Blick auf die Schweiz:

- Am 21. Mai 2017 wurde das neue Energiegesetz von 58 Prozent der Schweizer Stimmbevölkerung angenommen. Das Energiegesetz ist das erste Massnahmenpaket zur Umsetzung der viel zitierten Energiestrategie 2050. Das Energiegesetz hat zum Ziel, den Energieverbrauch zu senken und die Energieeffizienz zu erhöhen. Der Bau von neuen Atomkraftwerken wurde verboten und erneuerbare Energien werden gefördert.

Die Umsetzung dieses Gesetzes stellt die Schweiz aber vor verschiedene Herausforderungen:

- Gemäss Energiestrategie 2050 soll die Windkraft einen massiv grösseren Anteil an Strom liefern als heute. Doch die Windkraft steht - lassen Sie es mich mit einem Wortspiel sagen - im Gegenwind. Erst gerade Ende April hat das Glarner Kantonsparlament einen möglichen Standort für fünf Windräder aus dem kantonalen Richtplan gekippt. Auch in anderen Regionen der Schweiz wurden Entscheide gegen solche Windpark-Projekte gefällt. Sicher keine einfache Ausgangslage, um die definierten Ziele zu erreichen.
- Grosse Diskussionen gibt es auch rund um den Stilllegungs- und Entsorgungsfonds für die Kernkraft. Das Kernkraftwerk Mühleberg wird am 20. Dezember 2019 als erstes Schweizer Atomkraftwerk definitiv vom Netz genommen. Die wegfallende Strommenge muss kompensiert werden. Sei dies durch Einsparungen dank Energieeffizienz oder durch den Ausbau von erneuerbaren Energiequellen.
- Wie Sie sicherlich mitbekommen haben, hat auch der Wasserzins die Gemüter in den vergangenen Monaten bewegt. Die bisherige Diskussion und der aufgeschobene Entscheid über die definitive künftige Ausgestaltung des Wasserzinses zeigen vor allem eines: Es ist sehr anspruchsvoll, in dieser Frage einen Kompromiss zu finden, der die berechtigten Anliegen von bei-den Seiten berücksichtigt.
- Ein anderes relevantes Thema für uns ist die Marktöffnung. Im Oktober 2018 hat der Bundesrat die Revision des Stromversorgungsgesetzes in die Vernehmlassung geschickt. Kernstück der Vorlage ist die vollständige Öffnung des Schweizer Strommarkts. Damit sollen alle Strombezüger ihren Stromanbieter frei wählen können. Repower begrüsst diesen Schritt. Für uns ist aber wichtig, dass eine solche Marktöffnung diesen Namen auch verdient und nicht mit unnötigen Regulierungen zusätzlich Aufwand generiert wird.
- Das bilaterale Abkommen im Elektrizitätsbereich hat schon eine lange Leidensgeschichte: Seit 2007, also seit sage und schreibe 12 Jahren, verhandelt die Schweiz mit der EU über ein bilaterales Abkommen. Mit einem solchen Stromabkommen soll verhindert werden, dass die Schweiz noch mehr vom europäischen Strommarkt abgeschnitten wird. Ein Stromabkommen mit der Europäischen Union würde die Schweiz auch besser in die Markt- und Solidaritätsmechanismen in der EU einbinden - und damit die Bewältigung von Importsituationen erleichtern. Doch noch immer hängt das Abkommen in der Luft.

Vor diesem Hintergrund stellt sich unweigerlich die Frage, wie wir in der Schweiz die längerfristige Stromnachfrage decken wollen. Für uns ist die Antwort klar: Wir müssen der einheimischen Wasserkraft Sorge tragen!

Lassen Sie mich nun einen Blick in den Süden, nach Italien, werfen. In unserem Nachbarland erwirtschaften wir einen signifikanten Teil unseres Umsatzes und Ergebnisses:

- Bei der vollständigen Marktöffnung ist Italien schon einen Schritt weiter als die Schweiz. Das neue Wettbewerbsgesetz sieht die definitive Liberalisierung des italienischen Strommarktes bis Ende 2020 vor. Ab diesem Zeitpunkt müssen 24 Mio. Kleinkunden das kontrollierte Regime - vergleichbar mit unserer Grundversorgung - verlassen und neue Verträge abschliessen. Wir beabsichtigen nicht, in den Markt mit Haushalten einzusteigen. Aber wir sind sehr an den kleinen Unternehmen interessiert. Um diese neue Zielgruppe abzuholen, haben wir einen digitalen Vertriebskanal entwickelt. Da sehen wir gute Chancen für ein weiteres Wachstum.
- Wie viele andere europäische Länder auch, hat sich Italien im Bereich der erneuerbaren Stromproduktion ambitionierte Ziele gesetzt und will den Anteil dieser Produktion massiv ausbauen. Das stellt für uns eine weitere Chance dar.

Dieses dynamische Umfeld der Strombranche führt dazu, dass verschiedene Marktteilnehmer ihr Gesicht verändert haben und weiter verändern werden:

- Grosse deutsche Strom-Unternehmen haben ihre Geschäfte zusammengelegt und haben sich neu strukturiert.
- In der Schweiz überwiegen zurzeit die Verkäufe von Unternehmenssparten: So hat sich ein grosses Energieunternehmen zwecks Schuldenabbau von seiner Industriesparte getrennt und diese an einen französischen Bauriesen verkauft.
- Ein anderer Schweizer Konzern wiederum verkauft seine Netzsparte nach Asien und verabschiedet sich damit von seinem früheren Kerngeschäft, um sich auf vermeintlich lukrativere Geschäftsfelder zu konzentrieren.
- Und in Italien drängen sich seit einiger Zeit vermehrt Firmen aus dem Ausland auf den liberalisierten Markt. Die Opportunitäten, die sich im Süden bieten, sind nun auch von unseren Mitbewerbern erkannt worden. Repower hat glücklicherweise mit Weitsicht am Italiengeschäft festgehalten, hat sich einen guten Namen in Italien erarbeitet und kann sich deshalb aus einer gefestigten Position weiterentwickeln.
- Der Energie-Markt steht nicht still - und hat dies ja bekanntlich auch in der Vergangenheit nicht getan. Schon vor mehr als 10 Jahren wurde erkannt, dass die Klimaveränderung einen spürbaren Einfluss auf die Wasser- und Energiewirtschaft hat. Gemäss dem Bundesamt für Umwelt werden sich sowohl Energieproduktion als auch Energienachfrage den neuen Umweltbedingungen anpassen müssen. Heute veranstaltet die Jugend um Greta Thunberg Klimastreiks und das britische Parlament ruft den Klimanotstand aus.

Ich will hier auf keinen Fall zu Panik aufrufen. Es ist aber eine Tatsache, dass sich unser Umfeld, sei das in der Natur - sei das gesellschaftlich, verändert. Wir müssen achtsam sein, dass wir diesen Wechsel rechtzeitig erkennen und sinnvoll begleiten. Eine Herausforderung, die wir bewältigen können.

Weiter beschäftigen uns politische Entscheidungen, die Umsetzung des Atomausstiegs in verschiedenen Ländern, der geplante Ausstieg aus der Kohleproduktion in Deutschland und der Zubau von Erneuerbaren: All dies wird grossen Einfluss auf die Strompreise, auf die Preise von CO₂-Zertifikaten und Rohstoffen wie Kohle und Öl haben und dazu führen, dass die in den letzten Monaten beobachteten starken Schwankungen der Preise in Zukunft wohl eher noch zunehmen werden.

- Zusammenfassend lässt sich Folgendes festhalten: Die Umsetzung der Energiewende hat noch einige Hürden zu meistern und die Marktdynamik hat sich verstärkt, so dass der Wandel letztlich die einzige Konstante in unserem Markt sein wird.
- In diesem Umfeld ist Repower gefordert; muss jeden Tag die Daten und Informationen auswerten, muss die richtigen Entscheide treffen.

Mit dieser Botschaft schliesse ich meine Ausführungen und übergebe gerne das Wort an unseren CEO Kurt Bobst, der Ihnen das Geschäftsjahr 2018 näher erläutern und auch einen ersten Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben wird.

*(Dies ist eine Aufzeichnung der Eröffnungsrede der VR-Präsidentin Dr. Monika Krüsi anlässlich der 115. Generalversammlung der Repower AG vom 15. Mai 2019 in Pontresina.
Verbindlich ist das gesprochene Wort.)*

Bericht des CEO Kurt Bobst

Vielen Dank Monika.

Ich möchte Sie, geschätzte Aktionäre, auch im Namen der Geschäftsleitung von Repower recht herzlich zur Generalversammlung in Pontresina begrüßen. Unsere Verwaltungsratspräsidentin hat es bereits geschildert: Die Zeiten für die Strombranche sind bewegt - sie sind anspruchsvoll, sie sind herausfordernd und sie verlangen unsere grösste Aufmerksamkeit. Doch noch viel wichtiger ist: es bieten sich uns auch viele Chancen.

Repower hat schon früh auf die Veränderungen und die neue Ausgangslage im Strommarkt reagiert. Dieser Fähigkeit zur Anpassung ist es zu verdanken, dass ich Ihnen heute vor allem gute Nachrichten überbringen darf.

Repower hat im letzten Jahr ein gutes Ergebnis erzielt, die Neuorganisation trägt Früchte und bestärkt uns in unserer Strategie. Wir konnten durch die richtige Positionierung im Marktumfeld von den gestiegenen Strompreisen profitieren (profitiert). Das verbesserte Marktumfeld war EINE der Chancen, die wir erfolgreich nutzen konnten. Von den steigenden Preisen an den Strommärkten konnten wir dank einer weitsichtigen Bewirtschaftung der eigenen Energiepositionen wahrscheinlich früher profitieren als die meisten unserer Konkurrenten.

Denn unseren Stromhändlern ist es gelungen, die Trends richtig zu lesen. Die Strompreise an den Börsen sind immer noch sehr volatil. Hier braucht es viel Erfahrung und Weitsicht, um zu den Gewinnern zu gehören. Unsere Händler in Poschiavo haben in den letzten Monaten beides bewiesen - Erfahrung und Weitsicht.

Der Handel ist für Repower ein zentrales Element für die Bewirtschaftung der eigenen Anlagen. Dass wir diese Aufgaben mit grosser Sorgfalt erfüllen, ist auch der Branche nicht entgangen. So ist es uns etwa gelungen, die Repower-Bilanzgruppe um 20 Prozent auf 4 TWh auszubauen. Das Vertriebsvolumen konnten wir sogar um 23 Prozent ausweiten. Wir beliefern heute bereits 65 Energieversorgungsunternehmen in der Schweiz.

Die Produktion und die Versorgung sind weitere Elemente unseres Kerngeschäfts, auf die wir unseren Fokus legen. Nach Stürmen wie Burglinde oder nach schweren Schneefällen wie häufig in diesem Winter scheuen unsere Netzelektriker nach einem Stromausfall jeweils keinen Aufwand, bis unsere Kunden wieder mit Strom versorgt sind. Allein im letzten Jahr haben wir 42 Millionen Franken in den Unterhalt und die Erneuerung unseres Verteilnetzes und unserer Produktionsanlagen investiert. Im Raum Landquart haben wir das Netz verstärkt und gleichzeitig auch noch die Landschaft aufgewertet. Wir haben dort 13 grosse Strommasten abgebrochen und die Leitungen unterirdisch verlegt.

Eine weitere Verbesserung, die wir unsere Kundinnen und Kunden in der Grundversorgung anbieten können, ist das neue Kundenportal MIAENERGIA. MIAENERGIA ist ein Internetportal, auf dem unter anderem Informationen zum Stromverbrauch oder zu Rechnungen abgerufen werden können. Ähnlich, wie Sie es zum Beispiel von Ihrem Online-Banking System her kennen. MIAENERGIA ist in allen drei Kantonsprachen Deutsch, Italienisch und Romanisch verfügbar und kann ab heute benützt werden. Während dem Apéro haben sie die Möglichkeit, sich MIAENERGIA von Repower-Mitarbeitenden in der 2. Etage zeigen zu lassen.

Sehr gut haben auch unsere Kollegen in Italien im zurückliegenden Jahr gearbeitet. Repower Italien hat 2018 massgeblich zur Umsatzsteigerung und zum guten Ergebnis beigetragen. Dabei sah es anfangs gar nicht gut aus. Bei einer Revision des Gaskombikraftwerks Teverola war nämlich ein technischer Defekt entdeckt worden. Es kam zu einem mehrmonatigen Produktionsausfall und damit zu massiven Ergebniseinbussen. Das Happy End folgte dann gegen Ende Jahr. Das Kraftwerk legte einen eindrücklichen Schlusspurt hin und wir konnten die sich bietenden Marktopportunitäten optimal ausnutzen.

Ausserdem ist es uns gelungen, das Vertriebsvolumen in Italien um weitere 5 % auszubauen. Und wir sind zuversichtlich, dass wir noch weiteres Potenzial haben. Mit einem neuen komplett digitalen Vertriebskanal können unsere Kunden in unserem südlichen Nachbarland schon bald schnell und einfach Pauschlangebote für Strom und Gas einholen und Lieferverträge abschliessen. Dank solcher digitalen Innovationen werden wir auch in einem vollständig liberalisierten Markt unsere Chancen erfolgreich nutzen können.

Repower hat mit seiner Strategie der neuen Services auch im letzten Jahr bereits ausreichend Gelegenheit gehabt, sich in offenen Märkten zu beweisen und zu bestätigen. Den eingeschlagenen Weg verfolgen wir weiterhin hartnäckig. So durften wir im letzten Jahr Aufträge für Dritte im Wert von knapp 16 Millionen Franken ausführen. Unter anderem konnten wir für den nationalen Netzbetreiber Swissgrid im Tessin ein komplett neues Unterwerk realisieren. Und nicht weniger als 44 Gemeinden haben im letzten Jahr schon unsere Servicedienstleistungen in Anspruch genommen. Das Vertrauen, das wir dank unseres grossen Know-hows spüren, ist uns Ansporn für weitere Spitzenleistungen und dafür, selbst gewöhnliche Aufträge aussergewöhnlich gut auszuführen.

Mit dem Ausbau von Services und Dienstleistungen für Dritte ist Repower gut für die Zukunft gerüstet. SMARTPOWER ist unser Gesamtpaket für Smart Metering und Energiemanagement.

SMARTPOWER wird in diesem Jahr ein sehr wichtiges Thema für uns sein. Wie Sie sicher wissen, verlangt die Energiestrategie 2050, dass schon bald alle EVU ihre Endkunden mit solchen smarten Stromzählern ausrüsten. Fachleute sind sich einig, dass wir mit SMARTPOWER eine intelligente Lösung entwickeln konnten. Eine Lösung, mit der wir am Markt eine echte Chance haben werden.

Natürlich werden wir auch all jene Services und Dienstleistungen weiter vorantreiben, mit denen wir bereits auf dem Markt sind. Seien das die Produkte und Leistungen im Umfeld der Elektromobilität, Gesamtlösungen für PV-Anlagen inklusive Speicherung und Steuerung oder auch digitale Lösungen für Asset-Management oder Handelsaktivitäten.

Bei aller Begeisterung für unsere Dienstleistungen und Services müssen wir doch klar festhalten: Heute sind die meisten dieser neuen Geschäftsfelder verglichen mit dem Gesamtumsatz von Repower noch zarte, kleine Pflänzchen. Doch wir hegen diese, denn wir sind sicher, dass sie in Zukunft für Repower sehr wichtig sein werden.

Werfen wir zum Schluss noch einen Blick in die nahe Zukunft. Sicher ist, wir werden unsere Strategie konsequent weiterverfolgen. Im Markt Schweiz wollen wir unser Versorgungsgeschäft optimieren und unseren Wasserkraftanlagen auch in Zukunft Sorge tragen. In den kommenden Jahren wartet diesbezüglich eine grosse Aufgabe auf uns: Wir planen nämlich, die Wasserkraftanlagen im Puschlav für rund 150 Millionen Franken zu erneuern. Unter anderem wird über 90 Prozent der Kraftwerkanlage in Robbia ersetzt und das Regulierwehr Miralago komplett erneuert.

Leider ist es nach wie vor so, dass der Ausbau der Wasserkraft, z.B. mit dem Projekt Chlus sehr anspruchsvoll und aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht kostendeckend ist. Der Bundesrat will mit seiner Energiestrategie 2050 den Anteil der Wasserkraft erhöhen. Allein mit dem Projekt Chlus könnten über 10 Prozent des anvisierten Zubaus erreicht werden. Unseres Wissens gibt es kein anderes neues Wasserkraftprojekt, das schon soweit fortgeschritten ist wie Chlus. Derzeit prüfen wir, ob und inwieweit eine Mitfinanzierung des Projekts durch Fördermittel des Bundes möglich ist. In den nächsten zwei, drei Jahren ist in dieser Frage aber nicht mit einer Entscheidung zu rechnen.

In der Schweiz wollen wir unser Geschäft mit technischen Services, Handels-Dienstleistungen und neuen Services weiter ausbauen. Das gleiche gilt auch für die Weiterentwicklung innovativer Produkte und den weiteren Marktausbau in Italien.

Ich bin überzeugt: Dank unserem langjährigen und hervorragenden Know-how und unserer Fähigkeit, schnell auf Veränderungen reagieren zu können, werden wir auch in Zukunft die Chancen, die sich uns in diesem dynamischen Markt bieten werden, zu nutzen wissen.

Mein abschliessender Dank geht an unsere Mitarbeitenden für ihre geleistete Arbeit, ihre Loyalität und ihre Tatkraft im vergangenen Jahr. Es war immer so und es wird immer so bleiben: Ohne motivierte, kompetente Mitarbeitende ist eine erfolgreiche Weiterentwicklung eines Unternehmens nicht möglich. Dafür bedanke ich mich herzlich!

Als nächstes gibt ihnen unsere CFO Brigitte Krapf einen Überblick über die wichtigsten Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres.

*(Dies ist eine Aufzeichnung der Berichterstattung des CEO Kurt Bobst anlässlich der
115. Generalversammlung der Repower AG vom 15. Mai 2019 in Pontresina.
Verbindlich ist das gesprochene Wort.)*

Bericht der CFO Brigitte Krapf

Besten Dank, Kurt.

Sehr geehrte Damen und Herren.

Ich bin sehr erfreut, dass Repower das Geschäftsjahr 2018 mit einem Gewinn abschliessen konnte. Ein Resultat, das wir einem besseren Marktumfeld, aber auch unseren Mitarbeitenden verdanken. Diese haben mit grossem Einsatz und vorausschauendem Handeln ein solches Ergebnis möglich gemacht.

Nun ist es immer etwas schwierig, ein breites Publikum mit einer Rede über Zahlen zu begeistern, dennoch werde ich es sehr gerne versuchen.

Repower hat im vergangenen Jahr einen Umsatz von mehr als 2 Milliarden Schweizer Franken erwirtschaftet. Das bedeutet, dass wir Stromlieferungen, Dienstleistungen für Dritte, Ladesäulen für Elektroautos, usw. für diesen Betrag verkauft haben. Von diesem Umsatz muss nun unser Aufwand abgezogen werden. Also zum Beispiel die Produktionskosten für den verkauften Strom, das Material, das wir für den Bau einer Trafostation für ein anderes EVU benötigen oder auch Lohnkosten, Miete, oder den Treibstoff für unsere Fahrzeuge. Nach Abzug dieser Kosten vom Umsatz bleibt ein operatives Ergebnis von 35 Millionen Franken übrig - eben der bereits von Monika Krüsi genannte EBIT. Der effektive Reingewinn, der am Schluss wirklich in der Kasse bleibt, ist etwas kleiner, weil die Währungs- und Finanzierungskosten sowie Steuern noch abzuziehen sind. Im Falle des Geschäftsjahres 2018 dürfen wir 16 Millionen Schweizer Franken Reingewinn verbuchen. Das entspricht noch nicht dem, was wir als Gewinn sehen möchten, aber die nachhaltig gute Entwicklung stimmt uns positiv. Wie wir dieses Geld einsetzen, werden Sie im Laufe dieser Generalversammlung bestimmen.

16 Millionen Schweizer Franken im Plus. Das ist nach einer längeren Durststrecke ein ordentliches Resultat, das den Trend des Vorjahres bestätigt. Wir konnten, wie Kurt Bobst in seiner Rede erwähnte, von den steigenden Energiepreisen profitieren. Ausserdem hat unser Kraftwerk in Teverola gegen das Ende des vergangenen Jahres eine sehr gute Leistung gezeigt.

Unsere Verwaltungsratspräsidentin hat es in ihrer Rede angetönt: Der Euro-CHF-Wechselkurs hat einen wichtigen Einfluss auf unsere Jahresrechnung. Energie wird in der Regel in Euro gehandelt und wir haben auch z.B. Lohnzahlungen für unsere Angestellten in Italien, die in Euro anfallen. Wenn nun der Kurs des Euro steigt, steigen auch unsere Verpflichtungen in Schweizer Franken. Und das ohne, dass wir darauf aktiv Einfluss nehmen könnten. Schwächtelt der Euro, so sinken unsere Einnahmen im Stromhandel. Sie alle kennen die Überlegung, wenn Sie Ferien im Euro-Land buchen. Bei einem Wechselkurs von 1:1 können Sie günstige Ferien machen, steigt der Wechselkurs zwischen Ihrer Buchung und der Zahlung plötzlich auf 1.20 an, bleibt weniger Taschengeld für Zusatzausflüge übrig, weil die Ferien plötzlich teurer sind. Das gleiche geschieht, wenn Repower Energie verkauft. Beim Kurs von 1:1 haben wir bei 100 Euro auch 100 Franken in der Kasse. Steigt der Kurs auf 1.25, erhalten wir für die gleiche Menge Energie aber nur noch 80 Franken. Es ist die Aufgabe der Finanzabteilung unter anderem mit diesen Herausforderungen möglichst gut umzugehen.

Letztes Jahr haben wir eine Anleihe vorzeitig zurückgekauft. Sie haben die Mitteilung und das Angebot vermutlich noch in Erinnerung. Dieser Rückkauf hat uns zwar 1.5 Millionen Schweizer Franken gekostet, hat aber auch dazu geführt, dass wir Zinskosten sparen konnten. Langfristig ist das also eine finanziell lohnende Transaktion.

Lassen Sie mich abschliessend noch ein wenig in den Finanzjargon verfallen und einige Schlüsselinformationen nennen:

- Im vergangenen Finanzjahr hat sich, verglichen mit dem Vorjahr, unsere Bruttomarge verbessert. Die +6 % haben wir insbesondere den gestiegenen Preisen und der höheren Volatilität zu verdanken. Ausserdem hat sich die positive Preisentwicklung auch auf die Bewertung unserer Langfristverträge positiv ausgewirkt.
- Der EBIT ist mit 35 Millionen Schweizer Franken besser ausgefallen als im Vorjahr. Vor allem aufgrund des schlechteren Finanzergebnisses - wie bereits erklärt wegen Wechselkurschwankungen - ist aber der Reingewinn von 16 Millionen Schweizer Franken tiefer als im Vorjahr.
- Die Personalkosten in der Schweiz sind gestiegen. Das liegt zum einen daran, dass wir mehr Eigenleistungen verrechnet haben, zum anderen aber auch daran, dass es einen leichten Personalanstieg gegeben hat. Repower tätigt Neuanstellungen aber mit Augenmass und arbeitet an der Kosteneffizienz.
- In Italien hat sicherlich das Ergebnis des Kraftwerkes Teverola für Freude gesorgt. Insbesondere im letzten Quartal des Jahres konnte Teverola deutlich mehr als erwartet im Markt eingesetzt werden.
- Unsere neue Tochterfirma Repower Renewable hat einen erfreulichen Ergebnisbeitrag von fast 3 Millionen Euro geliefert. Dass dies mit erneuerbaren Energien möglich ist, stärkt unsere Strategie klar.
- Ebenfalls erfreulich ist, dass wir in Italien dank einem gut funktionierenden Forderungsmanagement bedeutend weniger ausstehende Rechnungen haben als früher. Unsere grossen Anstrengungen im Credit Check Prozess tragen Früchte.
- Es ist klar: Die konsequente Umsetzung unserer Strategie, gepaart mit der Entwicklung neuer vom Markt geforderten digitalen Tools, bedeutet Aufwand und bringt Kosten mit sich. Dies ist einer der Gründe, warum wir im Corporate Center im Geschäftsjahr 2018 höhere Kosten ausweisen.

Die detaillierten Zahlen zum aktuellen Geschäftsjahr finden Sie selbstverständlich im Geschäftsbericht oder online auf der Repower-Webseite.

Zusammenfassend halte ich fest: Repower entwickelt sich auch aus finanzieller Sicht erfreulich und wir erwarten, dass das aktuelle Geschäftsjahr besser als das vergangene ausfällt. Wir weisen eine gesunde Bilanzstruktur aus und verfügen über die nötigen Mittel für anstehende Investitionen.

Meine Damen und Herren - herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Damit übergebe ich das Wort wieder an Frau Dr. Monika Krüsi.

*(Dies ist eine Aufzeichnung der Berichterstattung der CFO Brigitte Krapf anlässlich der
115. Generalversammlung der Repower AG vom 15. Mai 2019 in Pontresina.
Verbindlich ist das gesprochene Wort.)*