

DISCORSO DELLA DR. MONIKA KRÜSI, ASSEMBLEA GENERALE DI REPOWER AG, 2022

Klosters, 18 maggio 2022

Stimati azionisti, cari ospiti,

all'Assemblea generale del 2019 avevo affermato che, dopo anni di incertezze e cambiamenti, Repower era tornata a navigare in acque più calme, soprattutto con riferimento al mercato.

Purtroppo, questa tranquillità è stata di breve durata.

Quasi un anno dopo, ci siamo confrontati con il Covid e abbiamo dovuto affrontare nuove sfide. In Italia, le vendite di energia elettrica sono crollate bruscamente a causa del lockdown, e anche noi ne abbiamo subito le conseguenze. In Svizzera, abbiamo dovuto ricorrere a concetti sofisticati per garantire il monitoraggio 24/7 delle nostre centrali elettriche.

Ma siamo riusciti a traghettare la nostra azienda attraverso la crisi affrontando tutte le difficoltà grazie al grande impegno e alla professionalità dei nostri dipendenti in Italia e in Svizzera.

Lo scoppio della guerra in Ucraina ha provocato un'impennata dei prezzi dell'energia elettrica. Il costo di un megawattora è passato da 20 euro a oltre 300 euro. Ci sono stati addirittura momenti in cui si è pagato fino a 3.000 euro per un megawattora. Un rincaro senza precedenti nella storia. Per aziende come Repower, che possiedono impianti di produzione propri, si tratta di una situazione generalmente positiva, che resta tuttavia impegnativa.

La guerra ha fatto aumentare di colpo la consapevolezza nell'opinione pubblica dell'importanza della sicurezza dell'approvvigionamento e della disponibilità di energia elettrica. Finora, abbiamo dato per scontata la sicurezza dell'approvvigionamento, anche se un eventuale blackout elettrico è stato a lungo valutato dalla protezione civile come IL principale rischio per la Svizzera, oltre a una pandemia e al guasto della rete di telefonia mobile.

Il mantenimento e il potenziamento della produzione di energia idroelettrica nazionale, come anche la rapida espansione di impianti solari ed eolici, sono discussi e richiesti a tutti i livelli politici sia in Svizzera che in Italia.

Le opportunità per Repower sono molte, in quanto i progetti Chlus e Lagobianco potrebbero dare un contributo importante - se solo il contesto economico fosse favorevole.

Ma ci sono grandi opportunità di mercato anche in Italia, dove abbiamo raggiunto risultati molto interessanti con Repower Renewable. La domanda di energia eolica, ad esempio, è in continuo aumento. Per questo motivo stiamo valutando nuovi progetti, compresi progetti eolici off-shore,

oltre ai nostri impianti eolici e solari esistenti. Lo Stato italiano ha un piano molto ambizioso per la transizione energetica, all'interno del quale Repower può svolgere un ruolo.

L'espansione e il rafforzamento del business delle energie rinnovabili rappresenta uno dei pilastri strategici centrali nei nostri due mercati chiave, Svizzera e Italia. In questo modo, noi di Repower contribuiamo attivamente al successo dell'attuazione della transizione energetica. Il CEO Roland Leuenberger entrerà più avanti nel dettaglio riguardo a questo argomento.

Non abbiamo perso l'occasione di sfruttare le opportunità, e ciò si riflette anche nel nostro Rendiconto finanziario 2021: tenendo conto di fattori straordinari, nell'ultimo esercizio abbiamo conseguito un EBIT di 82 milioni di franchi. L'utile del Gruppo è aumentato a 47 milioni di franchi, che corrisponde al 15% in più rispetto all'esercizio precedente. Il nostro fatturato è quasi raddoppiato, superando la soglia dei 3 miliardi. Tuttavia, ciò è dovuto principalmente agli aumenti di prezzo nel mercato dell'energia di cui ho parlato poc'anzi. Ed è per questo che questa cifra andrebbe presa con cautela.

Va considerata con una certa prudenza anche l'affermazione secondo cui la quota del patrimonio netto è scesa dal 44% al 22%. Repower non ha meno liquidità in cassa e non ha nemmeno più debiti. Tuttavia, il totale di bilancio è incrementato a causa dell'aumento dei prezzi dell'energia, di conseguenza la quota del capitale netto nel totale attivo risulta più bassa. Al riguardo il CFO Lorenzo Trezzini spiegherà ancora meglio.

Permettetemi di descrivere l'ultimo anno di gestione con quattro aspetti positivi e alcune sfide.
Partiamo dalle dichiarazioni positive:

Siamo riusciti a destreggiarci fra ostacoli e difficoltà, gestendo bene la nostra **propensione** al rischio e la nostra **capacità** di rischio. Abbiamo sfruttato abilmente il potenziale di mercato generato dall'aumento dei prezzi e ci siamo creati un buon punto di partenza per il 2022 e per gli anni a venire. Inoltre, abbiamo tenuto sotto controllo la nostra liquidità anche in un contesto di prezzi elevati.

Il secondo punto ruota attorno agli investimenti nelle energie rinnovabili e nella nostra rete elettrica: nell'ultimo esercizio abbiamo investito 104 milioni di franchi in progetti, di cui 74 milioni in Svizzera e segnatamente nel Cantone dei Grigioni. Una volta ultimato il rinnovo generale della Centrale di Robbia, saremo in grado di produrre con questo impianto circa il 10% in più di energia elettrica rispetto alla produzione attuale. In Italia abbiamo inoltre fatto ulteriori investimenti in impianti eolici e solari.

Terzo: il Gruppo Repower ha redatto il suo primo rapporto sulla sostenibilità in base agli standard GRI. Gli standard GRI ci consentono di applicare una forma di reporting riconosciuta a livello internazionale. Il bilancio di sostenibilità contribuisce a far emergere i valori sociali e ambientali dell'attività. Il suo scopo è rendere conto degli impatti non finanziari dell'azienda verso tutti i

soggetti con cui viene a contatto. Per noi la sostenibilità fa parte della nostra cultura aziendale: siamo pienamente consapevoli della sua importanza e operiamo già oggi nell'interesse dell'ambiente, della società e, ovviamente, in termini di redditività.

Come quarto punto, desidero qui citare il completamento del trasferimento della rete di trasmissione a Swissgrid: questa operazione, che ci ha fruttato altri 21 milioni di franchi, è iniziata più di 10 anni fa. All'epoca, la rete di trasmissione svizzera era stata trasferita a Swissgrid a un prezzo provvisorio. Swissgrid ha così acquistato linee elettriche da Repower, tra gli altri. Nel caso di Repower, dalla verifica del prezzo di vendita provvisorio è ora emerso che abbiamo diritto a un ulteriore indennizzo per la rete di trasmissione ceduta. Il merito di ciò va ascritto anche ai nostri esperti che hanno un enorme conoscenza nel settore e hanno accompagnato questa operazione fin dall'inizio.

Permettetemi ora di dire qualcosa sulle sfide.

La sfida numero 1 riguarda il rischio di mercato nel trading: cosa facciamo se la controparte di una delle nostre operazioni di trading è inadempiente? Con i prezzi di mercato attualmente molto elevati, questo può avere conseguenze particolarmente nefaste e, nel peggiore dei casi, innescare un effetto domino. Anche il Consiglio federale ne riconosce il rischio e propone delle misure. Una di queste è il cosiddetto piano di salvataggio, che dovrebbe mettere a disposizione 10 miliardi di franchi. Repower seleziona le sue controparti secondo criteri estremamente rigorosi, sia che operi in Svizzera o in Italia. Sebbene riconosciamo che persiste un certo grado di rischio residuo, non riteniamo che la nostra azienda sia coinvolta in prima linea.

La seconda sfida riguarda lo sviluppo dei mercati futuri e lo sfruttamento delle opportunità della digitalizzazione: ne sono un esempio la **mobilità elettrica** o anche gli **smart meter**. Per entrambi i settori di attività, considerati a rischio, occorrono investimenti. Spesso il loro sviluppo richiede inoltre più tempo, con un conseguente aumento dei costi previsti. Come probabilmente saprete anche voi, esistono progetti che costano più tempo e denaro.

Ma Repower ha compiuto buoni progressi nell'ultimo esercizio. Abbiamo acquisito importanti commesse nel settore della mobilità elettrica, ad esempio nel Cantone di Zurigo o con le FFS, e in Italia pubblichiamo addirittura un White Paper sul tema della mobilità elettrica, un documento molto apprezzato in questo comparto.

Nel settore dello smart metering, Repower ha fatto un passo avanti rispetto alla concorrenza con la sua partecipazione a EVolution e ha sviluppato SMARTPOWER. SMARTPOWER non è solo un

contatore elettrico «intelligente», ma un piccolo computer in grado di svolgere varie funzioni. SMARTPOWER può, ad esempio, controllare diversi apparecchi collegati e adattarne il funzionamento in base alla situazione reale della rete. Questo prodotto all'avanguardia convince sempre più aziende elettriche e sta guadagnando terreno sul mercato.

La sfida n. 3 riguarda la carenza di forza lavoro specializzata, ad esempio elettricisti per reti di distribuzione e ingegneri. I nostri clienti richiedono servizi e installazioni nel settore del fotovoltaico, ma è quasi impossibile trovare personale sufficientemente qualificato. Questo vale per l'intero settore in Svizzera e in Italia. *Quindi, se avete un nipote o una nipote in procinto di scegliere quale mestiere fare, vi ricordo che Repower è un'azienda formatrice e forma ad esempio, elettricisti per reti di distribuzione...*

Al termine del mio discorso, vorrei fare ancora alcune osservazioni sul contesto in cui opera Repower.

I temi energetici hanno guadagnato visibilità a vari livelli. Il Consiglio federale svizzero, il Governo italiano e i parlamenti di entrambi i Paesi si stanno occupando della questione. I Cantoni e le Province hanno spostato il tema dell'energia in cima alla lista delle priorità e i Comuni stanno valutando in che modo i temi dell'energia e della sua produzione influenzino la **loro** vita.

Aziende e privati sono consapevoli che senza energia non funziona nulla. E non passa giorno in cui non si scriva di energia e di sicurezza dell'approvvigionamento. - *si forse si scrive più di quanto si agisca.*

Siamo una società di fornitura di energia elettrica integrata che opera in due Paesi. Questo dà a Repower il vantaggio di conoscere due sistemi diversi.

La discussione sulla pianificazione della capacità elettrica invernale presenta, ad esempio, forti analogie con il mercato della capacità in Italia. Un altro esempio è la rapida espansione delle capacità produttive di energia rinnovabile in Svizzera, in particolare di elettricità invernale e solare. A tale riguardo abbiamo già maturato molta esperienza in Italia.

Abbiamo così un vantaggio di conoscenze ed esperienze che possiamo ora mettere a frutto in modo redditizio in Svizzera: sia con la costruzione di nuovi impianti propri, sia come partner per i Comuni e il Cantone dei Grigioni o per altre aziende elettriche, operatori economici e privati.

Le incertezze e le distorsioni del mercato sono spesso un fattore trainante per l'innovazione. In tempi di instabilità si esplorano nuove tecnologie che vengono immesse sul mercato a un ritmo accelerato. Sono convinta che sia la Svizzera, uno dei Paesi più innovatori al mondo con un buon sistema di formazione duale, sia l'Italia, con le sue ampie potenzialità naturali come il sole e il vento, usciranno rafforzate da questa situazione. Dobbiamo solo impegnarci a fondo e cogliere le opportunità.