

### L'anno in sintesi

### GLI EVENTI PIÙ IMPORTANTI DEL 2016

Fatturato 2016

1,7

miliardi di franchi

Risultato operativo (EBIT) 2016

22

milioni di franchi

### GLI EVENTI PIÙ IMPORTANTI DEL 2016

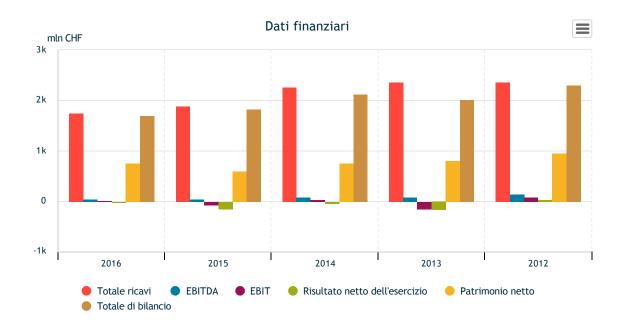
- Lo scorso anno Repower ha aumentato il proprio capitale di 171 milioni di franchi e ampliato la struttura del proprio azionariato che è ora così composto: Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ) (28,32%), Cantone dei Grigioni (21,96%), UBS Clean Energy Infrastructure KGK (UBS-CEIS) (18,88%), Axpo Holding AG (Axpo) (12,69%), azionisti flee float (18,15%).
- Repower ha inoltre ritirato i propri titoli dal listino della Borsa svizzera SIX e ha convertito le azioni al portatore e i buoni di partecipazione in azioni nominative uniche che vengono negoziate fuori borsa sulla piattaforma OTC-X della Banca Cantonale di Berna.
- Nel 2016 Repower ha rafforzato il proprio orientamento strategico che punta a un riposizionamento come azienda di vendita e di servizi. Ne sono un esempio i numerosi servizi energetici che offre ad altre aziende elettriche e il lancio ufficiale sul mercato di Plug'n Roll, la rete di stazioni di ricarica per veicoli elettrici.
- Nel 2016 Repower è riuscita a dare un impulso decisivo all'ulteriore sviluppo della società di partecipazione Repartner Produktions AG: a partire dal 2017, i dieci fornitori di energia partecipanti acquistano energia elettrica da quattro centrali idroelettriche in Prettiqovia per un volume di circa 240 qiqawattora ogni anno.
- Repower ha inoltre rinnovato la centrale idroelettrica di Morteratsch a Pontresina in tempo record. Per questo progetto è stato sviluppato un modello innovativo di finanziamento e gestione, attraverso l'avvio di una partnership con un fondo infrastrutturale.

### DATI FINANZIARI

	2016	2015	2014	2013	2012
		Restated*			Restated
in milioni di CHF					
Utili e ricavi					
Totale ricavi	1.740	1.890	2.273	2.365	2.372
Risultato prima di proventi (oneri) finanziari, imposte e					
ammortamenti (EBITDA)	52	41	77	74	148
Ammortamenti, svalutazioni e rivalutazioni	-31	-109	-51	-224	-65
Risultato operativo (EBIT)	22	-69	26	-150	83
Risultato netto dell'esercizio	-13	-136	-33	-152	31
Stato patrimoniale					
Totale Stato patrimoniale al 31.12.	1.705	1.828	2.126	2.043	2.302
Patrimonio netto al 31.12.	763	600	766	805	957
Quota patrimonio netto	45%	33%	36%	39%	42%
Altri dati finanziari					
Margine lordo energia	195	178	240	255	351
Economic Value Added	-33	-112	-57	-188	-29
Cash flow da attività operativa	69	17	98	69	54
Indebitamento netto	41	270	234	328	365
Fattore d'indebitamento	0,5	4,5	2,6	2,6	2,5
FFO / Indebitamento netto	55%	4,1%	26,8%	25,4%	24,4%
CAPEX**	24	24	28	53	114
Dipendenti (FTE)	563	632	666	707	746

<sup>\*</sup> Cfr. paragrafo «Correzione di errori e modifica di documenti»

<sup>\*\*</sup> Compresi investimenti in attività materiali e immateriali, società collegate, e prestiti a scopo d'investimento



### STATISTICA DEI TITOLI

Durante l'esercizio 2016 la struttura azionaria di Repower è cambiata radicalmente. Ulteriori informazioni nelle note a seguito della tabella sottostante.

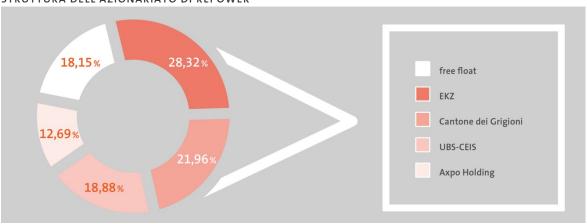
Capitale sociale fino al 22.5.2016 $^{1}$	2.783.115	azioni al portatore	da CHF	1.00	CHF 2,8 mln
	625.000	buoni di partecipazione (BP)	da CHF	1.00	CHF 0,6 mln
Capitale sociale dal 23.5.2016 <sup>1</sup>	3.408.115	azioni nominative	da CHF	1.00	CHF 3,4 mln
Capitale sociale dal 5.7.2016					
e 14.7.2016 <sup>2</sup>	7.390.968	azioni nominative	da CHF	1.00	CHF 7,4 mln
Quotazioni SIX Swiss Exchange e OTO	C-X Banca canto	nale bernese (CHF) <sup>3</sup>		2016 4	2015
Azioni al portatore			massimo	55	118
		_	minimo	36	55
Buoni di partecipazione (BP)			massimo	56	95
			minimo	36	55
Quotazioni all'OTC-X, Banca cantona	ale bernese (CHF	)		2016	2015
Azioni nominative			massimo	57	-
			minimo	41	-
		-			

- 1 Il 23.5.2016 le azioni al portatore e i buoni di partecipazione di Repower AG sono stati trasformati in azioni nominative con rapporto 1:1.
- 2 L'Assemblea generale straordinaria di Repower AG del 21.6.2016 ha approvato la proposta del Consiglio d'Amministrazione di aumentare il capitale sociale. L'aumento di capitale è avvenuto il 5.7.2016 e il 14.7.2016.
- 3 Dal 28.4.2016 le azioni al portatore e i buoni di partecipazione di Repower AG non son più quotati alla Borsa svizzera SIX. Dal 29.4.2016 i titoli di Repower AG sono scambiati tramite la piattaforma OTC-X della Banca cantonale bernese.
- 4 I dati 2016 si riferiscono al periodo che va dal 1.1.2016 al 23.5.2016, ossia dall'inizio dell'anno fino all'introduzione delle azioni nominative.

Dividendo (CHF)	2016 <sup>1</sup>	2015	2014	2013
Azioni al portatore <sup>2</sup>	0.00	0.00	0.00	2.00
Buoni di partecipazione <sup>2</sup>	0.00	0.00	0.00	2.00

- 1 Dividendo 2016 con riserva di approvazione da parte dell'Assemblea generale. Non sussistono né vincoli né limitazioni al diritto di voto.
- 2 Dal 24.5.2016 azioni al portatore

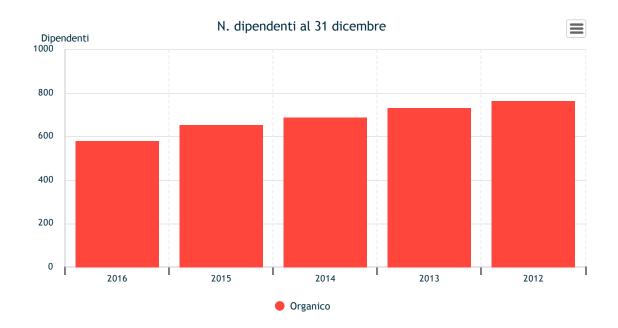
### STRUTTURA DELL'AZIONARIATO DI REPOWER



### ORGANICO

al 31 dicembre	2016	2015
Svizzera	423	446
Italia	159	159
Romania		30
Repubblica Ceca	1	21
Totale*	583	656
Apprendisti	30	30
Consulenti dell'energia in Italia	582	465

<sup>\*</sup> Per i dati sui posti a tempo pieno cfr. la tabella «Dati finanziari» qui sopra.





Rapporto annuale

# Relazione del Presidente del Consiglio d'Amministrazione e del CEO





Il 2016 è stato un altro anno di cambiamenti per Repower, che ha aumentato il suo capitale, ampliato la sua struttura azionaria e si è riposizionata come azienda di vendita e di servizi. Il risultato operativo (EBIT), pari a 22 milioni di franchi, è stato nettamente superiore rispetto all'anno precedente.

### PRINCIPALI EVENTI DEL 2016

Repower ha concluso con successo un aumento di capitale che ha fatto confluire nelle casse dell'azienda circa 171 milioni di franchi. Il contributo maggiore è provenuto da due nuovi investitori, Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ) e UBS Clean Energy Infrastructure Switzerland KGK (UBS-CEIS): le due aziende detengono rispettivamente una quota pari al 28,32% e al 18,88% del capitale di Repower AG. I vecchi azionisti principali detengono il 21,96% (Cantone dei Grigioni) e il 12,69% (Axpo Holding AG), mentre gli azionisti flee float partecipano con il 18,15%. Repower ha inoltre semplificato ulteriormente le proprie strutture con il ritiro dei suoi titoli dal listino della Borsa svizzera SIX e la conversione delle azioni al portatore e dei buoni di partecipazione in azioni nominative uniche.

Da giugno 2016 Repower ha un nuovo Presidente del Consiglio d'Amministrazione: Pierin Vincenz è subentrato a Eduard Rikli nella direzione del CdA.

L'anno in rassegna si è contraddistinto per il rafforzato orientamento verso una società di vendita e servizi. Repower intende sviluppare in tal modo nuove aree di attività e ridurre la dipendenza dell'azienda dal prezzo assoluto dell'elettricità. Repower ha perfezionato ulteriormente l'offerta di servizi per i propri clienti e modificato coerentemente la propria organizzazione interna per adeguarla alle esigenze di una società focalizzata sulla vendita. Trading, rete di distribuzione, produzione e partecipazioni sono ora raggruppati nella divisione «Gestione e servizi», che si occupa di fornire le prestazioni vendute dal team della divisione «Mercato». Infine, l'azienda ha creato il nuovo settore Product Management, operativo dal 1° gennaio 2017.

Repower ha ottenuto un grande successo con la società di partecipazione Repartner Produktions AG, costituita nel 2012. Repower ha stipulato insieme alle altre nove aziende elettriche partecipanti un contratto a lungo termine per la fornitura di energia elettrica. In forza di tale accordo, i partner acquisiscono fino al 2085 diritti di acquisto dell'energia pari a circa 240 gigawattora all'anno in base alla produzione delle centrali elettriche di Repower a Klosters, Küblis e Schlappin in Prettigovia. L'accordo amplia la collaborazione e contribuisce a una riduzione del «posizionamento lungo» di Repower. Significa inoltre un rafforzamento della strategia di partnership e un chiaro impegno per l'energia idroelettrica rinnovabile dei Grigioni.

## 171 mln di franchi

Afflusso di liquidità dall'aumento di capitale effettuato nel 2016

### 240 GWh

Diritti di acquisto dell'energia per gli azionisti di Repartner Produktions AG

Per il rinnovo della centrale elettrica di Morteratsch in Engadina, avvenuto lo scorso anno, Repower ha applicato per la prima volta un modello di finanziamento innovativo creando una partnership con un fondo infrastrutturale che ha finanziato in larga parte l'impianto con circa 10,5 milioni di franchi. La costruzione, la gestione e l'impiego della centrale sono rimasti di competenza di Repower.

Infine, come annunciato, nel 2016 Repower si è ritirata dalle sue attività in Romania, cedute al Gruppo MET.

Un altro evento importante è stato il lancio sul mercato di Plug'n Roll, un servizio sviluppato nel settore della mobilità elettrica. Repower sta realizzando insieme ai suoi clienti una rete ben ramificata di stazioni di ricarica per veicoli elettrici con servizi connessi.

### **CONTESTO**

Dall'autunno 2016 si è registrato un leggero aumento dei prezzi di mercato dell'energia. Non si può tuttavia parlare ancora di una ripresa duratura.

Sul piano politico è stata riconosciuta l'importanza dell'energia idroelettrica nell'ambito del dibattito parlamentare sulla Strategia energetica 2050 del Consiglio federale. L'obiettivo di un rafforzamento sostenibile di questa fonte di energia rinnovabile locale è ancora lontano: mancano i necessari presupposti per i produttori di elettricità. Il 2016 è stato inoltre caratterizzato da ulteriori dibattiti in materia di politica energetica – come l'iniziativa per l'abbandono del nucleare – che non danno pace al settore.

Il cambio EUR/CHF è rimasto a un livello basso, una grande sfida per aziende come Repower, che sviluppano la maggior parte dei loro affari in euro.

Infine, vanno ricordati i numerosi conflitti civili e l'instabilità politica sulla scena mondiale, che hanno contribuito ad accentuare la generale incertezza economica.

#### **RISULTATI**

Nel 2016 i ricavi complessivi di Repower, pari a 1,7 miliardi di franchi, sono stati dell'8% inferiori ai ricavi dell'esercizio precedente a causa dei prezzi più bassi per l'intero anno e del difficile contesto del mercato. Il risultato operativo (EBIT), pari a 22 milioni di franchi, è stato invece nettamente superiore rispetto al 2015 grazie a risultati soddisfacenti sul mercato dei servizi di dispacciamento in Italia (25 milioni di franchi), alla cessione di immobili non necessari per esigenze di esercizio e alla vendita della società controllata connecta ag (12 milioni di franchi in totale). Alcuni fattori straordinari hanno avuto complessivamente effetti negativi: questi comprendono rivalutazioni di impianti produttivi (+15 milioni di franchi), l'aumento degli accantonamenti per contratti a lungo termine (–1,5 milioni di franchi) e rettifiche di valore su crediti nella vendita in Italia (–22 milioni di franchi). Il risultato netto dell'esercizio si attesta così a –13 milioni di franchi.

1,7 miliardi di CHF

Totale ricavi 2016

22 milioni di CHF

Risultato operativo (EBIT) 2016

Diversi fattori (cfr. Commento finanziario) hanno pesato sul risultato finanziario. Tuttavia, il patrimonio netto ha registrato un aumento significativo, raggiungendo 763 milioni di franchi grazie all'aumento di capitale; la quota di patrimonio netto continua a essere solida, al 44,8%, mentre il cash flow risulta nettamente al di sopra dei valori dell'anno prima (+69 milioni di franchi) e supera di gran lunga gli investimenti effettuati.

### STRATEGIA

Repower è costantemente orientata alla vendita e ai servizi. Oltre che sui clienti finali, in Svizzera si concentra su un target composto da aziende elettriche e partner di altro tipo ai quali offre i propri servizi e prodotti. Anche in Italia l'azienda punta all'ampliamento delle vendite: l'estensione della rete di consulenti dell'energia nel 2016 è stato un primo passo in questa direzione.

Repower si dedica intensamente anche alla propria strategia di partnership, come dimostra la già menzionata collaborazione nell'ambito di Repartner Produktions AG.

Altro punto imprescindibile della strategia Repower è mantenere il valore dei propri impianti idroelettrici. In questo ambito sono stati raggiunti obiettivi importanti nel 2016: l'inserimento della cascata della Prettigovia in Repartner Produktions AG, l'applicazione di un nuovo modello di finanziamento per il rinnovo della Centrale di Morteratsch e l'inserimento di diverse centrali idroelettriche nel regime della remunerazione per l'immissione in rete di energia elettrica (RIC).

Repower ha inoltre preparato l'emissione di due prestiti «verdi» per il rifinanziamento di parti del proprio parco di centrali elettriche da energie rinnovabili. La transazione si è conclusa positivamente nel 2017.

I disinvestimenti annunciati sono stati messi in atto in parte già nel 2016 (con le attività in Romania), mentre altri sono ancora al vaglio.

### RINGRAZIAMENTI

La crescita di Repower nello scorso anno non sarebbe stata possibile senza l'impegno di tutti i dipendenti. Desideriamo pertanto rivolgere a loro in particolare un grande e sentito ringraziamento. Grazie anche ai nostri clienti, ai partner e agli azionisti per la loro fiducia.

### PROSPETTIVE E OBIETTIVI

Repower si è ben posizionata per il futuro con una strategia di vendita in gran parte già attuata e con la nuova struttura aziendale adeguata a questo nuovo orientamento. Nonostante ciò, la situazione generale del mercato rimarrà tesa nei prossimi anni. Per il 2017 Repower prevede un risultato operativo in linea con quello del 2015. Ma a partire dal 2019 si profila ceteris paribus una leggera ripresa, grazie al futuro distacco dalla rete di centrali elettriche in Germania, che dovrebbe avere un effetto positivo sui prezzi. Repower continuerà a sviluppare in modo coerente il proprio posizionamento quale organizzazione di vendita e contemporaneamente a lavorare per preservare il valore della produzione idroelettrica. Con questa strategia e con l'aumento di capitale Repower ha creato nel 2016 i giusti presupposti per il futuro sviluppo dell'azienda.

**Kurt Bobst** 

CEO

Dr. Pierin Vincenz Presidente del

Consiglio di

amministrazione



Rapporto annuale

### Mercato Svizzera

### L'ANNO IN SINTESI

Nel settore **Vendite**, nel 2016 l'attenzione si è concentrata sulla strutturazione e sul perfezionamento dell'offerta di servizi nei settori produzione, distribuzione e trading per una ricca proposta sia a clienti industriali e commerciali sia alle altre aziende elettriche.

Repower ha inoltre stabilito che in futuro venderà ai propri clienti solo energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili: ancora nella gamma di offerte, quindi, Aquapower (energia idroelettrica generata in Svizzera), il mix di energia verde Purepower e Solarpower (energia solare prodotta nei Grigioni). Queste formule sono destinate a 46.000 clienti, dai privati ai clienti commerciali, per arrivare alle aziende municipalizzate collegate.

Sia sul mercato svizzero sia su quello tedesco, Repower propone forniture di energia elettrica, certificati di origine e certificazioni ad aziende municipalizzate, grandi clienti e altre aziende elettriche.

Lo scorso anno è stato inoltre caratterizzato dal lancio sul mercato del servizio per la mobilità elettrica Plug'n Roll: oltre 60 stazioni di ricarica installate e più di 1.000 conducenti di veicoli elettrici registrati. L'azienda punta ora ad ampliare il servizio su tutto il territorio nazionale.

Nel corso del 2016, Repower ha effettuato investimenti sulle proprie **reti di distribuzione** per circa 11,5 milioni di franchi. Le spese per la manutenzione ordinaria si attestano a 8,3 milioni di franchi. Tali investimenti aumentano la sicurezza dell'approvvigionamento e forniscono un importante contributo per l'attuazione della Strategia energetica 2050 del Consiglio federale. Repower prevede ulteriori potenziamenti della rete ad alta tensione sovraregionale, ad esempio nell'area Landquart-Prettigovia-Davos.

L'innovazione è un tema importante anche in relazione alle reti di distribuzione: Repower ha infatti implementato lo sviluppo del programma Smart Home, che mediante incentivi tariffari stimola i clienti a modificare le proprie abitudini di consumo e a gestire l'utilizzo di energia elettrica in modo intelligente ed efficiente.

Con Asset Monitor Repower ha infine sviluppato una soluzione innovativa per i gestori di infrastrutture: uno strumento che digitalizza e raggruppa tutti i dati d'impianto semplificando la manutenzione e la pianificazione.

Nel 2016 Repower ha effettuato anche numerosi interventi di manutenzione e riparazione per terzi nell'ambito delle reti di distribuzione e ha prestato servizi per l'illuminazione pubblica, la gestione della rete e la gestione in materia di regolazione (Regulatory Management).

Per quanto riguarda il **trading**, il 2016 è stato caratterizzato da prezzi a termine molto volatili che hanno determinato una situazione difficile; l'attenzione si è concentrata pertanto sull'ottimizzazione degli asset e sulla fornitura di servizi di bilanciamento. Repower ha inoltre ampliato ulteriormente la sua offerta ad altre aziende elettriche, con servizi in diversi settori: accesso al mercato, informazioni di mercato, gestione dei gruppi di

bilancio, gestione del portafoglio, acquisto di energia e attività di forecasting.

È stato portato avanti l'iter autorizzativo per la creazione di una merchant line tra Bregaglia e Italia.

La **produzione** da centrali idroelettriche proprie di Repower si attesta nel 2016 a 622 gigawattora, un valore che si colloca nella media degli anni precedenti.

Alla fine dell'anno Repower ha collegato alla rete la centrale idroelettrica di Morteratsch in Engadina, che è stata sottoposta a un rinnovo completo. I lavori sono stati realizzati in tempo record e sono stati finanziati mediante la creazione di una partnership con un fondo infrastrutturale. Repower porta avanti in tal modo una strategia di mantenimento del valore dei propri impianti idroelettrici, specialmente ora che sia la centrale elettrica di Morteratsch sia le centrali di Cavaglia nella Valposchiavo e di Trun nella Surselva hanno ottenuto la remunerazione per l'immissione in rete di energia elettrica.

Nell'autunno 2016 il Cantone dei Grigioni ha concesso l'autorizzazione per il progetto della centrale con sistema di pompaggio Lagobianco, che costituisce anche il presupposto per il rinnovo e il proseguimento dell'esercizio delle centrali esistenti nella Valposchiavo. I due progetti di centrale idroelettrica di Chlus e Taschinas 2 sono ancora in fase di concessione e approvazione del progetto.

Nel frattempo la società di partecipazione Repartner ha fatto ulteriori passi decisivi: a partire dal 2017, i dieci fornitori di energia partecipanti acquistano energia elettrica da quattro centrali idroelettriche in Prettigovia per un volume di circa 240 gigawattora/anno.

Nel mercato svizzero, Repower ha consequito nel 2016 un risultato operativo (EBIT) di 13 milioni di franchi.

### **VENDITE**

In qualità di azienda elettrica con un importante know-how nei settori produzione, distribuzione e trading, nel 2016 Repower si è riorganizzata come società di vendita concentrandosi sempre più sui servizi destinati ad altre aziende elettriche, clienti industriali e commerciali. L'offerta spazia da servizi per la produzione – come l'esercizio, la manutenzione e l'ingegnerizzazione di centrali elettriche – a servizi di rete – come la pianificazione di reti o la gestione dell'illuminazione – fino a servizi di trading – come la gestione di gruppi di bilancio, l'accesso al mercato e la gestione del portafoglio. Mentre i singoli settori si occupano degli aspetti tecnici, il settore Vendite formula l'offerta di servizi in modo professionale e la posiziona strategicamente sul mercato. Nel 2016 Repower ha fatto importanti passi avanti in questo senso e continuerà ad ampliare le sue attività di servizio anche in futuro (cfr. anche il paragrafo «Lavori e servizi per terzi», qui di seguito).

Repower fornisce energia elettrica a 46.000 clienti privati e commerciali nella sua area di distribuzione nella Svizzera sud-orientale. Lo scorso anno l'azienda ha deciso che in futuro offrirà esclusivamente elettricità prodotta da fonti rinnovabili. A partire dal 2017, quindi, Repower non offre più la formula Mixpower, composta da energia elettrica generata in Europa da fonti non determinabili, ma solo Aquapower, Purepower e Solarpower. Il prodotto standard Aquapower è composto da energia idroelettrica svizzera, Purepower è un mix certificato di energia verde generata sulle montagne svizzere e Solarpower è energia solare certificata prodotta nei Grigioni. In questo modo Repower sottolinea utleriormente il proprio impegno sul piano della sostenibilità anche nella fornitura di energia elettrica ai propri clienti finali.

Anche nel 2016 Repower è stata attiva sul mercato con forniture di energia, prodotti certificati (come il lancio sul mercato del nuovo prodotto verde certificato dei Grigioni Verdepower) e i certificati di origine. Repower non offre solo questi prodotti ai clienti in Svizzera, ma intrattiene rapporti commerciali anche con numerose aziende municipalizzate e diversi clienti industriali in Germania.

Nel 2016 Repower ha lanciato una campagna pubblicitaria di successo per promuovere Plug'n Roll, una rete intelligente di stazioni di ricarica nata con l'obiettivo di facilitare quanti desiderano viaggiare a bordo di un'auto elettrica. L'offerta si rivolge ai conducenti di veicoli elettrici che, grazie all'app dedicata, possono individuare le stazioni di ricarica presenti in tutta Europa e ricaricare facilmente la propria auto. Plug'n Roll offre vantaggi anche agli «host»: aziende, ristoranti, hotel e comuni che gestiscono una o più stazioni di ricarica per i propri ospiti possono acquistare un abbonamento mensile che non comprende solo le stazioni di ricarica PALINA o BITTA, ma anche tutti i servizi connessi (manutenzione, servizio guasti, gestione dei conteggi e servizio di abbonamento alla rete). In alternativa, le stazioni di ricarica PALINA e BITTA possono essere acquistate anche senza abbonamento. Infine, Repower offre Plug'n Roll come prodotto white-label ad altre aziende che desiderano venderlo ai propri clienti con il proprio nome. Dal suo lancio sono già stati installati

oltre 60 punti di ricarica in circa 30 diversi siti nel Cantone dei Grigioni e nelle zone limitrofe e più di 1.000 conducenti di auto elettriche si sono già registrati nell'app di Plug'n Roll. Repower progetta di ampliare il servizio anche al di fuori dei confini cantonali.



Con l'app Pluq'n Roll di Repower i conducenti di veicoli elettrici trovano facilmente la stazione di ricarica più vicina.

Il gestore Swisscom Energy Solutions ha trovato nuovi partner per la rete di accumulo tiko, alla quale Repower partecipa con una quota pari al 35%. Da un lato ha avviato contatti con fornitori di energia regionali per diffondere la conoscenza di tiko presso i clienti; dall'altro ha stretto delle partnership con un importante produttore di batterie tedesco e con un grande fornitore di energia elettrica francese. tiko collega un ampio numero di impianti di riscaldamento elettrico a una rete di accumulo in grado di fornire energia di bilanciamento per il mercato. Alla fine del 2016 aderivano a tiko più di 6.500 utenze domestiche svizzere. Oltre che per questo pool di clienti, Repower contribuisce alla fornitura di energia di regolazione con energia idroelettrica.

### RETE DI DISTRIBUZIONE

Le reti elettriche svolgeranno un ruolo fondamentale per l'attuazione della Strategia energetica 2050 del Consiglio federale. Il potenziamento e rafforzamento delle reti è il presupposto per l'integrazione nel sistema delle fonti energetiche rinnovabili decentralizzate (ad es. gli impianti fotovoltaici) e delle applicazioni elettriche sostenibili come la mobilità elettrica e le batterie. Repower contribuisce a questo sviluppo con investimenti costanti nei propri impianti di rete: nel 2016 tali investimenti si sono attestati a 11,5 milioni di franchi. A questi si aggiunge la manutenzione regolare degli impianti per un totale di 8 milioni di franchi.

L'alleanza nel settore reti del Grigioni settentrionale, costituita da Repower nel 2015 insieme ad Axpo ed ewz, persegue parimenti l'obiettivo di aumentare la sicurezza dell'approvvigionamento e l'efficienza. Nel concreto, le tre aziende sfruttano sinergie per il potenziamento e l'esercizio della rete. L'esercizio congiunto sta già avendo esiti positivi da due anni. Lo scorso anno l'attenzione si è concentrata sull'implementazione di ottimizzazioni operative.

Uno dei prossimi progetti di Repower per il rafforzamento e potenziamento della rete ad alta tensione è previsto nell'area di Landquart, Prettigovia e Davos. Nel 2017, in una prima fase, sarà potenziata la rete ad alta tensione (livello di tensione 3) tra la sottostazione Sarelli presso Landquart, la sottostazione Landquart e la sottostazione Cartiera Landquart. L'intervento consiste nel cablaggio di gran parte dell'attuale linea aerea con la linea di trasmissione della Ferrovia Retica che corre parallela. L'investimento per questa prima tappa dell'ampliamento si attesta a circa 7,3 milioni di franchi. Nelle fasi successive sono previsti negli anni a venire ampliamenti della rete anche nell'area Klosters-Davos. Contemporaneamente sono stati avviati piani di ampliamento per le reti ad alta tensione nell'Alta Engadina e nella Surselva.

In seguito a una sentenza del Tribunale amministrativo federale, nel 2016 la Commissione federale dell'energia elettrica (ElCom) ha fissato provvisoriamente il valore di espropriazione della rete di trasmissione divenuta di proprietà di Swissgrid nel 2013. Nelle casse di Repower dovrebbero confluire quindi circa 4,6 milioni di franchi a titolo di ulteriore indennizzo per la rete di trasmissione ceduta. Il valore regolamentare finale sarà tuttavia disponibile solo dopo un ulteriore adeguamento della valutazione, che sarà effettuato da ElCom non appena saranno terminati tutti i procedimenti ancora pendenti in relazione alla valutazione della rete di trasmissione.

Repower ha introdotto in Svizzera la prima vera e propria tariffa smart grid già nel 2014. Da questa è derivata una nuova soluzione: con Smart Home il prezzo di rete è determinato dalla potenza richiesta dal cliente, e non, come di consueto, dalla quantità di energia elettrica. Mediante chiari incentivi tariffari il cliente è stimolato a contenere la potenza di rete richiesta in modo tale da limitare il potenziamento della rete allo stretto necessario. Oltre alla tariffa (Smartpower), il pacchetto Smart Home comprende un contatore intelligente e lo Smart Manager, uno strumento per il controllo automatico di applicazioni elettriche. Attualmente si sta sviluppando un progetto pilota con clienti selezionati per stabilire se questa soluzione crea gli incentivi giusti e in che modo può essere ulteriormente ottimizzata. L'obiettivo è trasformare in tempi rapidi tale soluzione in un prodotto commercializzabile, per renderlo accessibile anche ad altri gestori di rete.

Un altro sviluppo innovativo di Repower è l'Asset Monitor. Il tool consente di digitalizzare il processo di ispezione e controllo dei lavori di manutenzione sulle infrastrutture, dando un taglio netto alle inefficienze delle registrazioni multiple su carta. Raggruppando tutti i principali dati tecnici, finanziari e contabili dell'impianto, l'Asset Monitor consente di effettuare una manutenzione efficiente e una programmazione pluriennale strategica. Repower ha adottato questo strumento già all'inizio del 2016 per i propri impianti; alla fine dell'anno il sistema ha trovato il suo primo cliente esterno nella Ferrovia Retica.



Asset Monitor: tramite la registrazione digitale dei dati delle ispezioni, dei dati finanziari e delle geoinformazioni è possibile ottimizzare i lavori di manutenzione e la pianificazione degli investimenti.

### **TRADING**

Nel 2016 la situazione generale del mercato è rimasta tesa per il trading. La volatilità dei prezzi sui mercati a termine è stata molto elevata: all'inizio dell'anno i prezzi sono calati sensibilmente per aumentare poi significativamente tra aprile e novembre. Verso la fine dell'anno sono nuovamente diminuiti in modo consistente. Le attività di market access sono state quindi difficili, nonostante si siano presentate alcune opportunità. Hanno comunque prodotto un contributo positivo, sebbene inferiore alle aspettative.

Alla luce di questo contesto le attività si sono concentrate sull'ottimizzazione a breve termine degli asset e sulle prestazioni di servizio relative al sistema. Gli effetti prodotti dalle misure di risparmio adottate da diverse società controllate e alcuni ricavi straordinari hanno contribuito a ridurre i costi per l'acquisto di energia da partecipazioni e a limitare le perdite. La redditività dell'attività di trading transfrontaliero tra la Svizzera e l'Italia, invece, è stata nettamente inferiore rispetto all'anno precedente.



Il Trading floor di Poschiavo

Nel 2016 Repower ha ampliato la propria offerta di servizi di trading per quanto riguarda accesso al mercato, gestione dei gruppi di bilancio e gestione del portafoglio. Hanno contribuito in particolare lo sviluppo di applicazioni web che consentono di migliorare ulteriormente la trasparenza, la struttura e la tempistica dello scambio di informazioni con i partner. In questo modo Repower è riuscita ad acquisire nuovi partner per i prossimi anni. Attualmente Repower intrattiene relazioni commerciali con più di 60 aziende elettriche di medie dimensioni in Svizzera e punta a intensificare queste attività.

Nel 2016 è proseguito l'iter autorizzativo per il progetto di realizzazione di una merchant line trasfrontaliera tra Bregaglia e Italia. Le autorità svizzere hanno rilasciato l'autorizzazione per la costruzione e l'esercizio, mentre sul fronte italiano le attività sono ancora in corso. Il progetto è stato inserito inoltre nel Piano decennale di sviluppo della rete a livello comunitario (Ten Year Network Development Plan/TYNDP) della Rete Europea dei Gestori dei sistemi di trasmissione di energia elettrica ENTSO-E come «Progetto di Interesse Comune» (Project of Common Interest, PCI). Dopo aver ricevuto l'autorizzazione per la costruzione e l'esercizio anche per la parte italiana del collegamento, sarà avviato il procedimento per l'utilizzo esclusivo, limitato nel tempo, della capacità transfrontaliera.

### PRODUZIONE E PROGETTI

Nel 2016 la produzione di energia elettrica da centrali idroelettriche proprie di Repower (622 gigawattora) si è attestata nella media degli ultimi dieci anni. Lo scorso anno Repower ha effettuato investimenti per 4,1 milioni di franchi nei propri impianti (senza il rinnovo della centrale elettrica di Morteratsch). La produzione dei due parchi eolici in Germania, che rientrano nel portafoglio della società di partecipazione Repartner, è stata nettamente inferiore rispetto agli anni precedenti a causa di condizioni ventose più deboli.

Un evento importante del 2016 è stata la costruzione in tempo record della nuova Centrale idroelettrica di Morteratsch presso Pontresina, che è stata allacciata alla rete alla fine dell'anno. La nuova centrale elettrica sostituisce totalmente quella vecchia e raddoppia la produzione attesa con 7 gigawattora. Repower ha sviluppato per questo progetto un modello innovativo di finanziamento ed esercizio creando una partnership con Reichmuth Infrastruktur Schweiz AG e costituendo insieme a essa la società denominata «Kraftwerk Morteratsch AG». Reichmuth detiene la maggioranza delle quote societarie della centrale elettrica e assicura con il suo fondo infrastrutturale una parte sostanziale del finanziamento dell'impianto, costato circa 10,5 milioni di franchi, mentre Repower è responsabile della gestione e manutenzione dell'impianto. La centrale elettrica di Morteratsch gode della remunerazione a copertura dei costi (RIC).



La Centrale di Morteratsch, in Engadina, appena termina.

Anche la centrale elettrica di Cavaglia nella Valposchiavo è stata sottoposta a un rinnovo parziale per circa 2,9 milioni di franchi: grazie alle ottimizzazioni è stato possibile inserirla nel regime RIC. Anche la centrale elettrica di Trun nella Surselva ha ottenuto per la prima volta nel 2016 la remunerazione a copertura dei costi.

In ottobre il Governo del Cantone dei Grigioni ha concesso l'autorizzazione per la centrale con sistema di pompaggio Lagobianco. L'autorizzazione costituisce anche una base per il rinnovo e l'adeguamento degli impianti esistenti nella Valposchiavo.

L'iter per l'approvazione della concessione del progetto Chlus nella Prettigovia anteriore/Valle del Reno è attualmente presso il Cantone dei Grigioni. Contemporaneamente sono stati avviati chiarimenti ufficiali per il risanamento del fiume Landquart, che con la realizzazione della Centrale di Chlus sarebbe soggetto a portate di piena e magra correlate alle attività della Centrale elettrica di Küblis.

È stato avviato anche l'iter autorizzativo per il progetto di centrale idroelettrica Taschinas 2, nella Prettigovia anteriore.

La società di partecipazione Repartner Produktions AG, costituita nel 2012 da Repower, ha fatto ulteriori importanti progressi lo scorso anno. Repower ha concordato insieme alle altre nove aziende elettriche che partecipano in Repartner Produktions AG un contratto a lungo termine per la fornitura di energia elettrica. Il contratto prevede forniture di energia elettrica a partire dal 1° gennaio 2017 per un totale di circa 240 gigawattora all'anno. L'accordo si basa sulla produzione delle centrali di Klosters, Küblis e Schlappin, in Prettigovia. Questo ampliamento della collaborazione è incoraggiante e mostra tutta la validità della strategia di partnership di Repower.

### CONTRIBUTO ALL'EBIT

Nel 2016 il contributo al risultato operativo (EBIT) del Mercato Svizzera si attesta a 13 milioni di franchi. La cifra tiene conto fra l'altro di un effetto straordinario negativo a seguito dell'aumento degli accantonamenti per contratti a lungo termine. Hanno pesato negativamente sul risultato anche le coperture su contratti di fornitura fissi che è stato necessario attivare a prezzi svantaggiosi nell'ambito della relativa strategia. Si è invece registrato un effetto straordinario positivo legato a una rivalutazione della Centrale di Taschinas. Ha inciso in maniera positiva anche la vendita della società controllata connecta ag.

### Lavori e servizi per terzi

Nel 2016 Repower ha effettuato una riorganizzazione interna puntando a un riposizionamento come azienda di vendita e di servizi. I settori produzione, distribuzione e trading hanno il compito di fornire il necessario know-how tecnico e di svolgere servizi per le vendite. I lavori e servizi per terzi, che rientrano in questa strategia, sono stati intensificati nel 2016.

### Rete di distribuzione

Nel 2016 sono stati svolti diversi lavori di manutenzione sulle reti di altri fornitori di energia elettrica. Ne sono un esempio le Engadiner Kraftwerke, per le quali Repower ha assunto l'incarico della manutenzione e del potenziamento degli impianti nella Bassa Engadina nel quadro di un contratto pluriennale.

Le ottimizzazioni dell'illuminazione pubblica rientrano parimenti nell'offerta di Repower, con consulenza, servizi di pianificazione e calcolo nonché la costruzione e il montaggio di nuovi impianti. Nel 2016 Repower ha realizzato progetti di maggiore entità nei Comuni di Falera, Schluein, Ilanz e Surrein, nell'Oberland grigionese, ai quali ha fornito impianti dotati di illuminazione intelligente a LED. La loro gestione intelligente consente di aumentare l'efficienza in modo sostanziale. Dopo il montaggio i clienti possono scegliere di incaricare Repower della gestione e manutenzione degli impianti e di effettuare i controlli prescritti per legge.

Altri servizi comprendono la gestione della rete e la gestione in materia di regolazione (Regulatory Management). In particolare i gestori di reti di distribuzione più piccoli cercano partnership per far fronte agli impegni crescenti. Repower ha già fornito un supporto nel 2016 ad alcuni clienti con un'offerta di servizi corrispondenti.

### Trading

Repower offre servizi di compravendita orientati al mercato per altre aziende elettriche e clienti commerciali. Questi comprendono il supporto per l'acquisto di energia nonché la gestione del portafoglio e del rischio mediante l'offerta di informazioni sul mercato, consulenze specifiche, previsioni e analisi. Repower mette inoltre a disposizione dei propri clienti l'accesso al mercato all'ingrosso e gestisce per conto loro gruppi di bilancio e prestazioni di servizio relative al sistema.

### Produzione

Repower ha ricevuto dal gestore di rete nazionale Swissgrid SA l'incarico di pianificare, organizzare l'appalto e assistere ai lavori di costruzione della nuova stazione di smistamento da 220 kV di Avegno in Ticino. Al termine dei lavori di pianificazione e dell'iter autorizzativo, i lavori di costruzione sono iniziati nell'autunno 2016.

Repower ha messo in servizio la nuova stazione di smistamento da 110 kV di Pradella, nella Bassa Engadina e portato a termine la seconda di quattro tappe per la stazione di smistamento da 400 kV. Per il rinnovo della Centrale elettrica di Martina, nel 2017 Repower fornirà e monterà diversi componenti tecnici. I lavori a Pradella e Martina sono stati eseguiti su incarico di Engadiner Kraftwerke (EKW).

Lo scorso anno Repower ha effettuato il rinnovo generale dei sistemi di gestione a distanza per cinque di 14 sottostazioni della Ferrovia Retica (FR). I lavori proseguiranno anche nel 2017.



Rapporto annuale

### Mercato Italia

### L'ANNO IN SINTESI

Nel 2016, la **vendita** è stata caratterizzata in particolare dal potenziamento della rete di vendita in tutta Italia con l'acquisizione di oltre 100 nuovi consulenti. Anche in futuro punteremo sull'acquisizione di nuovi consulenti e, come sempre, sulla loro formazione. Più di 23.000 i clienti in fornitura elettrica, e 10.000 quelli in fornitura gas. Oltre alle offerte di energia, servizi a valore aggiunto e soluzioni per la mobilità elettrica quali Verde Dentro, VAMPA, eFFettiva, PALINA, BITTA e FOCUS, ulteriormente sviluppate nel 2016, Repower ha lanciato ufficialmente sul mercato il nuovo prodotto DIODA, grazie al quale i clienti possono ottenere significativi vantaggi passando all'efficiente tecnologia di illuminazione a LED. Repower ha inoltre portato avanti con successo il progetto BIGs che punta all'acquisizione di grandi clienti gas. Progressi anche nella gestione dei crediti, grazie all'ottimizzazione di processi e sistemi di recupero e alla riduzione dello scaduto attraverso ulteriori svalutazioni.

Le attività del **trading** nel 2016 hanno fornito un contributo positivo al risultato nel settore dell'elettricità, anche se il mercato ha offerto poche opportunità di acquisire clienti e margini. I risultati nel settore del gas sono negativi a causa dei mercati internazionali al ribasso. La piattaforma online Repricer, attraverso la quale i grandi clienti possono acquistare direttamente energia elettrica e gas, ha generato numerosi contratti anche lo scorso anno.

Per quanto riguarda la generazione, la centrale a ciclo combinato di Teverola ha fornito un contributo importante al risultato della **produzione** in Italia, sicuramente superiore alle aspettative, così come i tre parchi eolici Lucera, Corleto Perticata e Giunchetto che hanno generato volumi di energia elettrica superiori rispetto agli anni precedenti.

Nel settore dell'**innovazione** merita una menzione particolare Ricarica<sup>101</sup>: un progetto volto alla realizzazione di una rete di stazioni di ricarica per veicoli elettrici a copertura nazionale. Dal suo lancio all'inizio dello scorso autunno hanno già risposto oltre 120 clienti di fascia alta come hotel, ristoranti e golf resort, per gestire una stazione di ricarica. Questi installeranno la nuova PALINA BURRASCA, la versione rielaborata e potenziata di PALINA, per offrire un valore aggiunto agli ospiti a bordo di un auto elettrica.

Repower ha lanciato lo scorso anno tre formule nuove che si rivolgono principalmente a clienti di grandi dimensioni: UNICA, Viscontea e Fibonacci. L'azienda ha introdotto anche NOBILE<sup>pro sisma 16</sup>, l'offerta solidale che per ogni megawattora consumato dal cliente genera una donazione a sostegno di progetti di utilità sociale dedicati alle comunità vittime dei terremoti in Centro Italia.

Anche nel 2016 Repower Italia ha ottenuto un ottimo risultato nel sondaggio «Energy Business» sulla soddisfazione dei clienti, condotto dall'istituto di ricerca Eurisko. Rispetto agli altri operatori del mercato italiano, Repower riporta risultati estremamente elevati per quanto riguarda la soddisfazione della propria clientela

Il mercato italiano ha contribuito nel 2016 con 10 milioni di franchi al risultato operativo (EBIT).

### **VENDITE**

Lo scorso anno Repower ha fornito energia elettrica a oltre 23.000 clienti commerciali e gas a più di 10.000 piccole e medie imprese. In Italia la consulenza ai clienti è assicurata attraverso una rete ben distribuita e altamente qualificata di consulenti dell'energia.

Nel corso del 2016 Repower ha confermato il trend positivo di copertura del territorio proseguendo nelle attività di sviluppo della rete commerciale che conta oggi circa 600 consulenti. Il 2016 si è contraddistinto inoltre per il consolidamento delle competenze relative ai servizi di efficienza energetica attraverso una formazione sempre più mirata che alla fine dell'anno si è focalizzata anche sul mondo della mobilità elettrica e delle soluzioni di ricarica. Gli ottimi risultati raggiunti hanno permesso di confermare le attività di recruiting e di formazione anche per il 2017 con l'obiettivo di ottenere una presenza sempre più qualificata e capillare su tutto il territorio nazionale. Per consolidare l'approccio consulenziale che da sempre contraddistingue Repower in Italia fin dall'inizio delle attività di vendita, l'obiettivo dei percorsi formativi si concentra sulla capacità di identificare e soddisfare le esigenze delle varie tipologie di clienti.

L'offerta **Verde Dentro**, lanciata inizialmente sul mercato come pacchetto di energia verde, certificati, mobilità elettrica e servizi di efficienza energetica, conta ormai quasi 500 clienti con un volume di circa 90 gigawattora. Nel 2016 abbiamo riscontrato un crescente interesse della clientela per l'elettricità con certificazione TÜV, indipendente dalla combinazione di servizi di mobilità ed efficienza energetica: abbiamo quindi ampliato l'offerta in questo ambito.

L'innovativa VAMPA, un servizio di check-up energetico realizzato con la tecnica termografica, ha avuto un buon riscontro nel 2016: oltre 300 clienti aziendali hanno scelto VAMPA per i propri apparati elettrici per rilevare eventuali guasti e anomalie.



VAMPA – Grazie alle immagini termografiche è possibile prevenire guasti sugli impianti elettrici.

Nel 2016 Repower ha implementato lo sviluppo di **eFFettiva**, un altro prodotto concepito per migliorare il livello di efficienza energetica delle aziende. Grazie a contratti più flessibili, i clienti possono ora richiedere esattamente il servizio di cui hanno bisogno e Repower può rispondere alle loro esigenze in modo ancora più specifico. eFFettiva rileva e visualizza i consumi di energia mediante un software; Repower analizza poi i valori misurati e sulla base dei risultati fornisce al cliente indicazioni pratiche per ottimizzare le abitudini di consumo e generare opportunità di risparmio.

Dopo una fase di test, nel mese di luglio del 2016 Repower ha lanciato ufficialmente sul mercato **DIODA**, sottoscritta già più di 70 clienti. DIODA sostituisce le lampadine tradizionali con un'illuminazione a LED a basso consumo energetico. Repower è in grado di seguire anche il servizio di installazione.



Illuminazione efficiente grazie DIODA, il servizio di relamping LED.

Il servizio **FOCUS** nasce nel 2015 quando in Italia è varata una legge che obbliga le aziende ad analizzare i propri consumi energetici e a presentarne una certificazione. FOCUS è il servizio di diagnosi energetica che Repower offre ai propri clienti per ottemperare a tale obbligo. Repower ha inoltre introdotto la variante **FOCUS** click, un'analisi più snella per le aziende che, non obbligate per legge, vogliono comunque effettuare la diagnosi energetica.

Nel 2016 ottimi i risultati nel settore della mobilità elettrica: dopo alcuni mesi di test, Repower ha lanciato sul mercato la stazione di ricarica PALINA 2.0, l'evoluzione tecnicamente ottimizzata della prima versione di PALINA. Repower ha poi lanciato il progetto Ricarica<sup>101</sup> a livello nazionale (cfr. il paragrafo «Innovazione», di seguito). Lo scorso anno l'azienda ha venduto complessivamente in Italia circa 15 PALINA e 45 BITTA, altra stazione di ricarica sviluppata da Repower, e noleggiato più di 100 PALINA.

Anche il progetto **BIGs** ha visto ulteriori sviluppi. Con BIGs, Repower si prefigge l'obiettivo di acquisire clienti con importanti consumi di gas ed elettrici. Finora gli sforzi si sono concentrati nel settore del gas (per clienti conconsumi superiori al milione di metri cubi) e hanno portato all'acquisizione di 10 nuovi grandi clienti nel 2016. Repower prevede di ampliare il progetto anche alla vendita di energia elettrica.

Per quanto riguarda la **gestione dei crediti**, nel 2016 Repower ha compiuto grandi progressi, riducendo e ottimizzando i criteri di gestione grazie all'introduzione di un processo automatico per il sollecito dello scaduto «fresco». In questo modo ha recuperato in media il 70% dei crediti insoluti già in una prima fase. Sono inoltre migliorati tutti i processi e i sistemi di gestione interni per il recupero del credito con il coinvolgimento di consulenti specializzati. Repower ha infine proseguito l'analisi della qualità creditizia e affidabilità di potenziali grandi clienti all'inizio del processo di acquisizione.

Nel 2016 ha ripreso a livello nazionale la campagna **Organismo perfetto**, nella quale Repower e i suoi consulenti sono rappresentati come «personal trainer» per le aziende che desiderano migliorare la propria efficienza energetica. La campagna è stata veicolata soprattutto su piattaforme digitali, in televisione e alla radio. Per il 2017 è in programma una campagna nello stesso stile.

### TRADING DESK DI MILANO

Nel 2016 Repower ha venduto attraverso il trading desk di Milano circa 1,2 terawattora di elettricità. Il volume di vendite nel settore del gas è pari a quasi 2,4 miliardi di metri cubi.

Nonostante il mercato si stia consolidando, per il settore vendita i margini tengono: per l'elettrico i risultati sono positivi grazie soprattutto alla centrale elettrica di Teverola, mentre rimangono negativi nel settore del gas a causa dei prezzi bassi sui mercati europei.

La piattaforma di approvvigionamento Repricer ha riscosso grande successo anche nel 2016: il sistema basato sul web consente ai clienti del comparto elettrico come a quelli del settore del gas di richiedere un'offerta in

base alle proprie esigenze e di concludere immediatamente l'operazione in caso di interesse.

### **PRODUZIONE**

La centrale a ciclo combinato alimentata a gas di Teverola (Campania) ha conseguito ottimi risultati: è stata impiegata con successo sia sul mercato dei servizi di dispacciamento sia sul Mercato del Giorno Prima (MGP). Dopo un 2015 piuttosto difficile, i margini generati dalla differenza tra i ricavi per l'energia prodotta e i costi del gas («spark spread») sono stati positivi e, insieme ai proventi generati dall'energia di bilanciamento, hanno condotto a un ottimo risultato complessivo.

Anche i dati dei tre **parchi eolici** di Lucera (Puglia), Corleto Perticara (Basilicata) e Giunchetto (Sicilia) sono estremamente soddisfacenti. I ricavi da tutti e tre i parchi eolici sono superiori ai valori degli esercizi precedenti. I due impianti di Lucera e Corleto Perticara sono totalmente di proprietà di Repower, che partecipa con il 39% nel parco eolico di Giunchetto.



Il parco eolico di Corleto Perticara

### **INNOVAZIONE**

Con **Ricarica<sup>101</sup>** Repower ha lanciato nel 2016 un progetto davvero innovativo, che da subito ha avuto uno sviluppo sorprendente, suscitando reazioni positive nei clienti. Ricarica<sup>101</sup> mira a realizzare una rete ben ramificata di stazioni di ricarica che permetta di attraversare l'Italia al volante di un veicolo elettrico. Il progetto intende coinvolgere un gruppo selezionato di oltre 100 aziende riconosciute tra le eccellenze nei diversi settori dell'hospitality: hotel, ristoranti stellati, golf resort e altre strutture di fascia alta che si doteranno di una o più PALINA consentendo ai propri ospiti di ricaricarsi durante piacevoli soste. Questo progetto ha già suscitato, dal suo lancio in autunno, l'interesse di oltre 120 clienti di Repower ottenendo già 68 adesioni nelle 101 zone coinvolte. Repower progetta di applicare il modello – che adotta l'approccio «da impresa a impresa» - anche con altre tipologie di clienti a livello regionale.



BITTA, la wallbox per la ricarica dei veicoli elettrici.

Lo scorso anno Repower ha sviluppato tre formule innovative per il mercato italiano. Con UNICA il prezzo base per la componente energia è unico, valido ventiquattrore e aggiornato mensilmente in base all'andamento del Brent (l'indice per il prezzo del petrolio). Secondo la formula Fibonacci, al crescere dei volumi accumulati aumenta lo sconto sul chilowattora: una tariffa pensata in particolare per i clienti di medie dimensioni (> 300 MWh/anno), con l'obiettivo di premiare la fedeltà dei clienti e consolidare la partnership sul lungo termine. E Viscontea prevede un prezzo fisso applicato a metà del volume mensile consumato dal cliente e un prezzo variabile applicato all'altra metà del volume, basato sui valori di mercato.

Ultima nata di Repower, rilasciata a novembre 2016, **NOBILE**<sup>pro sisma 16</sup> si rivolge alle aziende che desiderano sostenere scopi benefici: Repower devolve una parte dei ricavi di questa formula in progetti di aiuto alle vittime dei recenti terremoti nel Centro Italia.

### CONTRIBUTO ALL'EBIT

Nel 2016 il risultato operativo (EBIT) del mercato italiano si è attestato a 10 milioni di franchi. Hanno influito in modo importante sul risultato ricavi da energia di bilanciamento per 25 milioni di franchi. Hanno inoltre contribuito in modo positivo rivalutazioni per 13 milioni di franchi sulla Centrale di Teverola. Pesano invece sul risultato le svalutazioni su crediti scoperti (–31 milioni di franchi).



Rapporto annuale

### Altri settori e altre attività

### FUNZIONI A LIVELLO DI GRUPPO

Nel 2016 le funzioni a livello di Gruppo – Servizi giuridici e Risk management, Risorse umane e Supporto al business, Comunicazione, Finanze e IT – hanno supportato la realizzazione della nuova organizzazione di distribuzione di Repower, ciascuna secondo le proprie competenze specialistiche. In tale ambito, i processi sono stati snelliti e, laddove presenti, sono stati sfruttati gli effetti sinergici.

È stata portata avanti la vendita degli immobili non necessari per esigenze di esercizio. Molti di questi sono stati venduti in diverse regioni, realizzando ricavi complessivi per oltre 15 milioni di franchi.

### ROMANIA

Come già annunciato nel 2015, nel corso del 2016 Repower ha vagliato la vendita delle proprie attività in Romania, per concentrarsi sui mercati chiave di Svizzera (incluse le attività di trading e di vendita in Germania) e Italia, secondo il proprio nuovo orientamento strategico. L'acquirente idoneo è stato trovato nel Gruppo MET, una società con sede in Svizzera e che opera a livello internazionale. Il gruppo ha rilevato tutte le attività di Repower in Romania, compreso il personale, garantendo per quest'ultimo un passaggio indolore. La cessione è stata perfezionata l'8 novembre 2016.

### CONTRIBUTO ALL'EBIT

Rispetto ad altri settori e altre attività, nel 2016 è stato registrato un risultato operativo (EBIT) di 2 milioni di franchi (2015: –24 milioni di franchi). La cifra comprende i costi per la garanzia delle funzioni a livello di Gruppo e i ricavi dalla cessione dei summenzionati immobili non necessari per esigenze di esercizio.



Rapporto annuale

### Sostenibilità

Tutte le attività imprenditoriali hanno effetti sulle persone e sull'ambiente. Repower si impegna a controllarli, a effettuare continui miglioramenti e a sviluppare offerte sostenibili per i propri clienti.

### SICUREZZA SUL LAVORO E AMBIENTE

Repower considera la responsabilità verso i propri dipendenti e l'ambiente parte integrante della gestione aziendale complessiva.

Per garantire la massima sicurezza possibile e la salute dei propri dipendenti, l'azienda ha adottato un sistema di gestione per la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute che è certificato OHSAS 18001:2007 (Occupational Health and Safety Assessment Series).

Negli anni passati gli sforzi di Repower in materia di sicurezza sul lavoro e di tutela della salute hanno portato i loro frutti: non solo sono diminuite le assenze per malattia, ma si sono notevolmente ridotti anche gli infortuni professionali. Se nel 2009 il numero di giorni di assenza a seguito di infortunio sul lavoro si attestava ancora a 0,9 per posto a tempo pieno, questa cifra è stata ridotta negli ultimi sei anni a 0,1 giorni di assenza, ben il 90% in meno di assenze dovute a infortunio. Questo è valso a Repower l'inclusione nell'elenco delle aziende con meno infortuni professionali, secondo l'analisi condotta annualmente dalla SUVA. A tale risultato hanno contribuito senza dubbio i corsi sulla sicurezza effettuati con cadenza regolare per i dipendenti che svolgono le proprie mansioni nelle centrali elettriche e sugli impianti di rete. Questi corsi sono una componente fissa delle misure di prevenzione di Repower e sensibilizzano i dipendenti in merito ai pericoli insiti nelle attività quotidiane, promuovendo la consapevolezza in materia di sicurezza. Nel 2016 hanno partecipato a questi corsi 380 dipendenti.



L'anno scorso Repower è stata una delle prime aziende del comparto energetico dei Grigioni a firmare la Charta della sicurezza della SUVA, che si propone di rendere più sicuri i posti di lavoro e di impedire gli infortuni sul lavoro. La Charta è stata elaborata dalla Suva in collaborazione con associazioni padronali, progettisti e sindacati.

Per la gestione dei processi con un impatto sull'ambiente Repower dispone di un sistema di gestione ambientale certificato a norma ISO 14001:2004, grazie al quale negli anni scorsi vi è stata una riduzione continua e costante delle emissioni prodotte dall'azienda. In questo ambito svolge un ruolo importante anche la mobilità e gli esperti interni in materia di tutela dell'ambiente si sono occupati attivamente anche di questo tema.

Nell'ambito del progetto di rinnovo della centrale elettrica di Morteratsch, Repower ha messo in atto una politica ambientale particolarmente virtuosa. Dopo la ristrutturazione, un prezioso bacino idrografico viene alimentato con più acqua grazie a una conduttura aggiuntiva. Inoltre, i laghi e i ruscelli di quest'area sono soggetti a meno portate di piena e magra.

Nel risanamento delle linee ad alta tensione, Repower cerca, laddove possibile, di effettuare la posa a terra delle condutture elettriche. Tale soluzione è particolarmente opportuna dal punto di vista della tutela del paesaggio e dell'inquinamento elettromagnetico, ma comporta spesso un maggior dispendio di risorse finanziarie.

Repower mette ora a disposizione il proprio know-how nei settori della sicurezza sul lavoro e della tutela dell'ambiente anche per altre aziende elettriche: oltre a servizi di consulenza e training specifico, offre un supporto durante l'introduzione e per l'esercizio di sistemi di sicurezza del lavoro e gestione ambientale.

### DIPENDENTI

Repower dà lavoro complessivamente a 583 dipendenti in Svizzera e in Italia (al 31.12.2016) e offre ai giovani professionisti in Svizzera 30 posti di apprendistato ripartiti in diverse regioni del Cantone dei Grigioni. Con una buona reputazione di datore di lavoro, offre condizioni d'impiego secondo criteri di equità sociale e per limitare la rotazione del personale si impegna a mantenere in seno all'azienda i propri dipendenti promuovendo azioni di perfezionamento e adotta una politica retributiva adeguata al mercato e alle competenze ed esperienze dei singoli dipendenti. L'azienda insiste su un'offerta mirata per l'aggiornamento e la crescita professionale dei propri dirigenti e su una comunicazione interna trasparente. Repower promuove inoltre una cultura aziendale innovativa: i dipendenti possono partecipare attivamente nell'ambito di progetti che hanno come scopo lo sviluppo di nuovi prototipi e prodotti, contribuendo al futuro della società.

Ogni due anni Repower effettua un sondaggio interno a livello di gruppo, i cui risultati vengono confrontati con quelli degli anni precedenti e misurati sulla base di una comparazione esterna. Il prossimo sondaggio è previsto nel 2017.



### COMPLIANCE

Repower adempie agli obblighi previsti dalla legge e osserva in modo sistematico e previdente tutti i cambiamenti legislativi. A tali attività è preposta, tra gli altri, la funzione compliance dell'azienda. Il suo compito non è solo quello di garantire il rispetto delle leggi con controlli regolari di conformità, ma anche di identificare e valutare i rischi di compliance nonché di fornire servizi di prevenzione e consulenza. Nell'ambito di corsi di formazione, sensibilizza i dipendenti su temi quali la protezione dei dati e la riservatezza delle informazioni, la protezione dall'insider trading, la correttezza sul mercato, una contabilità corretta e la gestione dei conflitti d'interesse. È inoltre il primo punto di riferimento per la segnalazione di sospetti e violazioni da parte dei dipendenti. L'attività della funzione di compliance è registrata e documentata in relazioni periodiche.

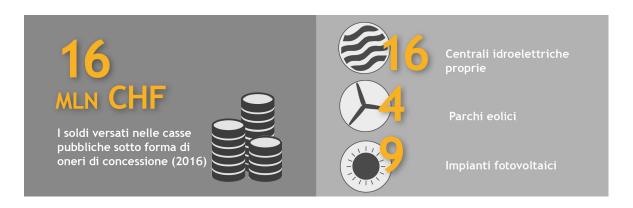
### PRODOTTI E PRODUZIONE

Nel 2016 Repower ha deciso che in futuro fornirà ai propri clienti in Svizzera esclusivamente energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili. Dal 1° gennaio 2017 il portafoglio prodotti per i clienti privati comprende pertanto il prodotto standard Aquapower (composto al 100% da energia idroelettrica generata in Svizzera), Purepower (composto per almeno il 5% da energia fotovoltaica, eolica o da biomassa generata nei Grigioni; per la parte rimanente da energia idroelettrica svizzera) e Solarpower (composto al 100% da energia solare prodotta nei Grigioni). Lo scorso anno Repower ha inoltre lanciato sul mercato Verdepower, il prodotto verde certificato dei Grigioni pensato per i grandi clienti.



Oltre a energia verde certificata TÜV, in Italia Repower offre ai propri clienti commerciali soluzioni per l'efficientamento energetico delle aziende: eFFettiva (monitoraggio dei consumi elettrici), VAMPA (immagini termografiche per l'individuazione di dispersioni energetiche), DIODA (relamping LED) e FOCUS (diagnosi energetica).

Nel 2016 Repower ha sviluppato ulteriormente le proprie offerte nel settore della mobilità elettrica sia in Svizzera sia in Italia. In Svizzera ha avviato la realizzazione di Plug'n Roll, la rete di ricarica per veicoli elettrici che conta già oltre 60 stazioni di ricarica installate (PALINA e BITTA), con prevalenza nel Cantone dei Grigioni. Nell'app sono già registrati oltre 1.000 conducenti di auto elettriche. Anche in Italia Repower vende PALINA e BITTA e ha intrapreso la costruzione di una rete di ricarica: Ricarica<sup>101</sup> si prefigge l'obiettivo di coprire tutto il territorio nazionale con stazioni di ricarica, consentendo di attraversare l'Italia in lungo e in largo con un veicolo elettrico.



L'energia idroelettrica rappresenta la spina dorsale della produzione di Repower. Assicurarne il valore con nuovi modelli di finanziamento e con l'impiego dei sistemi d'incentivazione esistenti, come la remunerazione per l'immissione in rete di energia elettrica (RIC), è pertanto un elemento essenziale della strategia aziendale. Repower vaglia inoltre la cessione dei propri diritti di acquisto di energia elettrica da società di partecipazione in centrali nucleari così come la vendita della centrale a ciclo combinato gas-vapore di Teverola in Italia.

