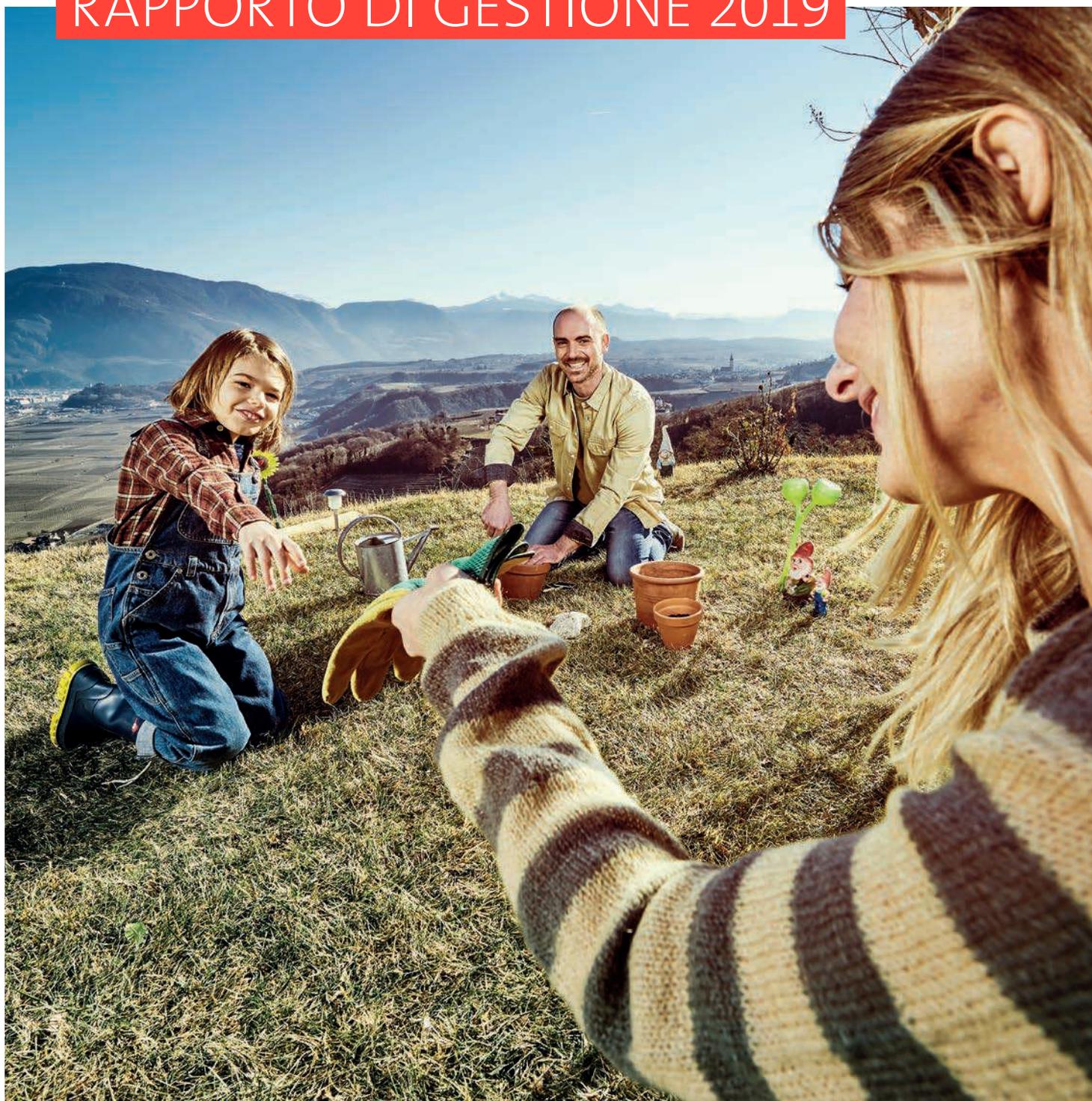


RAPPORTO DI GESTIONE 2019



L'anno in sintesi

GLI EVENTI PIÙ IMPORTANTI DELL'ANNO

1,9

miliardi di franchi

Totale ricavi 2019

Repower Italia
ha raggiunto
l'EBIT più elevato
della sua storia

65,2

milioni di franchi

Risultato operativo (EBIT) 2019

Merchant line

cessione della proprietà del lato
svizzero a Swissgrid

Voto favorevole
della popo-
lazione all'ade-
guamento delle
concessioni in
Valposchiavo

avvio dei lavori per il rinnovo della
Centrale elettrica Robbia nel 2020

Inizio dei lavori
di costruzione
della nuova
sottostazione
Mendrisio

realizzazione e messa in servizio di
due sottostazioni «chiavi in mano»
per FFS e AIM (Aziende Industriali
Mendrisio)

Aumentata la
sicurezza
dell'approvvigio-
namento nel
Cantone dei
Grigioni:

la frazione Sankt Antönien –
Ascharina collegata alla centrale con
una nuova e potente linea interrata

Repower rafforza
le partnership

– costituzione di esolva ag
– risultati positivi per Repower
Renewable nel suo primo anno
– trasferimento a Repartner
Produktions AG della cascata di
centrali elettriche in Prettigovia

Situazione
incerta del
mercato in Italia

in vista dell'introduzione del regime
di bilanciamento a partire dal 2022

La divisione Italia esprime tutto il proprio «potenziale elettrico innovativo»

– [lancio dei cargo bike LAMBRO](#)
 – [la barca elettrica Repower^e](#)
[conclude positivamente il suo tour promozionale](#)

Potenziamento della produzione eolica

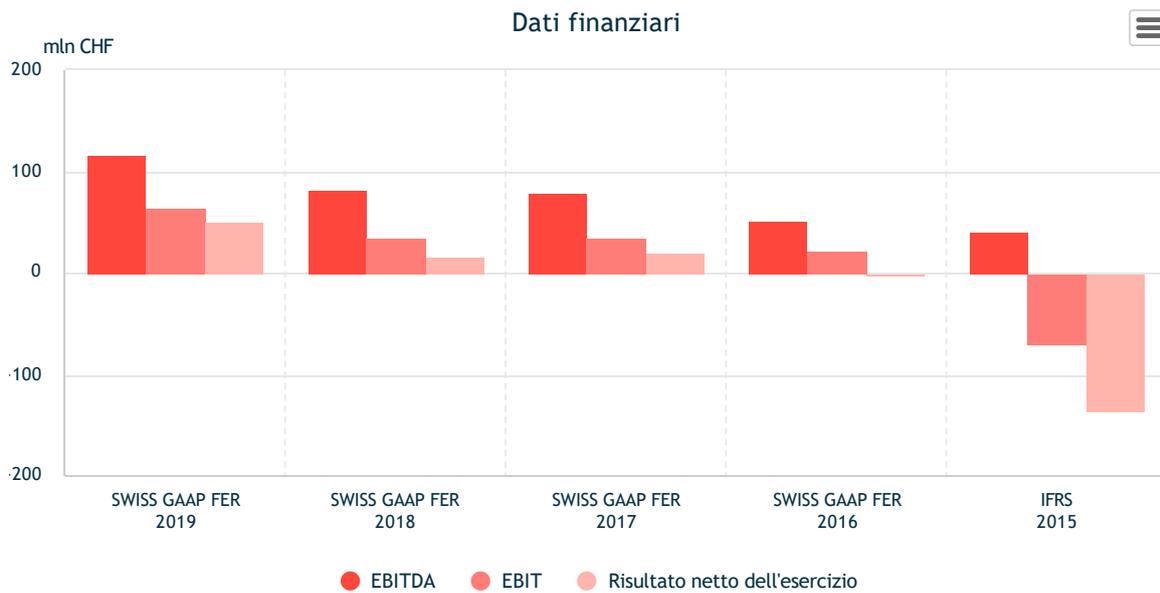
[messa in servizio di una nuova turbina a Lübbenau \(Germania\)](#)

Cambio ai vertici di Repower

[Kurt Bobst ha lasciato Repower; Roland Leuenberger, membro del Consiglio d'Amministrazione, è stato nominato CEO](#)

DATI FINANZIARI

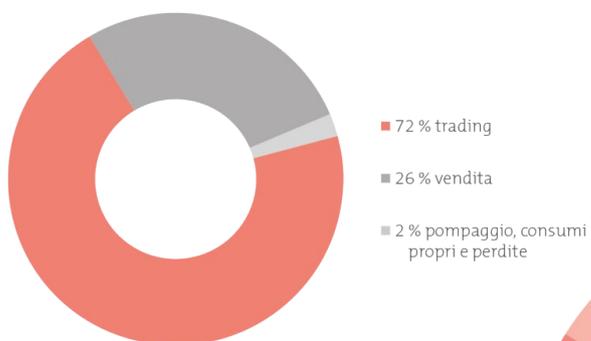
	2019	2018	2017	2016	2015
	Swiss GAAP FER	Swiss GAAP FER	Swiss GAAP FER	Swiss GAAP FER	IFRS
in milioni di franchi					
Utili e ricavi					
Totale ricavi operativi	1.937	2.090	1.847	1.724	1.890
Risultato prima di proventi (oneri) finanziari, imposte e ammortamenti (EBITDA)	117	82	79	52	41
Ammortamenti e rettifiche di valore	-52	-47	-45	-30	-109
Risultato operativo (EBIT)	65	35	34	22	-69
Risultato netto dell'esercizio	50	16	20	-1	-136
Stato patrimoniale					
Totale stato patrimoniale al 31.12.	1.876	1.873	1.822	1.701	1.828
Patrimonio netto al 31.12.	844	807	769	737	600
Quota patrimonio netto	45%	43%	42%	43%	33%
Altri dati finanziari					
Margine lordo energia	264	223	208	194	178
Economic Value Added	-1	-20	-18	-29	-112
Funds from Operations (FFO)	103	60	72	30	11
Cash flow da attività operativa	126	55	43	78	17
Indebitamento netto	-29	45	-2	-9	270
Fattore d'indebitamento	-0,3	0,5	0,0	-0,1	4,5
FFO / Indebitamento netto	<0%	134%	<0%	<0%	4,1%
Investimenti	41	35	32	33	31
Dipendenti (FTE)	539	591	578	563	632



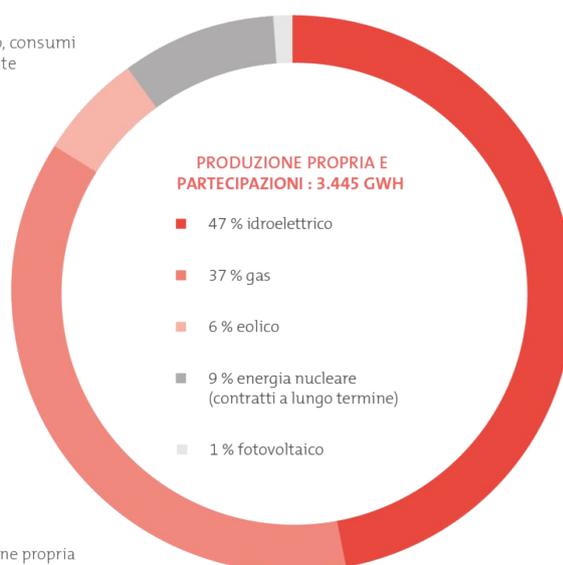
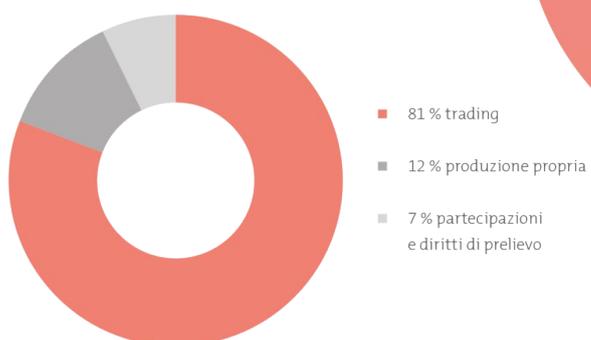
BILANCIO ENERGETICO

	2019	2018	Variazioni
Commercio di elettricità in GWh			
Trading	12.979	12.519	4%
Distribuzione e vendita	4.577	4.473	2%
Pompaggio, consumi propri, perdite	326	318	3%
Vendita di elettricità	17.883	17.310	3%
Trading	14.437	14.362	1%
Produzione propria	2.226	1.662	34%
Energia da partecipazioni	1.219	1.286	-5%
Acquisto di elettricità	17.883	17.310	3%
Commercio di gas in 1.000 mc			
Vendita a clienti finali	324.073	349.736	-7%
Trading	3.201.280	1.098.572	191%
Vendita di gas	3.525.353	1.448.309	143%
Consumi centrale Teverola (Italia)	250.681	178.461	40%

VENDITA DI ENERGIA NEL 2019: 17.883 GWH



ACQUISTO DI ENERGIA NEL 2019: 17.883 GWH

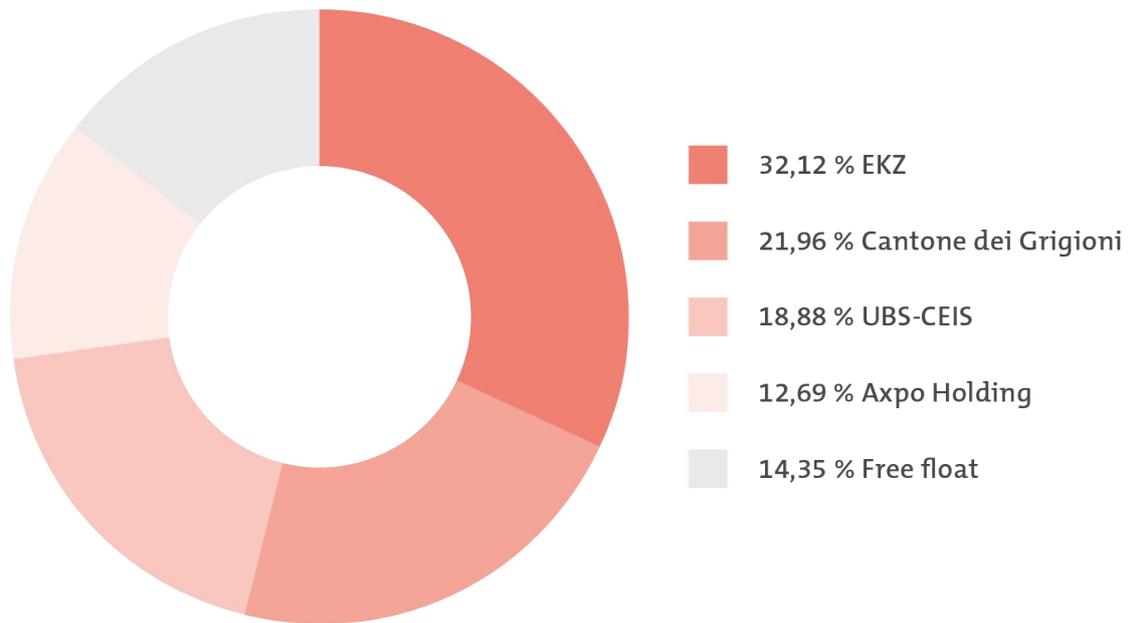


STATISTICA DEI TITOLI

Capitale sociale	7390968.0	azioni nominative	da CHF	1,00	CHF 7,4 mln
				2019	2018
Quotazioni all'OTC-X, Banca cantonale bernese (CHF)					
Azioni nominative			massimo	104	80
			minimo	72	66
Dividendi (CHF)	2019 ¹⁾	2018	2017	2016	
Azioni nominative	2.50	0.50	0.00	-	

1) Dividendo 2019 con riserva di approvazione da parte dell'Assemblea generale. Non sussistono né vincoli né limitazioni al diritto di voto.

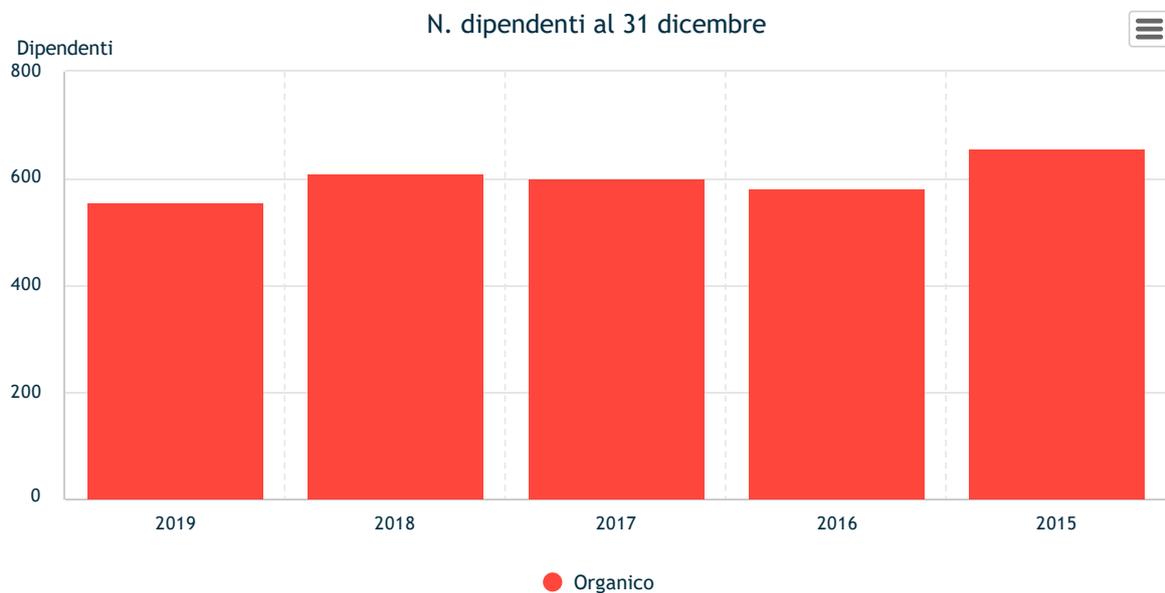
STRUTTURA DELL'AZIONARIATO DI REPOWER AL 31.12.2019



ORGANICO

al 31 dicembre	2019	2018
Totale ¹⁾	555	610
Svizzera	388	442
Italia	167	168
Apprendisti	30	30
Consulenti dell'energia in Italia	510	599

1) Per i dati sui posti a tempo pieno cfr. la tabella «Dati finanziari». Dall'ottobre 2019 i dipendenti dell'ex SWIBI AG non sono più considerati.



Relazione della Presidente del Consiglio d'Amministrazione e del CEO



RISULTATO OPERATIVO PRESSOCHÉ RADDOPPIATO

Il 2019 è stato caratterizzato da un andamento negativo dei prezzi e da volatilità elevata sui mercati dell'elettricità. Repower ha affrontato queste condizioni riuscendo a ottenere risultati eccellenti nella gestione degli impianti e nel trading grazie all'adozione di una strategia corretta. Nel 2019 Repower Italia ha conseguito il più elevato risultato operativo (EBIT) della sua storia. L'EBIT del Gruppo Repower si attesta a 65,2 milioni di franchi e raddoppia rispetto all'anno precedente.

CONTESTO

Come previsto, il contesto dei mercati è rimasto difficile nel 2019 e il cambio EUR/CHF ha avuto un andamento sfavorevole per Repower. L'anno scorso i prezzi di fornitura hanno subito una forte pressione, con una fascia di prezzo dell'elettricità in Svizzera inferiore del 21,6% rispetto all'anno precedente. Nel 2019 il prezzo della fornitura dell'energia di banda si è attestato a circa 40,9 EUR/MWh in Svizzera e a 52,3 EUR/MWh in Italia. Il mercato è stato influenzato da diversi fattori: temperature invernali miti, una forte produzione di energia idroelettrica ed eolica e serbatoi di acqua e gas pieni in Europa, in combinazione con prezzi bassi del gas e del carbone. La prevista introduzione di un regime di bilanciamento a partire dal 2022 determina incertezze sul mercato italiano, i cui effetti sui risultati futuri della centrale a ciclo combinato gas-vapore di Teverola sono ancora difficili da valutare. L'obiettivo del mercato di bilanciamento è garantire la stabilità della rete e la sicurezza dell'approvvigionamento a medio e lungo termine al fine di sostenere l'aumento della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili fissato come obiettivo dalla politica. La prevista piena liberalizzazione del mercato dell'energia per i clienti finali in Italia è stata rinviata di altri 18 mesi al 2022.

RISULTATI

Nonostante il contesto difficile del mercato, anche nel 2019 Repower ha migliorato il risultato operativo. Nel 2019 i ricavi complessivi, pari a 1,9 miliardi di franchi, sono stati del 7,3% inferiori ai ricavi dell'esercizio precedente. Il risultato operativo (EBIT), pari a 65,2 milioni di franchi, è stato invece nettamente superiore rispetto al 2018, grazie in particolare al contributo determinante fornito dalle attività in Italia che registrano un anno eccezionale.

Repower ha dimostrato che con la giusta strategia è in grado di generare profitti anche in un contesto di mercato difficile. Grazie a un'intelligente strategia di copertura e gestione, la società ha ottenuto ottimi risultati nella gestione degli impianti e nel trading. La produzione idroelettrica nel 2019 può vantare un risultato significativamente migliore rispetto al 2018. Nell'ottobre 2019 si è dovuto procedere al trasferimento a Swissgrid della parte svizzera della merchant line Campocologno–Tirano, che anche quest'anno ha contribuito positivamente all'EBIT, ma che in futuro non contribuirà più al risultato di Repower. L'utilizzo ottimale del mercato di bilanciamento dell'energia ha dato buoni risultati per Repower Italia nel 2019 e ha contribuito a generare eccellenti ricavi in questo settore.

Nonostante la revisione effettuata come previsto nel quarto trimestre, la centrale a ciclo combinato gas-vapore di Teverola ha fornito anche nel 2019 ottimi risultati, superiori alle previsioni. La controllata Repower Renewable ha saputo affermarsi sul mercato e si ritrova a fine anno sui livelli dell'anno precedente con una produzione di 164 GWh. Questo risultato conferma l'alta qualità degli impianti acquisiti nel 2018.

La quota di patrimonio netto ammonta a un solido 45%. Il cash-flow operativo si attesta a 126 milioni di franchi, superando così in maniera significativa gli investimenti effettuati.

RINGRAZIAMENTI

Questo risultato eccezionale può essere raggiunto solo con dipendenti impegnati e motivati, che credono nell'azienda e lavorano quotidianamente per raggiungere gli obiettivi. Desideriamo pertanto rivolgere loro un grande e sentito ringraziamento. Grazie anche ai nostri clienti, ai partner e agli azionisti per la loro fiducia.

PROSPETTIVE E OBIETTIVI

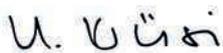
Il mercato è ancora caratterizzato da una situazione di tensione e volatilità estrema. I cambiamenti nell'industria energetica, i bassi prezzi dell'energia e l'impatto del COVID-19 sul contesto economico ci terranno occupati ancora per qualche tempo.

I cambiamenti nel contesto energetico si stanno facendo sentire concretamente. In Germania, molte centrali nucleari sono già state distaccate dalla rete e la prima centrale a carbone verrà spenta nel 2020. Inoltre, nel 2019 la «Kohlekommission», una commissione creata appositamente per mettere a punto un piano contro le emissioni di anidride carbonica, ha deciso lo spegnimento entro il 2038 di tutte le centrali che ancora utilizzano la lignite come combustibile. Anche l'Italia intende chiudere tutte le sue centrali a carbone entro il 2025 e la Francia entro il 2022. In Svizzera, la centrale nucleare di Mühleberg ha cessato la sua attività nel dicembre 2019. Le altre centrali nucleari possono continuare a produrre, purché siano sicure.

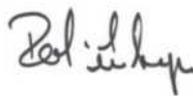
Repower continuerà a puntare con coerenza sulla produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. Nei prossimi anni l'attenzione si concentrerà sul rinnovo delle centrali idroelettriche in Svizzera, in particolare con gli impianti della Valposchiavo e il rinnovo completo della centrale di Robbia, mentre in Italia è previsto il potenziamento della produzione di energia solare ed eolica. Lo scorso anno Repower ha dato un importante contributo alla stabilità della rete nelle regioni dell'Italia centro-meridionale con la centrale a ciclo combinato gas-vapore di Teverola. Il contributo di Teverola al risultato finanziario non può essere automaticamente garantito per i prossimi anni in virtù dell'introduzione in Italia di un nuovo regime di bilanciamento.

Repower proseguirà anche in futuro la propria strategia di partnership. Quest'anno, con la costituzione di EVUlutio AG, insieme agli attuali cinque partner la società farà un grande passo avanti nel campo delle «soluzioni digitali da azienda elettrica per aziende elettriche», a dimostrazione della volontà di continuare a ricoprire un ruolo da leader nel settore dell'innovazione.

Proprio in questi tempi segnati dal coronavirus Repower ha dimostrato di poter contare su una forte cultura aziendale, su un elevato grado di identificazione dei suoi dipendenti e su processi operativi funzionanti. Lo stato patrimoniale costituito negli ultimi anni con una forte quota di patrimonio netto e un'elevata liquidità avvantaggia Repower. Anche se nel complesso le previsioni di crescita sono ancora intatte, per il 2020 è atteso un risultato d'esercizio inferiore a quello dell'anno precedente a causa dei bassi prezzi nel commercio di energia e dell'impatto del coronavirus sull'economia reale.



Dr. Monika Krüsi
Presidente del
Consiglio
d'Amministrazione



Roland Leuenberger
CEO



Bilancio consolidato del Gruppo Repower

Commento al bilancio consolidato

REPOWER MIGLIORA IL RISULTATO OPERATIVO DELL'84% RISPETTO AL 2018

L'ELEVATA VOLATILITÀ DEI PREZZI DI MERCATO CONSENTE DI SFRUTTARE POSITIVAMENTE LE OPPORTUNITÀ DI MERCATO – STABILI I PROVENTI DALL'APPROVVIGIONAMENTO ENERGETICO – MERCATO ITALIA CONSEGUE IL PIÙ ALTO RISULTATO OPERATIVO DELLA SUA STORIA.

Nel 2019 Repower ha superato nettamente il risultato dell'esercizio precedente e le attese espresse per il 2019. Dopo una contrazione nel primo trimestre, i prezzi del mercato energetico hanno seguito un andamento non unitario, accompagnato da una volatilità elevata. Come già nell'anno precedente, in questo contesto di mercato Repower è riuscita a valorizzare con profitto la sua posizione lunga. Parallelamente, ha saputo sfruttare positivamente le opportunità di mercato nel trading speculativo, dovute alla volatilità dei prezzi del mercato energetico. Va menzionato che hanno contribuito al risultato in modo stabile e solido sia l'approvvigionamento energetico sia i ricavi nuovamente aumentati dai servizi per terzi. In Italia i volumi di vendita di elettricità e gas sono aumentati come programmato, consentendo di raggiungere gli obiettivi finanziari. Le attività di commercializzazione dell'energia nel mercato day-ahead e di bilanciamento della centrale di Teverola hanno contribuito al risultato in misura sostanziale, superando nuovamente e nettamente ogni previsione. Nel suo primo anno completo d'esercizio, Repower Renewable ha contribuito in Italia a un risultato soddisfacente, seppur leggermente inferiore alle attese a causa del ritardo nella messa in servizio di un parco eolico.

Nel 2019 il risultato prima di interessi e imposte sul reddito (EBIT) si è attestato a 65 milioni di franchi. Il risultato prima delle imposte ammonta a 54 milioni di franchi, con un utile d'esercizio di 50 milioni di franchi. L'utile d'esercizio senza la quota di risultato netto di pertinenza di terzi ammonta a 46 milioni di franchi.

Il seguente commento finanziario sui risultati del Gruppo Repower per l'esercizio 2019 si riferisce interamente alla rappresentazione esposta in conformità ai Swiss GAAP FER, compreso il raffronto con l'anno precedente.

Nell'esercizio in esame i ricavi netti da forniture e prestazioni del Gruppo Repower, pari a 1.915 milioni di franchi, sono diminuiti dell'8% rispetto all'esercizio precedente (2018: 2.074 milioni di franchi). I motivi principali sono fatturati leggermente inferiori registrati nel trading di energia sia in Svizzera sia in Italia. Il fatturato in valuta locale della vendita in Italia è aumentato di circa il 4,6%, ma il tasso di cambio con l'euro, mediamente inferiore del 4% ca. a quello dell'esercizio precedente, ha neutralizzato questo effetto nella valuta del rapporto di gestione (franchi svizzeri). Il margine lordo dell'energia è aumentato considerevolmente di 41 milioni di franchi, da 223 milioni di franchi a 264 milioni di franchi. Hanno contribuito in misura determinante i buoni risultati menzionati sopra per il trading di energia in Svizzera e l'impiego della centrale elettrica di Teverola sul mercato di bilanciamento, molto efficiente e richiesta dal mercato. La Svizzera ha contribuito con +16 milioni di franchi e l'Italia con +25 milioni di franchi a questo aumento.

Gli oneri operativi senza acquisto di energia sono aumentati rispetto all'esercizio precedente di circa 25 milioni di franchi a 202 milioni di franchi (2018: 178 milioni di franchi). I maggiori oneri per materiale e prestazioni di terzi (+17 milioni di franchi) sono dovuti in Svizzera principalmente all'aumento dei servizi per terzi e ai costi per lo sviluppo di nuovi prodotti. In Italia, questo aumento si spiega con maggiori oneri di Repower Renewable (primo anno completo d'esercizio) e maggiori indennizzi per la rete di vendita. L'aumento dei costi del personale (+3 milioni di franchi) è legato al versamento in unica soluzione da parte di Repower nella Cassa pensioni come misura compensatoria della riduzione dell'aliquota di conversione in Svizzera. L'aumento degli altri oneri operativi (+3 milioni di franchi) è dovuto nuovamente a costi per lo sviluppo di nuovi prodotti, all'aggiornamento di sistemi IT e ad azioni atte a promuovere la crescita delle attività di vendita in Italia. Una produzione di energia nettamente superiore all'esercizio precedente ha fatto registrare un aumento delle prestazioni di concessione (+1 milione di franchi).

Gli ammortamenti ordinari nel 2019 si attestano a 52 milioni di franchi (+6 milioni di franchi). Questo incremento va ricondotto soprattutto agli impianti di produzione di energia rinnovabile di Repower Renewable in Italia nel primo anno completo d'esercizio. Diversamente dall'esercizio precedente, nel 2019 è stata operata una leggera svalutazione (-1 milioni di franchi).

Il risultato finanziario è migliorato rispetto all'esercizio precedente, per una perdita complessiva di 12 milioni di franchi (2018: perdita di 16 milioni di franchi). Con l'aumento della forza del franco, le perdite sui tassi di cambio sono state leggermente superiori (+1 milione di franchi) rispetto all'anno precedente, per un totale di 10 milioni di franchi. Tali perdite sono state però neutralizzate in misura sostanziale da operazioni per la copertura valutaria. Nell'esercizio in esame gli interessi per passività finanziarie (11 milioni di franchi) sono aumentati a causa di Repower Renewable (2018: 9 milioni di franchi). Un effetto positivo di circa 4 milioni di franchi è risultato da una nuova stima della recuperabilità di una partecipazione finanziaria.

Il risultato prima di interessi e imposte sul reddito (EBIT) del Gruppo Repower si è attestato a 65 milioni di franchi, ca. l'84% in più dei 35 milioni di franchi registrati nell'esercizio precedente. Va valutato in modo molto positivo anche il netto aumento dei funds from operations (FFO), che si porta a 103 milioni di franchi (2018: 60 milioni di franchi). Il FFO è un altro importante indicatore finanziario per Repower oltre al cash flow da attività operativa. Viene definito come cash flow prima della variazione delle attività correnti nette e delle imposte sul reddito.

Nel 2019 Repower ha conseguito un risultato netto dell'esercizio di 50 milioni di franchi (2018: 16 milioni di franchi). L'aumento significativo rispetto all'anno precedente è molto soddisfacente ed è attribuibile al miglioramento di diverse colonne portanti del reddito sia in Svizzera che in Italia.

Dopo un incremento nell'esercizio precedente grazie all'acquisizione di impianti di produzione di energia rinnovabile in Italia si registra una contrazione delle immobilizzazioni materiali senza incrementi o decrementi significativi (-28 milioni di franchi). Il calo delle rimanenze rispetto all'anno precedente (-24 milioni di franchi) si spiega con la riduzione delle rimanenze di gas. Infine, gli investimenti netti di liquidità a breve termine hanno aumentato la voce Titoli (+44 milioni di franchi).

PROSPETTIVE

Nell'anno in rassegna Repower ha sfruttato a proprio favore gli sviluppi del mercato, riuscendo a conseguire risultati incoraggianti. Oltre agli aspetti normativi legati alla svolta energetica, nell'esercizio in corso sarà prioritario affrontare due sfide: da un lato l'andamento dei prezzi del commercio di energia, attualmente molto bassi, e dall'altro lato l'impatto sull'economia reale legato al coronavirus. La pandemia complicherà ulteriormente le già difficili condizioni di mercato, mentre sulle condizioni generali di mercato e politiche regnerà ancora l'incertezza. Non prevediamo condizioni nettamente più stabili per il settore energetico nemmeno nei prossimi anni e la volatilità dei prezzi dell'energia rimarrà elevata. L'impatto economico dovuto al coronavirus in Svizzera, ma soprattutto in Italia, è difficile da stimare. Lo stato patrimoniale costituito negli scorsi anni, con una forte quota di patrimonio netto e un'elevata liquidità, avvantaggia Repower, che può ancora aspettarsi un andamento in crescita.

Tuttavia, dato che i prezzi dell'energia si mantengono a un livello basso e che non è ancora possibile stimare l'impatto economico della crisi del coronavirus, per il 2020 prevediamo un risultato d'esercizio inferiore a quello dell'anno precedente.



Rapporto annuale

Repower Svizzera

Repower Svizzera ha chiuso l'anno con un EBIT di 29,8 milioni di franchi (+70,3% rispetto al 2018). La produzione di energia idroelettrica è aumentata di circa l'8% rispetto all'anno precedente e la vendita totale di energia elettrica si è attestata al volume ragguardevole di 10 TWh. Grazie a un'intelligente strategia di copertura e gestione, Repower Svizzera ha ottenuto ottimi risultati nella gestione degli impianti e nel trading internazionale.

PARTNERSHIP

Repower ha perseguito con coerenza la propria strategia di partnership in diversi settori. Le società EcoWatt AG, Sacin AG e SWIBI AG, attive nel settore dei servizi energetici, si sono fuse a fine novembre 2019 e hanno iniziato a operare unitamente dal 1° dicembre 2019 con il nome esolva ag. Dalla fusione delle tre società è nata un'azienda con un grande potenziale di sviluppo e crescita in un mercato sempre più difficile. esolva ag sarà detenuta per il 40% circa da Repower AG e per il 30% circa rispettivamente da St. Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG, EKT Holding AG e da piccoli azionisti.

Anche a supporto della nostra strategia di partnership, Repower, Repartner Produktions AG e i dieci azionisti fornitori di energia in Svizzera e Liechtenstein hanno firmato i contratti che dal 1° gennaio 2020 regolano il trasferimento a Repartner Produktions AG delle centrali elettriche in Prettigovia con le relative concessioni. Repower partecipa con il 51% in Repartner Produktions AG e continuerà a occuparsi della manutenzione, dell'esercizio e della gestione degli impianti in Prettigovia.

Anche la joint venture tiko Energy Solutions AG è nata con Repower, quando Repower ha deciso nel 2012 insieme a Swisscom di investire in un'azienda che puntasse con lungimiranza all'uso intelligente dell'energia. Ora, se si vuole che tiko possa crescere ancora, è necessario internazionalizzarsi. Per questa fase abbiamo trovato all'inizio dell'anno un ottimo partner nel gruppo energetico francese ENGIE. ENGIE è attivo in tutti e cinque i continenti con 150.000 dipendenti. Il gruppo energetico è diventato il principale azionista di controllo di tiko. Swisscom e Repower mantengono la loro partecipazione nell'azienda.

Repower collabora con la Ferrovia Retica da oltre 100 anni, da quando, a inizio del XX secolo e allora con il nome di Forze Motrici Brusio, ha cominciato a fornire elettricità alla Ferrovia del Bernina. Abbiamo parlato di questa lunga cooperazione con Renato Fasciati, Direttore della Ferrovia Retica.

INTERVISTA

RENATO FASCIATI, DIRETTORE DELLA FERROVIA RETICA

100 ANNI FA LA FERROVIA RETICA HA AFFRONTATO LA GRANDE SFIDA DELL'ELETTRIFICAZIONE. QUALI SONO I CAMBIAMENTI E LE SFIDE DI OGGI?

La Ferrovia Retica (FR) sta attraversando una fase di modernizzazione di vasta portata. Oltre al mantenimento e potenziamento della nostra infrastruttura e al previsto ampliamento della nostra offerta, è attualmente in corso il più grande acquisto di materiale rotabile nella storia della FR, legato alla messa in servizio dei nuovi treni «Capricorn». E, naturalmente, la digitalizzazione con le sue opportunità e le sue sfide è un tema importante anche per noi.

FORZE MOTRICI BRUSIO SA, LA PRECEDENTE ORGANIZZAZIONE DI REPOWER, HA STIPULATO NEL LONTANO 1910 IL PRIMO CONTRATTO DI FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA CON LA FERROVIA RETICA. IL RAPPORTO COMMERCIALE CONTINUA ININTERROTTO DA ALLORA. QUAL È SECONDO LEI IL SEGRETO DI QUESTA LUNGA RELAZIONE?

Esatto: Forze Motrici Brusio SA ha stipulato il suo primo contratto di fornitura di energia elettrica con la Ferrovia del Bernina (FB), che è stata in seguito rilevata dalla Ferrovia Retica nel 1943. La collaborazione è sempre stata caratterizzata dal rispetto reciproco, dalla professionalità e dalle comuni radici grigionesi che ci legano.

UN RAPPORTO SANO HA BISOGNO ANCHE DI NUOVI E COSTANTI OBIETTIVI COMUNI. AD ESEMPIO, OGGI LA FR UTILIZZA EASYASSET DI REPOWER. QUALI ESPERIENZE AVETE FATTO CON IL NUOVO STRUMENTO DI ASSET MANAGEMENT?

Usiamo EASYASSET dal 2018: dopo essere stato adattato alle nostre esigenze, ci aiuta a effettuare la manutenzione preventiva dei nostri sistemi di sicurezza e viene alimentato continuamente con dati aggiornati degli impianti. Stiamo avendo riscontri positivi su EASYASSET dai nostri dipendenti: è facile da usare e ci permette di ottimizzare i flussi di processo.



INVESTIMENTI NEL FUTURO

In linea con la nostra strategia aziendale, che prevede di produrre solo energia elettrica da fonti rinnovabili, continuiamo a investire anche nell'energia eolica. Nel 2019 Repartner Wind GmbH ha ampliato il suo parco eolico a Lübbenau, in Germania, installando un'ulteriore turbina. I costi d'investimento si sono attestati a circa 6,8 milioni di euro.

PLUG'N ROLL, il full service provider svizzero di soluzioni per la mobilità elettrica di Repower, ha registrato nel 2019 tassi di crescita convincenti e ha ulteriormente consolidato la sua posizione di mercato nei segmenti PUBLIC, BUSINESS e HOME. Il numero di ricariche eseguite con i nostri sistemi è aumentato del 353 per cento nell'intero anno, e la fornitura di energia è addirittura aumentata del 602 per cento rispetto all'anno precedente. Anche il fatturato annuo è più che raddoppiato a parità di struttura dei costi. Da un lato, ciò è dovuto al forte traino del mercato svizzero della mobilità elettrica. D'altra parte, PLUG'N ROLL ha convinto i partner esistenti con nuovi prodotti innovativi come la nuova gestione dei carichi di recente introduzione, la nuova app PLUG'N ROLL e le nuove stazioni di ricarica rapida, e ha saputo aggiudicarsi e realizzare progetti per nuovi clienti su scala intersettoriale. A ciò hanno contribuito anche i miglioramenti nel settore dei sistemi di fatturazione, CRM e Operations.

Di mobilità elettrica si occupa anche AutoPostale SA, che intende investire in un futuro più pulito dei mezzi pubblici. Abbiamo intervistato a questo proposito il Direttore di AutoPostale SA, Christian Plüss.

INTERVISTA

CHRISTIAN PLÜSS, RESPONSABILE AUTOPOSTALE SA

PERCHÉ AUTOPOSTALE PROMUOVE LA MOBILITÀ ELETTRICA?

In qualità di maggiore operatore di autobus del sistema di trasporto pubblico svizzero e di operatore parastatale, facciamo, come ovvio, la nostra parte per ridurre le emissioni di CO₂. Tra i sistemi di trazione alternativi per gli autobus, quello elettrico è il più avanzato ed è per questo motivo che ci stiamo attualmente concentrando su questa tecnologia.

PERCHÉ AUTOPOSTALE È RICORSA A REPOWER AG COME PARTNER?

AutoPostale sa pianificare l'utilizzo degli autobus come trasporto pubblico e sa gestire i trasporti nella vita quotidiana. La mobilità elettrica pone, tuttavia, nuove questioni, concernenti la costruzione e l'esercizio di un'infrastruttura di ricarica nonché la fornitura di energia rinnovabile per caricare le batterie. In questo settore siamo lieti di poter contare su partner forti come Repower.

COME STA ANDANDO FINORA LA COLLABORAZIONE CON REPOWER?

Nel giugno 2019 abbiamo firmato una lettera d'intenti insieme a Repower. Ora siamo nella fase di concretizzazione, quella cioè in cui dalle prime visioni prende forma un progetto realizzabile. Siamo molto soddisfatti della collaborazione. Entrambi i partner hanno un obiettivo comune, si completano e si sostengono reciprocamente in modo proficuo.

I VEICOLI ELETTRICI DIVENTERANNO PRIMA O POI LO STANDARD PER AUTOPOSTALE?

AutoPostale intende mettere in circolazione un totale di 100 veicoli elettrici entro il 2024. A più lungo termine, vogliamo gestire una flotta che possa fare a meno dei combustibili fossili. Attualmente ci stiamo concentrando sugli autobus elettrici, ma stiamo anche osservando lo sviluppo della tecnologia delle celle a combustibile o dei combustibili sintetici.



PROGETTI DI REPOWER

Rinnovo degli impianti idroelettrici in Valposchiavo

Il «si» dei comuni di Poschiavo e Brusio all'adeguamento delle concessioni, espresso nelle votazioni del 19 maggio 2019, è un passo importante verso il rinnovo completo delle centrali idroelettriche in Valposchiavo. Il cuore del progetto è il rinnovo generale della centrale di Robbia per il quale Repower ha ricevuto nel marzo 2019 dall'UFE un contributo d'investimento milionario a due cifre.

Attualmente sono in corso diverse gare di appalto per l'aggiudicazione di commesse di ristrutturazione, in modo tale che i lavori possano iniziare come da programma nel maggio 2020. Repower prevede di investire complessivamente circa 150 milioni di franchi nelle centrali idroelettriche della Valposchiavo. Nell'ambito di questi lavori di rinnovo sono previste anche misure volte a garantire la protezione dei pesci e la loro libera circolazione, unitamente a misure di rivitalizzazione.

Il risanamento del sistema di protezione delle acque a Miralago richiede la garanzia della connettività longitudinale del Poschiavino in uscita dal Lago di Poschiavo per consentire la migrazione e la protezione dei pesci in prossimità della presa d'acqua. Purtroppo, i lavori di costruzione a Miralago non sono iniziati nell'autunno 2019 in quanto l'UFAM non aveva ancora fornito alcuna garanzia finanziaria per le misure inerenti alla migrazione piscicola e al ripristino dell'accessibilità per i pesci. L'inizio dei lavori di costruzione è stato posticipato presumibilmente di un anno, all'autunno 2020.

Potenziamento della rete a Sankt Antönien e collegamento della Centrale di Schanielabach

Per il collegamento della Centrale di Schanielabach alla rete di distribuzione, Repower ha installato una nuova linea interrata di circa cinque chilometri che si estende da Ascharina a Küblis passando attraverso un terreno impervio fino a raggiungere la parete rocciosa di una galleria per l'approvvigionamento idrico che risale a 100 anni fa. Quest'opera non ha solo consentito di collegare la Centrale di Schanielabach alla rete elettrica, ma ha anche migliorato significativamente la sicurezza dell'approvvigionamento delle frazioni Sankt Antönien e Ascharina.

Abbiamo approfondito questo tema con Christian Kasper, sindaco di Luzein.

INTERVISTA

CHRISTIAN KASPER, SINDACO DI LUZEIN

NEL 2019 REPOWER HA COLLEGATO SANKT ANTÖNIEN E ASCHARINA ALLA RETE ELETTRICA CON UNA NUOVA E POTENTE LINEA INTERRATA. QUALI SONO I VANTAGGI DELL'AMPLIAMENTO PER SANKT ANTÖNIEN E ASCHARINA?

I vantaggi per noi sono enormi. La nuova linea garantisce la nostra sicurezza di approvvigionamento. Durante gli inverni particolarmente nevosi, la vecchia linea aerea causava continui problemi e blackout prolungati. Inoltre, in caso di maltempo non era facile riparare i guasti.

NON CI SONO PIÙ STATE INTERRUZIONI DI CORRENTE DA QUANDO È STATA INSTALLATA LA NUOVA LINEA?

No, nessun blackout. E ne siamo particolarmente felici. Nell'inverno del 2018 abbiamo fatto la brutta esperienza di rimanere senza elettricità per tre giorni. Anche il telefono non funzionava più e senza cellulare ci si sente perduti in situazioni del genere: da perdersi la testa, o, come si dice in Prettigovia: «As uh Narratheater».

CON IL POTENZIAMENTO DELLA CAPACITÀ DI LINEA, SANKT ANTÖNIEN E ASCHARINA POSSONO SFRUTTARE APPIENO IL LORO POTENZIALE SOLARE. QUANTO È GRANDE QUESTO POTENZIALE?

È grandissimo! Se potessimo realizzare il progetto di una centrale solare presso la barriera fermaneve di Chüenihorn, il potenziale sarebbe davvero molto grande. Ad oggi non sappiamo ancora con esattezza in che modo la Confederazione intenda realizzare la sicurezza dell'approvvigionamento. Certo è che con il Chüenihorn avremmo un progetto già pronto, che potrebbe dare un contributo alla svolta energetica. Finora l'ostacolo al progetto è stata la scarsa redditività. Con il potenziamento della linea, le sue chance di realizzazione dovrebbero aumentare.



Accoppiamento della rete a Bever

Il progetto di «accoppiamento della rete a Bever» prevede un accorpamento permanente della nuova rete da 110 kV di Engadiner Kraftwerke (EKW) alla rete esistente da 60 kV di Repower nell'Alta Engadina. L'investimento ammonta a 4,9 milioni di franchi. Il progetto comprende i servizi di progettazione, ingegnerizzazione e installazione. L'esecuzione e la messa in servizio degli impianti sono state effettuate con la stazione di smistamento da 60 kV in funzione. I nuovi componenti sono stati messi in servizio con successo a metà novembre 2019. Il progetto sarà completato a fine giugno 2020, dopo il completamento dei lavori rimanenti.

LAVORI E SERVIZI PER TERZI

Nel 2019 Repower ha dimostrato ancora una volta con successo la sua competenza come azienda fornitrice di servizi per terzi. Nel 2019 il volume degli incarichi nel settore tecnico ha superato i 20 milioni di franchi, ossia circa il 50% in più rispetto all'anno precedente.

Nuova sottostazione Mendrisio

Con l'apertura delle gallerie di base del San Gottardo e del Monte Ceneri, sull'asse del Gottardo si prevede un aumento dell'offerta nel traffico ferroviario e, di conseguenza, del fabbisogno di potenza elettrica. Per far fronte a queste esigenze, è stata pianificata la realizzazione a Mendrisio, in zona Tana, di un nuovo convertitore di frequenza e di una sottostazione da 16,7 Hz. Avendo raggiunto i 50 anni di vita, anche la sottostazione delle AIM (Aziende Industriali Mendrisio) deve essere sostituita.

Repower si è aggiudicata l'appalto e si occuperà della pianificazione, l'esecuzione e la messa in servizio di entrambe le sottostazioni, incluse tutte le installazioni tecniche necessarie per il funzionamento e i lavori strutturali preparatori per il nuovo convertitore di frequenza di Mendrisio. La costruzione della prima sottostazione è iniziata nel gennaio 2019 e i lavori si sono conclusi entro l'anno come da programma. La messa in servizio della sottostazione avviene a tappe già dalla prima metà del 2020, in modo tale da consentire la consegna alle AIM. Successivamente prenderanno l'avvio i lavori di costruzione della seconda sottostazione, in vista della sua consegna alle FFS nel dicembre 2021. L'incarico ha un valore di circa 19 milioni di franchi.

Aggiudicazione del lotto 12 di Swissgrid

Nel 2019, Repower ha partecipato alla gara d'appalto di Swissgrid aggiudicandosi il lotto 12 (manutenzione di sottostazioni nel Grigioni meridionale) per altri tre anni. Ciò consentirà di approfondire e ampliare ulteriormente il know-how costruito negli ultimi cinque anni e la buona collaborazione con Swissgrid. Abbiamo parlato della collaborazione tra Repower e Swissgrid con Yves Zumwald, CEO di Swissgrid AG.

INTERVISTA

YVES ZUMWALD, CEO DI SWISSGRID

SIGNOR ZUMWALD, LA RETE ELETTRICA SVIZZERA È SICURA E AFFIDABILE. CHE COSA STA FACENDO SWISSGRID PER GARANTIRE CHE RIMANGA TALE ANCHE IN FUTURO?

La digitalizzazione offre nuove opportunità per la manutenzione e la pianificazione delle linee e quindi per la modernizzazione della rete di trasmissione. Inoltre, l'utilizzo delle capacità di linea esistenti viene costantemente ottimizzato da nuovi prodotti di mercato. Infine, una stretta collaborazione con i partner europei è essenziale per un approvvigionamento elettrico affidabile.

SWISSGRID COLLABORA CON DIVERSI PARTNER PER LA MANUTENZIONE E L'AMMODERNAMENTO DELLA SUA RETE DI 6.700 CHILOMETRI. CON QUALI CRITERI VENGONO SELEZIONATI?

Swissgrid seleziona i suoi partner in base alle norme sugli appalti pubblici. In questo contesto è particolarmente importante trovare fornitori di servizi affidabili e competenti che convincano per la qualità del loro lavoro, il loro know-how e un buon rapporto qualità/prezzo e che siano, se possibile, radicati a livello regionale.

TRA LE ALTRE COSE, REPOWER HA GIÀ PIANIFICATO PER SWISSGRID UNA SOTTOSTAZIONE DA 220 KV AD AVEGNO ED È ANCHE RESPONSABILE DELLA MANUTENZIONE DELLE SOTTOSTAZIONI DI SWISSGRID NEL GRIGIONI MERIDIONALE. COSA APPREZZA DELLA COLLABORAZIONE CON REPOWER?

Avegno è stato il primo progetto di sottostazione realizzato da Swissgrid insieme a Repower. Repower si è occupata della pianificazione, esecuzione e messa in servizio. L'intero team era composto da progettisti affidabili che hanno gestito bene il progetto e lo hanno completato nei tempi previsti. La grande disponibilità del team Repower è stata elogiata anche dal Comune di Avegno Gordevio.



Sistema di ottimizzazione per le FFS

Le FFS hanno prorogato di quattro anni il contratto con Repower per la fornitura del sistema di ottimizzazione. Il sistema consente alle FFS di ottimizzare il loro portafoglio elettrico complessivo: viene usato per impieghi a breve termine di centrali elettriche, nel processo di bilancio e per valutazioni di progetti. Il servizio offerto comprende proiezioni relative ai prezzi, informazioni di mercato e l'accesso al mercato. Sono inoltre previsti diversi ulteriori sviluppi.

In futuro il sistema utilizzerà anche le funzioni di ENERGYSACE, una piattaforma web per la gestione del portafoglio, che secondo le previsioni dovrà integrare una valutazione dinamica dei progetti futuri. Altre novità comprendono un nuovo modello di previsione dei prezzi per i costi di rete e opzioni dettagliate di ottimizzazione.

Sottostazione Pradella – ampliamento dell'impianto di smistamento da 380 kV

Il progetto di Swissgrid prevede il rinnovo della tecnica secondaria per l'ampliamento dell'impianto di smistamento esistente nella Sottostazione Pradella, nei pressi di Scuol. L'ambito del progetto comprendeva i servizi di progettazione, ingegnerizzazione, la fornitura, l'installazione e la messa in servizio per la sostituzione e l'ampliamento dell'intera tecnica secondaria. La maggior parte dei lavori di installazione è stata completata entro la fine del 2019. La messa in funzione della nuova tecnica secondaria e dell'impianto ad alta tensione ampliato è prevista a tappe, entro l'autunno 2021. La fine dei lavori è prevista entro il 2023. Il volume dell'ordine ammonta a ca. 1,8 milioni di franchi.

Altri lavori e servizi per terzi

Come negli anni precedenti, anche nel 2019 Repower ha svolto con successo diversi incarichi sugli impianti ad alta e media tensione per le Engadiner Kraftwerke. L'anno scorso è stato inoltre prorogato di ulteriori dieci anni il contratto attualmente in essere tra Repower ed EKW per la fornitura di servizi di rete quali pianificazione, esercizio e manutenzione, nonché per il potenziamento della rete ad alta e media tensione. Michael Roth, Direttore di EKW, ci ha spiegato i segreti del successo della collaborazione con Repower.

INTERVISTA

MICHAEL ROTH, DIRETTORE DI ENGADINER KRAFTWERKE AG

SIGNOR ROTH, REPOWER È STATA INCARICATA DA ENGADINER KRAFTWERKE DI COLLEGARE LA NUOVA RETE A 110 KV (EKW) CON LA RETE A 60 KV ESISTENTE (REPOWER) NELL'ALTA ENGADINA. COM'È STATA LA COLLABORAZIONE E COME SI SONO SVOLTI I LAVORI?

Alcuni anni fa Repower e le EKW hanno compreso che una fusione delle due reti avrebbe portato dei vantaggi e hanno pertanto compiuto i passi necessari per realizzarla. I lavori di conversione sono stati effettuati senza problemi significativi. Gli specialisti delle due aziende si conoscono da anni e mantengono un rapporto professionale e cordiale, che si è rivelato molto utile nelle fasi difficili del progetto.

PERCHÉ ENGADINER KRAFTWERKE AG HA BISOGNO DI UN PARTNER PER QUESTI COMPITI?

Dovendo gestire un grande numero di impianti e a causa della mole di lavoro, EKW si trova nella necessità di ricorrere occasionalmente alle competenze di esperti altamente qualificati di altre aziende, non disponendo di specialisti propri in tutti i campi.

EKW HA DECISO DI PROROGARE IL CONTRATTO PER SERVIZI DI RETE CON REPOWER. GRAZIE PER LA FIDUCIA ACCORDATA. PERCHÉ AVETE SCELTO REPOWER?

Il volume di lavoro irregolare e la tendenza verso impianti di rete cablati di facile manutenzione ci hanno spinto a cercare una cooperazione all'interno del nostro settore. La vicinanza geografica e l'esperienza sono state decisive per la nostra scelta. Del resto abbiamo alle spalle cinque anni di ottima collaborazione di cui non vorremmo fare a meno. Al contrario: l'esperienza acquisita conferma che la decisione presa allora di instaurare una collaborazione con Repower è stata corretta.



In qualità di subappaltatore per conto di ABB Power Grids Switzerland AG, Repower ha effettuato nel 2019 diversi montaggi nell'ambito di nuovi progetti di costruzione di altre aziende elettriche grigionesi. I lavori comprendevano il montaggio della tecnica primaria e secondaria. Nel 2019 Repower ha svolto dei lavori anche per la Ferrovia Retica, suo partner commerciale di lunga data. Un ordine comprendeva l'adattamento della linea di contatto e della linea di alimentazione in prossimità del portale sud della galleria del Vereina a Sagliains. Nell'ambito dei lavori è stato necessario modificare le sequenze di prova per la linea di contatto negli impianti, di conseguenza Repower ha provveduto a modificare – migliorandolo – il relativo software. L'anno scorso Repower ha inoltre assunto la direzione generale dei lavori per l'installazione di due nuovi impianti fotovoltaici per la Ferrovia retica.

Grazie alla sua esperienza pluriennale e alla competenza dei suoi dipendenti, nell'esercizio in esame Repower ha saputo rafforzare ulteriormente i rapporti con i clienti esistenti e allargare la sua base di clientela. Nel 2019 Repower ha eseguito molti piccoli lavori per diverse aziende elettriche e gestori di reti locali. Tra questi figurano la manutenzione di impianti di rete e centrali elettriche, l'ampliamento e la manutenzione di sistemi di illuminazione, attività di consulenza e lavori speciali su impianti ad alta tensione, nonché l'eliminazione di guasti di ogni genere.

Lo sviluppo digitale interessa tutti, le grandi e le piccole aziende. Cla Filip Pitsch, Direttore di PEM (Providemaint Electric Val Müstair), ci ha spiegato in un'intervista perché per PEM è importante poter collaborare con un grande fornitore di energia elettrica come Repower.

INTERVISTA

CLA FILIP PITSCH, DIRETTORE DI PEM (PROVEDIMAINTE ELECTRIC VAL MÜSTAIR)

PEM È STATA COSTITUITA NEL 1955. COSA È CAMBIATO DA ALLORA?

I requisiti per le aziende fornitrici di energia elettrica sono aumentati in molti settori. Nel 1955 la PEM era attiva principalmente nella valle. Oggi, anche i piccoli fornitori di energia sono parte di un tutto e devono di conseguenza rispettare tutte le disposizioni di legge della Confederazione. La digitalizzazione è arrivata anche in PEM. Ne è un buon esempio l'introduzione dello smart metering. In passato i consumi erano fatturati in base alle letture dei contatori o addirittura con tariffa forfettaria, oggi i requisiti sono molto più elevati.

REPOWER SI PROPONE ANCHE COME FORNITORE DI SERVIZI, SECONDO IL MOTTO: «DA AZIENDA ELETTRICA PER AZIENDE ELETTRICHE». PERCHÉ UN'AZIENDA ELETTRICA DOVREBBE AVER BISOGNO DELL'AIUTO DI ALTRE AZIENDE ELETTRICHE?

La politica richiede continui adeguamenti da parte dei fornitori di energia. Le piccole aziende elettriche – e noi ne siamo un esempio – non sono in grado di assolvere da sole a tutti questi nuovi compiti. L'attuazione tempestiva e corretta di tutte le nuove disposizioni sovraccarica inevitabilmente le piccole aziende. Tutti i nostri dipendenti sono così impegnati nelle attività quotidiane che in determinate situazioni dobbiamo necessariamente ricorrere all'aiuto di grandi aziende come Repower.

PEM E REPOWER HANNO GIÀ REALIZZATO CON SUCCESSO DIVERSI PROGETTI

PEM E REPOWER HANNO GIÀ REALIZZATO CON SUCCESSO DIVERSI PROGETTI INSIEME. COSA APPREZZA IN PARTICOLARE DELLA COLLABORAZIONE CON REPOWER?

I canali di comunicazione sono brevi e la collaborazione è molto diretta. Repower comprende le nostre esigenze in Val Monastero molto rapidamente. Questo è dovuto certamente anche al fatto che entrambe le società sono attive nei Grigioni. Per esempio, non dobbiamo certo spiegare a Repower quale sia la differenza tra inverno ed estate per un esercizio in montagna. Questo semplifica la comunicazione e la collaborazione.

HA GIÀ MENZIONATO COME ESEMPIO LO SMART METERING. PEM HA INSTALLATO SMARTPOWER, IL PRODOTTO DI REPOWER PER LO SMART METERING, PRESSO ALCUNI CLIENTI COME PROGETTO PILOTA. COME SONO LE PRIME ESPERIENZE?

Prima di prendere una decisione abbiamo sondato a lungo il terreno per trovare il sistema di smart metering più adatto. L'unico a convincerci è stato il prodotto di Repower. L'idea tecnica alla base di SMARTPOWER ha soddisfatto al meglio le nostre aspettative. Le prime esperienze sono buone. Logicamente, in una fase pilota ci sono sempre problemi iniziali e sfide da risolvere. Rimaniamo tuttavia convinti di questo prodotto e stiamo pianificando di introdurlo in tutta la valle.



SOSTENIBILITÀ

Repower ha valorizzato il pianoro di Cavaglia sul piano ecologico e dal punto di vista paesaggistico con circa 400.000 franchi dal fondo «naturemade star». L'obiettivo delle misure di rivitalizzazione del pianoro di Cavaglia consiste nella creazione di un mosaico di diversi habitat con aree di ghiaia, specie pioniera, comunità boschive e di arbusti. Il fondo «naturemade star» di Repower, che ha permesso questi interventi di rivitalizzazione, è stato finanziato con l'elettricità verde delle centrali di Palù e Cavaglia. A fronte di un sovrapprezzo, ai clienti di Repower che scelgono PUREPOWER viene fornita energia verde certificata dei Grigioni di elevata qualità. Il sovrapprezzo è destinato a progetti regionali di tutela ambientale e alla svolta energetica.

Grazie a una collaborazione tra il marchio «100% Valposchiavo» e Repower, da ottobre 2019 si può acquistare anche energia idroelettrica certificata 100% Valposchiavo. La gamma di prodotti 100% Valposchiavo si allarga quindi anche al settore energetico e il primo importante cliente di «H2O Valposchiavo» – questo il nome del certificato – è il Comune di Poschiavo, che proporrà ai propri utenti questo tipo di energia come standard.

Repower sostiene attivamente lo sviluppo dell'energia solare. Nell'area di distribuzione di Repower, chi produce energia fotovoltaica viene premiato.

Produzione di energia elettrica a livello regionale – sui tetti dei Grigioni

«Dalla regione. Per la regione» - con questo marchio una catena di grande distribuzione svizzera vende il proprio assortimento di prodotti alimentari di produzione locale. Ma «dalla regione per la regione» vale anche per l'elettricità solare prodotta nell'area di distribuzione di Repower.

Repower sostiene attivamente lo sviluppo dell'energia fotovoltaica

Dal tetto di casa alla presa di corrente: è il percorso più breve per trasportare l'elettricità in casa. Chiunque produca energia solare per il proprio consumo investe nella sostenibilità e nella regionalità. Ciò che serve è una posizione soleggiata e un'area adatta per l'installazione dei pannelli solari. Se un impianto fotovoltaico produce più energia elettrica di quella necessaria per il proprio consumo, questa eccedenza deve essere acquistata dall'azienda elettrica locale e remunerata. Repower non considera tuttavia questa regolamentazione come un obbligo, ma ritiene corretto sostenere attivamente la crescita dell'energia solare. Per questo motivo, attualmente offre ai produttori di energia solare una remunerazione di dodici centesimi per chilowattora (compreso l'acquisto di certificati di origine). Si tratta di una delle tariffe più elevate di reimmissione in rete pagate in Svizzera. Negli ultimi anni il numero di produttori di energia solare da cui Repower acquista energia elettrica è aumentato costantemente. Alla fine del 2019 era arrivato a ben 400 produttori privati distribuiti in tutto il territorio dei Grigioni.

Più consumo, più produzione

D'altro canto, questo sviluppo e, in particolare, l'elevata remunerazione sono tuttavia possibili solo perché Repower ha clienti che acquistano elettricità verde a fronte di un sovrapprezzo. Ad esempio, il prodotto di energia verde SOLARPOWER, composto al 100% da energia solare prodotta nei Grigioni, costa 9,6 centesimi per chilowattora in più rispetto al prodotto standard AQUAPOWER, proveniente al 100% da fonti rinnovabili. Quanti più clienti acquistano SOLARPOWER, tanta più energia solare può essere acquistata da Repower dai produttori privati. E quanto maggiore è la domanda, tanto maggiore sarà il corrispettivo pagato da Repower ai produttori privati per la loro energia solare. Scegliendo SOLARPOWER, i clienti promuovono direttamente l'ulteriore diffusione degli impianti fotovoltaici nella regione.

SUN@HOME – impianti solari chiavi in mano

La domanda d'installazione di impianti fotovoltaici da parte dei consumatori privati è elevata, ma lo è anche il potenziale esistente. Repower promuove l'energia solare non solo con tariffe di reimmissione in rete interessanti per i piccoli produttori, ma sostiene anche la crescita del fotovoltaico con offerte per la progettazione, la costruzione e la gestione degli impianti. L'anno scorso ha lanciato nella sua area di distribuzione SUN@HOME, la soluzione per l'uso e l'accumulo di energia solare nonché per l'ottimizzazione dei consumi di energia propria. Il «pacchetto senza pensieri» SUN@HOME comprende concretamente la progettazione e l'installazione di impianti solari chiavi in mano, venendo così incontro a una crescente domanda da parte dei propri clienti.

Aumenta così gradualmente il volume di energia solare ecologica prodotta sui tetti dei Grigioni, che viene fornita a clienti sensibili alle questioni ambientali sotto forma del prodotto SOLARPOWER. In base al motto «dalla regione per la regione».

Cifre e fatti sulla produzione di energia solare

Numero di produttori privati di energia elettrica nell'area di distribuzione di Repower (con CdO)
440 (2019)

Tariffa di reimmissione in rete di Repower escl. CdO
8 ct./kWh (2019)

Tariffa di reimmissione in rete di Repower incl. CdO
12 ct./kWh (2019)

Per il finanziamento di diversi impianti di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili, Repower ha lanciato nel 2017 due prestiti «verdi» per un importo pari a 50 milioni di euro. Entrambe queste transazioni supportano l'attuazione della strategia di Repower. Ernst & Young verifica ogni anno le relative informazioni finanziarie secondo il contratto di prestito obbligazionario. I punti emersi dall'attività di revisione sono registrati in una «Relazione su valutazioni di fatto in merito a informazioni finanziarie relative al proseguimento di prestiti obbligazionari». Le disposizioni previste nel contratto di prestito obbligazionario sono state rispettate.

CONTRIBUTO ALL'EBIT

Nel 2019 il risultato operativo (EBIT) di Repower Svizzera si attesta a 29,8 milioni di franchi.



Rapporto annuale

Repower Italia

Con un EBIT di 50,9 milioni di franchi Repower Italia ha conseguito il migliore risultato operativo (EBIT) nella sua storia, superando il risultato dell'anno precedente del 73,7%. L'anno scorso l'azienda contava tra i propri clienti 44.250 utenze elettriche e 17.115 utenze gas, tutte nel segmento delle PMI. L'elevata produzione di energia rinnovabile evidenzia la qualità degli impianti acquisiti nel 2018 con Repower Renewable S.p.A. La controllata di Repower Italia S.p.A. ha infatti prodotto 142 GWh di energia eolica, 17 GWh di energia solare e 5 GWh di energia idroelettrica, attestandosi sui valori dell'esercizio precedente. Un risultato superiore alle previsioni è stato registrato da altri due impianti eolici di proprietà di Repower Italia, la cui produzione si è attestata a 32 GWh. Nonostante la revisione effettuata come previsto nel quarto trimestre, la centrale a ciclo combinato gas-vapore di Teverola ha fornito risultati straordinariamente buoni. La produzione si attesta a 785 GWh, in aumento del 46,6% rispetto all'anno precedente.

MARKETING E COMUNICAZIONE

La campagna pubblicitaria «I've got Repower», lanciata nel 2019 con l'obiettivo di migliorare la conoscenza di Repower e consolidare il posizionamento del brand, ha riscosso un grande successo e suscitato molto interesse. Lo spot pubblicitario, pieno di energia, si ispira alla nota canzone «The Power» degli Snap! Questo spot nasce con l'obiettivo di raggiungere un pubblico più ampio.

Con DUCALE, nel 2019 è stata lanciata una nuova offerta di energia elettrica che combina il prezzo di borsa con un prezzo fisso. Una formula suddivide il periodo di fornitura in due parti: nei primi 6 mesi, i consumi sono valorizzati attraverso un corrispettivo unitario dato dal prodotto fra il PUN (Prezzo Unico Nazionale) e i consumi effettivi; dal 7° mese fino alla data di scadenza i consumi sono valorizzati secondo un prezzo fisso monorario.

MOBILITÀ ELETTRICA E NOVITÀ

La terza edizione del «White Paper» sul tema della mobilità sostenibile e dei veicoli elettrici powered by Repower è stata presentata a marzo 2019 a un pubblico di rappresentanti dei media e di altri interessati all'argomento. Il «White Paper» sta attirando più attenzione a ogni nuova uscita ed è considerato oggi in Italia una fonte indipendente e autorevole per chiunque cerchi di farsi un'idea su un settore in continua evoluzione.

Repower Italia sta portando avanti la mobilità elettrica con determinazione. Ad esempio, il tour promozionale della barca elettrica Repower^e, iniziato nel 2018, ha suscitato grande interesse anche nel 2019. Partendo dal Lago di Varese e dal Lago di Garda, il tour si è spinto fino in Liguria raggiungendo infine il Lago di Lugano in Svizzera, dove la barca è stata presentata anche ai media locali. Il sindaco di Lugano Marco Borradori, da tempo impegnato in prima persona a favore dei veicoli a emissioni zero, si è mostrato particolarmente interessato a questa tecnologia. Nel corso del tour pubblicitario, la barca elettrica Repower^e ha dimostrato di essere un mezzo di trasporto flessibile ed efficiente che consente di andare alla scoperta di luoghi meravigliosi senza produrre emissioni o rumore.

Le vendite di «e-bike» in Italia sono aumentate notevolmente negli ultimi anni, cosa che non è sfuggita a Repower Italia. Nel Nord Europa sono amatissimi i cargo bike, veicoli leggeri a tre ruote che presentano evidenti vantaggi rispetto alle auto e ai furgoni nei contesti urbani dove le strade sono strette. I «trike» non potevano quindi mancare tra le soluzioni di Repower Italia, che si è rivolta allo studio del celebre designer industriale Makio Hasuike per la progettazione di due modelli di cargo bike: LAMBROgio e LAMBROgino, veicoli leggeri a tre ruote e pedalata assistita, molto versatili. Si usano per spostarsi in città, ma anche per la logistica in realtà commerciali e industriali.



REPOWER ITALIA IN VIAGGIO

Repower Italia è presente con i suoi prodotti anche sulla scena internazionale. È stata selezionata insieme ad altre 30 aziende italiane per partecipare al China International Import Expo (CIIE) dove ha presentato E-LOUNGE. La panchina dal design multifunzionale consente la ricarica di biciclette elettriche e dispositivi elettronici. E-LOUNGE ha dimostrato come design e innovazione possano fornire un contributo alla promozione delle smart city. Progettata dallo studio milanese Antonio Lanzillo & Partners, è un prodotto che coniuga al meglio design e artigianato italiani e tecnologia svizzera. Per la sua estetica e funzionalità E-LOUNGE è stata insignita del premio «Gold» ai German Design Award.

Nel 2019 E-LOUNGE e i cargo bike sono stati presentati al pubblico anche in occasione di altre fiere. In primavera, LAMBROgio e LAMBROgino sono stati presentati per la prima volta al pubblico alla Milano Design Week, l'evento più importante al mondo in tema di design. In questa occasione sono state esposte otto E-LOUNGE inerenti al tema «Soluzioni residenziali e smart city». Anche nell'autunno 2019 all'Esposizione Internazionale Ciclo e Motociclo (EICMA), l'evento di riferimento per il settore delle due ruote a livello mondiale, Repower ha messo in vetrina i suoi due modelli di cargo bike e ha dato ai visitatori la possibilità di provare le eleganti E-LOUNGE per ricaricare i loro dispositivi mobili.

SOSTENIBILITÀ

Quando si parla di sostenibilità, Repower Italia non è solo attiva nel mondo dell'energia, ma ha anche la capacità di guardare lontano con grande consapevolezza. Per questo motivo è stato ideato «Repower on board», un programma per investimenti in società e progetti che optano per produzione e commercio sostenibili. Questo impegno si è tradotto, ad esempio, nel sostegno a Planet Farms, un'azienda impegnata nell'agricoltura verticale o vertical farming: una tecnologia che consente un'agricoltura sostenibile e la produzione intensiva di prodotti vegetali e animali in edifici che si sviluppano su più piani all'interno di agglomerati urbani a elevata concentrazione – senza l'uso di pesticidi e senza inquinare. Planet Farms, di cui Repower Italia è partner, diventerà operativa nel 2020 con la più grande «vertical farm» in Europa nell'area metropolitana di Milano.

La sostenibilità è un concetto che conta anche per i nostri clienti, che apprezzano le offerte in questo senso proposte da Repower. È il caso del Pastificio Cirigliano, cliente Repower di lunga data, che due anni fa ha optato per «Verde Dentro». Il prodotto indica la produzione di energia elettrica al 100 per cento rinnovabile. Antonio Cirigliano, uno dei fratelli comproprietari del pastificio, ci ha spiegato perché la coscienza ecologica è così importante per l'azienda e per i loro clienti.

INTERVIEW

ANTONIO CIRIGLIANO, CONTITOLARE DEL PASTIFICIO CIRIGLIANO

PASTIFICIO CIRIGLIANO: PASTA FRESCA, VERDE DENTRO!

Qualità italiana, due generazioni di imprenditori partiti da un piccolo panificio di Moliterno (Potenza), in Basilicata, e un'anima green: sono questi gli ingredienti del successo del Pastificio Cirigliano, che produce pasta fresca con metodi tradizionali, come l'essiccazione naturale e la trafilatura al bronzo, usando materie prime locali.

Il Pastificio si avvale dei prodotti e servizi Repower da otto anni, e da due è anche «Verde Dentro», la fornitura di Repower per le aziende che offre energia prodotta al 100% da fonti rinnovabili, con doppia certificazione. Un'attenzione per l'ambiente sempre più gradita anche dai clienti, al punto che il Pastificio ha deciso di riportare il logo «Verde Dentro» anche sulle proprie confezioni di pasta. Ne abbiamo parlato con Antonio Cirigliano, uno dei tre fratelli titolari dell'azienda.

QUALI SONO I PUNTI DI FORZA DELLA VOSTRA AZIENDA?

L'alta qualità della nostra pasta, un vero prodotto artigianale italiano. Siamo nati con un piccolo panificio fondato da nostro padre negli anni '60, e negli anni siamo cresciuti, prima con due impianti molitori a Spinosa e Moliterno (Potenza), poi con il pastificio. Siamo artigiani, non industriali: i clienti amano la nostra pasta perché somiglia a quella preparata a mano, in casa, dalle loro mamme e nonne. Siamo vicini ai nostri clienti sul territorio, ma abbiamo anche clienti della grande distribuzione a livello nazionale ed esportiamo in Inghilterra, Svizzera e Spagna.

PER QUALI SERVIZI VI SIETE RIVOLTI A REPOWER?

Repower ci fornisce energia elettrica e gas da otto anni. È stato il consulente Repower a proporci due anni fa la fornitura «Verde Dentro», che ci permette di certificare come la nostra energia elettrica e il gas siano puliti al 100%: un aspetto per noi fondamentale, perché vogliamo produrre prodotti artigianali senza danneggiare la natura e nel rispetto del territorio.

QUALI I PUNTI DI FORZA DEL RAPPORTO CON REPOWER, IN TERMINI DI CONSULENZA E DI ATTENZIONE ALLA VOSTRA REALTÀ?

Per noi è importante il rapporto personale, un'azienda è fatta di persone. Con Repower ci troviamo bene per questo motivo: sono attenti alle nostre esigenze specifiche e abbiamo un ottimo rapporto con il nostro consulente. Il servizio è eccellente: Repower ci aiuta a monitorare costantemente i nostri consumi energetici e il consulente Repower ci fornisce consigli su come risparmiare energia in proporzione alla produzione, un aspetto decisivo per contenere i costi. Sappiamo di poter contare su un'azienda capace di consigliarci e di risolvere in modo tempestivo eventuali problemi.

IL LOGO «VERDE DENTRO» È ANCHE SULLE VOSTRE CONFEZIONI DI PASTA. QUALI SONO I VANTAGGI PER LA VOSTRA COMUNICAZIONE E COME HANNO REAGITO I VOSTRI CLIENTI?

Abbiamo avuto un ottimo ritorno in termini di immagine e reputazione. I clienti chiedono informazioni, vogliono sapere cosa significa «Verde Dentro», sono sempre più consapevoli e attenti alle tematiche ambientali. E soprattutto qui in Basilicata, dove si trova il giacimento petrolifero più grande dell'Europa continentale, ai clienti piace sapere che una piccola azienda come la nostra è attenta all'energia pulita e utilizza fonti di energia rinnovabile.



Repower Italia unisce da sempre energia e innovazione. È nata così anche l'idea del «Premio Speciale Repower» per l'innovazione, assegnato per la seconda volta nel 2019. L'iniziativa nasce in collaborazione con il «Premio Gaetano Marzotto», il riconoscimento più importante a livello europeo dedicato al mondo delle start-up. Ogni anno viene premiata una start-up che sviluppa prodotti particolarmente innovativi. La nona edizione del «Premio Gaetano Marzotto» si è tenuta il 21 novembre 2019 e ha visto l'assegnazione dell'ambito riconoscimento alla biellese RiceHouse. La giovane azienda converte gli scarti derivanti dalla lavorazione del riso in materiali ecologici per l'edilizia adatti per ogni tipo di costruzione e li utilizza come risorsa per un'energia pulita.

Prosegue in Italia l'espansione della rete di ricarica per auto elettriche RICARICA 101. Al progetto hanno aderito anche molte cantine, che mettono a disposizione dei loro ospiti una stazione di ricarica per auto elettriche. Repower Italia dedica da anni grande attenzione al settore vitivinicolo ed è orgogliosa della sua partnership con Vini Buoni d'Italia, nata con l'intento di creare un punto di unione tra la cultura del vino e la mobilità sostenibile. In occasione della nuova edizione del Merano WineFestival è stata premiata la cantina più virtuosa in quanto a efficienza dei consumi, promozione della mobilità elettrica e approvvigionamento elettrico da fonti rinnovabili. Il premio è stato assegnato alla cantina «Produttori di Manduria» di Manduria (TA).

Venica & Venica fa parte di questi produttori che puntano su mobilità elettrica e fonti rinnovabili. Abbiamo parlato con Ornella Venica, titolare dell'azienda, per saperne di più su questa relazione così particolare con Repower, che sia lei che tutta la sua famiglia portano avanti.

INTERVIEW

ORNELLA VENICA, TITOLARE DI WINE RESORT VENICA&VENICA

VENICA&VENICA: DAL 1930, PASSIONE PER IL VINO E PER LA NATURA

Venica&Venica è un'azienda agricola familiare con quaranta ettari di vigneto collocati nella zona di produzione D.O.C. Collio. La famiglia Venica vive a Dolegna del Collio, in provincia di Gorizia, dal 1930, quando nonno Daniele compra la casa e il terreno in cui lavorava come mezzadro seguendo i ritmi della natura.

Un approccio moderno e la continua ricerca scientifica hanno poi portato Gianni e Giorgio, nipoti di Daniele, alla definizione dell'identità ecologica dell'azienda agricola e wine resort Venica&Venica. Ornella, portavoce dell'azienda, ci parla di una cultura aziendale fatta di buone pratiche consolidate, nel pieno rispetto dell'ambiente, delle persone e della comunità.

QUAL È IL PUNTO DI FORZA DELLA VOSTRA STRUTTURA?

Il primo è sicuramente la posizione di Venica&Venica, che sorge tra le colline del Collio con le Prealpi Giulie sullo sfondo, a poca distanza dal confine con la Slovenia e a dieci chilometri da Cividale del Friuli, patrimonio dell'Unesco.

Offriamo ai nostri ospiti la possibilità di visitare la nostra storica cantina e di degustare i vini al suo interno. Siamo attivi anche nel settore hospitality con il nostro wine resort: sei camere e due appartamenti per una vacanza da vivere in pieno relax, tra i profumi e i sapori della nostra terra.

MOBILITÀ SOSTENIBILE E ACCOGLIENZA DI QUALITÀ: PERCHÉ È UN MIX VINCENTE?

Oggi non si può parlare di qualità della vita e di ospitalità senza il rispetto per l'ambiente. Qualche esempio? Dal 2006 utilizziamo i pannelli fotovoltaici per produrre energia elettrica e acqua calda sanitaria.

L'anno dopo ci siamo dotati di una caldaia a legna da sessanta chilowatt, alimentata con il legno dei nostri boschi per il riscaldamento della cantina e dell'acqua sanitaria delle camere.

Nel 2011 abbiamo aderito a V.I.V.A. (Valutazione dell'impatto della Viticoltura sull'Ambiente) SUSTAINABLE WINE, il progetto nazionale avviato dal Ministero dell'Ambiente per la promozione della sostenibilità delle cantine italiane.

Dal 2017 offriamo ai nostri ospiti la possibilità di ricaricare il proprio veicolo elettrico con PALINA, la colonnina di ricarica di Repower. Quest'anno, in occasione delle celebrazioni per i novant'anni dell'azienda, installeremo anche E-LOUNGE, la panchina di Repower per la ricarica delle e-bike, al fine di contribuire alla diffusione del cicloturismo sul territorio.

Insomma, il soggiorno presso strutture di eccellenza attente alla sostenibilità – come Venica&Venica – fa sentire il visitatore parte integrante di un processo unico, che vede produttori e consumatori alleati: tutti insieme facciamo la differenza e diventiamo Sentinelle del Territorio!

QUALI SONO I PUNTI DI FORZA DEL RAPPORTO CON REPOWER, IN TERMINI DI CONSULENZA E DI ATTENZIONE ALLA VOSTRA REALTÀ?

Grande attenzione al cliente, qualità del servizio, personalizzazione: con queste parole si può riassumere il nostro rapporto con il consulente Repower Carlo Uccelli. Con lui si è instaurato fin da subito un rapporto di fiducia. Dopo un'attenta analisi della nostra situazione aziendale (all'epoca usufruivamo dei servizi di un competitor di Repower) ha saputo individuare le criticità e migliorarle. Il tutto con estrema professionalità e attenzione ai dettagli.

DA QUANDO AVETE INSTALLATO PALINA, CHE RISCONTRO AVETE AVUTO IN TERMINI DI VISIBILITÀ PER LA VOSTRA STRUTTURA?

C'è ancora molta strada da fare (è proprio il caso di dirlo!) prima che la mobilità elettrica si diffonda in maniera capillare nel nostro Paese. Il lavoro che sta facendo Repower in questo senso è davvero notevole, e auspichiamo che i risultati arrivino il più presto possibile.

Nel frattempo, l'alleanza strategica con aziende di eccellenza come Repower è per noi motivo di grande orgoglio. È stata citata anche all'interno del nostro Bilancio di Sostenibilità 2019. Perché non si tratta di un semplice «fornitore di energia», ma di un vero e proprio alleato.

QUALI SONO I VANTAGGI DI APPARTENERE A UN CIRCUITO COME RICARICA 101, CHE COLLEGA CENTINAIA DI STRUTTURE IN TUTTA ITALIA, RISPETTO A UN SERVIZIO DI RICARICA OFFERTO DA «SINGOLI»?

Appartenere a un circuito vuol dire innanzitutto «fare rete»: più si è meglio è! Significa usufruire di una comunicazione integrata, e quindi più efficace, che conferisce maggiore visibilità a tutte le realtà coinvolte nel progetto.



CONTRIBUTO ALL'EBIT

Nel 2019 il contributo al risultato operativo (EBIT) di Repower Italia si attesta a 50,9 milioni di franchi, il miglior risultato della sua storia.



Rapporto annuale

Repower Inside

OTTIMI RISULTATI DAL SONDAGGIO 2019 TRA I DIPENDENTI

Il sondaggio condotto a livello di Gruppo per determinare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti ha mostrato risultati molto positivi nel 2019. Rispetto all'ultimo sondaggio del 2017, i dipendenti di Repower hanno valutato l'azienda più positivamente in tutti i settori. Repower viene considerata un datore di lavoro ancora più attrattivo rispetto a due anni prima. Inoltre, l'impegno nei confronti dell'azienda è aumentato notevolmente.

ELOGIO DELLE MISURE DI SICUREZZA SUL LAVORO

Nell'autunno del 2019, diversi partner commerciali hanno esaminato la sicurezza dei luoghi di lavoro di Repower nell'ambito della nostra valutazione sulla sicurezza. Il feedback è stato unanimemente molto positivo. Tra le altre cose, sono stati evidenziati la strategia di sicurezza, la preparazione del lavoro, l'organizzazione in caso d'emergenza, la buona formazione del personale, l'organizzazione e l'ordine nei cantieri. In Repower la sicurezza viene pianificata in modo completo, insegnata con corsi adeguati ai gruppi target, implementata in modo specifico sul posto di lavoro e controllata periodicamente. Repower mette a disposizione il proprio know-how nei settori della sicurezza sul lavoro e della tutela ambientale 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 di gestione ambientale.

REPOWER TRA LE «AZIENDE DI APPRENDISTATO CERTIFICATE DELLA SVIZZERA»

Repower ha ricevuto anche nel 2019, per il secondo anno di seguito, la certificazione Great Start per le aziende di apprendistato svizzere. In un sondaggio effettuato tra tutti gli apprendisti di Repower, il 96 per cento degli intervistati ha affermato che Repower è un ottimo luogo dove svolgere la formazione e iniziare la vita lavorativa. Oltre alle opinioni degli apprendisti, è stata valutata anche la strategia aziendale con particolare attenzione alla formazione.

REPOWER SVIZZERA ATTUTISCE GLI EFFETTI DELLA RIDUZIONE DEI TASSI DI CONVERSIONE

L'aspettativa di vita in costante aumento e il calo dei rendimenti degli investimenti costringono anche la Cassa pensioni dei dipendenti Repower ad adeguare i propri tassi di conversione. Se da un lato questo porta a una maggiore equità tra le generazioni, dall'altro significa anche pensioni più basse per i futuri pensionati. Per ammortizzare almeno in parte gli effetti di questa riduzione, la Direzione generale e il Consiglio d'Amministrazione di Repower hanno deciso di adottare misure compensatorie. I dipendenti di età superiore ai 50 anni beneficiano di un versamento in unica soluzione nella Cassa pensioni.

CAMBIO AI VERTICI DI REPOWER

Dopo undici anni alla guida di Repower, Kurt Bobst ha deciso di lasciare l'azienda a settembre 2019. Bobst ha ricoperto la carica di CEO di Repower dal 2008 e ha guidato l'azienda con successo attraverso la crisi del mercato energetico, contribuendo in modo decisivo al riposizionamento dell'azienda come fornitore di servizi energetici. Roland Leuenberger, membro del Consiglio d'Amministrazione di Repower, ha guidato l'azienda da settembre 2019 in qualità di CEO ad interim. A inizio aprile 2020 il Consiglio d'Amministrazione lo ha eletto CEO.

FELIX VONTOBEL DIVENTA MEMBRO DELLA COMMISSIONE FEDERALE DELL'ENERGIA ELETTRICA ELCOM

Il 27 novembre 2019 il Consiglio federale ha eletto Felix Vontobel quale nuovo membro della ElCom a partire dal 1° luglio 2020. Felix Vontobel lascerà pertanto Repower a fine giugno 2020. Felix Vontobel è entrato a far parte delle Forze Motrici Brusio SA nel 1987 e negli ultimi 32 anni ha svolto un ruolo chiave nello sviluppo dell'azienda. Dal 1992 al 2017 è stato membro della Direzione e dal 2001 al 2017 ha ricoperto anche la carica di Vicepresidente di Repower.