

Discorso della Presidente del CdA Monika Krüsi

Assemblea Generale Annuale Repower AG, 15.05.2019, Pontresina

Stimati azionisti, cari ospiti,

dopo anni in cui Repower ha navigato in acque agitate, gli sviluppi del mercato stanno leggermente volgendo a nostro favore. Permettetemi di spendere due parole sull'esercizio trascorso.

Nel 2018 Repower ha aumentato il fatturato a oltre 2 miliardi di franchi svizzeri, con una robusta crescita del 13%. L'EBIT, l'indice utilizzato più frequentemente per misurare aziende ed esercizi, è cresciuto di quasi il 5% rispetto all'esercizio precedente. Anche questo è un successo.

L'utile netto, però, è diminuito soprattutto a causa del tasso di cambio CHF/EUR. Come ben sapete, dobbiamo pagare in euro gli stipendi in Italia e anche le transazioni di energia vengono generalmente stipulate in euro. Le fluttuazioni del tasso di cambio influiscono sul risultato finanziario e hanno dunque penalizzato l'utile netto. Il margine dell'utile si è pertanto ridotto.

Il nostro risultato d'esercizio, tutto sommato, è soddisfacente. Questi risultati sono dovuti a due aspetti:

- il primo è la situazione del mercato migliorata
- il secondo è il posizionamento corretto di Repower sul mercato.

La strategia definita alcuni anni fa sta dando i suoi frutti. Anche per questo motivo l'anno scorso Repower è riuscita a creare nuovamente nuovi posti di lavoro.

Permettetemi ora di riassumere gli eventi più importanti dell'esercizio per il Consiglio d'Amministrazione.

Sul fronte positivo desidero menzionare cinque punti, sui quali il nostro CEO e la nostra CFO relazioneranno più in dettaglio:

- 1. Siamo riusciti a reagire prontamente alle migliorate condizioni del mercato e a posizionarci correttamente sul mercato e abbiamo così beneficiato degli aumenti dei prezzi dell'energia già nel 2018.

- 2. Dal punto di vista operativo abbiamo fatto ulteriori progressi sul mercato svizzero e su quello italiano. Quest'ultimo in particolare ha contribuito in misura significativa al nostro fatturato e al nostro risultato d'esercizio. I mancati ricavi dovuti a un'avaria nella centrale elettrica Teverola, che nel primo semestre ci stavano ancora penalizzando, sono stati nettamente recuperati nel secondo semestre.
- 3. Dal punto di vista strategico, nel Mercato Svizzera siamo rimasti fedeli al nostro principio di «azienda elettrica al servizio di altre aziende elettriche», rafforzando la nostra posizione sul mercato dei servizi tecnici, dei servizi di trading e anche dei nuovi servizi.
- 4. L'anno scorso abbiamo incrementato decisamente il numero di impianti di produzione rinnovabili in Italia. Abbiamo costituito Repower Renewable, una controllata di Repower che possiede centrali idroelettriche, solari ed eoliche. La nostra strategia prevede di investire solamente in energia rinnovabile, cosa che abbiamo realizzato con la costituzione di Repower Renewable. La nostra strategia è pertanto diventata realtà.

Vorrei anche menzionare il fatto che il nostro CEO Kurt Bobst ha festeggiato nel 2018 i suoi dieci anni in carica.

- È importante che il capitano rimanga a bordo, soprattutto in tempi turbolenti. Kurt Bobst ha rappresentato gli interessi di Repower con grande competenza, impegno e tanta passione anche in tempi difficili, dando sicurezza e continuità all'azienda. Tutto questo si traduce in risultati d'esercizio positivi. Ringrazio di cuore Kurt Bobst a nome del Consiglio d'Amministrazione.

Nell'esercizio trascorso, però, il cielo non è stato sempre e solo azzurro.

- La bassa redditività continua a preoccuparci, perché lascia troppo poco margine di manovra e flessibilità. Dobbiamo puntare a migliorarla mantenendo la consapevolezza dei costi.
- Permane ancora la sfida di investimenti redditizi in energia idroelettrica nell'attuale situazione del mercato. Con progetti di questo tipo ci vuol poco per arrivare a centinaia di milioni di franchi di costi e vincolare il capitale per i prossimi 80 anni. La redditività di questi investimenti non è assolutamente scontata nell'attuale situazione del mercato
- Resta inoltre invariato il contesto molto volatile in cui ci muoviamo.

Permettetemi ancora un paio di osservazioni a questo proposito.

Si tratta di un contesto molto sfaccettato e molto dinamico. Lo si capisce anche guardando la Svizzera.

- Il 21 maggio 2017 il 58% degli elettori svizzeri ha approvato la nuova legge sull'energia. Questa legge è il primo pacchetto di misure per l'attuazione della tanto citata Strategia energetica 2050. La legge si prefigge l'obiettivo di ridurre il consumo energetico e di aumentare l'efficienza energetica. La costruzione di nuove centrali nucleari è stata vietata, mentre vengono incentivate le energie rinnovabili.

L'adozione di questa legge pone però la Svizzera di fronte a varie sfide:

- Secondo la Strategia energetica 2050 l'energia eolica dovrà fornire una quota decisamente maggiore di elettricità rispetto ad oggi. Ma l'energia eolica sta andando controvento, se mi passate questo gioco di parole. Alla fine di aprile il parlamento cantonale di Glarona ha bocciato infatti una possibile sede per cinque aerogeneratori dal piano direttore cantonale. Anche in altre regioni svizzere sono state prese decisioni contro progetti di parchi eolici simili. Di sicuro non si tratta di presupposti facili per raggiungere gli obiettivi prefissati.

- Si discute animatamente anche sul fondo di disattivazione e smantellamento del nucleare. La centrale nucleare di Mühleberg sarà la prima in Svizzera a essere definitivamente staccata dalla rete il 20 dicembre 2019. L'energia che verrà a mancare dovrà essere compensata tramite risparmi ottenuti grazie all'efficienza energetica o tramite l'espansione delle fonti energetiche rinnovabili.

- Come sicuramente saprete, anche il canone per i diritti d'acqua ha acceso gli animi nei mesi scorsi. Il dibattito attuale e la decisione rimandata sulla futura impostazione definitiva del canone per i diritti d'acqua mostrano soprattutto una cosa: è molto difficile trovare un compromesso su questa questione, che tenga conto delle legittime aspettative di entrambe le parti.

- Un altro tema rilevante per noi è l'apertura del mercato. Nell'ottobre 2018 il Consiglio federale ha avviato la procedura di consultazione per la revisione della legge sull'approvvigionamento elettrico. Il punto centrale del progetto è l'apertura completa del mercato svizzero dell'energia elettrica. In tal modo tutti gli utenti elettrici potranno scegliere liberamente il proprio fornitore. Repower accoglie con favore questo cambiamento. Ma per noi è altrettanto importante che l'apertura del mercato sia degna di questo nome e non venga generata con oneri aggiuntivi derivanti da inutili regolamentazioni.

- L'accordo bilaterale nel settore dell'energia elettrica ha già alle spalle una lunga e difficile storia: dal 2007, ovvero da ben 12 anni, la Svizzera sta negoziando un accordo bilaterale con l'UE. Tale accordo dovrebbe impedire che la Svizzera venga ulteriormente tagliata fuori dal mercato europeo dell'elettricità. Un accordo sull'energia elettrica con l'Unione Europea integrerebbe ancor meglio la Svizzera nei meccanismi di mercato e solidarietà nell'UE - facilitando quindi il superamento delle difficoltà nell'ambito delle importazioni. Questo accordo però è ancora in sospeso.

A fronte di tutto questo si pone inevitabilmente la domanda su come vogliamo coprire la domanda energetica sul lungo termine in Svizzera. Per noi la risposta è chiara: dobbiamo

occuparci dell'energia idroelettrica svizzera!

Permettetemi ora di volgere lo sguardo a sud, cioè all'Italia. In questo paese conseguiamo una parte significativa del nostro fatturato e del nostro risultato:

- L'Italia è un passo più avanti della Svizzera per quanto riguarda la completa apertura del mercato. La nuova legge sulla concorrenza prevede la liberalizzazione definitiva del mercato italiano dell'energia elettrica entro la fine del 2020. A partire da tale data 24 milioni di piccoli clienti dovranno abbandonare il mercato tutelato - paragonabile al nostro approvvigionamento di base - e stipulare nuovi contratti. Non prevediamo un nostro ingresso nel mercato delle economie domestiche, ma siamo molto interessati a quello delle piccole imprese. Per l'acquisizione di questo nuovo gruppo target abbiamo sviluppato un canale di vendita digitale. Vi ravvisiamo buone opportunità di crescita.

- Come molti altri paesi europei, anche l'Italia si è prefissata obiettivi ambiziosi nel campo della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili e vuole potenziare in misura massiccia la quota di questa produzione. Per noi si tratta di un'ulteriore opportunità.

Questo contesto dinamico del settore energetico ha indotto diversi operatori a cambiare la propria immagine, e la cambieranno ulteriormente:

- Grandi aziende elettriche tedesche hanno concentrato le loro attività e si sono date una nuova struttura.

- In Svizzera stanno attualmente prevalendo le vendite di rami d'azienda: una grande società energetica, ad esempio, ha scorporato la sua divisione industriale per abbattere i debiti, cedendola a una grande società di costruzioni francese.

- Un altro gruppo svizzero vende la sua divisione di rete in Asia abbandonando il suo precedente core business per concentrarsi su settori di attività ritenuti più redditizi.

- In Italia si stanno affacciando sempre più aziende estere sul mercato liberalizzato. Le opportunità che si presentano a sud sono state scoperte anche dai nostri concorrenti. Fortunatamente Repower ha gestito con lungimiranza l'attività italiana, si è costruita una buona reputazione in questo paese e ora può svilupparsi ulteriormente partendo da una posizione robusta.

- Il mercato dell'energia non resta fermo e, come si sa, non lo ha mai fatto neppure in passato. Sono ormai già passati più di 10 anni da quando si è capito che il cambiamento climatico avrebbe avuto un impatto sensibile sull'economia idrica ed energetica. Secondo l'Ufficio federale dell'ambiente sia la produzione sia la domanda di energia dovranno adeguarsi alle nuove condizioni ambientali. Oggi i giovani hanno raccolto l'appello di Greta Thunberg e scioperano per il clima e il parlamento britannico dichiara l'emergenza climatica.

Non ho alcuna intenzione di sollevare il panico, ma è un fatto che il nostro ambiente, inteso

come natura e società, sta cambiando. Dobbiamo essere vigili nel riconoscere questo cambiamento per tempo e seguirlo opportunamente. È una sfida che vogliamo vincere.

Le decisioni politiche, l'attuazione dell'abbandono del nucleare in diversi paesi, la rinuncia programmata alla produzione di carbone in Germania e lo sviluppo delle energie rinnovabili continueranno a tenerci occupati: tutto questo avrà un grande impatto sui prezzi dell'elettricità, sui prezzi dei certificati CO₂ e sulle materie prime come il carbone e il petrolio e faranno ulteriormente aumentare le forti oscillazioni dei prezzi osservate negli ultimi mesi.

- Riassumendo si può affermare quanto segue: la realizzazione della svolta energetica deve ancora superare alcuni ostacoli e la dinamica del mercato si è rafforzata, per cui il cambiamento sarà l'unica costante nel nostro mercato.

- In questo contesto Repower è chiamata a valutare ogni giorno i dati e le informazioni e a prendere le decisioni giuste.

Con questo messaggio concludo il mio intervento e cedo volentieri la parola al nostro CEO Kurt Bobst, che vi illustrerà più dettagliatamente l'esercizio 2018 e vi fornirà anche una prima previsione sull'esercizio in corso.

Discorso del CEO Kurt Bobst

Assemblea Generale Annuale Repower AG, 15.05.2019, Pontresina

Desidero anch'io dare ai nostri stimati azionisti, a nome della Direzione di Repower, un caloroso benvenuto all'Assemblea generale a Pontresina. La nostra Presidente del Consiglio d'Amministrazione ha già accennato al fatto che il comparto energetico sta attraversando tempi turbolenti e impegnativi che richiedono la nostra massima attenzione. Ma, cosa ancora più importante: possiamo cogliere anche tante opportunità.

Repower ha saputo reagire tempestivamente ai cambiamenti e alla nuova situazione di partenza nel mercato dell'energia elettrica. È grazie a questa capacità di adattamento che oggi posso portarvi soprattutto notizie positive.

Lo scorso anno Repower ha conseguito un buon risultato, la riorganizzazione porta i suoi frutti e ci rafforza nella nostra strategia. Grazie a un corretto posizionamento all'interno del contesto di mercato abbiamo potuto beneficiare degli aumenti dei prezzi dell'energia. Il migliorato contesto di mercato è stato UNA delle opportunità che abbiamo saputo cogliere positivamente. Grazie a una gestione lungimirante delle nostre posizioni energetiche, abbiamo beneficiato dell'aumento dei prezzi sui mercati dell'elettricità probabilmente prima della maggior parte dei nostri concorrenti.

I nostri trader di energia sono infatti riusciti a interpretare correttamente i trend. I prezzi di borsa dell'energia elettrica sono ancora molto volatili. In questo settore ci vuole molta esperienza e lungimiranza per appartenere al gruppo dei vincitori e i nostri trader a Poschiavo hanno dato prova, negli ultimi mesi, sia dell'una che dell'altra.

Per Repower il trading è un elemento centrale per la gestione dei propri impianti. La grande cura che mettiamo nell'esecuzione di questi compiti non è sfuggita nemmeno all'attenzione degli operatori del settore. Ad esempio, siamo riusciti ad ampliare il gruppo di bilancio di Repower del 20%, portandolo a 4 TWh. Siamo persino riusciti ad aumentare il volume delle vendite del 23%. Attualmente serviamo già 65 aziende elettriche in Svizzera.

Produzione e fornitura sono due ulteriori pilastri del nostro core business. In caso di blackout dopo la violenta tempesta Burglind o dopo le forti e frequenti nevicate di quest'inverno, i nostri elettricisti per reti di distribuzione non hanno risparmiato sforzi e hanno lavorato ininterrottamente fino al ripristino della rete. Solo l'anno scorso abbiamo investito 42 milioni di franchi per la manutenzione e il rinnovo della nostra rete di distribuzione e dei nostri impianti di produzione. Nella zona di Landquart abbiamo rafforzato la rete e valorizzato allo stesso tempo il paesaggio con la demolizione di 13 tralicci e la posa interrata delle linee.

Un altro miglioramento che possiamo offrire ai nostri clienti in approvvigionamento universale è il nuovo portale MIAENERGIA: si tratta di un sito web dove si possono trovare - tra le altre cose - anche informazioni sul consumo di elettricità o sulle fatture. Un po' come funziona con i sistemi di online banking. MIAENERGIA è disponibile nelle tre lingue cantonali: tedesco, italiano e romancio ed è online da oggi. Per chi è interessato a saperne di più, durante

l'aperitivo, al secondo piano ci saranno alcuni dipendenti di Repower che vi mostreranno come funziona MIAENERGIA.

Anche i nostri colleghi in Italia hanno lavorato molto bene l'anno scorso. In Italia Repower ha contribuito in modo significativo all'aumento di fatturato e al buon risultato del 2018. All'inizio sembrava che le cose non stessero andando bene. Durante una revisione della centrale a ciclo combinato gas-vapore di Teverola è stato infatti scoperto un guasto tecnico che ha causato un fermo produttivo di diversi mesi e un conseguente calo massiccio dei profitti. Il lieto fine si è avuto verso la fine dell'anno: grazie a un impressionante sprint finale della centrale elettrica abbiamo potuto sfruttare al meglio le opportunità di mercato che si sono presentate.

Inoltre siamo riusciti ad aumentare il volume di vendita in Italia di un ulteriore 5% e confidiamo di avere ulteriore potenziale. I nostri clienti in Italia potranno a breve richiedere in modo semplice e rapido offerte forfettarie per energia elettrica e gas e concludere contratti di fornitura attraverso un nuovo canale commerciale completamente digitale. Grazie a queste innovazioni digitali saremo in grado di sfruttare con successo le nostre opportunità anche in un mercato completamente liberalizzato.

Con la sua strategia basata sui nuovi servizi, l'anno scorso Repower ha già avuto sufficienti opportunità per dimostrare il proprio valore e confermarsi sui mercati liberalizzati. Continuiamo con determinazione sulla strada intrapresa. Lo scorso anno, ad esempio, abbiamo realizzato lavori per terzi per un valore di quasi 16 milioni di franchi. Abbiamo inoltre realizzato in Ticino una sottostazione completamente nuova per il gestore di rete nazionale Swissgrid. E almeno 44 comuni si sono già avvalsi dei nostri servizi nell'ultimo anno. La fiducia che ci deriva dal nostro ampio know-how ci incoraggia a continuare le nostre prestazioni di altissimo livello e a svolgere straordinariamente bene anche gli incarichi più ordinari.

Con l'ampliamento dei suoi servizi e dei servizi per terzi, Repower è pronta per affrontare il futuro. SMARTPOWER è il nostro pacchetto completo per il monitoraggio dei consumi e la gestione dell'energia.

Quest'anno SMARTPOWER sarà un tema molto importante per noi. Come certamente saprete, la Strategia energetica 2050 prevede che a breve tutte le aziende elettriche dovranno fornire ai propri clienti finali un contatore intelligente per lo smart metering. Gli esperti concordano sul fatto che con SMARTPOWER abbiamo sviluppato una soluzione intelligente che ci darà una reale opportunità sul mercato.

Naturalmente, continueremo anche a portare avanti tutti quei servizi che abbiamo già sul mercato. Questi includono prodotti e servizi nel campo della mobilità elettrica, soluzioni complete per impianti fotovoltaici, compresi l'accumulo di energia e il controllo dei consumi, o anche soluzioni digitali per l'asset management e attività di trading.

Nonostante tutto il nostro entusiasmo per i nostri servizi, dobbiamo chiarire che la maggior parte di questi nuovi settori d'attività non sono che piccoli, teneri germogli in confronto al fatturato totale di Repower. Ma ce ne stiamo prendendo cura, perché siamo sicuri che in futuro saranno molto importanti per Repower.

Infine, diamo uno sguardo al prossimo futuro. Ciò che è certo è che perseguiremo coerentemente la nostra strategia. Nel Mercato Svizzera puntiamo a ottimizzare il nostro business per utilities e a occuparci anche in futuro delle nostre centrali idroelettriche. Nei prossimi anni ci attende un compito importante: stiamo infatti progettando di rinnovare le centrali idroelettriche in Valposchiavo per circa 150 milioni di franchi. Il progetto comprende la sostituzione di oltre il 90% della centrale elettrica di Robbia e il rinnovo completo della diga di regolazione di Miralago.

Purtroppo, l'espansione dell'energia idroelettrica, ad esempio con il Progetto Chlus, continua a essere irta di difficoltà e non riesce a coprire i costi da un punto di vista commerciale. Con la sua Strategia energetica 2050 il Consiglio federale intende aumentare la quota di energia idroelettrica. Il progetto Chlus da solo potrebbe raggiungere più del 10% dell'espansione pianificata. A quanto risulta, nessun altro progetto di nuova centrale idroelettrica si trova in una fase così avanzata come Chlus. Stiamo attualmente vagliando se e in che misura questo progetto possa essere cofinanziato tramite incentivi della Confederazione ma ci vorranno almeno due o tre anni prima di arrivare a una decisione.

In Svizzera intendiamo ampliare ulteriormente la nostra attività con servizi tecnici, servizi di trading e nuovi servizi. Lo stesso vale anche per lo sviluppo di prodotti innovativi e per l'ulteriore espansione del mercato in Italia.

Sono convinto che grazie alla nostra esperienza pluriennale, all'eccezionale know how e alla nostra capacità di reagire rapidamente ai cambiamenti, saremo in grado di sfruttare anche in futuro le opportunità offerte da questo mercato dinamico.

Concludo ringraziando i nostri dipendenti per l'impegno e l'energia profusi, nonché per la lealtà dimostrata nell'anno passato. È sempre stato e sempre sarà così: lo sviluppo positivo di un'azienda non è possibile senza collaboratori motivati e competenti. Desidero esprimere i miei più sinceri ringraziamenti per questo!

Ora la nostra CFO Brigitte Krapf vi illustrerà i principali dati finanziari dell'esercizio 2018.

Discorso della CFO Brigitte Krapf

Assemblea Generale Annuale Repower AG, 15.05.2019, Pontresina

Gentili signore e signori,

sono particolarmente lieta del fatto che Repower abbia chiuso l'esercizio 2018 in utile. Si tratta di un risultato che va sicuramente ricondotto alla migliorata situazione del mercato, ma anche ai nostri collaboratori, che vi hanno contribuito con il loro grande impegno e la loro azione lungimirante.

È sempre difficile appassionare un pubblico ampio parlando di cifre, ma ci proverò comunque.

L'anno scorso Repower ha conseguito un fatturato di oltre 2 miliardi di franchi svizzeri. Ciò significa che abbiamo venduto forniture elettriche, servizi per terzi, colonnine di ricarica per auto elettriche ecc. per questo importo. Da questo fatturato dobbiamo detrarre le nostre spese. Quindi, per esempio, i costi di produzione per l'elettricità venduta, il materiale che ci serve per la costruzione di una stazione di trasformazione per un'altra azienda elettrica e inoltre il costo del lavoro, le locazioni e il carburante per i nostri automezzi. Dopo aver detratto questi costi dal fatturato, rimane un risultato operativo di 35 milioni di franchi - che è l'EBIT appena citato da Monika Krüsi. L'utile netto effettivo, quello che alla fine resta davvero nelle casse, è leggermente inferiore, perché si devono detrarre anche le spese valutarie e di finanziamento nonché le imposte. Nel caso dell'esercizio 2018 esso ammonta a 16 milioni di franchi svizzeri. Non è esattamente l'utile che vorremmo vedere, ma il buon andamento continua e ciò va valutato positivamente. Spetta a voi decidere nel corso di questa Assemblea generale il modo in cui spenderemo questo denaro.

Utile di 16 milioni di franchi svizzeri. Dopo un lungo periodo in affanno, finalmente siamo arrivati a un risultato ordinario che conferma la tendenza dell'esercizio precedente. Come ricordava Kurt Bobst nel suo discorso, abbiamo tratto beneficio dagli aumenti dei prezzi dell'energia. Inoltre, la prestazione della nostra centrale elettrica di Teverola verso la fine dello scorso esercizio è stata ottima.

La nostra Presidente del Consiglio d'Amministrazione ha accennato nel suo discorso al fatto che il tasso di cambio EUR/CHF ha condizionato fortemente il nostro rendiconto annuale. Normalmente l'energia viene negoziata in euro, così come anche gli stipendi per i nostri dipendenti italiani. Quando il corso dell'euro sale, aumentano anche i nostri debiti in franchi svizzeri. E non possiamo farci niente. Quando l'euro si indebolisce, diminuiscono anche le nostre entrate nel trading di energia.

Voi tutti sapete bene cosa succede quando prenotate le vacanze in un paese dell'euro. Con un tasso di cambio di 1:1 potete fare vacanze economicamente vantaggiose, ma se il tasso di cambio aumenta improvvisamente a 1,20 tra la vostra prenotazione e il pagamento, allora vi resta molto meno denaro in tasca da spendere per via dell'inatteso rincaro.

La stessa cosa succede quando Repower vende energia. Con un corso di 1:1 con 100 euro abbiamo anche 100 franchi in cassa, ma se il corso aumenta a 1,25, per la stessa quantità di energia otteniamo solo 80 franchi. Tra i compiti del dipartimento Finanze rientra anche quello di gestire al meglio queste problematiche.

L'anno passato abbiamo riacquistato anticipatamente un'obbligazione. Probabilmente vi ricordate la comunicazione e l'offerta. L'operazione di riacquisto ci è costata 1,5 milioni di franchi svizzeri, ma ci ha permesso anche di risparmiare sui costi per interessi e sul lungo periodo si è pertanto tradotta in una transazione finanziariamente redditizia.

Per concludere, permettetemi di addentrarmi ancora un poco nel gergo finanziario per fornirvi alcune informazioni importanti.

- Nell'esercizio appena trascorso il nostro margine lordo è migliorato rispetto all'esercizio precedente. Il +6% è dovuto in particolare all'aumento dei prezzi e alla volatilità più elevata. L'andamento positivo dei prezzi ha avuto un effetto vantaggioso anche sulla valutazione dei nostri contratti a lungo termine.
- L'EBIT è migliorato rispetto all'esercizio precedente con 35 milioni di franchi svizzeri. Tuttavia, l'utile netto di 16 milioni di franchi svizzeri è inferiore a quello dell'esercizio precedente soprattutto a causa del peggiore risultato finanziario dovuto alle oscillazioni del tasso di cambio, come già spiegato.
- I costi per il personale in Svizzera sono aumentati. Ciò è da ricondurre da un lato al fatto che abbiamo conteggiato più prestazioni proprie, ma dall'altro anche al fatto che si è registrato un lieve aumento del personale. Repower assume personale con oculatezza ed è impegnata ad aumentare l'efficienza dei costi.
- In Italia il risultato della centrale elettrica di Teverola è stato sicuramente positivo. In particolare, l'ultimo trimestre dell'anno ha visto un impiego sensibilmente maggiore di Teverola nel mercato rispetto a quanto previsto.
- La nostra nuova controllata Repower Renewable ha fornito un contributo soddisfacente al risultato per quasi 3 milioni di euro. Il fatto che tutto questo sia possibile con le energie rinnovabili rafforza chiaramente la nostra strategia.
- Altrettanto soddisfacente è il fatto che in Italia, grazie al buon funzionamento della gestione del recupero crediti, siano fortemente diminuite le fatture inevase rispetto al passato. I nostri sforzi profusi nel processo di credit-check stanno dando i loro frutti.
- È chiaro che l'attuazione coerente della nostra strategia, abbinata allo sviluppo di nuovi strumenti digitali richiesti dal mercato, genera spese e comporta costi. Questo è uno dei motivi per cui nell'esercizio 2018 presentiamo costi più elevati nel Corporate Center.

Naturalmente, le cifre dettagliate sull'esercizio corrente sono contenute nel rapporto di gestione oppure online sul sito web di Repower.

Per sintetizzare: Repower si sta sviluppando in modo soddisfacente anche in termini finanziari e ci attendiamo un miglioramento dell'attuale esercizio rispetto al precedente. Presentiamo una struttura del bilancio sana e disponiamo dei mezzi necessari per gli investimenti futuri.

Gentili signore e signori, vi ringrazio per l'attenzione.