

Vontobel Conference

ALPIQ

Der Umbau der Alpiq Gruppe zu einem zukunftsfähigen Stromunternehmen

Thomas Bucher, CFO Alpiq Holding AG

Zürich, 17. September, 2018

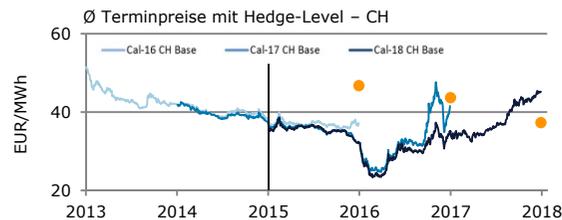


Agenda

ALPIQ

-
1. Finanzielle Situation HY1/2018
 2. Zukünftige Entwicklungsfelder
 3. Fragen & Antworten

Absicherungsgeschäfte aus den Vorjahren mit zeitverzögertem Effekt



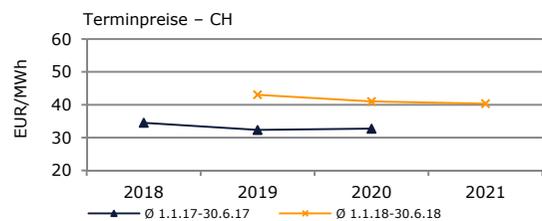
Grosshandelspreiseffekt führt zeitverzögert zu tieferem Ergebnis in H1 2018

Ø Absicherungskurs	2016:	47 EUR/MWh
	2017:	44 EUR/MWh
	H1 2018:	38 EUR/MWh



Währungseffekte: marginaler Einfluss im Vorjahresvergleich

Ø Absicherungskurs	2016:	1.19 EUR/CHF
	2017:	1.04 EUR/CHF
	H1 2018:	1.06 EUR/CHF



Terminpreise in H1 2018 erholt

Terminpreise 2019 bis 2021	(Ø 1.1. - 30.6.2018)
37 EUR/MWh	(CAL Base DE)
42 EUR/MWh	(CAL Base CH)

H1 2017

Terminpreise 2018 bis 2020	(Ø 1.1. - 30.6.2017)
29 EUR/MWh	(CAL Base DE)
33 EUR/MWh	(CAL Base CH)

Alpiq sichert Energie und Währung rollierend Ø 2-3 Jahre im Vorfeld ab

Alpiq mit starkem Europageschäft

ALPIQ



EBITDA der fortgeführten Aktivitäten vor SE: 93 Mio. CHF

- Starkes Europa- und Handelsgeschäft: 130 Mio. CHF
- Defizitäre Schweizer Stromproduktion: -37 Mio. CHF



Solide Bilanz

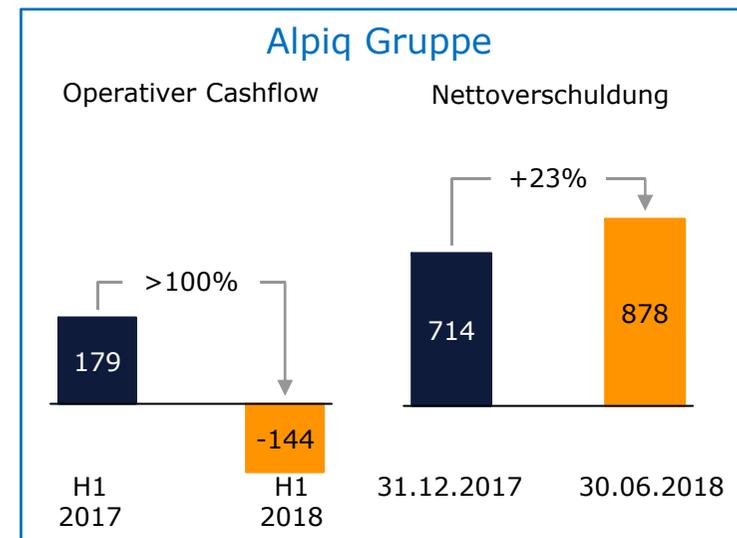
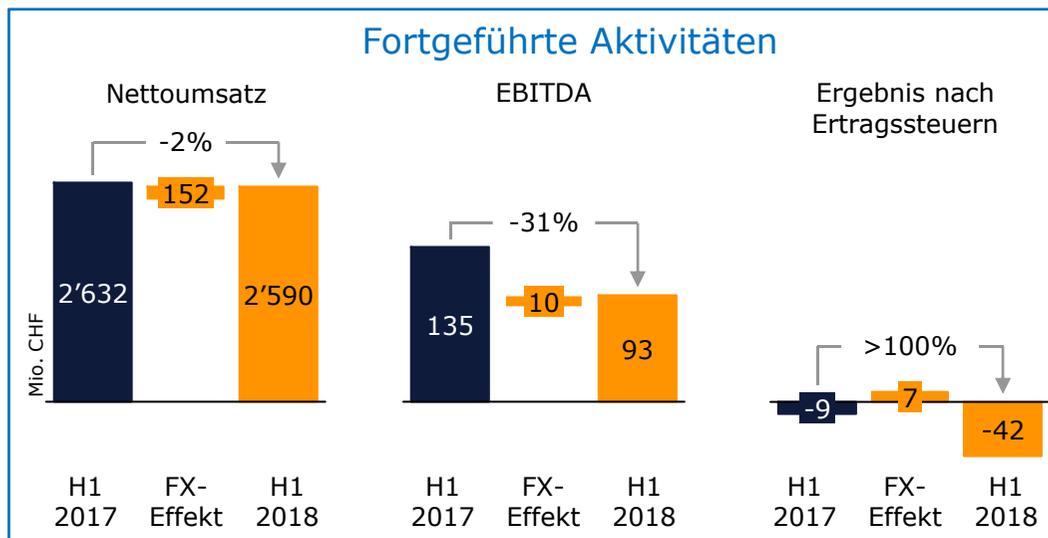
- Eigenkapitalquote: 38,8%
- Liquidität: 1,1 Mrd. CHF



Erfolgreiche Abspaltung des Industriegeschäfts

- Mehrwert für die Alpiq Gruppe
- Bruttomittelzufluss von 0,8 Mrd. CHF¹

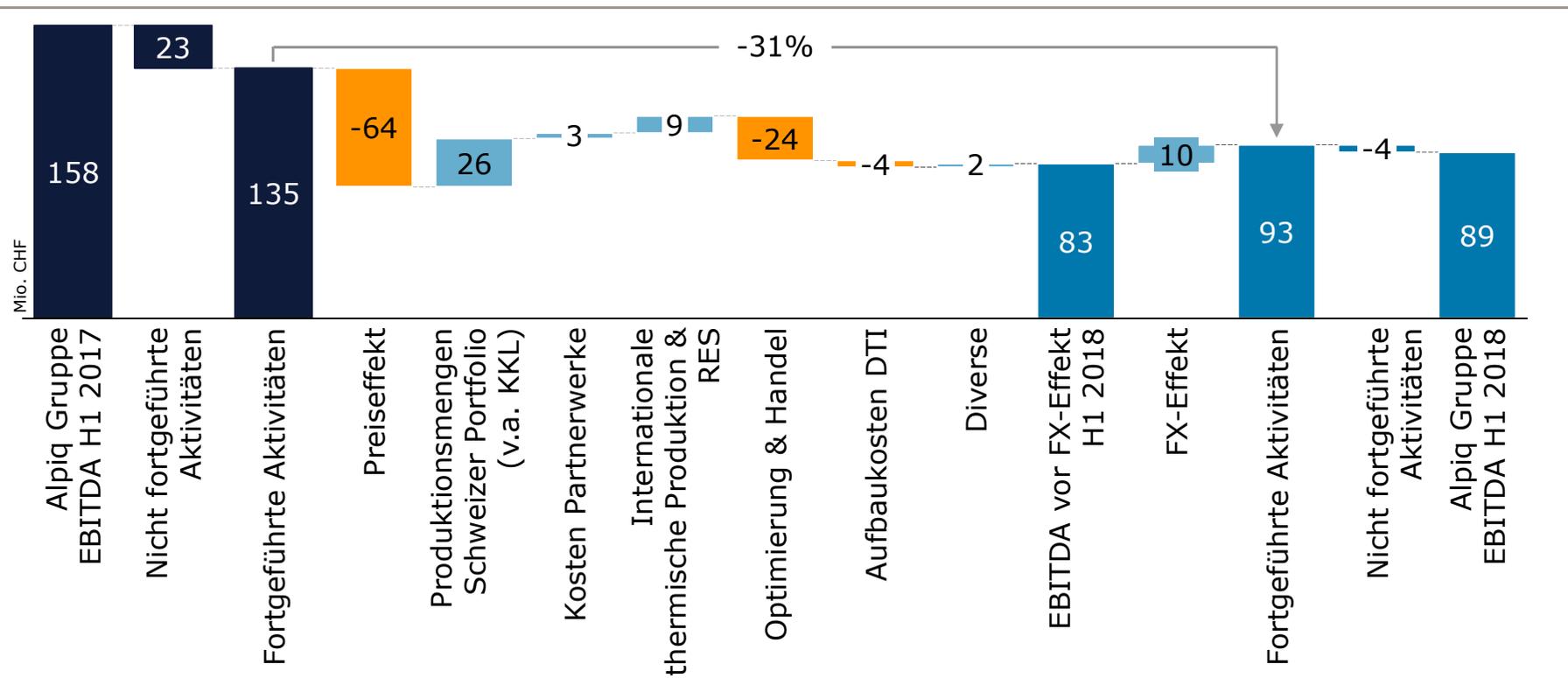
Kennzahlen H1 2018



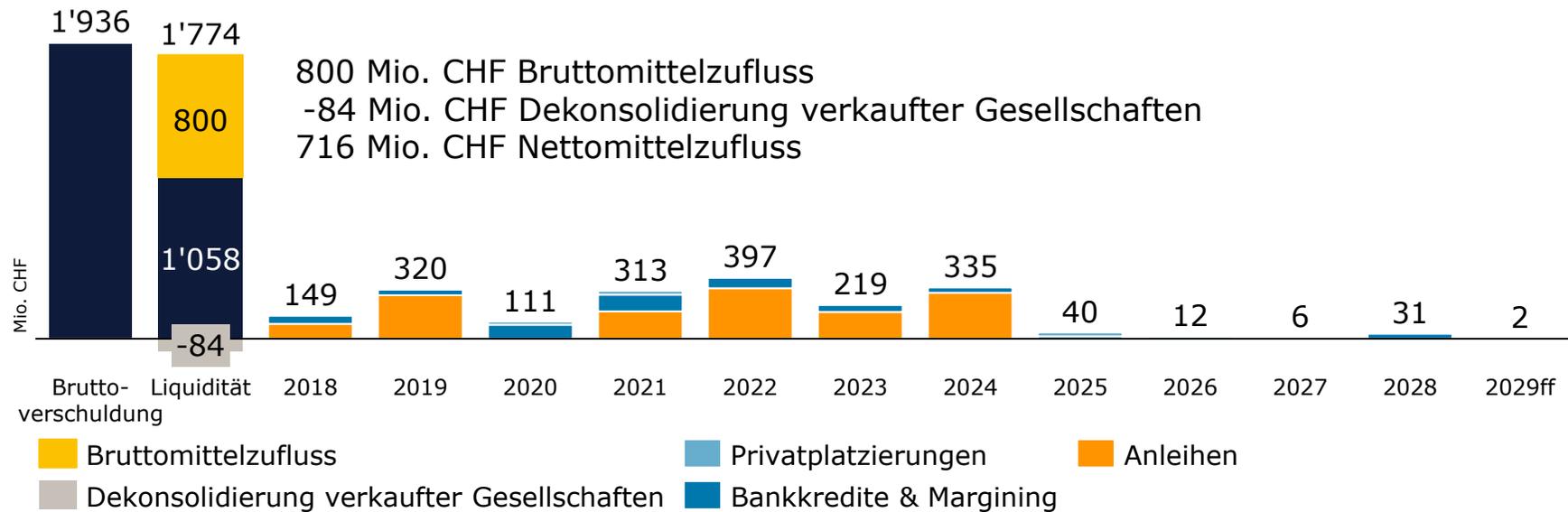
Operative Ergebnisse vor Sondereinflüssen (SE)

- EBITDA der fortgeführten Aktivitäten mit 93 Mio. CHF wie angekündigt unter Vorjahr
- Transaktion des Industriegeschäfts per Ende Juli erfolgreich abgeschlossen. Mittelzufluss in den Kennzahlen per Ende Juni noch nicht abgebildet

Entwicklung EBITDA vor Sondereinflüssen

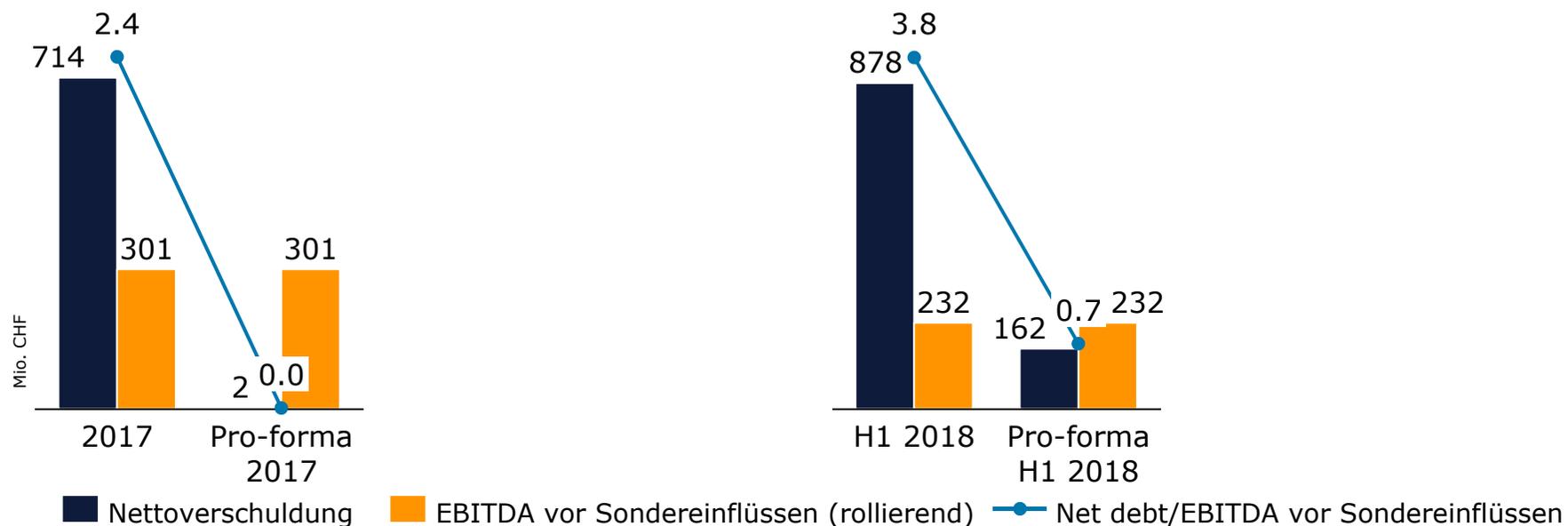


Entwicklung Verschuldungssituation nach Abschluss der Transaktion



- Nettomittelzufluss aus dem Verkauf der InTec und Kraftanlagen Gruppe
- Den Fälligkeiten steht eine solide Liquidität gegenüber
- Langfristig gestaffeltes Fälligkeitsprofil ohne signifikante Spitzen
- Weiterer kontinuierlicher Abbau der Bruttoverschuldung

Aufteilung der Finanzverbindlichkeiten (II)

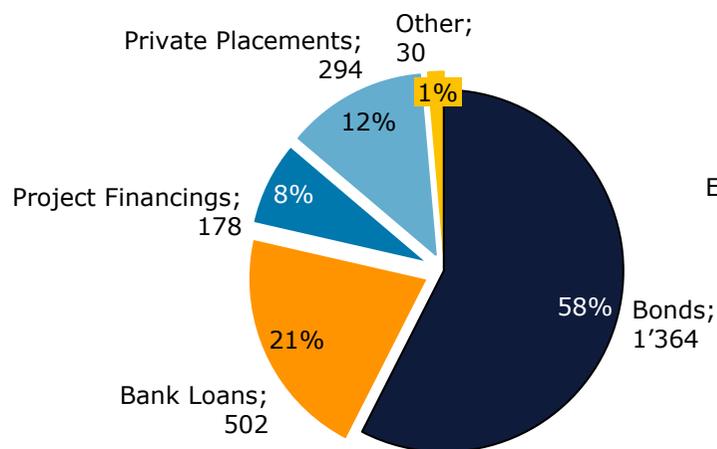


- Pro-forma Net debt/EBITDA nach der Transaktion des Industriegeschäfts mit einer signifikanten Reduktion auf 0.7

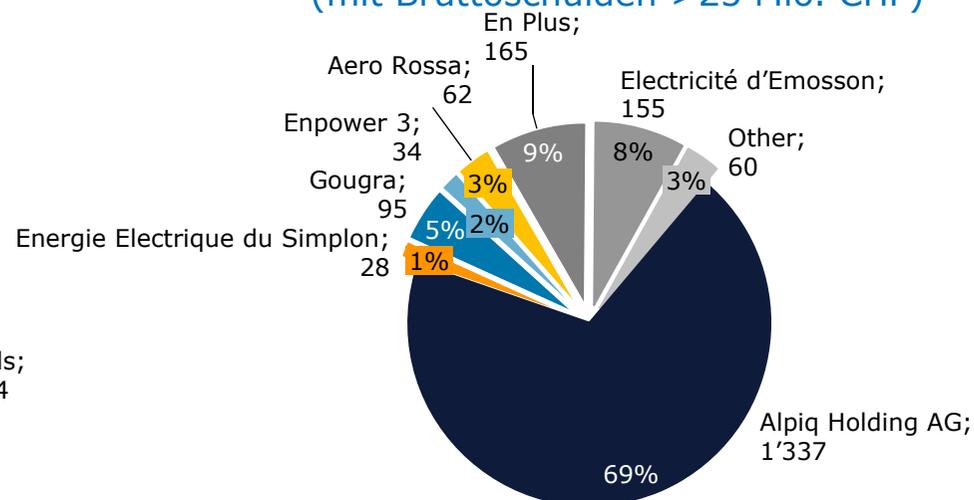
Allokation der zinstragenden Schulden per 30. Juni 2018



Finanzierungs-Instrumente
(in Mio. CHF)



Gruppen Gesellschaften
(mit Bruttoschulden >25 Mio. CHF)



- Konservatives Finanzierungsprofil mit 70% Finanzverbindlichkeiten auf Stufe Alpiq Holding
- Geringe strukturelle Subordination
- Eigenständige, risikooptimierte Projektfinanzierungsstrukturen für RES Gesellschaften und EnPlus
- Fest zugesagte Kreditlinien von rund 300 Mio. CHF (nicht gezogen)

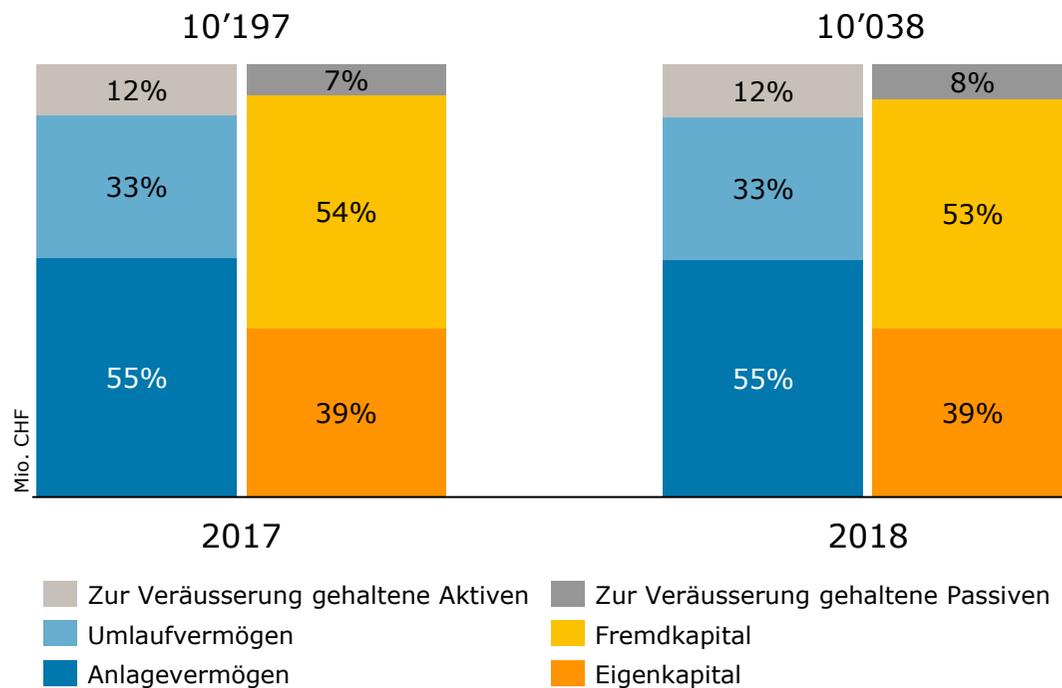
Pro-forma Effekte nach Abschluss der Transaktion



	Alpiq vor Transaktion	Transaktions- perimeter	Alpiq nach Transaktion
Kurzfristige Rückstellung für Gewährleistung	2	2	0
Langfristige Rückstellung für Gewährleistung	14	10	4
Ausstehende Bankgarantien (off balance)	982	431	551
Personalvorsorgeverbindlichkeiten	154	137	17
Anzahl FTE	8'817	7'250	1'567

Bilanz unverändert stabil

Alpiq mit solider Liquidität und stabilem Eigenkapital

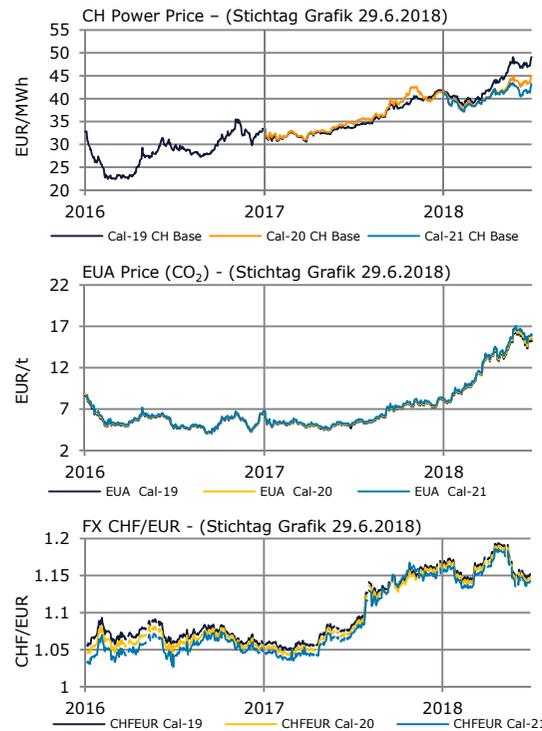


- **Solide Liquidität:**
 - Vor Transaktion: 1,1 Mrd. CHF
 - Nach Transaktion pro-forma: 1,8 Mrd. CHF
- **Stabiles Eigenkapital:** 3,9 Mrd. CHF
- **Eigenkapitalquote:**
 - Vor Transaktion: 38,8%
 - Nach Transaktion pro-forma: rund 44%



- Tiefe Grosshandelspreise setzen zeitverzögert Schweizer Produktion weiterhin unter Druck
- Internationales Energiegeschäft liefert positive Beiträge zur Stützung der Schweizer Produktion
- Stabile Bilanz nach Transaktion

Mittelfristiger Ausblick



Grosshandelspreise

- seit 2016 verdoppelt
- in 2018 um ein Drittel gestiegen

CO₂-Preise

- seit 2016 vervierfacht
- in 2018 verdoppelt

CHF/EUR-Kurs

- positiver Währungseffekt

Steigende Grosshandelspreise haben zeitverzögert positiven Effekt auf Ergebnis

Alpiq gestärkt aus der Transformationsphase

ALPIQ



Europäischer Player mit Schweizer Wurzeln

- Europaweit in 30 Ländern präsent
- Mit 1'550 Mitarbeitenden schlank aufgestellt
- Effizient und wettbewerbsfähig positioniert



Substanziell erhöhte Liquidität

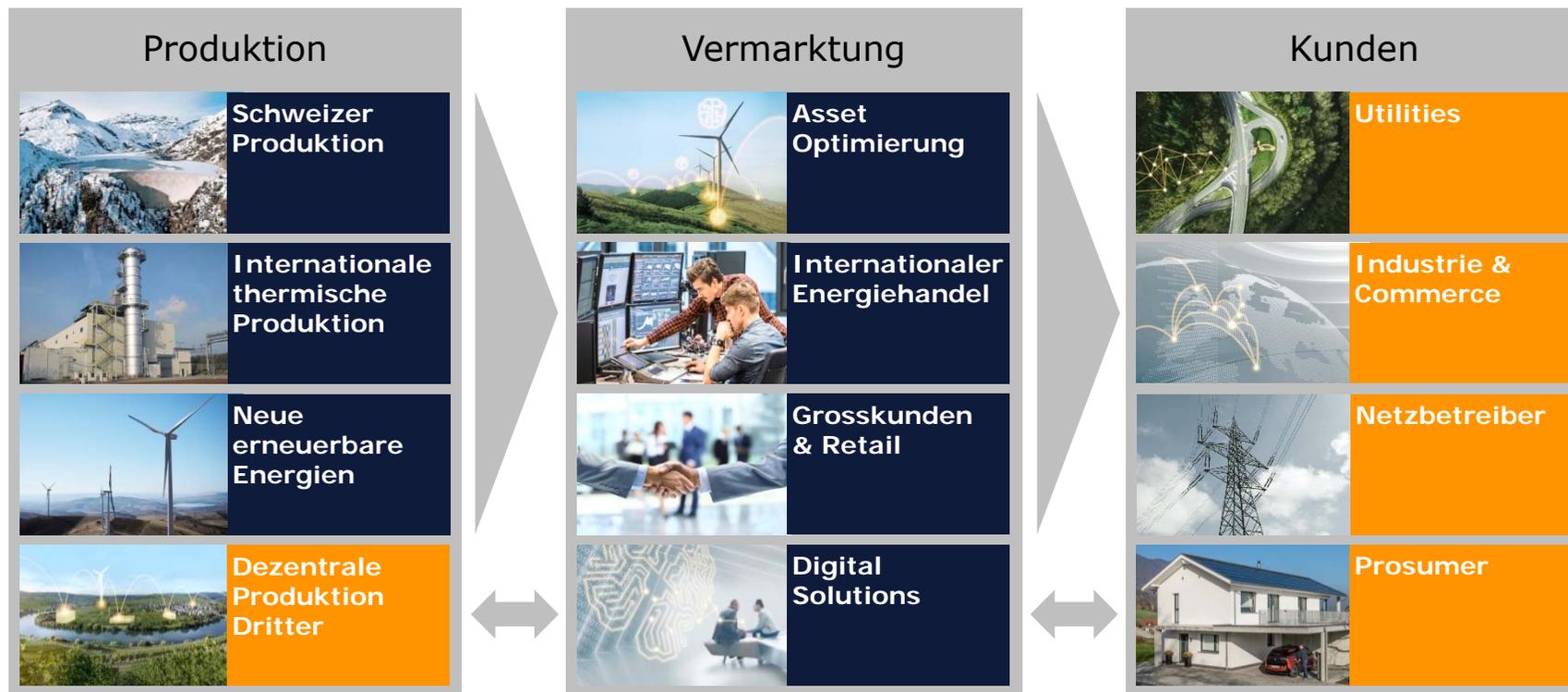
- Deckung des Defizits der Schweizer Stromproduktion
- Optimierung der Bruttoschuldenpositionen
- Selektive Investitionen in Wachstumsfelder



Fokussiertes Kerngeschäft

- Nach Abspaltung geschärftes Profil
- Organisches Wachstum
- Wachstumsfelder Digitalisierung und E-Mobility

Alpiq konzentriert sich auf das Kerngeschäft



Business Division Digital & Commerce

ALPIQ



Innovative services for the digital marketing of decentralised and flexible energy solutions

- Peak load optimisation / peak load management
- Energy data collection/reactive power compensation
- Optimisation of own consumption and balancing energy pooling
- Energy controlling
- Decentralised and autonomous energy controlling of energy consumers, such as heat pumps, boilers and charging stations for e-vehicles or batteries

The new Energy World

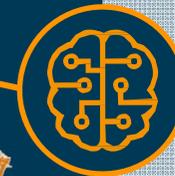
The need of advanced digital technologies

ALPIQ



DATA

The gold of the 21st century



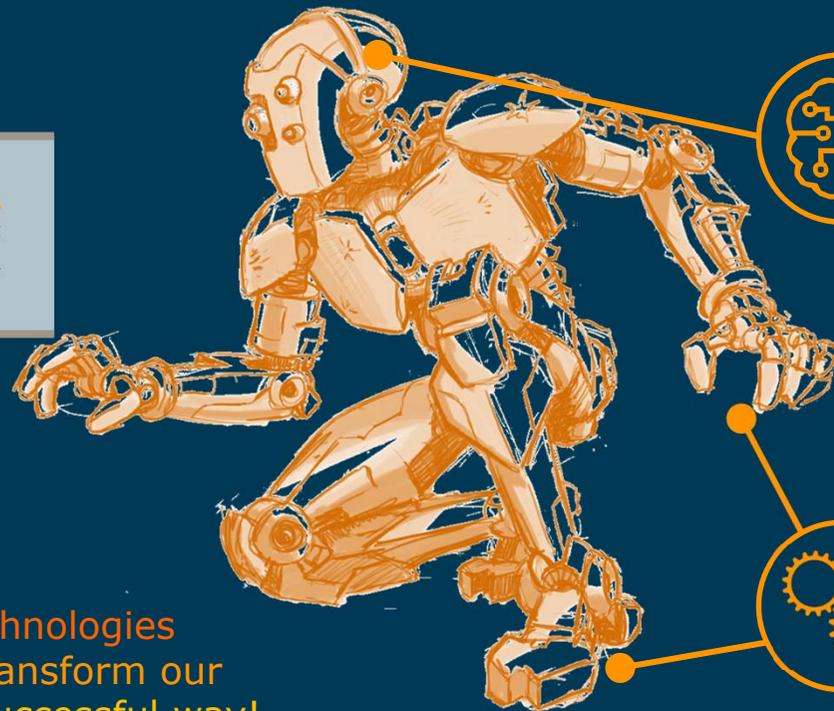
AI

Artificial Intelligence as thinking brain



ROBOTICS

Robotics Process Automation as executing hands and feet



Advanced digital technologies become crucial to transform our core business in a successful way!

Automated Energy Ecosystem Putting it all together



Data sources

In order to make optimal decisions, for example regarding the deployment of power plants in the short time that is available, all the relevant data from all the available sources is processed in real time.

Results

The decisions that the Energy Artificial Intelligence platform proposes or automatically executes result in higher revenues, lower costs and a more stable power grid.

Energy AI platform

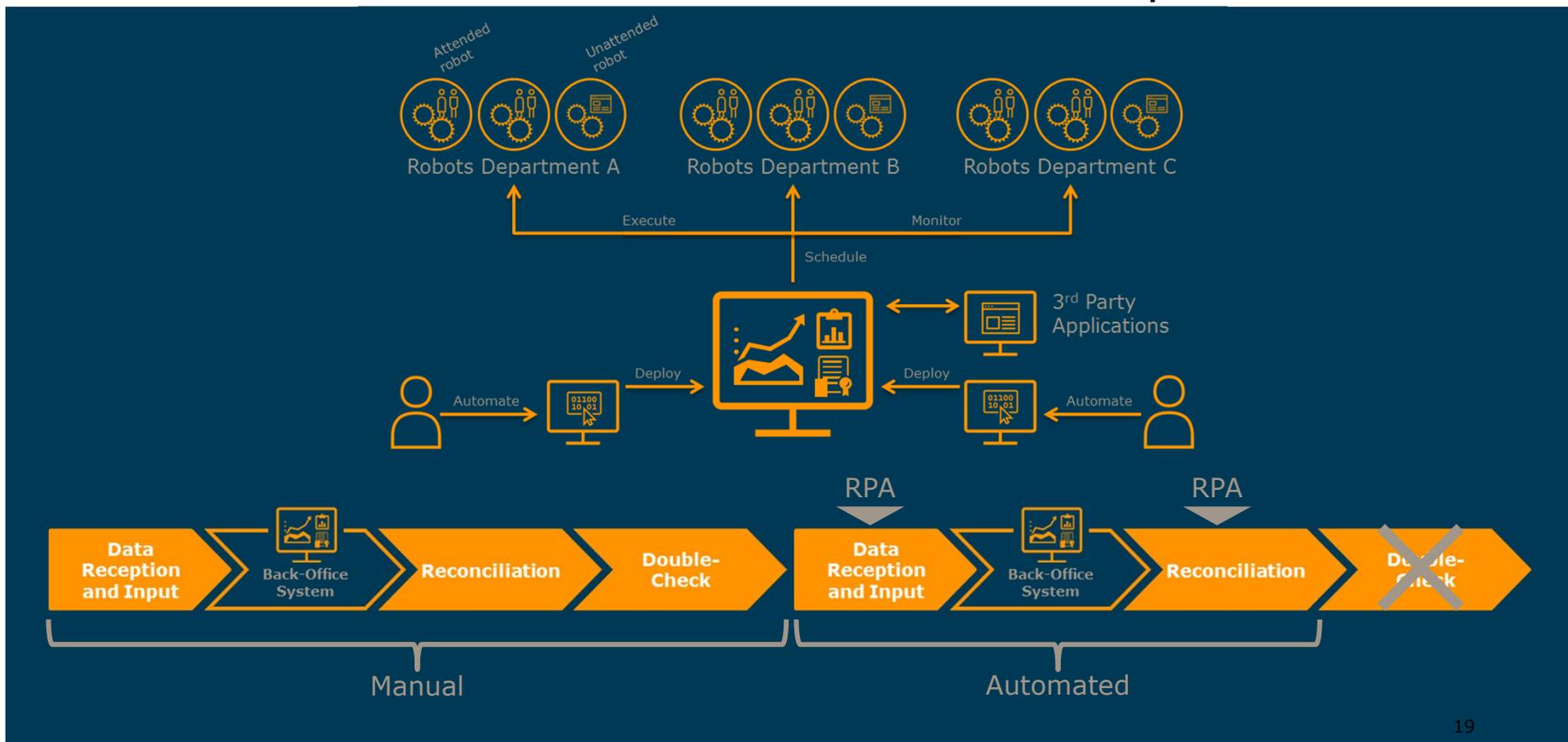
In order to fulfil its intended purpose, the Energy Artificial Intelligence platform processes vast amounts of data every second according to the measure - think - act logic - fully automatically, without any human interventions.

Decisions

The output of the platform are decisions that are implemented automatically, or automatically generated decision-making recommendations - here people have the final say.

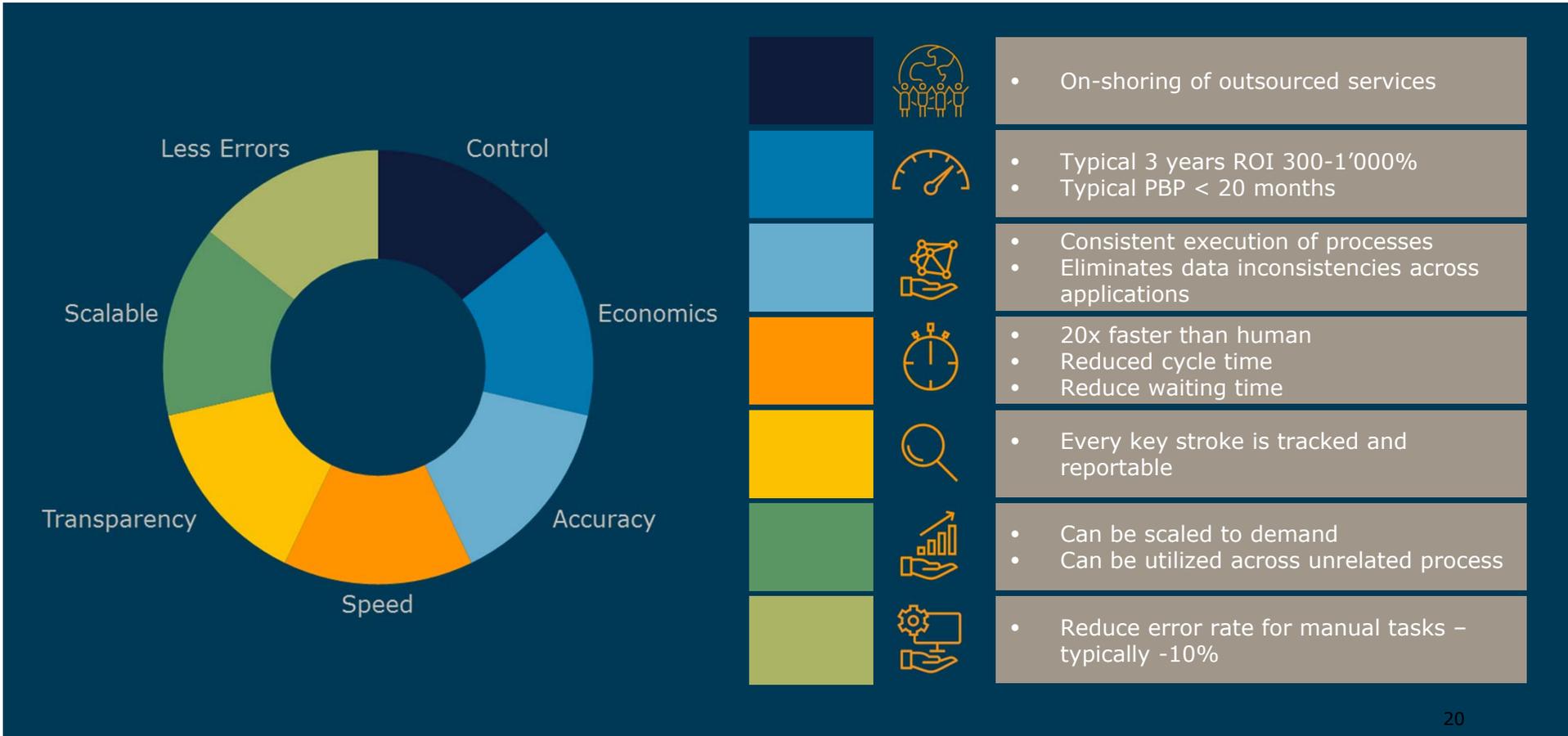
Operational Processes

Robotics Process Automation – Post-trade Operations



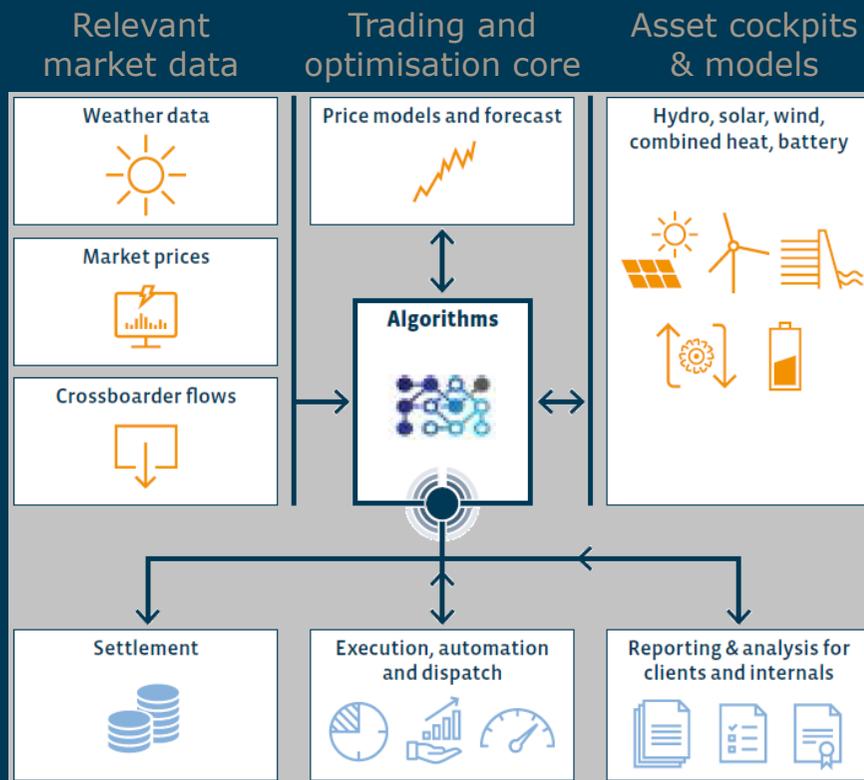
Operational Processes

Robotics Process Automation Benefits



Operational Processes

DIP - Alpiq's Digital Intraday Platform



Our new mastermind!

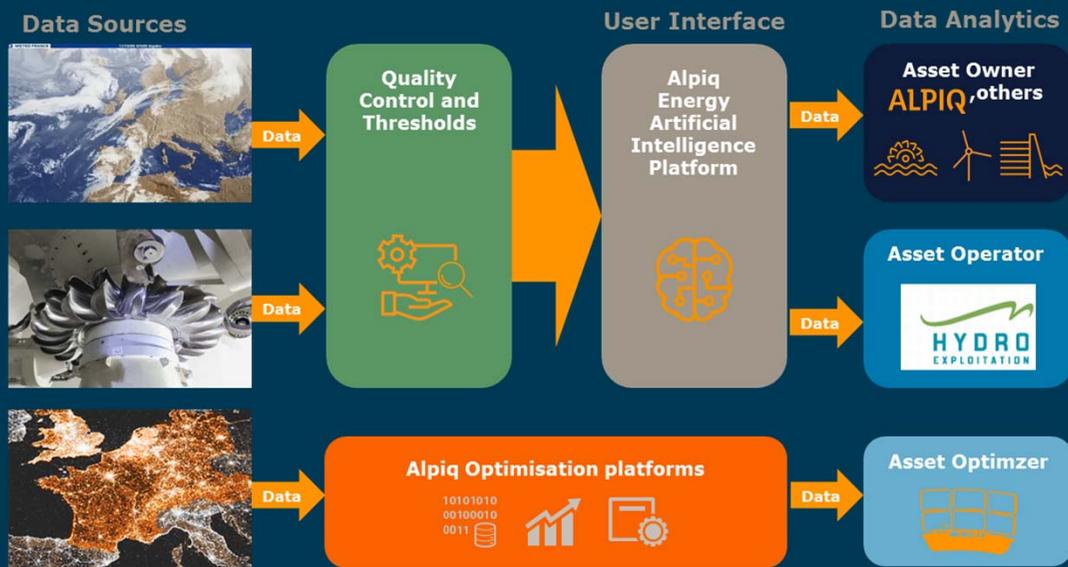
The market for short-term optimisation will grow exponentially. Alpiq's new Digital Intraday Platform enables the commercial optimisation and management of decentralised electricity generators and consumers in real time. The Digital Intraday Platform will be used to successfully optimise Alpiq's hydropower plants and the assets of customers throughout Europe on the intraday market. This will result in a highly diversified portfolio of conventional power plants, renewable energy assets, combined heat and power plants, batteries and flexible consumers. Thus, the capabilities of the platform are essential in order to offer competitive services and gain new customers.

Business Model

DigiGEN - Alpiq's combined knowledge



Optimise the management of power plant facilities and keep risk, costs and availability in balance? DigiGEN show how it's done.



1. Supervision and steering of hydro power plants
 - Visualisation of accurate Hydro Plant information for partner and owner
2. Predictive maintenance (e-monitoring)
 - Cost optimisation
 - Outage optimisation and prevention
3. Efficient inflows forecasting
4. Better optimisation by mixing market data and real time plant data
 - Short term optimisation (especially intraday)

Customer Experience



Alpiq reliable partner for your Energy and Mobility needs

Energy

- Planning and managing charge point installation
- Load management
- Flexibility management
- Trading portfolio
- Energy supply (if desired)

High-tech / software

- Artificial intelligence platform
- Algorithm
- Software competence

Mobility

- Market-maker role to bring together EMPs, CPOs with EV users
- JUICAR offer
- Other novel B2C services like advertising

Value, capabilities and USP

The overall value-add and USP of Alpiq is that it brings together best-in-class capabilities from different industry sectors (cp. Figure below), namely Energy, Mobility, and high-tech/software.

This results in a reliable and trusted one-stop-shop solution for the customer and the creation of profit from bringing together synergies from different industry environments.

Overall capabilities and USP of Alpiq in the E-Mobility field

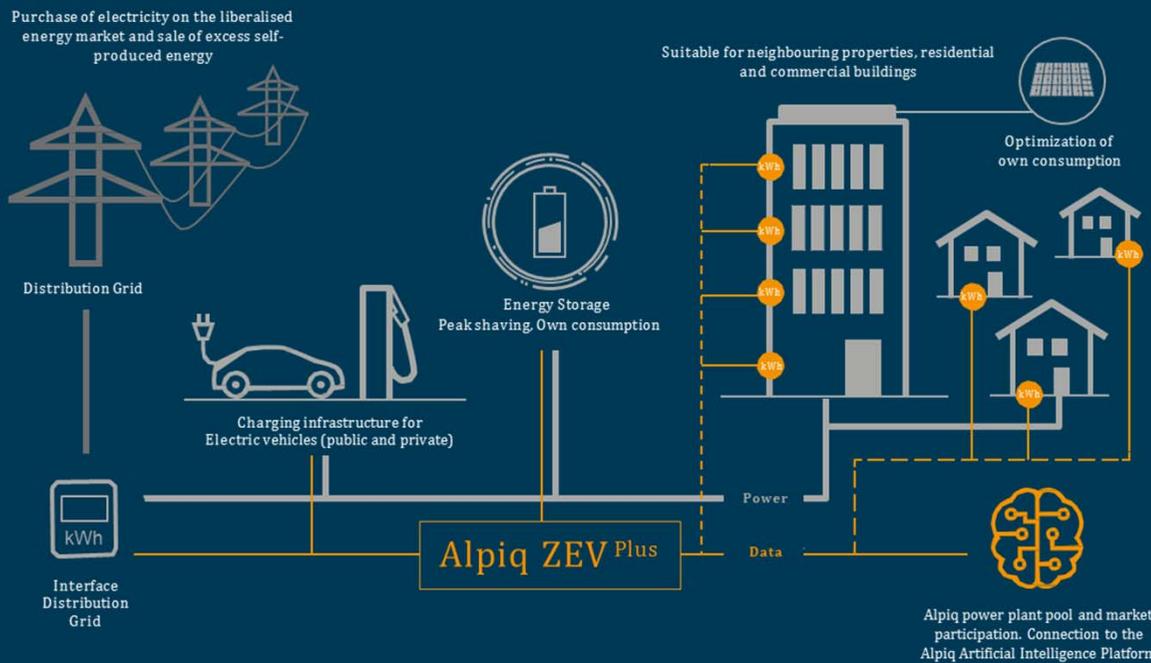
23

Business Model



ZEV^{Plus} – The all-round carefree package from planning to

We bring Swiss tenants to the liberalised energy market



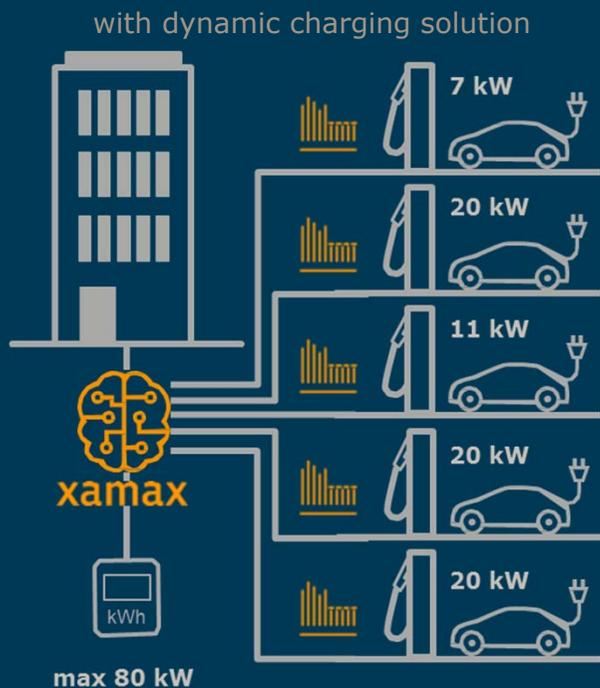
With Alpiq ZEV^{Plus}, you can become a self-supply community and easily improve your energy balance. Leverage your self-produced electricity from the photovoltaic system, reduce your energy costs with a battery storage and our energy management solution that generates additional revenue by selling your unused green energy. With Alpiq ZEV^{Plus}, you are also ideally prepared for the future to meet the constantly growing demands of electro mobility.

Business Model

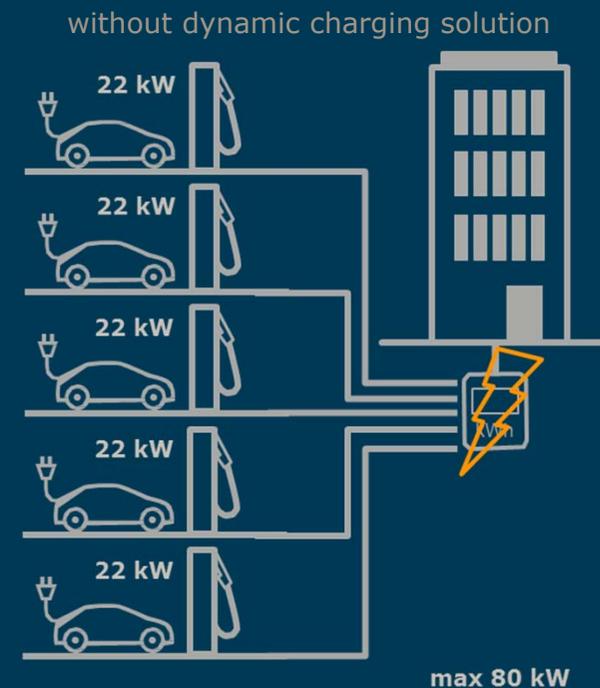


Car park management – Change your Focus

Be prepared and scalable for the e-mobility future



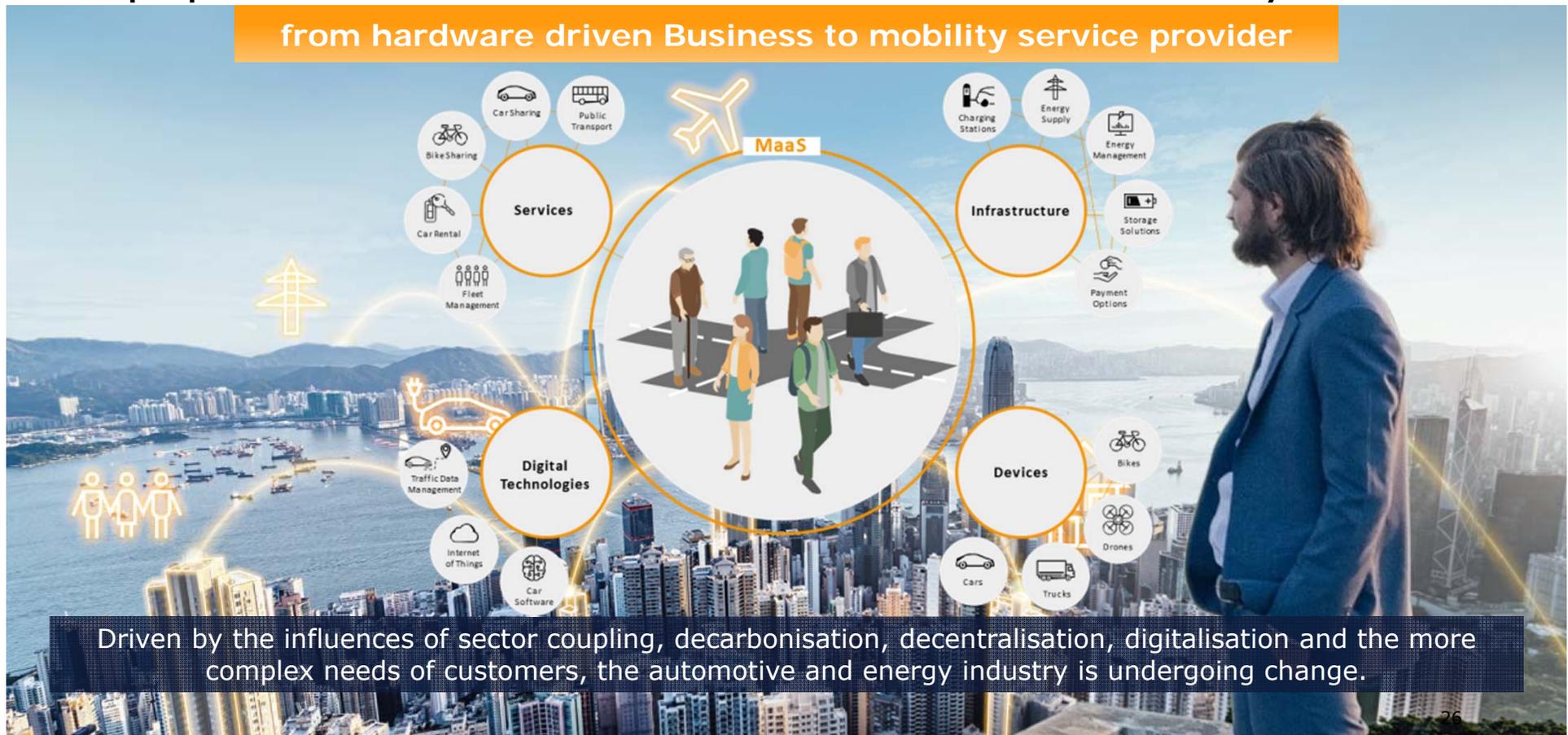
Whether in hotels, in company car parks or office buildings with underground car park, electro mobility and the required charging infrastructure will need either an expensive increase in the connected load or intelligent load management. Using the **Xamax** load manager and the corresponding software, charging points can be monitored and managed in a grid-compatible manner, and peak loads can be prevented. You save the expensive network reinforcement and protect your infrastructure without any loss of convenience.



Customer Experience

Alpiq view into the future of a sustainable mobility

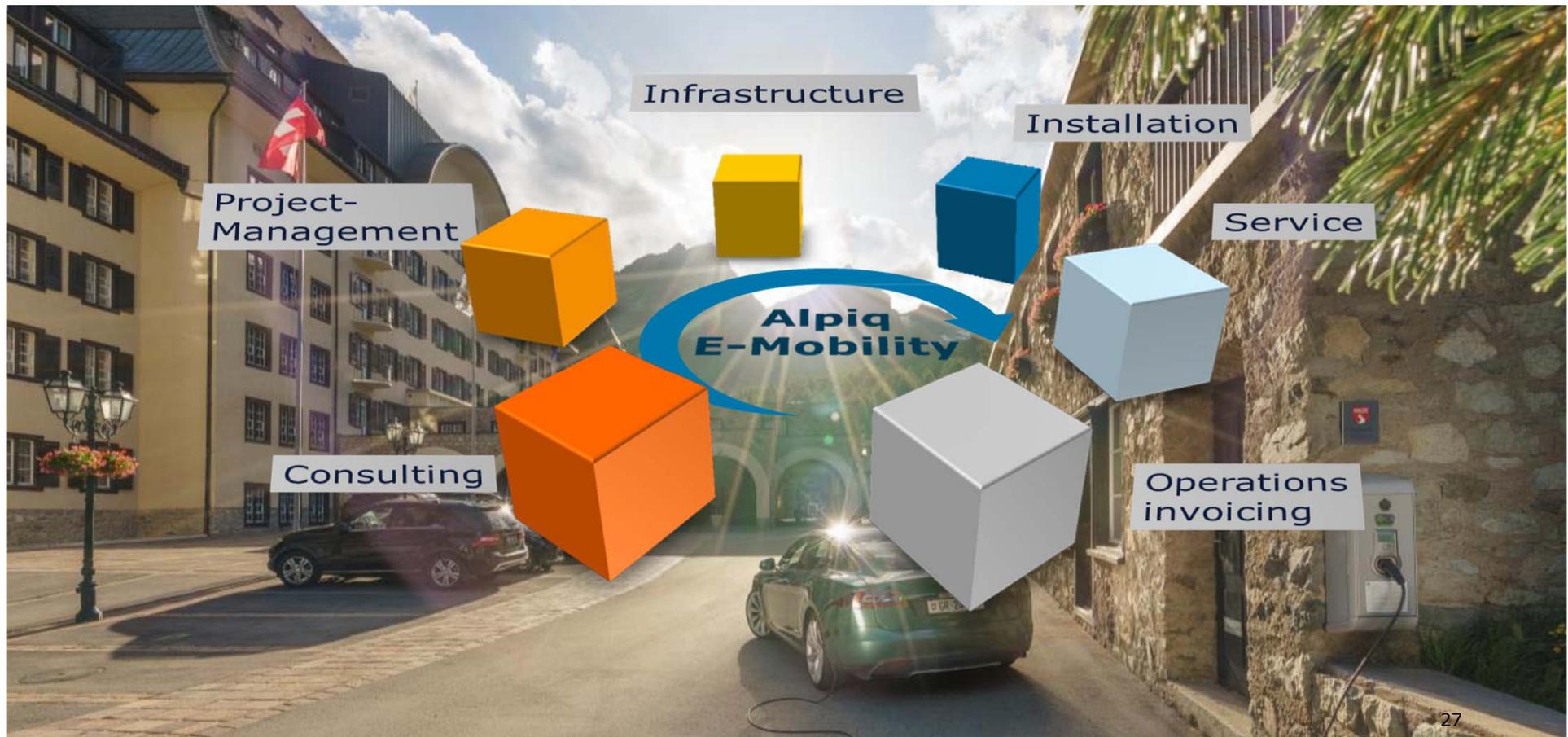
from hardware driven Business to mobility service provider



Customer Experience



Alpiq E-Mobility "Everything from a One-Stop Shop"



Customer Experience Entering the World of Electric **JUICAR** y

ALPIQ

Motorists take off with our subscription-based bundles combining “juice” and car. Everything included for a fixed price. Own nothing and cancel anytime. Register at www.juicar.com.



Electric Vehicle

BMW i3 or Nissan Leaf I/II including insurance, maintenance etc.



Public Charging App

Access to more than 70,000 charging points across Europe



Smart Home Charger

Competitive and fixed-price installation service included



Green Electricity

Flat rate for vehicle charging, and green household tariff

Sie fragen. Wir antworten.

ALPIQ



Finanzkalender 2019



04. März 2019	Geschäftsergebnis 2018 Bilanzmedienkonferenz und Finanzanalystenkonferenz
14. Mai 2019	Generalversammlung der Alpiq Holding AG in Olten
26. August 2019	Semesterergebnis 2019 Medienfrühstück und Analyst Conference Call

Disclaimer



Die vorliegende Kommunikation beinhaltet unter anderem in die Zukunft weisende Aussagen und Informationen. Solche Aussagen umfassen insbesondere Äusserungen im Hinblick auf Managementziele, Geschäftsergebnistrends, Gewinnspannen, Kosten, Eigenkapitalrenditen, das Risikomanagement oder die Wettbewerbssituation, welche allesamt von der Natur der Sache her spekulativer Art sind. Begriffe wie "erwarten", "annehmen", "abzielen auf", "Ziele", "Projekte", "beabsichtigen", "planen", "glauben", "versuchen", "schätzen" und Variationen solcher Begriffe sowie ähnliche Ausdrücke verfolgen den Zweck, in die Zukunft weisende Aussagen zu verdeutlichen. Diese Aussagen basieren auf unseren gegenwärtigen Einschätzungen sowie bestimmten Annahmen und sind daher bis zu einem gewissen Grad mit Risiken und Unwägbarkeiten behaftet. Daher können die eigentlichen Ergebnisse von Alpiq erheblich und in gegenläufiger Weise von etwaigen, ausdrücklich oder implizit abgegebenen, zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Faktoren, die zu solchen abweichenden Ergebnissen beitragen bzw. diese verursachen können, umfassen unter anderem die allgemeine Wirtschaftslage, der Wettbewerb mit anderen Unternehmen, die Auswirkungen und Risiken neuer Technologien, die laufenden Kapitalbedürfnisse der Gesellschaft, die Finanzierungskosten, Verzögerungen bei der Integration des Zusammenschlusses oder von Akquisitionen, die Änderungen des Betriebsaufwands, Währungsschwankungen, veränderte regulatorische Rahmenbedingungen auf dem in- und ausländischen Energiemarkt sowie Schwankungen bei den Ölpreisen und den Margen für Alpiq-Produkte, die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeitender, politische Risiken in Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist, Änderungen des anwendbaren Rechts, die Realisierung von Synergien und sonstige in dieser Kommunikation genannte Faktoren.

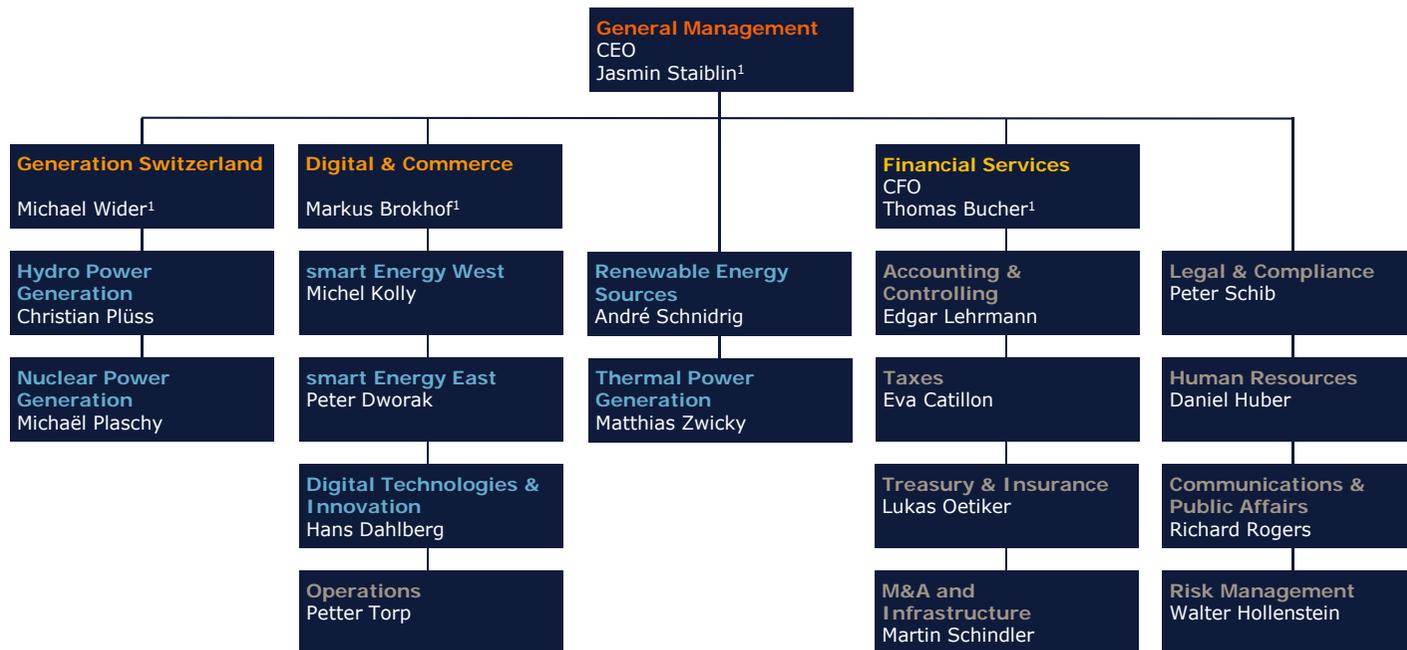
Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren verwirklichen, oder sollte sich eine der zugrunde liegenden Annahmen oder Erwartungen als falsch herausstellen, können die Ergebnisse massgeblich von den angegebenen abweichen. Vor dem Hintergrund dieser Risiken, Ungewissheiten oder anderen Faktoren sollte sich der Leser nicht auf derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei über das Gesetz hinausgehende Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Die Gesellschaft weist darauf hin, dass die Ergebnisse in der Vergangenheit nicht aussagekräftig bezüglich zukünftiger Ergebnisse sind. Zu beachten ist zudem, dass Zwischenergebnisse nicht zwingend indikativ für die Jahresendergebnisse sind.

Diese Kommunikation ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Effekten.

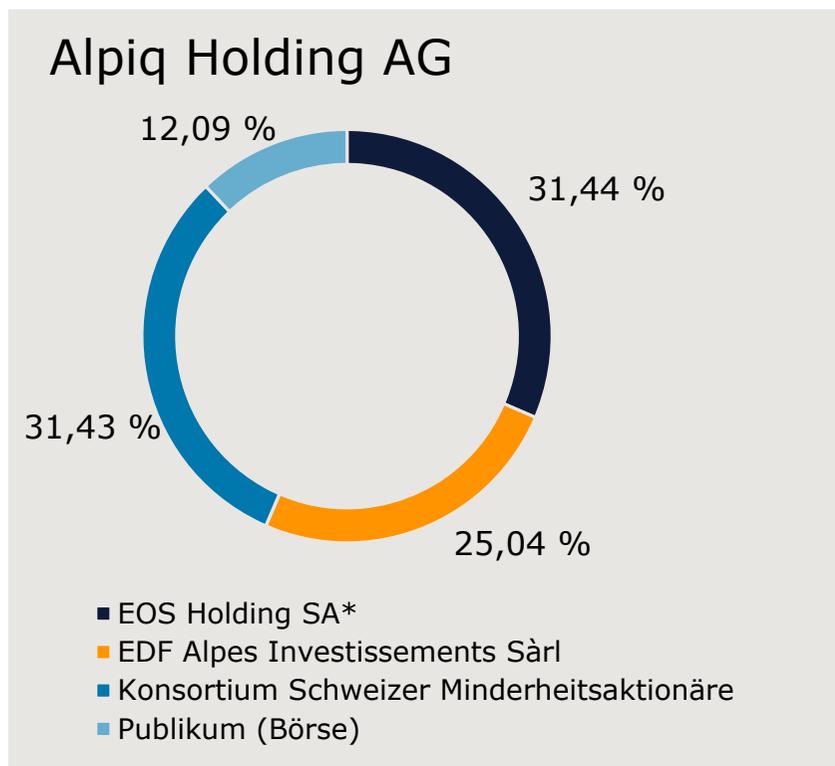
Appendix

ALPIQ

Organigramm ab 1. August 2018



- General Management
- Business Division
- Business Unit
- Functional Division
- Functional Unit
- 1) Member of the Executive Board



Konsortium Schweizer Minderheitsaktionäre (Anteile in %)

EBM (Genossenschaft Elektra Birseck)	13,65
EBL (Genossenschaft Elektra Baselland)	7,13
Kanton Solothurn	5,61
Aziende Industriali di Lugano (AIL)	2,13
Eniwa Holding AG **	2,00
Wasserwerke Zug (WWZ)	0,91

* Aktionäre der EOS Holding SA:

Romande Energie (29,71 %)
 Services Industriels de Genève – SIG (20,39 %)
 Groupe E (23,09 %)
 Stadt Lausanne (20,74 %)
 Forces Motrices Valaisannes – FMV (6,07 %)

** vormals IBAarau

Beteiligungsverhältnisse in Prozent/Stand 31.12.2017