

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Chancenbericht

Die **Chancen** der zukünftigen Entwicklung werden in den einzelnen Geschäftsfeldern wie folgt beurteilt:

Im **Geschäftsfeld Energie und Wasser** untersucht die **SWK ENERGIE** weitere Wertschöpfungen im Bereich der dezentralen Stromerzeugung bzw. hat solche bereits erfolgreich umgesetzt. Durch den vollzogenen Ausstieg aus der Atomkraft sowie den geplanten Ausstieg aus der Stromerzeugung aus Stein- und Braunkohle wird Bedarf an flexibler Erzeugungsleistung und Speicherkapazitäten bestehen. Weiterhin soll die Produktion von grünem Wasserstoff zum nachhaltigen Erfolg der SWK ENERGIE und des Konzerns beitragen. Auf Basis der derzeitigen Gegebenheiten wird eine Wasserstoffversorgung der Busse der SWK MOBIL durch eine Produktion per Elektrolyse am Standort des Betriebshofs der SWK MOBIL als sinnvoll bewertet. Im Dezember 2023 ging die Förderzusage über 18 Mio. € ein. Die SWK ENERGIE hat die Vor- und Entwurfsplanung des Elektrolyseurs 2023 voran getrieben und zur Stromversorgung ein 10jähriges Power Purchase Agreement (PPA) mit einem Windpark abgeschlossen. Da die Entwicklung der Regularien kontinuierlich voranschreitet, wird auch die Bewertung fortschreitend überprüft.

Die in diesem Jahr in hoher Anzahl akquirierten Neukunden gilt es weiter zu halten und wirtschaftlich zu entwickeln. Um den geringstmöglichen Churn zu generieren, setzt man auf eine selektive Kundenbetrachtung bei rollierenden Preisanpassungen. Neben der Bestandskundensicherung besteht der Fokus in einem Wachstum im externen Markt durch eine gezielte Neukundenakquise. Hierbei wird auf den Ausbau der langjährig aufgebauten Vertriebspartnerbeziehungen im D2D/Telesales-Bereich gesetzt. Die Unterstützung des klassischen Commodity-Vertriebs erfolgt durch den kontinuierlichen Ausbau und die Prozessoptimierung bei Non-Commodity-Produkten wie Photovoltaik, Wärmepumpen und Wallboxen. Die Beteiligung an der Kälte-Klima-Peters GmbH führt zu neuen Synergiepotenzialen in den Bereichen Photovoltaik und Wärmepumpe. Es wird angestrebt neue PV-Anlagen auf Dachflächen und Freiflächen der SWK-/NGN-Gesellschaften zu projektieren und installieren. Die gezielte Kundenbindung und Erweiterung des Produktportfolios bleiben dabei zentrale Elemente der Vertriebsstrategie.

Die SWK ENERGIE sieht weiterhin Optimierungspotential und Vertriebschancen im Ausbau der Wärmeversorgung und des entsprechenden Contracting-Produktportfolios beziehungsweise der zugehörigen Energiedienstleistungen. In Hinblick auf die nationale Debatte bezüglich Wärmeerzeugungsanlagen auf Öl- oder Gasbasis liegt der Fokus aktuell auf der technischen Ertüchtigung des klassischen Fernwärmenetzes sowie der Erarbeitung von Vertriebskonzepten, die auf Strom-Wärmepumpen fußen.

Die **lekker Energie** erwartet einen zunehmenden digitalen Wettbewerb um Haushaltskunden. Der Kundennutzen und ein positives Kundenerlebnis werden entscheidend für ein erfolgreiches Unternehmen sein und zu stetig steigenden Kundenerwartungen führen. Durch die steigenden Kundenerwartungen, den Wettbewerb und vor allem bedingt durch die Volatilitäten der Beschaffungspreise stellt der Kunden-Churn nach wie vor ein wesentliches Risiko dar. Mittels einer Vielzahl unterschiedlicher Bestandskundenmaßnahmen wird dem strategisch entgegengewirkt.

Zur Stabilisierung des Ergebnisses der **NGN** wird auch in den nächsten Jahren eine Anpassung der Instandhaltungs- und Wartungsstrategie sowie eine Optimierung der Betriebskosten in allen Sparten und Geschäftsfeldern die zentrale Herausforderung darstellen. Die gegründete Einheit „zentrale Services“, die aus Effizienz- und Prozessverbesserungen resultiert und Überkapazität bündelt, soll auch in den nächsten Jahren verstärkt Fremdleistungen durch Insourcing verdrängen.

Im **Geschäftsfeld Entsorgung** sieht die **EGN** durch ihre Marktposition in der Region „Linker Niederrhein“ gute Chancen, sowohl die Dienstleistungspalette bei bestehenden Kunden zu erweitern als auch neue Kunden zu gewinnen.

Die EGN hat durch die Erweiterung des Beteiligungsportfolios die nördliche Ausweitung des EGN-Kerngebietes forciert. Hier sieht die EGN neben den bereits gehobenen Synergien weiteres Potential im Ausbau des Geschäftsfeldes Sanierung und Abbruch, in Kombination mit der Bauschutt- und Bodenaufbereitung inklusive der Transportdienstleistung, sowie in der regionalen Ausweitung des Kerngebietes durch das Angebot der gesamten Dienstleistungspalette der EGN.

In Kooperation mit einem starken Branchenpartner wurde das strategische Zukunftsprojekt der Deponie am Windpark im Rhein Kreis Neuss (Grevembroich-Frimmersdorf)

durch den Aufsichtsrat der SWK AG im Geschäftsjahr 2023 genehmigt und notariell zwischen den Vertragspartnern beurkundet. Die EGN wird dabei als Grundstückseigentümer auch Genehmigungsinhaber und Betreiber der Deponie. Hierdurch sieht die EGN große Chancen mittel- und langfristig das Inertstoffgeschäft weiter auszubauen.

Über die Marke Curanto bietet die EGN ihr Dienstleistungsspektrum im Privatkunden- und Kleingewerbe-segment deutschlandweit über die Online-Plattform an. Hier sieht die EGN in den kommenden Jahren gute Chancen, die Umsätze und Ergebnisbeiträge u. a. durch die Erhöhung der Online-Präsenz, die Erweiterung der Dienstleistungspalette, die Verschlinkung und Automatisierung von Prozessen, den Umzug der Plattform auf das EGN-Kundenportal, die Gewinnung zusätzlicher Entsorgungspartner und den gezielten Einsatz von Werbemaßnahmen weiter zu steigern.

Die EGN sieht durch weitere Projekte, u. a. in Joint Ventures mit starken Partnern, Potential zur innovativen Weiterentwicklung.

Die **EGK** befindet sich mit ihrem Leistungsspektrum inmitten der Sektorenkopplung an der Schnittstelle zwischen Ent- und Versorgungssektor und verbindet diese im Rahmen einer Scharnierfunktion. Gerade in diesem Umfeld eröffnen sich für das Unternehmen vielfältige Wachstums- und Entwicklungschancen auf dem Weg der Dekarbonisierung von Wirtschaft und Gesellschaft hin zur Klimaneutralität. Hier gilt es, sowohl in naher als auch in weiterer Zukunft Marktpotentiale durch die Entwicklung neuer Produkte (wie z. B. Biomethan, flüssiges CO₂, Wasserstoff, alternative Kraftstoffe) und die Akquisition neuer Kunden (z. B. industrielle Dampf- und Wärmeabnehmer) zu erschließen.

Ökonomisches und ökologisches Potential beinhalten auch die bereits abgeschlossenen und noch geplanten Maßnahmen zur Anlagenmodernisierung und Steigerung der Energieeffizienz. Mit der Aufbereitung des Faulgases zu Biomethan und flüssigem Kohlendioxid ist die EGK zum Lieferanten biogener Gase avanciert und leistet einen Beitrag zur Verringerung der Abhängigkeit von fossilen Brennstoffimporten.

Mit der Novellierung des Gebäudeenergiegesetzes und der Verabschiedung des Wärmeplanungsgesetzes wurde 2023 der rechtliche Rahmen für die Nutzung der bei der thermischen Abfallbehandlung (TAB) freigesetzten Wärme klar geregelt. Die Wärme aus TAB-Anlagen gilt

als unvermeidbare Abwärme und ist damit erneuerbaren Energien gleichgestellt. Ihr Einsatz ist beim Aufbau und Betrieb klimaneutraler Wärmeversorgungsnetze uneingeschränkt möglich. Somit wird die MKVA auch zukünftig die mit Abstand wichtigste Wärmequelle zur Versorgung der Krefelder Fernwärme bleiben.

Infolge des beschlossenen Kohleausstiegs bei der Stromerzeugung wird die Bedeutung der Müllverbrennungsanlagen auch zur Gewährleistung einer sicheren Stromversorgung in der Zukunft deutlich zunehmen. Anders als Windkraft- und Photovoltaikanlagen verfügen Müllverbrennungsanlagen über einen Brennstoff, der bevorratet werden kann und witterungsunabhängig verfügbar ist. Über die Energieträger Wärme, Strom und nachfolgend ggf. Wasserstoff vermag die thermische Abfallbehandlung einen entsprechenden Beitrag zu der für das Gelingen der Energiewende wichtigen Sektorenkopplung zu leisten.

Das Kerngeschäft der **GSAK** wird auf Grund der langfristigen Beauftragungen in der Daseinsvorsorge auch in Zukunft grundsätzlich erhalten bleiben und die Ertragslage künftig weiterhin als stabil eingeschätzt.

Im **Geschäftsfeld Verkehr** liegen für die **SWK MOBIL** die Chancen in einer fortgesetzten **Kundenorientierung** und der stetigen Verbesserung der vornehmlich digitalen **Serviceangebote**. Unsere Angebote SWK KRuiser, sowie die Bündelung aller Angebote bis hin zur Buchung des Mein SWCAR in unserer SWK App dokumentieren unsere Innovations- und Veränderungskraft. Über die neuen Informations- und Vertriebskanäle soll es weiterhin gelingen, neue Zielgruppen für die Fahrt in Bus und Bahn zu gewinnen sowie Nutzerdaten zu generieren. Diese Überlegungen spiegeln sich im NRW-weiten eazy-Ticket, mit dem der Kunde landesweit ohne Tarifkenntnisse unterwegs ist, wider. Es ist die optimale Ergänzung zum Angebot des Deutschlandtickets für die Selten- und Spontanutzer und hat daher auch perspektivisch seine Daseinsberechtigung in der sich vermutlich stark reduzierenden Ticketwelt.