

Die Corona-Pandemie hat auch Rufe aus Bevölkerung und Politik laut werden lassen, jederzeit und überall in Echtzeit den „Füllstand“ von Bussen und Straßenbahnen darstellen zu können. Jenseits von Abschätzungen aufgrund von Erfahrungswerten widmet sich die SWK MOBIL einem geförderten Pilotprojekt zur Messung der Kundenzahlen, aber auch konkreter Ein- und Aussteigerzahlen an jeder Haltestelle, durch Videokameras in den Fahrzeugen in Kombination mit künstlicher Intelligenz. Noch in 2022 sollen erste Testfahrzeuge mit der selbst entwickelten Technologie ausgestattet werden.

## Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur Lage

Der Geschäftsverlauf des Geschäftsfelds Verkehr war auch im zweiten Corona-Jahr aus Sicht der Konzernleitung nicht zufriedenstellend, da der Kundenverlust anhielt, allerdings in gebremster Form. Es wird davon ausgegangen, dass eine Erholung der Kundenzahl auf das Vor-Corona-Niveau erst mittelfristig aufzuholen sein wird. Die stark gestiegenen Treibstoffpreise könnten allerdings einen Schub in Richtung Kundenzuwachs geben. Gestiegene Aufwendungen und das Unterlassen notwendiger Fahrpreisanpassungen haben Druck auf das Ergebnis der SWK MOBIL ausgeübt. Auch 2021 konnten in den Geschäftsfeldern Energie und Wasser sowie Entsorgung unter anderem coronabedingte Absatzeinbußen bei bestimmten Kundengruppen durch Absatzzuwächse in anderen Kundengruppen und durch anorganisches Kundenwachstum (SWK ENERGIE, lekker Energie) bzw. Geschäftsbereichen (EGN) ausgeglichen werden. Darüber hinaus gelangen frühzeitige und angemessene Preisanpassungsmaßnahmen im Hinblick auf die steigenden Beschaffungsaufwendungen seit dem 2. Halbjahr 2021 für Lieferjahre ab 2023 bei Strom und Gas sowie günstige Vermarktungsmöglichkeiten bei überschüssigem und selbst erzeugtem Strom.

Bei der NGN ist unter Berücksichtigung des regulatorischen Ergebnisdrucks aufgrund der erfolgreichen Kostenmanagementmaßnahmen das Ergebnis weiterhin positiv und konnte im Geschäftsjahr auch den Plan übertreffen.

Die Vermarktung neuerer Dienstleistungen sowie die räumliche Marktausweitung für bestehende Dienstleistungen wurde erfolgreich fortgesetzt.

Vor dem Hintergrund des nationalen Vorantreibens die Treibhausgasemissionen zu reduzieren, sind unsere Projekte zur Realisierung sektorenübergreifender Gewinn-

nungs- und Nutzungsmöglichkeiten von Energieträgern mit niedrigeren CO<sub>2</sub>-Emissionen (Biomethan, Wasserstoff) von entscheidender Bedeutung für einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.

Sowohl die Eigenkapitalquote als auch das Liquiditätsvolumen (Finanzmittelfonds) liegen unverändert auf einem hohen Niveau. Allerdings sind die anstehenden Anforderungen und Projekte zur Nachhaltigkeit (Umstellung Fuhrpark auf neue Energieträger, Aufbau Speicherkapazitäten im Fernwärmenetz, Herstellung und Einsatz/Vermarktung von umweltfreundlicheren Energieträgern) auch mit einem höheren Kapitalbedarf verbunden, weshalb im Berichtsjahr ein gegenüber dem Vorjahr höheres Darlehensvolumen aufgenommen wurde.

Die finanzielle Situation des Konzerns stellt sich aus Sicht der Konzernleitung weiterhin als gut dar.

Die Konzernleitung bewertet den Geschäftsverlauf insgesamt sowie die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage als zufriedenstellend.

## Prognose-, Chancen- und Risikobericht

### Chancenbericht

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

Im **Geschäftsfeld Energie und Wasser** sieht die **SWK ENERGIE** beim Aufbau zielgruppenspezifischer Vertriebskampagnen für Neu- und Bestandskunden nachweisbare Erfolge, so dass dahingehend Potenziale zur Weiterentwicklung attestiert werden können. Im Zuge dessen sind eine individuelle Kundenbetrachtung und eine darauf abgestimmte Ansprache auch zukünftig von hoher Relevanz. Neben der weiterhin gültigen Wachstumsstrategie sowohl im Privat- als auch Gewerbekundenbereich liegt die Herausforderung in dem Erhalt und Ausbau der Werthaltigkeit von Bestandskunden. Hierzu werden in den Sparten Strom und Gas fortlaufend „Upselling“-Maßnahmen durchgeführt. Im Geschäftskundenbereich wurde das Produkt Tranche Komfort dazu genutzt, insbesondere Bestandskunden in eine veränderte Vertragsbindungsstruktur zu überführen. Die Preisdiskussion mit dem Kunden wird durch eine Diskussion über die richtige Einkaufsstrategie ersetzt. Stand heute konnten bereits über 70 % des aktuellen Geschäftskundenbestandes erfolgreich in das neue Produkt überführt werden. Ab dem Lieferjahr 2025 steigt der Anteil der über Tranche Komfort kontrahierten Mengen auf über 90 %.

Die SWK ENERGIE sieht weiterhin Optimierungspotential und Vertriebschancen im Ausbau der Wärmeversorgung und des Produktportfolios hinsichtlich des Contractings und der Energiedienstleistungen. Hierbei steht das Contracting in der Wohnungswirtschaft, zum Beispiel in Form von Wärmeerzeugungsanlagen, im Vordergrund. Auch das Produkt Heizung Plus will der Vertrieb weiterhin aktiv vermarkten und verkaufen. Dahingehend ist die aktive Nutzung der bestehenden Kooperation mit der Innung für Sanitär-Heizung-Klima-Apparatebau Krefeld hervorzuheben.

Neben den Folgen der Corona-Pandemie und dem Ukraine-Krieg unterliegt die Entwicklung des Energiemarktes in Deutschland einer Vielzahl von weiteren dynamischen Ereignissen, die zu Chancen aber auch zu Risiken für die **lekker Energie** führen können. Dies sind neben der Wettbewerbsentwicklung und den durch die Energiewende zu erwartenden Veränderungen im Verbraucherverhalten sowie der zunehmenden Digitalisierung auch

Effekte, die aus den regulatorischen Rahmenbedingungen resultieren. Neben den neuen Playern erwartet die lekker Energie eine weitere Konsolidierung der vorhandenen Vertriebsgesellschaften in Deutschland und versucht, durch mögliche Käufe von Kundenportfolien oder ganzen Vertriebsgesellschaften weiterhin anorganisches Wachstumspotenzial zu nutzen.

Bei der **NGN** wird zur Stabilisierung des Ergebnisses in den Jahren 2022 bis 2023, 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. Mit Blick auf die Ergebnisse der Jahre 2024 ff. werden die bislang ergriffenen Maßnahmen aufgrund des zunehmenden Kostendrucks durch die dann erneut anstehende Kostenprüfung der Behörden in den regulierten Sparten nicht ausreichen. Durch Gründung einer Einheit, die aus Effizienz- und Prozessverbesserungen resultiert, Überkapazität bündelt, wird die Verdrängung von Fremdleistungen durch Insourcing angestrebt.

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 dieser Region.

Neben dem Ausbau bestehender Geschäftsfelder soll die Erschließung neuer Geschäftsfelder in den nächsten Jahren konsequent fortgesetzt werden. Des Weiteren wird die Ausweitung des Geschäftsgebietes in der Kernregion am linken Niederrhein weiter forciert.

Über die Marke Curanto bietet die EGN ihr Dienstleistungsspektrum im Privatkunden- und Kleingewerbe-segment deutschlandweit über die Online-Plattform an. Im Geschäftsjahr 2021 konnten die Auftragseingänge und Umsätze weiter gesteigert werden. 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, den gezielten Einsatz von Werbemaßnahmen, die Verschlankung und Automatisierung von Prozessen, den Umzug der Plattform auf das EGN-Kundenportal und die Gewinnung zusätzlicher Entsorgungspartner weiter zu steigern.

Die Möglichkeiten zum stofflichen Recycling werden weiterhin über eigene Anlagen sowie über Beteiligungsgesellschaften wahrgenommen. Die Gesellschaft hat eine Prozessstruktur entwickelt, mit der sie auch im hart umkämpften Marktumfeld eine gute Ausgangslage geschaffen hat.

Die **EGK** befindet sich mit ihrem Leistungsspektrum 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 (z. B. Biomethan, flüssiges CO<sub>2</sub>, Wasserstoff, alternative Kraftstoffe) und die Akquisition neuer Kunden (z. B. industrielle Dampf- und Wärmeabnehmer) zu erschließen. Ökonomisches und ökologisches Potential beinhalten dabei das Projekt „Wärmeverbund Krefeld“ zwischen der MKVA und dem benachbarten Chempark (Currenta) sowie die Perspektive zur Belieferung eines geplanten Gewächshauskomplexes in der Nähe des Betriebsgeländes mit Wärme aus der Müllverbrennung und CO<sub>2</sub> aus der Faulgasaufbereitung.

Durch die Ausgestaltung der MKVA als Kraft-Wärme-Kopplungsanlage und die Anbindung an das Fernwärmenetz der SWK ENERGIE bildet die Anlage auch zukünftig einen wesentlichen Baustein zur lokalen Energieversorgung. Dies erfolgt mit einem hohen Gesamtwirkungsgrad und unter Einsatz teilweise regenerativer Energieträger umwelt- und ressourcenschonend. 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 leisten.

Das Kerngeschäft der **GSAK** ist aufgrund der langfristigen Beauftragungen durch die Stadt Krefeld im Rahmen der Daseinsvorsorge auch in Zukunft stabil. Die Mitbenutzung der kommunalen Papiersammlung durch die Dualen Systeme bzgl. des Verpackungsanteils wurde auf der Grundlage des Verpackungsgesetzes neu geregelt. Im Rahmen der Ergänzungsvereinbarung mit der Stadt Krefeld, dem KBK und der EGN vom 16.12.2020 sowie der aktuellen Entgeltregelung wurde ein Festpreis für die Leistungen der GSAK (Sammlung und Transport) vereinbart, so dass zukünftig eine stabile Ertragslage in diesem Segment unabhängig von schwankenden Papiererlösen gegeben ist. Auf der Grundlage von aktuellen Analysen zur Abfallzusammensetzung wird das Abfallwirtschaftskonzept der Stadt Krefeld mit abfallwirtschaftlichen Zielen und geplanten Maßnahmen derzeit fortgeschrieben. Wesentliche Eckpunkte können sich mittelfristig auf den Leistungsumfang der abfallwirtschaftlichen Tätigkeiten der GSAK auswirken. Aus verschiedenen Konzepten und Impulsen zur Verbesserung der Stadtsauberkeit können sich weitere Zusatzleistungen für die Sparte Straßenreinigung entwickeln.

Im **Geschäftsfeld Verkehr** werden für die **SWK MOBIL** die Rahmenbedingungen für eine zukünftige Ergebnisverbesserung schwieriger. Neben den steigenden Aufwänden zum Erhalt der Straßenbahninfrastruktur und den Folgen des demographischen Wandels verändern sich auch die Verhaltensweisen unserer maßgeblichen Kundengruppen. So wählen mehr und mehr Kunden die Flexibilität verschiedener Ticketsegmente, weg vom Abonnement.

Dieser beschriebene Trend hat sich durch die Corona-Pandemie noch deutlich verstärkt. Durch die flächendeckende Einführung von Homeoffice gelingt die Kundenbindung an ein Abonnement immer weniger. Um diesen Kundenwünschen nach mehr Flexibilität begegnen zu können, müssen neue Produkte gemeinsam mit dem VRR entwickelt werden, die auf weniger Fahrtenlässe viel stärker eingehen. Das Anfang 2022 eingeführte FlexTicket soll hier eine erste flexiblere Antwort neben dem eezy-Ticket geben.

Die Chancen liegen in einer fortgesetzten **Kundenorientierung** und der stetigen Verbesserung der vornehmlich digitalen **Serviceangebote**. Unsere Angebote SWK

live, SWK KRuiser, sowie die Bündelung aller Angebote bis hin zur Buchung des Mein SWCAR in unserer SWK App dokumentieren unsere Innovations- und Veränderungsbereitschaft. Über die neuen Informations- und Vertriebskanäle soll es auch weiterhin gelingen, neue Zielgruppen für die Fahrt in Bus und Bahn zu gewinnen. Diese Überlegungen spiegeln sich im neuen NRW-weiten eezy-Ticket, mit dem die Kundin und der Kunde landesweit ohne Tarifkenntnisse unterwegs sind, weil einfach ein- und ausgecheckt wird und die Luftlinie der Fahrt digital abgerechnet wird, wider.

## Risikobericht

Das **Risikomanagement** wird im Rahmen der bestehenden Geschäftsbesorgungsverträge durch die SWK AG als Muttergesellschaft für alle in den Geschäftsfeldern Energie und Wasser, Verkehr sowie Dienstleistungen operativ tätigen Tochtergesellschaften zentral durchgeführt. Deren wesentliche Risiken werden im Risikoportfolio des Konzerns erfasst und ausgewiesen. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, die Unternehmensrisiken aus dem externen Unternehmensumfeld sowie aus unternehmensinternen Gegebenheiten so früh wie möglich zu erkennen, zu bewerten und gegenzusteuern. Alle wesentlichen organisatorischen und inhaltlichen Aspekte zum Risikomanagementsystem/-prozess sind in einer Verfahrensweisung festgelegt, die Bestandteil des Organisationshandbuchs der SWK AG ist.

In Abhängigkeit eines unternehmensindividuellen Schwellenwerts werden Risiken (und dazugehörige Frühwarnindikatoren und Maßnahmen) in einer Software der SWK AG durch Risikobeauftragte und -manager der Konzerngesellschaften erfasst und gemeldet. Die Informationen zu eventuell bestehenden Risiken sind von den Verantwortlichen der Organisationseinheiten anzufordern. Auf Basis der im System zur Verfügung stehenden Reports/Übersichten geben die Risikomanager der Geschäftsführung regelmäßig einen Überblick über den Risikobestand sowie dessen Veränderungen und lassen sich die Freigabe erteilen.

Der Risikoausschuss der SWK AG tagte quartalsweise, analysierte die gemeldeten Risiken und gab den Risikoverantwortlichen Hinweise zum Ansatz, zur Bewertung und zum Umgang mit diesen.

Im September 2021 hat die NGN erfolgreich das erste Überwachungsaudit des **Informations-Sicherheits-Management-Systems** (ISMS) nach ISO 27001 und den

Vorgaben des IT-Sicherheitskatalogs der BNetzA durchgeführt. Die grundsätzlichen Ziele der Informationssicherheit „Vertraulichkeit“, „Integrität“ und „Verfügbarkeit“ wurden im Geltungsbereich des ISMS erreicht. Dabei wurde ein Informationssicherheitsniveau angestrebt, das hohe Anforderungen an die Verfügbarkeit stellt. Für zeitkritische Vorgänge werden im Allgemeinen nur kurze Ausfallzeiten toleriert. Die kritischen Prozesse standen uneingeschränkt zur Verfügung. Gleichzeitig wurde die Unversehrtheit und Vertraulichkeit von verarbeiteten Informationen gewährleistet und Fehler in diesen Daten vermieden. Sämtliche Maßnahmen wurden nach den Grundsätzen der Verhältnismäßigkeit in sinnvollem Bezug zu den Schutzziele durchgeführt.

Im Folgenden wird auf die für den Konzern **wesentlichen Risiken** eingegangen.

### Politisch-rechtliche Risiken

Für die **EGK** stellen die sich immer wieder verändernden und in der Auslegung und Umsetzung teilweise unklaren Rahmenbedingungen der Energiewende ebenso wie Änderungen im Abfallrecht eine permanente Risikolage dar. In diesem Kontext sind aktuell die Diskussionen um die Verpflichtung der Abfallverbrennung zur Teilnahme am europäischen oder nationalen CO<sub>2</sub>-Emissionszertifikatehandel und die Einordnung der thermischen Abfallbehandlung im Rahmen der EU-Nachhaltigkeitstaxonomie zu nennen. Beides kann zu erheblichen Belastungen und Einschränkungen der Abfallverbrennung führen.

### Marktrisiken

Bei der **SWK ENERGIE** und **lekker Energie** resultieren wesentliche Risiken insbesondere aus der Energiebeschaffung und dem Energievertrieb.

In der Energiebeschaffung resultieren im Wesentlichen Preisrisiken der Commodities Strom und Gas. Um diese zu minimieren, werden bei vertrieblichen Strom- und Gaslieferverträgen Risikozuschläge ermittelt und eingepreist. Die Risikozuschläge werden regelmäßigen Prüfungen unterzogen. Darüber hinaus bestehen pro Produkt, Sparte, Portfolio und Bestellbevollmächtigten Transaktionslimits. Diese sowie der Umfang und die Struktur der Portfolios werden kontinuierlich überwacht.

Im Energievertrieb bestehen Mengenrisiken im Rahmen der strukturierten Beschaffung (Abweichung der am Terminmarkt beschafften Menge von der kurzfristigen Prognose bzw. zu den Ist-Mengen). Analog zu den Preisrisiken werden die Mengenrisiken über Risikozuschläge