

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Chancenbericht

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

Geschäftsfeld Energie und Wasser: Gezielte Kundenbindung und Erweiterung des Produktportfolios – Erlösoptimierung im Netzbetrieb

Im Berichtsjahr wurde eine **Neustrukturierung** im wettbewerblichen Energiebereich des Geschäftsfeldes Energie und Wasser beschlossen, die mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2026 umgesetzt werden soll. Dies umfasst insbesondere die Abspaltung des Bereichs Erzeugung/Beschaffung der SWK ENERGIE in eine separate Gesellschaft. In diesem Zusammenhang ist auch eine Neuordnung der Beteiligungsstruktur geplant. Erzeugungs-/Beschaffungsnahe Gesellschaften sollen künftig Tochtergesellschaften der abgespaltenen Gesellschaft sein. Dies würde insbesondere folgende Gesellschaften betreffen: Fronteris AG, Quantum GmbH, Kälte-Klima-Peters GmbH. Die lekker Energie soll direkte Tochter der SWK AG werden. Die Neustrukturierung trägt der äußerst dynamischen Entwicklung in den Märkten mit einer erhöhten Komplexität der (strategischen) Steuerung Rechnung. Hierdurch rechnet der Vorstand auch mit einer marktgerechteren Aufstellung sowie einer verbesserten Steuerungsfähigkeit und daraus resultierend mit einem Ergebnisverbesserungspotential.

Die **SWK ENERGIE** eruiert in ihren Forschungsprojekten weitere Wertschöpfungen im Bereich der dezentralen Stromerzeugung bzw. hat solche bereits erfolgreich umgesetzt. Durch den in Deutschland vollzogenen Ausstieg aus der Atomkraft sowie den geplanten Ausstieg aus der Stromerzeugung aus Stein- und Braunkohle wird Bedarf an flexibler Erzeugungsleistung und Speicherkapazitäten bestehen.

Die durchschnittlichen Beschaffungspreise der SWK ENERGIE sind auch im Jahr 2025 höher als der Marktpreis, die Differenz ist im Vergleich zum Vorjahr aber geringer geworden. Im Jahr 2025 wurde daher versucht, auf Preisanpassungen möglichst zu verzichten. Die Kunden werden weiterhin mit aus unserer Sicht guten Wechselangeboten bedient, um möglichst viele Vertragsverlängerungen sicherzustellen und das aktuelle Preisniveau für die Folgejahre zu sichern. Durch die sinkenden Beschaffungspreise der SWK ENERGIE ab 2026 werden die Bestandskunden ohne Preisveränderungen wieder

auskömmlicher, wenn auch in Abhängigkeit von deren Gesamtkosten. Durch gezielten Aufbau neuer Partnerschaften wird sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum angestrebt. Auch über den preisaffineren Online-Kanal können perspektivisch wieder mehr Kunden generiert werden.

Der klassische Commodity-Vertrieb erfährt durch den kontinuierlichen Ausbau und die Prozessoptimierung bei Non-Commodity-Produkten wie Photovoltaik, Wärmepumpen und Wallboxen Unterstützung. Diese Diversifizierung des Produktportfolios trägt dazu bei, den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Ebenfalls werden hierzu weitere Produktgeber gesucht, um eine wirtschaftlich sinnvolle Skalierung zu ermöglichen.

Die gezielte Kundenbindung und die Erweiterung des Produktportfolios bleiben dabei zentrale Aspekte der Vertriebsstrategie im Privat- und Gewerbekundenbereich.

Im Segment der Geschäftskunden zeigt sich, dass die Strategie einer langfristigen Risikostreuung mittels unseres Zielproduktes Tranche Komfort gepaart mit einer Spotpreisabrechnung die Kundenbindung erhöht, die Beschaffungskostenrisiken senkt und stabile Ergebnisse erzeugt.

Sowohl die SWK ENERGIE als auch die **lekker Energie** sehen die Entwicklung bzw. Erweiterung des Produktportfolios mit einem hohen Kundennutzen und ein positives Kundenerlebnis entscheidend für den Erfolg an.

Zur Stabilisierung des Ergebnisses der **NGN** wird in den nächsten Jahren eine Anpassung der Instandhaltungs- und Wartungsstrategie sowie eine Optimierung der Betriebskosten in allen Sparten und Geschäftsfeldern nicht mehr ausreichen, da Kosteneinsparungen zukünftig aufgrund der wachsenden Netzmenge und den zusätzlichen Anforderungen durch den Gesetzgeber nicht mehr möglich sein werden. Zentraler Aspekt wird daher die Erlösoptimierung sein, die u. a. auf einer zukunftsorientierten Investitionsstrategie aufsetzt.

Geschäftsfeld Entsorgung: Hebung weiterer Synergien in Sanierung/Abbruch sowie in der Verwertung/Vermarktung von Stoffströmen

Durch die Marktposition der **EGN** in der Region „Linker Niederrhein“ sieht auch der Konzern gute Chancen sowohl die Dienstleistungspalette bei bestehenden Kunden zu erweitern als auch neue Kunden zu gewinnen.

Die EGN hat in den letzten Jahren durch die Erweiterung des Beteiligungsportfolios die nördliche Ausweitung

des EGN-Kerngebietes forciert und erweitert. Hier sieht die Gesellschaft 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.

Durch die Asset-Deals 2025 wurden die Geschäftstätigkeiten in den Bereichen Transport und Verwertung sowie Vermarktung von spezifischen Stoffströmen erweitert. Durch den geplanten Ausbau dieser Geschäftsfelder sieht die EGN die Chance im Konzernverbund weitere Synergien zu heben

Durch den geplanten Bau einer neuen und innovativen Abfallsortieranlage am EGN-Standort in Viersen-Süchteln durch den Vertragspartner TOMRA Feedstock GmbH sieht die EGN durch die Betreibung dieser Anlage die Chance, aus vorsortierten gemischten Kunststoffen sortenreine Kunststoffeinzelfractionen zu erzeugen. Neben den wirtschaftlichen Aspekten steht bei diesem Projekt vor allem die nachhaltige Kreislaufwirtschaft im Bereich des Kunststoffrecyclings im Vordergrund.

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

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** positioniert sich mit ihrem Leistungsspektrum an der Schnittstelle zwischen Ent- und Versorgungssektor und profitiert damit von den Chancen der Sektorkopplung. Im Zuge der Dekarbonisierung ergeben sich Wachstumspotenziale insbesondere durch neue Produkte wie Wasserstoff und alternative Kraftstoffe sowie durch die Gewinnung neuer Kunden, etwa im Bereich industrieller Wärmeabnehmer. Mit der Aufbereitung von Faulgas zu Biomethan und flüssigem Kohlendioxid leistet die EGK bereits einen Beitrag zur klimaneutralen Energieversorgung und zur Reduktion fossiler Abhängigkeiten.

Weitere Potenziale ergeben sich aus Maßnahmen zur Anlagenmodernisierung und Steigerung der Energieeffizienz, durch die der Eigenverbrauch gesenkt und Ressourcen effizienter genutzt werden konnten. Zukünftig bieten insbesondere Photovoltaik, die Nutzung von Abwärme sowie die Weiterentwicklung der Kraft-Wärme-Kopplung zusätzliche Perspektiven. Die MKVA stellt bereits heute einen zentralen Baustein der lokalen Energieversorgung dar und wird im Zuge regulatorischer Entwicklungen sowie des Kohleausstiegs weiter an Bedeutung gewinnen.

Langfristig bietet insbesondere die Abscheidung und Nutzung bzw. Speicherung von CO₂ (CCU/CCS) weiteres Potenzial zur Emissionsreduktion. Für eine wirtschaftlich tragfähige Umsetzung sind jedoch noch entsprechende technische und regulatorische Rahmenbedingungen erforderlich.

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. Der KBK hat am 1. Juni 2024 die Fortschreibung des Abfallwirtschaftskonzepts veröffentlicht. Das Konzept sieht u. a. folgende abfallwirtschaftliche Ziele und Maßnahmen vor: Erfassung von Speiseresten in der Biotonne, Steigerung der Bioabfallmengen, Errichtung eines weiteren Wertstoffhofs, Optimierung der Sperrmüllabfuhr. Im Jahr 2025 wurden keine Satzungsänderungen in Abstimmung mit der GSAK vorbereitet, so dass der Leistungsumfang gleichgeblieben ist. Die vorgenannten Maßnahmen können sich mittelfristig auf den Leistungsumfang der abfallwirtschaftlichen Tätigkeiten der GSAK auswirken.

Geschäftsfeld Verkehr: Weiterentwicklung digitaler Serviceangebote und Übernahme zusätzlicher Verkehrsdienstleistungen

Die Chancen liegen weiterhin in der **Kundenorientierung** und der stetigen Verbesserung der vornehmlich digitalen **Serviceangebote**. Das Angebot mein SWCar sowie die Bündelung aller Angebote bis hin zur Buchung in der SWKApp 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. Diese Überlegungen spiegeln sich im NRW-weiten eezy-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 stark reduzierenden Ticketwelt,

für die im VRR 2025 erste Grundlagen geschaffen wurden. Auch im Fahrzeug werden wir ab 2027 deutlich digitaler und den Verkauf von Papiertickets in den Fahrzeugen komplett abschaffen.

Die neue Organisation zur Direktvergabe hat auch die Inhouse-Vergabe von zusätzlichen Verkehrsleistungen im sog. Schülerspezialverkehr von der Stadt Krefeld an die SWK MOBIL möglich gemacht. Mit dem Schuljahresbeginn 2025/26 hat die SWK MOBIL die gesamten Leistungen übernommen und erbringt sie mit einem sehr zuverlässigen Partner.

Risikobericht

Das **Risikomanagement** wird im Rahmen der bestehenden Geschäftsbesorgungsverträge durch die SWK AG als Muttergesellschaft für alle in den Geschäftsfeldern Energie und Wasser, Entsorgung, Verkehr sowie in den Support-Funktionen 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 ggf. 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.

Risiken sind definiert als Möglichkeit einer negativen Abweichung von genehmigten Planwerten. Die Bericht-

erstattung erstreckt sich grundsätzlich auf den Zeitraum der Mittelfristplanung. Für die Risiken werden – sofern möglich – Schadenhöhen und Eintrittswahrscheinlichkeiten festgelegt. Die Schadenhöhen klassifizieren sich dabei nach:

Klasse 1 $\geq 0,5$ Mio. €, Klasse 2 $> 5,0$ Mio. €, Klasse 3 $> 10,0$ Mio. €, Klasse 4 $\geq 20,0$ Mio. €.

Die Eintrittswahrscheinlichkeiten klassifizieren sich dabei nach:

Sehr unwahrscheinlich]0 %-25 %], Unwahrscheinlich]25 %-50 %], Wahrscheinlich]50 %-75 %], Sehr wahrscheinlich]75 %-100 %].

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

Umfeldrisiken

Im **Geschäftsfeld Entsorgung** könnten durch den Bau neuer Müllverbrennungsanlagen sowie den Betrieb von weiteren Ersatzbrennstoffkraftwerken (EBS-Kraftwerken), die teilweise günstigere Kostenstrukturen als bestehende Müllverbrennungsanlagen haben, Anlagenüberkapazitäten auf dem Verbrennungsmarkt entstehen, die einen Preisdruck auf der Inputseite zur Folge hätten. Die Anlagenüberkapazitäten würden ebenfalls auftreten, wenn die Mengen aus dem Ausland dem deutschen Markt entzogen oder deutsche Mengen ins Ausland überführt würden. Durch die aktuell geringen Gewerbemengen auf dem Markt befinden sich die Preise für Mengen zur thermischen Verwertung unter Druck. Aufgrund der lediglich nationalen und nicht europaweiten Einführung der CO₂-Steuer seit dem 01.01.2024 drohen des Weiteren ausländische Mengen und grenznahe deutsche Mengen den nationalen Markt zu verlassen, wodurch die Preise weiter unter starken Druck geraten können. Die Eintrittswahrscheinlichkeit von **fallenden Inputpreisen im Bereich der thermischen Verwertung** aufgrund des beschriebenen Szenarios wird aktuell in der Kategorie Unwahrscheinlich eingestuft. Die Auswirkungen können je nach Ausmaß des Preisverfalls bei einer geplanten Gesamtmenge in Höhe von 592.000 t mehrere Millionen Euro (Klasse 1) betragen.

Im **Geschäftsfeld Verkehr** bleibt das Einnahmenniveau zukünftig weiter schwer abschätzbar. Zwischenzeitlich wurde politisch entschieden die Mindereinnahmen durch die Einführung des Deutschlandtickets bis einschließlich 2030 auszugleichen. Dieser Ausgleich beruht jedoch auf einer fortgeschriebenen Indizierung, die auf historischen Fahrpreisanpassungen beruhen, welche bereits viel zu niedrig waren. Steigende Betriebsaufwendungen und Investitionsausgaben bei einem relativ eingefrorenen Ein-