

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 gute Erfolge, so dass hier Potenziale zur Weiterentwicklung bestehen. Dabei sind eine individuelle Kundenbeachtung und eine darauf abgestimmte Ansprache in Kampagnenform von großer Bedeutung. Neben der weiterhin gültigen Wachstumsstrategie sowohl im Privat- als auch Gewerbekundenbereich liegt die Herausforderung in dem **Erhalt und Ausbau der Werthaltigkeit bei Bestandskunden**. Hierzu werden in den Sparten Strom und Gas „Upselling“-Maßnahmen durchgeführt und neu eingezogenen Kunden in der Grundversorgung Produktangebote unterbreitet.

Im Geschäftskundenbereich wurde das neue Produkt Tranche Komfort dazu genutzt, insbesondere Bestandskunden, in eine sichere Vertragsbindung zu überführen. Die Preisdiskussion mit dem Kunden wird durch eine Diskussion über die richtige Einkaufsstrategie ersetzt. Erfolgreich wurden im Geschäftskundenbereich über 60 % der Kunden in das neu eingeführte Produkt Tranche Komfort überführt. Ziel ist auch alle weiteren Geschäftskunden in das Produkt Tranche Komfort zu überführen.

Die SWK ENERGIE sieht weiterhin Chancen im Ausbau der **Wärmeversorgung**, des **Contracting** und der Energiedienstleistungen. Im Bereich Contracting steht das Wärmecontracting in der Wohnungswirtschaft, z. B. in Form von Gasbrennwertthermen, im Vordergrund.

Wir untersuchen in unseren Forschungsprojekten weitere Wertschöpfungen im Bereich der dezentralen Stromerzeugung (siehe Kapitel Forschung und Entwicklung).

Die weitere Entwicklung der **lekker Energie** unterliegt durch die dynamische Entwicklung im Energiebereich in Deutschland einer Vielzahl von Effekten, die zu Chancen aber auch zu Risiken führen. Dies sind neben der Wettbewerbsentwicklung und den durch die Energiewende zu erwartenden Veränderungen im Verbraucherverhalten 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 auch in den nächsten Jahren eine Anpassung der **Instandhaltungs- und Wartungsstrategie** sowie eine **Optimierung der Betriebskosten** in allen Sparten die zentrale Herausforderung darstellen. Ab 2023 werden die bislang ergriffenen Maßnahmen aufgrund des zunehmenden Kostendrucks durch die dann erneut anstehende Kostenprüfung der Behörden in den regulierten Sparten nicht ausreichen. Da ein signifikanter Personalabbau nicht der strategischen Ausrichtung der NGN entspricht, werden weitere Effizienzsteigerungen angestrebt. Diese sollen insbesondere durch stringenter Nachverfolgung und Digitalisierung der Prozesse erreicht und somit zur Verdrängung erheblicher Anteile von heutiger Fremdleistung eingesetzt werden, um hierdurch eine nachhaltige Kostenentlastung zu gewährleisten. Eine enge Verzahnung der NGN-eigenen Prozesse mit den Aktivitäten der beiden erworbenen Tiefbauunternehmen wird diesen Prozess unterstützen.

Im Geschäftsfeld Entsorgung sieht die **EGN** durch ihre Marktposition am linken Niederrhein gute Chancen, sowohl die Dienstleistungspalette bei bestehenden Kunden zu erweitern als auch neue Kunden zu gewinnen. Neben dem Ausbau bestehender Geschäftsfelder soll die **Erschließung neuer Geschäftsfelder** in den nächsten Jahren konsequent fortgesetzt werden. Durch den Erwerb der D&H, der Jochims Transport und der Grundstücke und Gebäude der Kohl Containerdienst sowie deren Geschäftsbetrieb in Kvelaer hat die EGN die nördliche **Erweiterung des EGN-Kerngebietes** am linken Niederrhein forciert. Hier sieht die EGN neben dem Ausbau des Geschäftsbereiches Bauschutt- und Bodenaufbereitung inklusive der Transportdienstleistung in diesem Segment weiteres Potenzial in der regionalen Ausweitung des Kerngebietes durch das Angebot der gesamten Dienstleistungspalette der EGN in dieser Region.

Über die Marke Curanto bietet die EGN ihr Dienstleistungsspektrum im Privatkunden- und Kleingewerbesegment deutschlandweit über die **Online-Plattform** an. Im Geschäftsjahr 2019 konnte der Umsatz verdreifacht werden. Hier sieht die EGN in den kommenden Jahren gute Chancen, die Umsätze und Ergebnisbeiträge durch die Erhöhung der Online-Präsenz, die Erweiterung der Dienstleistungspalette 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.

Für die **EGK** ist insbesondere das Ziel der langfristigen Weiterführung des bestehenden Geschäftsmodells hervorzuheben. Wachstums- und Entwicklungschancen bestehen schwerpunktmäßig im Umfeld der bisherigen Ent- und Versorgungsaktivitäten. Hier gilt es, sowohl interne Potenziale wie z. B. die weitere Steigerung der Anlagenverfügbarkeit als auch externe Potenziale durch **Entwicklung neuer Produkte** (z. B. Biomethan) und Akquisition neuer Kunden (z. B. industrielle Dampf- und Wärmeabnehmer) zu erschließen. Des Weiteren findet sich in der zielgerichteten **Digitalisierung** von internen Prozessen und von Kundenschnittstellen ein wichtiger Beitrag zur nachhaltigen Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Infolge des sich abzeichnenden Kohleausstiegs bei der Stromerzeugung wird die Bedeutung der Müllverbrennungsanlagen 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. Darüber hinaus soll das Projekt ELMAR Potenziale der Müllverbrennung im Rahmen der Energiewende aufzeigen.

Das Kerngeschäft der **GSAK** ist aufgrund der langfristigen Beauftragungen durch die Stadt Krefeld im Rahmen der Daseinsvorsorge auch in Zukunft stabil.

Im **Geschäftsfeld Verkehr** sieht die **SWK MOBIL** die Rahmenbedingungen für eine zukünftige Ergebnisverbesserung als schwierig an. 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. Es ergeben sich jedoch Chancen, diese voraussichtlichen Kundenverluste mit entsprechenden Zuwächsen in anderen Kundensegmenten zu kompensieren. Diese liegen in einer fortgesetzten Kundenorientierung und der stetigen Verbesserung der vornehmlich digitalen Serviceangebote. Unsere Angebote SWK live, SWK KRuiser, Fahrzeug-WLAN sowie die Bündelung aller Angebote bis hin zur Buchung des „mein SWCAR“ in unserer Mobilitäts-App „SWK unterwegs“ dokumentieren unsere Innovations- und Veränderungsbereitschaft. Über die neuen Informations- und Vertriebskanäle soll es uns gelingen, auch **neue Zielgruppen** für die Fahrt in Bus und Bahn zu gewinnen.