



Wertschöpfung durch M&A  
Erfolgreiche Case Study im Bereich erneuerbare Energien



# Executive Summary: Buy-Side M&A – SWK beteiligt sich an FRONTERIS

## Strategische Minderheitsbeteiligung zur Portfolioergänzung im Bereich erneuerbare Energien



**Transaktionsart**  
Buy-Side M&A

**Sektor**  
Energie

**Datum**  
2025

### Stadtwerke Krefeld (SWK)

Die SWK-Gruppe ist ein bundesweit führender Anbieter von Dienstleistungen in der Ver- und Entsorgungswirtschaft mit Hauptsitz in Krefeld. Mit einem umfangreichen Portfolio in den Bereichen Strom, Gas, Wasser, Fernwärme und Abfallentsorgung erwirtschaftet das Unternehmen einen Jahresumsatz von rund 2,5 Milliarden Euro. Rund 3.600 Mitarbeitende engagieren sich nicht nur in der konventionellen Energieversorgung, sondern auch in zukunftsorientierten Bereichen wie E-Mobilität, erneuerbaren Energien sowie maßgeschneiderten Lösungen für Privat- und Gewerbekunden

### FRONTERIS Gruppe

Seit über 25 Jahren ist FRONTERIS ein bedeutender Akteur in der Projektentwicklung im Bereich der erneuerbaren Energien und hat sich auf Solarenergie, Windkraft und Biogas spezialisiert. Mit einer installierten Leistung von über 330 MW und einem Team von rund 70 Mitarbeitenden zählt FRONTERIS zu den führenden Unternehmen der Branche

### Wertsteigerung durch die Transaktion

Durch die Integration der FRONTERIS-Expertise in der Projektentwicklung von Wind- und Photovoltaikanlagen erweitert die SWK ihr Portfolio mit einem stärkeren Fokus auf die eigene Energieerzeugung und modernste Großspeicherlösungen. Umgekehrt profitiert FRONTERIS vom umfangreichen Know-how der SWK in den Bereichen Batteriekapazitätsplanung, Vermarktung und Fernwärmelösungen – und beschleunigt damit ihr weiteres Wachstum

### Prozess Highlights

„Helbling hat durch ihre umfassende Marktsondierung mehrere geeignete Übernahmeziele für uns am Markt identifiziert und durch kompetente Unterstützung bei der Initiierung der Gespräche, der Bewertung und der systematischen Prozessführung elementar zum Erfolg beigetragen. Wir haben uns zu jedem Zeitpunkt gut aufgehoben gefühlt.“ – **Carsten Liedtke, Sprecher des Vorstands der SWK**



**Daniel Jürgenschellert**  
Managing Director/ Partner  
daniel.juergenschellert@helbling.de  
+49 173 24 27 180



**Eduard Dorzweiler**  
Senior Manager  
eduard.dorzweiler@helbling.de  
+49 162 21 877 84

# Erfolgreiche Transaktionen im Energiesektor

Wir sind Teil des globalen Sektorteams für erneuerbare Energien unseres internationalen Partners Corporate Finance International – gemeinsam haben wir viele erfolgreiche Energie-Transaktionen durchgeführt

Auszug



has acquired a minority stake in



cfi buy-side 



raised 12M€ growth equity and sold a portion of its shares held by



cfi capital raising 



has sold a minority share of its SPV



cfi sell-side 

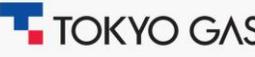


welcomes




as new shareholders

cfi sell-side 



has acquired minority shares of



cfi buy-side 



has acquired



held by



cfi buy-side 



has structured a MiniBond issuance

cfi capital raising 



has been acquired by



and the management from the founder and



cfi sell-side 



has been acquired by



cfi sell-side 



has obtained equity growth funding from



and as Co-Investors

a European Family Office and a Private Investor

cfi capital raising  



raised capital from



and



cfi Capital raising 



increased its capital with



and



cfi capital raising 



# SWK Case Study – Ausarbeitung der M&A Strategie

Die Analyse des Marktumfelds und der Ausgangspunkt von SWK bildeten die Grundlage für die Zielsetzung dieser Transaktion

## Marktveränderung



### Steigende Anforderungen

Vor dem Hintergrund der Energiewende und steigender regulatorischer Anforderungen gewinnt der Ausbau erneuerbarer Energien für SWK zunehmend an Bedeutung

### Steigende Kosten

Um wettbewerbsfähig zu bleiben und den Bedarf an grüner Energie zu decken, sollte das Unternehmen seine Lieferkette diversifizieren und strategische Partnerschaften prüfen

## Ausgangssituation der SWK



### Erfahrener Energieversorger mit regionaler Verankerung

SWK bietet eine breite Palette von Dienstleistungen in den Bereichen Strom, Gas, Wasser und Fernwärme an und erwirtschaftet einen Umsatz von rund EUR 1,7 Mrd.

### Umfassendes Know-how

Mit rund 3500 Mitarbeitern ist die SWK neben der Energieversorgung auch in Bereichen wie Elektromobilität, erneuerbare Energien und individuelle Kundenbetreuung tätig

## Marktchance



### Erweiterung des Portfolios für erneuerbare Energien

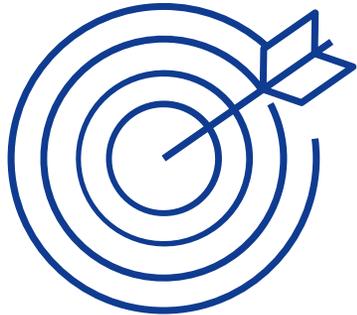
Suche nach weiteren erneuerbaren Erzeugungskapazitäten. Aufbau eines Portfolios aus dezentralen Erzeugungsanlagen, auch zur teilweisen Abdeckung des Vertriebsportfolios

### Langfristige Kontrolle über die Wertschöpfungskette

Kontinuierlicher Ausbau der Erzeugungs- und Beschaffungskompetenz, mit Fokus auf virtuelle Kraftwerke, Direktvermarktung und systembasierte Optimierung

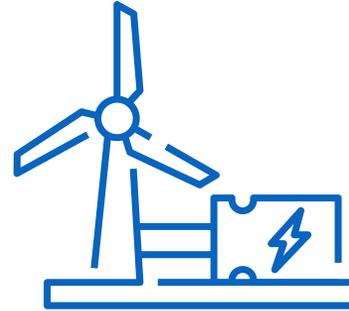
# SWK Case Study – Anforderungsprofil für ein optimales Zielunternehmen zur Übernahme

Eine präzise Definition der Kriterien ist entscheidend für die Auswahl eines passenden Zielunternehmens – SWK hat durch diesen Zukauf ihre externen Wachstumsstrategie umgesetzt



## Ziel der Akquisition

Mehr Grünstrom, stärkere Wertschöpfungskette und Ausweitung der Erzeugungsmengen



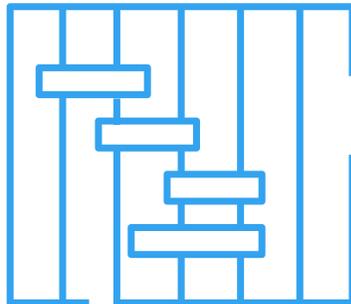
## Geeigneter Unternehmenstyp

EE-Projektierer mit Schwerpunkt PV/Wind, eigener Entwicklung und ggf. Betrieb



## Deal-Struktur

Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligung möglich, flexible Modelle



## Kriterien an Projekte

Mind. 5 umgesetzte Projekte oder 3 im Eigenbetrieb, leistungsstarke Pipeline



## Region und Fokus

Firmensitz in Deutschland, bevorzugt in der Region West (kein Ausschlusskriterium)

# SWK Case Study – Umsetzung des strukturierten Transaktionsprozesses

## Mit optimal aufeinander abgestimmten Schritten zum erfolgreichen Deal



### Kick-off & Vorbereitung

- ✓ Analyse der Ausgangssituation und Einordnung des Projekts in den strategischen Gesamtzusammenhang
- ✓ Ableitung einer Projektstrategie und übergeordneter Ziele



### Screening

- ✓ Definition und Priorisierung von potenziellen strategischen Marktsegmenten als Suchfelder
- ✓ Identifikation potenzieller Targets (Long List) und Abstimmung/ Freigabe der Zielunternehmen (Short List)



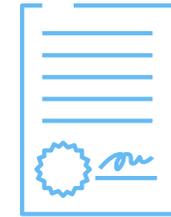
### Deal Umsetzung

- ✓ Begleitung der Kontaktaufnahme mit relevanten Entscheidungsträgern in den Unternehmen
- ✓ Indikative Bewertung des Zielunternehmens



### Due Diligence

- ✓ Analyse des Datenraums & Koordination der Due-Diligence (Kommerziell, Finanzen, Steuern, Recht, HR, ESG, etc.)
- ✓ Finalisierung der Transaktionsstruktur



### Finalisierung

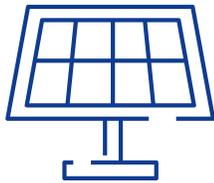
- ✓ Verhandlungsmanagement und -führung
- ✓ Koordination von Signing und Closing

# SWK Case Study – Erfolgreiche strategische Beteiligung der SWK an der FRONTERIS Gruppe

## Gemeinsam die Energiewende gestalten – SWK + FRONTERIS

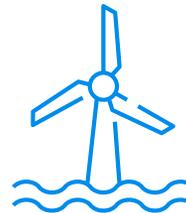


### Warum FRONTERIS?



- ✓ Alles aus einer Hand: Entwicklung bis Betrieb
- ✓ Große Projektpipeline mit PV und Wind
- ✓ Langjährige Marktpräsenz seit 2000
- ✓ Fokus auf Süddeutschland
- ✓ 330 MW bereits realisiert

### Was gewinnt SWK?



- ✓ Strategische Beteiligung an führendem EE-Entwickler
- ✓ Zugang zu Planungs- und Betriebs-Know-how
- ✓ Projektzugang im EE-Bereich
- ✓ Einstieg ins Batteriespeichersegment
- ✓ Aufbau interner Projektentwicklung

### Was entsteht daraus?



- ✓ Nutzung von Strompreisschwankungen durch Speicher
- ✓ Beitrag zur bundesweiten Energiewende
- ✓ Aufbau einer EE-Plattform mit über 1.000 MW
- ✓ Dezentrale grüne Energieerzeugung
- ✓ Erschließung neuer Erlösmodelle und Märkte

# Wert schaffen – Risiken senken – erfolgreich Deals abschließen

Nutzen Sie unseren strukturierten M&A-Prozess – gemeinsam entdecken wir ungenutzte Potenziale und steigern Ihre Rendite nachhaltig



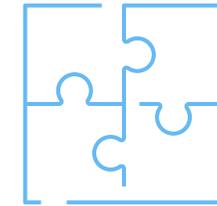
## Den richtigen Deal finden

- ✓ Zielmärkte und Unternehmen analysieren
- ✓ Professionelle Positionierung des Käufers
- ✓ Assets identifizieren



## Sicherheit & Kontrolle im Prozess

- ✓ Risikoprüfung (Due Diligence)
- ✓ Alternativen schaffen
- ✓ Prozessdruck aufbauen



## Optimale Struktur & Abschluss

- ✓ Deal-Struktur (Earn-Outs etc.)
- ✓ Faire Bewertung
- ✓ Kaufvertragsführung

Vereinbaren Sie noch heute Ihr unverbindliches Erstgespräch mit unseren Spezialisten, besprechen Sie mit uns Ihre konkreten Herausforderungen sowie Ziele und erfahren Sie mehr über mögliche nächste Schritte!

# Unsere Teammitglieder für M&A-Transaktionen und transaktionsbezogene Beratung

Wir bieten umfangreiches Transaktions-Know-how und bringen breite Branchenkenntnisse in jedes Projekt ein

Auswahl



**Daniel Jürgenschellert**  
Managing Director/ Partner  
daniel.juergenschellert@helbling.de  
+49 173 24 27 180



**Malte Jantz**  
Managing Director/ Partner  
malte.jantz@helbling.de  
+41 79 366 61 14



**Eduard Dorzweiler**  
Senior Manager  
eduard.dorzweiler@helbling.de  
+49 162 21 877 84



**Dante Gómez**  
Senior Manager  
dante.gomez@helbling.de  
+49 173 452 44 41



**Jason Kluge**  
Manager  
jason.kluge@helbling.de  
+49 211 137 07 31



**Patrick Süß**  
Manager  
patrick.suess@helbling.de  
+49 151 1945 77 26



**Laura Akens**  
Manager  
laura.akens@helbling.de  
+49 172 163 29 24



**Stephanie Imhof**  
Manager  
stephanie.imhof@helbling.ch  
+41 79 857 37 29



**Eric Spies**  
Senior Consultant  
eric.spies@helbling.de  
+49 172 149 89 21



**Julian Schmitz-Riol**  
Senior Consultant  
julian.schmitz-riol@helbling.de  
+49 162 218 57 65

Wir freuen uns auf ein  
Gespräch mit Ihnen!



Daniel Jürgenschellert  
Managing Director/ Partner  
T +49 173 242 71 80  
daniel.juergenschellert@helbling.de

Helbling Business Advisors GmbH  
Heinrich-Heine-Allee 22  
40213 Düsseldorf



Eduard Dorzweiler  
Senior Manager  
T +49 162 218 77 84  
eduard.dorzweiler@helbling.de

# Kontaktinformationen

## Helbling Business Advisors

### Über Uns

Helbling ist Gründungsmitglied von Corporate Finance International (CFI), einem Verbund mittelgroßer Investmentbanken und Corporate-Finance-Beratungen mit über 250 Spezialisten weltweit. CFI ist auf grenzüberschreitende Akquisitionen, Unternehmensverkäufe, Kapitalbeschaffung sowie verwandte Dienstleistungen spezialisiert. Der Fokus liegt ausschließlich auf Transaktionen im mittleren Marktsegment mit einem Volumen zwischen 10 und 500 Millionen Euro.

Unser Energy-Team bietet erstklassige, grenzüberschreitende M&A-Beratung für familien- und inhabergeführte Unternehmen, Private-Equity-Fonds, Family Offices, Venture-Capital-Geber, Start-ups sowie börsennotierte Gesellschaften. Dank umfassender Branchenkenntnis und ausgewiesener Transaktionsexpertise decken wir die gesamte Energie-Wertschöpfungskette ab – von erneuerbaren Energien, Energieinfrastruktur, Netzintegration und Speicherlösungen über Energieeffizienz und Versorgungsunternehmen bis hin zu Energiedienstleistungen und Wasserstofftechnologien. Unsere Expertinnen und Experten verfügen über ein globales Netzwerk zu führenden Energieunternehmen und Finanzinvestoren. Mit fundierter Beratung, Erfahrung in der Strukturierung und Verhandlung komplexer Transaktionen sowie tiefem Branchenverständnis begleiten wir unsere Kunden verlässlich und bauen langfristige Beziehungen auf, die auf der Schaffung außergewöhnlicher Werte beruhen.



**Heinrich-Heine-Allee 22**  
**40213 Düsseldorf**  
Deutschland  
Tel: +49 211 13 707 0



**Leonrodstraße 52**  
**80636 Munich**  
Deutschland  
Tel: +49 89 459 29 400



**Königstraße 27**  
**70173 Stuttgart**  
Deutschland  
Tel: +49 711 120 468 0



**Hohlstrasse 614**  
**8048 Zürich**  
Schweiz  
Tel: +41 44 743 84 44

### Disclaimer

Diese Marketingunterlagen wurden von der Helbling Business Advisors GmbH („Helbling“) erstellt. Sie sind weder geeignet noch dazu bestimmt, als Grundlage für Investitionsentscheidungen zu dienen. Das Dokument enthält keine Empfehlungen zum Kauf oder Verkauf bestimmter Unternehmen oder Wertpapiere und bietet auch keine ausreichenden Informationen für fundierte Anlageentscheidungen. Helbling, ihre verbundenen Unternehmen und/oder Partnerunternehmen erbringen Beratungs- oder Finanzdienstleistungen für eines oder mehrere der in diesem Dokument genannten Unternehmen. Darüber hinaus ist es möglich, dass Helbling, deren verbundene Unternehmen und/oder die an der Erstellung dieser Unterlagen beteiligten Analysten Wertpapiere von in diesem Dokument genannten Unternehmen halten. Die enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die wir als zuverlässig einschätzen, jedoch kann für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen werden. Dieses Dokument stellt keine Rechts-, Steuer-, Buchhaltungs-, Finanz- oder Anlageberatung dar. Die in diesem Marktüberblick enthaltenen Informationen, Meinungen und Schätzungen geben die Einschätzung von Helbling Business Advisors, ihren Tochtergesellschaften und/oder verbundenen Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder. Sie können jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Eine Verpflichtung zur Mitteilung solcher Änderungen gegenüber den Empfängern besteht nicht. Die verwendeten Diagramme und Grafiken wurden ausschließlich zu Illustrationszwecken von Helbling Business Advisors sowie deren verbundenen oder assoziierten Unternehmen erstellt. Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich alle Darstellungen auf den Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Marktüberblicks. Ein in diesem Dokument enthaltener Index kann unvollständig sein und möglicherweise nicht alle Unternehmen der betreffenden Branche abbilden. Er stellt keinen umfassenden Branchenindex zur Messung der Sektor-Renditen dar. Angaben zu Index- und Sektorentwicklungen beruhen auf historischen Daten und sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen. Dieser Marktüberblick richtet sich nicht an Personen oder Organisationen in Rechtsordnungen, in denen die Verbreitung gegen geltende Gesetze oder Vorschriften verstößt oder Helbling Business Advisors bzw. deren verbundene Unternehmen einer Zulassungs- oder Registrierungspflicht unterwerfen würde.

© 2025 Helbling Business Advisors, Heinrich-Heine-Allee 22, 40213 Düsseldorf, Deutschland.