

STRATEGIC MARKET INTELLIGENCE

Projekt Helios

Portfolio-Neuaustrichtung

Value-Pool-Analyse, Optionsbewertung und Executive Recommendation für einen integrierten Regionalversorger.

Advisory · Energy Transition Intelligence Practice · Anonymisierter Fall · Edition 2026

Kapitelübersicht

01

Management Summary

Kernspannungen & Empfehlung

02

Markt & Value Pools

TAM · SAM · SOM, Wertverschiebung

03

Strategische Optionen

Optionsbewertung A · B · C

04

Roadmap & Business Case

Horizonte, EBITDA-Pfad, Sensitivität

05

Executive Recommendation

Vier priorisierte Stoßrichtungen

06

Methodik & Quellen

Belegbasis & Datenlücken

Management Summary

01

Cash-Kern vs. Zukunftskern

Der Commodity-Kern liefert den Cashflow, erodiert aber strukturell. Netze tragen das Wachstum. **~55 % reguliert**

02

Asset-schwer vs. asset-leicht

Erzeugung bindet Kapital bei fallender Marge. Das Netzgeschäft wächst mit regulierter Rendite. **Netz-RAB wächst**

03

Tempo vs. Bilanzdisziplin

Der Umbau verlangt Vorabinvestitionen, die die Bilanz nicht überdehnen dürfen. **Kapitaldisziplin**

ZENTRALER BEFUND Der Wert wandert von Commodity und Erzeugung zu regulierten Netzen und kundennaher Flexibilität. Empfehlung: kontrollierter Umbau zur Netz- und Flexibilitätsplattform – Option B, reguliert verankert.

Projekt Helios & Marktanker im Überblick

~2,4 Mrd. €

Umsatz Helios [modelliert]

~1,6 Mio. Kundenpunkte

~55 %

EBITDA aus reguliertem Netz
[modelliert]

regulierter Anker trägt Downside

~1.600 GW

EU-Erneuerbaren-Kapazität
2030 [2]

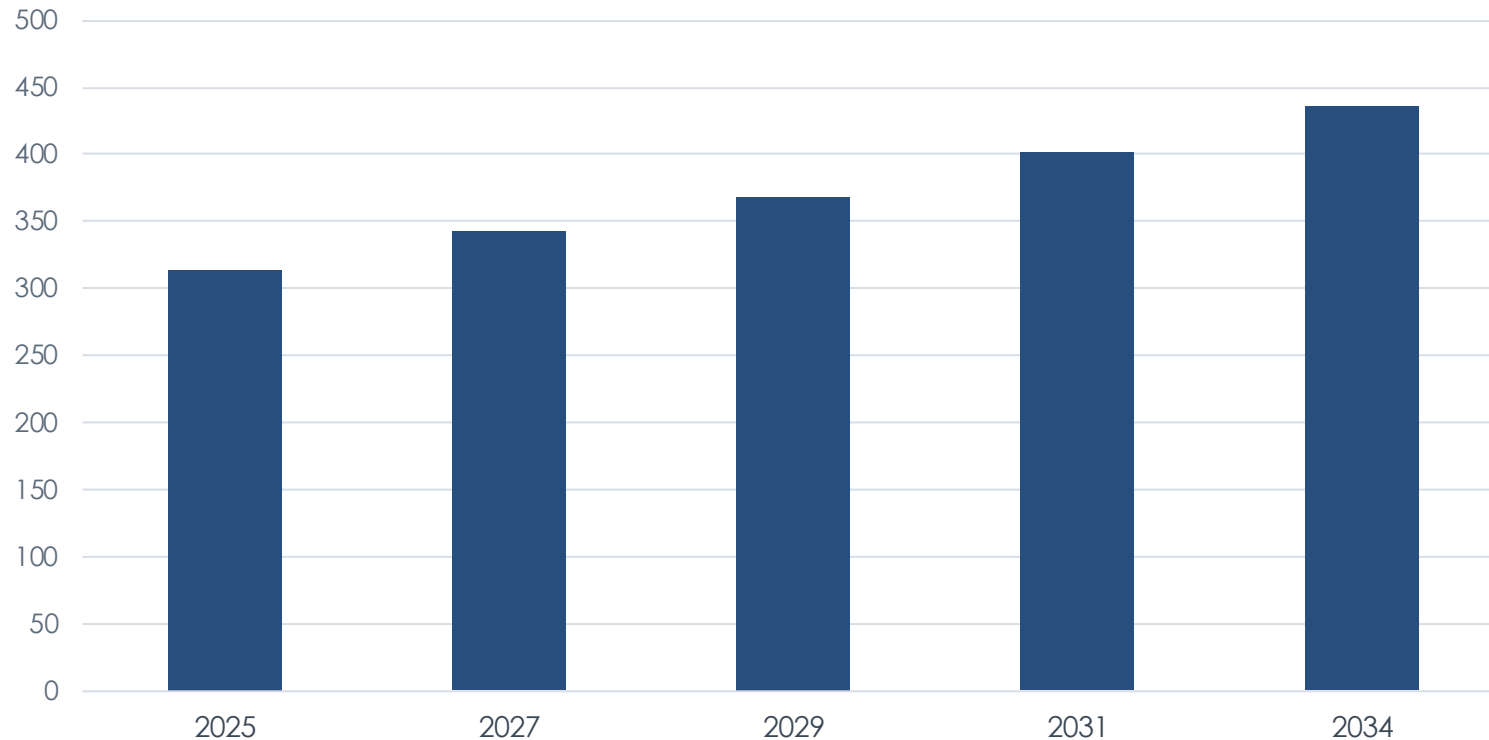
+78 % ggü. 2023 [2]

~1,4 Bio. €

EU-Netzinvestitionen [3]

bis 2030/2040

Europäischer Strommarkt – strukturelles Wachstum



Europäischer Strommarkt in Mrd. USD, 2025–2034 [1]

CAGR

~3,7 %

Volumen 2034

~436 Mrd. \$

Δ 2025–34

+39 %

CHARAKTER

Strukturell

Wohin der Wert wandert

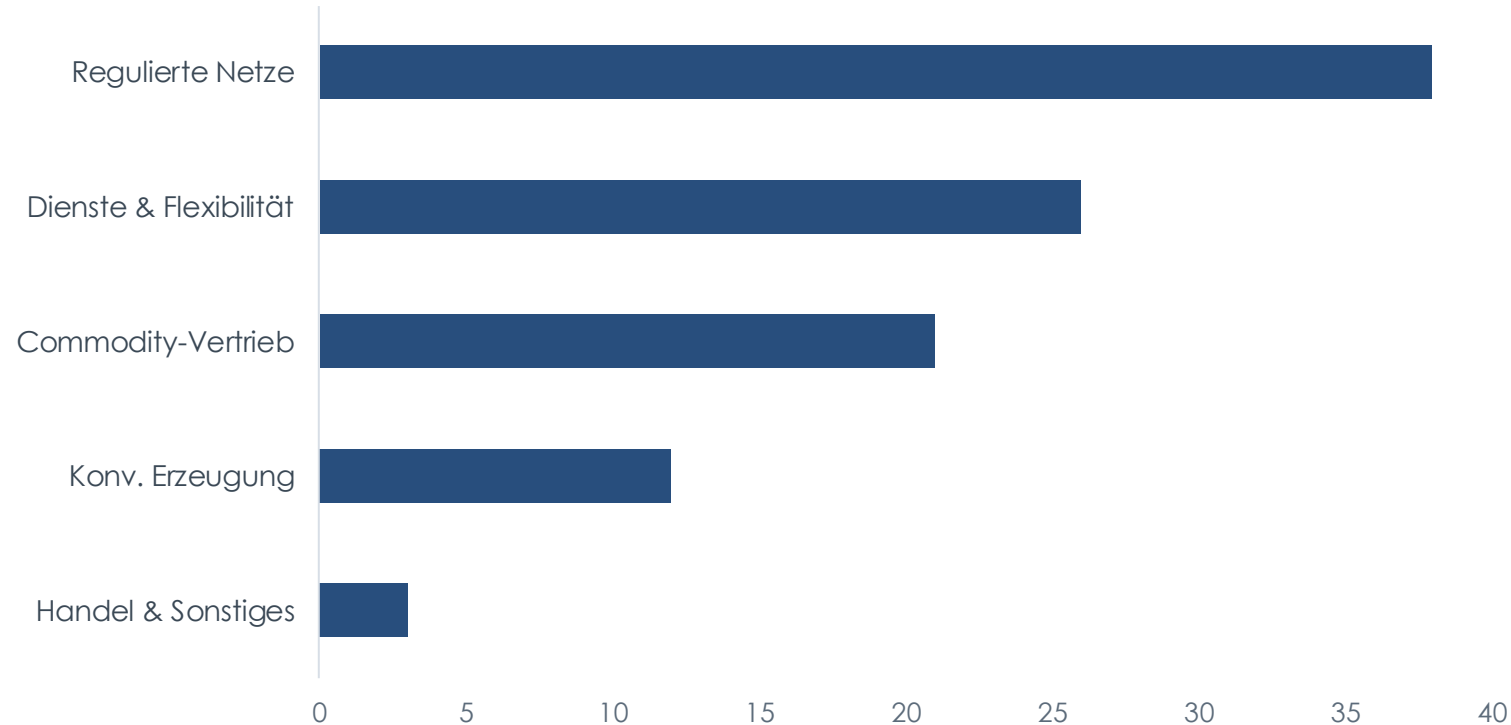
WERT WÄCHST

- Regulierte Netze: steigende RAB durch Elektrifizierung & Ausbau [3]
- Flexibilität: bis 5 Mrd. €/Jahr Systemwert im EU-Markt [4]
- Kundennahe Dienste: Wärme, PV, Speicher, E-Mobilität
- Nachfrage: Strombedarf rund +60 % bis 2030 [2]

WERT ERODIERT

- Commodity-Vertrieb: Margenkompression im Wettbewerb
- Konventionelle Erzeugung: fallende Auslastung & Spreads
- Kapitalbindung asset-schwerer Positionen ohne Regulierungsschutz
- Preisrisiko volatiler Großhandelsmärkte

Wo der Wert 2030 liegt



Modellierte Wertverteilung des Sektors 2030 (illustrativ)

Der Wert konzentriert sich auf regulierte Netze und kundennahe Flexibilität – nicht auf Commodity-Vertrieb und Erzeugung.

Regulierte Netze

Größter Wertpool

Dienste & Flexibilität

Wachstum

Commodity-Vertrieb

erodierend

Konv. Erzeugung

Kapital gebunden

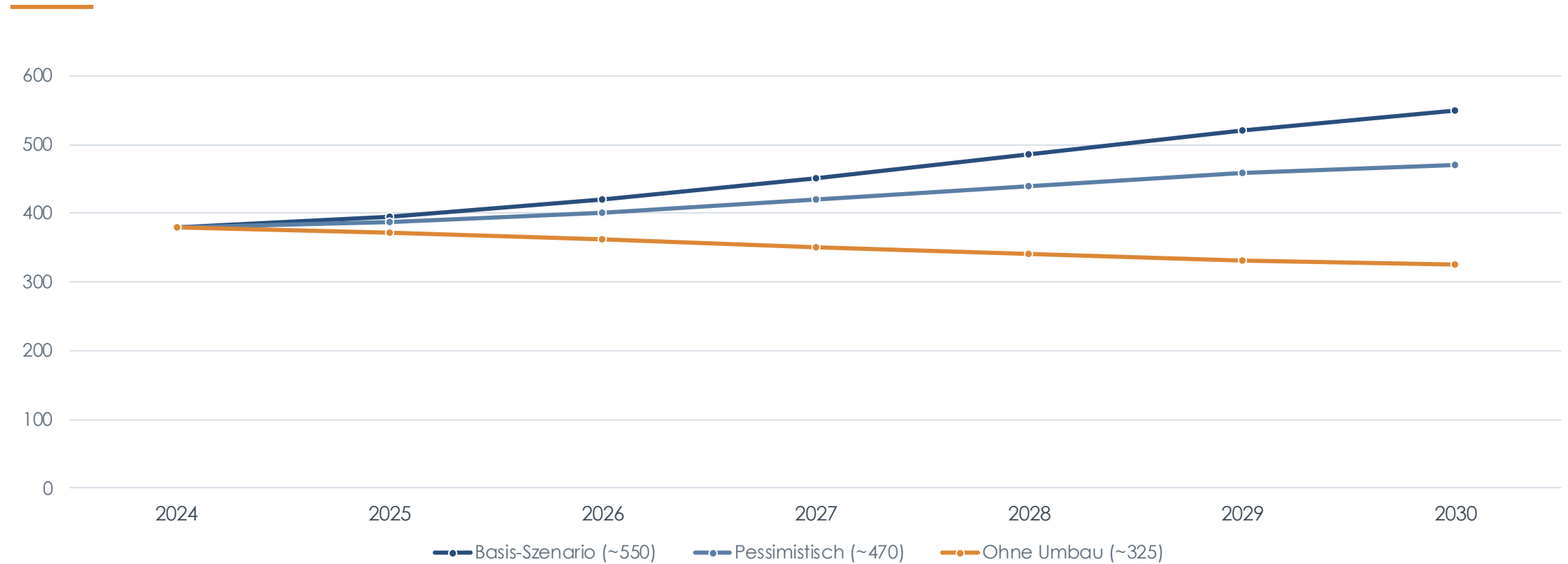
Strategische Optionen im Vergleich

Bewertungskriterium	Option A Commodity-Verteidiger	Option B Netz- & Flex-Plattform	Option C Reines Netz
Wertpotenzial 2030	○	●	◐
Regulierungsschutz	○	●	●
Bilanz- & Ratingstabilität	◐	●	●
Kundenschnittstelle	●	●	○
Umsetzbarkeit	●	◐	○
Entscheidung	Verworfen	Empfohlen	Verworfen

Bewertung: ● stark · ◐ mittel · ○ gering. Option B dominiert A über den Regulierungsschutz und C über den Wertumfang.

Kriterien: Wertpotenzial, Bilanz- und Ratingrisiko, Umsetzbarkeit. Kontrollierter Umbau statt Extrempositionen.

EBITDA-Pfad & Sensitivität



Modellierter EBITDA-Pfad Helios in Mio. € [modelliert]; der regulierte Anker trägt die Downside.

Executive Recommendation

STOSSRICHTUNG

Kapital in regulierte Netze lenken

HORIZONT & BEGRÜNDUNG

H1–H3: Investitionsbudget auf Netz-RAB fokussieren – der regulierte Anker sichert die planbare Rendite.

Flexibilitäts-Plattform aufbauen

H2: Systemwert aus Flexibilität heben (Speicher, Steuerung, Aggregation) – bis 5 Mrd. €/Jahr Marktpotenzial [4].

Kundennahe Dienste skalieren

H2–H3: Wärme, PV, Speicher und E-Mobilität als margenstarke Dienste an der Kundenschnittstelle ausbauen.

Commodity kontrolliert zurückfahren

H1–H3: Asset-schwere Erzeugung & Commodity-Vertrieb diszipliniert desinvestieren, Cash für den Umbau nutzen.

Priorisierte, eigenständig entwickelte Strategie mit Roadmap und durchgerechnetem Business Case – umgesetzt über drei Horizonte, reguliert verankert (Advisory-Mandat).

Methodik & Quellen

METHODIK

- Triangulation öffentlicher Markt- und Regulierungsquellen
- Bottom-up-Value-Pool- und TAM/SAM/SOM-Analyse
- Optionsbewertung mit durchgerechnetem Business Case
- Klientenzahlen modelliert und als solche gekennzeichnet

QUELLEN (AUSWAHL)

Strommarkt

Straits/IEA – Marktvolumen & Kapazität [1][2]

Netze & Investitionen

EIB/IEA – Netzinvestitionsbedarf [3]

Flexibilität

ENTSO-E – Systemwert Flexibilität [4]

Regulatorik

EU – nationale Flexibilitätsbewertungen bis 2026 [5]

Hinweis: „Projekt Helios“ ist ein anonymisierter Demonstrationsfall. Marktzahlen aus öffentlichen Quellen; klientspezifische Zahlen sind modelliert und dienen der Methodendemonstration – kein reales Mandat. Stand: Juli 2026.

KONTAKT

Lassen Sie uns über Ihre Entscheidung sprechen.

Rivalerra Consulting · contact@rivalerra-consulting.com · www.rivalerra-consulting.com