

PRESSEMITTEILUNG

Proventis Partners legt Market Insights “EV Charging Infrastructure in Europe” vor

Der Markt der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge steht vor einem Boom - Signifikantes Potenzial für europaweite M&A-Transaktionen

München, 19. Februar 2020. Nach einer Phase des Zögerns und der Unsicherheit - sowohl in der Politik als auch in vielen Unternehmen der Automobilindustrie - hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass sowohl die Verbreitung von Elektrofahrzeugen („EV“) als auch der Aufbau der entsprechenden Ladeinfrastruktur nicht schnell genug vorangeht. Dabei steht der Markt für die Ladeinfrastruktur für EVs vor einem Boom: Es wird erwartet, dass sich die Zahl der öffentlichen Ladepunkte von 175.000 Ende 2019 auf bis zu 3 Millionen bis 2030 in der gesamten EU um das 17-fache erhöhen wird, mit einem geschätzten Marktvolumen von 60 Milliarden Euro. Aktuell haben Norwegen und die Niederlande das dichteste Netz; Deutschland und Frankreich holen aber stark auf. Drei Viertel dieser Investitionen werden voraussichtlich im privaten Ladeinfrastrukturmarkt, d.h. zu Hause oder am Arbeitsplatz, getätigt werden. Trotz dieses rasanten Anstiegs auf Basis des sowohl von öffentlicher Hand als auch von Firmen derzeit geplanten Ausbaus wird erwartet, dass das von der EU als Ziel gesetzte Verhältnis zwischen EVs und Ladepunkten von max. 10:1 (aktuell 7,4:1) nicht eingehalten werden kann (15:1 bis 2030). Grund: Die Anzahl der EVs wächst in der gleichen Zeit mit Faktor 25 auf etwa 34 Millionen Fahrzeuge. Traditionelle Akteure aus dem Automobil-, Versorgungs-, Energie- sowie Öl- und Gassektor drängen dabei durch M&A auf den Markt für Ladeinfrastruktur, die in einem neu entstehenden Markt neue Geschäftsmodelle, neue Strukturen und Produkte entwickeln müssen. Das sind die wesentlichen Ergebnisse des aktuellen Market Insights “EV Charging Infrastructure in Europe” der M&A-Beratung Proventis Partners.

Laut den Untersuchungen der Experten von Proventis Partners ist in dem noch jungen dynamischen Markt die Aktivität im Bereich M&A und Privatplatzierungen von 17 Transaktionen im Jahr 2014 auf 50 Transaktionen im Jahr 2019 gestiegen, was vor allem an der wachsenden Bedeutung des Marktes für Elektrofahrzeuge liegt, nicht zuletzt getrieben durch die Unterstützung der Politik im Ringen nach klimaverträglichen Lösungen im Transport. Aufgrund der Risiken, Unwägbarkeiten und des hohen Innovationbedarfs zieht der Markt für Ladeinfrastruktur vor allem strategische Käufer an (92%), so Proventis Partners weiter in ihrer Analyse. 55% aller Akquisitionsziele zwischen 2014 und 2019 waren Hersteller (Ladestationen und deren Komponenten), 19% Software und 17% Netzbetreiber. Zwei Drittel der Transaktionen fanden innerhalb der Landesgrenzen statt, was sich nur zum Teil durch die Regionalität des Marktes, d.h. das Fehlen einheitlicher internationaler Regulierungsstandards für die Ladeinfrastruktur, erklären lässt. Die aktivsten Märkte für die Elektrofahrzeug-Ladeinfrastruktur sind nach der Anzahl der Transaktionen die USA und China, gefolgt von Großbritannien, Frankreich und Deutschland. 20% der Zielmärkte und 16% der Käufer befinden sich in den USA, jedes siebte Ziel und jeder siebte Käufer befindet sich in China. Mit 29 Käufern und 28 Targets ist Europa bei M&A-Transaktionen doppelt so aktiv wie Asien mit 14 Käufern und 14 Targets. Der europäische Markt sieht nach Ansicht der Proventis-Experten vielversprechend aus. Das liegt insbesondere an der aktuell noch sehr hohen Fragmentierung des Marktes - sowohl bei den Herstellern der Hardware, als auch bei den Netzbetreibern, wie man am Beispiel Deutschland sehen kann: Die größten 15 Betreiber von Ladestationen machen nur 40% des Marktes aus. Erfolgte ein Großteil der Finanzierung bislang über Privatplatzierungen, wird die M&A Aktivität in diesem Segment weltweit nach Ansicht von Proventis deutlich zunehmen, wobei zunächst weiter strategische Transaktionen vorherrschen werden. Noch längst nicht alle traditionellen Spieler aus der Automobil-, Energie- und Versorger-Wirtschaft haben ihre Rolle in diesem Wachstumsmarkt gefunden.

Die **Proventis Partners-Market Insights „EV Charging Infrastructure in Europe“** analysieren aktuelle Trends in der Ladeinfrastruktur-Branche für Elektrofahrzeuge und untersuchen insbesondere folgende Themen: Aktueller Stand, technologischer Überblick, Auflade-Struktur und -Organisation, Ladeinfrastrukturbetreiber, Marktübersicht, Kernmärkte in Europa, Marktsegmente, Wertschöpfungskette und Geschäftsmodelle, Marktausblick 2030 - was sind die Treiber der Entwicklung, Investitionen in öffentliche und private Ladeinfrastruktur, Überblick über die M&A-Aktivitäten im Bereich Ladeinfrastruktur und deren Potenzial in Europa.

Über Proventis Partners

Proventis Partners ist eine partnergeführte M&A-Beratung, deren Auftraggebern mehrheitlich Konzerne, mittelständische Familienunternehmen sowie Private Equity Fonds sind. Mit 30 M&A Beratern gehört Proventis Partners zu den größten unabhängigen M&A Beratungen in der DACH-Region, mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Zürich. Die Branchen-Schwerpunkte der Partner umfassen Industrials, Business Services, Consumer & Retail, TMT, Healthcare sowie Energy, in denen die Partner auf in Summe über 300 erfolgreich abgeschlossener Transaktionen mit einem kumulierten Transaktionswert von 10 Milliarden Euro zurückschauen. Durch die exklusive Mitgliedschaft bei Mergers Alliance - der international führenden Partnerschaft von M&A-Spezialisten, die seit 2010 weltweit über 800 Transaktionen in einem Gesamtwert von rund 40 Milliarden US-Dollar realisiert haben - bietet Proventis Partners eine Marktabdeckung in den weltweit führenden Wirtschaftszentren. Über die 20 Mitglieder der Mergers Alliance, mit über 200 M&A Professionals in 40 Büros, hat Proventis Partners für die Mandate einen direkten Zugang lokalen Entscheidern in Europa, Nordamerika, Lateinamerika, Asien und Afrika.

Weiterführende Informationen über Proventis Partners sind unter www.proventis.com, zur Mergers Alliance unter www.mergers-alliance.com zu finden.

Standorte der Büros in Deutschland und der Schweiz:

Büro Hamburg: Proventis Partners GmbH Große Johannisstraße 19 D-20457 Hamburg Tel.: +41 40 360 9759-0	Büro Köln: Proventis Partners GmbH Friesenwall 5-7 D-50672 Köln T: +49 221 292868-0	Büro München: Proventis Partners GmbH Prinz-Ludwig-Str. 7 D-80333 München Tel.: +49 89 388 881-0	Büro Zürich: Proventis Partners AG Feldeggstrasse 58 CH-8008 Zürich Tel.: +41 44 536 3630
--	--	---	--

Zuständiger Partner für Rückfragen:

Jan Pörschmann

Proventis Partners GmbH
Prinz-Ludwig-Str. 7
D-80333 München
www.proventis.com

Jan Pörschmann
Managing Partner
Telefon: +49 89 388 881-11
E-Mail: <mailto:j.poerschmann@proventis.com>

Ansprechpartner für Presseanfragen:

Jürgen Parr

parr:k Jürgen Parr Kommunikation
An der Welle 4
60322 Frankfurt am Main
E-Mail: parr@parrkommunikation.de

Jürgen Parr
Telefon: +49 69 7593-8122
Mobil: +49-162-4475187

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten.

ProventisPartners.
FOR WHAT TRULY COUNTS