

# Ladeinfrastruktur – Chancen für Equity-Investoren

Eine intelligente Strukturierung des Betreibermodells kann Risiken reduzieren

Börsen-Zeitung, 5.7.2025

Der Ausbau der Elektro-Ladeinfrastruktur in Deutschland kommt langsamer voran als ursprünglich geplant. Die Gründe dafür sind vielfältig. Um nur einige zu nennen: Staatliche Prämien sind vorerst



Felix Kreppel

Senior Investment Manager im Bereich Infrastructure Equity bei der Meag

den Margen, die sie auf die Stromerlöse erwirtschaften.

Ungeachtet dieser Herausforderungen bietet öffentliche Ladeinfrastruktur Equity-Investoren Chancen. Der entsprechende Markt lässt sich in verschiedener Hinsicht gliedern, und zwar nach Platz in der Wertschöpfungskette, Betreibermodell, Anbietergruppe, Lage und Ladegeschwindigkeit. Bezogen auf den Platz in der Wertschöpfungskette fokussieren Infrastrukturinvestoren sich im Wesentlichen auf Betreiber von Ladestationen, sogenannte Charge Point Operators (CPOs). Hier sind unterschiedliche Betreibermodelle mit verschiedenen Integrationsstufen möglich, wobei die Ladesäulen sich nicht zwangsläufig im Besitz eines CPO befinden müssen.

## Kartierung des Marktes

ausgelaufen, die Kosten für Elektrofahrzeuge liegen nach wie vor recht hoch, und es ist noch keine flächendeckende Ladeinfrastruktur verfügbar.

## Anspruchsvolles Umfeld

Neben diesen generellen Themen gibt es aus Investorensicht weitere Herausforderungen: Hohe Investitionskosten erfordern hohe Auslastungsquoten. Deshalb kommt dem Hochlauf der E-Mobilität eine zentrale Rolle in Bezug auf die Wirtschaftlichkeit der Ladeinfrastruktur zu. In diesem Bestreben konkurrieren öffentliche Ladesäulen mit privaten Anlagen. Ein Großteil der Ladevorgänge wird in Zukunft im Privaten stattfinden, laut Deutsche Energie-Agentur 60 bis 70%.

Hinzu kommt, dass oft keine Stromnetzkapazität vorhanden ist. Überdies besteht eine Vielzahl regulatorischer Vorgaben in Bezug auf Lade-Hardware, Bauordnung sowie Straßenverkehrs- und Wege-rechte. Nicht zu vergessen die Kosten für Betrieb und Wartung, die höher ausfallen können als ursprünglich angenommen. Die Umsatzströme sind potenziell volatil, es besteht ein Preis- und Mengenrisiko. Denn Investoren sind abhängig von den Auslastungsquoten der Ladesäulen sowie

Was die Anbietergruppen betrifft, teilen sich den Markt für Ladeinfrastruktur hierzulande vor allem größere Ölgesellschaften (wie BP, Shell und Total), Versorger (EnBW, EON) und Stadtwerke sowie paneuropäisch agierende CPOs (Allego, Ionity, Fastned). Darüber hinaus ist der Markt sehr fragmentiert. Es gibt eine Vielzahl kleinerer Anbieter, teils mit regionalem

*Bezüglich der Ladegeschwindigkeit liegt die Zukunft wahrscheinlich im High Power Charging.*

Fokus. Viele der pan-europäischen CPOs und kleineren Anbieter befinden sich im Besitz von Infrastrukturinvestoren.

Anhand der Lage lassen sich drei Gruppen unterscheiden: En-Route Charging (an Autobahnen, Autobahnraststätten oder Tankstellen an Bundes- und Hauptverkehrsstraßen), On-Street Charging (im Wesentlichen am Straßenrand wie etwa an Laternenmasten oder auf Parkplätzen)

und Destination Charging (zum Beispiel an Supermärkten, Einkaufszentren, Restaurants, Kinos, etc.). Zudem lässt sich der Markt anhand der Ladegeschwindigkeiten in drei Segmente aufteilen: Wechselstrom mit weniger als 12 kW, Fast Charging (Gleichstrom mit 12 bis 149 kW) und High Power Charging (Gleichstrom mit mehr als 149 kW).

Von dieser Kartierung des Marktes ausgehend, sind Destination Charging und En-Route Charging besonders attraktiv. Denn Ladestationen sollten sich an Orten befinden, an denen die Menschen Zeit verbringen (wie in Einkaufszentren und Restaurants) oder an denen es einen hohen Bedarf beziehungsweise ein starkes Verkehrsaufkommen gibt (etwa entlang von Autobahnraststätten). Die Zeit für eine Einkaufstour oder Einkehr in einer Raststätte genügt in der Regel, um ein E-Auto ausreichend aufzuladen.

Zudem zeigt sich, dass Kunden während des Ladevorgangs auf zusätzliche Einrichtungen wie Toiletten, Cafés oder Einkaufsmöglichkeiten zugreifen. Bezüglich der Ladegeschwindigkeit liegt die Zukunft wahrscheinlich im High Power Charging, denn hohe Ladegeschwindigkeiten sind ein wichtiges Kriterium für die Standort-



wahl der Endkunden. Außerdem schreitet die Batterietechnologie rasant voran: Mit der 800-Volt-Technik können Elektroautos innerhalb weniger Minuten mehrere hundert Kilometer Reichweite nachladen.

## Erschwerte Due Diligence

Da es sich um einen relativ jungen Sektor handelt, haben die Betreiber von Elektro-Ladeinfrastruktur oft nur eine kurze operative Historie. Dies erschwert die Due Diligence. Daher sollten Investoren sich auf Betreiber mit Geschäftsmodellen konzentrieren, die ein Teil des damit verbundenen Risikos reduzieren. Dafür gibt es vor allem zwei Möglichkeiten: Zum einen Installation und Betrieb von Ladesäulen für Unternehmen mit Stromabnahmegarantien oder Mindestverpflichtungen. Zum anderen die Konzentration auf Installation und Besitz der Ladesäulen, um diese an Betreiber beziehungsweise Kunden zu vermieten, gegebenenfalls mit Pachtzins sowie einer gemeinsamen Risikoübernahme auf der Umsatzseite. So lassen sich unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten Core+ Profile erzielen.

Schon zum Investitionszeitpunkt sollten weitere attraktive Standorte gesichert sein,

beispielsweise über Rahmenverträge mit Supermärkten. Idealerweise besteht Potenzial, die Umsätze weiter zu optimieren und die Gesamtrentabilität zu steigern. Hierzu sollten zusätzliche Einnahmequellen wie Werbung, Parkgebühren, Energiemanagement und der Handel mit Emissionsrechten erschlossen werden. Dies erfordert ein erfahrenes Management, das auch an Themen wie Markenbekanntheit und App-Kompatibilität arbeitet.

## Möglichkeiten zur Optimierung

Eine weitere interessante Möglichkeit besteht in der Kombination mit stationären Batteriespeichern oder Pufferbatterien sowie gegebenenfalls mit Solaranlagen. Dadurch lässt sich das Problem der verfügbaren Netzkapazitäten lösen, denn Pufferbatterien ermöglichen hohe Ladegeschwindigkeiten trotz fehlender Netzkapazitäten. Zudem reduzieren sie Kosten und Vorlaufzeiten und stellen über den Handel von Strom eine potenzielle zusätzliche Einnahmequelle dar. Die Kostenseite lässt sich ebenfalls optimieren: Viele Länder bieten Investitions- und Betriebskostenzuschüsse an, welche die Kosten erheblich senken können.