

01.04.2025 | Theorie

## **MEAG über das Potenzial von Elektro-Ladeinfrastruktur**

Ein Senior Investment Manager im Bereich Infrastructure Equity bei der MEAG beleuchtet die Aussichten für Investments in Elektro-Ladeinfrastruktur und erklärt, auf was institutionelle Investoren in der Praxis achten sollten.

Aktuell stehen bei Investitionen in Ladeinfrastruktur häufig die Risiken im Vordergrund. Denn einige Betreiber von Ladestationen sind in finanzielle Schieflage geraten, da die Auslastungsquoten hinter den Erwartungen zurückblieben. Doch ungeachtet der vielfältigen Herausforderungen bietet öffentliche Ladeinfrastruktur Equity-Investoren Chancen. Zudem lassen sich Risiken durch eine intelligente Strukturierung des Betreibermodells reduzieren. Das schreibt Felix Kreppel, Senior Investment Manager im Bereich Infrastructure Equity bei der MEAG, in einem „Institutional Money“ vorliegendem Beitrag.

### **Ambitionierte Ziele**

Die Ziele der aktuell amtierenden deutschen Bundesregierung sind noch nicht erreicht: Bis 2030 soll es demnach 15 Millionen zugelassene Elektroautos und eine Million öffentliche Ladeplätze in Deutschland geben. Aktuell sind jedoch nur rund 1,5 Millionen reine Elektro-PKW in Deutschland zugelassen, die Zahl der öffentlich verfügbaren Ladesäulen liegt bei ca. 150.000 Anlagen. Die Gründe dafür, dass die Ziele noch nicht erreicht sind, sind vielfältig. Kreppel nennt beispielsweise: Staatliche Prämien sind ausgelaufen, die Kosten für Elektrofahrzeuge liegen nach wie vor recht hoch, und es ist noch keine flächendeckende Ladeinfrastruktur verfügbar.

### **Ein anspruchsvolles Umfeld für Investoren**

Neben diesen generellen Themen gibt es aus Investorensicht laut Kreppel weitere Herausforderungen: Ein Großteil der Ladevorgänge wird in Zukunft im Privaten stattfinden, schätzungsweise 60 bis 70 Prozent. Hinzu kommt, dass oft keine Stromnetzkapazität vorhanden ist.

Überdies besteht eine Vielzahl regulatorischer Vorgaben in Bezug auf Lade-Hardware, Bauordnung sowie Straßenverkehrs- und Wegerechte. 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 den Margen, die sie auf die Stromerlöse erwirtschaften“, betont Kreppel ein wichtiges Detail für Investoren

### **Lage und Ladegeschwindigkeit als Erfolgsfaktoren**

Ungeachtet dieser Herausforderungen bietet öffentliche Ladeinfrastruktur Equity-Investoren Chancen.

Besonders interessant sind Ladestationen an Orten, an denen die Menschen Zeit verbringen (wie in Einkaufszentren bzw. Supermärkten) oder an denen es einen hohen Bedarf bzw. ein starkes Verkehrsaufkommen gibt (etwa entlang von Autobahnraststätten).

Bezüglich der Ladegeschwindigkeit liegt die Zukunft nach Ansicht von Kreppel im High Power Charging mit mehr als 150 kW, denn hohe Ladegeschwindigkeiten sind ein wichtiges Kriterium für die Standortwahl der Endkunden.

### **Kurze operative Historie erschwert 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, insbesondere in Bezug auf künftige Auslastungsquoten, Verfügbarkeiten und Kundenwahrnehmung. Zudem erreichen viele Unternehmen erwartungsgemäß erst in einigen Jahren die Gewinnzone.

Daher sollten Investoren sich auf Betreiber mit Geschäftsmodellen konzentrieren, die ein Teil des damit verbundenen Risikos reduzieren. Dafür gibt es Kreppel zufolge 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 bzw. Kunden zu vermieten, ggf. 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“, betont der MEAG-Profi.

### **Möglichkeiten zur Optimierung von Risiko und Rendite**

Eine weitere interessante Möglichkeit besteht Kreppel zufolge in der Kombination mit stationären Batteriespeichern oder Pufferbatterien sowie ggf. mit Solaranlagen. Dadurch lässt sich das Problem der verfügbaren Netzkapazitäten lösen. Zudem reduzieren Pufferbatterien 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.

„Erfolg haben bislang vor allem Betreiber von Ladeinfrastruktur, die attraktive Standorte mit guter Erreichbarkeit und hohen Ladegeschwindigkeiten sowie günstigen Preisen und einer hohen Verlässlichkeit kombinieren – und die weiter an der Kundenzufriedenheit arbeiten. Die MEAG hält aktuell unter anderem den Autobahnraststätten-Betreiber Tank & Rast sowie den Parkhausbetreiber Indigo Parking im Portfolio, um den Ausbau von Ladeinfrastruktur zu unterstützen. Diese bieten zuverlässige Investment-Pipelines mit attraktiven Standorten und einer hohen Nachfrage“, erklärt Kreppel abschließend. (aa)