

M&A im Bereich Energiemanagementsysteme – Digitale Infrastruktur im Zentrum der Energiewende

RESEARCH NOTE | ENERGY MANAGEMENT | NOVEMBER 2025

„In einem von Effizienzzielen geprägten Markt rückt Energiemanagement zunehmend in den M&A-Fokus. Käufer konzentrieren sich eher auf Plattformen, die messbare Einsparungen und Automatisierung bieten, als auf noch nicht ausgereifte Technologien.“

Die Transaktionsaktivitäten konzentrieren sich zunehmend auf skalierbare, softwarebasierte Systeme, die sich nahtlos in industrielle, kommerzielle und netzbasierte Prozesse integrieren lassen. Bewährte Technologien und verlässliche Leistung bleiben dabei zentrale Kriterien für Investitionsentscheidungen.“

Christoph Walker
Oaklins Switzerland

Sektorüberblick

2

M&A-Entwicklungen

3

M&A-Bewertungen

4

Fallstudie

6

VAMAT

has been acquired by



M&A SELL-SIDE
Energy

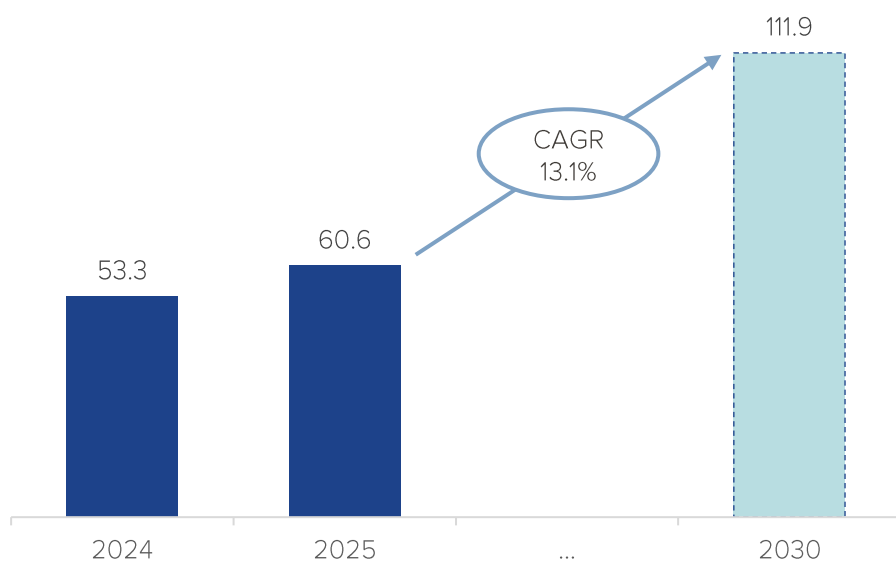
Fallstudie

Vamat wurde von der Esprinet Gruppe übernommen





Vamat, ein niederländisches Unternehmen mit Spezialisierung auf intelligente und erneuerbare Energielösungen, wurde von der Esprinet Gruppe übernommen. Diese Akquisition markiert für Esprinet einen wichtigen Schritt in der strategischen Expansion in die Märkte der Benelux-Länder und Irlands. Damit stärkt das Unternehmen seine Position im Bereich der erneuerbaren Energien und bekräftigt zugleich sein umfassendes Engagement für digitale Transformation und ökologischen Wandel.

Sektorüberblick Energiemanagementsysteme

Globale Marktgrösse und Prognose für EMS (US\$ bn)



Wichtigste Markttreiber

-  Wachsende Elektrifizierung und höhere Netznachfrage
-  Engagement für globale CO₂-Reduktionsziele
-  Digitale Vernetzung und Echtzeit-Monitoring
-  Fortschritte bei KI-, IoT- und Automatisierung

Quelle: Grand View Research, Oaklins Analyse

Schweizer Haushalte setzen auf intelligente EMS: Von Minergie-Gebäuden bis zu IoT-gesteuerten Netzen

Intelligentes Energiemanagement breitet sich zunehmend von der Industrie auf Schweizer Haushalte aus. Der Einsatz von Home Energy Management Systems (HEMS) wird durch die wachsende Zahl Minergie-zertifizierter Gebäude gefördert, die Effizienzstandards und automatisierungsfähige Infrastruktur vereinen. Diese Gebäude schaffen ideale Bedingungen für vernetzte Steuerungssysteme, die Strom, Heizung und Lüftung in Echtzeit überwachen und optimieren.

Auch Energieversorger und Netzbetreiber testen, wie HEMS mit dem nationalen Netz interagieren. Swissgrid verbindet in einem Pilotprojekt Haushaltsbatterien, Solaranlagen und Wärmepumpen mit dem Netz, um automatisierte Laststeuerung und ein besseres Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage zu ermöglichen.

Parallel entwickeln Forschungsinstitute Steuerungssoftware, die die Systemreaktion weiter verbessert. Forschungen der ETH Zürich und von NCCR-Automation konzentrieren sich auf Echtzeit-Algorithmen, die verteilte Energieflüsse ohne feste Modelle steuern – ein möglicher nächster Schritt für die Integration von HEMS in intelligente Netze.

Quelle: BFE, NCCR, Smart Energy International, Oaklins Analyse

Digitalisierung und Elektrifizierung treiben einen EMS-Markt von US\$112 Milliarden bis 2030

Der globale Markt für Energiemanagementsysteme (EMS), geschätzt auf US\$ 60.6 Milliarden im Jahr 2025, wird bis 2030 voraussichtlich rund 111.9 Milliarden US-Dollar erreichen – mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 13.1%.

Ein EMS kombiniert Informationstechnologie, Automatisierung und Datenanalyse, um den Energieverbrauch in Gebäuden, Fabriken und Netzen zu überwachen, zu steuern und zu optimieren. Es sammelt Echtzeitdaten, nutzt vorausschauende Algorithmen und passt Verbrauchsmuster an, um Verluste zu reduzieren, Kosten zu senken und die Zuverlässigkeit zu verbessern. Das Ergebnis ist mehr Transparenz und intelligentere Steuerung zunehmend komplexer Energiesysteme.

Die Nachfrage nach solchen Plattformen wächst, weil Regierungen und Unternehmen zunehmend auf Energieeffizienz und CO₂-Reduktion setzen. Mit dem Aufstieg der Elektromobilität, der Nutzung erneuerbarer Energien und der Elektrifizierung industrieller Prozesse wird die Steuerung von Energieflüssen immer komplexer. Daher braucht es intelligente Systeme, die Angebot und Nachfrage automatisch ausgleichen.

Der technologische Fortschritt beschleunigt diese Entwicklung: Moderne EMS-Lösungen integrieren Cloud-Computing, IoT-Konnektivität und KI-basierte Prognosen, was sie präziser, skalierbarer und kosteneffizienter macht. Mit der weiteren Reifung dieser Technologien werden EMS-Lösungen zu einem zentralen Element der Energieinfrastruktur und damit zu einem strategischen Vorteil für Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit.

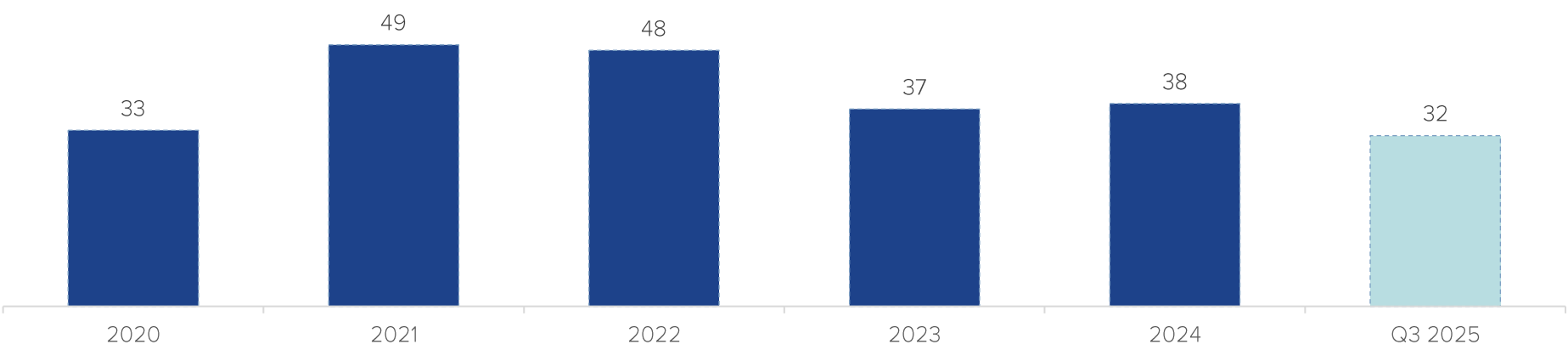
Relevante Akteure im Schweizer EMS-Markt



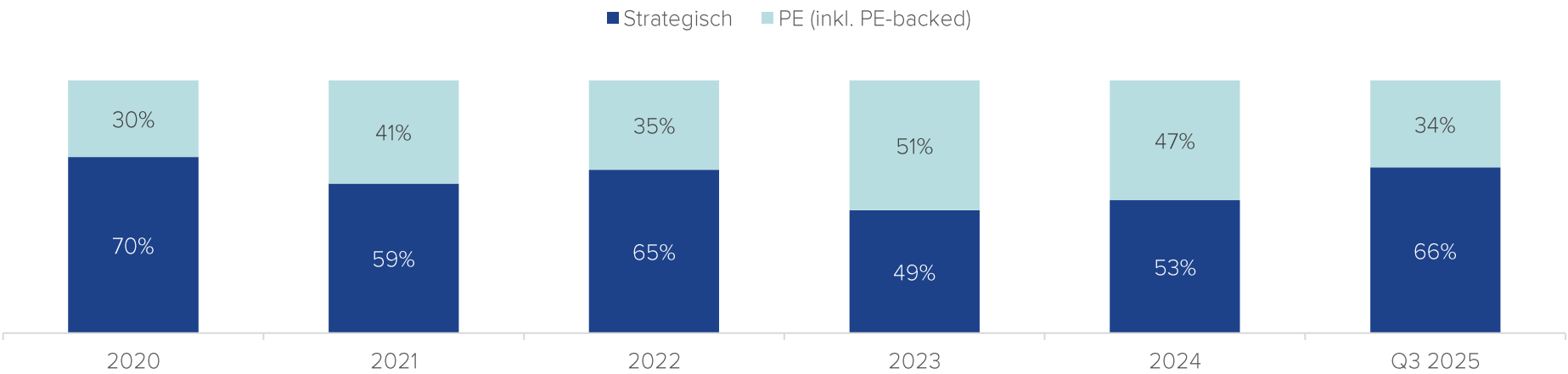


Globale M&A-Entwicklungen

EMS-Transaktionsaktivität: Stabile Dynamik zeigt anhaltendes Investorenvertrauen



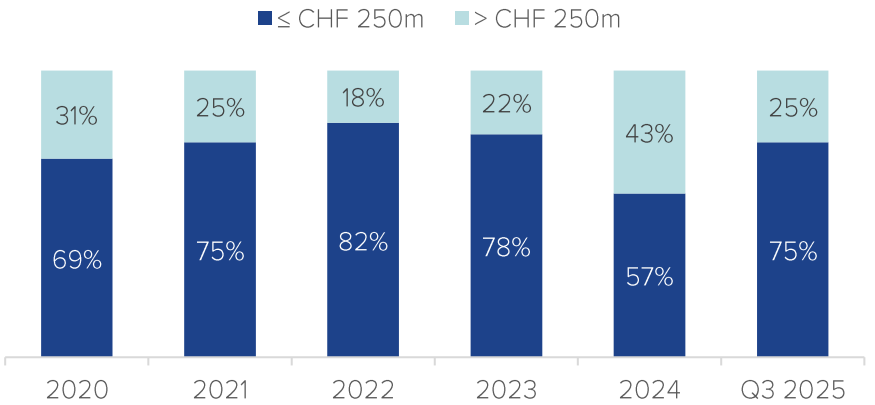
Käuferdynamik: Strategische Investoren kommen nach zwei Jahren PE-Dominanz zurück



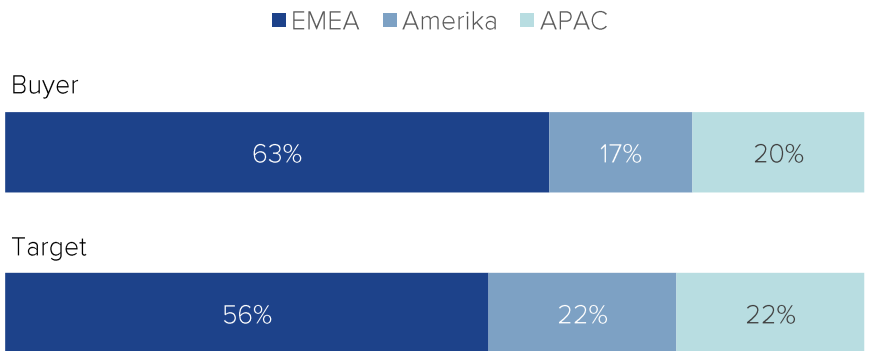
Wichtigste Erkenntnisse

- Die starke Verknüpfung von Elektrifizierung, Automatisierung und digitaler Infrastruktur macht den EMS-Bereich weiterhin attraktiv für Investoren. Käufer sehen EMS als Schlüsselkomponente für langfristige Strategien im Rahmen der Energiewende.
- Strategische Investoren zeichnen 2025 für rund zwei Drittel der Transaktionen verantwortlich. Dies verdeutlicht das wachsende Interesse an EMS-Zielen als Hebel zur Stärkung von Fähigkeiten und Marktposition. Die Private-Equity-Aktivität (einschliesslich Sponsor unterstützter Transaktionen) hat leicht nachgelassen, ein Zeichen für die weiterhin volatile Finanzierungssituation, trotz verbesserter Kreditkonditionen. Der Fokus verschiebt sich hin zu gezielten Plattforminvestitionen.
- Die Mehrheit der Deals liegt unter CHF 250 Mio. – ein klares Indiz dafür, dass Käufer mittelgrosser Unternehmen mit bewährter Technologie, Skalierungspotenzial und geringem Integrationsrisiko bevorzugen.
- EMEA bleibt das zentrale Zentrum für EMS-Transaktionen. Gründe dafür sind die fortschreitende industrielle Digitalisierung, EU-Vorgaben zur Energieeffizienz und starke lokale Lieferketten. Gleichzeitig nehmen Transaktionen in Nord- und Südamerika sowie in der Asien-Pazifik-Region langsam zu. Dort sorgen politische Förderprogramme und steigende Investitionen in Smart Grids für mehr Dynamik. Insgesamt deutet dies auf einen künftig breiter global verteilten EMS-Markt hin.

Marktdynamik konzentriert sich auf das Segment unter CHF 250m



Europa behält 2025 den Grossteil der EMS-Transaktionen, unterstützt durch wachsende globale Beteiligung



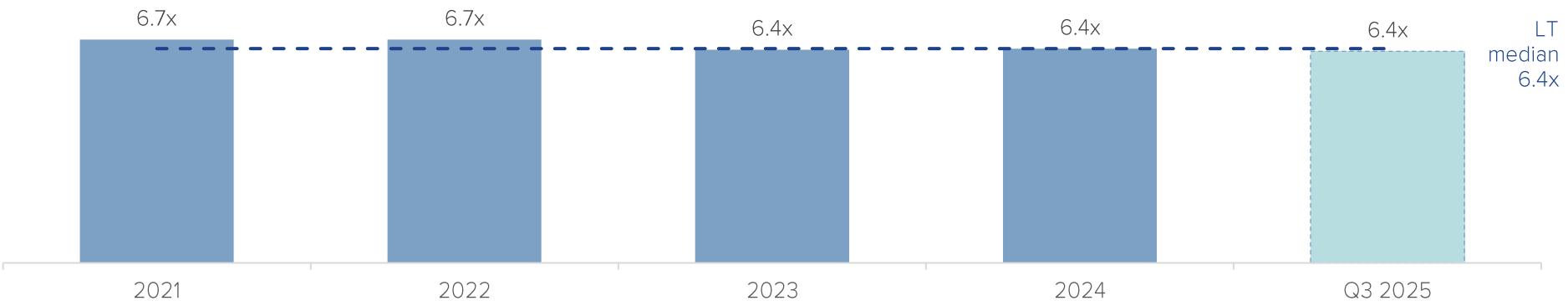
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

Q3 2025 bezieht sich auf den Zeitraum Januar bis September 2025



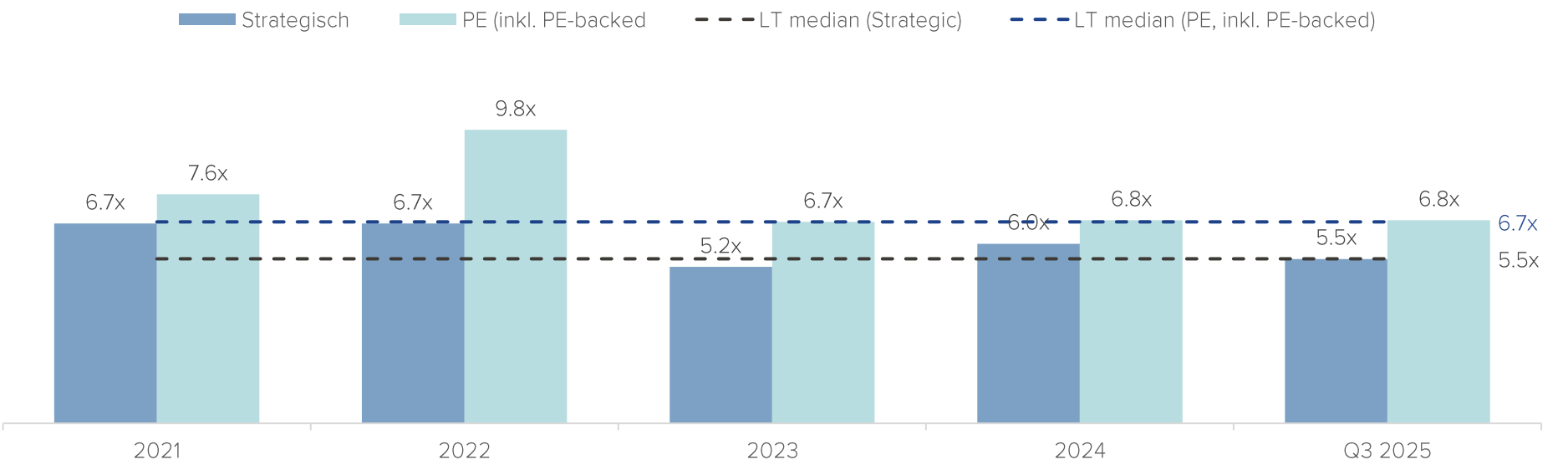
Globale M&A-Bewertungen

36m gleitender Median der EV/EBITDA-Multiplikatoren: Stabile Bewertungsniveaus zeigen einen disziplinierten Markt



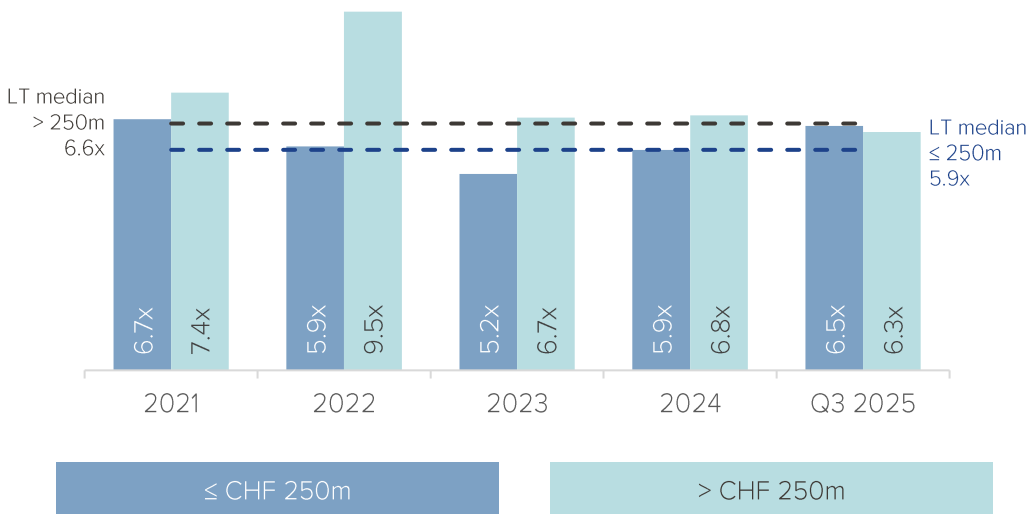
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

36m gleitender Median der EV/EBITDA-Multiplikatoren: Bewertungen bleiben in allen Käufersegmenten stabil



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

36m gleitender Median der EV/EBITDA-Multiplikatoren: Mid-Market-Bewertungen erholen sich in Richtung des langfristigen Medians



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

Wichtigste Erkenntnisse

- Die Bewertungen im EMS-Markt haben sich in den letzten Jahren weitgehend stabilisiert und spiegeln ein diszipliniertes, gefestigtes Marktumfeld wider. Multiplikatoren im Mid-Market-Segment wie auch bei grösseren Transaktionen bewegen sich weiterhin nahe ihren langfristigen Medianwerten. Diese Stabilität unterstreicht, dass Käufer heute weniger auf Wachstumsspekulation setzen und vermehrt auf nachgewiesene Cashflows, Skalierbarkeit und Integrationspotenzial fokussieren.
- Auch die Bewertungsunterschiede zwischen strategischen Käufern und Private-Equity-Investoren haben sich reduziert. PE-Fonds bewegen sich zunehmend in Richtung der langfristigen Medianbewertung und signalisieren damit eine stärkere Angleichung der Preislogik.
- Investoren achten stärker auf die Qualität der Erträge und auf eine verlässliche Integration. Die aktuellen Bewertungsbandbreiten signalisieren weiterhin Vertrauen, lassen jedoch nur wenig Raum für spekulative Gewinne.

Q3 2025 bezieht sich auf den Zeitraum Januar bis September 2025

M&A-Aktivität

Bemerkenswerte jüngste EMS-M&A-Transaktionen

Dat.	Investor	Target	Beschreibung und Rational	Käufer/Investor
Sep 2025	Strategie		 Die Übernahme von Lyv durch Van Dorp stärkt die Kompetenzen im Energiemanagement und im Gebäudeservice, indem eigene Softwarelösungen für Energiesteuerung und Smart-Grid-Kontrolle integriert werden. Die Transaktion erweitert Van Dorps Angebot an integrierten Energielösungen.	 
Jul 2025	PE		 Mit der Übernahme des verbleibenden Anteils an seinem Joint Venture in Indien erlangt Schneider Electric die volle Kontrolle über seine schnell wachsenden indischen Geschäfte. Dieser Schritt beschleunigt die Entscheidungsprozesse und stärkt die regionalen Lieferketten- und F&E-Kapazitäten.	 
Jun 2025	Strategie	 	 Die Übernahme von Save Concept durch die Patriarca Group erweitert ihr Gebäudeservice-Portfolio um integriertes Energiemanagement und Smart-Building-Kompetenzen und stärkt ihre Position im Bereich nachhaltiger Immobilienlösungen.	 
Apr 2025	Strategie		 Die Übernahme von Scara et Compagnie durch CMT stärkt die Präsenz im Bereich Elektrizität und Smart-Home-Automatisierung in der Alpenregion und erweitert das integrierte Dienstleistungsportfolio um lokale technische Expertise und Domotik-Systeme.	 
Feb 2025	Strategie		 Die Übernahme von HerdStar durch Garner erweitert die EMS-Präsenz durch die Integration von Überwachungs- und Automatisierungslösungen auf Silolevel (z. B. BinTrac®, MicroZone®) und ermöglicht eine tiefere Einbindung von Asset-Daten in Energiesysteme zur Optimierung.	 
Dez 2024	PE		 Die Übernahme von Fend durch OPSWAT stärkt die Position im Schutz von Operational-Technology-Umgebungen, die für EMS-Infrastrukturen relevant sind. Durch die Integration von Fends Data-Diode-Technologie verbessert OPSWAT den Schutz vernetzter Industrie- und Energiesysteme.	 
Dez 2024	Strategie		 Durch die Übernahme von Fullness Grace integriert Shanyu einen Full-Stack-EMS/IoT-Anbieter in die Gruppe und erhält damit unmittelbaren Zugang zu Energiemanagement-Technologien und ESG-Dienstleistungen.	 
Nov 2024	Strategie		 Die Übernahme von Shyft Power Solutions durch Steamaco stärkt das dezentrale Energiemanagement mit IoT-basierten Steuerungs- und Monitoring-Systemen und erhöht den Zugang zu modularer EMS-Technologie zur Verbesserung von Netzstabilität und Energieeffizienz.	 

Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse



Vamat wurde von der Esprinet Gruppe übernommen

Vamat, ein niederländisches Unternehmen, das sich auf intelligente und erneuerbare Energielösungen spezialisiert hat, wurde von der Esprinet Gruppe übernommen. Die Akquisition markiert eine strategische Expansion von Esprinet in den Benelux- und irischen Markt, stärkt die Position im Bereich erneuerbare Energien und unterstützt das Engagement des Unternehmens für digitale Transformation und die grüne Wende.

Gegründet 2015 und mit Hauptsitz in den Niederlanden, ist Vamat ein B2B-Distributor für intelligente Energielösungen und Value-Added-Partner von Huawei. Das Unternehmen liefert Wechselrichter, Batteriespeichersysteme und Ladelösungen für Elektrofahrzeuge (EV) an Wiederverkäufer sowie an Ingenieur-, Beschaffungs- und Bauunternehmen (EPCs) in die Benelux-Länder und Irland.





























Die Esprinet Gruppe, ein börsennotiertes italienisches Unternehmen, ist ein führender Distributor von Hightech-Produkten in Südeuropa sowie Anbieter von Anwendungen und Dienstleistungen zur Unterstützung der digitalen Transformation und der grünen Wende. Die Gruppe beschäftigt rund 1'800 Mitarbeitende und erzielte 2024 einen Umsatz von US\$4.8 Milliarden (CHF 4.23m). Sie operiert unter drei Hauptmarken: Esprinet, V-Valley und Zeliatech.

Das Oaklins-Team in den Niederlanden fungierte als exklusiver M&A-Sell-Side-Advisor der Aktionäre von Vamat. Diese Transaktion unterstreicht die starke Erfolgsbilanz und Expertise des Teams im Bereich erneuerbare Energien.



Unsere Erfahrung

Eine Auswahl von Oaklins Transaktionen im Energiesektor

<div><div><p>has sold</p><div></div><p>to</p><div><p>Gimv</p></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy/Industrial Machinery & Components/ Private Equity</p></div></div></div>	<div><div><p>has acquired from Finpower Project</p><p>two RTB biomethane plants</p><div><p>M&A BUY-SIDE</p><p>Energy/Private Equity</p></div></div></div>	<div><div><p>sure about solar</p><p>has been acquired by</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy/Private Equity</p></div></div></div>	<div><div><p>has been acquired by</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>
<div><div><p>has been acquired by</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>	<div><div><p>has been acquired by</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>	<div><div><p>has acquired</p><p>PV Helios at CET Arad Power Plan</p><div><p>M&A BUY-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>	<div><div><p>has sold a portfolio of PV projects with a total output of 100 MWp to</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>
<div><div><p>has been acquired by</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>	<div><div><p>has been acquired by</p><p>Growth investors</p><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>	<div><div><p>have sold</p><div></div><p>to</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>	<div><div><p>has secured a fundraising round</p><div><p>FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM</p><p>Energy/TMT</p></div></div></div>
<div><div><p>has been acquired by</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy/Private Equity</p></div></div></div>	<div><div><p>has completed a mandatory public tender offer on</p><div></div><div><p>M&A BUY-SIDE</p><p>Energy</p></div></div></div>	<div><div><p>has acquired a 49% stake in</p><div></div><div><p>M&A BUY-SIDE</p><p>Energy/Private Equity</p></div></div></div>	<div><div><p>taking care of durable energy</p><p>has been acquired by</p><div></div><div><p>M&A SELL-SIDE</p><p>Energy/Private Equity</p></div></div></div>

Lokal verwurzelt, global verbunden

Oaklins eröffnet Ihnen Chancen weltweit. Wir stehen Ihnen mit unserem Know-how zur Seite, wo immer Sie sind.

OAKLINS BIETET EIN UMFASSENDES DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

- M&A (Buy- und Sell-Side)
- Corporate Finance (Bewertung, Due Diligence)
- Growth Equity und ECM
- Debt Advisory

Energie ist eines unserer Schwerpunktgebiete. Durch die Kombination von umfassendem Branchenwissen und globaler Umsetzung hat Oaklins eine der führenden M&A-Beratungen im Mid-Market-Segment des Energiesektors aufgebaut. Unser umfangreiches Netzwerk relevanter Marktakteure weltweit ermöglicht die bestmöglichen Akquisitions- und Verkaufsoptionen für unsere Kunden.

Wenn Fusionen, Übernahmen oder der Verkauf von Unternehmen oder Geschäftsbereichen Teil Ihrer Strategie sind, freuen wir uns auf den Austausch mit Ihnen.

Sprechen Sie mit unserem Branchenexperten



Christoph Walker

Associate Director

c.walker@ch.oaklins.com

+41 44 268 45 35

Christoph, Associate Director bei Oaklins Switzerland, verfügt über umfassende Erfahrung in Sell-Side- und Buy-Side-M&A sowie Corporate Finance, mit starkem Fokus auf Energie und Versorgungsunternehmen, erneuerbare Energien, sowie Bau- und Ingenieurdienstleistungen.

Wir teilen die feste Überzeugung, dass wir Grossartiges erreichen können.

Oaklins ist ein globales Team von mehr als 850 Beratern in 40 Ländern, das M&A, Growth Equity, ECM, Debt Advisory und Corporate Finance-Dienstleistungen anbietet, um Unternehmer, Unternehmen und Investoren bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.



Globale Standorte

Lokale Wurzeln, globales Engagement
Oaklins Standorte weltweit



EUROPA UND NAHER OSTEN

- Belgien, Brüssel

Bulgarien, Sofia

Dänemark, Kopenhagen

Deutschland, Frankfurt

Deutschland, Hamburg

Estland, Tallinn

Finnland, Helsinki

Frankreich, Lyon

Frankreich, Nantes

Frankreich, Paris

Frankreich, Toulouse

Grossbritannien, Bristol

Grossbritannien, Cambridge

Grossbritannien, London

Irland, Dublin

Israel, Tel Aviv

Italien, Mailand

Kroatien, Zagreb
- Lettland, Riga

Litauen, Vilnius

Niederlande, Amsterdam

Norwegen, Oslo

Österreich, Wien

Polen, Warschau

Portugal, Lissabon

Rumänien, Bukarest

Schweden, Stockholm

Schweiz, Basel

Schweiz, Bern

Schweiz, Zürich

Slowakei, Bratislava

Spanien, Madrid

Tschechien, Prag

Türkei, Istanbul

Zypern, Nikosia

AMERIKA

- Argentinien, Buenos Aires

Brasilien, São Paulo

Chile, Santiago

Kanada, Montreal

Kanada, Toronto

Kolumbien, Bogotá

Mexiko, Mexico City

Peru, Lima

Vereinigte Staaten, Atlanta

Vereinigte Staaten, Boston

Vereinigte Staaten, Dallas

Vereinigte Staaten, Irvine

Vereinigte Staaten, Jacksonville

Vereinigte Staaten, Los Angeles

Vereinigte Staaten, New York

Vereinigte Staaten, Savannah

ASIEN-PAZIFIK

- Australien, Melbourne

Australien, Sydney

China, Shanghai

Indien, Mumbai

Singapur, Singapur

AFRIKA

- Marokko, Casablanca

Südafrika, Johannesburg

Unsere Standorte in der Schweiz



Zürich
Lintheschergasse 15
8001 Zürich
Tel. +41 44 268 45 35



Bern
Zeughausgasse 20
Postfach
3001 Bern
Tel. +41 31 326 18 18



Basel
Sternengasse 6
4051 Basel
Tel. +41 61 271 88 44

Disclaimer

This report is provided for information purposes only. Oaklins and its member firms make no guarantee, representation or warranty of any kind regarding the timeliness, accuracy or completeness of its content. This report is not intended to convey investment advice or solicit investments of any kind whatsoever. No investment decisions should be taken based on the contents and views expressed herein. Oaklins and its member firms shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on the publication.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. Oaklins itself does not provide advisory services. For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal