

Energy M&A Update

Smart metering M&A – Ersatzzyklen, Plattformskalierung und selektive Transaktionen

RESEARCH NOTE | MÄRZ 2026

«Smart Metering ist in eine infrastrukturbasierte Phase eingetreten. Mit steigender Marktdurchdringung in Europa und wachsender Nachfrage aus Second-Generation-Upgrades sowie Ersatzinvestitionen wird M&A zunehmend durch Skaleneffekte, technologische Tiefe und Umsetzungskompetenz bestimmt. Investoren fokussieren sich auf Plattformen, die Messhardware, Konnektivität und Datenintelligenz integrieren, da diese eine zentrale Rolle in der Digitalisierung der Energienetze spielen.»

Christoph Walker
Oaklins Switzerland

Branchenüberblick

2

Globale M&A-Entwicklung

3

M&A-Dynamik in der DACH-Region

4

M&A-Bewertungen

5

Fallstudie

SGW Metering stärkt das zukünftige Wachstum im Rahmen der Expansionsstrategie von ista SE

SGW Metering wurde von ista SE übernommen, wodurch ista seine landesweite Serviceinfrastruktur für Installation und Wartung von Smart Metern weiter ausbauen kann. Mit seinem Netzwerk hochqualifizierter Techniker und einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz bei jährlichen Zählerwechseln liefert SGW Metering zusätzliche Skalierung und operative Kapazität.



7



Branchenüberblick

Ein strukturell wachsender globaler Infrastrukturmarkt

Der globale Smart-Metering-Markt tritt mit struktureller Dynamik in die zweite Hälfte des Jahrzehnts ein. Das Marktvolumen soll von rund US\$35.6 Mrd. im Jahr 2025 auf etwa US\$86.4 Mrd. bis 2035 steigen, was einer CAGR von rund 9% entspricht. Dieses Wachstum spiegelt den Übergang von Erstinstallationen hin zu langfristiger Nachfrage durch Ersatz, Upgrades und Integration wider. In den meisten entwickelten Märkten gelten Smart Meter nicht mehr als einmalige Installationen, sondern als zentrale digitale Infrastruktur für Netzsteuerung, Integration erneuerbarer Energien und Effizienzsteigerungen.

Europa erreicht eine Upgrade-Phase mit substanzieller Volumenbasis

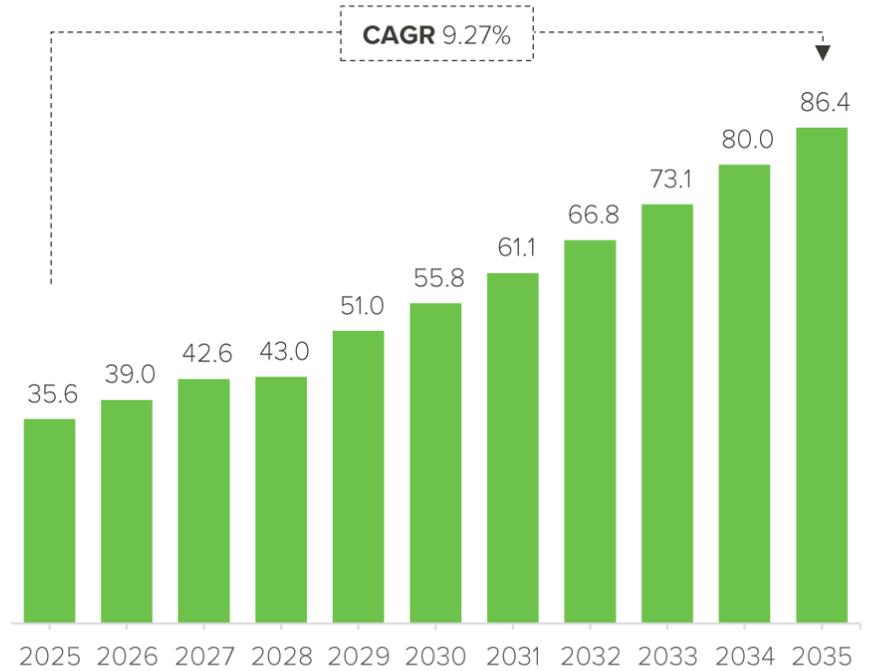
Europa bleibt einer der aktivsten Smart-Metering-Märkte weltweit. Mit knapp 60% Smart-Meter-Durchdringung bei Stromkunden Ende 2023 und erwarteten rund 80% bis 2029 wird die Nachfrage zunehmend durch Zweitgeneration-Upgrades, verzögerte Erstrollouts sowie beschleunigte Installationen in Zentral-, Ost- und Südosteuropa getragen. Der Ersatz früher Generationen entwickelt sich zu einem wichtigen Volumentreiber und stützt ein stabileres, mehrjähriges Nachfrageprofil. Gleichzeitig verschiebt sich der Technologiemix zugunsten drahtloser Lösungen wie NB-IoT und LTE-M, wodurch sich die Wertschöpfung über Hardware hinaus auf Konnektivitäts- und datenbasierte Plattformen ausweitet.

Schweiz setzt auf Qualität und Integration statt Skalierung

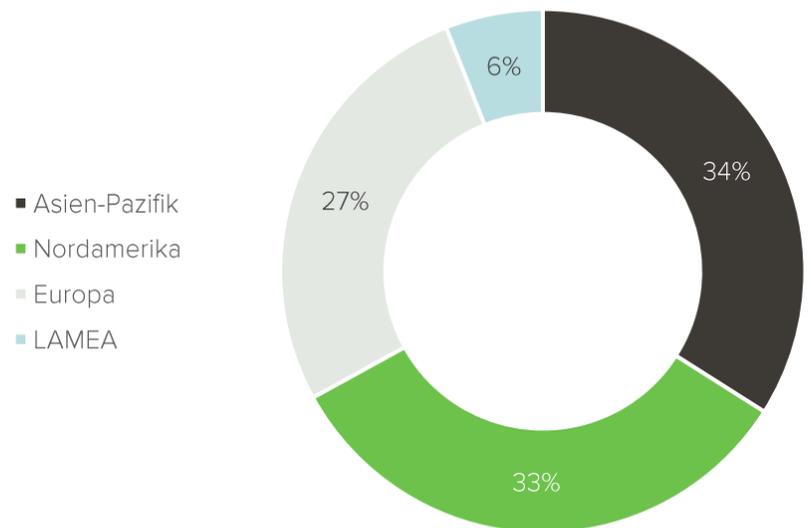
In der Schweiz wird Smart Metering weniger durch Rollout-Volumen als durch Systemqualität und Integration geprägt. Energieversorger verankern Smart Meter in umfassenden Smart-Grid- und dezentralen Energiestrategien, getragen von hohen technischen Standards und starkem Fokus auf Zuverlässigkeit. Trotz geringerer Volumina im Vergleich zu grösseren europäischen Märkten wird die Nachfrage durch Upgrades, erweiterte Funktionalitäten und langfristige Partnerschaften gestützt, was zu einem stabilen, technologiegetriebenen Markt führt.

Globale Marktgrösse (2025 – 2035)

(in US\$ Mrd.)



Smart-Metering-Marktanteile nach Region in 2025



Wichtige Markttrends



Zweitgeneration-Upgrades

Der Ersatz von Geräten der ersten Generation treibt zunehmend die Installationsvolumen in Europa.



Wachstum in Ost- und Südosteuropa

CEE und Südosteuropa entwickeln sich zu den wichtigsten Wachstumstreibern für neue Smart-Meter-Installationen.



Trend zu drahtloser Konnektivität

NB-IoT und LTE-M gewinnen an Bedeutung, da Energieversorger von PLC-basierter Kommunikation abrücken.



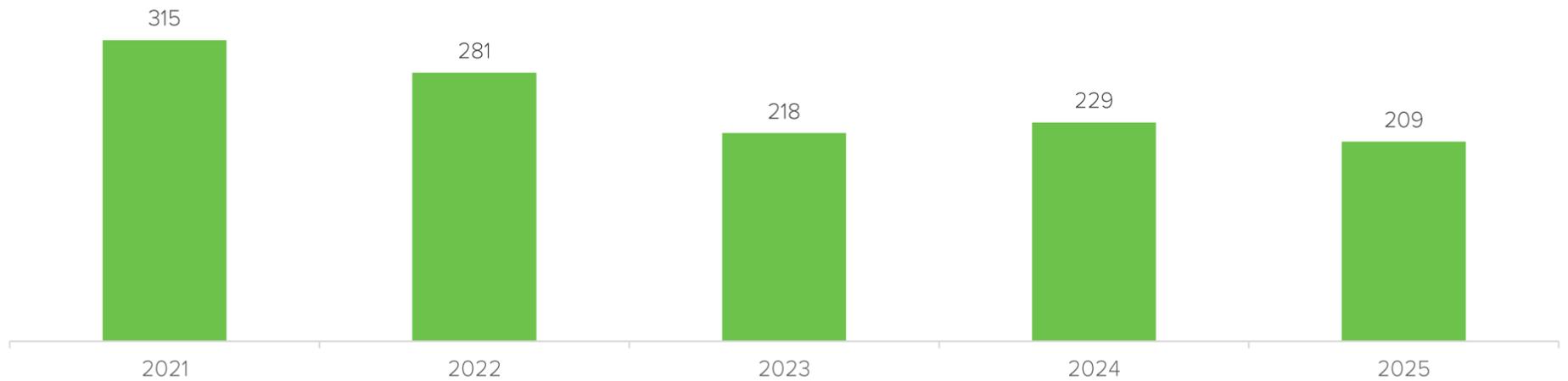
EV-Ladeinfrastruktur

Die steigende Nachfrage nach EV-Ladeinfrastruktur treibt das Wachstum im Smart-Metering-Markt.

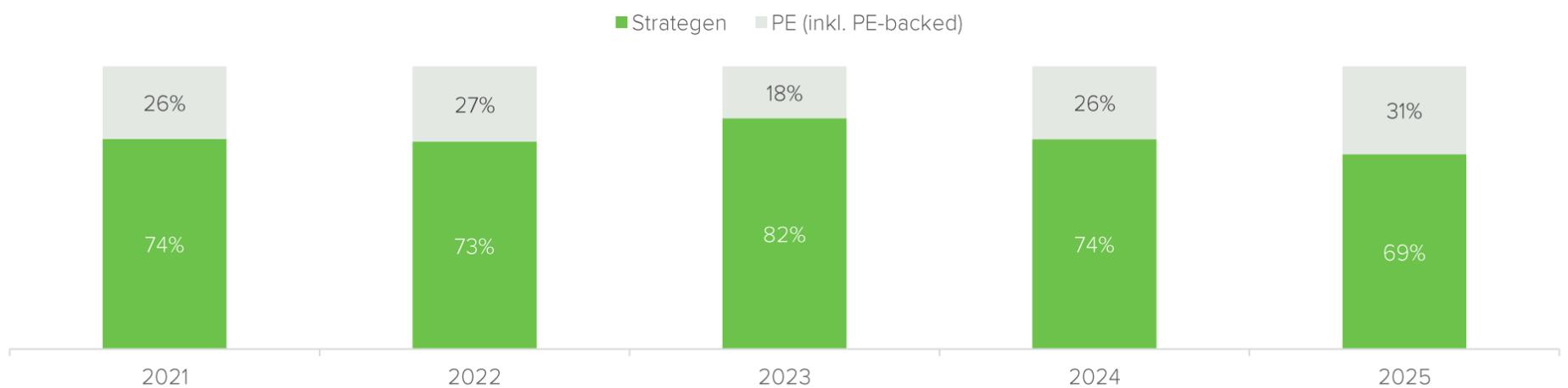


Globale M&A-Entwicklung

Deal-Aktivität ging 2025 zurück, im Einklang mit einem selektiveren und umsetzungsgetriebenen Markt



Während strategische Käufer 2025 dominant blieben, nahm die PE-Aktivität zu



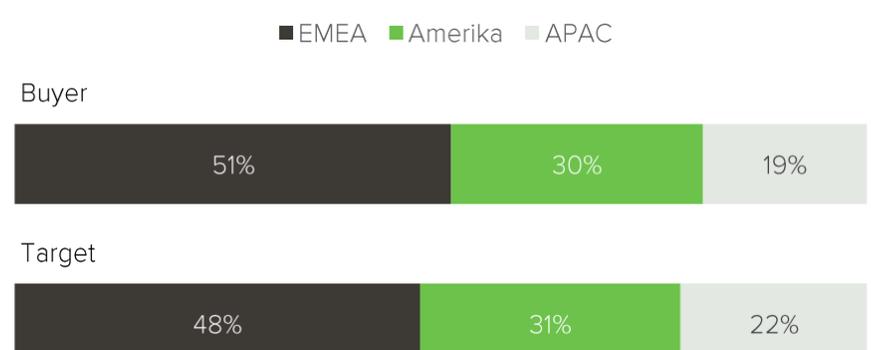
Zentrale Erkenntnisse

- Die globale Transaktionsaktivität kühlte sich 2025 weiter ab, was jedoch nicht einen generellen Nachfragerückgang widerspiegelt, sondern ein disziplinierteres M&A-Umfeld, in dem Käufer strategischen Fit und Umsetzungssicherheit höher gewichteten als Volumen.
- Strategische Käufer blieben klar dominant und machten 2025 rund 70% der Transaktionen aus, während PE mit stabileren Finanzierungsbedingungen und angepassten Bewertungserwartungen wieder an Bedeutung gewann.
- Die Dealgrößen verschoben sich 2025 nach oben: Transaktionen über CHF 100 Mio. machten nahezu 40% des Volumens aus und signalisieren eine erneute Bereitschaft, grössere, plattformprägende Assets zu akquirieren.
- Regional blieb EMEA der Anker der globalen M&A-Aktivität – sowohl für Käufer als auch für Targets –, getragen von grenzüberschreitender Konsolidierung und regulatorischer Neuausrichtung.
- Mit Blick nach vorn dürfte die globale M&A-Aktivität weiterhin robust bleiben. Treiber sind insbesondere Portfoliooptimierungen und Technologieakquisitionen, was stabile Volumina sowie einen anhaltenden Fokus auf grössere, strategisch motivierte Transaktionen unterstützt.

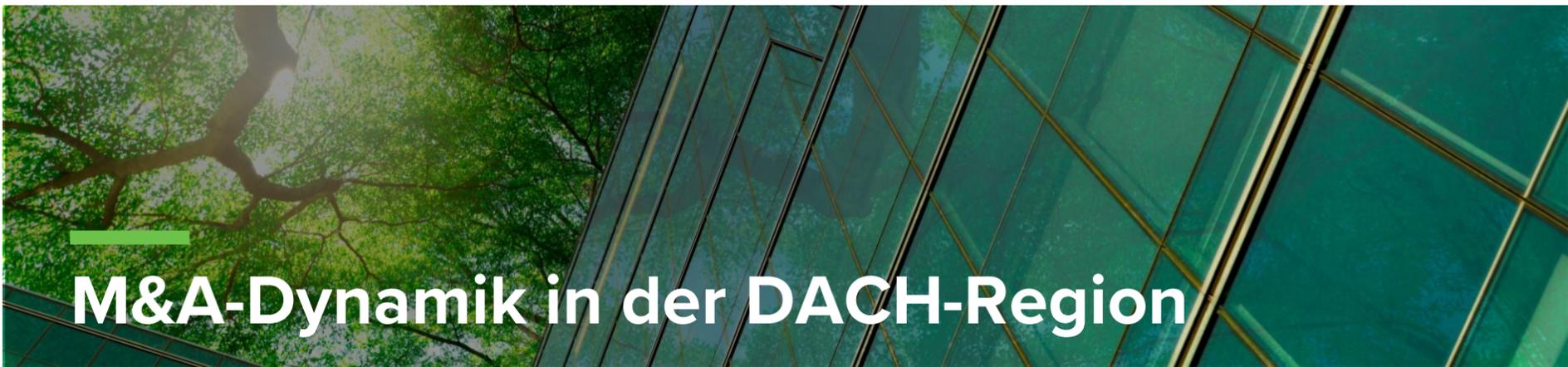
2025 zeigte eine Verschiebung zu grösseren Transaktionen, da Käufer selektiv Skalierungsmöglichkeiten verfolgten



EMEA blieb 2025 der Anker der globalen Deal-Aktivität, begleitet von stabiler Beteiligung aus Amerika und APAC



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

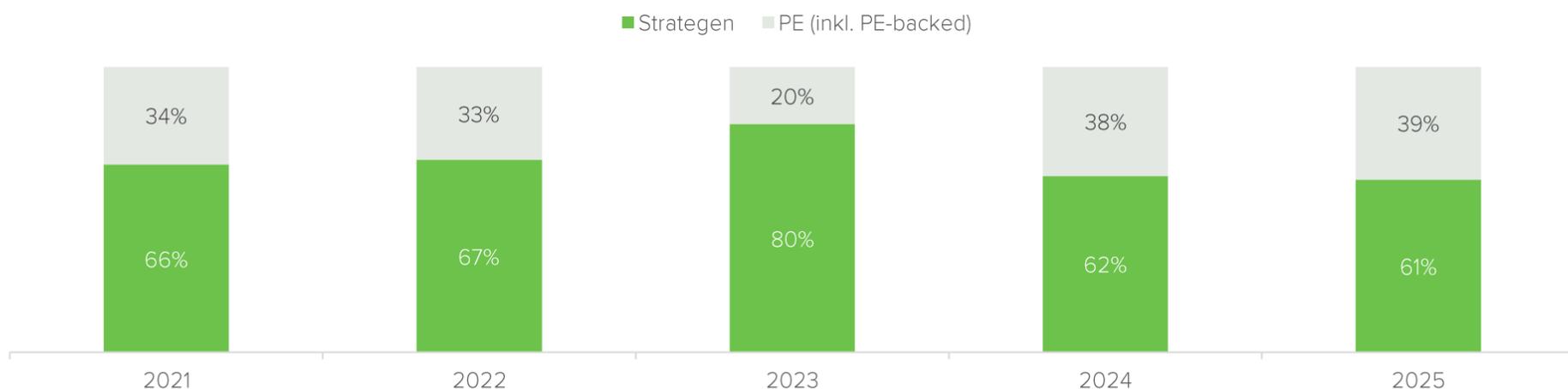


M&A-Dynamik in der DACH-Region

Die Deal-Aktivität in DACH erholte sich 2025 moderat; die Schweizer Beteiligung blieb selektiv



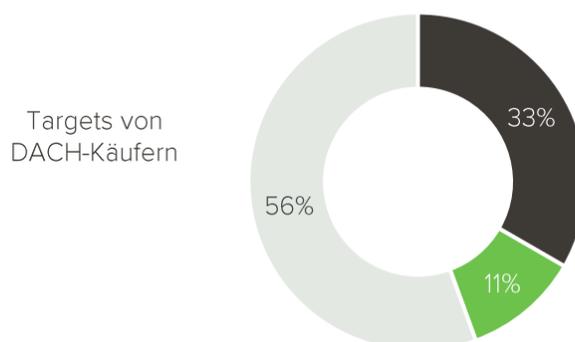
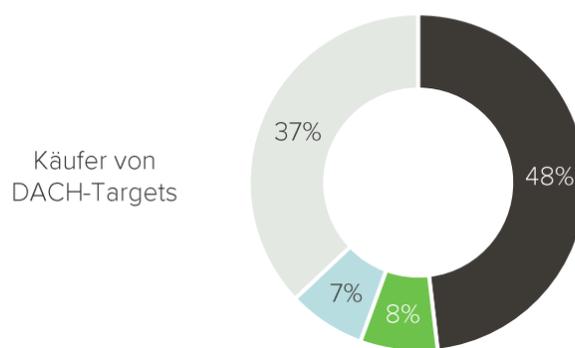
PE gewann 2025 weiter an Dynamik und verringerte den Abstand zu strategischen Käufern in DACH



Zentrale Erkenntnisse

- Die M&A-Aktivität im Smart-Metering-Sektor in der DACH-Region entwickelte sich entgegen dem globalen Trend: In den vergangenen drei Jahren nahm der Dealflow zu, wobei Deutschland und Österreich den Grossteil der Transaktionen ausmachten, während die Schweiz auf niedrigerem, aber weiterhin attraktivem Niveau aktiv blieb.
- Strategische Käufer prägten weiterhin das Marktgeschehen, doch der Anteil von Private Equity stieg 2025 erneut. Dies reflektiert das wachsende Vertrauen in die langfristige Visibilität der Cashflows im Smart Metering sowie die Attraktivität plattformbasierter Konsolidierungsstrategien – insbesondere Akteure wie Aurelius und Rivean traten dabei hervor.
- Auf der Käuferseite blieb das Transaktionsgeschehen überwiegend inländisch, da sich DACH-Investoren auf lokale Konsolidierung fokussierten. Gleichzeitig stiessen DACH-Targets weiterhin auf substanzielles Inbound-Interesse aus dem erweiterten EMEA-Raum.
- Mit Blick nach vorn dürfte die Smart-Metering-M&A-Aktivität in der DACH-Region selektiv, aber gut unterstützt bleiben – getragen von ersatzgetriebener Nachfrage, Rollouts der zweiten Generation sowie der zunehmenden Integration von Hardware, Konnektivität und Datenplattformen.

EMEA-Käufer dominierten 2025 die Akquisitionsaktivität von DACH-Targets

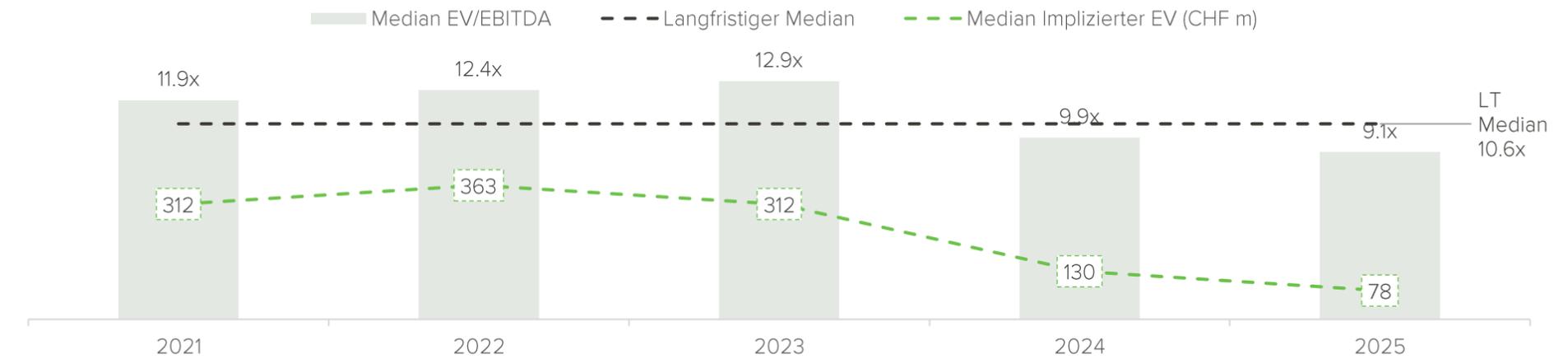


Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse



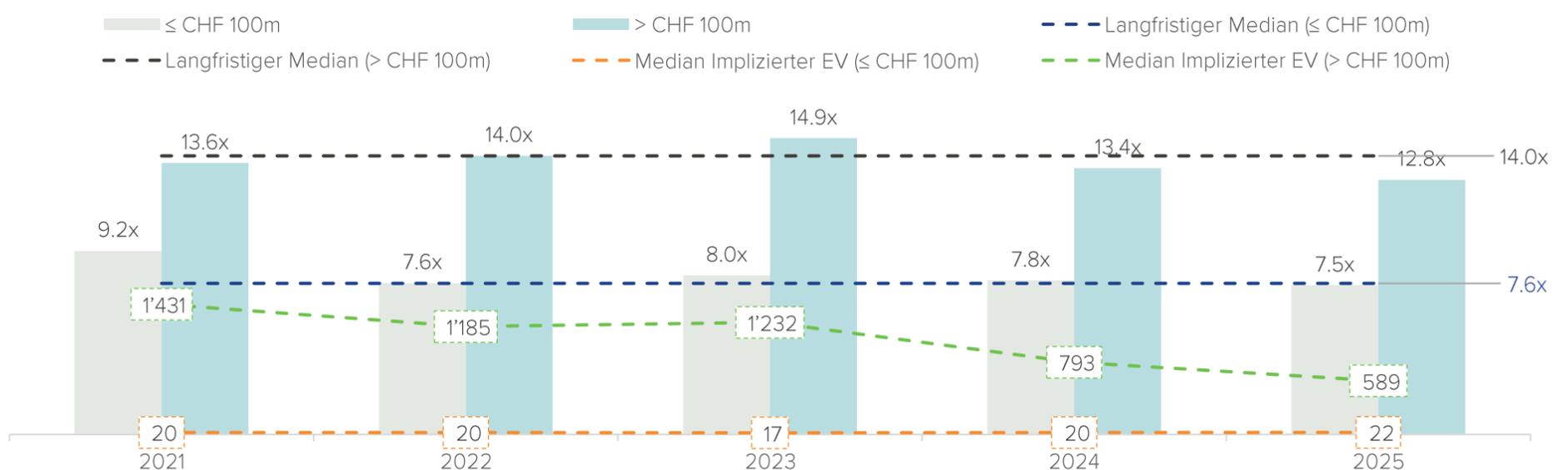
M&A-Bewertungen

36m-Rolling EV/EBITDA Median: Bewertungen haben sich 2025 normalisiert



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

36m-Rolling EV/EBITDA Median: Das Grössenprämium bleibt 2025 strukturell



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

36m-Rolling EV/EBITDA Median: Bewertungsunterschiede nach Käufertyp haben sich 2025 verringert



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

Zentrale Erkenntnisse

- Die Bewertungen haben sich 2025 weiter normalisiert. Die medianen EV/EBITDA-Multiplikatoren lagen unter dem langfristigen Durchschnitt und spiegeln damit ein disziplinierteres Preisumfeld wider. Gleichzeitig blieb die Bewertungsstreuung signifikant, wobei Top-Quartil-Assets weiterhin klare Prämien erzielten.
- Die Grössenprämie erweist sich weiterhin als strukturell. Grössere Transaktionen wurden konstant mit höheren Multiplikatoren bewertet als Deals unter CHF 100 Mio., was die anhaltende Präferenz der Käufer für Skalierbarkeit, Visibilität und Plattformqualität unterstreicht.
- Die Bewertungsunterschiede zwischen strategischen Käufern und PE verringerten sich 2025. Die Annäherung der Multiples deutet auf ein rationaleres, umsetzungsgetriebenes Marktumfeld hin, in dem Bewertungen stärker von Assetqualität und strategischen Fit geprägt sind als vom reinen Wettbewerbsdruck.

M&A-Aktivität

Ausgewählte Smart-Metering-M&A-Transaktionen

Dat.	Investor	Target	Dealbeschreibung & Investor-Rationale	Käufer/Investor
Dez 2025	Strategie	 netcontrol	 Die Übernahme von Netcontrol durch ABB stärkt das Grid-Automation-Portfolio, indem die Smart-Grid- und Energiemanagement-Software gezielt erweitert und die digitale Steuerung, Flexibilität sowie Resilienz von Stromnetzen weiter verbessert werden.	 
Dez 2025	Strategie		 Mit der Akquisition von iPEC baut ABB seine Monitoring-Kompetenzen für Rechenzentren und Industrieanlagen aus. Die Transaktion ergänzt spezialisierte Monitoring- und Analytiklösungen und erhöht die Verfügbarkeit, operative Transparenz sowie die vorausschauende Wartung kritischer Infrastrukturen.	 
Nov 2025	PE	 engelmann smartest metering technology	 Die Partnerschaft von Rivean Capital mit Engelmann stärkt die Position im Bereich Smart Submetering. Die spezialisierten Messlösungen erweitern das internationale Vertriebsnetz und schaffen eine skalierbare Plattform für weiteres Wachstum in Energie- und Submetering-Märkten.	 
Okt 2025	PE	 SENSUS a xylem brand	 Mit der Übernahme der internationalen Smart-Metering-Sparte von Xylem etabliert Aurelius eine eigenständige Wasser-Metering-Plattform in Europa. Die Transaktion stärkt die Marktposition in der Versorgungsinfrastruktur und eröffnet zusätzliche operative Wertsteigerungspotenziale.	 
Sep 2025	Strategie	 INTEGRA METERING ULTRASONIC	 Die Übernahme von Integra Metering SAS durch die Sontex Group ergänzt spezialisierte Messlösungen und Kunden in wichtigen europäischen Märkten, stärkt die Position als umfassender Anbieter von Versorgungs-Metering-Technologien und unterstützt die Skalierung im Submetering und Energiemanagement.	 
Sep 2025	PE	 Landis+Gyr manage energy better	 Die Übernahme des EMEA-Metering-Geschäfts von Landis+Gyr durch die Aurelius Group erweitert ihre Präsenz im Utility-Metering-Bereich durch ein breites Portfolio etablierter Messprodukte und Kundenbeziehungen und stärkt die Plattform im Bereich der Energieinfrastruktur.	 
Sep 2025	Strategie	 energyWORX	 Mit der Akquisition von Energyworx baut Gridspertise seine Kompetenzen in Smart-Grid- und Metering-Datenlösungen aus. Die cloudbasierte Energiemanagement-Technologie ergänzt das digitale Portfolio und positioniert das Unternehmen als Anbieter integrierter Metering- und Netzoptimierungslösungen.	 
Aug 2025	Strategie	 SGW Metering	 Die Übernahme von SGW Metering durch ista stärkt die Smart-Meter-Services in Deutschland durch spezialisierte Messtechnik und Servicekompetenz, festigt die Position im Energiedienstleistungsmarkt und unterstützt den weiteren Rollout im Smart Metering.	 
Jul 2025	PE	 techem	 Die von TPG und GIC unterstützte Übernahme von Techem stärkt die Smart-Metering- und Energiedienstleistungsplattform durch zusätzliche Skalierung und Finanzkraft, erweitert die Präsenz bei Verbrauchsdaten auf Gebäudeebene und unterstützt Wachstum in Energiemanagementlösungen in Europa.	    

Oaklins

Oaklins

Oaklins Transaktion unter Beratung durch Oaklins

Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse



Fallstudie

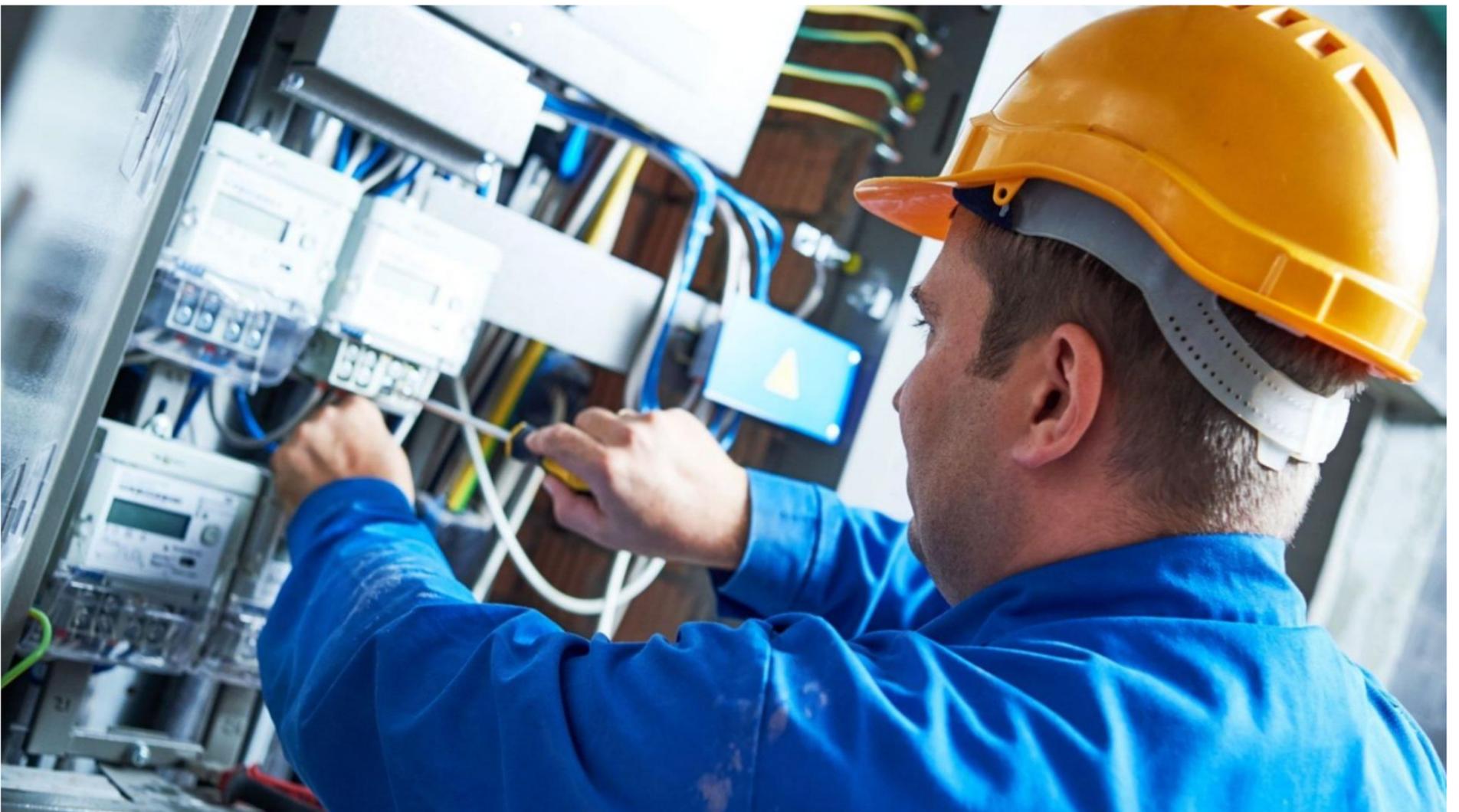
SGW Metering stärkt das zukünftige Wachstum im Rahmen der Expansionsstrategie von ista SE

SGW Metering wurde von ista SE übernommen und stärkt damit die deutschlandweite Serviceinfrastruktur für Installation und Wartung von Smart Metern durch zusätzliche Skalierung und operative Kapazität. Mit seinem Netzwerk hochqualifizierter Techniker und einer starken Erfolgsbilanz bei Zählerwechseln unterstützt die Transaktion die Strategie von ista, ihre Rolle als Full-Service-Partner für Energieversorger auszubauen und Effizienz sowie Kundenservice zu verbessern.

SGW Metering ist ein führender Anbieter technischer Dienstleistungen für Strom- und Smart-Meter sowie für Gas-, Wasser- und Wärmezähler und spielt eine wichtige Rolle bei der Umstellung von L-Gas auf H-Gas in Deutschland. Das 2009 gegründete Unternehmen beschäftigt mehr als 130 Servicetechniker und tauscht jährlich über 260'000 Zähler aus.

ista mit Hauptsitz in Essen ist einer der weltweit führenden Energiedienstleister in den Bereichen Verbrauchstransparenz, Energieabrechnung und Gebäudeeffizienz. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 6'000 Mitarbeitende und erzielte 2024 einen Umsatz von rund US\$1.4 Mrd. Über die Tochter ista Express Service GmbH steuert ista die Wartung von Messgeräten in Wohn- und Gewerbeimmobilien in ganz Deutschland.

Das Oaklins-Team in Deutschland fungierte als exklusiver Sell-Side-Berater für die Aktionäre von SGW Metering.



Unser Track Record

Ausgewählte Oaklins-Erfahrung im Energiesektor

<p>INTEGRA HOLDING has sold</p> <p>INTEGRA METERING ULTRASONIC</p> <p>to</p> <p>Sontex your link to innovative metering</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Energy and Utilities</p>	<p>SGW Metering</p> <p>has been acquired by</p> <p>ista</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Business Support Services/Energy</p>	<p>Strawberry</p> <p>has sold</p> <p>Ecohz</p> <p>to</p> <p>CAELY Renewables</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Energy</p>	<p>Swiss Solar GROUP</p> <p>has acquired a significant minority stake in enshift and acquired OmniWatt</p> <p>enshift⁷ OMNIWATT</p> <p>M&A BUY-SIDE</p> <p>Energy</p>
<p>SINTANA ENERGY</p> <p>has acquired</p> <p>CEG</p> <p>M&A BUY-SIDE</p> <p>Energy</p>	<p>LUNA ELEKTRİK ELEKTRONİK SAN. TİC. A.Ş.</p> <p>has been sold to</p> <p>Landis+Gyr manage energy better</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Industrial Machinery & Components</p>	<p>WATT INFRA INNOVATIE - ENGINEERING - REALISATIE</p> <p>has been acquired by</p> <p>OXGREENFIELD</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Energy</p>	<p>VAMAT</p> <p>has been acquired by</p> <p>esprinet GROUP</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Energy</p>
<p>hdq Human design Group</p> <p>has completed a secondary LBO alongside</p> <p>Ciclad <small>GRAND SUD OUEST CAPITAL INVESTISSEMENT</small></p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Aerospace, Defense & Security/Business Support Services/Energy/Private Equity</p>	<p>Private shareholders</p> <p>have divested</p> <p>ENERGIE ENERGIA SOLAR TERMODINÂMICA</p> <p>to</p> <p>Horizon Equity Partners</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Construction & Engineering Services/Energy/Other Industries/Private Equity</p>	<p>ACONCAGUA ENERGIA</p> <p>has completed a financial debt restructuring.</p> <p>RESTRUCTURING</p> <p>Energy</p>	<p>Janitza[®]</p> <p>has acquired</p> <p>Digimondo</p> <p>M&A BUY-SIDE</p> <p>Energy/TMT</p>
<p>G.F.E.P FAMILY EQUITY</p> <p>has sold</p> <p>LET M GRUPE</p> <p>to</p> <p>E.GRUPPE a portfolio company of Gimv</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Energy/Industrial Machinery & Components/Private Equity</p>	<p>IG Italgas</p> <p>has finalized a rights issue</p> <p>FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM</p> <p>Energy</p>	<p>Tages</p> <p>has acquired from Finpower Project</p> <p>two RTB biomethane plants</p> <p>M&A BUY-SIDE</p> <p>Energy/Private Equity</p>	<p>eternalsun sure about solar</p> <p>has been acquired by</p> <p>Bolster. INVESTMENT PARTNERS</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Energy/Private Equity</p>

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 Energiesektor 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

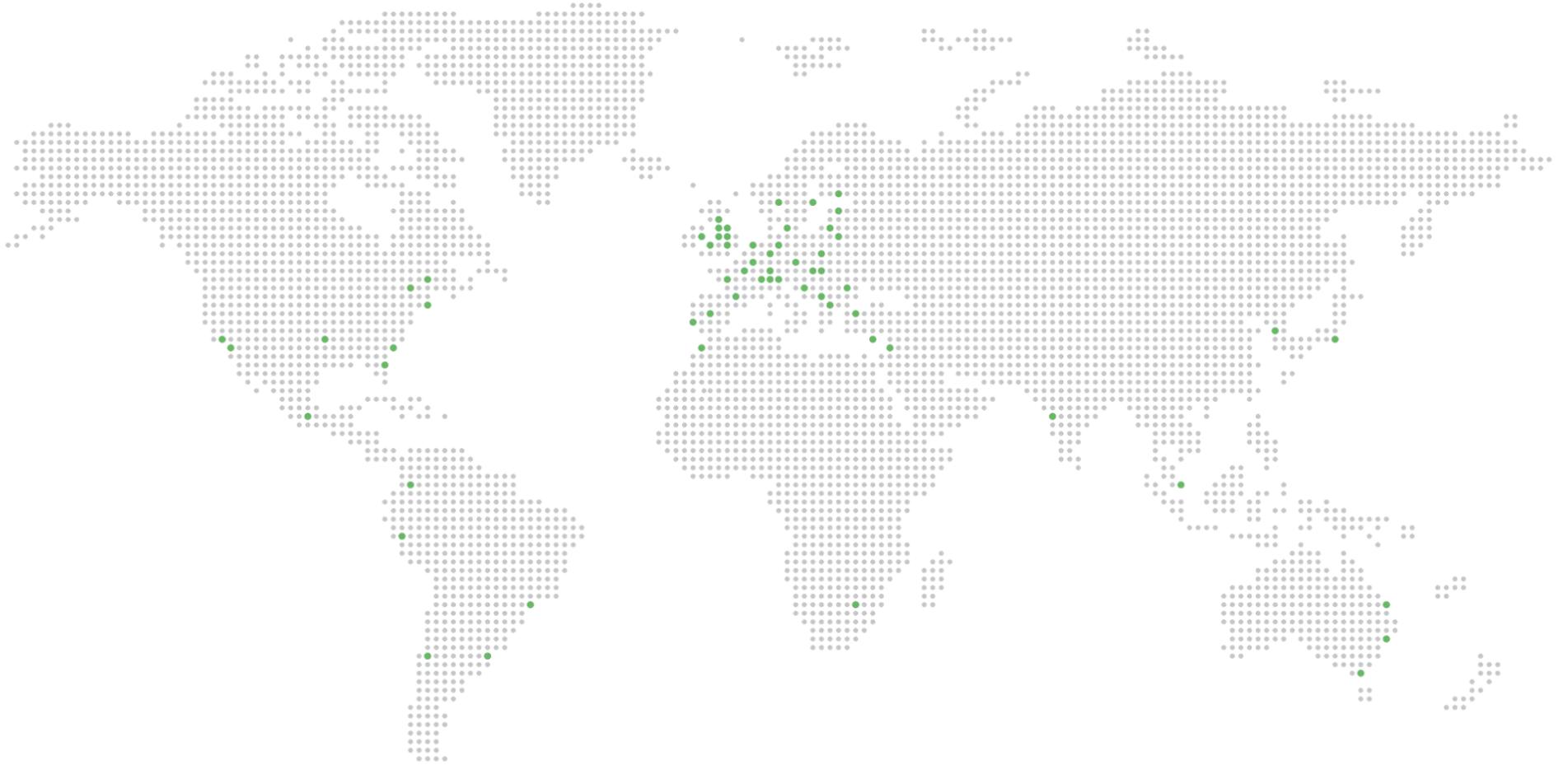
Christoph, Associate Director bei Oaklins Switzerland, verfügt über umfassende Erfahrung in Sell-Side- und Buy-Side-M&A sowie Corporate Finance, mit starkem Fokus auf Energie und Versorgungsunternehmen, erneuerbare Energien, sowie Bau- und Ingenieurdienstleistungen.

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

Oaklins ist ein globales Team von mehr als 900 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

Austria, Vienna
Belgium, Brussels
Bulgaria, Sofia
Croatia, Zagreb
Cyprus, Nikosia
Czech Republic, Prague
Denmark, Copenhagen
Estonia, Tallinn
Finland, Helsinki
France, Lyon
France, Nantes
France, Paris
France, Toulouse
Germany, Frankfurt
Germany, Hamburg
Ireland, Dublin
Israel, Tel Aviv
Italy, Milan
Latvia, Riga
Lithuania, Vilnius

Netherlands, Amsterdam
Norway, Oslo
Poland, Warsaw
Portugal, Lisbon
Romania, Bucharest
Slovakia, Bratislava
Spain, Madrid
Sweden, Stockholm
Switzerland, Basel
Switzerland, Bern
Switzerland, Zurich
Turkey, Istanbul
United Kingdom, Birmingham
United Kingdom, Bristol
United Kingdom, Cambridge
United Kingdom, Edinburgh
United Kingdom, London
United Kingdom, Manchester
United Kingdom, Newcaste

AMERIKA

Argentina, Buenos Aires
Brazil, São Paulo
Canada, Montreal
Canada, Toronto
Chile, Santiago
Colombia, Bogotá
Mexico, Mexico City
Peru, Lima
United States, Dallas
United States, Irvine
United States, Jacksonville
United States, Los Angeles
United States, New York
United States, Savannah

ASIEN-PAZIFIK

Australia, Melbourne
Australia, Brisbane
Australia, Sydney
India, Mumbai
Japan, Tokyo
Korea, Seoul
Singapore, Singapore

AFRIKA

Morocco, Casablanca
South Africa, Johannesburg

Unsere Standorte in der Schweiz



Zurich

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



Bern

Zeughausgasse 20
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