

Elvah GmbH: Eine tiefgehende Analyse von Unternehmensstruktur, Geschichte und Geschäftsmodell

Executive Summary

Dieses Gutachten bietet eine umfassende Analyse der Elvah GmbH, einem deutschen Startup aus dem Bereich der Elektromobilität. Es beleuchtet die Geschichte des Unternehmens von seiner Gründung im Jahr 2020 bis zur strategischen Übernahme durch E.ON im Jahr 2023. Die Untersuchung befasst sich detailliert mit der Entwicklung des Geschäftsmodells, dem Kontext der Insolvenz und der heutigen Positionierung von Elvah als zentraler Daten- und Intelligence-Partner für den Lademarkt. Das Gutachten klärt zudem Verwechslungen mit ähnlich benannten Unternehmen auf und bietet eine detaillierte Aufschlüsselung der Unternehmensstruktur und der verfügbaren Leistungsdaten.

1. Corporate Identity und Profil

1.1. Unternehmensüberblick und Mission

Elvah wurde 2020 in Graftschaft, Deutschland, gegründet ¹ und hat seinen Hauptsitz später nach Essen verlegt.⁴ Die ursprüngliche Mission des Unternehmens bestand darin, das Ladeerlebnis für Elektrofahrzeuge (EVs) durch eine benutzerfreundliche App zu vereinfachen.¹ Das zentrale Versprechen war eine „Lade-Flatrate“ für öffentliche Ladestationen, die darauf abzielte, Komplexität zu reduzieren und die Reichweitenangst zu minimieren.¹ Ein wichtiger Teil dieser Vision war die Entwicklung der besten Lade-App für den größten B2B-Kunden, E.ON

Drive.⁴

Nach der Übernahme hat sich das Geschäftsmodell signifikant weiterentwickelt. Die Kernmission von Elvah hat sich auf die Bereitstellung von „Data Intelligence“ und „umsetzbaren Einblicken“ für den Lademarkt verlagert.⁸ Das Unternehmen positioniert sich heute als ein führender „Intelligence Partner“ für Ladestationsbetreiber (CPOs), Mobilitätsanbieter und Investoren.⁸ Diese strategische Neuausrichtung hin zu einem B2B-Datenanbieter war entscheidend für die Wertschöpfung und die Attraktivität des Unternehmens für einen strategischen Investor wie E.ON.

Zur Vermeidung von Verwechslungen ist festzuhalten, dass Elvah GmbH klar von anderen Unternehmen mit ähnlichen Namen zu unterscheiden ist. Die vorliegenden Informationen zeigen keine Verbindung zur ELVA AG, einem Schweizer Elektrotechnikunternehmen mit einem Umsatz von über 11 Millionen CHF¹⁰, oder zu Electrovaya, einem kanadischen Batteriehersteller mit einem Umsatz von rund 49 Millionen Euro.¹¹ Dieses Gutachten konzentriert sich ausschließlich auf das E-Mobilitäts-Startup, das von E.ON erworben wurde.

1.2. Gründerteam und Führung

Das Unternehmen wurde von Gowry Nath Sivaganeshamoorthy (CEO und Mitgründer), Sören Ziems (Mitgründer und CPO) und Wilfried Röper (Mitgründer) gegründet.² Das Gründerteam bestand aus 15 Quereinsteigern, die sich bereits sehr lange kannten und zusammengearbeitet hatten, aber nach einer neuen, leidenschaftlicheren Mission suchten.⁵ Diese langjährige Zusammenarbeit vor der Gründung schuf eine solide Grundlage für das Team.

Die Mitarbeiterzahl von Elvah entwickelte sich von 15 zum Zeitpunkt der Gründung auf eine Spanne von „11-50 Mitarbeitern“.¹ Kurz vor der Übernahme wurde die Teamgröße mit „rund 50“ angegeben.¹⁴ Ein bemerkenswertes Detail der Übernahme durch E.ON war die Zusage, alle 50 Arbeitsplätze zu erhalten.¹³ Nach der Akquisition wird die Teamgröße mit „50+“ angegeben.⁷ Die Kontinuität des Gründer- und Führungsteams, das weiterhin für Elvah tätig ist¹³, ist ein starkes Signal für die Absicht von E.ON, die Expertise und das menschliche Kapital des Startups zu sichern.

1.3. Organisationsstruktur und Unternehmenskultur

Elvah zeichnet sich durch eine Organisation mit „flachen Hierarchien“ aus, die eigenständiges

Arbeiten und eine vertrauensbasierte Kultur fördert.⁴ Das Unternehmen verfolgt einen „Remote-first“-Ansatz mit der Möglichkeit, von Co-Working-Spaces in Berlin und Hamburg sowie von überall in Europa aus zu arbeiten.⁷

Die Unternehmenskultur ist von Werten wie „Act with Heart“ (mit Herz handeln), „Stay Curious“ (neugierig bleiben) und „Create Impact“ (Wirkung schaffen) geprägt.⁴ Ein starker Fokus liegt auf Nachhaltigkeit und der Förderung einer fossilfreien Zukunft.⁴ Die Kultur wird durch Teamevents, Workshops und die Bereitstellung moderner technischer Ausstattung unterstützt.⁴ Die Entscheidung von E.ON, Elvah als „eigenständiges“ Unternehmen unter dem Dach von E.ON One weiterzuführen¹⁵, belegt, dass die Agilität und die Unternehmenskultur von Elvah als strategischer Vorteil angesehen wurden und nicht in eine traditionelle Konzernstruktur integriert werden sollten.

2. Detaillierte Chronik: Elvahs Geschichte und Entwicklung

2.1. Gründung und Frühphase (2020-2021)

Elvah wurde 2020 von einem Team gegründet, das bereits langjährige Erfahrung in der Dienstleistungsbranche für große Kunden gesammelt hatte, bevor es sich dem Ziel widmete, die Elektromobilität zu revolutionieren.⁵ Ende 2020 wurde ein Pilotprojekt mit 50 Kunden gestartet, und im Frühsommer 2021 erfolgte der vollständige Markteintritt.³

In dieser Frühphase gelang dem Unternehmen am 18. September 2021 eine erfolgreiche Seed-Finanzierungsrunde in Höhe von **3,2 Millionen Euro**, was damals **3,71 Millionen US-Dollar** entsprach.³ Diese Finanzierung stammte von deutschen Angel-Investoren, darunter Friedrich Neuman, Rolf Hansen, Fabian Paul und Atlantis Ventures.³

2.2. Strategische Entwicklung und Produktinnovation

Das anfängliche Geschäftsmodell von Elvah war auf den B2C-Bereich ausgerichtet und

basierte auf einer Lade-App mit einem Flatrate-Angebot.¹ Mit dieser App wollte das Unternehmen 100% der Kosten des Ladens an öffentlichen Säulen in Deutschland abdecken.³ Dieses Modell sollte Elektroautofahrern Sicherheit und die Freiheit geben, jede öffentliche Station zu nutzen.⁵ Die Preisgestaltung basierte auf einer Mischkalkulation, die sich nach der Fahrzeugklasse richtete, um eine langfristige Rentabilität zu gewährleisten.⁵

Im Laufe der Zeit entwickelte Elvah eine B2B-Strategie, die auf den gesammelten Daten aufbaute. Eine Schlüsselinnovation war der „elvah Score“, ein Echtzeit-Qualitätssystem, das die Zuverlässigkeit und Benutzerfreundlichkeit von Ladestationen auf Basis von Daten und Nutzerfeedback transparent bewertet.² Diese Intelligenz bildete die Grundlage für neue B2B-Produkte. Das Unternehmen schwenkte strategisch von einer reinen Verbraucher-App zu einem datengetriebenen B2B-SaaS-Anbieter um. Das Produktportfolio wurde um den „elvah Market Monitor“ für Marktdaten und den „elvah Hub“ erweitert, eine Plattform für CPOs zur Analyse ihrer Ladenetzwerke und des Wettbewerbs.⁸

2.3. Finanzierungsrunden und finanzielle Instabilität

Im August 2022 schloss Elvah eine weitere Finanzierungsrunde in einem „einstelligen Millionenbereich“ ab.² An dieser Runde beteiligten sich der Energieversorger Maingau Energie, die Thies Gruppe und namhafte Business Angels, darunter Frank Lindenberg, ehemaliger Finanzvorstand der Mercedes Benz AG, und Caen Contee, Mitgründer des Mobilitäts-Unicorns Lime.² Diese Investition sollte das Unternehmen dabei unterstützen, den Energie- und Mobilitätssektor miteinander zu verknüpfen und das Konzept einer „dezentralen Powerbank“ aus Elektrofahrzeugen voranzutreiben.¹⁹

Trotz dieser Finanzierung geriet das Unternehmen in Schieflage und meldete im April 2023 Insolvenz an.⁶ Die Insolvenz war nicht die Folge eines fehlerhaften Produkts oder Geschäftsmodells, sondern eine direkte Konsequenz einer gescheiterten Finanzierungsrunde.⁶ Der CEO, Gowryath Sivaganeshamoorthy, erklärte in einem Interview, dass dem Unternehmen nur ein „kleinerer einstelliger Millionenbetrag“ zur Profitabilität gefehlt habe.²¹ Eine Mischkalkulation war auf Dauer nicht haltbar, da die Kosten für den Energieeinkauf oft über den Preisen lagen, die den Endkunden berechnet wurden, ein Problem, das sich durch die Energiekrise verschärfte.²¹ Dies verdeutlicht, dass selbst ein tragfähiges Geschäftsmodell in einem schwierigen Kapitalmarktumfeld und mit unbeständigen operativen Kosten Risiken ausgesetzt ist.

2.4. Insolvenz und strategische Übernahme durch E.ON

Elvah wurde im Rahmen eines Asset Deals aus dem Insolvenzverfahren heraus an E.ON verkauft.¹³ Dies bedeutet, dass E.ON die Vermögenswerte – die Software, die Technologie und das Team – erwarb, ohne die Verbindlichkeiten des Unternehmens zu übernehmen. Die Übernahme wurde am 30. Juni 2023 abgeschlossen.¹⁵

E.ONs strategische Motivation für diese Akquisition war klar: Sie wollten die Digitalisierung im Transportsektor vorantreiben und das Ladeerlebnis für ihre Kunden verbessern.¹⁵ E.ONs Vorstandsmitglied Victoria Ossadnik betonte das „enorme Dekarbonisierungspotenzial“ des Verkehrssektors und die Bedeutung, Elektrofahrzeuge intelligent in das Energiesystem zu integrieren, um sie als „potenzielle Speicher“ nutzen zu können.¹⁵

Die Übernahme war nicht lediglich der Kauf eines Produkts, sondern der Erwerb einer strategischen Fähigkeit. Der Erhalt aller 50 Mitarbeiter und des bestehenden Managements¹⁵ sowie die Möglichkeit für Elvah, „eigenständig“ unter dem Dach von E.ON One weiter zu agieren¹⁵, zeigen, dass E.ON den Wert des Humankapitals, des technologischen Know-hows und der agilen Startup-Kultur von Elvah erkannte. E.ON nutzt Elvahs B2B-Plattform (elvah Hub, Market Monitor), um ein „universelles Angebotsportfolio“ aufzubauen und das Ladeerlebnis sowohl für seine eigenen Kunden (E.ON Drive) als auch für andere Marktteilnehmer zu verbessern.⁹

Tabelle 1: Wichtige Meilensteine in der Geschichte von Elvah

Meilenstein	Datum	Anmerkungen
Gründung	2020	Gründung in Grafschaft. ²
Pilotprojekt	Ende 2020	Start des Pilotprojekts mit 50 Kunden. ³
Markteintritt	Sommer 2021	Volle Verfügbarkeit der App. ³
Erste Finanzierungsrunde	September 2021	3,2 Millionen Euro von deutschen Angel-Investoren. ³
Zweite Finanzierungsrunde	August 2022	Hoher einstelliger

		Millionenbetrag, inkl. strategische Investoren wie Maingau Energie. ²
Insolvenzanmeldung	April 2023	Anmeldung der Insolvenz aufgrund einer gescheiterten Finanzierungsrunde. ¹²
Übernahme durch E.ON	Juni 2023	Erwerb aller Assets aus dem Insolvenzverfahren. ¹⁵

3. Geschäftsmodell und betriebliche Leistung

3.1. Die Geschäftsmodelltransformation: Von B2C-Flatrate zu B2B-SaaS

Das B2C-Flatrate-Modell von Elvah war zwar innovativ, aber aufgrund der Volatilität der Energiepreise schwer nachhaltig zu gestalten. Der CEO von Elvah gab zu, dass das Unternehmen als Energieabnehmer oft mehr bezahlte, als es seinen Kunden berechnete, was sich während der Energiekrise zuspitzte.²¹ Dieses Risiko, das durch die Abhängigkeit von externen Preisen entstand, war eine wesentliche Schwachstelle des ursprünglichen Modells.

Die Transformation zum B2B-SaaS-Modell löste diese Rentabilitätsproblematik direkt. Indem Elvah nun „Marktintelligenz“ und Softwarelösungen wie den „elvah Hub“ und den „elvah Market Monitor“ verkauft, generiert es skalierbare, wiederkehrende Einnahmen, ohne den direkten, unbeständigen Kosten der Energiebeschaffung ausgesetzt zu sein.⁸ Dieser strategische Wandel hin zu einem Dienstleister, der Informationen anstelle von Strom verkauft, war der Schlüsselfaktor, der Elvah zu einem attraktiven und wertvollen Vermögenswert für ein großes Energieunternehmen machte.

3.2. Operative Leistungskennzahlen

Das verfügbare Material enthält keine traditionellen Finanzberichte wie Umsatz- oder Gewinnzahlen. Die einzigen quantitativen Daten beziehen sich auf operative Kennzahlen, die aus Elvahs eigenen, öffentlich zugänglichen Marktberichten stammen.

Laut dem Elvah-Lade-Report für das erste Halbjahr 2025 (H1 2025) ist das geschätzte Gesamtvolumen der geladenen Energie auf **689 GWh** gestiegen, während die Zahl der Ladevorgänge auf **29 Millionen** anwuchs.²³ Dies entspricht einem Anstieg von rund

16 Prozent gegenüber dem zweiten Halbjahr 2024 (H2 2024), in dem 25 Millionen Ladevorgänge mit 590 GWh verzeichnet wurden.⁸ Die Anzahl der täglichen Ladevorgänge lag im H2 2024 bei

137.000.⁸

Die Veröffentlichung dieser Marktberichte ist nicht nur eine Marketingmaßnahme, sondern ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells von Elvah. Indem das Unternehmen seine Fähigkeit unter Beweis stellt, umfassende Marktdaten zu sammeln, zu analysieren und zu präsentieren, bekräftigt es seinen Wert als „datenbasiertes Unternehmen“ und „führender Intelligence Partner“.⁸ Die Berichte dienen als wirksames Instrument zur Generierung von Leads für B2B-Produkte wie den elvah Hub und den Market Monitor.

Tabelle 2: Operative Kennzahlen (H2 2024 vs. H1 2025)

Kennzahl	Zweites Halbjahr 2024	Erstes Halbjahr 2025	Veränderung	
Ladevorgänge (gesamt)	25 Millionen	29 Millionen	+16% ²³	
Geladene Energie (gesamt)	590 GWh	689 GWh	+16% ²³	
Tägliche Ladevorgänge	137.000	N/A	N/A	
Quelle: Interne Elvah-Marktberichte. ⁸				

3.3. Analyse der finanziellen Situation und des Insolvenzkontexts

Elvahs Insolvenz war eine direkte Folge einer gescheiterten Finanzierungsrunde, obwohl das Unternehmen der Profitabilität nahe war und nur einen kleinen einstelligen Millionenbetrag benötigte.²¹ Dieses Ereignis unterstreicht die Anfälligkeit von Startups gegenüber veränderten Marktbedingungen und der Risikobereitschaft von Investoren.

Die Übernahme durch E.ON bot eine Rettungsleine, sicherte die Arbeitsplätze aller Mitarbeiter und bewahrte die technologischen Vermögenswerte des Unternehmens.¹⁵ Die vertrauliche Natur des Verkaufspreises verhindert eine detaillierte finanzielle Bewertung.¹³ Das Ergebnis für das Unternehmen war jedoch der erfolgreiche Übergang von einer finanziellen Unsicherheit zu einer strategisch ausgerichteten Position innerhalb eines großen Energiekonzerns.

4. Marktposition und strategischer Ausblick

4.1. Kern-Leistungsversprechen und Wettbewerbsvorteile

Das Alleinstellungsmerkmal von Elvah ist die Fähigkeit, durch seinen „elvah Score“ in Echtzeit datenbasierte Einblicke in die Qualität der Ladeinfrastruktur zu liefern.² Dieses System bewertet die Zuverlässigkeit von über 300.000 Ladepunkten in 40 Ländern.⁷

Der „datenbasierte Ansatz“ des Unternehmens, der „fragmentierte EV-Ladedaten in klare Benchmarks und strategische Maßnahmen umwandelt“, ist der entscheidende Wettbewerbsvorteil.⁹ Er erfüllt ein kritisches Bedürfnis in einem zersplitterten und schnell wachsenden Markt.

4.2. Vision für die Zukunft: Elvah als Enabler der Energiewende

Die langfristige Vision von Elvah geht über das einfache Laden hinaus und zielt darauf ab, Elektrofahrzeuge zur „größten dezentralen Powerbank für erneuerbare Energien“ zusammenzuschließen.² Diese Vision positioniert Elvah als eine entscheidende Brücke zwischen den Mobilitäts- und Energiesektoren. Die Realisierung dieses Ziels hängt jedoch von der technischen und regulatorischen Freigabe des bidirektionalen Ladens ab.¹⁹ Die Tatsache, dass Elvah diese Abhängigkeit offen kommuniziert, demonstriert ein differenziertes Verständnis der zukünftigen Herausforderungen des Marktes.

4.3. Strategie nach der Übernahme und Integration mit E.ON

Die Technologie von Elvah wird direkt in das Ladeprodukt von E.ON Drive integriert, um es den E.ON-Kunden in ganz Europa zugänglich zu machen.¹⁴ Dies stellt eine unmittelbare Anwendung der erworbenen Technologie dar.

Unter dem Dach von E.ON One, einer Tochtergesellschaft der E.ON SE, wird Elvah sein B2B-Modell weiterentwickeln und die Bereitstellung von Daten für CPOs, Berater und Investoren auf dem breiteren Markt vorantreiben.⁹ Dies zeigt, dass E.ON die Akquisition nicht dazu nutzte, einen Wettbewerber zu eliminieren, sondern vielmehr, um eine neue, strategisch wichtige Geschäftseinheit zu erwerben.

5. Strategische Schlussfolgerungen

Die Geschichte von Elvah ist ein exemplarisches Beispiel für eine „strategische Übernahme aus der Insolvenz“. Sie verdeutlicht, wie ein vielversprechendes Startup mit einem starken Produkt und Team aufgrund von Kapitalmarktschwierigkeiten scheitern kann, sein zugrunde liegender Wert jedoch von einem strategischen Unternehmenskäufer erkannt und gerettet werden kann.

Der Übergang von einem B2C-Flatrate-Modell zu einem B2B-SaaS-Modell stellt eine strategische Weiterentwicklung dar. Das letztgenannte Modell ist wesentlich nachhaltiger und skalierbarer, da es einen margenstarken Service bietet, der von der Volatilität der Energiepreise isoliert ist. Dieser strategische Schwenk machte Elvah zu einem weitaus attraktiveren Ziel für ein großes Energieunternehmen wie E.ON.

Die Übernahme von Elvah durch E.ON verdeutlicht, dass der primäre Wert des Startups nicht in seinem ursprünglichen Konsumentenprodukt, sondern in seinem technologischen

Fundament, dem Humankapital und seiner Fähigkeit zur Datenanalyse lag. Für Investoren und Wettbewerber sind die heutigen operativen Kennzahlen von Elvah (Ladevorgänge, GWh) sowie seine B2B-Softwareangebote (elvah Hub, Market Monitor) die relevantesten Indikatoren für seine Marktposition und seine Wachstumsaussichten.

Anhang

Tabelle 3: Zusammenfassung der Finanzierungsrunden

Runde	Datum	Betrag	Wichtige Investoren
Seed / Angel Runde 1	18. September 2021	3,2 Millionen Euro / 3,71 Millionen US-Dollar	Friedrich Neuman, Rolf Hansen, Fabian Paul, Atlantis Ventures ³
Strategische Runde 2	August 2022	Hoher einstelliger Millionenbetrag	Maingau Energie, Thies Gruppe, Frank Lindenberg, Caen Contee, Mattias Protzmann ²

Referenzen

1. elvah (elvah GmbH) - Startbase, Zugriff am September 11, 2025,
<https://www.startbase.de/organization/elvah/>
2. Elvah erhält Millionenfinanzierung für innovative Speicherlösungen in der E-Mobilität (Maingau Energie • E-Auto) | Startup Insider, Zugriff am September 11, 2025,
https://startup-insider.simplecast.com/episodes/elvah-erhalt-millionenfinanzierung-fur-innovative-speicherlosungen-in-der-e-mobilitat-maingau-energie-e-auto-H_VFp1l8
3. elvah to raise €3.2 million from German angel investors. | Nordic 9, Zugriff am September 11, 2025,
<https://nordic9.com/news/elvah-to-raise-32-million-from-german-angel-investors/>
4. elvah – Jobs und Mission - GoodJobs, Zugriff am September 11, 2025,

- <https://goodjobs.eu/company/elvah>
5. Wer steckt hinter Elvah der Ladeflatrate für Elektroautos? - YouTube, Zugriff am September 11, 2025, https://www.youtube.com/watch?v=jold_LxPggg
 6. App-Anbieter meldet Insolvenz an: Beliebter Anwendung könnte das Aus drohen - CHIP, Zugriff am September 11, 2025, https://www.chip.de/news/Beliebter-App-droht-das-Aus-Entwickler-melden-Insolvenz-an_184750393.html
 7. elvah - Financial Planning & Analysis (all genders) - Built In, Zugriff am September 11, 2025, <https://builtin.com/job/financial-planning-analysis-all-genders/3530982>
 8. About elvah – Driving the Future of Electric Mobility, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.elvah.de/company/about-us>
 9. elvah: Driving EV Charging with Data Intelligence, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.elvah.de/>
 10. ELVA AG - Business Broker AG, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.businessbroker.ch/de/firma-verkaufen/referenzen/126/elva-ag>
 11. Electrovara (ELVA) - Umsatz - Companies Market Cap, Zugriff am September 11, 2025, <https://companiesmarketcap.com/de/electrovara/umsatz/>
 12. Elvah: Ladesäulen-App für E-Autos rutscht ins Insolvenzverfahren - Business Insider, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.businessinsider.de/gruenderszene/automotive-mobility/ladesaeulen-e-auto-elvah-insolvenz/>
 13. E-Mobilitäts-Start-up elvah GmbH an E.ON verkauft | dictum media®, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.dictum-media.de/e-mobilitaets-start-up-elvah-gmbh-an-e-on-verkauft/>
 14. News | elvah joins E.ON One, Zugriff am September 11, 2025, <https://one.eon.com/de/media/elvah-joins-eonone.html>
 15. E.ON acquires e-mobility start-up elvah, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.eon.com/en/about-us/media/press-release/2023/eon-acquires-e-mobility-start-up-elvah.html>
 16. E.ON übernimmt E-Mobility Start-Up elvah - EON, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.eon.com/de/ueber-uns/presse/pressemitteilungen/2023/eon-uebernimmt-e-mobility-start-up-elvah.html>
 17. Eon übernimmt Ladeapp-Entwickler Elvah: Zeitung für kommunale Wirtschaft - ZfK, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.zfk.de/mobilitaet/e-mobilitaet/eon-uebernimmt-ladeapp-entwickler-elvah>
 18. Home | Join elvah – Pioneering Sustainable Transportation Careers, Zugriff am September 11, 2025, <https://careers.elvah.de/>
 19. Elvah erweitert Geschäftsmodell in den Energiemarkt - electrive.net, Zugriff am September 11, 2025, <https://www.electrive.net/2022/08/11/elvah-erweitert-geschaeftsmodell-in-den-energiemarkt/>
 20. E.ON erwirbt E-Mobilitäts-Start-Up elvah | 4investors.de, Zugriff am September 11, 2025,

<https://www.4investors.de/nachrichten/boerse.php?sektion=stock&ID=170481>

21. Elvah: Warum das Lade-Start-up in die Insolvenz rutschte - Manager Magazin, Zugriff am September 11, 2025,
<https://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/elvah-warum-lade-start-up-in-die-insolvenz-rutschte-a-b085891e-e829-4c57-9485-f5a8a0a6b33e>
22. Finanzierung gescheitert: Beliebter Lade-App-Anbieter Elvah ist insolvent - FOCUS online, Zugriff am September 11, 2025,
https://www.focus.de/digital/app-anbieter-meldet-insolvenz-an-beliebter-anwendung-koennte-das-aus-drohen_id_191523359.html
23. Elvah: 29 Millionen Ladevorgänge mit 689 GWh im ersten Halbjahr - Finanznachrichten, Zugriff am September 11, 2025,
<https://www.finanznachrichten.de/nachrichten-2025-09/66322635-elvah-29-milliionen-ladevorgaenge-mit-689-gwh-im-ersten-halbjahr-649.htm>