Pressemitteilung

Stromspeicher statt Solarmodule: Wie sich die Nachfrage nach Energietechnik verändert

Trustlocal-Auswertung: Anteil der Speicheranfragen binnen zwei Jahren verdreifacht. Gleichzeitig werden Energieprojekte deutlich seltener beauftragt als klassische Handwerksleistungen.

Die wichtigsten Ergebnisse:

- Jede vierte Solaranfrage bei Trustlocal betrifft inzwischen einen Stromspeicher. 2024 war es erst jede zwölfte.
- Der Anteil reiner Photovoltaikanfragen ist innerhalb von zwei Jahren von 66 auf 55 Prozent gesunken.
- Nur 57 Prozent der Kunden mit einem Energieprojekt geben an, sicher einen Betrieb beauftragen zu wollen. Bei klassischen Handwerksleistungen sind es 67 Prozent.
- Trustlocal empfiehlt Fachbetrieben, Kunden stärker bei der Bewertung von Wirtschaftlichkeit und Investitionskosten zu unterstützen.

Berlin, 17.11.2026 – Der deutsche Solarmarkt verändert sich. Während die Nachfrage nach klassischen Photovoltaikanlagen im privaten Bereich in den vergangenen zwei Jahren unter Druck stand, gewinnen Stromspeicher an Bedeutung. Das zeigt eine Auswertung organischer Kundenanfragen auf der Dienstleistungsplattform Trustlocal aus den Jahren 2024 bis 2026. Gleichzeitig deutet sich eine zweite Herausforderung für Fachbetriebe an: Das Interesse an Energietechnik führt vergleichsweise selten unmittelbar zu einem Auftrag.

Stromspeicher: Anteil der Kundenanfragen mehr als verdreifacht

Im Jahr 2024 betrafen lediglich 8 Prozent der organischen Solaranfragen auf Trustlocal einen Stromspeicher. 2025 waren es bereits 14 Prozent. Im laufenden Jahr 2026 liegt der Anteil bei 25 Prozent. Damit hat sich der Anteil von Speicheranfragen innerhalb von zwei Jahren mehr als verdreifacht. Gleichzeitig geht der relative Anteil reiner Photovoltaikanfragen zurück. Während 2024 noch 66 Prozent der Solaranfragen ausschließlich auf Photovoltaik entfielen, sind es 2026 nur noch 55 Prozent.

Diese Entwicklung passt zu einer grundlegenden Veränderung des Solarmarktes: Neben der Stromerzeugung gewinnt zunehmend die Frage an Bedeutung, wie selbst erzeugte Energie möglichst umfassend genutzt werden kann.

Auch bundesweite Marktdaten belegen die wachsende Bedeutung der Speichertechnologie. Nach Angaben des Bundesverbands Solarwirtschaft waren Anfang 2026 bereits rund 2,4 Millionen Batteriespeicher mit einer Gesamtkapazität von mehr als 25 Gigawattstunden in Deutschland installiert.

Großes Interesse, aber zurückhaltende Kaufentscheidungen

Die Trustlocal-Daten zeigen allerdings auch, dass das Interesse an Energietechnik nicht automatisch zu einer Beauftragung führt.

Nur 57 Prozent der Kunden, die ein Energieprojekt anfragen, geben an, sicher einen Betrieb beauftragen zu wollen. Bei klassischen Handwerksleistungen liegt dieser Anteil bei 67 Prozent. Noch deutlicher ist der Unterschied bei der tatsächlichen Auftragsvergabe: Energieprojekte erreichen auf Trustlocal lediglich rund 60 Prozent der Beauftragungsrate klassischer Handwerksleistungen.

Die Zahlen verdeutlichen eine Lücke zwischen dem Interesse an energiesparender Technik und der Entscheidung für eine konkrete Investition. Das deckt sich mit Erkenntnissen des KfW-Energiewendebarometers 2026. Demnach sind 66 Prozent der deutschen Haushalte grundsätzlich bereit, selbst zur Energiewende beizutragen. Allerdings planen nur 5 Prozent innerhalb eines Jahres die erstmalige Anschaffung einer entsprechenden Technologie.

Hohe Investitionskosten, Fragen zur Wirtschaftlichkeit und die Unsicherheit über die langfristigen Rahmenbedingungen können dazu beitragen, dass private Eigentümer größere Vorhaben zunächst zurückstellen.

Neue Herausforderung für das Handwerk: Aus Interessenten müssen Auftraggeber werden

Für Solar- und Elektrohandwerksbetriebe ergeben sich aus den Trustlocal-Daten zwei Konsequenzen.

Zum einen lohnt es sich, das eigene Leistungsangebot auf Speicherlösungen auszurichten. Dazu gehören neben neuen Photovoltaikanlagen mit Batteriespeicher auch die Prüfung von Nachrüstungen und die Optimierung bestehender Anlagen.

Zum anderen gewinnt die individuelle Beratung an Bedeutung. Wer in eine Solaranlage oder einen Stromspeicher investiert, muss nicht nur von der Technik überzeugt sein. Entscheidend ist auch, ob sich die Investition unter den persönlichen Bedingungen wirtschaftlich rechnet.

Trustlocal empfiehlt Fachbetrieben daher, bei Kundengesprächen stärker auf nachvollziehbare Kosten-Nutzen-Rechnungen zu setzen. Dazu gehören realistische Annahmen zu Stromverbrauch, Eigenverbrauch, Investitionskosten und möglichen Einsparungen. Auch der Vergleich unterschiedlicher Anlagengrößen und Speicherlösungen kann Kunden bei ihrer Entscheidung helfen.

Darüber hinaus sollten Betriebe berücksichtigen, dass Energieprojekte häufig eine umfangreichere Beratung und einen längeren Entscheidungsprozess erfordern können als klassische Reparatur- oder Wartungsaufträge. Eine strukturierte Nachbetreuung interessierter Kunden kann helfen, offene Fragen zu klären und Investitionsentscheidungen vorzubereiten.

Über die Auswertung

Trustlocal hat organische Kundenanfragen aus den Bereichen Solar- und Energietechnik in Deutschland für die Jahre 2024, 2025 und 2026 untersucht. Analysiert wurden die Anteile unterschiedlicher Anfragetypen, die erklärte Beauftragungsabsicht sowie die tatsächliche Beauftragungsrate im Vergleich zu klassischen Handwerksleistungen.

Untersuchungszeiträume: Die Art der Solaranfragen wurde für Januar 2024 bis 20. Oktober 2026 ausgewertet. Die Beauftragungsabsicht wurde für Mitte Juni bis Oktober 2026 ausgewertet, nachdem diese Frage in das Anfrageformular aufgenommen wurde. Die Beauftragungsraten beziehen sich auf Anfragen aus dem ersten Halbjahr 2026, sodass Kunden mindestens vier Monate Zeit hatten, eine Beauftragung zu melden.

Datengrundlage: rund 1.800 Solaranfragen mit Angabe zur Art des Vorhabens, rund 3.100 Anfragen mit Angabe zur Beauftragungsabsicht sowie rund 4.300 Anfragen für den Vergleich der Beauftragungsraten. Berücksichtigt wurden ausschließlich organische Anfragen, also Anfragen von Kunden, die Trustlocal über unbezahlte Suchergebnisse oder direkt aufgerufen haben, nicht über bezahlte Werbung. Solaranfragen ohne Angabe zur Art des Vorhabens wurden nicht berücksichtigt.

Definition Energieprojekte: Anfragen zu Solaranlagen, Photovoltaik, Heizungsinstallation, Wärmepumpen, Dämmung und Fenstern. Klassische Handwerksleistungen umfassen Dachdecker-, Maler-, Sanitär-, Elektro-, Fliesenleger-, Bodenleger- und Trockenbauarbeiten.

Beauftragungsrate: Anteil der Anfragen, bei denen Kunden auf Trustlocal angegeben haben, einen der vermittelten Betriebe beauftragt zu haben, Stand 21. Oktober 2026. Da nicht alle Kunden eine Beauftragung melden, wird die absolute Rate unterschätzt. Die Kennzahl dient daher ausschließlich dem Vergleich von Energieprojekten mit klassischen Handwerksleistungen (Index, klassische Handwerksleistungen = 100).

Über die Trustlocal DACH GmbH

Trustlocal ist der deutsche Ableger von Trustoo, dem führenden niederländischen Unternehmen für die Vermittlung von Dienstleistern. 2019 von Pieter Westerhuis und Lars Freriks gegründet, bietet die Plattform Zugang zu einem breiten Spektrum lokaler Dienstleister, darunter Handwerker, Umzugsunternehmen, Rechtsanwälte und Steuerberater. Verbraucher können über Trustlocal passende Anbieter für ihr Vorhaben finden und Angebote anfragen. Mit über 288.000 gelisteten lokalen Unternehmen und mehr als 5,3 Millionen angeforderten Angeboten hat sich Trustlocal als zuverlässige Servicevermittlung etabliert.

Für weitere Informationen: https://trustlocal.de