

Erneuerbare Energien Photovoltaik wieder im Fokus von Investoren

Krisen und Energiewende erneut Wachstumstreiber
Große Synergiepotentiale durch Digitalisierung und Konsolidierung

M&A-Dynamik im Photovoltaikmarkt: Stabil mit positivem Ausblick für 2026

Der Markt für Photovoltaik-Anlagen und Batteriespeicher bleibt in Deutschland ein attraktives Segment mit **hoher Relevanz** für **strategische Käufer** und **Finanzinvestoren**. Gerade in Zeiten **geopolitischer Krisen** gewinnt die dezentrale Energieversorgung an **strategischer Bedeutung**. Der weitere Ausbau der installierten Leistung bestätigt die **langfristige Bedeutung des Sektors**, während die hohe **Fragmentierung** insbesondere im **Installations- und Serviceumfeld** weiterhin günstige Voraussetzungen für **Konsolidierung** schafft.

Gleichzeitig entwickelt sich der **Investment Case** weiter: Im Fokus stehen heute weniger reine **Wachstumsstorys** als vielmehr **regionale Dichte**, nachhaltige **Umsetzungsstärke** aufgrund **belastbaren Kundenbasis**, **Digitalisierung** der operativen Prozesse sowie Erweiterungspotenzial in **Service** und **Home Energiemanagement Systeme**. Damit verlagert sich die **M&A-Logik** zunehmend von purem **Kapazitätswachstum** hin zu **Skalierbarkeit (Digitalisierung)**, **Integration** und **Diversifikation der Produktpalette**.

Die aktualisierte Deal-Statistik zeigt, dass der PV- und Solarsektor auch 2025 ein **aktiver Transaktionsmarkt** geblieben ist, trotz geringerer Volumen. Dies ist weniger als Zeichen sinkendem Interesse zu verstehen, sondern vielmehr als Ausdruck einer Normalisierung nach den Ausnahmejahren 2023/ 2024 (Ukraine-Konflikt). Festzustellen ist, dass Käufer heute stärker Transaktionen priorisieren, die **strategisch anschlussfähig** sind und **operativ integriert** werden können.

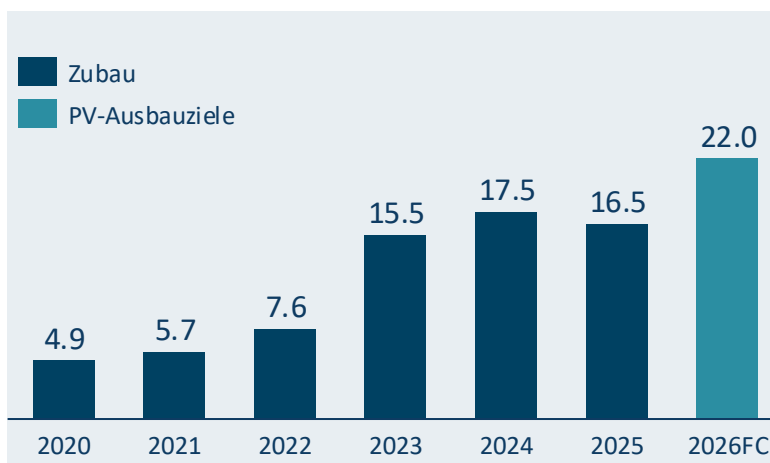
Strategische Käufer bleiben dabei prägend, während **Finanzinvestoren** über attraktive Beteiligungsmodelle weiterhin aktiv sind. Gerade in angrenzenden energienahen Infrastruktursegmenten zeigt sich, dass **größere bzw. skalierbare Firmen** auch im jetzigen Bewertungsumfeld attraktive Angebote erhalten können.

Für Käufer stehen dabei insbesondere fünf Motive im Vordergrund: **Umsatzgröße/ Gesamtleistung**, **Kundenbasis** und **Projektpipeline**, **Digitalisierung** der gesamten Prozesskette, **Mitarbeiter** und Kompetenzen **lokaler** und **regionaler Wettbewerb**.

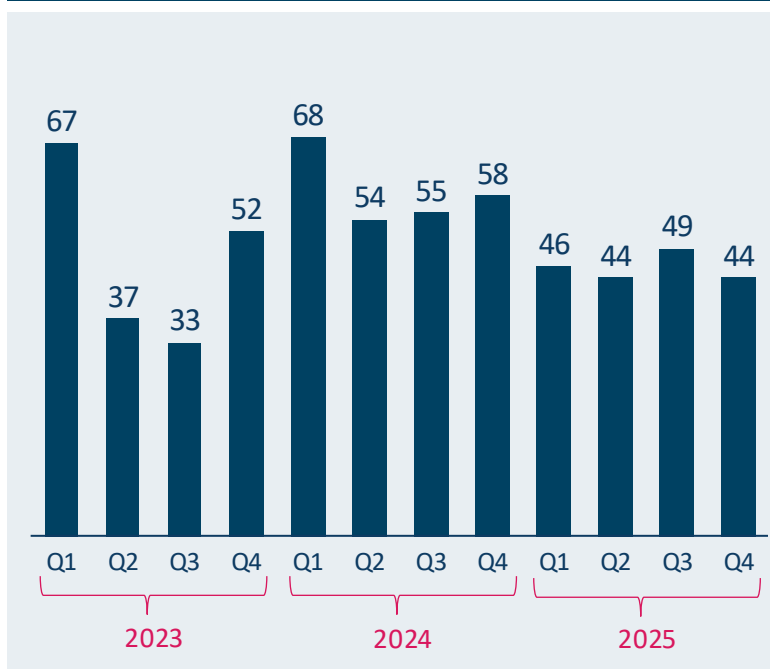
Während kleinere, lokal geprägte Anbieter weiterhin vor allem als **Add-on-Ziele** interessant bleiben, erzielen größere und professionell aufgestellte **Beteiligungsmodelle mit klarer Integrationslogik** strukturell höhere Bewertungen. Gerade diese Konstellation macht den **PV-Installationsmarkt** für **Buy-and-Build-Strategien**, **Nachfolgelösungen** und **vertikale Integration** weiterhin attraktiv.

Quelle: Pitchbook, Fraunhofer, *auf Basis EEG/BMWK-Ausbaupfad

PV Neu Installierte Leistung in Deutschland (in GWp)



M&A-Deals im PV- und Solarsektor in 2023 – 2025



„Unternehmen, die frühzeitig auch ihre Geschäftsmodelle aus Investorensicht betrachten, schaffen sich die Grundlage für mehr Gestaltungsspielräume.“

Christian von Staudt
Partner

Eine gezielte, strategisch ausgerichtete Vorbereitung wird zum zentralen Hebel für Wertsteigerung und erfolgreiche Platzierung am Markt.“

Selektiver M&A-Markt mit weiterem Konsolidierungspotenzial

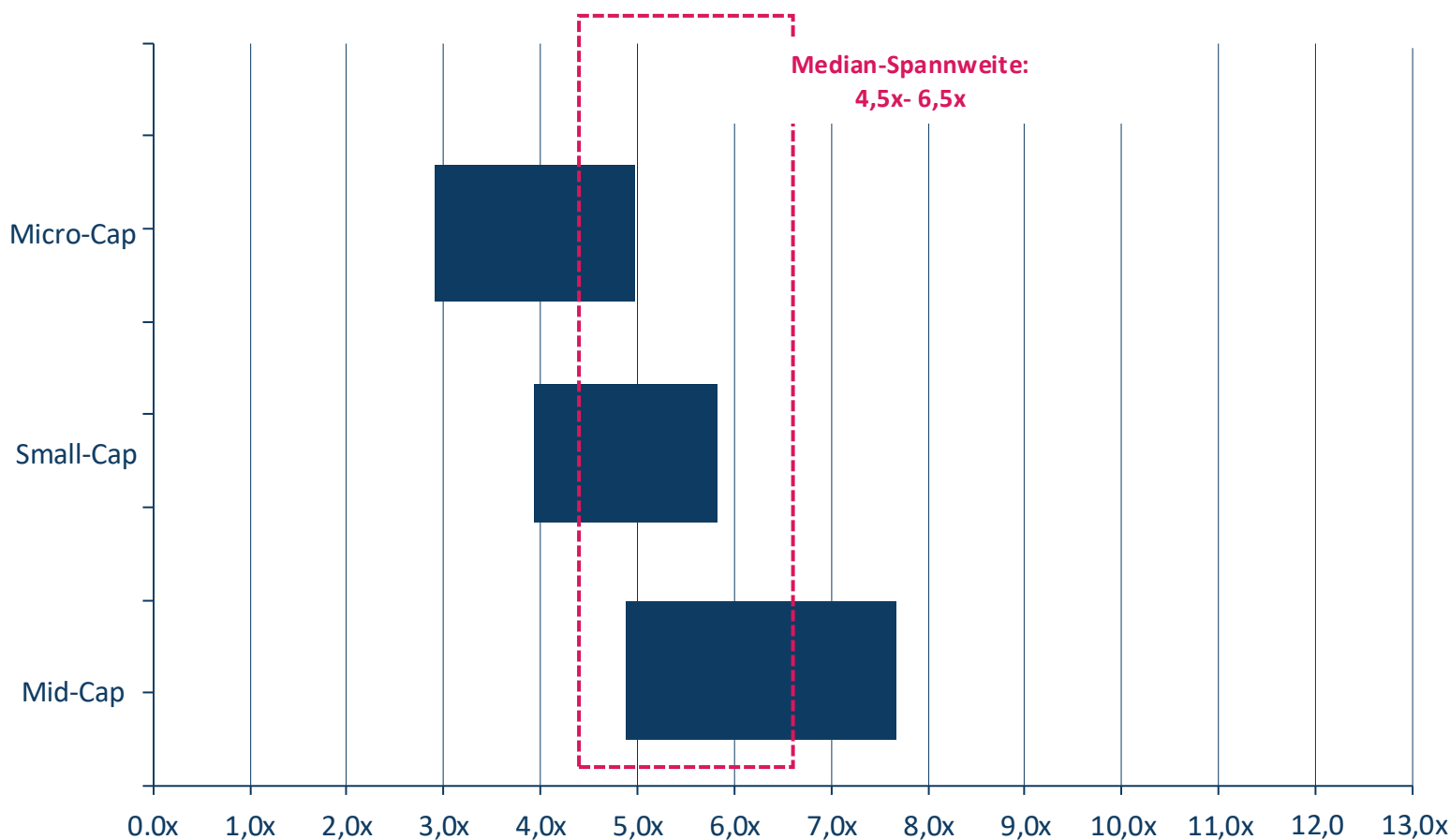
Der Markt für **etablierte Photovoltaik-Unternehmen und PV-Installationsplattformen** bietet auch in **2025/2026** ein attraktives Umfeld. Die aktualisierten Bewertungsniveaus im **Small-/Mid-Cap-Segment** von rund **4,5x–6,5x EBIT** sprechen in Verbindung mit hoher **Fragmentierung**, ambitionierten **Ausbauzielen** und zunehmender **Professionalisierung** weiterhin für günstige Voraussetzungen, kleinere Wettbewerber gezielt zu integrieren.

Gleichzeitig wird der **Investment Case** selektiver. Käufer priorisieren heute weniger reine Wachstumsstorys als vielmehr **skalierbare Plattformen** mit **regionaler Dichte**, belastbarer **operativer Umsetzung**, **Servicekompetenz** sowie Erweiterungspotenzial in **Speicher**, **Energiemanagement** und weiteren energienahen Dienstleistungen. Damit verschiebt sich die **M&A-Logik** zunehmend von purem Kapazitätswachstum hin zu **Integration**, digitalen **Skalierbarkeit** und **Plattformqualität**.

Für den fragmentierten **PV-Installationsmarkt** bleibt dies besonders relevant. **Vertikal integrierte Anbieter** profitieren von **Skaleneffekten**, besseren Margen und steigender Nachfrage nach **Komplettlösungen**, während kleinere, lokal geprägte Anbieter weiterhin vor allem als **Add-on-Ziele** für **Buy-and-Build-Strategien** interessant bleiben. Die hohe Fragmentierung schafft damit unverändert **Konsolidierungspotenzial**.

Fazit: Für gut positionierte **PV-Installateure**, Entwickler und integrierte Energielösungsanbieter bieten **2025/2026** weiterhin attraktive Voraussetzungen für **Partnerschaften**, **Nachfolgelösungen** und **selektive Zukäufe**. Strategische Käufer und **Private-Equity-Investoren** können gleichermaßen profitieren – entweder durch die **Skalierung (Ausbau) bestehender Plattformen** oder durch die gezielte Übernahme von **Nischenplayern** mit klarer regionaler oder operativer Stärke.

EBIT-Multiples im Bereich Erneuerbare Energien



Sollit ist ein etablierter niederländischer **SaaS-Anbieter für Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien**. Mehr als **1.000 Unternehmen in Europa** nutzen die Plattform, um **Vertrieb, Planung, Installation und Service** für **Solaranlagen, Wärmepumpen, Ladeinfrastruktur und Batteriesysteme** zu digitalisieren. Damit adressiert Sollit gezielt Installateure und energienahe Dienstleister, die ihre Prozesse skalierbar, effizient und serviceorientiert aufstellen wollen.

Im Rahmen dieser Strategie hat Sollit im **Oktober 2025 Zolar Installer Services** übernommen. Die Transaktion verbindet Sollits operative Softwarebasis mit Zolars **KI-gestützter Flow-Plattform**, dem **digitalen Marktplatz** und der langjährigen Erfahrung im deutschen Installateursmarkt. Laut Zolar verfügt das Unternehmen über ein Netzwerk von **mehr als 700 Partnerbetrieben** und hat die Erzeugung von **über 113 Mio. kWh** sauberem Strom ermöglicht. Die Übernahme unterstreicht damit die zunehmende Bedeutung von **Plattformstrategien, Digitalisierung** und **skalierbaren Installateur-Netzwerken** im fragmentierten Photovoltaikmarkt.



Zolar Installer Services mit Sitz in Berlin ist eine auf das lokale Handwerk ausgerichtete **Softwareplattform für den deutschen Photovoltaikmarkt**. Nach der strategischen Neuausrichtung vom Privatkundengeschäft hin zum **B2B-Modell** fokussiert sich das Unternehmen auf digitale Lösungen für **kleine und mittlere PV-Installationsbetriebe**.

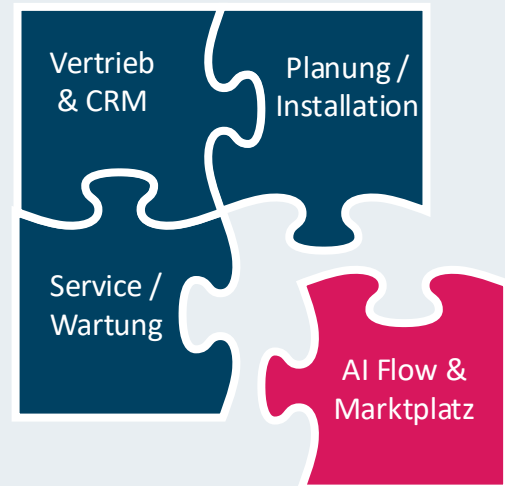
Die Plattform umfasst einen **digitalen Konfigurator**, einen **Installateur-Marktplatz** sowie die **KI-gestützte Flow-Planungssoftware**. Zolar unterstützt Fachbetriebe damit dabei, **effizienter zu arbeiten, mehr Kund:innen zu gewinnen** und ihre Prozesse von der Anfrage bis zur fertigen Installation **skalierbar** aufzustellen.

Mit seinem Plattformansatz hat Zolar laut offizieller Unternehmenskommunikation **mehr als 700 Partnerbetriebe** vernetzt und die Erzeugung von **über 113 Mio. kWh** sauberem Strom ermöglicht.

Der Case steht damit exemplarisch für die zunehmende Bedeutung von **Digitalisierung, Installateur-Zugang** und **skalierbaren Plattformmodellen** im fragmentierten deutschen PV-Markt.

Strategische Ergänzung der Plattform

SOLLIT



Mit dem **Erwerb von Zolar Installer Services** ergänzt Sollit sein etabliertes **SaaS-Backbone** um **KI-gestützte Planung, digitalen Installateur-Zugang** und ein **skalierbares Partnermodell** im deutschen PV-Markt.

Die Transaktion stärkt die **Plattformposition** in einem **fragmentierten Installationsumfeld** und erweitert das Angebot zu einer **End-to-End-Lösung** vom Lead bis zur fertigen Installation.



Ihre Ansprechpartner



Christian von Staudt
Partner
+49 160 9894 4637
staudt@steinbeis-finance.de



Majkel Szymanski
Analyst
+49 157 7449 0453
szymanski@steinbeis-finance.de

Steinbeis M&A Partners GmbH

Main Tower
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Deutschland

+49 69 1707 576 10

info@steinbeis-finance.de
www.steinbeis-finance.de

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | Köln | Berlin | München
Wien (AT) | Zürich (CH)