

Concurrentiestrijd op Europese installatiemarkt barst los; thuisbatterij is de nieuwe groeimotor

Prijstdruk en concurrentie transformeren de installatiemarkt. De focus verschuift van zonnepanelen naar de thuisbatterij als dé nieuwe groeimotor.

DEVENTER, NETHERLANDS, July 20, 2026 /EINPresswire.com/ -- De Europese markt voor duurzame energie-installaties is een nieuwe fase ingegaan. Waar de sector jarenlang profiteerde van een explosieve vraag, bepalen toenemende concurrentie en krimpende marges nu het speelveld. Terwijl zonnepanelen en warmtepompen onder druk staan, ontpopt de energieopslag in batterijen zich tot de belangrijkste nieuwe groeimarkt. Dat blijkt uit [recent onderzoek van het Deventer softwarebedrijf OpusFlow](#) onder installatiebedrijven in Nederland, België, Duitsland en Spanje.

Hoewel de algehele vraag naar verduurzaming stabiel blijft, zijn de marktomstandigheden voor installateurs drastisch veranderd. De tijd dat opdrachten vanzelf binnenstroomden, is voorbij. Uit de rondgang van OpusFlow, een ERP-platform voor de installatiesector, blijkt dat de markt niet krimpt, maar volwassen wordt.

Kritischere consument en prijstdruk

De belangrijkste verandering zit in het gedrag van de consument. Kopers vragen meer offertes op, stellen gedetailleerdere vragen en nemen aanzienlijk langer de tijd voordat ze een beslissing nemen. Het omzetten van interesse in rendabele projecten is hierdoor de grootste uitdaging geworden voor installatiebedrijven.

De belangrijkste conclusies uit het onderzoek:

Prijstdruk: Ongeveer de helft van de installateurs verwacht dat de druk op de prijzen gedurende 2026 verder zal aanhouden.

83%

noemen prijstdruk en concurrentie als grootste uitdaging in 2025

44%

zagen hun omzet dalen ten opzichte van 2024

44%

zien thuisbatterijen als snelst groeiende segment

MARKTOONTEXT 2026

De daling in zonne-energie zet door: tot en met mei 2026 kwamen er in Nederland 45.630 nieuwe zonne-installaties bij, 41,8 procent minder dan in dezelfde periode vorig jaar.

Bron: netbeheerders via energielevering.nl / Solar & Storage Magazine, 2026



Waar de markt voor zonnepanelen stagneert, verschuift de focus van consument én installateur steeds vaker naar slimme energieopslag in huis.



Wat we van installateurs in al onze markten horen, is dat de kansen er nog volop liggen. Maar de bedrijven die nu groeien, zijn degenen die hun operationele zaken op orde hebben."

Mennan Suslu

Concurrentie: De meerderheid van de respondenten noemt moordende concurrentie en prijsdruk als hun grootste operationele obstakel.

Beleidsonzekerheid: Ongeveer de helft van de bedrijven ziet de onzekerheid rondom overheidssubsidies en -beleid als een aanzienlijk risico voor het komende jaar.

De opmars van de batterij

Waar technische expertise voorheen voldoende was om je als installateur te onderscheiden, is dat nu slechts een basisvoorwaarde. Bedrijven moeten zich richten op snelle

communicatie, efficiënte processen en een vlekkeloze klantervaring. Toch is er ook een duidelijk lichtpunt: de batterij.

In Nederland, België en Spanje wijzen [installateurs energieopslag](#) aan als het snelst groeiende segment binnen hun bedrijf, ver voor zonne-energie, [warmtepompen en laadpalen](#). (Alleen in Duitsland blijft de vraag naar reguliere zonnepaneleninstallaties nog dominant). Deze verschuiving biedt nieuwe kansen. Consumenten en bedrijven zoeken naar manieren om meer controle te krijgen over hun energiekosten, wat leidt tot een grotere vraag naar energiebeheer en -optimalisatie in plaats van enkel opwekking. Voor installateurs betekent dit grotere projectwaardes en langdurigere klantrelaties.

Deze trend sluit aan bij recente marktdata van het Internationaal Energieagentschap (IEA), dat al een snelle uitrol van batterijen voorspelde om de Europese vraag naar flexibele energie op te vangen.

Efficiëntie als overlevingsstrategie

Mennan Suslu, VP of Sales bij OpusFlow, ziet een duidelijke scheiding ontstaan tussen stagnerende en groeiende bedrijven. > "Wat we van installateurs in al onze markten horen, is dat de kansen er nog volop liggen. Maar de bedrijven die nu groeien, zijn degenen die hun operationele zaken op orde hebben. De markt beloont momenteel efficiëntie, niet alleen maar capaciteit."

Vooruitblik op 2026

Installateurs kijken met een gezonde dosis voorzichtigheid naar de toekomst. Door de aanhoudende prijsdalingen en onzekere subsidies ligt de focus van veel bedrijven inmiddels meer op winstgevendheid dan op volume. De succesvolle installateur van morgen is niet langer een dozenschuiver, maar een efficiënte adviseur die complete energie-oplossingen levert.

D.R. Smits

Opus4All BV

[email us here](#)

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

[YouTube](#)

[TikTok](#)

[X](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/927959455>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.