

Due-Diligence-Checkliste

Neue Batteriespeicher-Anbieter systematisch prüfen

2026 drängen zahlreiche neue Anbieter auf den Markt. Nicht jeder hält, was er verspricht. Diese Checkliste hilft Ihnen, neue Anbieter systematisch zu prüfen: 10 konkrete Checkpunkte, Red Flags und eine Bewertungsmatrix für Ihre Investitionsentscheidung.

IN DIESEM DOKUMENT

- 10-Punkte Due-Diligence-Checkliste mit konkreten Prüfschritten
- Anbieter-Typologie: 5 Typen mit Stärken und Risiken
- Red Flags: Warnsignale bei neuen Anbietern
- Scoring-Tabelle: Bewertung nach Situation und Empfehlung
- Vergleich: Neue vs. etablierte Anbieter

Stand: Februar 2026

batteriespeicher-report.de

RECHTLICHER HINWEIS

Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung, Steuerberatung oder Rechtsberatung dar. Die Inhalte ersetzen nicht die individuelle Beratung durch einen qualifizierten Steuerberater, Rechtsanwalt oder Finanzberater. Trotz sorgfältiger Recherche übernehmen wir keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Angaben. Jede Investitionsentscheidung erfolgt auf eigenes Risiko. Die Batteriespeicher-Report Redaktion erhält keine Provisionen von Anbietern und ist vollständig unabhängig.

© 2026 Batteriespeicher-Report. Alle Rechte vorbehalten.

1. Typologie neuer Anbieter

Typ	Herkunft	Staerke	Risiko
Energie-Spinoffs	Energieunternehmen	Branchenerfahrung	Quersubventionierung
Tech-Startups	Technologie-Gruender	Innovation, digitale Prozesse	Keine Energie-Erfahrung
Finanzvertriebe	Vertrieb/Finanzen	Grosses Netzwerk	Provisionsgetrieben
Quereinsteiger	Immobilien, IT	Kapital, Unternehmergeist	Steile Lernkurve
Internationale	UK, Skandinavien	Globale Erfahrung	Dt. Regulierung unbekannt

Eintrittsbarrieren niedriger als Qualitätsstandards

Eine GmbH gründen, Website bauen und Investments anbieten ist einfach. Projekte realisieren, professionell betreiben und Investoren langfristig zufriedenstellen ist deutlich schwieriger. Genau diese Luecke muessen Sie erkennen.

2. Neue vs. Etablierte Anbieter

Kriterium	Neue Anbieter	Etablierte Anbieter
Track Record	0-2 Projekte	10+ Projekte
Ertragshistorie	Nicht verfuegbar	Verfuegbar
Insolvenzrisiko (3 J.)	Hoch (ca. 30 %)	Niedrig (ca. 5 %)
Preise	Oft guentiger	Marktueblich bis teurer
Technologie	Neueste (LFP 2025+)	Bewaehrt (teils aeltere NMC)
Vertragswerk	Nicht ausgereift	Ausgereift
Stammkapital	Oft Minimum (25.000 EUR)	Hoher (100.000 EUR+)

3. Due-Diligence-Checkliste (Teil 1)

1. Handelsregister-Check: Gründungsdatum, Stammkapital, Geschäftsführer?

Warum wichtig: Unternehmen unter 12 Monaten mit 25.000 EUR Stammkapital ist ein anderes Risiko als 3 Jahre mit 500.000 EUR.

Erwartung: Stammkapital deutlich ueber 25.000 EUR. Gründungsdatum mindestens 12 Monate. Quelle: handelsregister.de

Notizen: _____

2. Gesellschafterstruktur: Wer steht hinter dem Unternehmen?

Warum wichtig: Verschachtelte Strukturen erhoehen das Risiko. Transparenz ist Pflicht.

Erwartung: Klare Gesellschafterstruktur. Keine undurchsichtigen Holdings. Quelle: Bundesanzeiger.

Notizen: _____

3. Geschäftsführer-Hintergrund: Energiebranche oder Vertrieb?

Warum wichtig: Erfahrung im Energiesektor (mind. 5 Jahre) reduziert operatives Risiko erheblich.

Erwartung: Nachweisbare Erfahrung im Energiesektor. Keine frueheren Insolvenzen. Quelle: LinkedIn.

Notizen: _____

4. Jahresabschluesse: Finanzdaten einsehbar?

Warum wichtig: Jede GmbH muss im Bundesanzeiger veroeffentlichen. Fehlende Abschluesse sind ein Warnsignal.

Erwartung: Veroeffentlichte Jahresabschluesse oder aktuelle BWA auf Anfrage.

Notizen: _____

5. Genehmigungsstatus: Hat der Anbieter genehmigte Projekte?

Warum wichtig: Ohne Baugenehmigung und Netzanschlusszusage ist das Projekt nicht realisierbar.

Erwartung: Kopien der Baugenehmigungen und Netzanschluss-Zusagen auf Anfrage verfuegbar.

Notizen: _____

4. Due-Diligence-Checkliste (Teil 2)

6. Referenzen: Koennen Sie mit bestehenden Investoren sprechen?

Warum wichtig: Track Record ist durch nichts zu ersetzen. Referenzen zeigen die Praxis.

Erwartung: Mindestens Referenzen aus fruerehen Stationen der Geschaefsfuehrer oder technischer Partner.

Notizen: _____

7. Vertragswerk: Wurde es von einem Anwalt geprueft?

Warum wichtig: Neue Anbieter haben oft unreife Vertraege mit Luecken und Risiken.

Erwartung: Professionelles, konsistentes Vertragswerk. Keine kopierten Passagen anderer Anbieter.

Notizen: _____

8. Technische Partner: Batteriehersteller, EPC-Contractor, Vermarkter?

Warum wichtig: Die Qualitaet der Partner ist bei neuen Anbietern oft wichtiger als der Anbieter selbst.

Erwartung: Namentlich benannte, etablierte Partner mit nachweisbarer Erfahrung.

Notizen: _____

9. Vermarktungspartner: Wer handelt den Strom?

Warum wichtig: Erfahrene Energiehaendler mit Marktzugaengen sind entscheidend fuer die Rendite.

Erwartung: Erfahrener Vermarktungspartner mit Track Record. Nicht: Anbieter macht es selbst ohne Nachweis.

Notizen: _____

10. Online-Reputation: Was finden Sie bei der Recherche?

Warum wichtig: Google, Foren, Bewertungsplattformen zeigen fruehe Warnsignale.

Erwartung: Keine negativen Berichte. Bei sehr neuen Anbietern: wenig Spuren sind normal, aber kein Qualitaetsmerkmal.

Notizen: _____

5. Red Flags bei neuen Anbietern

Mehr Mitarbeiter im Vertrieb/Marketing als in der technischen Projektentwicklung

Unrealistische Wachstumspläne (z.B. 500 MWh bis Jahresende ohne ein realisiertes Projekt)

Druck auf schnelle Vertragsabschlüsse: "Nur noch 3 Plätze verfügbar!"

Keine nachweisbare Substanz: Briefkastenadresse, nur Freelancer, keine Projektpipeline

Kopierte Vertragswerke mit inkonsistenten Begriffen oder fremden Firmennamen

Keine gesicherten Lieferverträge für Batteriezellen (Spot-Einkauf = Preisrisiko)

Keine Netzanschlusszusage -- Wartezeiten von 12-24 Monaten gefährden die IAB-Frist

6. Bewertung nach Situation

● Energie-Hintergrund + genehmigtes Projekt

Grundsätzlich interessant -- gründliche Due Diligence durchführen

● Empfohlen durch vertrauenswürdige Quelle

Prüfung lohnt sich, aber Empfehlung ist kein Qualitätsiegel

● Keine Branchenerfahrung, kein realisiertes Projekt

Abwarten, bis erstes Projekt in Betrieb ist

● Aggressives Marketing und Zeitdruck

Sofortiges No-Go -- zu viele Red Flags

Empfehlung fuer Erstinvestoren

Wenn Sie zum ersten Mal in einen Batteriespeicher investieren, empfehlen wir einen etablierten Anbieter mit nachweisbarem Track Record. Neue Anbieter sind fuer erfahrene Investoren interessant, die das Risiko einschuetzen koennen -- aber nicht fuer den Einstieg.

Zusaetzliche Pruefpunkte 2026

1. Lieferketten-Sicherheit: Verbindliche Liefervertraege? 2. Netzanschluss-Engpaesse: Gesicherte Zusage? 3. Fachkraeftemangel: Qualifiziertes Team vorhanden? Diese drei Punkte sind 2026 besonders relevant.

Ihr Angebot im Marktvergleich

Vergleichen Sie Ihre Konditionen mit echten Daten anderer Investoren. 100 % anonym.

batteriespeicher-report.de/vergleich

Quartalsreport: Exklusive Marktdaten

Anbieter-Ratings, Marktanalysen und Preistrends -- der Report liefert die Daten fuer fundierte Entscheidungen.

batteriespeicher-report.de/report

RECHTLICHER HINWEIS

Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung, Steuerberatung oder Rechtsberatung dar. Die Inhalte ersetzen nicht die individuelle Beratung durch einen qualifizierten Steuerberater, Rechtsanwalt oder Finanzberater. Trotz sorgfältiger Recherche übernehmen wir keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Angaben. Jede Investitionsentscheidung erfolgt auf eigenes Risiko. Die Batteriespeicher-Report Redaktion erhält keine Provisionen von Anbietern und ist vollständig unabhängig.

© 2026 Batteriespeicher-Report. Alle Rechte vorbehalten.