

# Niemand heeft meer een excuus om geen solar op het dak te installeren

Met de opening van een fabriek voor zonnepanelen in Weert volgend jaar zet Solarge een belangrijke stap in de energietransitie. Dankzij een innovatief, ultralicht materiaal wordt het plaatsen van zonnepanelen ineens op veel meer daken mogelijk. 'Met deze nieuwe generatie zonnepanelen heeft niemand meer een excuus om geen solar op het dak te installeren', zegt Huib van den Heuvel.



## Solarge

Vastgoedeigenaren voelen de druk om te verduurzamen.

Toch is een groot deel van de daken nog leeg. In veel gevallen is de dakconstructie te licht voor het gewicht van conventionele zonnepanelen. Er is nu goed nieuws: er is een nieuwe generatie zonnepanelen waar *ze wel* mee uit de voeten kunnen - uitgevonden en geproduceerd op eigen bodem. Huib van den Heuvel is een van de drijvende krachten achter deze innovatie. Zijn drive: een steentje bijdragen aan de versnelling van de energietransitie om zo de wereld mooier te maken. Daarnaast spelen ook economische motieven. Van den Heuvel gelooft in het belang van productie op eigen bodem. 'Het is cruciaal dat we in Europa blijven ontwikkelen en produceren', vindt hij. 'Je moet dingen maken en je eigen technologie ontwikkelen om de welvaart op termijn overeind te houden. De afgelopen jaren is de zonnepanelenmarkt volkomen overgenomen door China. Inmiddels hebben we gezien dat dat grote nadelen heeft. We moeten af van die afhankelijkheid. Met dit nieuwe zonnepaneel pakken we het initiatief terug en genereren we werk voor mensen in Europa.'

### Grootschalige productie

Samen met Gerard de Leede en Jan Vesseur richtte Van den Heuvel in 2018 Solarge op. Dat was best een avontuur. 'We fietsten voortdurend langs de afgrond. We hebben veel geïnvesteerd in ontwikkelen en testen. In de proeffabriek in Eindhoven hebben we de afgelopen jaren een uitgebreid testprogramma gedraaid met zo'n 1.000 panelen per jaar. Inmiddels hebben we het vertrouwen dat ons product echt goed is, wat ook bevestigd werd door de IEC certificatie die we vorig jaar behaalden. Op basis daarvan zijn de projecten voor onze klanten verzekerd en financierbaar. De robuustheid van het product in combinatie met de competitieve kostprijsontwikkeling in de komende jaren levert ons nu een sluitende businesscase voor de productie en levering van circulaire lichtgewicht zonnepanelen in de Nederlandse markt. Dankzij onze nieuwe fabriek in Weert kunnen we volgend jaar van start met de grootschalige productie. We verwachten begin 2023, het jaar van de opstart, zo'n 100.000 zonnepanelen te kunnen produceren. Binnen 3 jaar willen we op deze locatie groeien naar zo'n 600.000 panelen per jaar.'

### Wat zijn de voordelen van deze nieuwe generatie zonnepanelen boven de traditionele?

'Bij conventionele panelen zijn de zonnecellen verpakt in glas en voorzien van een aluminium frame. Dat is zwaar. Wij hebben samen met Sabic kunststof panelen ontwikkeld die ruim de helft lichter zijn (maar 5,5 kilo/m<sup>2</sup>). Dat maakt ze ook geschikt voor daken die niet sterk genoeg zijn voor glazen panelen. Daarnaast is ons paneel bijzonder duurzaam. Bij de productie komt tot 75% minder CO<sub>2</sub> vrij en er zit geen PFAS in. Het is volledig recyclebaar en circulair. Kortom: onze zonnepanelen zijn super licht en super duurzaam

en met de huidige energieprijzen is de business case helemaal een no-brainer.'

### Heeft Nederland eigenlijk wel behoefte aan meer zonnepanelen?

'Absoluut! We staan nog maar aan het begin van de energietransitie. Bij huishoudens zie je steeds meer zonnepanelen, maar slechts weinig huishoudens zijn energieneutraal. En de industrie is dat zeker niet! We verbruiken nog steeds veel fossiele brandstof. Daar moeten we echt vanaf. Het aandeel zonne-energie zal de komende 30 jaar zeker met een factor 10 groeien. Dat

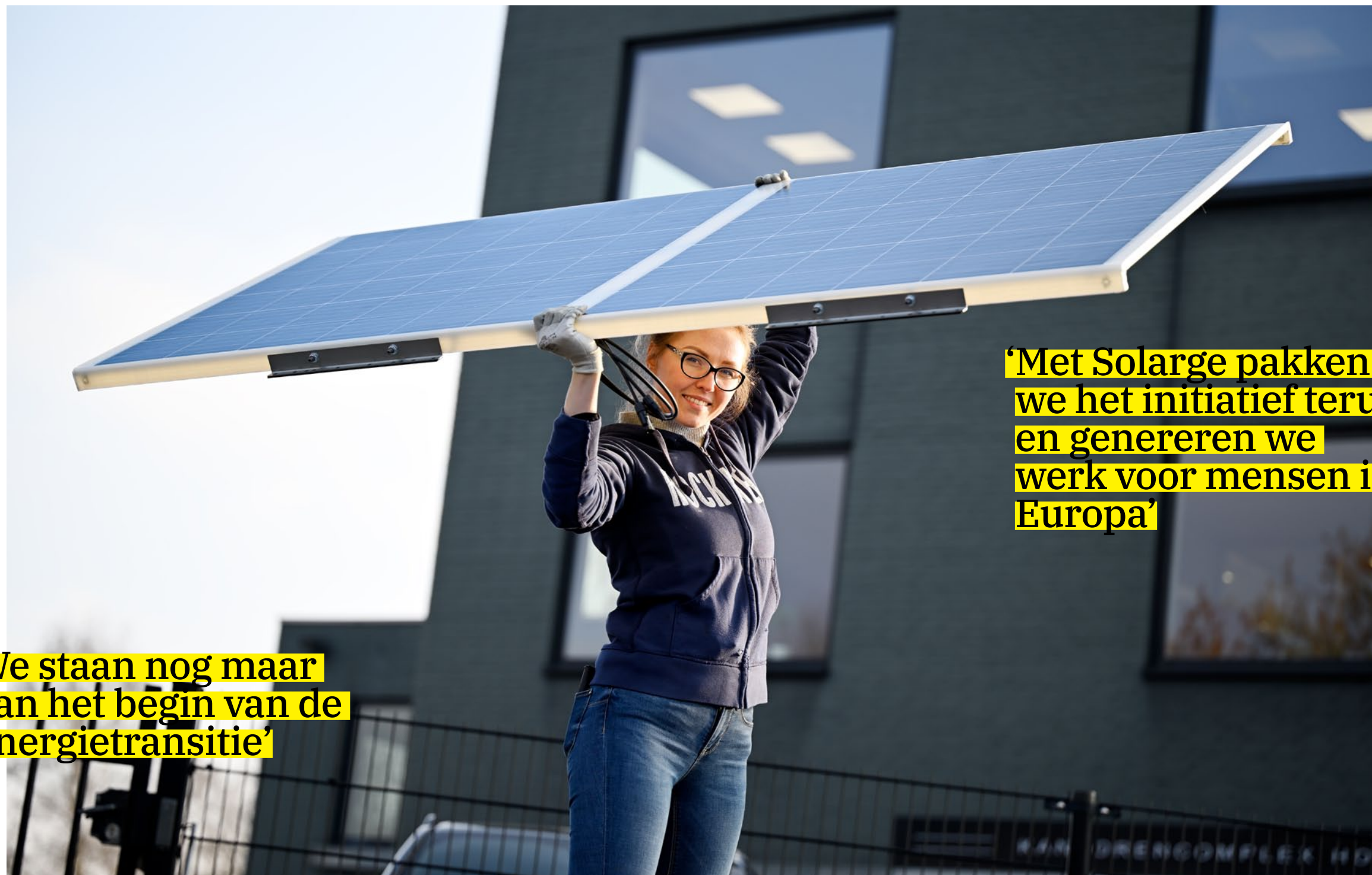
betekent dat we alle daken nodig hebben die er zijn. Er is geen excuus meer om je dak niet te gebruiken.'

### We horen steeds vaker dat het net al die duurzaam opgewekte energie niet aankan. Waar zie jij oplossingen voor dit probleem?

'Het energienet is bedacht op een grote centrale die alles de haartvaten inpompt. Nu wekken we in de haartvaten juist energie op die dan verdeeld moet worden over het net. Dat is een andere opgave en dat zorgt momenteel voor problemen. De overheid heeft te weinig de regie gevoerd. Toen in Slochteren de

gasbel werd ontdekt, was heel Nederland binnen 8 jaar aangesloten op het gas. Die slagvaardigheid mis ik nu. Het piept en kraakt aan alle kanten.

Maar tegelijk is dat een uitnodiging voor innovatie. De batterij is in opkomst als buffer tussen het moment van opwekken en gebruiken. Dat biedt ook de mogelijkheid om stroom te verkopen op momenten dat die het meeste oplevert. Er ontstaan nu services die dat regelen. Iedereen met een dak kan handelaar in stroom worden, zeker als je een accu aansluit. Zoveel mogelijk van je stroom zelf te verbruiken en het overschot verkopen op het gunstigste moment: dat is een goede business



**'We staan nog maar aan het begin van de energietransitie'**

**'Met Solarge pakken we het initiatief terug en genereren we werk voor mensen in Europa'**





Huib van den Heuvel  
co-founder Solarge

**‘Toen in Slochteren de gasbel werd ontdekt, was heel Nederland binnen 8 jaar aangesloten op het gas. Die slagvaardigheid mis ik nu’**

**Hoe ziet volgens u het bedrijfspand van de toekomst eruit?**

Volledig energieneutraal, circulair, gebouwd met natuurlijke materialen en comfortabel om in te werken. En natuurlijk extra mooi als er een gebouwschil op dak en gevel is toegepast op basis van de circulaire technologie van Solarge. Solar is ook in ons klimaat de goedkoopste manier van energieopwekking, dus dubbel gebruik van de gebouwschil voor opwekking van zonne-energie is een no-brainer. Wij werken aan het

beschikbaar maken van onze technologie als halffabricaat voor de bouw ten behoeve van geïntegreerde oplossingen op dak en gevel.

**Hoe oud ben je:**  
55

**Waar groeide je op:**  
Geboren in Frankrijk, heb op verschillende plekken in de wereld gewoond en voel me toch vooral Eindhovenenaar  
**In welke stad/dorp ligt je hart:**  
NL is een mooie uitvalsbasis, maar 't meest gelukkig voel ik me in de Alpen. De stad die m'n hart gestolen heeft is Rome, 'built to last'

**Ben je geworden wat je wilde worden:**

Mijn passie ligt in innovatie waarbij ik mijn technische achtergrond combineer met m'n business development drive en gevoel voor ondernemerschap in een internationale setting. Dat heb ik gedurende m'n werkende leven volop kunnen oefenen en deze ervaring helpt me op dit moment in de groei van Solarge

**Ben je geworden wie je wilde worden:**  
Ik zie 't leven als een voortdurende ontdekkingsreis waarin ik nog steeds op reis ben onder het motto 'de reis is

de bestemming'. Als ik nu zou stellen dat ik m'n bestemming bereikt zou hebben zou dat betekenen dat de toekomst me meer van hetzelfde zou bieden - dat kan niet de bedoeling zijn  
**Waar ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt?**  
In het bos met de hond of op de fiets, aan zee en op de racefiets

**Binnen- of buitenmens:**  
Buiten  
**Introvert of extravert:**  
Meer intro dan extra, al werk ik graag samen met mensen  
**Sporter of studiebol:**  
Sporter om uit m'n hoofd te komen

**Socialist of kapitalist:**  
Groene ondernemer

**Risico's mijden of nemen:**  
Verantwoorde risico's nemen en daarbij de lat hoog leggen

**Luisteren of spreken:**  
Ik werk eraan beter te luisteren

**Wie is je grote voorbeeld:**  
Nelson Mandela

**Werken of vrij zijn:**  
Ik haal veel lol uit m'n werk waardoor ik nog meer kan genieten van m'n vrije tijd - uiteindelijk blijft 't een uitdagende balanceeroefening...

**Fietsen of auto:**  
Fietsen

**Thuis koken of buiten de deur eten:**

Ik kies voor beiden

**Passie voor:**  
Innovatie in energie

**Grootste inspiratie:**  
De zon

**Dit raakt mij persoonlijk:**  
Schone en betaalbare energie voor iedereen

**Topserie Netflix:**  
Sorry, daar kom ik niet vaak aan toe. Heb zeer genoten van Peaky Blinders, over ondernemerschap in een mooie, niet zo groene setting

**Favoriet vervoersmiddel:**  
Racefiets

**Ultieme ontspanning:**  
M'n yoga uurtje zo nu en dan

**Beste sportprestatie:**  
Ik geniet nog steeds van een prima basisconditie, opgebouwd als roeier in m'n studententijd

**Guilty pleasure:**  
Goeie disco uit de 80-er jaren

**Beste zakelijk advies:**  
'Be careful what you ask for, you might get it'

**Waaruit bestaat een perfecte dag voor jou:**

Samen met prettig gezelschap genieten van buiten zijn in de zon

**Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar:**

Voor 't feit dat m'n ouders me op de wereld hebben gezet en voor de alerte beschermengel die ik heb meegekregen

**Is er iets waarvan je al heel lang droomt:**

Goeie vraag. Daar ben ik iedere ochtend weer benieuwd naar, alleen 't lukt me nog steeds vrij slecht om me bewust te worden van wat er zich 's nachts in m'n onbewuste weer allemaal heeft afgespeeld

**Als je morgen zou kunnen wakker worden met een goede eigenschap of talent erbij, wat zou dat zijn:**

Dat ik m'n kite fatsoenlijk onder controle heb en moeiteloos over de golven surf op de Noordzee  
**Wat maakt de stad slim:**  
Toelaten van natuur in de stad



**‘Iedereen met een dak kan handelaar in stroom worden’**

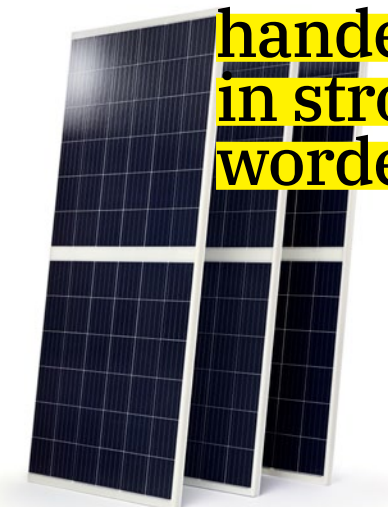
case. Er is veel ruimte voor lokale oplossingen. Het energievraagstuk zal steeds meer opgelost worden doordat partijen op het niveau van een industrieterrein opwekking en gebruik met elkaar afstemmen. Ondernemers die willen weten wat voor hen op regionaal niveau de beste oplossing is, kunnen contact opnemen met de Regionale Energiestrategie (RES).

**Hoe zit het met aanschafkosten en de terugverdientijd van jullie panelen?**

'De aanschafprijs van een zonnestroominstallatie met onze panelen ligt in eerste instantie iets hoger (10 à 15%) dan bij conventionele panelen uit China, doordat we met een klein productievolumen starten. Maar we willen dit samen met SABIC uitrollen over de hele wereld. Over een jaar of 4 als we echt op stoom zijn, kunnen we ook op prijs concurreren. Voor daken met een lichte constructie komt er vermoedelijk extra subsidie. Bovendien is onze meerprijs van 10 à 15% een stuk lager dan de kosten voor het versterken van een dak, zeker als daarvoor de bedrijfsvoering onder het dak beïnvloed wordt. Dus als je toch zonnepanelen wil, is dit de goedkoopste manier. Voor grote projecten is bovendien SDE\* subsidie beschikbaar; daarmee heb je de garantie dat het project in 15 jaar rendeert. Over het algemeen wordt de investering in de helft van die tijd terugverdiend op basis van de waarde van de opgewekte stroom, zeker bij voldoende eigen verbruik. Al met al zullen we op termijn goedkoper kunnen zijn dan conventionele panelen.'

**Het plaatsen van zonnepanelen vergt investeringen. Wat als je die niet kunt of wilt doen?**

'Voor partijen die willen investeren in duurzame energie vormen zonnepanelen een goede businesscase. Maar wie niet kan of wil investeren kan ook iets doen:



naast kopen is leasen van een solar installatie over 't algemeen een mogelijkheid. Daarnaast kan de gebouweigenaar zijn dak ter beschikking stellen aan een projectontwikkelaar die dan de panelen op het dak plaatst. Zo verdien je als gebouweigenaar toch geld en draag je ook bij aan de energietransitie.'

**Wat zou je tegen partijen willen zeggen die nog geen zonnepanelen hebben?**

'Begin eraan! Niet alleen uit oogpunt van duurzaamheid, maar ook omdat solar op daken vermoedelijk verplicht gaat worden. Het nieuwe kabinet stelt veel geld beschikbaar voor duurzaamheid. Dat gaat ongetwijfeld leiden tot nieuwe regels. Momenteel wordt er in de Tweede Kamer gesproken over een mogelijke verplichting voor solar op daken bij nieuwbouw- of renovatie. Met ons circulaire, lichtgewicht paneel, ontwikkeld en geproduceerd op eigen bodem, is er geen enkele reden meer om het *niet* te doen.'

