

# ‘We worden de Carglass van de zonnepanelen’

Het zonnepanelenbedrijf Eoluz verlegt de focus van installatie naar allerlei onderhoudsdiensten voor zonnedaken. Bij heel wat installaties valt er wel wat te verbeteren omdat ze destijds erg snel zijn aangelegd.

DAVID ADRIAEN

Na enkele jaren van enorme groei, kwam de installatie van zonnepanelen in 2012 plots tot stilstand. Het aantal nieuwe installaties in Vlaanderen decimeerde in twee jaar tijd toen de subsidiekraan met groenestroomcertificaten werd toegedraaid. Tal van installatiebedrijven gingen failliet of plooiden zich terug op aanverwante domeinen als dakwerken, elektriciteitswerken of alternatieve energiebronnen als warmtepompen.

Slechts een beperkt aantal bedrijven overleefde de grote shake-out. Eoluz uit Kapellen, bekend van het grote zonnedak op de autofabriek van Audi in Vorst, overleefde door zijn focus te verleggen van de installatie naar monitoring en onderhoudsdiensten voor zonnedaken.

Bij heel wat installaties valt er wel wat te verbeteren, zegt medezaakvoerder Jan Brouckaert: ‘De zonnepanelen moesten allemaal zeer snel geplaatst worden, want er waren steeds deadlines voor de subsidies, die naar beneden gingen.’ Op sommige daken liggen zonnepanelen onvoldoende vast waardoor ze na verloop van tijd of bij storm verschuiven. Op andere daken zijn zonnepanelen slecht geplaatst waardoor ze last hebben van schaduw.



Zaakvoerders Bart Van den Branden (links) en Jan Brouckaert (rechts) van Eoluz. Bart Van Vooren van het overgenomen Sunthing komt in de directie.

Dat alles drukt het rendement van zonnedaken. ‘Bij sommige installaties gaat het om enkele procenten, maar bij een klant hebben we alle panelen moeten vervangen omdat de kwaliteit van de panelen ondermaats was. Ze leverden amper 50 procent van het normale rendement’, zegt Bart Van Vooren.

Van Vooren leidde tot voor kort het concurrerende bedrijf Sunthing in Overijse. De activa daarvan werden deze week overgenomen door Eoluz. Van Vooren treedt toe tot de directie van Eoluz. Het is de tweede

deal op korte termijn, na de aankoop van de activa van het failliete Nederlandse Oskomera.

Daardoor heeft Eoluz nu een portefeuille van 70 megawattpiek aan installaties die het monitort en onderhoudt. Daarmee is het een speler in de Belgische top drie. ‘De markt voor onderhoudsdiensten is erg gefragmenteerd. We verwachten de komende jaren een serieuze consolidatie’, zegt Bart van den Branden.

In Europa ontstonden al enkele grotere spelers, maar in ons land niet. ‘Waarom zouden we de markt

moeten laten aan buitenlandse groepen? We hebben hier in Vlaanderen een pioniersrol gespeeld en in korte tijd miljarden geïnvesteerd in zonnepanelen. We mogen die kennis niet verloren laten gaan’, zegt Brouckaert.

Eoluz wil op korte termijn nog overnames doen om uit te groeien tot de marktleider in onderhoudsdiensten in ons land. ‘Er is ruimte voor groei omdat we schuldevrij zijn. We houden ook de vinger aan de pols bij investeringsfondsen. Die kunnen instappen als er meer

middelen nodig zouden zijn’, zegt Brouckaert.

‘Zonne-energie is duurzaam, maar een installatie die niet goed werkt, is dat niet’, zegt Van den Branden. ‘We schatten dat de helft van de installaties niet systematisch onderhouden wordt, vaak omdat de installateur niet meer bestaat. Een strikte opvolging kan problemen in de toekomst beperken. Goed onderhouden installaties kunnen 30 tot 40 jaar produceren. Onderhoud wordt belangrijker nu heel wat installaties ouder dan vijf jaar worden.

EOLUZ

Opgericht in **2007** als specialist in zonnepanelen. Plaatste onder andere panelen op het dak van Audi Brussels. Verlegt de focus van **installatie** naar allerlei **onderhoudsdiensten** en wil door overnames de Belgische marktleider worden voor grote installaties. Nam deze week **Sunthing** over. Boekte vorig jaar 3 miljoen euro **omzet** en telt een tiental werknemers.

‘Slechte componenten moeten worden vervangen en de garantie van veel omvormers begint af te lopen’, zegt Van Vooren.

‘Er zullen nog problemen opduiken die niemand de voorbije jaren voorzag’, zegt Van den Branden. ‘Wij willen de specialist worden die alle problemen kan oplossen, zeg maar de Carglass van de zonnepanelen, waar je terecht kan voor herstelling en vervanging’, schetst Brouckaert de ambitie van het trio.

Om een goede dienstverlening rendabel te kunnen aanbieden, heb je schaalgroottes nodig, is de redenering. Van den Branden: ‘We hebben nu zo’n 200 grote sites in portefeuille. Het is rendabeler als we dat voor 500 sites kunnen doen.’

Toch wordt de installatiemarkt niet volledig de rug toegekeerd. ‘We blijven installeren in België en Nederland, waar de markt nu beter is. We hopen volgend jaar 5 megawatt te installeren tegenover iets meer dan 3 megawatt dit jaar’, zegt Brouckaert.