

EOLUZ ZIET STABIELE GROEIMOGELIJKHEDEN

# Na regen komt zonne-energie

Net als de rest van de zonnepanelensector kreeg ook Eoluz in 2012 zware klappen. Maar toplui Bart Van den Branden en Jan Brouckaert zien opnieuw groeimogelijkheden. **LUC HUYSMANS, FOTOGRAFIE PAT VERBRUGGEN**

**E**en regenbui werpt zijn eerste likjes water af tijdens de fotosessie op het dak van Eoluz in Kapellen. Tussen de 650 kWp zonnepanelen en omvormers van allerlei types en producenten die samen het Solarlab vormen, ligt een opmerking over de donkere wolken boven de zonnepanelensector voor de hand. Daar zijn gedelegeerd bestuurders Bart Van den Branden en Jan Brouckaert het niet mee eens. “Er is nog steeds een mooie toekomst voor bedrijven in zonne-energie. De bubbel is voorbij, maar een gezonde groei is zeker nog mogelijk.”

De twee ondernemers zetten die overtuiging ook om in daden. Ooit begonnen met zes partners, kochten ze midden oktober hun laatste twee overblijvende vennoten uit. “Zonder de oorspronkelijke aandeelhouders zou dit bedrijf niet staan waar het nu staat.”

Brouckaert, een historicus met een Vlerick-MBA en een *executive master finance* van Solvay op zak, en burgerlijk ingenieur bouwkunde Van den Branden, met drie jaar ervaring bij het Antwerpse softwarebedrijf Beyers & Partners (nu Sungard) op de teller, leerden elkaar kennen in de tradingroom van Electrabel. Ze maakten er van nabij de liberalisering van de sector en het ontstaan van de energiehandel mee. Samen met partners uit

de klassieke bouwwereld hielden ze in augustus 2007 Eoluz boven de doopvont.

## Markt weg

“We richtten ons al zeer snel op industriële projecten. In de residentiële markt waren er misschien 500 of 1000 spelers. In ons segment maximaal vijftig, waarvan er nu nog een tiental overblijven”, schetst Van den Branden. In het segment waar Eoluz op mikt, gaat het om minder, maar grotere projecten. Anno 2013 zijn de particuliere en industriële zonneprojecten in België elk goed voor ongeveer 1,25 gigawattpiek (GWp) geïnstalleerd vermogen, maar gaat het om respectievelijk 300.000 en 7000 geplaatste systemen.

Maar vorig jaar werden de subsidie-stelsels fors teruggeschoefd. Het leidde tot de verkoop van Enfinity voor een symbolische euro, en het faillissement van Invictus, Solar Total, en andere. Ook Eoluz zag zijn omzet kelderen van 33,6 naar 5,7 miljoen euro. “De markt was

gewoon weg”, vat Brouckaert samen. Dat blijkt ook uit de cijfers. In Vlaanderen werd volgens de energieregulator VREG in 2011 een fraaie 2 miljard euro omzet geboekt met de installatie van zonnepanelen. Eind augustus stond de teller voor dit jaar op amper 27 miljoen euro. Kortom: een omzetzak van meer dan 95 procent.

Toch zijn de twee optimistisch. “Vroeger was de energie die je verkocht maar de kers op de taart. Iedereen ging vooral achter de groenestroomcertificaten aan”, verklaart Brouckaert. “Nu ligt de focus weer op de energie, en wordt de installatie gedimensioneerd op het eigen verbruik.” Het imago van hernieuwbare energie leed onder de hetze over de subsidiesystemen, maar in Europa werd in 2012 de grootste aangroei aan nieuw geplaatste elektriciteitsproductie geleverd door zonne-energie, voor wind.

Van den Branden: “We hebben een bekend product, met in totaal ruim 2,5 gigawattpiek geïnstalleerd vermogen in België. Zonne-energie levert nu al 3 procent van onze elektriciteit. De prijs van de systemen is in vijf jaar met 70 procent gedaald, waardoor de plaatsing ook zonder subsidie zinvol is, en de sector dus opnieuw kan groeien. Bovendien komt er een afgeleide markt bij, want al die installaties moeten worden onderhouden.” ➔

**“Zonnepanelen zijn nu een nieuw-bouwproduct”**

*Bart Van den Branden*



**BART VAN DEN BRANDEN  
EN JAN BROUCKAERT**  
"De bubbel is voorbij,  
maar een gezonde groei  
is zeker nog mogelijk."

➤ **Beleid**

De Antwerpse ondernemer pleit voor een ander subsidiebeleid. “Er is in Vlaanderen te weinig rechtszekerheid. Kijk maar naar de netvergoeding voor particulieren met zonnepanelen op hun dak. Dat leidt zelfs tot niet-aangegeven installaties, omdat de belasting hoger is dan de subsidie. Waarom niet, zoals in Duitsland, batterijsystemen in combinatie met zonnepanelen subsidiëren? Dan wordt het elektriciteitsnetwerk niet meer gebruikt als een gratis batterij. Duitsland heeft een keuze gemaakt, en zet sinds kort ook zwaar in op de opslag van energie. Dat helpt dan weer om hernieuwbare energie verder te laten groeien in eigen land.”

Brouckaert: “Vlaanderen zit nog in een grijze zone, met een zeer complexe administratie, en is nog steeds op zoek naar een nieuwe visie. Vlaanderen moet concreter bezig durven te zijn met opslag en smart grids. Wij zitten nog met de kater van de subsidies, terwijl we eigenlijk al naar de volgende stap zouden moeten kijken.”

Eoluz is wel tevreden over het energieprestatiecertificaat dat gebouwen sinds kort moeten hebben. “Dat is een gezonde voedingsbodem”, oordeelt Van den Branden. “De strengere normen en de vanaf 1 januari 2014 verplichte integratie van bijvoorbeeld zonnepanelen, zal leiden tot een structureel gezonde sector. Tot vorig jaar beschouwde de klassieke bouwwereld onze sector als een markt voor *cowboys*. Vroeger kregen we vragen van financiële investeerders, nu van bouwondernemingen, studie bureaus en projectontwikkelaars. Zonnepanelen zijn een nieuwbouwproduct geworden. Je ziet ingenieursbureaus zich meer en meer toeleggen op de integratie van verschillende vormen van hernieuwbare energie.”

“Dit is niet meer dezelfde sector als drie jaar geleden. Iedereen moet nu die nieuwe markt ontdekken. Denk aan een bedrijf dat verhuist. Misschien wil de koper van het oude pand de zonnepanelen behouden. Dan is er een onderzoek nodig van de toestand en waarde. Houdt hij de installatie niet, dan kom je op de markt van kopen en verkopen. Wij schat-



## “Vlaanderen moet concreter bezig durven te zijn met opslag en smart grids”

Jan Brouckaert

ten dat er elk jaar in Vlaanderen nu al vijftig installaties verhuizen of van eigenaar veranderen.”

### Expansie

Eoluz heeft al meer dan honderd industriële installaties geplaatst, vooral in Vlaanderen. Alles samen zijn ze goed voor een kleine 35 megawattpiek. Hun jongste grote project was een installatie van 3,6 MWp voor Audi Vorst, die ze reali-

seerden in samenwerking met Eneco. “Dat project heeft de Brusselse markt echt opengebroken.”

Maar het bedrijf wil ook andere inkomsten aanboren. Intussen heeft het zo’n 20 MWp onder permanente monitoring. “Dat is een van de afgeleide zaken waar we nu op mikken. Een kwart van de installaties kan doorgaans met 5 tot 10 procent worden verbeterd: werken de omvormers goed, zijn de panelen logisch geclusterd, zijn er isolatiefouten? Sinds het uiteenspatten van de bubbel krijgen we daar meer vragen over.”

Een derde activiteit waar Eoluz op mikt, zijn lokale slimme netten. Daarbij gaat het dikwijls over de integratie van hernieuwbare energie in een breder kader, met lokale productie, aandacht voor energie-efficiëntie, laadpunten voor elektrische wagens en de opslag van energie.

Heel selectief wordt ook het buitenland aangeboord. In het Lyceum van Redange-sur-Attert werd begin oktober een project opgestart om het grootste zonnepanelenproject van het Groothertogdom Luxemburg te installeren, meer dan één megawattpiek.

Het pure installeren (EPC, Engineering, Procurement, Construction) maakt momenteel 70 procent van de omzet uit, onderhoud brengt 20 procent op, de nieuwe activiteiten het saldo. De laatste twee activiteiten hebben wel hogere marges, dus hoopt Eoluz over enkele jaren te evolueren naar een evenwichtiger omzetverdeling over de drie takken. “We willen meer oplossingsgericht werken. Je ziet ook de norm verschuiven: van dubbel glas naar driedubbel glas, zonnepanelen gecombineerd met een warmtekrachtkoppeling enzovoort.”

De bubbeljaren zijn voorgoed voorbij. “Omzetten van 2 miljard euro per jaar in Vlaanderen alleen lijken me niet echt waarschijnlijk meer. Maar de 50 miljoen waar de sector dit jaar op afstevent, lijkt me ook te weinig. Op middellange termijn gaan we uit van een 200 tot 250 miljoen euro voor heel België. In plaats van 200 of 300 procent groei zal het eerder 20 tot 30 procent zijn. Maar in die nieuwe markt willen we wel een topvijf-speler zijn.” ©

### DE ZONNESLAG VAN EOLUZ

Bron: B-information, Graydon, NBB

In duizend euro	2012	2011	2010
Omzet	5741	33.648	10.545
Bedrijfsresultaat	(-392)	730	583
Cashflow	(-238)	826	671
Eigen vermogen	1825	2217	1487
Balans totaal	2593	4250	6536
Medewerkers (VTE)	11,6	12,7	7,3

De vermindering van de subsidies voor zonnepanelen speelde ook Eoluz parten in 2012. Toch behield het bedrijf een stevig eigen vermogen. Voor 2013 verwacht het opnieuw winst te boeken op een omzet van ongeveer 8 miljoen euro.