

HENK & FRED

HET LEUKSTE EN GROOTSTE TECHNISCHE MAGAZINE



05
16

JAARGANG 4

DECEMBER 2016



**Thuis bij
Gerard
Ekdom**

**Trends in
zonnepanelen**

COLOFON & SERVICE

Henk & Fred is bedoeld voor de gehele elektrotechnische branche, van management tot monteurs. Met naast nieuws en trends veel interviews en artikelen over interessante personen en bedrijven uit de branche. Het blad onderscheidt zich van andere bladen in de markt door het vak 'elektrotechniek' moderner en beter te positioneren.

Jaargang 4, nummer 5, december 2016

Uitgever

Oosterberg B.V., Postbus 88, 7200 AB Zutphen

Hoofredactie

Peter Besselink
redactie@henkenfred.nl



Redactie

Sjoerd Geurts, Marieke van der Heijden, Han Neijenhuis, Michiel Elands

Bladmanager

Matthea Kiemeney, 0575- 584046



Aan dit nummer werkten mee

Patricia Overmars (correctie), Derk-Jan Rouwenhorst (cartoons) en Marjet Rutten (column)

Advertenties

advertenties@henkenfred.nl

Vormgeving

Weevers

Abonnementen en administratie

abonneeservice@henkenfred.nl
Verschijning: 5 x per jaar
Abonnementsprijs Nederland € 47,50 per jaar (exclusief 6% BTW inclusief verzendkosten)
Losse nummers € 9,75 (exclusief 6% BTW inclusief verzendkosten)
Abonnementen kunnen op elk gewenst moment ingaan en worden automatisch verlengd, tenzij twee maanden voor de vervaldatum schriftelijk is opgezegd.

Copyright

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.
Uitgever en auteurs verklaren dat deze uitgave naar beste weten is samengesteld, evenwel kunnen aan de volledigheid en juistheid van de informatie, zoals weergegeven in deze uitgave, geen rechten worden ontleend. De uitgever en auteurs kunnen dan ook geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie uit deze uitgave.

Volg ons



Fred: @FredvanHenF

Henk: @HenkvanHenF



www.facebook.com/HenkenFred



Andere kijk op zonnepanelen

08

Hij is hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam en werkt daarnaast bij Energieonderzoek Centrum Nederland (ECN). Wim Sinke voorspelt dat de markt van zonnepanelen de komende jaren spectaculair gaat groeien. "Honderd procent duurzame energie is op termijn mogelijk", aldus Sinke, die een belangrijke rol ziet weggelegd voor de installateur.



VSK Kastenbouw

12

Hij begon ooit in zijn eentje vanuit een garagebox. Tien jaar later viert het bedrijf van Harrie Peters haar tweede lustrum en zit de groei er flink in. In tien jaar tijd is VSK Kastenbotw in Best uitgegroeid tot een gewilde partner voor installateurs door heel Nederland. Saillant detail: het nieuwe pand is nu al te klein.

Thuis bij...

Gerard Ekdor

34

Radio 2-presentator Gerard Ekdor bracht dit najaar het soundbook Hidden Treasures uit. Een boek met 4 cd's met daarop 80 liedjes die compleet vergeten zijn. "Maar o zo goed!", aldus Ekdor. Henk en Fred zochten hem op in de studio. En ja, natuurlijk ging het ook over de techniek achter het radiomaken!



Wim Sinke geeft andere kijk op installatie zonnepanelen

“Terugverdientijd hoeft geen 5 jaar te zijn”

Hij is hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam en werkt daarnaast bij Energieonderzoek Centrum Nederland (ECN). Wim Sinke voorspelt dat de markt van zonnepanelen de komende jaren spectaculair gaat groeien. “Honderd procent duurzame energie is op termijn mogelijk”, aldus Sinke, die een belangrijke rol ziet weggelegd voor de installateur.



Eén ding maakt hij meteen duidelijk.

Waarom moet je zonnepanelen in vijf tot zeven jaar terugverdienen? “Dat wordt altijd geroepen, maar geeft een verkeerd beeld. Als je een goede installatie plaatst, die 25 jaar meegaat, hoef je die niet binnen vijf jaar terug te verdienen. Mensen die dat benadrukken geven een verkeerd signaal af. Een gevolg van de beleving die hierdoor is ontstaan, is dat alleen de beste plekken worden uitgezocht voor zonnepanelen, maar daarmee komen we er niet. Ook plekken met een ‘vlekje’ kunnen heel

geschikt zijn. Ze leveren misschien wat minder op, maar nog steeds genoeg. We moeten af van de gedachte dat alleen de beste plekken geschikt zijn voor zonne-energie. Die gedachte komt voort uit de korte terugverdientijd waar iedereen naar wijst. Daar ligt een belangrijke taak voor de installateur. Die kan uitleggen dat je als consument nu 20 tot 25 eurocent betaalt per kilowattuur, maar dat een zonnepaneel het opwekt voor 10 tot 15 eurocent per kilowattuur.”

RENDEMENT

Wim Sinke signaleert grote verschuivingen in de markt.

De zonnepanelen worden bijvoorbeeld goedkoper en efficiënter. “Nu hebben ze een rendement van 15 tot 20 procent en de toppers zelfs 22 procent. Dat rendement stijgt de komende jaren naar 20 tot 24 procent. De prijzen zullen in eerste instantie niet zo snel dalen. Er is al zo’n gigantische prijsdaling geweest en de marges staan zo onder druk dat de prijzen op korte termijn stabiliseren. Maar op iets langere termijn dalen die natuurlijk wel weer. Installaties worden naar mijn inschatting uiteindelijk nog twee tot drie keer zo goedkoop.” Het productaanbod wordt volgens Wim Sinke veel

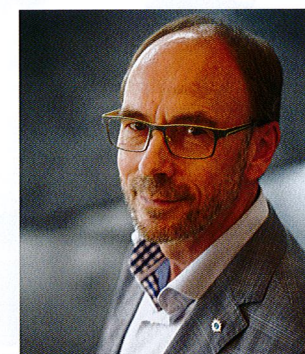
diverser. “We spreken straks niet meer over panelen maar over stroomproducerende elementen voor integratie in gebouwen. Het wordt een bouwelement, net als een dakpan of een venster. Dat betekent dat de rol van de architect groeit. Die elementen zijn dan in meerdere vormen en kleuren te fabriceren. Deze zijn natuurlijk makkelijker toe te passen in nieuwbouwwoningen, maar ook voor bestaande panden is er veel mogelijk.”

ROL INSTALLATEUR

De rol van de installateur is belangrijk, vindt Sinke. “Ik wil niet generaliseren, maar de meeste installateurs hebben nog te weinig overzicht van wat er allemaal al mogelijk is. Dat betekent dat er vaak standaardsystemen worden

aangeboden, gebaseerd op zo laag mogelijke kosten. Het zou goed zijn om de klant een breder overzicht van de mogelijkheden te geven. Er zijn nu al veel technisch interessante en mooie installaties voor moeilijke situaties. Maar de klant krijgt die meestal nog niet aangeboden. Je moet als installateur de klant verrassen. Nu de eerste installatiegolf achter de rug is en het ‘lage fruit’ is geplukt, blijft er een rijkdom aan mogelijkheden over. Installateurs zouden eigenlijk allemaal een dag kennis moeten maken met de vele nieuwe ontwikkelingen. Niet alleen installatietechnisch, maar ook met betrekking tot de mondiale sector als geheel. Adembenemend. Het Nederlandse keurmerk

Zonnekeur is een stap in de goede richting. Het geeft de klant houvast in de zoektocht naar installateurs met echt verstand van zonne-energie. Met de salderingsregeling heeft Nederland een van de meest gunstige omstandigheden in Europa om zonnepanelen aan te schaffen. Ik hoop daarom dat de overheid heel zorgvuldig te werk gaat bij het ombouwen daarvan naar een nieuwe regeling.” ■



Wim Sinke

FRED: “EEN AANBETALING IS NIET NODIG”

Henk: “Een aanbetaling op zonnepanelen, daar houdt de consument niet van. En als installateur zit ik er niet op te wachten om dat bedrag voor te schieten. Kan dat niet anders?”

Fred: “Lees je mijn rubriek @Fred niet, ofzo? Ik heb in de vorige uitgave over de nieuwe betaaldienst BuyRely geschreven. Een klant kan via een beveiligde bankrekening rechtstreeks zonnepanelen aanschaffen bij de leverancier. De installateur hoeft door BuyRely niet meer met grote geldbedragen te schuiven. Wij kunnen daardoor doen waar wij goed in zijn...”

Henk: “... Installeren.”

Fred: “Precies. En zoals Wim Sinke zegt mogen wij als installateurs ons best verdiepen in de wereld van zonne-energie, inclusief de financieringsvormen.”

Meer info: www.buyrely.eu

Aanpassing salderingsregeling



De politiek is van plan om in 2020 het salderen af te schaffen. Dan mag de consument teveel opgewekte elektriciteit niet meer op elk moment tegen inkoopprijs terugleveren aan het net. Wim Sinke: “Natuurlijk gaan er dingen veranderen, maar ik denk dat de mensen in Den Haag verstandig zijn. Een stabiele groei van de markt is van groot belang en de overheid speelt daarin een sleutelrol. Een verandering moet geleidelijk en met beleid gebeuren. Mensen met bestaande installaties moeten die nog kunnen terugverdienen en ook voor mensen met nieuwe installaties moet het aantrekkelijk blijven. Anders stort de markt in en dan hebben we een groot probleem. Gelukkig zijn er technische ontwikkelingen die geleidelijke verandering op termijn kunnen begeleiden. Zo kun je de energie opslaan of gebruiken voor elektrische warmtepompen. De installateur kan als een spin in dat web fungeren.”