

SOLAR STORAGE MAGAZINE

№ 1 IN NIEUWS & ACHTERGRONDEN |

JAARGANG 16

MARKTGIDS 2026



Jouw groothandel
in duurzame energie



A Global Approach
to Electrification

SOLAR STORAGE MAGAZINE

№ 1 IN NIEUWS & ACHTERGRONDEN |

JAARGANG 16

MARKTGIDS 2026



Samen bouwen we
aan een toekomst van
duurzame energie!
Wil je meer informatie
voor jouw **C&I project?**
Libra Energy staat
voor je klaar!



Slim laden met de nieuwe Enphase IQ EV Charger 2

De IQ EV Charger 2 is speciaal ontwikkeld om naadloos samen te werken met het Enphase Energy System. Met deze innovatieve laadoplossing kun je optimaal gebruik maken van je eigen zonne-energie om je elektrische auto op te laden.



Supersnel opladen

- Hoge snelheid laden tot 22 kW
- Beschikbaar voor eenfase en driefase woningen
- Keuze uit vaste kabel of losse kabel



Ontworpen voor dagelijks gebruik

- Extra lange laadkabel van 7,5 meter
- Optimaal beschermd tegen alle weersomstandigheden
- Ingebouwde MID-gecertificeerde meter



Extra zekerheid

- Bidirectioneel laden ready
- Gratis software-updates via de cloud
- 24/7 klantenservice



Op naar de storagecoaster?

Na jaren van focus op zonnepanelen neemt de energietransitie in 2026 een cruciale wending: energieopslag staat centraal. Net als bij de 'solarcoaster' van weleer, belooft de 'storagecoaster' een rit vol pieken en dalen. Tal van stimulerings- en subsidieregelingen worden in Nederland en Vlaanderen uitgekleeft of stopgezet, waardoor batterijen en slimme energiebeheersystemen niet langer een luxe maar een noodzaak worden voor zowel consumenten als bedrijven.

De eerste tekenen van deze verschuiving zijn al zichtbaar. Installateurs transformeren zoetjesaan van zonnepaneel-leverancier naar integrale energieadviseur. Batterijsystemen worden daarbij een standaardonderdeel van het productportfolio. Sterker nog, de netcongestieproblematiek zorgt ervoor dat energieopslag voor veel projecten de enige weg voorwaarts is. Deze transitie brengt nieuwe uitdagingen met zich mee. Technologieën evolueren razendsnel, regelgeving probeert bij te blijven, en marktpartijen herpositioneren zich. Voor professionals is het cruciaal om deze ontwikkelingen te volgen.

In de Solar & Storage Magazine Marktgids 2026 vindt u in 17 rubrieken niet alleen een overzicht van alle marktpartijen, maar ook diepgaande analyses van de nieuwste trends. Van epc-contractors tot batterijen en laadpalen, van financieringsmodellen tot onderhoudsconcepten – de redactie belicht alle facetten van deze dynamische markt. Deze marktgids biedt u als lezer de noodzakelijke kennis om de uitdagingen van 2026 het hoofd te bieden en de kansen te grijpen die de storagecoaster biedt. Zo hoopt Dé Duurzame Uitgeverij wederom bij te dragen aan de verdere ontwikkeling van een duurzame energievoorziening in Nederland en Vlaanderen.

Edwin van Gastel

Hoofdredacteur Solar & Storage Magazine
edwin@solarmagazine.nl

Rubrieken Solar & Storage Magazine Marktgids

De Solar & Storage Magazine Marktgids kent de volgende 14 rubrieken:

1. Zonnearmsystemen (zonneboilers en -collectoren)
2. Zonnepanelen
3. Omvormers
4. Montagesystemen
5. Energiemanagement & monitoringsystemen
6. Energieopslag
7. Laadpalen
8. Groothandel & importeurs
9. Kennis & opleiding
10. Financiering
11. Projectontwikkeling
12. Epc-contracting
13. Operation, maintenance & recycling
14. Consultancy & overige dienstverlening

Coverfoto: © Smart Cladding Constructions

Toepassingsgebieden

Bij de verschillende artikelen van de 14 rubrieken en de bijbehorende bedrijfsprofielen treft u de volgende 4 iconen aan:



Dit icoon staat voor het toepassingsgebied 'woningbouw': van individuele woningeigenaren tot Verenigingen van Eigenaren en woningcorporaties.



Dit icoon staat voor het toepassingsgebied 'maatschappelijk vastgoed': van ziekenhuizen tot scholen, ministeries en gemeentehuizen.



Dit icoon staat voor het toepassingsgebied 'commercieel vastgoed': van midden- en kleinbedrijven in de logistiek en de industrie tot agrariërs.



Dit icoon staat voor het toepassingsgebied 'grondgebonden zonneparken'.



Ontdek de toekomst van energie – vandaag al!

Naast uw vertrouwde partner in zonnepanelen, omvormers, batterijen, onderconstructie en toebehoren, bieden wij u nu ook krachtige oplossingen voor **commercial storage** en **e-mobiliteit**.

Van slimme laadpalen tot grootschalige opslagsystemen – wij helpen u om uw energieprojecten toekomstbestendig te maken.



Ontdek ons assortiment en laat u adviseren door onze experts.

Inhoudsopgave

Voorwoord, rubrieken en toepassingsgebieden	3
Nederland en Vlaanderen gaan nieuw tijdperk in: Geïntegreerde energieoplossingen de sleutel tot succes in veranderende markt	6
Fotowedstrijd: solar en storage in woord en beeld	10
Hervindt zonnewarmte het momentum met Europees beleid als rugwind?	12
DNE Research: 'Markt voor thuisbatterijen groeit explosief door einde salderingsregeling'	17
Marktonderzoeksbureau InfoLink: '2026 wordt kritiek jaar voor wereldwijde zonne-energiesector'	21
Tandemtechnologie domineert toekomst van zonnepanelen	25
Derde generatie ABC-zonnepanelen van AIKO Energy: 'Investeringswaarde zakelijke zonne-energiemarkt groter dan ooit'	28
Omvormerfabrikanten worden naast hardwareproducent ook softwareleverancier	36
APsystems: van micro-omvormers naar integrale serviceprovider in verduurzamingsoplossingen	38
Enphase Energy neemt consument aan de hand voor volgende fase energietransitie	40
SolarEdge maakt de zakelijke batterij laagdrempelig	42
Montagesystemen worden lichter, slimmer, circulair en breder toepasbaar	51
GSE Intégration lanceert landscape indakmontagesysteem en creëert netwerk vakbekwame installateurs	54
Interoperabiliteit noodzaak voor grootschalige doorbraak energiemanagementsystemen	61
Verkoop thuisbatterijen naar recordhoogte: energieopslagsystemen katalysator voor nieuwe groei	69
'De slimme thuisbatterij heeft de toekomst, Accuselect maakt het gemakkelijk voor installateurs'	72
MHelios by Midea: 'Verkoop thuisbatterijen samen met installateur in een stroomversnelling brengen'	74
Sigenergy: 'De batterij is geen luxeproduct meer, maar een essentieel onderdeel van elke energieaansluiting'	76
Elektrische auto duwt brandstofauto uit de markt en stuwt verkoop laadpalen naar recordhoogte	84
Groothandel pakt rol als opleider en mentor van de installateursgemeenschap	90
Alius breidt adviesdiensten uit: spin in het web van congestie- en integrale energie-oplossingen voor bedrijven	94
Batterijengroothandel Apex Power Supplies: 'We willen een partner van de installateur zijn'	96

VAMAT: 'Batterijen zijn niet langer een optie, maar pure noodzaak'	98
VDH Solar zet hoog in op batterijen: 'We staan aan het begin van een nieuwe groeicurve'	100
Voltixx: 'Het platweg installeren van een batterij of zonnepaneel is niet meer genoeg'	102
Wattkraft maakt bouw kindcentrum mogelijk: 'Schoolvoorbeeld van hoe batterijen helpen bij vol stroomnet'	104
Opleiden voor de energietransitie: strijd om talent verhardt	110
Financiering verschuift naar flexibiliteit en opslag	116
Netcongestie en negatieve stroomprijzen dwingen projectontwikkelaars tot nieuwe businessmodellen	120
Epc-contractors moeten transformeren van bouwers naar energieregisseurs	126
De toekomst van o&m voor solar en storage: van reactief 'blussen' naar slim voorspellen	130
Dienstverleners sturen energietransitie nieuwe fase in	135

Wie is wie in de energieopslag- en zonne-energiesector

Bedrijfsprofielen Zonnearmtesystemen	15
Bedrijfsprofielen Zonnepanelen	30
Bedrijfsprofielen Omvormers	44
Bedrijfsprofielen Montagesystemen	57
Bedrijfsprofielen Energiemanagement, monitoringsystemen & meetsystemen	64
Bedrijfsprofielen Energieopslag	78
Bedrijfsprofielen Laadpalen	86
Bedrijfsprofielen Groothandels & importeurs	106
Bedrijfsprofielen Kennis en opleiding	113
Bedrijfsprofielen Financiering	118
Bedrijfsprofielen Projectontwikkeling	123
Bedrijfsprofielen Epc-contracting	128
Bedrijfsprofielen Operation, maintenance & recycling	132
Bedrijfsprofielen Consultancy & dienstverlening	138

Nederland en Vlaanderen gaan nieuw tijdperk in:

Geïntegreerde energieoplossingen de sleutel tot succes in veranderende markt

© Kirill Nelezhnikov / Dreamstime.com

Na enkele turbulente jaren maken de Nederlandse en Vlaamse markt zich in 2026 op voor een opleving. De beëindiging van de salderingsregeling in Nederland, de zonnepaneelverplichting voor Vlaamse bedrijven en overheden en de explosieve groei van de batterijvraag creëren een nieuwe marktdynamiek. Installateurs die zich heroriënteren op de veranderende markt kunnen profiteren van aanzienlijke groeikansen.

2026 wordt een cruciaal jaar voor de Nederlandse zonne-energiesector. Met het definitieve einde van de salderingsregeling per 1 januari 2027 in zicht, zal 2026 het laatste jaar zijn waarin consumenten nog gedeeltelijk kunnen profiteren van de regeling. Verwacht wordt dat de naderende afschaffing van het salderen in de residentiële markt voor een verkoopgolf van batterijen zorgt, omdat kleinverbruikers hun zelfconsumptie willen verhogen. Met ruim 3 miljoen Nederlandse gezinnen en grofweg 1 miljoen Vlaamse huishoudens die zonnepanelen hebben, is het marktpotentieel voor batterijen gigantisch.

Installed base

In de consumentenmarkt is in Vlaanderen een vergelijkbaar beeld zichtbaar als in Nederland: na enkele recordjaren daalde in 2024 en 2025 het aantal nieuwe installaties onder particulieren sterk, en is de nadruk verschoven richting andere segmenten. Onderhoud van bestaande zonnepaneelinstallaties, vervanging van omvormers en de integratie van batterijen hebben hierdoor een grotere rol gekregen. Omdat de installed base zeer groot is – 1 op de 3 Vlaamse woningen heeft zonnepanelen – is voor wat zonnepanelen betreft nu het segment van de ‘late adopters’ aan de beurt. In dit hoofdstuk is maatwerk steeds belangrijker: adviseurs en installateurs zullen in 2026 moeten opteren voor een benadering waarin het totale energiesysteem van een woning centraal staat, in plaats van louter het dak.

Nieuwe verdienmodellen

De energieopslagmarkt ondergaat ondertussen een ware revolutie. In Vlaanderen is de thuisbatterijmarkt al relatief ver ontwikkeld: eind 2025 waren er al ruim 150.000 energieopslagsystemen geplaatst. Zo’n 15 procent van de ruim 1 miljoen zonnepaneelbezitters beschikt inmiddels over een thuisbatterij. De gecombineerde installatie van zonnepanelen met thuisbatterijen wordt zoetjesaan de nieuwe standaard bij installateurs. In Vlaanderen is deze trend al verder gevorderd: bij 30 tot 40 procent van de nieuwe residentiële zonnepaneelinstallaties wordt direct een thuisbatterij mee-

kocht. Bij welk percentage van de nieuwe zonnepaneelinstallaties dit in Nederland het geval is, is onbekend. Het percentage zal in 2026 ongetwijfeld snel oplopen door het naderende einde van de salderingsregeling. Dutch New Energy Research voorziet dat de totaal nieuw geïnstalleerde opslagcapaciteit in Nederland in 2026 kan oplopen tot bijna 3 gigawattuur aan batterijen, waarvan 1,7 gigawattuur thuisbatterijen. De groeiende batterijmarkt biedt enorme kansen voor installateurs die hun businessmodel willen uitbreiden. Bovendien bezorgt de combinatie van zonnepanelen en batterijen eindgebruikers nieuwe verdienmodellen, zoals deelname aan flexibiliteitsmarkten en het leveren van netdiensten.

Netwerk en congestie

De beperkte capaciteit van het elektriciteitsnet is immers een structurele uitdaging die niet voor 2030 opgelost zal zijn. In Nederland is het aantal aanvragen bij netbeheerders vanwege het volle stroom-net opgelopen tot tientallen gigawatt. Goed nieuws is dat zo’n 6 gigawatt vermogen aan batterijen ‘restruimte’ op het hoogspanningsnet toegewezen heeft gekregen. Via tijdsduurgebonden transportrechten (TDTR) krijgen de aangesloten partijen recht op transport gedurende minimaal 85 procent van de tijd per jaar. In de overige 15 procent kan TenneT beperkingen opleggen, bijvoorbeeld tijdens piekmomenten. Deze beperkingen worden minimaal een dag vooraf aangekondigd. Flexibele netgebruikers kunnen door een combinatie van TDTR en tijdsafhankelijke tarieven tot 65 procent besparen op nettarieven, wat de interesse heeft gewekt bij projectontwikkelaars van batterijparken.

Zakelijke kansen

Voor een groot deel van de installateurs verschuift de focus sowieso steeds meer naar de zakelijke markt, ondanks dat in 2025 ook daar de verkoop van pv-systemen is gedaald. De businesscase staat bij grote zonnedaken en zonneparken door de negatieve stroomprijzen flink onder druk. Toch zijn de kansen groot, want van de beschikbare dakoppervlakte die de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) heeft geïdentificeerd, is nog geen kwart benut. Steeds vaker vormen batterijen bij zakelijke projecten een oplossing voor netcongestie. Waar in 2025 nog 40 procent van de SDE++-projecten niet gerealiseerd kon worden door netproblemen, zullen nieuwe hybride systemen met batterijen en slimme sturing dit percentage steeds verder terugdringen. In Vlaanderen krijgt de zakelijke markt ondertussen een impuls door de invoering van de nieuwe verplichting voor grootverbruikers. De verplichting, die in eerste instantie op 30 juni 2025 in zou gaan, wordt van kracht op 1 april 2026. Op die datum moeten alle bedrijven met een jaarlijks elektriciteitsverbruik boven de 1 gigawattuur en overheidsgebouwen met een afname vanaf 250 megawattuur zonnepanelen geïnstalleerd hebben. Het Vlaams Energie- en Klimaatagentschap (VEKA) verwacht dat enkele duizenden bedrijven in actie moeten komen. Bovendien wordt in de komende jaren de verplichting verder uitgebreid naar afnamepunten vanaf 100 megawattuur per jaar.

Veranderend beleid

In Nederland wordt ondertussen reikhalzend uitgekeken naar het aantreden van een nieuwe regering. De hoop is dat die met D66 als grootste partij de energietransitie meer prioriteit zal geven dan het voorgaande kabinet. Alles wijst erop dat een coalitie in de maak is die naast hernieuwbare energiebronnen ook vol wil inzetten op kernenergie.

In Vlaanderen werkt de regering gestaag verder aan het realiseren van de klimaatdoelen, met een beoogd totaal van 10 gigawatt aan zonnepanelen in 2030. Met het huidige tempo van installaties – met minimaal 500 megawatt nieuwe installaties in 2025 – ligt Vlaanderen op koers. Bovendien zal de komende jaren dus nog een flinke stimulering uitgaan van de Vlaamse pv-verplichting.

Nieuwe energiewereld

Al met al gaat de energietransitie in 2026 een nieuwe fase in waarin de integratie van verschillende technologieën centraal staat. Installateurs die alleen zonnepanelen aanbieden, hebben het de afgelopen 2 jaar ongekend moeilijk gehad. De bedrijven die wel succesvol zijn, verkopen geïntegreerde oplossingen met zonnepanelen, (thuis) batterijen, laadpalen, warmtepompen en energimanagementsystemen. Het verdienmodel verschuift daarbij van eenmalige verkoop naar langdurige servicecontracten. Vooruitstrevende installateurs bieden al abonnementsmodellen aan waarbij zakelijke, maar ook residentiële eindgebruikers een vast maandbedrag betalen voor een volledig energiepakket, inclusief monitoring en onderhoud. Installateurs richten zich steeds meer op het verhogen van de zelfconsumptie bij hun klanten. De terugverdiendtijd van zonnepanelen is immers sterk afhankelijk van het percentage zonnestroom dat direct wordt verbruikt. Dit zorgt voor een toenemende vraag naar energimanagementsystemen, batterijen en slimme apparaten die het verbruik afstemmen op de zonnestroomproductie.

Bredere benadering

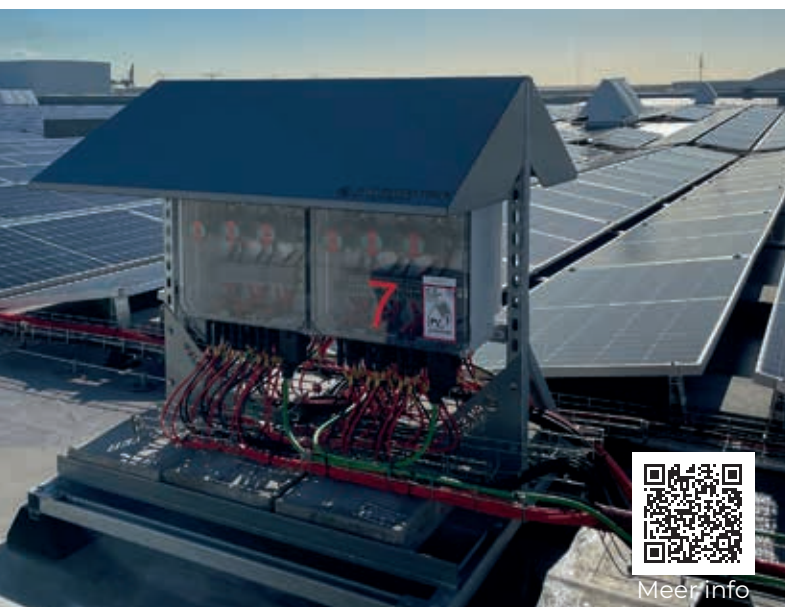
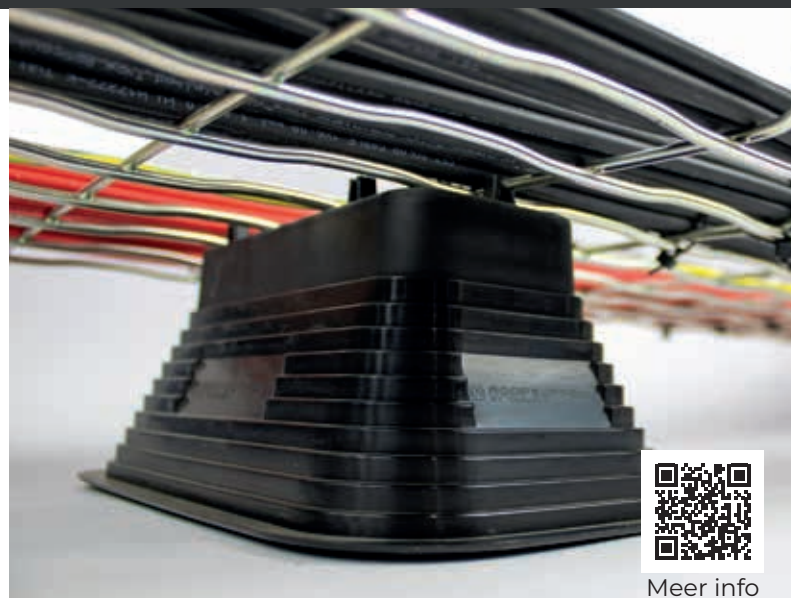
Voor consumenten betekent dit dat het terugverdienperspectief verandert; investeren in zonnepanelen blijft rendabel, maar de businesscase wordt minder vanzelfsprekend. Installateurs zullen zich in 2026 dan ook nadrukkelijker moeten richten op het verhogen van zelfverbruik en integratie van opslagoplossingen om het rendement voor de eindgebruiker op peil te houden. In 2026 moet het klassieke verkoopargument ‘terugverdiendtijd’ voor zonnepanelen worden vervangen door een bredere financiële benadering. Door de afbouw van de salderingsregeling verschuift de focus naar de kostprijs van zelfverbruikte stroom en het behalen van flexibiliteits- en opslagvoordelen. Voor installateurs ➤

De batterijmarkt in cijfers

De Nederlandse netbeheerders registreren sinds de zomer van 2025 iedere maand zo’n 2.000 tot 2.500 batterijen, grotendeels thuisbatterijen. Ondanks een grote publiekscampagne en een wettelijke verplichting gaan de netbeheerders ervan uit dat minder dan de helft van de geïnstalleerde thuisbatterijen door consumenten bij de netbeheerders wordt aangemeld. Door deze onderregistratie blijft het gissen naar exacte marktcijfers. Marktonderzoeksbureau Dutch New Energy Research stelt dat Nederland in het kalenderjaar 2025 bijna 90.000 thuisbatterijen heeft verwelkomd, goed voor zo’n 860 megawattuur opslagcapaciteit. Daarbovenop zou 330 megawattuur aan c&i-batterijen en 360 megawattuur aan utiliteitsbatterijen zijn geïnstalleerd. Branchevereniging Energy Storage NL hanteert op haar beurt voor het kalenderjaar 2025 exclusief thuisbatterijen een opgestelde opslagcapaciteit van 2,1 gigawattuur. In Vlaanderen zijn de cijfers doorgaans een stuk betrouwbaarder. Daar telde netbeheerder Fluvius rond de zomer van 2025 bijna 150.000 thuisbatterijen en zo’n 700 batterijen met een vermogen van boven de 25 kilovoltampère die goed zijn voor zo’n 300 megawattuur aan opslagcapaciteit.

RoofSupport

De oplossing voor het organiseren van bekabeling, zonder gereedschap, vervaardigd uit Magnelis®-staal en voorzien van een windcertificaat.



PVshelter

Ontwikkeld om de omvormer veilig op het dak te plaatsen, te bestellen met één artikelnummer, vervaardigd uit Magnelis®-staal en voorzien van een windcertificaat.

PVbox

Zorgeloze integratie van zonnepanelen met omvormer en AC-installatie, robuuste bliksem- en overspanningsbeveiliging van DEHN en geschikt voor zowel nieuwe als bestaande zonnepaneelinstallaties.



betekent dit dat ze in 2026 niet alleen moeten adviseren over wattpiek en prijs per zonnepaneel, maar over het totale energie-kostenplaatje, inclusief een slimme verbruiks- en opslagstrategie.

Meebewegen

In zowel Nederland als Vlaanderen blijft de nieuwbouwmarkt een belangrijke pijler voor 2026. Nieuwe woningen worden standaard voorzien van zonnepanelen, vaak in combinatie met een warmtepomp. Nederland heeft nog altijd een tekort van zo'n 400.000 woningen en dit hoofdpijndossier staat hoog op de agenda van de Haagse politiek. Jaarlijks moeten er tussen de 90.000 en 100.000 nieuwe woningen gebouwd worden die stuk voor stuk van zonnepanelen voorzien zullen worden.

De sleutel voor succes ligt net als in de bestaande bouw ook bij nieuwbouw in het bieden van complete oplossingen – niet alleen zonnepanelen, maar ook opslag en verbruiks-optimalisatie – en in het actief inspelen op net-uitdagingen, veranderend beleid en veranderende klantverwachtingen. De energietransitie blijft namelijk onverminderd doorgaan, maar de manier waarop deze wordt vormgegeven verandert. Voor partijen die meebewegen met deze trends liggen er volop kansen in 2026 en de jaren daarna.

De Nederlandse en Vlaamse zonne-energiesector bereidt zich dus voor op een toekomst zonder overheidssteun. Door kostenverlaging, productintegratie, de opkomst van batterijen en nieuwe verdienmodellen maakt de sector zich klaar voor duurzame groei in een volwassen markt. 2026 vormt daarin een belangrijk overgangsjaar waarin de sector definitief de stap zet van subsidiegedreven naar marktgedreven ontwikkeling.

De Nederlandse zonnepanelenmarkt in cijfers

Het geïnstalleerde zonnepaneelvermogen per kalenderjaar is volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) in Nederland met het volgende vermogen gegroeid:

- 2016: 609 megawattpiek
- 2017: 776 megawattpiek
- 2018: 1.697 megawattpiek
- 2019: 2.618 megawattpiek
- 2020: 3.883 megawattpiek
- 2021: 3.714 megawattpiek
- 2022: 4.713 megawattpiek
- 2023: 4.766 megawattpiek
- 2024: 4.319 megawattpiek
- 2025: 2 tot 2,5 gigawattpiek (red. definitieve cijfers volgen in het voorjaar van 2026)

Totaal geïnstalleerd:
circa 30 gigawattpiek
(tot en met eind 2025)

De Vlaamse zonnepanelenmarkt in cijfers

Het geïnstalleerde omvormervermogen (red. het totaal geïnstalleerde vermogen aan zonnepanelen wordt door het Vlaams Energie- en Klimaatagentschap niet gedeeld) per kalenderjaar is in Vlaanderen als volgt:

- 2016: 134 megawatt
- 2017: 204 megawatt
- 2018: 246 megawatt
- 2019: 415 megawatt
- 2020: 788 megawatt
- 2021: 384 megawatt
- 2022: 677 megawatt
- 2023: 1.221 megawatt
- 2024: 759 megawatt
- 2025: 380 megawatt (tot en met september 2025)

Totaal geïnstalleerd:
7.426 megawatt
(tot en met september 2025)



Solar & storage in woord en beeld



Batterij en zonnecarport voor tankstation

Smart Cladding Constructions, Energie Totaal en Solar Art realiseerden voor tankstation BP D'ivers in Woerden een integraal energiesysteem. Het project combineert zonnecarports, dakgebonden zonnepanelen en een batterijopslag van 1 megawattuur. De opgewekte zonne-energie van de 337 zonnepanelen wordt primair gebruikt voor de snelladers, terwijl overschotten naar andere faciliteiten gaan, zoals de wasstraat en shop. Door maximale zelfconsumptie en piekbelastingreductie biedt het energiesysteem een effectieve oplossing voor netcongestie.

© Smart Cladding Constructions

Batterijen en zonnepanelen zijn niet meer weg te denken uit het straatbeeld. Of men nu rondrijdt in Vlaanderen of in Nederland, in iedere straat vindt men wel een huis of ander gebouw met zonnepanelen en een batterij. Bovendien rukken in het veelzijdige landschap ook grondgebonden zonneparken met batterijen meer en meer op. De redactie schreef ter ere van de Solar & Storage Magazine Marktgids een fotowedstrijd uit en dit zijn de 4 winnende inzendingen.

Bipv in nieuwe woonwijk

Op de oude TNO-locatie in Delft verrijst een nieuwe woonbuurt: de Schoemaker Plantage. In de Schoemaker Plantage komen veel verschillende soorten huizen. De wijk voelt als een combinatie van binnenstad en tuindorp. De bouw gebeurt in meerdere fasen. Zo groeit de wijk stap voor stap op een natuurlijke manier. In totaal komen er maximaal 800 nieuwe woningen en een stadspark. GSE Intégration leverde aan bouwbedrijf BAM zijn indakmontagesysteem dat toegepast is in 86 koopwoningen in de Grasbuurt die in de zomer van 2025 zijn opgeleverd.



© GSE Intégration

Tinyhousepionier omarmt thuisbatterij

Als ambassadeur van de 'tinyhousebeweging' in Nederland innoveert Marjolein Jonker al meer dan 10 jaar op het gebied van duurzaamheid. Na jaren in een nog geen 20 vierkante meter groot, off-grid biobased tiny house te hebben gewoond, gebruikt ze in haar nieuwste tiny house zelfs geen gas meer. Het volledig off-grid tiny house in Olst werd door Victron Energy van een energie-opslagsysteem voorzien. Daarmee laat Marjolein Jonker opnieuw zien een van de early adopters van de thuisbatterij te zijn.



© Victron Energy

Kronkelend dak multifunctioneel centrum

De uitdagende dakarchitectuur van het multifunctionele centrum De Tirrel in Winsum weerhield Generation Green er niet van om 2.366 zonnepanelen te installeren. Het gebouw, dat in 2022 werd gerealiseerd door Rottinghuis' Aannemingsbedrijf, heeft een dakoppervlakte van ongeveer 10.260 vierkante meter. Verbidak – dat enkele jaren geleden de dakbedekking verzorgde – keerde terug om 3.400 dakankers te installeren als basis voor het zonnepanelsysteem met een vermogen van 1,1 megawattpiek. Het gebouw combineert scholen, zorg, kinderopvang en sportfaciliteiten onder één dak.



© Generation Green

De Nederlandse en Vlaamse zonnepanternarkt maakt een transformatie door. Terwijl de residentiële sector piept en kraakt, zijn groot-schalige toepassingen aan een gestage opmars bezig. Met Europees beleid als rugwind moet 2026 het jaar worden waarin zonthermie terugkeert in de spotlights.

Na een periode waarin zonnepanelen en warmtepompen het tempo bepaalden, wil zonnepanternte weer hoog op de agenda komen te staan. De zonthermiemarkt kende in 2025 een moeilijke fase. In zowel Nederland als Vlaanderen daalde het aantal geplaatste zonneboilers verder. Lage gasprijzen, onzekerheid rond warmtebeleid en de aantrekkingskracht van elektrische alternatieven zorgden ervoor dat consumenten en bedrijven investeringen uitstelden.

Klein deel warmte duurzaam

Na 2 jaar van terugval hoopt de zonnepanterntesector in 2026 echter nieuwe kansen te krijgen. Nieuwe Europese wetgeving, technologisch volwassen producten en de toenemende vraag naar warmteoplossingen die het elektriciteitsnet ontlasten, creëren een nieuwe realiteit. Zonnepanternte wil zich in dit kader steeds meer ontwikkelen tot een strategische bouwsteen naast elektrificatie. Hoewel de residentiële markt ook in het buitenland krimp vertoonde, groeiden industriële systemen en zonnepanternte voor warmtenetten stevig door. Dit weer-spiegelt een duidelijke trend: warmte wordt steeds vaker gezien als een aparte energievraag die niet altijd via elektriciteit kan of hoeft te worden ingevuld. Warmte vertegenwoordigt een substantieel deel van het energieverbruik, en maar een klein deel daarvan is op dit moment duurzaam. Dat maakt zonnepanternte interessant voor beleidsmakers en marktpartijen die op zoek zijn naar technologieën die schaalbaar zijn zonder het elektriciteitsnet extra te belasten.

Hervindt zonnepanternte het momentum met Europees beleid als rugwind?

Schrappen premie

In Nederland daalde het nieuw geplaatst oppervlak aan zonnecollectoren in 2024 met 41 procent tot ongeveer 20.560 vierkante meter. In Vlaanderen is een vergelijkbare trend zichtbaar, waar de zonneboilermarkt met 90 procent is gedaald vergeleken met 10 jaar geleden. Het schrappen van de Mijn VerbouwPremie voor zonneboilers maakte de situatie nog ingewikkelder. De residentiële markt lijkt aan beide kanten van de grens voorlopig geen herstel te tonen. Toch betekent dat niet het einde voor zonnepanternte. Net als in Nederland verschuift in België de focus naar grootschalige systemen voor appartementsgebouwen, commerciële panden en de industrie. Deze segmenten profiteren van verwachte beleidswijzigingen, zoals een belasting-verschuiving van elektriciteit naar fossiele brandstoffen en het nieuwe Europese emissiesysteem ETS-2, dat warmtegebruik

in de gebouwde omgeving gaat beprizen. Hierdoor ontstaat een gunstiger speelveld voor duurzame warmtebronnen. De Europese Unie stuurt ook nadrukkelijk op duurzame warmte. Richtlijnen zoals de Renewable Energy Directive, de Energy Performance of Buildings Directive en de Energy Efficiency Directive verplichten lidstaten om duurzame warmte te stimuleren. Daarbij wordt expliciet verwezen naar zonnepanternte als technologie voor woningen, warmtenetten en industrie.

Warmtenetten

Warmtenetten vormen in Nederland en Vlaanderen een belangrijk speerpunt in de energietransitie. In 2030 moeten er in Nederland 500.000 extra warmtetaansluitingen gerealiseerd zijn in de bestaande bouw. Zonnepanternte kan een betrouwbare bron zijn voor deze netten, vooral in combinatie met seizoensop-

slag. Dat principe is eenvoudig: in de zomer wordt warmte uit zonnecollectoren opgeslagen in grote buffers, waarna die warmte in de winter wordt gebruikt. Nederland noteerde in 2024 de grootste stijging in nieuw geïnstalleerde capaciteit voor stadsverwarming op zonnepanternte in Europa, zo bleek in het najaar van 2025 bij de publicatie van het rapport Solar Heat Worldwide 2025. Dat was volledig te danken aan de opening van Zonthermiepark Dorkwerd in Groningen, waar 24.000 zonnecollectoren warmte leveren aan 2.600 woningen via het warmtenet van Warmte-Stad. Het project toont aan dat grootschalige toepassing technisch en organisatorisch haalbaar is. Het zonthermiepark van Novar, K3 en Warmtestad is bovendien een bewijs dat de aandacht merkbaar verschuift richting toepassingen waar zonnepanternte het verschil maakt door hoge efficiëntie en stabiele warmteopwekking te

bieden zonder het stroomnet te belasten. Dit soort voorbeeldprojecten versnelt de kennisopbouw, vergroot het vertrouwen en helpt gemeenten technologieën te selecteren die passen bij lokale omstandigheden. Met de ambitie om het aantal warmtenetten in Nederland te verdubbelen voor 2030 en ongeveer 2 tot 2,5 miljoen woningen aan te sluiten tegen 2050, ligt er een enorme potentie voor zonthermie als duurzame warmtebron.

Industriële kansen

Ook de industrie gebruikt traditiegetrouw veel meer warmte dan elektriciteit. Dat maakt dit segment van nature geschikt voor zonnepanternte en in België en Nederland komt deze ontwikkeling op gang. Nieuwe installaties bij voedingsmiddelen-, proces- en chemische bedrijven tonen dat zonnepanternte niet alleen een theoretische optie is, maar ook praktisch toepasbaar.

Voor industrieën met een stabiele warmte-vraag en voldoende ruimte is zonnepanternte een manier om energiekosten te stabiliseren, de uitstoot te verlagen en minder afhankelijk te worden van fluctuerende elektriciteits- en gasprijzen. Het Belgische Azteq Energy – dat na een faillissement in het voorjaar van 2025 een doorstart maakte – en het Nederlandse Suncom Energy richten zich daarbij op geconcentreerde zonnepanternte. Traditionele zonnepanterntesystemen werken met zonnecollectoren die zonlicht direct omzetten in warmte. Het systeem verwarmt water of een warmtedragende vloeistof, waarna die warmte wordt opgeslagen in een zonneboiler of direct geleverd aan een gebouw of warmtenet. Geconcentreerde zonnepanternte (cst) werkt anders: spiegels bundelen zonlicht om zeer hoge temperaturen te bereiken, geschikt voor industriële processen. Suncom Energy heeft in 2025 de opdracht gekregen om bij snoepfabrikant Confiserie Napoleon, chemisch bedrijf Sachem en een bierbrouwerij cst-installaties bouwen die warmte leveren voor industriële processen. De technologie kan temperaturen tot 475 graden Celsius bereiken, waardoor het geschikt is voor veel industriële toepassingen.

Hybride systemen

Een laatste, opvallende trend is de gestage opmars van hybride systemen. Daarbij worden zonnecollectoren of fotovoltaïsch-thermische (pvt)-panelen gecombineerd met warmtepompen. De warmtepomp zorgt voor flexibiliteit en hogere temperaturen, terwijl zonnepanternte een stabiele bron biedt die bruikbaar is bij lage elektriciteitsprijzen of beperkte netcapaciteit. Voor woningen betekent dit dat warmtepompen efficiënter kunnen draaien zonder grote buitenunits met geluid. Voor bedrijven kan zonnepanternte de piekbelasting op het stroomnet verminderen en tegelijkertijd de bedrijfskosten drukken. Innovaties zoals thermische wisselaars die onder bestaande zonnepanelen worden geplaatst, maken het mogelijk om bestaande systemen uit te breiden zonder grote aanpassingen. Dit verlaagt drempels en geeft marktpartijen een concreet pad naar betaalbare, hybride warmteoplossingen. Tegen die achtergrond hoopt de zonnepanterntesector in 2026 weer vaste voet aan de grond te krijgen.

Een fundering die presteert zoals berekend

Onder elk zonnepark ligt een onzichtbaar fundament en een zichtbare draagconstructie – samen bepalend voor de prestaties van het zonnepark. FIRST BASE Solar Systems levert complete grondgebonden systemen: draagconstructies in combinatie met hoogwaardige schroeffundamenten.



Volgens Camile Gisbers, Commercieel Directeur bij FIRST BASE Solar Systems, wordt de fundering bij zonneprojecten nog te vaak gezien als alleen een noodzakelijk investering. "De aandacht bij solar projecten ligt meestal bij de bovengrondse componenten – panelen, omvormers en bekabeling. Terwijl de onderconstructie letterlijk het hele systeem draagt en tijd en vooronderzoek vraagt. Wanneer de fundering niet is afgestemd op de lokale bodemgesteldheid of onvoldoende draagkracht heeft, ontstaan ongewenste zettingen in de draagconstructie. Dat leidt tot structurele spanningen, scheefstand en funderingsherstelkosten. Daarom investeren wij vanaf het begin in degelijk vooronderzoek en geotechnische analyses."

Vooronderzoek bepaalt het ontwerp

Bij FIRST BASE begint elk project met een grondige analyse van de bodemgesteldheid. Door paalbelastingsproeven uit te voeren op locatie volgens Eurocode 7 protocol (EN 1997) wordt het maximaal haalbare draagvermogen van onze schroeffundamenten bepaald. Tijdens deze belastingproeven wordt zowel de belasting als de optredende paalkopverplaatsing nauwkeurig gemeten en digitaal geregistreerd, met onze eigen ontworpen PLC-meetsysteem. De resultaten leveren een exact last-zakingsdiagram op van onze schroeffundamenten, waarmee onze engineers het ontwerp van de draagconstructie vervolgens optimaliseren. Deze gegevens vormen de basis voor een constructief veilig ontwerp. "Wij vinden het belangrijk dat we een maatwerk draagconstructie kunnen bieden, afgestemd op de behoefte van de opdrachtgever en de locatie-specifieke bodemeigenschappen."



Sterk waar de bodem dat niet is

Onze schroeffundamenten kunnen eenvoudig worden geïnstalleerd op locaties met complexe en/of zwakkere bodemcondities; zoals in klei- en veenlagen, of op dijken en/of taluds die moeilijk bereikbaar zijn. Met compacte indraaimachines worden de schroeffundamenten eenvoudig en snel geïnstalleerd. Dankzij ons brede assortiment in lengtes, diameters en indraaigereedschappen, is voor elke locatie een passende configuratie mogelijk.

Van ontwerp tot uitvoering

FIRST BASE begeleidt het volledige traject – van engineering en projectvoorbereiding tot montage en kwaliteitscontrole – in nauwe samenwerking met vaste montagepartners. "Wij leveren schroeffundamenten en draagconstructie-componenten direct uit eigen voorraad, zodat de uitvoering niet stilvalt door levertijden," zegt Camile. "Waar nodig schalen we op met meerdere gecertificeerde installatiepartners. Met een plaatsingscapaciteit tot 500 schroeffundamenten per team per dag, blijven doorlooptijden kort en planningen voorspelbaar."

Praktijkvoorbeeld: A16 Rotterdam

Langs de nieuwe snelweg A16 Rotterdam, werden de zonnevelden geïntegreerd in de klaverbladen bij de op- en afritten. Op zes locaties leverde FIRST BASE funderingen en draagconstructies voor ruim 5.200 panelen. Tijdens het vooronderzoek zijn verschillende diameters schroeffundamenten beproefd om het vereiste draagvermogen te realiseren binnen de complexe bodemopbouw bestaande uit klei- en veenlagen. De opgewekte energie van de zonnepanelen voedt de installaties van de Rottemerentunnel en wordt deels opgeslagen in twee grote batterijsystemen (BESS), waardoor de snelweg energieneutraal opereert.

Een fundering die presteert zoals berekend

Door techniek, uitvoering en logistiek vanaf het begin op elkaar af te stemmen, levert FIRST BASE Solar Systems een totaaloplossing die in berekening én praktijk presteert zoals ontworpen. Het resultaat: voorspelbare prestaties en een betrouwbaar fundament voor elk zonnepark.

FIRST BASE Solar Systems

Liessentstraat 9a, 5405 AH Uden (Nederland)
T. +31 413 700 133
E. info@firstbasegroundscrews.com
I. www.firstbasegroundscrews.com/nl/grondopstelling-zonnepanelen/

Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl

fabrikant



ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energieopslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dicht bij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.



Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



De toekomst van energie: Haier Energy's E-Tower HV en Haier hOn Ecoplatform schitteren in Utrecht

Haier Energy organiseerde op 28 november samen met GL Link (Europe) B.V. – zijn exclusieve distributeur in Nederland – met succes een dynamische roadshow in het Van Der Valk Hotel in Utrecht. Het evenement bracht installateurs, energieprofessionals en partners samen die graag kennis wilden maken met de nieuwste innovaties van Haier op het gebied van slimme energieopslag.

De sfeer was enthousiast toen Haier zijn vlaggenschipoplossing presenteerde: het alles-in-één hoogspanningsenergieopslagsysteem E-Tower HV dat is ontworpen voor residentiële en kleine commerciële toepassingen. De roadshow markeerde een belangrijke mijlpaal in de Europese expansie van Haier en onderstreepte zijn toewijding om intelligente, modulaire en duurzame energieoplossingen te leveren aan lokale markten.

Een succesvolle showcase

De aanwezigen waren onder de indruk van de combinatie van prestaties, flexibiliteit en gebruikersgericht ontwerp van de E-Tower HV. Dit alles-in-één energieopslagsysteem (ESS) vormt samen met het Haier hOn ecoplatform een uniek systeem dat alle Haier-huishoudelijke apparaten, energieoplossingen en warmtepompen integreert in één intelligent platform. Van slimme HVAC-systemen tot volledig geïntegreerde eco-apparaten, Haier maakt de volgende generatie van duurzaam leven mogelijk.

Het systeem beschikt over een 3-fase hybride omvormer van 4 tot 15 kW in combinatie met een uitbreidbare batterijcapaciteit tot 28,8 kWh per omvormer. Dankzij de bliksemsnelle back-up (<10 ms) en beheer op afstand via de hOn- en Haier Energy-apps is het een van de meest geavanceerde en praktische oplossingen in zijn categorie.

Tijdens live demonstraties zagen gasten hoe de E-Tower HV zich naadloos aanpast aan verschillende installatiescenario's, van nieuwbouw tot renovatieprojecten. Het is een flexibel te integreren systeem dat snel kan worden geïnstalleerd en eenvoudig kan worden geschaald, terwijl het geschikt is voor dynamische tarieven en geavanceerde load balancing wat zorgt voor een geoptimaliseerd energieverbruik en kostenefficiëntie.

Versterking van het Nederlandse partnerschap

Het evenement vierde ook de sterke samenwerking tussen Haier en GL Link, die de aanwezigheid van Haier in Nederland

blijft uitbreiden. Als enige distributeur van Haier op de Nederlandse markt speelt GL Link een sleutelrol in het aanbieden van de volgende generatie energieoplossingen aan lokale professionals en eindgebruikers.

“We zijn trots op de grote betrokkenheid van de Nederlandse installateursgemeenschap”, aldus Uwe Achatz, hoofd van Haier Energy Europe. “Het succes van de roadshow in Utrecht bevestigt de groeiende belangstelling voor geïntegreerde, slimme energiesystemen die duurzaam leven voor iedereen gemakkelijker maken.”

“Dankzij onze samenwerking met Haier kunnen we Nederlandse professionals voorzien van energietechnologie van wereldklasse”, aldus Vivian Liu, oprichter en CEO van GL Link (Europe) B.V. “De E-Tower HV laat zien hoe modulair ontwerp en intelligente besturing het energiebeheer voor zowel installateurs als eindgebruikers kunnen vereenvoudigen. En we zijn

er trots op dat we samen met Haier Energy hoogwaardige, schaalbare systemen kunnen leveren die een nieuwe norm stellen voor de Nederlandse energiemarkt.”

Vooruitblik

Na de positieve reacties uit Utrecht kunnen Haier en GL Link met trots melden dat er spannende dingen op stapel staan voor de roadshow, dus houd ons in de gaten! We zullen professionals

blijven ondersteunen met geavanceerde, verbonden energie-technologieën die de missie van Haier weerspiegelen: elk huis slimmer, efficiënter en duurzamer maken.

Ga voor meer informatie over de E-Tower HV en het volledige energie-ecosysteem van Haier naar de speciale websitepagina eur.haier-energy.com/eTower.html?id=1965956425811316737

Ga voor meer informatie over GL Link en hun toewijding aan het stimuleren van innovatie in de sector van hernieuwbare energie naar de website www.gllink.nl.

Haier Energy

Haier Energy

Via Trento 22, 20871, Vimercate (MB, Italië)
I. eur.haier-energy.com

GL Link (Europe) B.V.

Musicalstraat 7B, 1323VR Almere (Nederland)
I. www.gllink.nl



Dutch New Energy Research:

‘Markt voor thuisbatterijen groeit explosief door einde salderingsregeling’

De Nederlandse energiemarkt maakt zich op voor een batterijrevolutie. Met het einde van de salderingsregeling in 2027 en aanhoudende netcongestie zoeken consumenten naar alternatieven voor hun zonne-energie.

De Nederlandse energieopslag- en zonne-energiemarkt heeft in 2025 een significante verandering doorgemaakt. Het nieuwe trendrapport van Dutch New Energy Research laat een duidelijke verschuiving zien: terwijl de verkoop van zonnepanelen fors daalde, groeide de adoptie van batterijen exponentieel. Hoofdonderzoeker Hrvoje Medarac van Dutch New Energy Research stelt dat vooral de beëindiging van de salderingsregeling en negatieve stroomprijzen een belangrijke rol speelden. ‘De beleidsdruk, gecombineerd met het toenemend aantal uren waarin de elektriciteitsprijzen onder 0 zakken, heeft blootgelegd dat het businessmodel voor duurzame energie in transitie is.’

75 procent gedaald

‘De zonnepaneelverkoop werd in 2025 gekenmerkt door een aanzienlijke daling’, vervolgt Medarac. ‘Ten opzichte van het recordjaar 2023 is de zonnepaneelverkoop onder consumenten met zo’n 80 procent gedaald. In de zakelijke markt is verkoop ook met vele tientallen procenten gedaald,

maar is de krimp wel een stuk kleiner.’ De marktonderzoekers van Dutch New Energy Research spreken in hun nieuwste trendrapport de verwachting uit dat de consumentenmarkt zich in 2026 op het huidige minimumniveau zal stabiliseren, mede door de vraag vanuit nieuwbouwwoningen en grootschalige woningrenovaties.

Bijna 3 gigawattuur batterijen

Deze daling van het aantal nieuwe pv-installaties staat tegelijkertijd in schril contrast met de groeiende markt voor batterijen. ‘De Nederlandse energieopslagmarkt telde eind 2025 in totaal bijna 3 gigawattuur aan batterijen’, duidt Medarac. ‘Grofweg de helft van die batterijen is in 2025 geïnstalleerd. De groei wordt vooral gedreven door de residentiële sector, met de installatie van zo’n 88.000 thuisbatterijen in 2025.’ De belangrijkste aanjager voor deze ontwikkeling is de aangekondigde afschaffing van de salderingsregeling. Deze regeling, die consumenten tot nu toe toestond overtollige zonne-energie terug te leveren aan het net tegen dezelfde

prijs als inkoop, verdwijnt per 1 januari 2027. ‘Dit betekent dat mensen hun zelf opgewekte zonne-energie op een bepaalde manier moeten gaan gebruiken en batterijen zijn een goede technologie om dit te doen’, legt Medarac uit. ‘Veel huiseigenaren die hun zonnepanelen al hebben terugverdiend, hebben nu financiële ruimte om in batterijopslag te investeren. Voor nieuwe zonnepaneelinstallaties verwachten we dat steeds meer consumenten direct voor een gecombineerd systeem kiezen en dus direct een thuisbatterij kopen.’

Nieuwe wachtlijsten?

Voor 2026 verwacht Medarac hoe dan ook een verdere groei van de thuisbatterijmarkt, waarbij de residentiële markt door het einde van het salderen tot een nieuwe recordhoogte zal stijgen. Of er wachtlijsten zullen ontstaan voor de installatie van thuisbatterijen, zoals eerder gebeurde bij zonnepanelen, is volgens Medarac lastig te voorspellen. ‘Op dit moment zien we dat nog niet. Maar bij een plotselinge vraagexplosie ➤

Fronius-energiesystemen: energieonafhankelijkheid vereist Europese technologie

Stroomuitval als gevolg van seizoensgebonden veranderingen, overbelasting van het elektriciteitsnet of geopolitieke crises is niet langer een zeldzaamheid. Dit maakt de kwestie van energiezekerheid en -onafhankelijkheid des te urgenter. Dankzij het uitgebreide ecosysteem biedt Fronius een complete oplossing voor echte energieonafhankelijkheid, aangedreven door Europa.

Met innovatieve zonne-energiecomponenten wordt uw woning een veilige en betrouwbare 'energiecentrale'. De Fronius GEN24 Plus hybride omvormer en de nieuwe Fronius Verto Plus zorgen ervoor dat de stroomvoorziening in stand blijft bij stroomuitval, dankzij de geïntegreerde noodstroomfunctie en black start-mogelijkheid.

Reserva – batterij met Europese gegevensbeveiliging

De Fronius Reserva hoogspanningsbatterij vormt een aanvulling op het systeem door een krachtige energiebron te bieden voor 's nachts en op bewolkte dagen.



"De Fronius Reserva kan niet alleen back-upstroom leveren, maar is ook geschikt voor black-start en kan in de back-up-stroommodus worden opgeladen met zonne-energie. Dit is een groot voordeel voor afgelegen locaties of in geval van een langdurige stroomstoring", legt Jaap van Eijk, Technisch adviseur van Fronius Nederland, uit.

Intelligente schakeling voor maximale betrouwbaarheid

Fronius biedt oplossingen voor elke toepassing, waaronder de handmatige Fronius Backup Switch en de volautomatische Fronius Backup Controller, die ervoor zorgen dat woningen ook bij stroomuitval van stroom blijven voorzien. Met de PV Point-basisvoeding kunnen huishoudens belangrijke apparaten zoals routers, opladers en essentiële verlichting blijven gebruiken, zelfs zonder batterij.



Europese gegevensbeveiliging – voor meer controle en vertrouwen

Fronius is een familiebedrijf dat staat voor de hoogste kwaliteitsnormen, veiligheid en Europese ontwikkelingsdeskundigheid. Alle gegevens worden uitsluitend op Oostenrijkse servers en in beveiligde Europese cloudsysteem opgeslagen. Dit biedt bescherming tegen cyberaanval, en garandeert ook volledige controle over de eigen energievoorziening.

Bespaar meer met flexibele tarieven en de Energy Cost Assistant

Wie naast een PV-installatie ook een flexibel stroomtarief heeft, kan nog meer besparen. Met de Fronius "Energy Cost Assistant" kunnen huishoudens tijdens goedkope tariefperiodes stroom uit het net in hun batterij laden om deze later te verbruiken. "Er wordt bespaard op energiekosten en bovendien wordt het net ontlast – een win-winsituatie voor consumenten en ons energiesysteem in Nederland", concludeert Van Eijk.



De complete oplossing van Fronius – meer dan alleen technologie

Het Fronius-ecosysteem creëert waarde die veel verder gaat dan de som der delen. "Het Fronius-ecosysteem is ideaal voor iedereen die zich niet alleen wil beschermen tegen stroomuitval, maar ook zelf de touwtjes in handen wil houden wat betreft zijn energietoe-komst", aldus Van Eijk.



Fronius Nederland B.V.

Jaap van Eijk, Technische Adviseur
E. vaneijk.jaap@fronius.com
I. www.fronius.com



kan schaarste optreden en kunnen de batterijprijzen stijgen.

Een vergelijkbaar fenomeen werd eerder waargenomen bij warmtepompen. 'In de tweede helft van 2024 werd aangekondigd dat er per 1 januari 2025 lagere ISDE-subsidies zouden komen voor warmtepompen. Dit had samen met de marketing van warmtepompbedrijven een ongekend grote impact op de verkoop', herinnert Medarac zich. 'Een soortgelijk "angsteffect" zou volgens hem ook de batterijenmarkt kunnen stimuleren door consumenten die anticiperen op het einde van de salderingsregeling.'

Voor installateurs ligt er in de ogen van Medarac in ieder geval een belangrijke kans. Wie tijdig kennis opbouwt en voorraad strategisch plant, kan zich positioneren voor een markt die structureel groter wordt. 'Batterijsystemen zijn complexer dan zonnepanelen alleen: installateurs moeten omgaan met energimanagement, veiligheid en slimme software.'

Politieke onzekerheid

Medarac houdt wel een slag om de arm over de marktontwikkeling in 2026, omdat het formatieproces van het nieuwe kabinet van flinke invloed kan zijn. De vorming van een nieuwe regering zal direct invloed hebben op het hernieuwbare-energiebeleid. Een links kabinet zou waarschijnlijk 'pro-hernieuwbare energie' maatregelen nemen, terwijl een politieke impasse kan leiden tot langdurige onzekerheid.

'Als er een regering komt die pro-hernieuwbare energie is, dan is dit een regering die enkele van de negatieve zaken uit de vorige periode zal aanpakken', verwacht Medarac. De huidige demissionaire regering heeft bijvoorbeeld de strategische doelstelling voor een CO2-neutraal elektriciteitssysteem in 2035 losgelaten – omwille van de leveringszekerheid en betaalbaarheid – een besluit dat in de ogen van Medarac mogelijk door

een nieuwe regering wordt herzien. 'Bovendien zal ze het bij de Europese Unie (EU) ingediende Nationaal Energie- en Klimaatplan (NECP) moeten volgen en wordt ze door Brussel afgerekend op de voortgang. Als de doelen worden gemist, kan de Europese Commissie boetes opleggen.'

Netcongestie blijft

Een andere belangrijke factor die van de grote invloed zal zijn op de marktontwikkeling die Medarac ziet, is de aanhoudende netcongestie. Uit de nieuwste investeringsplannen van de netbeheerders blijkt dat 60 procent van de geplande netinvesteringen vertraagd wordt door langdurige procedures. Dit betekent dat er tot ruimschoots na 2030 netcongestieproblemen zullen blijven bestaan. 'Het volle stroomnet heeft de afgelopen jaren al de vraag naar batterijen aangewakkerd en zal dit de komende jaren alleen maar blijven doen, omdat batterijen een deel van de oplossing zijn voor netcongestie. Ze kunnen niet alleen bestaande wind- en zonneparken helpen om de waarde van de opgewekte energie via uitgestelde levering te vergroten, maar zullen ook ondernemers die met congestieproblemen kampen, helpen om hun bedrijf draaiende te houden.'

Langetermijnperspectief

De onderzoekers verwachten dat de energietransitie op langere termijn zal blijven versnellen en de zonnepaneelverkoop zich weer zullen herstellen. Wet- en regelgeving vanuit Europa speelt daar volgens Medarac een belangrijke rol bij. 'De Europese Commissie heeft in juli 2025 een emissiereductiedoelstelling voor 2040 vastgesteld van 90 procent. Dat betekent onder meer een bijna volledige uitfasering van fossiele brandstoffen, een forse daling van aardgasgebruik en een stijgende elektriciteitsvraag door warmtepompen, elektrisch vervoer en

industrie. Het Nederlandse energiesysteem moet hierop worden ingericht.' Door deze combinatie van beleid, marktlogica en netcongestie verschuift de energietransitie van enkel opwekken naar slim balanceren. Opslag, flexibiliteit en energiebeheer worden kernbegrippen. 'De toenemende elektriciteitsvraag en de toenemende stroomproductie van hernieuwbare energiebronnen vergroten de noodzaak om dag- en seizoensgebonden verschillen tussen productie en vraag op te vangen', stelt Medarac. 'Dit betekent meer batterijen, verbeterde interconnecties met buurlanden en uiteindelijk ook het gebruik van waterstof.'

Waterstofpotentieel

Medarac ziet waterstof als een belangrijke technologie voor de energietransitie, maar de grootschalige implementatie laat nog op zich wachten. 'De belangrijkste drijfveren voor waterstof zijn momenteel het gebruik in de industrie, omdat die moet decarboniseren', duidt Medarac. 'Daarnaast is de snelle ontwikkeling van de Europese Hydrogen Backbone (EHB), waarin Nederland sterk vertegenwoordigd is, van belang. Naarmate er meer vraag komt vanuit de industrie en waterstof gemakkelijker getransporteerd kan worden, zal de adoptiegraad toenemen.'

Niet te stoppen

De conclusie van Dutch New Energy Research? In 2026 zal zich een helder beeld aftekenen. De zonnepaneelmarkt stabiliseert zich na een scherpe daling van de verkopen. Energieopslag in de vorm van batterijen blijft de motor van nieuwe groei, zowel bij huishoudens als bedrijven. Onzekerheid over de formatie, mogelijke Europese sancties en netproblemen maken de markt complex, maar de richting is duidelijk: de energietransitie is niet te stoppen.



Jouw groothandel in duurzame energie



Speel in op de actualiteit!

“Libra Energy biedt dé oplossingen om het systeem van jouw klant te optimaliseren voor de energietransitie.”

Remy Oomens,
Strategisch Productmanager
Libra Energy



Onze batterij merken:



Bestel nu!

Ga naar shop.libra.energy
of bel +31 (0)88 888 0300



Balance in power

MARKTONDERZOEK
Stabiele ontwikkeling

Marktonderzoeksbureau InfoLink geeft waarschuwing af:

‘2026 wordt een kritiek jaar voor de wereldwijde zonne-energiesector’

De zonne-energiemarkt neemt in 2026 afscheid van explosieve groei en gaat een periode van stabiele ontwikkeling in. De wereldwijde vraag naar zonnestroomsystemen bereikt een niveau van 560 tot 680 gigawattpiek. Die voorspelling doet het Chinese marktonderzoeksbureau InfoLink voor het kalenderjaar 2026. De redactie van Solar & Storage Magazine ging in gesprek met Solar Analyst Hardy He.

Na jaren van explosieve groei temperen de marktanalisten van InfoLink de verwachtingen voor het kalenderjaar 2026. De traditioneel grote zonne-energiemarkten hebben te maken met een stagnerende groei.

Overgangsfase

‘In de Verenigde Staten (VS) beperken nieuwe beleidskeuzes van president Donald Trump de groei op de middellange en de lange termijn’, opent He het gesprek. ‘Dit ondanks dat Amerika in 2025 zo’n 46 tot 51 gigawattpiek zonnepanelen heeft geïnstalleerd, een groei van 4 tot 9 gigawattpiek ten opzichte van het voorgaande jaar. Trump wil met zijn “One Big Beautiful Bill Act” echter de subsidies uit de Inflation Reduction Act (IRA) eerder beëindigen, te weten al in 2027. Omdat grootschalige projecten doorgaans veel voorbereidingstijd vergen, zullen

projectontwikkelaars hun bouwplannen willen versnellen om ze op te kunnen leveren voordat de subsidieregelingen aflopen.’ Ook in Europa vertraagt de groei doordat verschillende landen stimuleringsmaatregelen afbouwen en het toenemend aantal uren met negatieve elektriciteitsprijzen flinke impact heeft. ‘Op korte termijn bevindt de Europese markt zich in een overgangsfase van beleidsaanpassing en verbeteringen

van de netinfrastructuur’, constateert He. ‘Voor de lange termijn blijft het groeipotentieel intact doordat de regelgeving stabiel wordt en de systeemintegratie verbetert.’

Nieuwe groeimotor

Opkomende markten worden volgens de analist de nieuwe groeimotor. Regio's als het Midden-Oosten, India, Zuidoost-Azië en Afrika zullen naar verwachting een snelle toename van de zonne-energiepenetratie zien, gedreven door de overvloedige aanwezigheid van de zon die gepaard gaat met gunstige beleidsmaatregelen. ‘In het Midden-Oosten stimuleren grootschalige projectontwikkelingen in Saudi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten de vraag naar pv-systemen, terwijl andere landen ook potentieel vrijmaken via stimuleringsregelingen’, duidt He. ‘Desalniettemin blijft de >

Marktgroei	2024	2025
China	320 gigawattpiek	329-354 gigawattpiek
Europa	80 gigawattpiek	85-96 gigawattpiek
Verenigde Staten	42 gigawattpiek	46-51 gigawattpiek
India	30 gigawattpiek	44-50 gigawattpiek
Midden-Oosten	34 gigawattpiek	30-37 gigawattpiek
Brazilië	17,5 gigawattpiek	14-16 gigawattpiek

‘De belangrijkste vraag is hoe bedrijven een “first mover advantage” kunnen behalen te midden van markt herstructurering’



Thuisbatterijen en dynamisch ESS

Thuisbatterijen maken het mogelijk om opgewekte zonne-energie slim op te slaan en te gebruiken – en met Dynamisch ESS haal je er nog meer voordeel uit.

Dynamisch Energiesysteem (Dynamic ESS) is een krachtige functie die beschikbaar is voor netgekoppelde installaties van Victron Energy.

Het is met name effectief in Europa, bijvoorbeeld in landen waar de energieleverancier de stroomprijzen een dag van tevoren bekendmaakt – zoals vaak het geval is in Duitsland en Nederland. Daarnaast levert het ook kostenbesparingen op voor mensen met dag-/nacht-/weekendtarieven of vaste tarieven.

Dynamisch ESS kan kosteloos worden gebruikt door eigenaren van thuisopslagsystemen voor energie – zonne-energiesystemen met batterijopslag en een netaansluiting – die worden aangestuurd door een GX-apparaat. Wil jij meer onafhankelijkheid van het net door een thuisbatterijsysteem? Neem dan contact op met één van onze gecertificeerde installateurs om de mogelijkheden voor jouw situatie te bespreken.



Energy. Anytime. Anywhere.

Onze productlijn

- Sinus omvormers
- Omvormer/laders
- Acculaders
- DC-DC omvormers
- Omschakelautomaten
- Gel en AGM accu's
- Lithium accu's
- Accumonitors
- Solar laadregelaars
- Zonnepanelen
- Netwerkoplossingen
- Vele andere innovatieve oplossingen

www.victronenergy.nl/where-to-buy



volatiliteit van de vraag in bepaalde gebieden een zorgpunt te midden van regionale conflicten. India onderscheidt zich als de meest dynamische groeiemarkt, ondersteund door continue projectaanbestedingen en subsidieprogramma's voor zonne-energie. Tegelijkertijd voert de Indiase regering handelsmaatregelen door om de binnenlandse toeleveringsketen te versterken.'

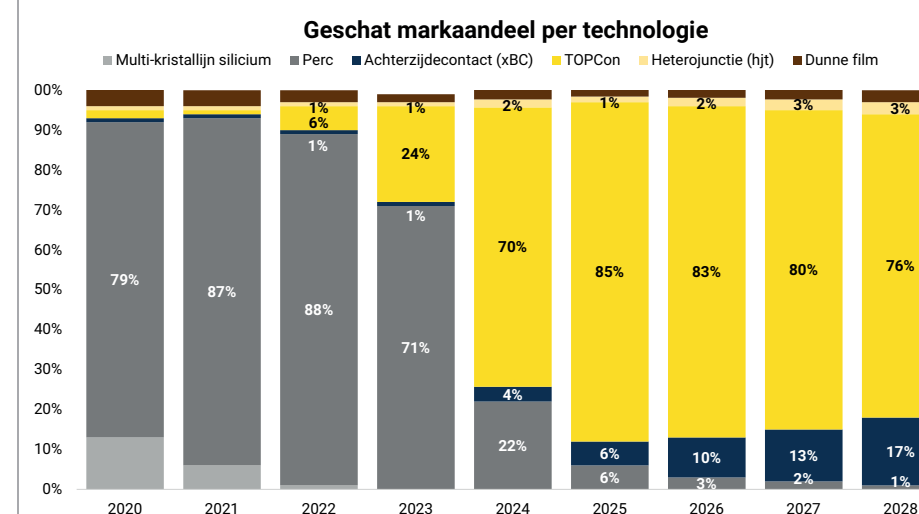
Capaciteitsgroei

China blijft volgens He de wereldwijde pv-industrie leiden vanwege het voordeel dat het land de volledige toeleveringsketen herbergt. 'Maar China staat nog steeds voor toenemende uitdagingen door handelsbarrières en overcapaciteit. In Europa en de VS blijft het handelsprotectionisme escaleren, waarbij hoge Amerikaanse importtarieven de lokalisatie van productiecapaciteit stimuleren. Ondertussen breiden de eerdergenoemde opkomende markten niet alleen de vraag uit, maar fungeren ze ook als doorvoerhubs, waar gelokaliseerde productie helpt de totale kosten te verminderen.'

Technologische vooruitgang

Om beter om te gaan met marktvolatiliteit streven Chinese zonne-energiebedrijven volgens He actief naar technologische doorbraken. Wat betreft marktaandelen blijft TOPCon-zonneceltechnologie volgens He in de komende jaren de dominante technologie. 'TOPCon-fabrikanten versnellen echter de technologische iteratie om te ontsnappen aan de vicieuze cyclus van overcapaciteit en prijsconcurrentie.'

InfoLink verwacht daarom in 2026 verdere efficiëntieverbeterende upgrades, waaronder 'poly-finger'-metallisatie om de elektrische geleiding van zonnecellen te verbeteren, randpassivatie om energieverliezen aan de rand van zonnecellen te verminderen en 'multicut'-ontwerpen van wafers. 'Het gangbare zonnepaneel-formaat van 2.382 bij 1.134 millimeter zal naar verwachting een vermogen van 650 tot 670 wattpiek bereiken, wat dan het piekvermogen van zonnepanelen met achterzijdecontactzonnecellen (red. backcontactzonnecellen) benadert', duidt He. Ondertussen zal backcontacttechnologie de komende jaren marktaandeel blijven winnen, ondersteund door het hogere vermogen en esthetische voordelen. Fabrikanten van deze technologie versnellen ook de ontwikkeling van het ecosysteem door optimalisatie van zonnepaneelmateriaal, procesverbetering en rendementsverhoging.'



Volgende generatie

He constateert dat pv-fabrikanten hun producten continu upgraden en de materiaalontwerpen optimaliseren om aan de steeds diversere behoeften van klanten te voldoen. 'In het premiummarktsegment veroveren volledig zwarte zonnepanelen een groeiend marktaandeel. Om de esthetische waarde verder te verhogen, zijn "zwarte componenten", zoals kleurloos glas, zwarte encapsulatiematerialen en zwarte frames ontwikkeld en toegepast. Tegelijkertijd worden ook zonnepanelen die bestand zijn tegen extreme omgevingsomstandigheden – waaronder gebieden met extreme kou, hagelgevoelige gebieden, woestijnen en mariene omgevingen – actief ontwikkeld en gepromoot.'

Daarnaast stimuleert het Europese mechanisme voor koolstofcorrectie aan de grens (CBAM) de overgang naar duurzamere zonnepanelen. 'Voor technologieën van de volgende generatie worden perovskiet-tandemzonnecellen algemeen beschouwd als de belangrijkste opvolger van kristallijn silicium, dankzij hun hogere theoretische efficiëntielimieten', stelt He. 'Er blijven wel nog uitdagingen op het gebied van grootschalige productie, stabiliteit en kostenbeheersing. Onder leiding van grote ondernemingen is de perovskiet-tandemontwikkeling nu in de kritieke fase van technologievalidatie en grootschalige pilotproductie beland.'

First mover advantage

'Nu de industrie in het cruciale jaar 2026 een transformatie ondergaat, zijn de belangrijkste vragen hoe bedrijven een "first mover advantage" kunnen behalen te midden van marktherstructurering, en hoe ze door industriële cycli kunnen navigeren temidden van versnellende technologische iteratie', besluit He.

[ADVERTORIAL]

JinkoSolar lanceert nieuw n-type TOPCon-zonnepaneel Tiger Neo 3.0 van 670 wattpiek

JinkoSolar heeft de Tiger Neo 3.0 gelanceerd, een nieuw n-type TOPCon-zonnepaneel dat is ontwikkeld om een zo hoog mogelijk rendement te leveren en tegelijk de kosten van grootschalige zonne-energieprojecten te verlagen.

Met een vermogen van 650 tot 670 wattpiek en een rendement tot 24,8 procent is de Tiger Neo 3.0 volgens de fabrikant momenteel het krachtigste zonnepaneel ter wereld.

Meer vermogen en efficiëntie

De module maakt gebruik van 66 zonnecellen en is geoptimaliseerd voor hoog vermogen en stabiele systeemintegratie. Dankzij een bifaciale factor van 85 procent wekt het paneel ook aan de achterzijde extra energie op, wat de totale opbrengst vergroot. Vergeleken met conventionele TOPCon-panelen levert de Tiger Neo 3.0 zo'n 30 wattpiek extra, 10 tot 15 procent meer bifaciale opbrengst en 10 tot 20 procent hogere prestaties bij weinig licht. Hierdoor kunnen ontwikkelaars grotere projecten realiseren met minder modules per megawatt en lagere systeemkosten.

Robuust ontwerp

De Tiger Neo 3.0 meet 2.382 bij 1.134 bij 30 millimeter, weegt 32,5 kilogram en ondersteunt systeemspanningen



tot 1.500 volt. Dankzij de temperatuurcoëfficiënt van -0,26 procent per graad Celsius presteert het paneel stabiel, ook in warme klimaten, waardoor het ideaal is voor grootschalige zonneparken. Het paneel is verder uitgerust met 2 millimeter dik glas met antireflectiecoating, een geanodiseerd aluminium frame en een IP68-gecertificeerde aansluitdoos. De module is bestand tegen statische belastingen

tot 5.400 Pascal aan de voorzijde en 2.400 Pascal aan de achterzijde en blijft betrouwbaar functioneren onder zware omstandigheden.

Duurzame prestaties en garantie

JinkoSolar geeft 12 jaar productgarantie en 30 jaar lineaire vermogensgarantie op de Tiger Neo 3.0. De degradatie blijft beperkt tot 1 procent in het eerste jaar en daarna 0,35 procent per jaar, zodat na 30 jaar nog altijd minimaal 88,85 procent van het oorspronkelijke vermogen beschikbaar is.

Over JinkoSolar

JinkoSolar (NYSE: JKS) is een van de grootste en meest innovatieve fabrikanten van zonnepanelen ter wereld. JinkoSolar distribueert haar producten en verkoopt haar oplossingen en diensten aan een gevarieerd internationaal klantenbestand bestaande uit nutsbedrijven, commerciële en residentiële klanten in Azië, Noord-Amerika, Europa, Zuid-Amerika, Afrika en andere regio's. Op 30 augustus 2024 had JinkoSolar meer dan 10 productiefaciliteiten wereldwijd en 24 overzeese dochterondernemingen.

JinKO Solar

Jinko Solar Denmark ApS

Langelinie Allé 35, 2100 Kopenhagen Ø (Denemarken)
T. +31 6 363 911 99
E. haris.hodzic@jinkosolar.com
I. www.jinkosolar.eu



Verandert doorbraak perovskiet zonnepaneelmarkt in 2026?

Tandemtechnologie domineert toekomst van zonnepanelen

De zonne-energiemarkt bereidt zich voor op een nieuwe technologische revolutie. Na jaren van dominantie door TOPCon-zonnecellen, staan silicium-perovskiet tandemzonnepanelen binnen 5 jaar klaar om de markt te veroveren met rendementen boven de 30 procent en zonnepaneelvermogens die de 850 wattpiek overschrijden.

Na intensief onderzoek en ontwikkeling maken silicium-perovskiet tandemzonnepanelen in 2026 eindelijk de definitieve sprong naar commerciële productie op gigawattschaal.

Vooravond grootschalige toepassing

Perovskiet, een nieuw materiaal dat zonlicht zeer efficiënt omzet in elektriciteit, staat inmiddels aan de vooravond van grootschalige toepassing. Volgens marktonderzoeksbureaus kan perovskiet binnen 5 tot 10 jaar een dominante positie innemen, mits in de komende jaren de duurzaamheid en betrouwbaarheid worden bewezen. Via tandemtechnologie, waarbij 2 verschillende materialen gecombineerd worden om een breder deel van het zonnenspectrum te benutten, kunnen silicium-perovskiet tandemzonnepanelen een belangrijke efficiëntieverbetering realiseren ten opzichte van de huidige generatie zonnepanelen.

Eerste grootschalige fabrieken

Meerdere grote fabrikanten – waaronder Trina Solar, JinkoSolar, LONGi en GCL – hebben al substantiële investeringen gedaan in technologie. Waar in 2025 nog vooral pilotproductielijnen en demonstratieprojecten de boventoon voerden, zullen

in 2026 de eerste grootschalige fabrieken operationeel worden. Het rendement van commercieel beschikbare tandemzonnepanelen zal op de korte termijn naar verwachting rond de 30 procent liggen, een significante verbetering ten opzichte van de circa 25 procent die de meest geavanceerde TOPCon-zonnepanelen in 2025 behaalden. Deze rendementsverbetering vertaalt zich direct naar hogere opbrengsten per vierkante meter, wat vooral waardevol is in gebieden met beperkte ruimte zoals daken van woningen en bedrijfspanden.

TOPCon evolueert verder

Ondanks de opkomst van tandemtechnologie blijft tunnel oxide passivated contact (TOPCon) in 2026 de dominante technologie met een verwacht marktaandeel van ongeveer 65 procent. De technologie is doorontwikkeld tot wat in de industrie 'TOPCon 3.0' wordt genoemd, met verbeterde passiveringstechnieken en geavanceerde contactstructuren die het rendement voor het eerst hebben opgedreven boven de 25 procent voor commerciële zonnepanelen. Een belangrijk voordeel van TOPCon is dat fabrikanten hun bestaande productielijnen kunnen blijven gebruiken met relatief beperkte aanpassingen. Bovendien zijn veel productiemachines voor TOPCon zo ontworpen dat ze later kunnen worden aangepast voor de productie van tandemzonnepanelen, waardoor fabrikanten geleidelijk kunnen overschakelen zonder volledig nieuwe fabrieken te bouwen. De verschuiving binnen de TOPCon-markt zelf is ook significant. Zonnepanelen met een vermogen boven de 650 wattpiek positioneren zich als premiumproducten met hogere winstmarges, terwijl zonnepanelen onder deze drempelwaarde steeds meer als bulkproducten worden behandeld. Deze marktsegmentatie moet fabrikanten helpen om winst te blijven maken in een zeer concurrerende markt. ➤



TWO TEAMS, ONE GOAL!

The **world's largest** PV installation on a stadium rooftop:
Welcome to **SIGNAL IDUNA PARK.**



SCAN ME



Achterzijdecontact

Ook achterzijdecontactzonnecellen zullen in 2026 aan hun verdere opmars werken. Zowel TOPCon- als heterojunctie (hjt-) zonnepanelen hebben hun oog laten vallen op de zonneceltechnologie vanwege de hoge efficiëntie en het aantrekkelijke esthetische ontwerp. Hoewel de huidige productiecapaciteit voor achterzijdecontactzonnecellen nog geconcentreerd is bij enkele fabrikanten, worden achterzijdecontactzonnecellen algemeen beschouwd als een van de meest veelbelovende mainstream-technologieën voor industrialisatie.

Veel toonaangevende bedrijven hebben al proef- of R&D-lijnen opgezet en publiekelijk plannen aangekondigd voor capaciteitsuitbreiding. Gezien de huidige overcapaciteit in de pv-industrie en de relatief hoge investeringskosten van achterzijdecontacttechnologie, zal de upgrade van bestaande TOPCon-productiecapaciteit naar verwachting een belangrijke motor worden voor de toekomstige groei. Hoewel steeds meer bedrijven plannen hebben aangekondigd om productiecapaciteit voor achterzijdecontactzonnecellen en -zonnepanelen te ontwikkelen, nemen veel bedrijven nog steeds een afwachtende houding aan. Dit suggereert dat het belangrijkste obstakel voor een snelle groei van achterzijdecontacttechnologie is verschoven van hoge kosten naar de huidige neergang van de pv-markt. Toch verwachten marktonderzoekers rond 2028 een marktaandeel voor achterzijdecontacttechnologie van ongeveer 20 procent.

Optimalisatie formaten

Te midden van dit alles heeft de rechthoekige wafer zich definitief gevestigd als industriestandaard, met het 210RN-formaat als dominante speler. Dit waferformaat heeft het marktaandeel bij TOPCon-zonnepanelen in 2025 verder vergroot naar ruim 30 procent. Deze rechthoekige vorm maakt een efficiënter gebruik van zonnepaneeloppervlak mogelijk en optimaliseert het transport door een betere vulling van containers. Ook de trend naar dunner wafers zet zich voort. Deze vermindering in materiaalgebruik resulteert niet alleen in lagere kosten, maar draagt ook bij aan een kleinere ecologische voetafdruk.

Marktbalans herstelt

Na jaren van extreme overcapaciteit en een verwoestende prijzenoorlog zal de markt voor zonnepanelen in 2026 eindelijk stabiliseren. De drastische ingrepen van de Chinese overheid, waaronder strenge maatregelen tegen 'ongeordende concurrentie' en het stimuleren van kwaliteit boven kwantiteit, zullen effect beginnen te sorteren. Ook de natuurlijke consolidatie, waarbij

Top 5 van zonnecelfabrikanten

1. Tongwei
2. SolarSpace
3. Yinga Ruineng
4. Jietai
5. AIKO

Noot: de top 5 bevat niet de interne leveringen van verticaal geïntegreerde fabrikanten met een eigen zonnepanelenfabriek

Top 10 van zonnepaneelfabrikanten

1. JinkoSolar
2. LONGi
3. Trina Solar en JA Solar
5. Tongwei
6. Astronergy
7. DAS Solar en Canadian Solar
9. GCL
10. Yingli

(bron: Infolink H1-2025)

ZONNEPANELEN

Doorbraak perovskiet



tientallen kleinere fabrikanten uit de markt verdwijnen, zal bijdragen aan een gezonder evenwicht tussen vraag en aanbod. Fabrikanten zullen weer winstgevend opereren, wat cruciaal is voor verdere investeringen in onderzoek en ontwikkeling.

Duurzamer productieproces

Het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) van de Europese Unie gaat een aanzienlijke impact hebben op de industrie. Met de volledige implementatie in 2026 gaan importeurs een prijs betalen voor de CO2 die wordt uitgestoten bij de productie van zonnepanelen. Dit heeft fabrikanten gestimuleerd om hun productieprocessen te verduurzamen. De CO2-voetafdruk van zonnepanelen is de afgelopen jaren met tientallen procenten gedaald. Dat komt voornamelijk door energiezuinigere productieprocessen voor polysilicium, het verminderde gebruik van silicium door dunner wafers en het gebruik van hernieuwbare energie in fabrieken. Sommige fabrikanten claimen nu een 'terugverdiendtijd' van minder dan een jaar voor de energie die is gebruikt om hun zonnepanelen te produceren. Daarnaast neemt de aandacht voor de recycleerbaarheid van zonnepanelen toe door aanpassingen in het ontwerp. Toekomstige generaties zonnepanelen worden binnen enkele jaren zo ontworpen dat ze aan het einde van hun levensduur eenvoudiger te demonteren zijn, waardoor meer materialen kunnen worden teruggewonnen voor hergebruik.

Innovatie en consolidatie

Al met al gaat de zonnepaneelmarkt in 2026 op zoek naar een gezond evenwicht tussen innovatie en consolidatie. Tandem-technologie brengt nieuwe mogelijkheden, terwijl verbeterde TOPCon-zonnepanelen – vermoedelijk in samenwerking met achterzijdecontacttechnologie – op korte termijn de basis moeten vormen voor een stabiele en winstgevende industrie. Fabrikanten die investeren in efficiëntie, kwaliteit en duurzame productieprocessen zijn daarbij het beste gepositioneerd voor het behalen van succes.

Derde generatie ABC-zonnepanelen van AIKO Energy

‘Investeringswaarde zakelijke zonne-energiemarkt groter dan ooit’



© Plein 10 Communicatie

In het voorjaar van 2023 introduceerde AIKO zijn All Back Contact (ABC)-zonnepanelen in Europa, ook in Nederland en Vlaanderen. Inmiddels heeft het bedrijf een aanzienlijk deel van de residentiële markt in handen. Met de komst van de derde generatie van deze modules – de INFINITE-serie – zal dit succesverhaal worden herhaald in het c&i- en utiliteitssegment, zo voorspelt Ada Sun. ‘We hebben hiermee een revolutionaire stap in onze technologie gezet, waarmee ook zakelijke projecten maximaal de vruchten van onze producten kunnen plukken.’

Sun trad april 2023 aan als hoofd West-Europa AIKO, een werkgebied dat de Benelux en Frankrijk omvat. Het bedrijf was toen nog een grote onbekende voor velen. Dat veranderde echter snel. In no time werd het zonnepaneelmerk in forse aantallen naar de markt gebracht en werd een stevig fundament voor de toekomst gelegd.

Markante mijlpalen

‘In China waren we echter al lang een bekende naam’, aldus Sun. ‘AIKO groeide daar sinds de start in 2009 snel uit tot een innovatieve leider in solartechnologie en een globale top 2-producent van zonnecellen. Daarbij noteerden we diverse markante mijlpalen. Zo vonden we in 2016 de tubular perc-zonnecel uit. Daar heeft de hele wereld van geprofiteerd. En waar velen inzetten op TOPCon als next big thing, kwamen wij in 2021 met onze ABC-zonnecellen als high-end solar-technologie.’

Maximaal bedekt

Bij een ABC-zonnecel zijn zowel de positieve als negatieve elektrische contacten volledig aan de achterkant van de zonnecel geplaatst. Dat betekent dat de voorkant maximaal bedekt kan worden met lichtabsorberend materiaal. De voordelen zijn divers: een hoger rendement omdat meer zonlicht wordt opgevangen, minder schaduwwerking door het elektrische design en betere prestaties bij weinig licht. Daarnaast zijn de zonnepane-

len van AIKO esthetisch aantrekkelijk. De voorkant is egaal en donker, zonder zichtbare draden.

Zeer ambitieus

Sun: ‘Back Contact-technologie bestaat al lange tijd, maar AIKO bracht deze in 2022 met de introductie van ABC-modules voor het eerst op grote commerciële schaal in productie. Daarbij richtten we ons naast China ook meteen op Europa. Dat was zeer ambitieus, maar innovatieve producten met toegevoegde waarde worden hier gewaardeerd. Om serieus voet aan de grond te krijgen, moet je snelheid maken, zo is onze overtuiging. Dat vergt meer dan marketing. Je hebt tevens een groot en hoogwaardig lokaal team nodig. We begonnen hier direct met 80 ervaren mensen, een geheel andere benadering dan andere bedrijven in ons werkdomein.’

Klein wonder

Waar staat AIKO momenteel in de Nederlandse en Belgische zonnepaneelmarkt? In het consumentensegment voltrok zich in minder dan 3 jaar een klein wonder. In Nederland is het marktaandeel al meer dan 30 procent, in België naar schatting tussen de 20 en 30 procent. Sun ziet diverse redenen voor dit succes en wijst allereerst op distributeurs en installateurs. Vele begrijpen volgens haar de voordelen van de zonnepanelen van AIKO, zoals meer opwek, en snappen ook de toegevoegde waarde van de diverse veiligheidsfeatures, die tevens zorgen voor minder degradatie en dus een langer leven.

Gevoelig

Sun: ‘Denk daarbij aan een lager risico op microcracks vanwege de ABC-architectuur, oververhittingsbeveiliging op celniveau en een lage temperatuurcoëfficiënt, wat het risico op hotspots en beschadiging minimaliseert. Daarnaast zijn de Nederlandse consumenten gevoelig voor het uiterlijk van onze modules; een dak met AIKO-zonnepanelen ziet er gewoonweg mooi uit. Dat helpt ons enorm. Waar steeds meer installateurs AIKO als alternatief opnamen in een offerte, zien we nu dat vele alleen nog onze producten aanbieden. Dat is een mooie ontwikkeling.’

Grote aantallen

Begin 2025 verlegde AIKO de strategische koers. Naast op particulieren focust het bedrijf nu tevens op zakelijke pv-projecten op daken en de grond. Dit valt samen met de introductie van de derde generatie ABC-zonnepanelen van AIKO, de INFINITE-serie. Die werd voor het eerst getoond in 2024 op Intersolar in Duitsland, begin dit jaar wereldwijd gelanceerd op Solar Solutions Amsterdam en komt nu in grote aantallen naar Europa. Sun heeft het hierbij over een volgende revolutionaire stap in de technologie en producten van het bedrijf.

Investeringswaarde

Bij de nieuwe zonnepanelen van AIKO zijn de intercel-openingen geëlimineerd en de busbars naar de achterzijde verplaatst. Hierdoor vangt het paneel 1,8 procent meer licht op, waardoor een rendement van bijna 25 procent wordt genoteerd. De modules leveren 20 tot 25 wattpiek meer vermogen dan de tweede generatie, en 40 wattpiek meer dan vergelijkbare TOPCon-modules. Ze zijn zeer robuust dankzij de dubbele glasstructuur van 2 bij 2 millimeter, en de hoge-temperatuurbepierkingstechnologie reduceert de warmteontwikkeling met 30 procent. Hiermee, zo stelt Sun, is de investeringswaarde van AIKO-zonnepanelen voor zakelijke projecten nog hoger dan voorheen.

Verfraaien

‘We zijn competitiever dan ooit’, aldus Sun. ‘Meer en meer projectontwikkelaars en investeerders zien dat. Zo komen er recentelijk diverse projecten aan, onder andere zonneparken van 50, 37 en 26 megawattpiek, maar ook veel kleinere zonnedaken. Daarnaast hebben we uiteraard al prachtige projecten op onze naam staan, onder andere op het dak van Hotel Van der Valk Houten, waar 1.600 glas-glaszonnepanelen van AIKO het uitzicht van hotelgasten verfraaien; ze lijken onderdeel van het dak. Nog zo’n voorbeeld is een drijvend zonne-energiesysteem in Pijnacker met meer dan 700 high-performance, niet-corrosieve Stellar glas-glasmodules, op een regenwaterbassins naast kassen.’

‘We zijn competitiever dan ooit’

Positieve blik

De Nederlandse zonne-energiemarkt kampt momenteel met grote uitdagingen. Ook AIKO ontkomt daar niet aan, vertelt Sun, met name in het residentiële segment. ‘De vraag is flink teruggeslagen, vooral vanwege het afschaffen van saldering vanaf 2027. Ook berichtgeving in de media, niet altijd even correct, draagt bij aan een negatief sentiment.’ Tegelijkertijd kijkt ze met een positieve blik naar de toekomst, met name met het oog op de opkomst van de thuisbatterij en slimme sturing, die de waarde van zonnepanelen kunnen vergroten.

Fase

‘We zagen het eerder in Australië gebeuren’, aldus Sun. ‘Saldering verdween. De verkoop van zonnepanelen stortte in. Met het stimuleren van de thuisbatterij is pv echter weer populair geworden. Nederland doorloopt nu hetzelfde proces, Vlaanderen is daar al verder in, en ik verwacht dat de consumentenmarkt over 1 tot 2 jaar weer gaat aantrekken en stabiliseren. De Nederlandse zakelijke markt loopt tevens minder dan voorheen, onder meer wegens negatieve energieprijzen en congestieproblematiek. Maar ook bij c&i- en utiliteitsprojecten vormen opslag en energimanagementsystemen een oplossing. Die worden steeds vaker toegepast. Ik zie de huidige dip dus als een fase waar de sector doorheen moet. Daarna gaat het weer beter.’



Referentieprojecten AIKO

Burgercoöperatie Ecopower en Beauvent realiseerden 2 zonnedaken op de Milcobel-locaties in Brugge en Langemark. Deze werden gerealiseerd door epc'er Extrapower. AIKO leverde in totaal 3,6 megawattpiek aan Stellar 645-wattpiek glas-glasmodules.

In Luxemburg maakten AIKO's Nebular lichtgewichtmodules een installatie van 608 kilowattpiek mogelijk bij de Corex-fabriek in Differdange, waar strikte gewichtslimieten een flinke uitdaging voor de realisatie van een zonnedak vormden.

In Oss realiseert Vice Versa, in samenwerking met installateur De Groene Generatie en groothandel BM Energy, een zonnedak van 3,5 megawattpiek. Het systeem telt 5.000 AIKO-modules van 650 wattpiek en faciliteert maximale zelfvoorziening van het gekoelde distributiecentrum.

Accuselect

Accuselect is een full service partner en one-stop-shop voor installatiebedrijven in slimme energieopslag. Het bedrijf ontwikkelt Powerselect®, een energiebeheersysteem (EMS) voor thuisbatterijen, en levert Powerselect-compatible systemen met verkooptools, trainingen, technische support en marketingondersteuning. Zo helpt Accuselect installateurs succesvol instappen en groeien in de snelgroeïende batterijmarkt.



Melanie de Reus
Schipholweg 66, 2316XE Leiden (Nederland)
T. +31 85 109 12 66
E. info@accuselect.nl
I. Accuselect.nl



fabrikant

AIKO Solar

AIKO Solar is producent van zonnepanelen met de allerhoogste efficiëntie ter wereld. Onder andere door de toepassing van AIKO's All Back Contact (ABC)-technologie, partial shadow optimization en microcrack-bestendigheid leveren onze PV-modules tientallen wattpiek's per vierkante meter meer op dan andere zonnepanelen. AIKO maakt als marktleider al vanaf 2009 PV-cellen, is uitvinder van de PERC-technologie, heeft records gebroken met bifacial PV-cellen en heeft de ABC-technologie ontwikkeld.



Ada Sun
Schiphol Boulevard 201 - D6, 1118BG Schiphol (NL)
E. ada.sun@aikosolar.com
I. www.aikosolar.com



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



fabrikant

Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



fabrikant

DMEGC Solar

Produceert de cellen voor zijn zonnepanelen in eigen huis. Die panelen staan inmiddels goed bekend bij distributeurs en installateurs (bron: EUPD Research). Onder de merknaam Greenhouse maken wij zonnepanelen die met hun speciaal ontwikkelde frames en afmetingen perfect passen in kasdek-constructies. Voor de glastuinbouw, maar ook voor bv parking-daken.



DMEGC Renewable Energy
Industrieweg 2, 2641RM Pijnacker (Nederland)
E. contact@dmegc.eu
I. dmegcsolar.com



ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Everday

Everday realiseert samen met haar partners elke dag toekomstbestendige energie. Rendement van energie uit de zon – op land, water en daken – en de opslag ervan is waar onze focus ligt. Wij beheren, onderhouden en herstellen duurzame investeringen en zorgen dat ze financieel rendabel, operationeel betrouwbaar en maatschappelijk gedragen blijven. Dat is waar wij positieve energie van krijgen!



Kevin de Jong
Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 020 46 60
E. info@everday.eu
I. www.everday.eu



GoodWe Benelux

Opgericht in 2010, is GoodWe een toonaangevende fabrikant van omvormers en aanbieder van slimme energieoplossingen. Per Q1 2025 heeft GoodWe meer dan 100 GW aan wereldwijde installaties bereikt. Het bedrijf biedt een breed scala aan producten en oplossingen voor de residentiële, commerciële, industriële en grootschalige sectoren, met nadruk op efficiëntie, veiligheid en lange-termijnwaarde. GoodWe voert actief milieumaatregelen en sociale verantwoordelijkheid door tijdens de gehele levenscyclus van zijn producten.



Richard Kieber
Rietbaan 4, 2908LP Capelle aan den IJssel (Nederland)
T. +31 30 737 1140 (Nederlandse service installateurs)
T. +31 30 310 0456 (Engelse service eindgebruikers)
E. sales.nl@goodwe.com | I. www.goodwe.com



Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiecomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.



Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



Haier Energy

Haier Energy ontwikkelt en levert slimme energieoplossingen, waaronder warmtepompen, energieopslag en geïntegreerde zonne-energiesystemen, voor woningen, commerciële gebouwen en bepaalde openbare gebouwen, waardoor duurzaam, efficiënt en milieuvriendelijk energiebeheer mogelijk wordt.



Maria Vittoria Rossetti
Via Trento 22, 20871 Vimercate (MB, Italië)
T. + 39 320 868 0847
E. mariavittoria.rossetti@haier-europe.com
I. eur.haier-energy.com



IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

JA Solar

JA Solar, opgericht in 2005, is een volledig geïntegreerde producent van hoogwaardige zonnepanelen en energieoplossingen. JA Solar beheerst de volledige productieketen – van het gieten van silicium-ingots, het zagen van wafers tot de productie van zonnecellen en de modules. Vanuit de geavanceerde fabrieken via verkoopkantoren wereldwijd levert JA Solar innovatieve en betrouwbare technologie aan klanten in meer dan 178 landen en regio's.



JA Solar GmbH
T. +49 893 272 98 90
E. sales@jasolar.com
I. www.jasolar.com



fabrikant

JinkoSolar Europe

JinkoSolar (NYSE: JKS) is een van de grootste en meest innovatieve fabrikanten van zonnepanelen ter wereld. JinkoSolar distribueert haar producten en verkoopt haar oplossingen en diensten aan een gevarieerd internationaal klantenbestand bestaande uit nutsbedrijven, commerciële en residentiële klanten in Azië, Noord-Amerika, Europa, Zuid-Amerika, Afrika en andere regio's. Op 30 augustus 2024 had JinkoSolar meer dan 10 productiefaciliteiten wereldwijd en 24 overzeese dochterondernemingen.



Haris Hodzic
Kapellerpoort 1, 6041HZ Roermond (Nederland)
T. +31 6 363 911 99
E. haris.hodzic@jinkosolar.com
I. www.jinkosolar.eu



fabrikant

Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energieopslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dichterbij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.



Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



PV CYCLE Belgium

PV CYCLE Belgium is het beheersorganisme voor de terugname en recyclage van gebruikte zonnepanelen in België. We ondersteunen bedrijven die zonnepanelen op de markt brengen om aan hun wettelijke verplichtingen te voldoen en zorgen voor een duurzame recyclage-oplossing voor elk zonnepaneel dat we verzamelen. We zijn een private organisatie zonder winst oogmerk, bestuurd door sectorfederaties Techlink, Eloya, Nelectra, ODE en Edora en gecontroleerd door de gewestelijke overheden.



Johan Goossens
Boulevard Brand Withlock, 114 box 5
1200 Sint Lambrechts Woluwe (België)
E. belgium@pvcycle.org
I. www.pvcycle.be



Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energieoplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendrachtstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. Libra.energy



MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.



Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliobymidea.nl
I. mheliobymidea.nl



Repowered

We zijn 'smart energy providers'. Wij geven eigenaren van grootzakelijke energieaansluitingen inzicht in en grip op hun energie. Daarvoor stemmen we vraag en aanbod op elkaar af. We geven deskundig advies én verzorgen de slimme sturing van assets. Zo haal je het maximale rendement uit je energiesysteem: je krijgt toegang tot energiemarkten, verduurzaamt je bedrijf én versterkt je bedrijfscontinuïteit. Daarmee maak je jouw energie futureproof.



Grote Markt 21, 9712HR Groningen (Nederland)
T. +31 85 080 5140
E. info@repowered.nl
I. www.repowered.nl
I. www.wattkraft.com



Solar Cleaners Nederland

Om de levensduur van uw zonnestroominstallatie te verlengen en het maximale rendement eruit te halen is het belangrijk om de panelen minstens 1 keer per jaar professioneel te laten reinigen. Met speciale borstels en gedemineraliseerd water reinigen we uw zonnepanelen zodat u weer optimaal gebruik kunt maken van de zonne-energie.



M. Nieuwenhuys
De Nort 1A, 3931NE Woudenberg (Nederland)
T. +31 85 876 91 32
E. info@solar-cleaners-nederland.nl
I. www.solar-cleaners-nederland.nl



Natec Sunergy

Sinds 2004 is Natec uitgegroeid tot dé Europese marktspeeler voor smart energy oplossingen. Als schakel tussen wereldwijde fabrikanten en professionele zonne-installateurs biedt Natec een geoptimaliseerd productassortiment dat inspeelt op de eisen van een snel evoluerende solarmarkt. Natec staat voor energie, ambitie en samenwerking en helpt installateurs altijd een stap vooruit te blijven.



Pater van den Elsenlaan 4B, 5462GG Veghel (Nederland)
T. +31 73 684 08 34
E. info@natec.com
I. www.natec.com



NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevoegen team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



Solar Clean

Solar Clean is reeds 17 jaar dé betrouwbare partner voor de reiniging van industriële PV-projecten. Met aangepaste reinigingstechnieken worden door onze ervaren teams jaarlijks enkele miljoenen zonnepanelen op een veilige manier schoongemaakt in België, Nederland en Frankrijk. Contacteer ons voor de reiniging van uw zonneparken!



Jelle Zijlstra
Sterrebeekstraat 181 C3, 1930 Zaventem (België)
T. +32 2 303 79 61
E. info@solarclean.be
I. www.solarclean.be



SolarEdge Technologies

SolarEdge Technologies is een wereldleider in duurzame energietechnologie. Door techniek van wereldklasse en focus op innovatie creëert SolarEdge zonne-energieoplossingen voor de consumentenmarkt, zakelijke markt en de nutssector. SolarEdge biedt daarvoor een geoptimaliseerde aanpak voor het opwekken, opslaan, beheren en verbruiken van energie. Het ontwikkelt en produceert omvormers en Power Optimizers en biedt daarnaast oplossingen voor energiebeheer, energieoptimalisatie, energieopslag en netwerkdiensten. De DC-geoptimaliseerde technologie is inmiddels geïnstalleerd in miljoenen woningen in meer dan 140 landen.



Witboom 2, 4131PL Vianen (Nederland)
T. +31 800 7105
E. infoNL@solaredge.com
I. www.solaredge.nl



SolarToday

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op soltoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@soltoday.nl
I. www.soltoday.nl



SOLARWATT

Solarwatt is Europese producent en marktleider in complete zonne-energiesystemen. Solarwatt ontwikkelt en produceert glas glas zonnepanelen, thuisbatterijen, energiemanagers, omvormers en laadpalen. Solarwatt staat voor Duitse kwaliteit en maakt zonne-energiesystemen die topprestaties leveren. Solarwatt is voor bijna 100% in handen van Stefan Quandt, grootaandeelhouder van BMW. Samen met BMW heeft Solarwatt de thuisbatterij Battery Vision ontwikkeld. Een hoogwaardig energieopslagsysteem volgens de hoogste BMW Group-standaarden en met een aantrekkelijk design.



Erik de Leeuw
Morsestraat 25, 4004JP Tiel (Nederland)
T. +31 344 767 002
E. info.benelux@solarwatt.com
I. www.solarwatt.nl



fabrikant

VDH Solar Groothandel

VDH Solar is een groothandel in duurzame energieoplossingen en biedt een breed aanbod aan energieopslag, zonnepanelen, omvormers, montagesystemen en EV Chargers. Onderscheidend zijn de innovatieve kwaliteitsproducten, snelle levering en klantgerichte service waarmee VDH Solar installateurs ondersteunt bij elke stap in de energietransitie.



Finlandlaan 1, 2391PV Hazerswoude-Dorp (Nederland)
T. +31 172 235 990
E. info@vdh-solar.nl
I. www.vdh-solar.nl



Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



Straightforward

Straightforward is een onafhankelijk technisch adviesbureau gespecialiseerd in zonnestroomprojecten en energieopslagsystemen. Sinds 2008 ondersteunen wij ontwikkelaars, investeerders en financiers bij het realiseren van financierbare en optimaal presterende projecten op zowel dak, veld als water. Onze diensten omvatten technische due diligence, haalbaarheidsonderzoek, projectbegeleiding, inspecties, en performance-analyses. Ook verzorgen wij expertiseonderzoeken voor verzekeraars en rechtbanken. Met onafhankelijke blik en diepgaande expertise is Straightforward een betrouwbare partner in de sector.



Straightforward
Mauritslaan 49, 6129EL Urmond (Nederland)
T. +31 88 166 27 00
E. info@straightforward.nl
I. www.straightforward.nl



Sunforce duurzame energietechniek

Sunforce is uw specialist in zonne-energie, energieopslag, energiemanagement en laadinfrastructuur. Met meer dan 15 jaar ervaring realiseren wij zowel kleine als grootschalige projecten. Ons team werkt samen met uiteenlopende partners en beschikt over een eigen service- en storingsdienst, waardoor continuïteit en betrouwbaarheid zijn gegarandeerd. Of het nu gaat om particulieren, MKB, vastgoedbeleggers of pensioenfondsen – Sunforce levert bewezen kwaliteit en een uitstekend trackrecord. Kies voor ervaring en zekerheid, kies voor Sunforce.



Sunforce
Polderweg 16-A, 1446AA Purmerend (Nederland)
T. +31 85 237 91 00
E. info@sunforce.nl
I. www.sunforce.nl



Viridian Solar

Viridian Solar is de producent van het kwalitatief en esthetisch hoogwaardige indakzonnepanelensysteem Clearline fusion, een beproefd systeem voor volledige dakintegratie van solar PV in hellende daken tussen 12,5° en 60°. Daarnaast produceert Viridian Solar de ArcBox Connectorenbehuizing voor solar PV. De ArcBox klikt eenvoudig rond DC-connectoren om ervoor te zorgen dat indien er ooit een vlamboog ontstaat, deze veilig wordt ingesloten en zich niet verspreidt naar brandbare materialen in of rond de solar PV-installatie.



Nick Pittillion & Benno Klein Goldewijk
Van Bylandtachterstraat 24 - Unit 6, 5046MB Tilburg (NL)
T. +31 85 888 21 70
E. info.nl@viridiansolar.com
I. www.viridiansolar.com/nl



fabrikant

TPSolar Nederland

TPSolar is een Nederlands familiebedrijf met de grote ambitie om een bijdrage te leveren aan het verduurzamen van Nederland. We ontwikkelen, financieren, bouwen en beheren ecologisch en maatschappelijk verantwoorde zonneparken. Dit doen wij samen met landeigenaren, overheden, energie coöperaties en omwonenden. Op duurzame energie overgaan doen we niet alleen.



Connor Hendriks
Melbournestraat 9, unit 7, 1175RM Lijnden (Nederland)
T. +31 23 741 01 44
E. info@tpsolar.nl
I. www.tpsolar.nl



VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.



Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl



Omvormers als hersenen van het decentrale energiesysteem:

Omvormerfabrikanten worden naast hardwareproducent ook softwareleverancier

Omvormers zijn getransformeerd van pure stroomomzetters naar centrale besturingssystemen voor het complete energiemangement in woningen en gebouwen. De integratie met thuisbatterijen, laadpalen en warmtepompen versnelt, terwijl cyberveiligheid een harde randvoorwaarde wordt.

Na jaren van snelle groei schuift de rol van omvormers in Nederland en Vlaanderen op van energieomzetter naar systeemregisseur. Waar in de voorbije jaren nog veel aandacht ging naar uitvallende omvormers door spanningsproblemen op het stroomnet, staat alles nu in het teken van integratie.

Volledige controle

Omvormers fungeren in samenwerking met energiemangementssystemen als digitale energiehubs die volledige controle bieden over het energiesysteem van een woning of gebouw. De meeste omvormerfabrikanten leveren in aanvulling op hun omvormers inmiddels ook geavanceerde energiemangementsoftware die niet alleen de zonnepaneelinstallatie monitort, maar ook thuisbatterijen, elektrische voertuigen en zelfs warmtepompen aanstuurt. De software kan op basis van voorspellingen over energieverbruik, stroomtarie-

ven en weersomstandigheden bepalen wanneer energie moet worden opgeslagen, gebruikt of teruggeleverd aan het elektriciteitsnet.

Hardware én software

Deze ontwikkeling weerspiegelt een fundamentele verschuiving in de sector: omvormerfabrikanten worden naast hardwareproducent ook softwareleverancier. In 2026 onderscheiden fabrikanten zich niet langer primair door de technische specificaties van hun apparaten, maar door de slimheid en gebruiksvriendelijkheid van hun besturingssoftware en energiemangementssystemen. In Nederland winnen dynamische energiecontracten snel terrein, en dat maakt slimme sturing via de omvormer commercieel aantrekkelijk. Consumenten verwachten dat hun omvormer regelt dat energie opgeslagen of verkocht wordt. De omvormer evolueert zo tot kernonderdeel van het 'virtuele energiebedrijf aan huis'.

Software nieuw strijdtonel

Waar hardware steeds meer gestandaardiseerd raakt, wordt software hierdoor het nieuwe strijdtonel. In 2026 draait het om slimme algoritmen, AI-gestuurde optimalisatie en integratie met home energy management systems (hems). Deze energiemangementssystemen coördineren het energieverbruik in huis, sturen batterijen aan, laden elektrische voertuigen slim op en communiceren met het stroomnet. In Nederland groeit de adoptie van energiemangementssystemen snel, vooral door de snelgroeiende penetratiegraad van dynamische energiecontracten. Omvormers moeten compatibel zijn met deze systemen en flexibel kunnen reageren op prijs-prikkels en netcondities. Fabrikanten investeren daarom fors in softwareontwikkeling en cloudplatforms, waarmee ze zich onderscheiden in een steeds meer gecommunitiseerde markt.

Hybride omvormers

De tijd van aparte pv- en batterijomvormers is grotendeels voorbij: hybride oplossingen worden de norm. Deze omvormers combineren de sturing van zonnepanelen en batterijen in één toestel. Tegelijkertijd rukken ook alles-in-éénbatterijen op, die al een geïntegreerde omvormer kennen. Volgens marktonderzoekers van Wood Mackenzie zal wereldwijd in 2026 meer dan 60 procent van de residentiële pv-systemen uitgerust zijn met een hybride omvormer. In Nederland is dat percentage vele malen lager door de relatief jonge leeftijd van de installed base. In Vlaanderen – waar de eerste installatiepiek al in de periode 2010-2012 plaatsvond, is het percentage hybride omvormers veel groter doordat de eerste generatie omvormers bij veel installaties al vervangen is. Het prijsverschil tussen hybride en traditionele omvormers is de laatste paar jaar flink geslonken. Tegelijkertijd daalt de kostprijs van thuisbatterijen, wat de adoptie daarvan verder versnelt. Omvormers groeien door de opmars van batterijen uit tot de onbetwiste hersenen van het gedecentraliseerde energiesysteem. Ze verbinden niet alleen zonnepanelen met het elektriciteitsnet, maar orkestreren een complex samenspel tussen verschillende energiebronnen en verbruikers.

Hackproof als kerncompetentie

Met de toenemende connectiviteit van zonne-energie- en energieopslagsystemen groeit ook het belang van cybersecurity. De

Repowering groeit door

In Vlaanderen nadert een groot deel van de eerste generatie zonnepaneelomvormers het einde van hun levensduur. In België is repowering al enkele jaren een gangbare praktijk, mede door afnemende prestaties, verlopen garanties en het ontbreken van reserveonderdelen. In Nederland komt deze vervangingsgolf nu op gang, mede door de destijds gekozen lage kwaliteit van veel geïnstalleerde omvormers. In 2026 zal repowering een belangrijk thema blijven, niet alleen vanwege technische noodzaak, maar ook als kans voor installateurs om klanten opnieuw te bedienen met moderne systemen die klaar zijn voor batterijintegratie en energiemangement. Nieuwe omvormers zijn niet alleen compatibel met thuisbatterijen, maar bieden ook nieuwe functionaliteiten zoals dynamisch vermogensbeheer. Dit maakt ze aantrekkelijk voor huishoudens die hun zelfconsumptie willen verhogen en minder afhankelijk willen zijn van het stroomnet. De vervangingsmarkt biedt bovendien ruimte voor upselling van laadpalen, batterijen en slimme software.

Europese Cyber Resilience Act, die vanaf 2027 brede cybersecurityeisen stelt aan alle hard- en software, dwingt fabrikanten hun software kritisch te evalueren. Meerstapsverificatie, veilige firmware-updates en robuuste configuraties moeten standaard elementen worden voor omvormerfabrikanten. Via omvormers zijn batterijen en zonnepanelen verbonden met het internet en worden ze aangestuurd door een energiemangementstelsysteem. Dit brengt risico's met zich mee, zoals cyberaanvallen en datamishandeling. Omdat moderne omvormers steeds vaker deel uitmaken van het bredere energienetwerk, kunnen gehackte systemen potentieel grote verstoringen veroorzaken. Brancheverenigingen Energy Storage NL en Holland Solar hebben inmiddels een Solar & Storage Information Sharing and Analysis Center (ISAC) opgericht, waar bedrijven en overheidsinstanties informatie over dreigingen en incidenten kunnen uitwisselen. Door cybersecurity te integreren in hun waardepropositie, kunnen omvormerfabrikanten zich onderscheiden in de huidige hoogconcurrentieve markt. Voor fabrikanten die hun digitale beveiliging op orde hebben, biedt dit een concurrentievoordeel: vertrouwen wordt een verkoopargument.

Marktdynamiek verandert

De wereldwijde omvormermarkt wordt ondertussen nog steeds gedomineerd door Chinese fabrikanten. Europese en Amerikaanse fabrikanten worstelen met deze concurrentie, vooral in het residentiële segment waar Chinese producten vaak een prijsvoordeel hebben. In reactie hierop richten westerse fabrikanten zich steeds meer op hoogwaardige toepassingen en geavanceerde diensten. Ze ontwikkelen omvormers die naadloos integreren met lokale energiemangementssystemen en die voldoen aan de strengste Europese normen voor cyberveiligheid en netstabiliteit. Daarnaast proberen ze zich te onderscheiden middels service, lokale ondersteuning en langere garanties. De Europese Unie (EU) probeert bovendien de lokale productie van omvormers via haar Net Zero Industry Act te stimuleren. Nu de omvormer niet langer een 'black box' is, maar een geavanceerde controller die communiceert met tal van apparaten, is Europese productie van omvormers ook een geopolitiek belang.

Op naar 2.000 volt?

Na jarenlang gebruik van 1.500 volt als standaard, implementeren steeds meer fabrikanten de nieuwe 2.000-volttechnologie in hun omvormers. Deze hogere spanning biedt met name in de utiliteitsmarkt aanzienlijke voordelen: langere strings van zonnepanelen kunnen worden aangesloten, wat leidt tot minder componenten en lagere installatiekosten. De weerstandsverliezen in de bekabeling verminderen, waardoor het systeem efficiënter werkt en meer energie de omvormer bereikt. Voor installateurs betekent dit dat zij met minder hardware hetzelfde of zelfs een beter resultaat kunnen bereiken. De eerste projecten met 2.000-volt-technologie werden al in 2025 uitgerold, nadat de nodige veiligheids certificeringen en normen eindelijk beschikbaar kwamen. In 2026 zou deze technologie zomaar eens de nieuwe standaard kunnen worden voor utiliteitsinstallaties.



APsystems: van micro-omvormers naar integrale serviceprovider in verduurzamingsoplossingen

APsystems begon in 2009 in Californië als pionier in micro-omvormertechnologie voor zonnepanelen. Dankzij baanbrekende innovaties in mlpe (module level power electronics) en internationale expansie wist het bedrijf snel een aanzienlijk marktaandeel op te bouwen. Vandaag de dag is het, met meer dan 17 miljoen zonnepanelen die worden aangedreven door oplossingen van APsystems, de globale leider in multi-module micro-omvormers.

Hogere vermogens

'We bieden een uitgebreid portfolio van 1- en 3-fase-micro-omvormers aan – robuust, veilig en zeer efficiënt', vertelt Boiron. 'Deze technologie zit in het DNA van APsystems, we ontwikkelen die continu door. Inmiddels brengen we de vierde generatie van deze platforms op de markt. Zo introduceerden we in 2025 onze QS2-micro-omvormers met een maximaal continuvermogen van 2.200 voltampère, speciaal ontwikkeld met het oog op de nieuwste zonnepanelen met hogere vermogens. Elk van de 4 aangesloten zonnepanelen krijgt een eigen maximum power point tracker (mppt), de efficiëntie is 99,5 procent en de piekefficiëntie 96 procent.'

Retrofitprojecten

De QS2 is geschikt voor zowel residentiële toepassingen als kleine tot middelgrote commerciële zonnedaken. Boiron noemt in het bijzonder de voordelen voor zonnenergieprojecten in de sociale woningbouw, onder meer vanwege de optimale stroomopbrengst, ook bij schaduw en uiteenlopende oriëntaties. 'Dankzij de hoge efficiëntie is het ideaal voor daken van meerdere woningen, wat snelle terugverdientijden mogelijk maakt. QS2-micro-omvormers zijn bovendien ideaal voor retrofitprojecten, een sterk opkomende markt, omdat ze eenvoudig kunnen worden aangesloten op bestaande installaties met DS3- of QS1-micro-omvormers, zonder grote aanpassingen.

Opslagoplossingen

APsystems stapte in 2020 in de markt voor residentiële batterijopslag. Dat begon met de introductie van een eerste generatie bat-

APsystems is de grootste fabrikant van multi-module micro-omvormers ter wereld. Er zijn al meer dan 610.000 installaties in 160 landen mee uitgerust. Het bedrijf laat zich echter niet limiteren door deze technologie. Zo biedt het tevens een volledige range aan batterijen voor consumenten en de c&i-markt aan. 'Daarnaast investeren we fors in softwarematige intelligentie voor een optimale sturing van opwek, opslag en gebruik', aldus Maxime Boiron, Global Marketing Director, APsystems. 'Onze technologie is slimmer dan ooit.'



terijopladers: ELS-K van 3 en 5 kilowattuur. Het jaar daarna kwam het bedrijf met een eigen thuisbatterij; een 48-volt-systeem met een opslagcapaciteit van 6,5 kilowattuur en modulaair uitbreidbaar tot 20 kilowattuur. Daarna volgde een 3-fase-batterij van 10 kilowattuur die kan worden uitgebreid tot 30 kilowattuur. Daarmee boorde APsystems ook de kleinzakelijke markt voor opslag aan.

Meerdere use cases

Boiron: 'Daarnaast bedienen we het plug-in solarsegment met do-it-yourself (diy)-kits met micro-omvormers en batterijen. Die zijn al heel populair in Duitsland en we verwachten er ook veel van in de Benelux. We focussen ons dus al even niet meer op zonne-energie alleen. Zoveel mogelijk opwek is mooi. Maar de combinatie met opslag en slimme sturing is cruciaal bij het creëren van toekomstbestendige, duurzame-energiesystemen, en ook op dit vlak bieden wij meerwaarde. Onze batterijen en software kunnen worden ingezet voor meerdere use cases, bijvoorbeeld maximale zelfconsumptie, dynamische energiehandel en back-up bij stroomuitval voor consumenten, en in de c&i-markt onder meer voor piekafvlakking, vraagresponso en grid services.'

Aantrekkelijk

APsystems biedt interoperabiliteit binnen de eigen productlijn; de micro-omvormers zijn ontworpen om naadloos samen te werken binnen het eigen ecosysteem. Tegelijkertijd wordt een uitgebreid Application Programming Interfaces (API-)portfolio beschikbaar gesteld aan leveranciers van energiemanagementtechnologie. Boiron: 'Dit maakt ze aantrekkelijk voor distributeurs, die ook complete energiemanagementoplossin-

gen leveren. En wat betreft de eindgebruikers: die kunnen met onze AC-gekoppelde batterijen met geïntegreerde micro-omvormers niet alleen direct inzicht krijgen in hun energieproductie, verbruik en opslag, maar hun energiesysteem ook moeiteloos beheren via een app.'

Geen zorgen

Het is druk geworden op de wereldwijde markt voor micro-omvormers. Steeds meer traditionele omvormerfabrikanten bieden ze aan vanwege de toenemende populariteit van deze technologie. In hoeverre moet APsystems zijn marktaandeel verdedigen? Boiron maakt zich weinig zorgen. 'De afgelopen 15 jaar heeft APsystems enorm veel expertise opgedaan en een gigantische innovatiekracht opgebouwd, bijvoorbeeld aangaande het toevoegen van intelligentie. Dat is niet van op stel en sprong te kopiëren. Met onze strategische shift naar een integrale serviceprovider in verduurzamingsoplossingen, sluiten we bovendien aan op de actuele marktbehoefte.'

Focusmarkt

Wat gaat de nabije toekomst brengen voor APsystems? Boiron adresseert allereerst de expansie in Europa. Daarin wordt verder geïnvesteerd; de teams worden uitgebreid. De Benelux was en blijft een focusmarkt voor APsystems, net zoals Frankrijk. Ondertussen is de footprint in andere delen van het continent vergroot. Zo krijgt APsystems steeds vastere voet aan de grond in Zuid- en Oost-Europa. Duitsland is een belangrijke groeiemarkt, en dat geldt tevens voor het Verenigd Koninkrijk, waar APsystems sinds 2025 snel marktaandeel veroverd. Dat moet in 2026 ook in Italië gaan gebeuren.

Mijlpaal voor APsystems

Op het dak van het Chinese Nanjing International Expo Center werd in 2025 een enorme pv-installatie voltooid. Die telt 6.442 QT2D micro-omvormers van APsystems en ruim 40.000 zonnepanelen. Met een jaarlijkse productie van 24,8 miljoen kilowattuur groene stroom wordt 25.000 ton CO₂-uitstoot voorkomen. Deze grootste door micro-omvormers aangedreven pv-installatie ter wereld markeert een belangrijke mijlpaal in de geschiedenis van APsystems.



Referentieprojecten APsystems

In samenwerking met Marsol Maintenance en Krannich Solar stapte de hotel- en horecagelegenheid van Antoine en Clément Dupont in Zuidwest-Frankrijk over op zonne-energie. De installatie van 36 kilowattpiek, aangedreven door APsystems QT2-micro-omvormers, maximaliseert het eigen verbruik, wat leidt tot aanzienlijke besparingen.

In het nieuwbouwproject De Lanen Oost in Barneveld werden 97 woningen voorzien van zonnepanelen met APS DS3-micro-omvormers. Installateur Just Solar koos voor APsystems vanwege het gebruiksvriendelijke monitoringportaal, overzicht voor de huurder en verhuurder en de betrouwbare ondersteuning bij technische vraagstukken.

In het renovatieproject 't Kasteeltje in Axel installeerde Zonnepaneel Zeeland 189 zonnepanelen, goed voor in totaal 83 kilowattpiek vermogen. De 63 appartementen kregen elk 2 zonnepanelen, aangestuurd door 95 APsystems DS3-micro-omvormers. Monitoring verloopt via de ECU-C communicatiemodule van APsystems. De combinatie met warmtepompen maakt het gebouw klaar voor een duurzame toekomst.

Waardevolle informatie

Boiron: 'Daarnaast blijven we fors investeren in AI, en niet alleen om onze technologie slimmer te maken. Met een installed base van zo'n 300.000 Europese connected systemen hebben we real-time toegang tot heel veel waardevolle informatie die onder andere kan worden ingezet om verstoringen in de opwek van groene energie te signaleren. Daarnaast zetten we in op het verbeteren van de klantervaring, bijvoorbeeld door ontwikkelaars en EPC's te ondersteunen bij het ontwerpen van projecten. En waar integrale en geautomatiseerde oplossingen de toekomst hebben, wordt het werk van installateurs steeds complexer. In dat kader lanceerden we in 2025 de APsystems Academy in de VS, een gratis trainingsplatform voor professionele zonnepaneelinstallateurs. Die brengen we in 2026 tevens naar Europa.'

Enphase Energy neemt consument aan de hand voor volgende fase energietransitie

De energietransitie is een nieuwe fase ingegaan. Terwijl de vraag naar zonnepanelen daalt, stijgt de interesse in thuisbatterijen. Reden voor Enphase Energy om niet alleen de installateur, maar ook de consument de helpende hand te reiken. Sales Manager Benelux Bjorn Kelgtermans: ‘Wij gaan via onze nieuwe Enphase events voor huiseigenaren rechtstreeks met de consument in gesprek. Wij helpen huiseigenaren te begrijpen waarom eigen verbruik steeds belangrijker wordt en welke rol de thuisbatterij daarbij speelt, en wij helpen installateurs aan nieuwe verkopen.’

Enphase Energy heeft in de voorbije 2 jaar een groot aantal nieuwe producten en nieuwe technologie geïntroduceerd om de energietransitie te versnellen. Van slimme thuisbatterijen tot energiemanagementsystemen, plug-and-play zonnepaneelkits en een laadpaal voor elektrische auto's. 'We zijn klaar voor een toekomst waarin het in balans brengen van opwek, opslag en verbruik onmisbaar is', opent Kelgtermans het gesprek.

Efficiëntere batterijen

Nieuwste wapenfeit van Enphase Energy is de lancering van IQ PowerMatch. Deze nieuwe functie voor alle Enphase Energy IQ 5P-batterijen zorgt voor een efficiëntere werking. 'Onze thuisbatterij bevat 6 micro-omvormers. Met IQ PowerMatch kunnen die micro-omvormers afzonderlijk in- en uitgeschakeld worden', legt Kelgtermans uit. Het voordeel hiervan is aanzienlijk. 'Een gemiddelde woning verbruikt 2 à 3 uur per dag veel energie – 5 of 10 kilowatt. De overige tijd is het energieverbruik veel lager. Een standaardomvormer werkt efficiënt bij hoog verbruik, maar heeft in tegenstelling tot onze micro-omvormers bij een laag energieverbruik veel efficiëntieverlies. Bij standaardomvormers kan over 15 jaar ongeveer 1.500 euro aan energieverlies optreden.' IQ PowerMatch lost dit probleem op door het systeem aan te passen aan het werkelijke verbruik. De technologie wordt uitgerold naar alle bestaande 5P-batterijen van Enphase Energy, zowel mono-fase- als driefase-modellen. Kelgtermans benadrukt het concurrentievoordeel: 'Heel veel van onze concurrenten hebben ook

een sluimerverbruik. Hun thuisbatterijen verbruiken 40 tot 100 watt zonder dat ze energie opslaan. Met onze batterij heb je dat helemaal niet meer. Als we de besparing die klanten daarmee maken combineren met onze garantie en andere voordelen, zijn we op het eind van de rit op 15 jaar veel rendabeler dan welke concurrent dan ook.'

Consument centraal

In Nederland ziet Enphase Energy de vraag naar batterijen snel stijgen, nu de beëindiging van de salderingsregeling voor de deur staat. Een nieuw element in de marktstrategie van Enphase Energy is dus directe communicatie met huiseigenaren. Kelgtermans: 'De eerste editie van de Enphase Energy Homeowner Events vond plaats in Roermond en daar hebben we ongeveer 300 huiseigenaren met een Enphase Energy-zonnestroomsysteem ontvangen. Deze groep consumenten heeft een avond vrijgemaakt om te luisteren naar ons verhaal. We gingen in op wat het verdwijnen van de salderingsregeling voor hen betekent, waarom eigen verbruik steeds belangrijker wordt en hoe onze thuisbatterijen helpen om meer uit zonnepanelen te halen door zelfconsumptie te verhogen en grip te krijgen op de energierekening.' Kelgtermans spreekt van een groot succes en Enphase Energy gaat de komende periode dan ook door heel Nederland deze evenementen organiseren. 'We merken dat het uitdagend kan zijn voor installateurs om het verhaal van de toegevoegde waarde van een thuisbatterij te vertellen. Onze specialisten kunnen

dat als geen ander en ze leggen consumenten uit wat virtual power plants (vpp's), netondersteuningsdiensten en dynamische energiecontracten zijn. Wij enthousiasmeren de consument dus om een thuisbatterij te kopen en helpen de installateur zo aan nieuw werk.'

Hoger efficiëntie

De nieuwe strategie heeft dan ook een duidelijk doel. Enphase Energy heeft in de voorbije jaren voor ongeveer een half miljoen woningen met zonnepanelen in Nederland zijn micro-omvormers geleverd. Het bedrijf wil deze groep klanten overtuigen om een batterij aan hun pv-installatie toe te voegen. 'Als ze voor onze thuisbatterij kiezen, zijn de voordelen groot', benadrukt Kelgtermans. 'Je totale systeem werkt dan met één app, één fabrikant en heeft daardoor een hogere efficiëntie. Als je een Enphase Energy-systeem uitrust met een batterij van een ander merk, krijg je te maken met een flink efficiëntieverlies. Door de voordelen in jip-en-janneke-taal uit te leggen aan de consument, voorkomen wij ook dat de installateur in een prijsgevecht komt.'

Laadpaal en balkons

Voor consumenten die elektrisch rijden, is er bovendien de IQ EV Charger 2. 'Onze laadpaal gebruikt kunstmatige intelligentie om consumenten hun elektrische auto te laten laden met hun eigen zonnestroom, maar ook met stroom van het net op het moment dat de prijs laag is', vertelt Kelgtermans. 'En ook hier geldt: integratie van verschillende systemen is essentieel. Als je een laadpaal hebt van merk X, een omvormer van merk Y en een batterij van merk Z, leidt dat altijd tot rendementsverlies. Wij introduceren de komende jaren bovendien steeds meer diensten. Zo kan je in de nabije toekomst met een IQ EV Charger ook helpen om met de batterij van je elektrische auto het stroomnet te balanceren door bidirectioneel te laden.' Waar in Nederland, door de hoge adoptiegraad van dynamische stroomcontracten, de interesse in dit soort functionaliteiten volgens Kelgtermans groot is, ziet hij in België weer andere kansen. Zo introduceerde Enphase Energy daar



© Olaf Smit

Over Enphase Energy



Enphase Energy levert slimme, gebruiksvriendelijke oplossingen die zonnestroom, opslag en beheer op één intelligent platform verbinden. Wereldwijd heeft het bedrijf meer dan 83 miljoen micro-omvormers verzonden, en meer dan 5 miljoen Enphase residentiële en commerciële systemen in 160 landen geïnstalleerd. De achtste generatie micro-omvormers IQ8 ondersteunt de nieuwste zonnepanelen met een hoog vermogen. In 2025 introduceerde het bedrijf bovendien de slimme laadpaal IQ EV Charger 2. Samen met de IQ Battery en de IQ Energy Router(+) tovert de energiemanagementsoftware IQ Energy Management elk huishouden om in een slimme energiecentrale.

bijvoorbeeld al het IQ Balcony Solar System. 'Dat is een kant-en-klaarsysteem waarmee consumenten met een plug-and-play kit toch zonne-energie kunnen opwekken. Het product onderscheidt zich door de back-upfunctie. Die IQ Balcony Gateway zorgt ervoor dat de apparaten die op het systeem zijn aangesloten bij een stroomstoring gewoon van stroom worden voorzien.'

Toekomstverwachting

Ondanks de huidige markttuitdagingen, kijkt Enphase Energy positief naar 2026. Het bedrijf ziet vooral veel kansen in de Nederlandse markt, waar de salderingsregeling per 1 januari 2027 wordt stopgezet. Kelgtermans: 'Dit maakt dat steeds meer zonnepaneeleigenaren een thuisbatterij overwegen. Met onze 15-jarige garantie zijn wij goed gepositioneerd. Een Enphase Energy-klant kan zijn batterij binnen de garantieperiode namelijk 2 keer terugverdienen.' Kelgtermans is niet alleen positief

gestemd over de potentie van de batterijmarkt, maar ziet dat er inmiddels ook een markt begint te ontstaan voor het vervangen van oudere zonnepaneelinstallaties. 'Dat zien we zowel in België, waar de eerste piek- en zonnepaneelverkopen zo'n 15 jaar geleden al plaatsvonden, als in Nederland. Denk bijvoorbeeld aan huiseigenaren die hun dak gaan vernieuwen en er direct voor kiezen om hun zonnepaneelinstallatie te vernieuwen, te repoweren. Ook dat biedt ons kansen.'

'En natuurlijk', besluit Kelgtermans. 'De verkoop van zonnepanelen is in Europa flink gedaald, maar als je kijkt naar de lange termijn – waarbij de elektrificatie tegen 2050 met een factor 2,5 tot 3 keer gaat toenemen door onder meer elektrische voertuigen – zijn er nog veel meer zonnepanelen nodig. De vraag naar zonnepanelen zal zich dus herstellen. Misschien niet met zo'n extreme pieken als in het recente verleden, maar wel met een gezonde, constante vraag.'



SolarEdge maakt de zakelijke batterij laagdrempelig

‘Het gaat goed met SolarEdge’, zegt Disco, terugkijkend op een bewogen jaar voor de zonne-energiesector. Maar ook wij moesten ons uiteraard aanpassen aan de nieuwe marktomstandigheden in Nederland en onze organisatie daarop inrichten. De vraag naar zonnepanelen is sterk teruggevallen, met name als gevolg van de aanstaande afschaffing van saldering. Die zal onherroepelijk weer aantrekken als het vertrouwen is hersteld, hoewel niet naar het niveau van de hogtijjaren. Aan de andere kant groeit de batterijmarkt snel als reactie op veranderende regelgeving, en daar richten we ons steeds sterker op.’

Zeer succesvol

De populariteit van thuisbatterijen neemt snel toe in Nederland. Dat betekent nieuwe kansen voor pv-installateurs, en SolarEdge wil die maximaal bedienen, ook in turbulente tijden. Zo lanceerde het bedrijf in 2025 de Charged UP-campagne, voornamelijk gericht op het enorme bestaande klantenbestand in de consumentenmarkt, reeds zo’n 800.000 huishoudens. SolarEdge genereert leads en speelt die door naar installateurs. Die kunnen vervolgens SolarEdge Home 48V-batterijen en een 3-fase Hub-omvormer tegen een concurrerende prijs aanbieden middels een cashback-

De vraag naar c&i-batterijen groeit snel in Nederland. Samen met zonnepanelen en slimme sturing bieden ze bedrijven in congestiegebieden een oplossing voor verduurzaming, uitbreiding en het beheersen van energiekosten. ‘Toch worden zakelijke batterijen nog vaak als complex ervaren, door eindklanten en installateurs’, zegt Humfrey Disco, Head of C&I Benelux bij SolarEdge. ‘Wij maken het echter eenvoudig; ondersteunen installateurs bijvoorbeeld van verkoop en ontwerp tot en met ingebruikname, zodat ze moeiteloos batterijsystemen met een optimale toegevoegde waarde kunnen implementeren.’

actie. En die is zeer succesvol, vertelt Disco. SolarEdge verkoopt maandelijks inmiddels duizenden batterijen in de Benelux.

Grotere opslagcapaciteit

Disco: ‘In 2026 introduceren we bovendien een nieuwe productlijn: Nexis. Daar verwachten we veel van. Dit is een modulaire zonne-energie- of zonne-energie-plus-opslagoplossing die meer vermogen, verbeterde back-up, flexibele installatie en maximale prestaties biedt. Daarmee zorgt Nexis voor een betere optimalisatie van de energiebalans. De opslagcapaciteit van onze Nexis-omvormers variëren van 4,9 tot 78 kilowattuur en daarmee bieden we

ook oplossingen voor kleine en middelgrote bedrijven. Daarnaast blijven we inzetten op de integratie van slimme software, zoals het cloudgebaseerde energiemanagementsysteem (ems) SolarEdge ONE. Dat ondersteunt maximale zelfconsumptie, maar natuurlijk ook dynamic time-of-use en negatieve prijs optimalisatie, en is simpel in te schakelen via onze installateurs-app.’

Kleinere systemen

SolarEdge, de onbetwiste marktleider in het Nederlandse residentiële pv-segment, is ook in de commerciële markt een blijvend sterke speler. Binnen dit segment is echter sprake van een shift, constateert

Disco. Het aantal grote projecten, megawatt zonnestroominstallaties op logistieke daken bijvoorbeeld, neemt af. De oorzaak ligt met name in netcongestie, lagere energieprijzen en steeds vaker voorkomende negatieve energieprijzen. De zakelijke markt verschuift naar kleinere systemen voor kleine en middelgrote bedrijven tot 500 kilowattpiek.

Onvoldoende capaciteit

‘Daarin zit echter nog heel veel potentieel’, aldus Disco. ‘Er zijn vele daken waarop nog geen zonnepanelen liggen. Daarnaast ontvangen steeds meer ondernemers een brief van de netbeheerder met de mededeling dat ze hun gecontracteerde vermogen overschrijden; te veel stroom afnemen van het net, omdat ze bijvoorbeeld ev-laders hebben geplaatst. De oplossing ligt in pv, in combinatie met opslag en slimme sturing. En dit geldt natuurlijk ook bij nieuwbouw of uitbreidingen van



Referentieprojecten C&I-batterijen SolarEdge

Farmaceutisch bedrijf Medcor in Lelystad ligt in een zero-exportgebied en mag niet meer dan 87 kilowatt importeren vanuit het net. Met behulp van een energieopslagsysteem van 50 kilowatt en 100 kilowattuur van SolarEdge wordt het beperkte gecontracteerde vermogen niet langer overschreden en het zelfverbruik van zonnestroom geoptimaliseerd.

Op- en overslagbedrijf Briljant heeft 742 kilowattpiek aan zonnepanelen op het dak, maar mag geen stroom in het net injecteren. Dit issue werd verholpen met de installatie van 3 SolarEdge-batterijen met een vermogen van 100 kilowatt en een opslagcapaciteit van 300 kilowattuur.

Multicultureel centrum De Brinkhoff in Wezep verduurzaamde onder meer met behulp van warmtepompen. Het piekvermogen zou hiermee boven de aansluitwaarde van 3 x 80 ampère komen. Verzwaring van de aansluiting laat nog jaren op zich wachten. Met een batterij van SolarEdge – van 50 kilowatt en 100 kilowattuur – wordt dit probleem ondervangen middels peakshaving. Dit energieopslagsysteem wordt tevens ingezet voor maximaal zelfverbruik van zonnestroom.

bedrijven. Het elektriciteitsnet biedt vaak onvoldoende capaciteit; aansluiting of een zwaardere aansluiting is niet altijd mogelijk of vergt lange wachttijden.’

Sentiment

Ook de markt voor zakelijke batterijen groeit snel in Nederland. Dat wil echter niet zeggen dat die geen zetje in de rug kan gebruiken, stelt Disco. Zo ziet hij nog veel terughoudendheid bij ondernemers, mede vanwege het huidige, algemeen negatieve sentiment aangaande zonnepanelen en onzekerheid wat betreft toekomstig overheidsbeleid. Tegelijkertijd hebben vele mkb-bedrijven een aansluiting van 3 keer 80 ampère. Liggen er zonnepanelen op het dak, dan zullen ook zij het vanaf 2027 zonder saldering moeten stellen. Exporteren naar het net wordt nadelig. Bovendien gelden op heel veel plekken inmiddels exportbeperkingen of een verbod op netinjectie (red. zero export).

Identificeren en mobiliseren

‘In die situaties past een SolarEdge-batterij prima’, aldus Disco. ‘Allereerst als middel om het eigen verbruik van zonnestroom te maximaliseren.’ Ook wat betreft dit marktsegment voor batterijen neemt SolarEdge geen afwachtende houding aan. Het wil de markt versnellen, samen met installateurs. Dat doet het bijvoorbeeld door het identificeren en mobiliseren van potentiële eindklanten. SolarEdge brengt met behulp van eigen designsoftware – onder andere op basis van gegevens over opwek, netinjectie en het historische en actuele verbruiksprofiel – de optimale configuratie en impact van een batterij in beeld voor bedrijven.

Bal inkoppen

Disco: ‘Dit doen we samen met de installateur. We gaan het gesprek aan met de eindklant. Bij een positieve reactie werken we de geoptimaliseerde configuratie uit voor de specifieke eindklant, en overleg-



gen die aan de installateur. Die weet dan exact welke aanbieding richting de eindklant moet; de bal hoeft feitelijk alleen nog maar te worden ingekopt. Daarnaast ondersteunen we installateurs op diverse andere manieren, zoals Cash4Storage, een promotieactie voor zakelijke batterijen met een cashback van 5.000 euro per eindklant. Die liep in 2025, was enorm succesvol en komt wellicht terug. We bieden hen ook technische en verkooptrainingen en ondersteunen van ontwerp tot ingebruikname, inclusief AC-aansluiting, communicatie-instellingen en inbedrijfstelling. Zo maken we de zakelijke batterij zeer laagdrempelig voor installateurs, ook voor degenen met weinig ervaring.’

Het brein

De kracht van de batterijen van SolarEdge zit in de verregaande integratie van hardware en software, benadrukt Disco. Dat geldt ook voor de zakelijke batterijen, systemen met een capaciteit van 100 kilowattuur en modulair uitbreidbaar tot 2 megawattuur. De SolarEdge ONE Controller is het brein. Dit ems stuurt omvormers, batterijen, laadbalen aan op 4 functies: maximale zelfconsumptie, limitatie van export/import, zero export en peak shaving.

Compleet ecosysteem

‘Maar dat is niet het enige’, aldus Disco. ‘Wij hebben geleerd dat optimale integratie allesbepalend is. Daarom leveren wij een compleet ecosysteem met apparaten, allerhande accessoires en een ems dat gegarandeerd goed samenwerkt met de op locatie aanwezige omvormers en batterijen van SolarEdge, dit in tegenstelling tot andere partijen waar men afhankelijk is van een externe ems-aanbieder. Bij SolarEdge zit alles onder één dak, communiceer je met één partij. Ook zo ontzorgen we installateurs en eindklanten.’ Een laatste element dat Disco niet onbenoemd wil laten is SolarEdge’s inzet op het gebied van cybersecurity. ‘Cybersecurity wordt een steeds belangrijker thema en brengt ook steeds meer risico’s met zich mee. SolarEdge beschouwt het als haar plicht om te pleiten voor strengere branchenormen op het gebied van cybersecurity. Daarom nemen we actief deel aan verschillende internationale technische commissies. Zo zorgen we ervoor dat onze klanten beschermd blijven tegen voortdurend veranderende cyberdreigingen. Sterker nog, dat is de kern van ons productontwerp.’

Accuselect

Accuselect is een full service partner en one-stop-shop voor installatiebedrijven in slimme energieopslag. Het bedrijf ontwikkelt Powerselect®, een energiebeheersysteem (EMS) voor thuisbatterijen, en levert Powerselect-compatible systemen met verkooptools, trainingen, technische support en marketingondersteuning. Zo helpt Accuselect installateurs succesvol instappen en groeien in de snelgroeïende batterijmarkt.



Melanie de Reus
Schipholweg 66, 2316XE Leiden (Nederland)
T. +31 85 109 12 66
E. info@accuselect.nl
I. Accuselect.nl



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



De Centrale

Btw-teruggave batterijen en subsidieaanvraag voor het treffen van verduurzamingsmaatregelen. Voor zowel consument, bedrijf als installateur moet u bij De Centrale zijn. Sinds 2013 werken met bedrijven uit de verduurzaming samen. Deze one-stop geeft bedrijven uit de verduurzaming een boost omdat veel meer mensen kunnen gaan verduurzamen. Onze financieel en fiscaal getrainde collega's staan altijd voor je klaar om vragen te beantwoorden.



mr. Romano Hagen
Catharijnelaan 5, 2161CK Lisse (Nederland)
T. +31 85 48 66 900
E. info@de-centrale.nl
I. www.de-centrale.nl



Enphase Energy

Enphase Energy, een wereldwijd energietechnologiebedrijf, levert slimme, gebruiksvriendelijke oplossingen die zonnestroom, opslag en beheer op één intelligent platform verbinden. Enphase Energy revolutioneert zonne-energie met zijn micro-omvormertechnologie en produceert 's werelds echt geïntegreerde energieopslagoplossing. Enphase heeft meer dan 76 miljoen micro-omvormers verzonden, en meer dan 4,3 miljoen Enphase residentiële en commerciële systemen in 150 landen geïnstalleerd.



Peter Halmans
Het Zuiderkruis 65, 5216MV Den Bosch (Nederland)
T. +31 73 303 58 59
E. phalmans@enphaseenergy.com
I. www.enphase.com/nl



fabrikant

Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



APsystems

APsystems is wereldwijde leverancier van multi-platform MLPE-oplossingen en levert micro-omvormers, DC-optimizers, energieopslag en RPC apparatuur voor de PV-industrie. APsystems micro-omvormers zijn doordachte oplossingen en hebben al meer dan 8 TWh geleverd. APsystems is opgericht in 2010, Silicon Valley en bedient klanten in meer dan 160 landen. De micro-omvormer geeft efficiënte stroomomzetting, maximale productie en met de ECU heeft u een uitstekende monitoringapplicatie. De slimme oplossingen van APsystems staan garant voor een duurzame wereld en lagere initiële kosten.



Bas Hoek
Karspeldreef 8, 1101CJ Amsterdam (Nederland)
T. +31 85 3018499
E. emea@apsystems.com
I. emea.APsystems.com



fabrikant

ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Etepro

Etepro levert complete kabeldraagsystemen, busbar-systemen en PV-oplossingen. Wij ontzorgen van engineering tot montage en staan voor kwaliteit, deskundigheid en betrouwbaarheid. Met transparante communicatie en duurzame producten realiseren we efficiënte elektrotechnische totaaloplossingen voor installateurs en bedrijven.



Ferry van Herwijnen
Van Coulsterweg 2a, 2952CB Alblasserdam (Nederland)
T. +31 78 681 1510
E. info@etepro.nl
I. www.etepro.nl



fabrikant

BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



Conduct Technical Solutions

Conduct is de toonaangevende fabrikant op het gebied van brandveiligheid bij zonnepaneelinstallaties, met focus op de hoogst haalbare kwaliteit, installatiegemak en duurzaamheid. Met de productgroepen PVshelter, RoofSupport en PVbox levert Conduct een totaaloplossing voor veilige en efficiënte zonnepaneelinstallaties. Alle systemen zijn op elkaar afgestemd en eenvoudig te integreren.



Fennaweg 24, 2991ZA Barendrecht (Nederland)
T. +31 180 53 11 20
E. info@conduct.nl
I. www.conduct.nl



fabrikant

Fronius International

Fronius Solar Energy is een Oostenrijks familiebedrijf, opgericht in 1945. Fronius ontwikkelt sinds 1992 oplossingen op het gebied van fotovoltaische energie en e-mobiliteit en levert deze via een wereldomspannend netwerk van deskundige installatie-, service- en verkooppartners. Fronius richt zich met name op oplossingen waarmee zonne-energie op slimme, kostenefficiënte wijze kan worden opgewekt, opgeslagen, verdeeld en gebruikt.



Froniusplatz 1, 4600 Wels (Oostenrijk)
T. +43 7242 241 3000
E. pv-sales@fronius.com
I. www.fronius.nl



GoodWe Benelux

Opgericht in 2010, is GoodWe een toonaangevende fabrikant van omvormers en aanbieder van slimme energieoplossingen. Per Q1 2025 heeft GoodWe meer dan 100 GW aan wereldwijde installaties bereikt. Het bedrijf biedt een breed scala aan producten en oplossingen voor de residentiële, commerciële, industriële en grootschalige sectoren, met nadruk op efficiëntie, veiligheid en lange-termijnwaarde. GoodWe voert actief milieumaatregelen en sociale verantwoordelijkheid door tijdens de gehele levenscyclus van zijn producten.



Richard Kieber
Rietbaan 4, 2908LP Capelle aan den IJssel (Nederland)
T. +31 30 737 1140 (Nederlandse service installateurs)
T. +31 30 310 0456 (Engelse service eindgebruikers)
E. sales.nl@goodwe.com | I. www.goodwe.com



fabrikant

Haier Energy

Haier Energy ontwikkelt en levert slimme energieoplossingen, waaronder warmtepompen, energieopslag en geïntegreerde zonne-energiesystemen, voor woningen, commerciële gebouwen en bepaalde openbare gebouwen, waardoor duurzaam, efficiënt en milieuvriendelijk energiebeheer mogelijk wordt.

Haier Energy

Maria Vittoria Rossetti
Via Trento 22, 20871 Vimercate (MB, Italië)
T. + 39 320 868 0847
E. mariavittoria.rossetti@haier-europe.com
I. eur.haier-energy.com



fabrikant

Huawei

Met een gevestigde aanwezigheid in markten voor zonne-energie over de hele wereld biedt Huawei een nieuwe generatie omvormers, energieopslag- en laadoplossingen met slimme beheertechnologie voor een volledig gedigitaliseerde slimme PV-oplossing: FusionSolar®. FusionSolar® is slim, veilig en betrouwbaar, en levert constant hoge opbrengsten en ROI, waardoor Huawei de eerste keuze is van investeerders en ontwikkelaars over de hele wereld.



Residentieel segment: Tim de Groot
Commercieel segment: Seja Lekatompessy
Utility segment: Hugo van Straten
Laan van Vredenoord 56, 2289DJ Rijswijk (Nederland)
I. solar.huawei.com/nl



fabrikant

MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.



Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliostbymidea.nl
I. mheliostbymidea.nl



Natec Sunergy

Sinds 2004 is Natec uitgegroeid tot dé Europese marktspeeler voor smart energy oplossingen. Als schakel tussen wereldwijde fabrikanten en professionele zonne-installateurs biedt Natec een geoptimaliseerd productassortiment dat inspeelt op de eisen van een snel evoluerende solarmarkt. Natec staat voor energie, ambitie en samenwerking en helpt installateurs altijd een stap vooruit te blijven.



Pater van den Elsenlaan 4B, 5462GG Veghel (Nederland)
T. +31 73 684 08 34
E. info@natec.com
I. www.natec.com



IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen 1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

JinkoSolar Europe

JinkoSolar (NYSE: JKS) is een van de grootste en meest innovatieve fabrikanten van zonnepanelen ter wereld. JinkoSolar distribueert haar producten en verkoopt haar oplossingen en diensten aan een gevarieerd internationaal klantenbestand bestaande uit nutsbedrijven, commerciële en residentiële klanten in Azië, Noord-Amerika, Europa, Zuid-Amerika, Afrika en andere regio's. Op 30 augustus 2024 had JinkoSolar meer dan 10 productiefaciliteiten wereldwijd en 24 overzeese dochterondernemingen.



Haris Hodzic
Kapellerpoort 1, 6041HZ Roermond (Nederland)
T. +31 6 363 911 99
E. haris.hodzic@jinkosolar.com
I. www.jinkosolar.eu



fabrikant

NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevoegen team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



Sigenergy Technologies

Sigenergy ontwikkelt en maakt hoogwaardige omvormers, batterijen, DC chargers, EV chargers en toebehoren in een modulair en strak ontwerp en maakt daarbij gebruik van een best-of-class applicatie voor de installateur en eindgebruiker. De ingebouwde AI zorgt voor een optimaal financieel resultaat bij dynamische energiecontracten maar ook bij trouble shooting.



Atakan Bilecen
S3.06 The Bridge, Jan Pieterszoon Coenstraat 7
2595WP Den Haag (Nederland)
E. atakan.bilecen@sigenergy.com
I. sigenergy.com



fabrikant

KSTAR New Energy Company

KSTAR, een toonaangevende wereldwijde leverancier van nieuwe energieoplossingen en opgericht in 1993, blinkt wereldwijd uit in belangrijke markten voor zonne-energie. Onze expertise omspant het hele spectrum en wij leveren geavanceerde PV-omvormers en energieopslagsystemen voor residentiële, commerciële & industriële en grootschalige utiliteitsbehoeften.



George Nalband
Dijkleger 16, 4131MA Vianen (Nederland)
T. +86-755-21389008
E. sales.nl@kstar.com
I. www.kstar.eu



fabrikant

Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energieoplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendrachtstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. libra.energy



SolarEdge Technologies

SolarEdge Technologies is een wereldleider in duurzame energietechnologie. Door techniek van wereldklasse en focus op innovatie creëert SolarEdge zonne-energieoplossingen voor de consumentenmarkt, zakelijke markt en de nutssector. SolarEdge biedt daarvoor een geoptimaliseerde aanpak voor het opwekken, opslaan, beheren en verbruiken van energie. Het ontwikkelt en produceert omvormers en Power Optimizers en biedt daarnaast oplossingen voor energiebeheer, energieoptimalisatie, energieopslag en netwerkdiensten. De DC-geoptimaliseerde technologie is inmiddels geïnstalleerd in miljoenen woningen in meer dan 140 landen.



Witboom 2, 4131PL Vianen (Nederland)
T. +31 800 7105
E. infoNL@solaredge.com
I. www.solaredge.nl



fabrikant

SolarToday

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op solartoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@solartoday.nl
I. www.solartoday.nl



SOLARWATT

Solarwatt is Europese producent en marktleider in complete zonne-energiesystemen. Solarwatt ontwikkeld en produceert glas glas zonnepanelen, thuisbatterijen, energiemanagers, omvormers en laadpalen. Solarwatt staat voor Duitse kwaliteit en maakt zonne-energiesystemen die topprestaties leveren. Solarwatt is voor bijna 100% in handen van Stefan Quandt, grootaandeelhouder van BMW. Samen met BMW heeft Solarwatt de thuisbatterij Battery Vision ontwikkeld. Een hoogwaardig energieopslagsysteem volgens de hoogste BMW Group-standaarden en met een aantrekkelijk design.



Erik de Leeuw
Morsestraat 25, 4004JP Tiel (Nederland)
T. +31 344 767 002
E. info.benelux@solarwatt.com
I. www.solarwatt.nl



fabrikant

VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.



Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl



VDH Solar Groothandel

VDH Solar is een groothandel in duurzame energieoplossingen en biedt een breed aanbod aan energieopslag, zonnepanelen, omvormers, montagesystemen en EV Chargers. Onderscheidend zijn de innovatieve kwaliteitsproducten, snelle levering en klantgerichte service waarmee VDH Solar installateurs ondersteunt bij elke stap in de energietransitie.



Finlandlaan 1, 2391PV Hazerswoude-Dorp (Nederland)
T. +31 172 235 990
E. info@vdh-solar.nl
I. www.vdh-solar.nl



Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



fabrikant

Viridian Solar

Viridian Solar is de producent van het kwalitatief en esthetisch hoogwaardige indakzonnepanelensysteem Clearline fusion, een beproefd systeem voor volledige dakintegratie van solar PV in hellende daken tussen 12,5° en 60°. Daarnaast produceert Viridian Solar de ArcBox Connectorenbehuizing voor solar PV. De ArcBox klikt eenvoudig rond DC-connectoren om ervoor te zorgen dat indien er ooit een vlamboog ontstaat, deze veilig wordt ingesloten en zich niet verspreidt naar brandbare materialen in of rond de solar PV-installatie.



Nick Pittillion & Benno Klein Goldewijk
Van Bylandtachterstraat 24 - Unit 6, 5046MB Tilburg (NL)
T. +31 85 888 21 70
E. info.nl@viridiansolar.com
I. www.viridiansolar.com/nl



fabrikant

Voltixx Renewables

Voltixx is Platinum distributeur en servicepartner van Sigenergy in de Benelux. Als partner leveren wij hoogwaardige omvormers en batterijsystemen voor residentiële, commerciële en industriële toepassingen. Met technische expertise, snelle leveringen en volledige projectondersteuning helpen wij installateurs en ontwikkelaars bij de realisatie van betrouwbare energieopslag- en energiebeheeroplossingen.



Dominique Leuwol
Venecolaan 52M, 9880 Aalter (België)
T. +32492400563
E. info@voltixx.be
I. www.voltixx.be



Wattkraft Solar

Wattkraft is de grootste en belangrijkste importeur van Huawei omvormers en energieopslagsystemen in Europa en beschikt over een lokaal kantoor in Nederland. Wij werken samen met preferred channel partners voor snelle levering van 1-fase en 3-fase producten. Onze engineers vormen een partner voor ontwikkelaars en EPC bedrijven om tot de beste oplossing te komen voor o.a. grootschalige PV-systemen en zonneparken.



Wattkraft Benelux
Laan van Chartroise 166B, 3552EZ Utrecht (Nederland)
T. + 31 30 227 05 26
E. sales.benelux@wattkraft.com
I. www.wattkraft.com



PV OPLOSSINGEN

KABELDRAAGSYSTEMEN

BUSBARSYSTEMEN

Een **fundering** die presteert zoals berekend

FIRST BASE Solar Systems biedt complete draagconstructies voor alle grondgebonden solar projecten. Getest, beproefd, gecertificeerd.

Geotechnische **expertise**

Engineering advies en draagkrachtberekening voor elk project.

Aanpasbaar aan **elk terrein**

Ook geschikt voor zwakke bodems en uitdagende terreinen, zoals klei, veen, dijken en taluds.

Van **ontwerp tot uitvoering**

Eén aanspreekpunt voor engineering, levering en montage.

Voorspelbare **prestaties**

Een fundering die presteert zoals berekend.



Zoektocht naar nieuwe marktsegmenten nog altijd in volle gang

Montagesystemen worden **lichter, slimmer, circulair en breder toepasbaar**

Montagesystemen voor zonnepanelen worden in 2026 lichter, sterker en slimmer. Na turbulente marktontwikkelingen en consolidaties richten fabrikanten zich op nieuwe marktsegmenten, geavanceerde materialen en geïntegreerde functionaliteit. De focus verschuift van traditionele daken naar agri-pv, zonnecarports en zwakke dakconstructies – segmenten waar fabrikanten met slimme oplossingen nieuwe groei hopen te realiseren in de nabije toekomst.

Het kalenderjaar 2025 is voor montagesysteemfabrikanten opnieuw de boeken ingegaan als uitdagend, maar gelukkig keert het broodnodige optimisme momenteel voorzichtig maar gestaag terug in de industrie. De vraag stabiliseert en nieuwe marktsegmenten dienen zich aan, waarbij de markt van zonnecarports het meest in het oog springt (red. zie kader). Het maakt 2026 tot een jaar waarin efficiëntie, kwaliteit en toepasbaarheid centraal staan. Na een periode van marktvolatiliteit richten fabrikanten zich op versnelling en verbreding: eenvoud en snelheid gaan hand in hand met veiligheid, circulariteit en slimmere benutting van schaarse ruimte.

Marktconsolidatie houdt aan

De enkele jaren geleden ingezette consolidatieslag in de sector

houdt naar verwachting ook gedurende het komende jaar aan. Na de overname van Schletter door Enstall in 2025 en de fusie van Esdec en BluBase eind 2024 zet de herordening van de markt zich door. De situatie bij Allimex Green Power in 2025, met een failliete Nederlandse vestiging en gerechtelijk toezicht in België, illustreert de aanhoudende druk.

De overblijvende spelers zetten in op schaalvergroting, maar tegelijkertijd zijn er in de Benelux met RABLE, Cobalt en Amfisol de afgelopen periode nieuwe spelers bij gekomen. Tegelijkertijd blijven gevestigde namen als Sunbeam, Van der Valk Solar Systems, K2 Systems en GSE Intégration nieuwe producten introduceren. Technologische innovatie en productontwikkeling blijven dus zeker niet uitsluitend beperkt tot de nieuwkomers.

Prefabricatie wint terrein

Handelingssnelheid en technische eenvoud tijdens het installatieproces zorgen nog altijd voor een substantieel concurrentievoordeel in de prijsgevoelige zonnepaneelmarkt. Vooruitstrevende fabrikanten brengen daarom nieuwe montagesystemen op de markt die aanzienlijk minder handelingen vereisen, waardoor een monteur in dezelfde tijd beduidend meer werk kan verzetten. Denk aan voorgebouwde constructies, geïntegreerd kabelbeheer en oplossingen die met minimaal gereedschap te installeren zijn. Bovendien zet de trend naar prefabricatie stevig door. Deze systemen worden in de fabriek geassembleerd en in één stuk geleverd. De meest in het oog springende voordelen zijn de voorspelbare productkwaliteit, een substantieel kortere installatietijd en significant minder kostbare faalkosten tijdens de implementatiefase. Aangezien de cruciale verbindingen onder

[ADVERTORIAL]

De zonne-energiemarkt krabbelt op

De zonne-energiemarkt in Nederland lijkt weer op te krabbelen. Veel bedrijven hebben het nog zwaar, maar er zijn ook genoeg partijen die het weer druk hebben. De markt is er nog steeds – en afhankelijk van het segment zelfs een hele goede. Waar we vroeger een zonnepaneelinstallatie verkochten, verkopen we nu complete energieoplossingen met alles erop en eraan.

Ondernemen draait om kansen zien, juist als het tegenzit. Dat zit in ons DNA. Onze oorsprong ligt in de glastuinbouw, waar we sinds onze start in 1963 hebben geleerd om te gaan met een markt die constant in beweging is. Financiële crisis? Die maakten we in de jaren '90 mee. Netcongestie? Twintig jaar geleden al, toen de glastuinbouw massaal WKK-installaties plaatste. Elke crisis bracht zijn uitdagingen, maar we kwamen er steeds sterker uit.

Onze oprichter, Hans van der Valk, zei het altijd treffend: "Als het makkelijk is, dan kan iedereen het."

Juist in moeilijke tijden komt het erop aan: je onderscheiden, beter luisteren, slimmer werken, en vooral jezelf blijven. Hoe groot of klein je ook bent – dat is wat het verschil maakt.

Soms lijkt het wel alsof we bij Van der Valk Systemen er een beetje een kick van krijgen als het tegenzit. Natuurlijk zou een voorspelbare markt prettig zijn, maar eerlijk is eerlijk: juist bij tegenwind komt de echte innovatie bovendrijven. Dat is de kracht van een familiebedrijf – samen met een fantastisch team van collega's en gewaardeerde partners die altijd meedenken en meebewegen.

Toch ligt er nog een grote uitdaging voor onze sector: het vertrouwen van de eindklant terugwinnen. De wispelturigheid van de overheid helpt daar niet bij, maar ik geloof dat we het als sector prima zelf kunnen organiseren. Wat vooral nodig is, is vereenvoudiging.

Onze wereld zit vol vaktermen en technische details: salderen, EMS-systemen, terugleverkosten, congestie, veiligheidsklassen, kWh versus kWp... Zelfs binnen de sector vertellen we niet altijd hetzelfde verhaal. Hoe kan een consument het dan nog begrijpen? Wie pakt de handschoen op om dit niet



als techneut, maar als consument uit te leggen – in begrijpelijke Jip-en-Janneketaal?

Ik kijk met vertrouwen vooruit naar 2026. Er liggen zoveel mooie kansen dat het eerder de vraag is wat we niet gaan doen, dan wat we wél doen. De kunst is keuzes maken, focus houden en trouw blijven aan jezelf.

Ik kan niet wachten.

Denis de Vette | Managing Director



Van der Valk Solar Systems
Hoofdkantoor | Galgweg 46
2691 MG 's-Gravenzande (Nederland)
T. +31 174 212 223
E. info@valksolarsystems.nl
I. www.valksolarsystems.nl

nauwkeurig gecontroleerde omstandigheden worden vervaardigd, neemt de kans op fouten af en worden de uiteindelijke installaties beduidend veiliger. Bovendien ontstaan circulaire logistieke processen, doordat verpakkingsmateriaal en ballast voor een belangrijk deel verdwijnen.

Daken met uitdagingen

Oudere bedrijfsgebouwen hebben vaak verouderde dakconstructies die slechts een beperkt draagvermogen kunnen hebben voor additionele belasting. Voorheen betekende deze beperking kostbare, tijdrovende renovaties of noodgedwongen

Markt voor zonnecarports in stroomversnelling

Waar zonnecarports jarenlang vooral pilots en incidentele projecten waren, ontstaat nu een serieuze markt met schaalbare montagesystemen, gespecialiseerde leveranciers en toenemende aandacht van beleidsmakers. De basis hiervoor ligt in meerdere trends: de schaarste aan geschikte daken, het groeiende aantal elektrische voertuigen en de wens om energie zoveel mogelijk lokaal op te wekken en direct te gebruiken. Deze synergie van functies maakt zonnecarports tot een essentieel onderdeel van de energiestrategie en een groeiend marktsegment voor montagesysteemfabrikanten.

Bedrijven ontdekken dat parkeerterreinen meer kunnen zijn dan verhard oppervlak. Een zonnecarport biedt bescherming tegen zon en regen, maakt laadpleinen toekomstbestendig en benut ruimte die anders onbenut blijft. Het potentieel is aanzienlijk. Grote parkeerplaatsen bij zorginstellingen, logistieke hubs, winkelcentra en sportcomplexen kunnen veranderen in energiehubs met slimme laadoplossingen en energieopslagcapaciteit in de vorm van batterijen.

Wat helpt, is dat het beleidskader in beweging is. Nieuwe handreikingen geven gemeenten in Nederland structuur bij vergunningverlening, terwijl adviesbureaus en brancheorganisaties pleiten voor gericht stimuleringsbeleid. In Vlaanderen kunnen zonnecarports door grote stroomverbruikers ondertussen gebruikt worden om aan hun verplichting te voldoen om zonnepanelen te installeren. Daarmee groeit het zonnecarportsegment uit van een niche naar serieuze pijler binnen de energieopslag- en zonne-energiesector, met een katalyserende rol voor bedrijven die voorop willen lopen in verduurzaming en het stroomnet willen ontlasten.



gen uitstel van veelbelovende zonne-energieprojecten. Naast de ontwikkeling van innovatieve, lichtgewicht zonnepanelen hebben meerdere fabrikanten in antwoord op deze problematiek zelfdragende montagesystemen ontwikkeld die het gewicht van de zonnepaneelinstallaties gelijkmatig verdelen over de onderliggende draagbalken. Hierdoor worden voorheen

'De trend naar prefabricatie zet stevig door'

ongeschikte, zwakke daken alsnog geschikt gemaakt voor de installatie van zonnepanelen, zonder dat kostbare extra versteviging van de onderliggende dakconstructie nodig is. Overheden stimuleren ondertussen het gebruik van circulaire bouwmaterialen en systematisch hergebruik van grondstoffen. Fabrikanten reageren met recyclebare componenten, lichtere materialen en constructies met minder losse onderdelen. Te midden van deze ontwikkeling zijn betrouwbaarheid en veiligheid door aangescherpte regelgeving belangrijker dan ooit.

Overal toepasbaar

De innovaties in dak-, grond- en carportsystemen laten zien dat de energietransitie niet alleen draait om rendement, maar ook om slim bouwen en duurzaam materiaalgebruik. Installateurs, beleidsmakers en ondernemers kunnen daardoor nieuwe stappen zetten richting een toekomst waarin zonnepanelen vrijwel overal toepasbaar worden. Of het nu gaat om gevels, zwakke daken, parkeerterreinen of landbouwgrond, de montagesystemen maken dubbel ruimtegebruik mogelijk. Voor montagesysteemfabrikanten maken de veelbelovende nieuwe marktsegmenten duurzame groei mogelijk, waarbij zij met productinnovaties willen voorkomen dat concessies gedaan moeten worden aan het installatiegemak voor monteurs of de financiële haalbaarheid voor eindgebruikers en investeerders.

GSE Intégration lanceert landscape indakmontagesysteem en creëert netwerk vakbekwame installateurs

GSE Intégration ontwikkelt en produceert geïntegreerde zonnepaneeloplossingen. In Nederland focust het bedrijf zich op de woningmarkt; renovatie en nieuwbouw. Die kan het nog beter bedienen dankzij de introductie van het nieuwe landscape indakmontagesysteem. Laurens De Kort, Business Developer Nederland: 'Daarmee vergroten we de vrijheid in ontwerp, bijvoorbeeld ten behoeve van optimale opwek van zonnestroom en esthetische waarde.'

Wereldwijd zijn reeds miljoenen vierkante meters dak voorzien van de indakmontagesystemen voor zonnepanelen van GSE Intégration. In Europa is het de absolute marktleider in deze geïntegreerde pv-oplossingen. Dat geldt tevens voor Nederland, waar De Kort sinds november 2024 verantwoordelijk is voor het succes van het bedrijf.

Kennisdeling

'Het gaat goed met GSE Intégration in Nederland', begint De Kort. 'Maar er is volop ruimte voor verdere groei. Geïntegreerde pv-daken op woningen zijn hier nog geenszins mainstream, in tegenstelling tot Frankrijk en de UK bijvoorbeeld. Dat heeft onder andere te maken met onbekendheid. Aan mij dus allereerst de taak

Het grondgebonden montage-systeem van GSE Intégration

Een tweede product, naast de indakoplossingen van GSE Intégration, betreft een grondgebonden montagesysteem. Dat bestaat uit een onderbouw, ballastbakken en rails waarop zonnepanelen kunnen worden geplaatst. 'Dit brengen we sinds kort ook grootschalig naar de Nederlandse markt', aldus Laurens de Kort. 'Verankering in de grond is niet nodig. Het staat snel, is schaalbaar en gemakkelijk te demonteren en ergens anders op te bouwen. De zonnepanelen kunnen onder verschillende hellingshoeken worden aangebracht. Die flexibiliteit maakt het interessant voor kortstondige projecten, bijvoorbeeld op bouwplaatsen of festivals. Maar het kan natuurlijk ook een vaste plek krijgen, tevens als off-gridsysteem. Zo gebruikt Golfbaan Welderen in Elst dit systeem met 8 zonnepanelen, een batterij en een docking-poort voor een robotmaaier momenteel om de greens automatisch op orde te houden.'

'Ben je opgeleid voor onze producten, dan vergroot je je zakelijke kansen'

om onze producten en hun voordelen in beeld te brengen bij grotere installateurs, distributeurs, bouwers en eindklanten. Ik ben er tevens om vragen te beantwoorden en advies te geven, ook tijdens bouwprojecten. Daarnaast is kennisdeling en opleiding van groot belang. Groei is mooi, maar kwaliteit staat voorop.'

Grote bouwers

De indakmontagesystemen van GSE Intégration zijn bouwcomponenten: dakbedekking en onderbouw voor zonnepanelen ineen. Het aantal projecten waarin deze producten worden toegepast neemt toe in Nederland, bijvoorbeeld bij de renovatie van woningen en gebouwen zoals gemeentehuizen, scholen en kerken. De focus van GSE Intégration ligt voor nu echter op de nieuwbouwsector. Het bedrijf krijgt daarbij steeds vastere voet aan de grond. Zo lopen er momenteel een aantal projecten met grote en kleinere bouw- en projectontwikkelingsbedrijven, partijen die GSE onder meer ondersteunt door ze in contact te brengen met installateurs die over de juiste kennis beschikken.

Goedkoper

De Kort: 'We zien nu bovendien veel nieuwe projecten loskomen. Doorgaans betreffen die zo'n 50 tot 100 huizen. De voordelen van werken met onze producten zijn dan ook evident, allereerst wat betreft de kosten. Het is onder de streep goedkoper, tot 30 procent in vergelijking met het plaatsen van een standaardpannendak en traditioneel montagesysteem. Daarnaast betekent het duurzamer bouwen, onder andere vanwege het elimineren van de CO₂-footprint van dakpannen. Het bouwtempo kan bovendien omhoog, bijvoorbeeld omdat daken als prefab inclusief GSE-systeem aankomen op de bouwplaats. En woningdaken met geïntegreerd pv zien er gewoonweg mooier uit.'

Spannend

Ondanks de pluspunten van indak-pv en een toename in populariteit in Nederland, spreekt De Kort van terughoudendheid bij marktpartijen, onder andere als gevolg van schade door installatiefouten in het verleden en een gebrek aan kennis en onwetendheid aangaande het kostenplaatje. 'Indak wordt nogal eens als spannend ervaren. Wat is het exact, hoe werkt het, zijn er risico's? Onze producten zijn echter volledig getest en gecertificeerd op brandveiligheid, waterdichtheid en mechanische belasting, in

Nederland door KIWA. Volg gewoon de instructies in ons installatiestappenplan en kwaliteit en veiligheid zijn 100 procent gegarandeerd. Het is allemaal geen rocket science, als je maar weet wat je doet. In dat kader bieden we sinds 2025 ook weer trainingen voor installateurs aan, theorie en praktijk.'



Referentieprojecten GSE Intégration

Het nieuwbouwproject De Tuinen II in Ursem dat wordt gerealiseerd door Ouwehand Bouwen & Ontwikkelen omvat 57 woningen. Hierop wordt een totaal van 392 zonnepanelen geplaatst, gebruikmakend van indakmontagesystemen van GSE Intégration.

GSE Intégration speelt een belangrijke rol in de realisatie van De Grasbuurt in Delft. In dit project worden 86 energiezuinige koopwoningen gerealiseerd door BAM – diverse typen – uitgerust met de geïntegreerde pv-oplossingen van GSE Intégration.

De nieuwbouwwijk Neeldervelt ligt in het stadsdeel Maasniel aan de noordoostzijde van Roermond. Fase 6 betreft de realisatie van 40 duurzame woningen, met behulp van de indakmontagesystemen voor zonnepanelen van GSE Intégration.

Gerust hart

De eendaagse opleidingen van GSE Intégration worden bij BDA Dak- en Gevelopleidingen in Gorinchem gegeven en zijn gratis. De deelnemers worden opgeleid tot vakbekwame professionals. Zo ontstaat een groep installateurs die aantoonbaar kwaliteit en veiligheid bieden; een zichtbare pool van bedrijven waarop projectontwikkelaars, bouwers, aannemers en distributeurs met een gerust hart kunnen terugvallen. 'Door de brug tussen ketenspelers te slaan, versterken we uiteraard ook de marktpositie van GSE Intégration. Daarnaast, iedereen weet dat de huidige pv-markt uitdagend is. Ben je opgeleid voor onze producten, dan vergroot je je zakelijke kansen.'

Flexibiliteit

Zonnepaneeltechnologie ontwikkelt zich

doorlopend. Zo worden met regelmaat nieuwe formaten modules gelanceerd. GSE Intégration sluit daarop aan; de indakmontagesystemen zijn compatibel met alle standaard pv-modules. Met de recente introductie van het nieuwe landscape montagesysteem, bestaande uit twee halve in- en uitschuifbare frames, is dat nu ook het geval wanneer deze liggend worden geplaatst. De Kort: 'Daarmee komen we tegemoet aan de vraag uit de markt naar meer flexibiliteit. Doordat er nu keuzevrijheid is – portret en landscape – zijn de configuratiemogelijkheden flink toegenomen, onder meer om een dak maximaal te benutten voor het opwekken van zonnestroom. En denk ook aan esthetische voordelen. Zo kun je bijvoorbeeld eenvoudiger zonnepanelen aaneengesloten op een rij woningen leggen voor het visuele effect.'



Gemiste kansen

Waar ligt de toekomst van indak-zon in Nederland, wat zijn de ambities van GSE Intégration? De Kort rijdt regelmatig langs nieuwe wijken waar traditionele zonnedaken zijn geplaatst. 'Ik denk dan: waarom? Het is een gemiste kans, gezien de toegevoegde waarde van onze producten en het kostenplaatje voor de bouw. Er is dus nog veel te winnen. Sinds juli 2025 is GSE Intégration volledig in handen van de Wienerberger Group, de grootste producent van keramische bouwmaterialen ter wereld. Met die overname wil het de positie in de markt voor bipv versterken en vergroten. Dat is heel grote winst, bijvoorbeeld omdat we zo samen kunnen werken aan verdere adoptie van onze systemen in de pv-sector. De toekomst van GSE Intégration en geïntegreerde pv-daken in ons land ziet er kortom zonnig uit.'

Sunbeam

SOLAR MOUNTING THAT CARES

Sunbeam maakt hoogwaardige montagesystemen voor zonnepanelen.

Wij staan voor duurzame ontwikkeling en productie, met respect voor mens en milieu. Onze systemen zijn veilig en volledig klimaatneutraal gecertificeerd.

Bij Sunbeam hebben we duidelijke idealen: we werken met oog op de toekomst en streven ernaar vandaag én morgen het verschil te maken. En de installatie, die hebben we zo makkelijk mogelijk voor je gemaakt.



Meer informatie?
Ga naar sunbeam.solar of scan de qr-code

Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl

fabrikant



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



Conduct Technical Solutions

Conduct is de toonaangevende fabrikant op het gebied van brandveiligheid bij zonnepaneelinstallaties, met focus op de hoogst haalbare kwaliteit, installatiegemak en duurzaamheid. Met de productgroepen PVshelter, RoofSupport en PVbox levert Conduct een totaaloplossing voor veilige en efficiënte zonnepaneelinstallaties. Alle systemen zijn op elkaar afgestemd en eenvoudig te integreren.



Fennaweg 24, 2991ZA Barendrecht (Nederland)
T. +31 180 53 11 20
E. info@conduct.nl
I. www.conduct.nl



De Centrale

Btw-teruggave batterijen en subsidieaanvraag voor het treffen van verduurzamingsmaatregelen. Voor zowel consument, bedrijf als installateur moet u bij De Centrale zijn. Sinds 2013 werken met bedrijven uit de verduurzaming samen. Deze one-stop geeft bedrijven uit de verduurzaming een boost omdat veel meer mensen kunnen gaan verduurzamen. Onze financieel en fiscaal getrainde collega's staan altijd voor je klaar om vragen te beantwoorden.



mr. Romano Hagen
Catharijnelaan 5, 2161CK Lisse (Nederland)
T. +31 85 48 66 900
E. info@de-centrale.nl
I. www.de-centrale.nl



ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Etepro

Etepro levert complete kabeldraagsystemen, busbar-systemen en PV-oplossingen. Wij ontzorgen van engineering tot montage en staan voor kwaliteit, deskundigheid en betrouwbaarheid. Met transparante communicatie en duurzame producten realiseren we efficiënte elektrotechnische totaaloplossingen voor installateurs en bedrijven.



Ferry van Herwijnen
Van Coulsterweg 2a, 2952CB Alblasserdam (Nederland)
T. +31 78 681 1510
E. info@etepro.nl
I. www.etepro.nl



fabrikant

FIRST BASE Solar Systems

FIRST BASE Solar Systems biedt solide draagconstructies voor alle grondgebonden solarprojecten, in combinatie met schroeffundamenten. Onze schroeffundamenten zijn geschikt voor alle bodemsoorten en bij uitstek voor complexe terreinen: zwakke bodems, wallen, dijken en taluds of moeilijk bereikbare locaties. Dankzij de grote variatie in zowel lengte als diameter sluiten onze schroeffundamenten naadloos aan op de bodemopbouw. Elk ontwerp wordt onderbouwd met on-site belastingtests, zodat draagkracht en stabiliteit gegarandeerd zijn.



Joris Bullens
Liessentstraat 9a, 5405AH Uden (Nederland)
T. +31 413 432 052
E. info@firstbasegroundscrews.com
I. www.firstbasegroundscrews.nl



fabrikant

Natec Sunergy

Sinds 2004 is Natec uitgegroeid tot dé Europese marktspeeler voor smart energy oplossingen. Als schakel tussen wereldwijde fabrikanten en professionele zonne-installateurs biedt Natec een geoptimaliseerd productassortiment dat inspeelt op de eisen van een snel evoluerende solarmarkt. Natec staat voor energie, ambitie en samenwerking en helpt installateurs altijd een stap vooruit te blijven.



Pater van den Elsenlaan 4B, 5462GG Veghel (Nederland)
T. +31 73 684 08 34
E. info@natec.com
I. www.natec.com

**SolarToday**

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op solartoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@solartoday.nl
I. www.solartoday.nl

**GSE Intégration**

GSE Intégration is gespecialiseerd in het bouwen van geïntegreerde fotovoltaische oplossingen voor hellende daken. GSE Intégration, opgericht in 2008 en gevestigd in Parijs (Frankrijk), dochteronderneming van de Wienerberger Group, heeft zich snel gevestigd als een van de leidende spelers in geïntegreerde fotovoltaische oplossingen in Europa. Met meer dan 6.500.000 m² geïnstalleerde systemen, is het GSE IN-ROOF tot nu toe het meest kosten efficiënte PV-indakstelsysteem op de markt.



Julien Dubuisson
5, rue Morand, 93400 Saint Ouen (Frankrijk)
T. +33 6 99 34 46 00
E. julien.dubuisson@gseintegration.com
I. www.gseintegration.com



fabrikant

IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

SUNBEAM

SUNBEAM is producent van duurzaam geproduceerde montage-systemen voor zonnepanelen op zowel platte als schuine daken. Wij hebben ons op dit gebied ontwikkeld tot een toonaangevend Nederlands merk. Door de slimme en stabiele constructie van onze montagesystemen is een snelle en eenvoudige montage mogelijk en worden panelen veilig ondersteund. SUNBEAM is de eerste Nederlandse producent van montagesystemen met een klimaatneutraal certificaat. Daarmee zijn Supra, Luna en Nova de eerste volledig klimaatneutraal gecertificeerde montagesystemen in de Nederlandse solar-branche.



Kryptonweg 8, 3812RZ Amersfoort (Nederland)
T. +31 88 09 09 900
E. info@sunbeam.solar
I. www.sunbeam.solar



fabrikant

Van der Valk Solar Sytems

Van der Valk Solar Systems is een one-stop-shop voor alles rondom de montage van PV-panelen. Het bedrijf richt zich op het ontwikkelen en produceren van solar montagesystemen voor schuine- en platte daken en zonnecarports in eigen fabriek in Nederland. Momenteel is Van der Valk Solar Systems actief door heel Europa.



Afdeling Verkoop
Galgeweg 46, 2691MG 's-Gravenzande (Nederland)
T. +31 174 21 22 23
E. info@valksolarsystems.nl
I. www.valksolarsystems.nl



fabrikant

K2 Systems

We combineren sterke punten: innovatieve montagesystemen, digitale technologie en mensen met energie en expertise om hoogwaardige oplossingen voor zonne-energiesystemen te creëren. Met ongeveer 500 werknemers op locaties in 10 landen wereldwijd stimuleert K2 Systems de productie van zonne-energie met intuïtieve montagesystemen, geavanceerde digitale diensten en uitzonderlijke klantenservice. De oplossingen van K2 worden voornamelijk in Europa geproduceerd. Sinds de oprichting in 2004 beveiligen wij fotovoltaische installaties over de hele wereld.



Oscar De Vries (Country Manager BeNeLux)
Haldenstraße 1, 71272 Renningen (Duitsland)
T. +31 6 832 85 968
E. o.devries@k2-systems.com
I. www.k2-systems.com



fabrikant

Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energie-oplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendrachtstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. libra.energy

**VDH Solar Groothandel**

VDH Solar is een groothandel in duurzame energieoplossingen en biedt een breed aanbod aan energieopslag, zonnepanelen, omvormers, montagesystemen en EV Chargers. Onderscheidend zijn de innovatieve kwaliteitsproducten, snelle levering en klantgerichte service waarmee VDH Solar installateurs ondersteunt bij elke stap in de energietransitie.



Finlandlaan 1, 2391PV Hazerswoude-Dorp (Nederland)
T. +31 172 235 990
E. info@vdh-solar.nl
I. www.vdh-solar.nl

**Viridian Solar**

Viridian Solar is de producent van het kwalitatief en esthetisch hoogwaardige indakzonnepanelensysteem Clearline fusion, een beproefd systeem voor volledige dakintegratie van solar PV in hellende daken tussen 12,5° en 60°. Daarnaast produceert Viridian Solar de ArcBox Connectorenbehuizing voor solar PV. De ArcBox klikt eenvoudig rond DC-connectoren om ervoor te zorgen dat indien er ooit een vlamboog ontstaat, deze veilig wordt ingesloten en zich niet verspreidt naar brandbare materialen in of rond de solar PV-installatie.



Nick Pittillion & Benno Klein Goldewijk
Van Bylandtachterstraat 24 - Unit 6, 5046MB Tilburg (NL)
T. +31 85 888 21 70
E. info.nl@viridiansolar.com
I. www.viridiansolar.com/nl



fabrikant



SOLARWATT
Battery vision

FOR OVER
30
YEARS

GERMAN
QUALITY
SINCE
1993

De meest innovatieve
thuisbatterij van **Solarwatt**.
In samenwerking met BMW.

Voordelen

- ✓ BMW kwaliteitsmanagement, geproduceerd met de IATF 16949 standaard
- ✓ Bekroond en als beste beoordeeld door consumenten met de Live & Living Award 2025
- ✓ Laden op basis van dynamische energietarieven
- ✓ Intelligente en gebruikersvriendelijke energiebeheer-app
- ✓ Lange levensduur
- ✓ Back-up/noodstroomvoorziening
- ✓ Maximale fysieke veiligheid en dataveiligheid
- ✓ Compatibel met bestaande installaties en eenvoudig te integreren met laadpalen en warmtepompen



Meer weten
over SOLARWATT
Battery vision

powering a better tomorrow

Markt voor slimme monitoring en energiemanagement groeit snel:

Interoperabiliteit noodzaak voor grootschalige doorbraak energie managementsystemen

Energiemanagementsystemen ontwikkelen zich razendsnel tot het kloppend hart van de energietransitie. Huishoudens, bedrijven en bedrijventerreinen beschikken steeds vaker over batterijen, zonnepanelen en laadpalen voor elektrische voertuigen. Die combinatie vraagt om automatisering, zodat energie op het juiste moment wordt opgewekt, opgeslagen en gebruikt. Daarmee wordt slimme monitoring en energiemanagement van een handige extra functie een noodzakelijke basis voor het efficiënt gebruiken van duurzame energie. Voor de grootschalige doorbraak van energiemanagementsystemen is interoperabiliteit echter bittere noodzaak.

Met het verdwijnen van de salderingsregeling sterft in Nederland 'domme' monitoring van zonnepanelen in 2026 een stille dood. Daarmee volgt Nederland het Vlaamse voorbeeld, waar het verdwijnen van de terugdraaiende teller Vlamingen motiveerde om actief aan energiemanagement te gaan doen door hun digitale meter 'slim' te maken. Waar voorheen het simpelweg bijhouden van de totale opbrengst volstond, wordt nu in zowel Nederland als Vlaanderen gedetailleerd inzicht in productie én verbruik per tijdseenheid essentieel.

Slimme monitoring wint terrein

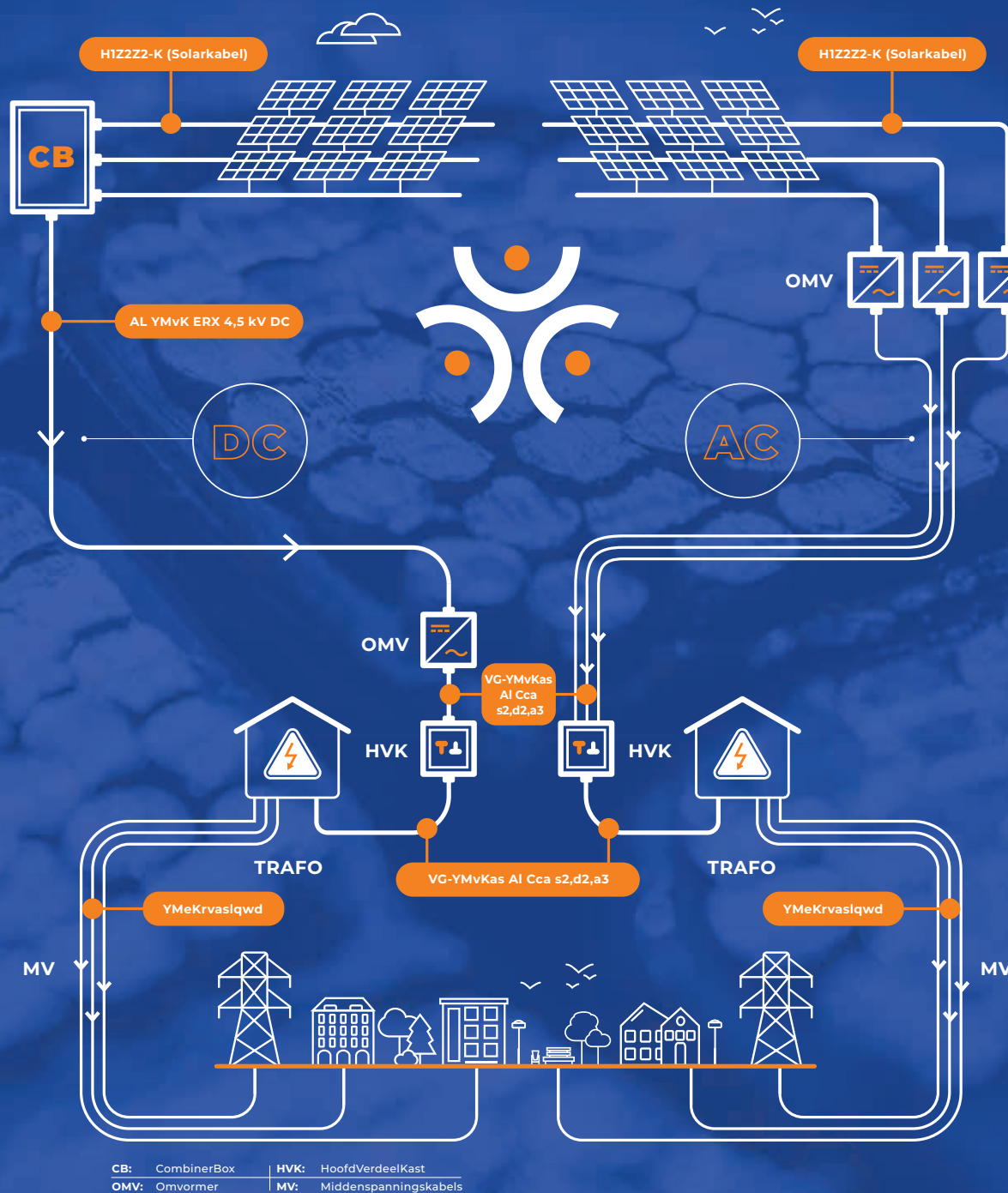
Traditionele monitoringsystemen die alleen de totale opbrengst registreren, maken daarmee plaats voor energiemanagementsystemen die realtime data analyseren en direct actie ondernemen. De economische prikkel is duidelijk: elke kilowattuur die zelf wordt gebruikt in plaats van teruggeleverd aan het stroomnet, levert financieel voordeel op. Installateurs die nog steeds alleen basale monitoringsystemen aanbieden, verliezen de markt omdat consumenten en bedrijven steeds vaker kiezen voor geïntegreerde energiemanagementsystemen die niet alleen monitoren maar ook actief sturen.

Kunstmatige intelligentie (AI) vormt anno 2026 de ruggengraat van energiemanagementsystemen. Tal van leveranciers hebben inmiddels eigen AI-gedreven oplossingen ontwikkeld die elke paar seconden of minuten nieuwe sturingsbeslissingen nemen. Laadpalen, thuisbatterijen en zonnepaneelomvormers worden daarbij steeds vaker aangestuurd op basis van dynamische energietarieven, wat onontbeerlijk is omdat in België en Nederland het aantal uren met negatieve stroomprijzen tot nieuwe recordhoogten is gestegen.

Vendor lock-in

Ondertussen zal de roep om interoperabiliteit van energiemanagementsystemen steeds luider worden. Zo heeft het Nederlandse Normalisatie-instituut NEN een routekaart opgesteld die de weg moet vrijmaken voor betere interoperabiliteit tussen verschillende apparaten. Het streven naar interoperabiliteit – op nationale, maar liever nog internationale schaal – is cruciaal, omdat het aantal verschillende energiemanagementsystemen inmiddels is gegroeid tot meer dan 100 stuks. Interoperabiliteit moet het voor consumenten en bedrijven eenvoudiger maken om een systeem te kiezen zonder vast te zitten aan één fabrikant, de welbekende vendor lock-in. ➤

Voor iedere fase de juiste kabel!



NEDKAB: dé elektrokabelpartner voor jouw project.
Neem gerust contact op, scan de QR-code.



Vlaams platform

In Vlaanderen is een heuse communicatiecampagne opgetuigd om Vlamingen te overtuigen van het nut van energiemanagementsystemen. De in 2025 vernieuwde website MaakJeMeterSlim.be heeft zich daarbij ontwikkeld tot het centrale platform waar Vlamingen kunnen ontdekken hoe ze hun digitale meter slim kunnen inzetten. Bezoekers van de website – een initiatief van VEKA, Flux50, Fluvius, VOLTA en ODE – krijgen inzicht in hoe energiemanagementsystemen automatisch besparing realiseren. De website onderscheidt verschillende niveaus van energiemanagement: van eenvoudige systemen die realtime energieverbruik tonen tot geavanceerde oplossingen die automatisch toestellen aansturen op basis van weersvoorspellingen, eigen elektriciteitsproductie en dynamische stroomprijzen. De website bevat ook een overzicht van de tientallen energiemanagementproducten die op de Vlaamse markt voor consumenten en bedrijven te verkrijgen zijn.

Installateursrol cruciaal

De rol van installateurs blijft van cruciaal belang bij de selectie en implementatie van energiemanagementsystemen. Installateurs adviseren klanten over de keuze van het meest geschikte energiemanagementsysteem, de integratie van 'domme' en slimme apparaten en het waarborgen van digitale veiligheid. Het is belangrijk om vooraf te bepalen welke doelen de klant wil bereiken en welke apparatuur aangestuurd moet worden. Installateurs krijgen zo een centrale positie. De keuze voor een energiemanagementsysteem hangt af van wensen, woningtype en aangesloten apparaten. Een standaardoplossing bestaat nog niet. De installateur is als vakman onmisbaar bij het maken van de juiste keuzes en het realiseren van een toekomstbestendig energiesysteem.

Markttransformatie onvermijdelijk

De evolutie van de energiemarkt maakt energiemanagementsystemen in 2026 dus niet langer een leuk extraatje, maar pure noodzaak. In dat perspectief is het niet vreemd dat dynamische energiecontracten steeds populairder worden. Eind 2025 hadden in Nederland zo'n 600.000 consumenten en midden- en kleinbedrijven (mkb) een dynamisch stroomcontract. De

Nederlandse Technische Afspraken (NTA's)

Interoperabiliteit is het toverwoord voor energiemanagementsystemen in 2026. Alle verschillende apparaten van burgers en bedrijven – van laadpunten tot elektrische auto's, zonnepanelen, thuisbatterijen, warmtepompen, elektrische boilers en warmtepompboilers – moeten dezelfde taal kunnen spreken. Niet voor niets pleit het Nederlandse normalisatie-instituut NEN voor het opstellen van generieke eisen voor energiemanagementsystemen, omdat dit de adoptie aanzienlijk zal versnellen en de effectiviteit ervan zal vergroten. Dat pleidooi vond gehoor bij het ministerie van Klimaat en Groene Groei dat de NEN subsidie toekende voor de ontwikkeling van Nederlandse Technische Afspraken (NTA's) voor home energy management systems (hems), 'slimme' thuisbatterijen en 'slimme' zonnepaneelomvormers. Ambtenaren van het ministerie hielden daarbij tevergeefs nog een pleidooi om particulier een subsidie van maximaal 200 euro te geven voor de aanschaf van een energiemanagementsysteem.



verwachting is dat dit aantal in 2026 flink zal doorgroeien. In Vlaanderen is in een jaar tijd het aantal consumenten met een dynamisch stroomcontract verdubbeld, maar heeft nog altijd minder dan 1 procent van de Vlamingen zo'n contract. De dynamische contractvorm, waarbij de energieprijzen per uur of zelfs per kwartier fluctueert, creëert in ieder geval een sterke behoefte aan automatische optimalisatie. Energiemanagementsystemen zorgen ervoor dat consumenten maximaal profiteren van lage energieprijzen en minimaal te maken hebben met hoge prijzen, zonder dat zij hiervoor zelf actief de energiemarkt hoeven te volgen. Voor zonnepaneeleigenaren betekent dit dat zij hun zelfverbruik kunnen maximaliseren en kunnen voorkomen dat zij stroom terugleveren wanneer de prijs negatief is.

Cybersecurity

Te midden van dit alles krijgt digitale veiligheid van energiemanagementsystemen in 2026 eindelijk de aandacht die ze verdient. Experts waarschuwen voor de kwetsbaarheid van energiemanagementsystemen. Energiemanagementsystemen verzamelen gevoelige data over energiegebruik en aangesloten apparaten, wat zorgen oproept over privacy en veiligheid. In een wereld met toenemende geopolitieke spanningen wordt de digitale beveiliging van energie-infrastructuur steeds belangrijker. Een ander onderbelicht aspect is de betrouwbaarheid van externe databronnen. Energiemanagementsystemen halen informatie op over dynamische energieprijzen via platforms zoals ENTSO-E of weersvoorspellingen via het KNMI en KMI. Een hack in deze systemen zou warmtepompen massaal kunnen laten aanspringen of batterijen ongewenst laten laden.

Gedragverandering

Onderaan de streep maken monitoring en energiemanagementsystemen het mogelijk om het energieverbruik te optimaliseren, kosten te besparen en bij te dragen aan het voorkomen van netcongestie. Toch is gedragsverandering noodzakelijk. Financiële voordelen zijn een belangrijke motivator, maar niet voldoende om een brede doelgroep te bereiken. Consumenten en bedrijven moeten bewust gemaakt worden van de voordelen van energiemanagement en zo actief betrokken worden bij de energietransitie.

Accuselect

Accuselect is een full service partner en one-stop-shop voor installatiebedrijven in slimme energieopslag. Het bedrijf ontwikkelt Powerselect®, een energiebeheersysteem (EMS) voor thuisbatterijen, en levert Powerselect-compatible systemen met verkooptools, trainingen, technische support en marketingondersteuning. Zo helpt Accuselect installateurs succesvol instappen en groeien in de snelgroeijende batterijmarkt.



Melanie de Reus
Schipholweg 66, 2316XE Leiden (Nederland)
T. +31 85 109 12 66
E. info@accuselect.nl
I. Accuselect.nl



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



De Centrale

Btw-teruggave batterijen en subsidieaanvraag voor het treffen van verduurzamingsmaatregelen. Voor zowel consument, bedrijf als installateur moet u bij De Centrale zijn. Sinds 2013 werken met bedrijven uit de verduurzaming samen. Deze one-stop geeft bedrijven uit de verduurzaming een boost omdat veel meer mensen kunnen gaan verduurzamen. Onze financieel en fiscaal getrainde collega's staan altijd voor je klaar om vragen te beantwoorden.



mr. Romano Hagen
Catharijnelaan 5, 2161CK Lisse (Nederland)
T. +31 85 48 66 900
E. info@de-centrale.nl
I. www.de-centrale.nl



Enphase Energy

Enphase Energy, een wereldwijd energietechnologiebedrijf, levert slimme, gebruiksvriendelijke oplossingen die zonnestroom, opslag en beheer op één intelligent platform verbinden. Enphase Energy revolutioneert zonne-energie met zijn micro-omvormertechnologie en produceert 's werelds echt geïntegreerde energieopslagoplossing. Enphase heeft meer dan 76 miljoen micro-omvormers verzonden, en meer dan 4,3 miljoen Enphase residentiële en commerciële systemen in 150 landen geïnstalleerd.



Peter Halmans
Het Zuiderkruis 65, 5216MV Den Bosch (Nederland)
T. +31 73 303 58 59
E. phalmans@enphaseenergy.com
I. www.enphase.com/nl



fabrikant

Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



APsystems

APsystems is wereldwijde leverancier van multi-platform MLPE-oplossingen en levert micro-omvormers, DC-optimizers, energieopslag en RPC apparatuur voor de PV-industrie. APsystems micro-omvormers zijn doordachte oplossingen en hebben al meer dan 8 TWh geleverd. APsystems is opgericht in 2010, Silicon Valley en bedient klanten in meer dan 160 landen. De micro-omvormer geeft efficiënte stroomomzetting, maximale productie en met de ECU heeft u een uitstekende monitoringapplicatie. De slimme oplossingen van APsystems staan garant voor een duurzame wereld en lagere initiële kosten.



Bas Hoek
Karspeldreef 8, 1101CJ Amsterdam (Nederland)
T. +31 85 3018499
E. emea@apsystems.com
I. emea.APsystems.com



fabrikant

ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Etepro

Etepro levert complete kabeldraagsystemen, busbar-systemen en PV-oplossingen. Wij ontzorgen van engineering tot montage en staan voor kwaliteit, deskundigheid en betrouwbaarheid. Met transparante communicatie en duurzame producten realiseren we efficiënte elektrotechnische totaaloplossingen voor installateurs en bedrijven.



Ferry van Herwijnen
Van Coulsterweg 2a, 2952CB Alblasserdam (Nederland)
T. +31 78 681 1510
E. info@etepro.nl
I. www.etepro.nl



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



Conduct Technical Solutions

Conduct is de toonaangevende fabrikant op het gebied van brandveiligheid bij zonnepaneelinstallaties, met focus op de hoogst haalbare kwaliteit, installatiegemak en duurzaamheid. Met de productgroepen PVshelter, RoofSupport en PVbox levert Conduct een totaaloplossing voor veilige en efficiënte zonnepaneelinstallaties. Alle systemen zijn op elkaar afgestemd en eenvoudig te integreren.



Fennaweg 24, 2991ZA Barendrecht (Nederland)
T. +31 180 53 11 20
E. info@conduct.nl
I. www.conduct.nl



Everday

Everday realiseert samen met haar partners elke dag toekomstbestendige energie. Rendement van energie uit de zon – op land, water en daken – en de opslag ervan is waar onze focus ligt. Wij beheren, onderhouden en herstellen duurzame investeringen en zorgen dat ze financieel rendabel, operationeel betrouwbaar en maatschappelijk gedragen blijven. Dat is waar wij positieve energie van krijgen!



Kevin de Jong
Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 020 46 60
E. info@everday.eu
I. www.everday.eu



Fronius International

Fronius Solar Energy is een Oostenrijks familiebedrijf, opgericht in 1945. Fronius ontwikkelt sinds 1992 oplossingen op het gebied van fotovoltaïsche energie en e-mobiliteit en levert deze via een wereldomspannend netwerk van deskundige installatie-, service- en verkooppartners. Fronius richt zich met name op oplossingen waarmee zonne-energie op slimme, kostenefficiënte wijze kan worden opgewekt, opgeslagen, verdeeld en gebruikt.



Froniusplatz 1, 4600 Wels (Oostenrijk)
T. +43 7242 241 3000
E. pv-sales@fronius.com
I. www.fronius.nl



fabrikant

Haier Energy

Haier Energy ontwikkelt en levert slimme energieoplossingen, waaronder warmtepompen, energieopslag en geïntegreerde zonne-energiesystemen, voor woningen, commerciële gebouwen en bepaalde openbare gebouwen, waardoor duurzaam, efficiënt en milieuvriendelijk energiebeheer mogelijk wordt.

Haier Energy

Maria Vittoria Rossetti
Via Trento 22, 20871 Vimercate (MB, Italië)
T. + 39 320 868 0847
E. mariavittoria.rossetti@haier-europe.com
I. eur.haier-energy.com



fabrikant

IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen 1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl



Repowered

We zijn 'smart energy providers'. Wij geven eigenaren van grootzakelijke energieaansluitingen inzicht in en grip op hun energie. Daarvoor stemmen we vraag en aanbod op elkaar af. We geven deskundig advies én verzorgen de slimme sturing van assets. Zo haal je het maximale rendement uit je energiesysteem: je krijgt toegang tot energiemarkten, verduurzaamt je bedrijf én versterkt je bedrijfscontinuïteit. Daarmee maak je jouw energie futureproof.



Grote Markt 21, 9712HR Groningen (Nederland)
T. +31 85 080 5140
E. info@repowered.nl
I. www.repowered.nl
I. www.wattkraft.com



Sigenergy Technologies

Sigenergy ontwikkelt en maakt hoogwaardige omvormers, batterijen, DC chargers, EV chargers en toebehoren in een modulair en strak ontwerp en maakt daarbij gebruik van een best-of-class applicatie voor de installateur en eindgebruiker. De ingebouwde AI zorgt voor een optimaal financieel resultaat bij dynamische energiecontracten maar ook bij trouble shooting.



Atakan Bilecen
S3.06 The Bridge, Jan Pieterszoon Coenstraat 7
2595WP Den Haag (Nederland)
E. atakan.bilecen@sigenergy.com
I. sigenergy.com



fabrikant

K2 Systems

We combineren sterke punten: innovatieve montagesystemen, digitale technologie en mensen met energie en expertise om hoogwaardige oplossingen voor zonne-energiesystemen te creëren. Met ongeveer 500 werknemers op locaties in 10 landen wereldwijd stimuleert K2 Systems de productie van zonne-energie met intuïtieve montagesystemen, geavanceerde digitale diensten en uitzonderlijke klantenservice. De oplossingen van K2 worden voornamelijk in Europa geproduceerd. Sinds de oprichting in 2004 beveiligen wij fotovoltaïsche installaties over de hele wereld.



Oscar De Vries (Country Manager BeNeLux)
Haldenstraße 1, 71272 Renningen (Duitsland)
T. +31 6 832 85 968
E. o.devries@k2-systems.com
I. www.k2-systems.com



Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energieoplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendrachtstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. Libra.energy



SolarEdge Technologies

SolarEdge Technologies is een wereldleider in duurzame energietechnologie. Door techniek van wereldklasse en focus op innovatie creëert SolarEdge zonne-energieoplossingen voor de consumentenmarkt, zakelijke markt en de nutssector. SolarEdge biedt daarvoor een geoptimaliseerde aanpak voor het opwekken, opslaan, beheren en verbruiken van energie. Het ontwikkelt en produceert omvormers en Power Optimizers en biedt daarnaast oplossingen voor energiebeheer, energieoptimalisatie, energieopslag en netwerkdiensten. De DC-geoptimaliseerde technologie is inmiddels geïnstalleerd in miljoenen woningen in meer dan 140 landen.



Witboom 2, 4131PL Vianen (Nederland)
T. +31 800 7105
E. infoNL@solaredge.com
I. www.solaredge.nl



fabrikant

SolarToday

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op solartoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@solartoday.nl
I. www.solartoday.nl



MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.



Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliosbymidea.nl
I. mheliosbymidea.nl



Natec Sunergy

Sinds 2004 is Natec uitgegroeid tot dé Europese marktspeeler voor smart energy oplossingen. Als schakel tussen wereldwijde fabrikanten en professionele zonne-installateurs biedt Natec een geoptimaliseerd productassortiment dat inspeelt op de eisen van een snel evoluerende solarmarkt. Natec staat voor energie, ambitie en samenwerking en helpt installateurs altijd een stap vooruit te blijven.



Pater van den Elsenlaan 4B, 5462GG Veghel (Nederland)
T. +31 73 684 08 34
E. info@natec.com
I. www.natec.com



SOLARWATT

Solarwatt is Europese producent en marktleider in complete zonne-energiesystemen. Solarwatt ontwikkelt en produceert glas glas zonnepanelen, thuisbatterijen, energiemanagers, omvormers en laadpalen. Solarwatt staat voor Duitse kwaliteit en maakt zonne-energiesystemen die topprestaties leveren. Solarwatt is voor bijna 100% in handen van Stefan Quandt, grootaandeelhouder van BMW. Samen met BMW heeft Solarwatt de thuisbatterij Battery Vision ontwikkeld. Een hoogwaardig energieopslagsysteem volgens de hoogste BMW Group-standaarden en met een aantrekkelijk design.



Erik de Leeuw
Morsestraat 25, 4004JP Tiel (Nederland)
T. +31 344 767 002
E. info.benelux@solarwatt.com
I. www.solarwatt.nl



fabrikant

Sunforce duurzame energietechniek

Sunforce is uw specialist in zonne-energie, energieopslag, energiemanagement en laadinfrastructuur. Met meer dan 15 jaar ervaring realiseren wij zowel kleine als grootschalige projecten. Ons team werkt samen met uiteenlopende partners en beschikt over een eigen service- en storingsdienst, waardoor continuïteit en betrouwbaarheid zijn gegarandeerd. Of het nu gaat om particulieren, MKB, vastgoedbeleggers of pensioenfondsen – Sunforce levert bewezen kwaliteit en een uitstekend trackrecord. Kies voor ervaring en zekerheid, kies voor Sunforce.



Sunforce
Polderweg 16-A, 1446AA Purmerend (Nederland)
T. +31 85 237 91 00
E. info@sunforce.nl
I. www.sunforce.nl



VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.



Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl



VDH Solar Groothandel

VDH Solar is een groothandel in duurzame energieoplossingen en biedt een breed aanbod aan energieopslag, zonnepanelen, omvormers, montagesystemen en EV Chargers. Onderscheidend zijn de innovatieve kwaliteitsproducten, snelle levering en klantgerichte service waarmee VDH Solar installateurs ondersteunt bij elke stap in de energietransitie.



Finlandlaan 1, 2391PV Hazerswoude-Dorp (Nederland)
T. +31 172 235 990
E. info@vdh-solar.nl
I. www.vdh-solar.nl



Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



fabrikant

Afbouw salderingsregeling stuwt verkoop thuisbatterijen naar recordhoogte:

Energieopslagsystemen katalysator voor nieuwe groei

België en Nederland maken in hoog tempo werk van batterijopslag. Van thuisbatterijen en stekkeroplossingen tot gigawattuurprojecten: flexibiliteit wordt onmisbaar om duurzame energie in te passen in het energiesysteem. Thuisbatterijen zijn hierdoor inmiddels een mainstreamproduct geworden en de uitrol van grootschalige batterijparken groeit explosief.

De uitrol van batterijen bereikte in 2025 zowel in Nederland als Vlaanderen een nieuw hoogtepunt. Waar de afgelopen jaren vooral zonnepaneelinstallaties de energietransitie vormgaven, verschuift de aandacht nu naar energieopslag. De combinatie van netcongestie, de afbouw van de salderingsregeling, het verdwijnen van de terugdraaiende teller en toenemende prijs-schommelingen op de elektriciteitsmarkt maken batterijen aantrekkelijker dan ooit. Zowel thuisbatterijen als grootschalige systemen worden in rap tempo geïnstalleerd.

Opmars thuisbatterij

In Nederland zal de groei van thuisbatterijen in 2026 nog verder versterken door het beëindigen van de salderingsregeling voor zonnepanelen. Volgens Dutch New Energy Research heeft Nederland in het kalenderjaar 2025 bijna 90.000 thuisbatterijen verwelkomd. Het marktonderzoeksbureau verwacht een nog explosievere groei zodra de mogelijkheid om te salderen voor zonnepaneelbezitters verdwijnt. In Vlaanderen is de thuisbatterij al een standaardproduct >



'Verzekeraars en de brandweer willen een herhaling van de situatie met zonnepanelen koste wat kost vermijden'

© HG Energiesystemen

ENERGIEOPSLAG Flexibiliteit onmisbaar			
geworden. Fluvius registreerde eind juni 2025 al zo'n 150.000 thuisbatterijen en zo'n 700 batterijen met een vermogen van boven de 25 kilovoltampère die goed zijn voor zo'n 300 megawattuur opslagcapaciteit. Utiliteitsbatterijen die rechtstreeks zijn aangesloten op het hoogspanningsnet van Elia zijn daar nog niet bijgeteld. Het Vlaamse installatietempo van thuisbatterijen is in 2025 met tientallen procenten toegenomen ten opzichte van het jaar ervoor. Vlaamse installateurs bieden bij vrijwel elke offerte voor zonnepanelen ook een batterij aan.	‘TenneT kent 6 gigawatt tijdsgebonden transportrecht toe aan batterijen’	tot mogelijk 170 gigawatt in 2050, waarbij batterijopslag een sleutelrol speelt. Voor 2030 voorzien ze een groei naar 7,2 tot 10,2 gigawatt batterijvermogen. Brancheorganisatie Energy Storage NL en marktonderzoeksbureau Dutch New Energy Research voorzien zelfs nog een grotere groei. Energy Storage NL telde eind 2024, exclusief thuisbatterijen, 1 gigawattuur opgestelde opslagcapaciteit aan batterijen. Dutch New Energy Research telde op datzelfde moment inclusief thuisbatterijen ruim 1,3 gigawattuur aan opgestelde batterijen. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) telde Nederland eind 2024 84 grote batterijen met een vermogen van 350 megawatt en een opslagcapaciteit van 620 megawattuur.	teit via deze veilingen groeit jaar na jaar door. De Belgische hoogspanningsnetbeheerder voorspelt in zijn adequacy- en flexibiliteitsstudie dat in 2026 tijdens ongeveer 300 uur niet aan de flexibiliteitsbehoeften zal worden voldaan, een aantal dat zonder voldoende maatregelen kan oplopen tot 600 uur in 2036. In totaal herbergt België volgens de verschillende scenario's van de hoogspanningsnetbeheerder over 10 jaar 2,5 tot 4,1 gigawatt vermogen aan batterijen. Het voorlopig grootste batterijproject van de Benelux wordt de Green Turtle van GIGA Storage in het Vlaamse Dilsen-Stokkem. De bouw van dit megaproject, met een capaciteit van 700 megawatt en een opslagcapaciteit van 2.800 megawattuur, moet in 2028 klaar zijn. Dan kan deze batterij het gemiddelde jaarlijkse energieverbruik van 385.000 huishoudens leveren.
Inzet stroomlijnen Hoewel het Nederlandse kabinet besloten heeft geen keurmerk of subsidie voor thuisbatterijen in te voeren, worden er wel stappen gezet om de inzet te stroomlijnen. Het normalisatie-instituut NEN is eind 2025 gestart met 3 normtrajecten voor slimme energieapparaten, waaronder thuisbatterijen waarvoor er een Nederlandse Technisch Afspraak (NTA) komt. Deze normen moeten zorgen voor betere interoperabiliteit en databeheer, zodat batterijen optimaal kunnen samenwerken met energimanagementsystemen.		Explosieve groei verwacht Voor wat betreft de hoeveelheid batterijen die in 2025 is geïnstalleerd, lopen de 2 marktonderzoeken uiteen. Dutch New Energy Research stelt dat Nederland eind 2025 circa 2,9 gigawattuur aan opgestelde opslagcapaciteit kende. Daarbij zou in 2025 860 megawattuur van bijna 88.000 thuisbatterijen, 330 megawattuur aan c&i-batterijen en 360 megawattuur aan utiliteitsbatterijen zijn geïnstalleerd. In totaal zou Nederland daarbij eind 2025 zo'n 3.300 batterijen in de c&i- en utiliteitsmarkt herbergen. Energy Storage NL hanteert op haar beurt voor het kalenderjaar 2025 een opgestelde capaciteit van 2,1 gigawattuur, wat weer exclusief thuisbatterijen is. Hoewel Energy Storage NL meldt dat er meer dan 15 gigawattuur aan serieuze projecten is aangekondigd, blijft de daadwerkelijke realisatie onzeker. Hoge nettarieven, vergunningsprocedures en beperkte netcapaciteit vormen met name in de utiliteitsmarkt aanzienlijke knelpunten. Dutch New Energy Research projecteert dat de markt voor thuisbatterijen in 2026 kan doorgroeien naar 1,7 gigawattuur, voor c&i-batterijen naar 650 megawattuur en voor utiliteitsbatterijen naar 550 megawattuur. In 2027 zou de markt zelfs kunnen groeien naar respectievelijk 4,5 gigawattuur, 1,4 gigawattuur en 1,1 gigawattuur.	Inspectieregeling De snelle groei van energieopslagsystemen brengt in Nederland de nodige uitdagingen met zich mee op het gebied van veiligheid en verzekeraarbaarheid. Het Verbond van Verzekeraars werkt al enige tijd aan een nieuwe SCIOS-inspectieregeling voor grootschalige batterijsystemen, vergelijkbaar met de Scope 12-regeling voor zonnepaneelinstallaties. Deze inspectieregeling, die naar verwachting snel wordt afgerond, moet de risico's van batterijsystemen beter beheersbaar maken.
Plug-and-play Een belangrijke ontwikkeling voor beide landen is de standaardisatie van plug-and-play batterijen. België heeft de keuze gemaakt om het formeel toe te staan zowel thuisbatterijen als zonnepanelen met een stopcontactstekker aan te sluiten. Sinds april 2025 zijn stekkerbatterijen daardoor in Vlaanderen 'legaal', mits ze goedgekeurd zijn via Synergrid en voorzien zijn van een CE-markering. De digitale meter heeft daarbij een functie gekregen als communicatiepoort voor stekkerbatterijen. In Nederland worden deze stekkerapparaten al geruime tijd gedoogd, maar ontbreekt het aan officiële regelgeving. Voor consumenten is de stekkerbatterij een niet al te dure instapmogelijkheid om de toegevoegde waarde van thuisbatterijen te ontdekken. Tegelijkertijd zijn realistische verwachtingen over de verdiensten noodzakelijk: een thuisbatterij – ook die zonder stopcontactstekker – verhoogt het eigen gebruik, maar niet tot 100 procent en niet het hele jaar door.			
Verdienmodellen 2026 Een thuisbatterij slaat elektriciteit op wanneer er een overschot is, bijvoorbeeld door zonnige uren. Later levert het systeem die energie weer aan de woning. Een energimanagementsysteem stuurt dit automatisch op basis van verbruik en soms ook prijzen op de energiemarkt, maar harde beloften over de terugverdiensom zijn uit den boze. De verdienmodellen voor batterijen zullen zich in 2026 blijven ontwikkelen. Voor thuisbatterijen verschuift de focus in Nederland meer en meer van energiehandel op de energiemarkten naar pure zelfconsumptie. Ondanks kritiek van marktanalisten dat er geen businesscase is voor thuisbatterijen, wijst de praktijk uit dat niet alleen ondernemers maar ook consumenten bereidwillig zijn om een energieopslagsysteem te kopen.	‘Een thuisbatterij verhoogt het eigen gebruik, maar niet tot 100 procent en niet het hele jaar door’		
Marktcijfers In Nederland stellen netbeheerders dat het flexibel vermogen voor energieopslag zal toenemen van 34 gigawatt in 2025		Veilingen Elia In België drijft het capaciteitsremuneratiemechanisme de markt voor grootschalige batterijen. De veilingen van transmissienetbeheerder Elia hebben al honderden megawatt aan nieuwe batterijcapaciteit gecontracteerd, en die trend zet door in 2026. Het totaal aan gecontracteerde batterijcapaci-	‘Voor thuisbatterijen verschuift de focus meer en meer van energiehandel naar pure zelfconsumptie’
		Verzekeraars De verzekeraars hanteren in de zakelijke markt doorgaans de PGS 37-1 richtlijn. Het Verbond van Verzekeraars benadrukt dat vroegtijdige betrokkenheid van verzekeraars bij batterijprojecten essentieel is om verrassingen achteraf te voorkomen. Hoe eerder een verzekeraar kan meedenken over locatie en risico's, hoe gemakkelijker het traject is om het energieopslagsysteem te verzekeren. Het inschakelen van gecertificeerde installateurs en inspecteurs wordt logischerwijs sterk aanbevolen om de veiligheid te waarborgen, maar vooral ook om de verzekeraarbaarheid te verbeteren. Brandweer Voor thuisbatterijen is er voorsnog geen specifieke inspectieregeling in ontwikkeling, hoewel de meeste verzekeraars deze inmiddels automatisch meeverzekeren in inboedel- en opstalverzekeringen. Brancheorganisaties presenteren adviezen voor consumenten en benadrukken dat veilig en doordacht moet worden geïnstalleerd. Ook de brandweer is stellig en drukt installateurs op het hart een thuisbatterij nooit in een vluchtroute of onder een trap te plaatsen. Staat de batterij in de vluchtroute of onder de trap, dan kan die route bij brand geblokkeerd raken door rook of vuur. Met duidelijke adviezen willen verzekeraars en de brandweer een herhaling van de situatie met zonnepanelen – waarbij achteraf strengere veiligheidseisen noodzakelijk bleken – koste wat kost vermijden.	
			



© Plein 10 Communicatie

‘De slimme thuisbatterij heeft de toekomst, Accuselect maakt het gemakkelijk voor installateurs’

Accuselect introduceerde in 2024 een nieuw energiemanagementsysteem (ems) van Nederlandse bodem: Powerselect. Daarnaast levert het bedrijf thuisbatterijen die daarmee compatibel zijn. ‘Maar we zijn meer dan dat’, aldus medeoprichter Melanie de Reus. ‘We bieden installateurs onder andere verkoopondersteuning, trainingen en technische hulp. Zo kunnen ze moeiteloos instappen in de snelgroeiende markt voor batterijopslag en daarin doorgroeien.’

Het verhaal van Accuselect start in 2021. In Vlaanderen werd de terugdraaiende teller voor zonnestroom afgeschaft en daaropvolgend een aankooppremie op de thuisbatterij ingevoerd. Paul Schellekens, IJsbart Bekooy en Melanie de Reus deden hun master Strategic Product Design aan de TU Delft, zagen een behoefte in de markt en kwamen met een oplossing.

Waarde creëren

‘Hoewel de interesse in de thuisbatterij snel toenam in Vlaanderen, was het voor consumenten lastig te bepalen welk type en welke opslagcapaciteit het beste bij hen paste’, aldus De Reus. ‘Wij wilden waarde creëren; bouwden een software-tool die op basis van de opwekking van zonnestroom, het verbruiksprofiel en de

apparaten in huis een gedegen advies genereert. Met het oprichten van Accuselect maakten we daar een serieus bedrijf van en focusten al snel op Nederland. Ook hier zou saldering voor zonnepaneel-eigenaren immers ten einde komen.’

Bufferen

Fast forward naar 2025. Hoe ziet De Reus de huidige markt voor de thuisbatterij? Ze constateert dat die in alle Europese landen waar zonne-energie groot is en saldering is gestopt, een forse opmars maakt of al mainstream is, bijvoorbeeld in Duitsland, Italië en België. Vreemd is dat niet, zo stelt ze. ‘Wanneer zonnestroom niet langer wordt gesubsidieerd, kun je met een thuisbatterij maximaal voordeel uit je opgewekte zonnestroom halen door die te bufferen voor later gebruik.’

Snel geld

De Reus: ‘Deze trend zien we nu ook in

Nederland, het kwartje begint te vallen. De interesse is groot, de verkoop neemt toe en gaat een grote vlucht nemen. Vele partijen springen daarop in, de meeste met kennis van zaken, maar jammer genoeg tevens cowboys die snel geld willen verdienen, zonder aandacht voor kwaliteit en veiligheid. Daarnaast zie je installateurs die in deze nieuwe markt stappen, maar het allemaal nog niet zo goed weten. Voor deze serieuze installatiebedrijven zijn wij niet alleen een distributeur, maar tevens een echte fullservice-thuisbatterijpartner.’

Eerlijke verhaal

Accuselect ondersteunt installateurs op vele fronten; verzorgt onder meer opleidingen en ondersteunt hen bij sales, bijvoorbeeld door het organiseren van voorlichtingsavonden voor hun klanten.

Daarbij staat het vertellen van het eerlijke verhaal voorop, vertelt De Reus. Dat begint met de boodschap dat de thuisbatterij een essentieel onderdeel is van de energietransitie, wezenlijk kan bijdragen aan het afstemmen van de opwek en vraag naar stroom en het verlichten van netcongestie, en dus aan energiezekerheid.

Grote verschil

‘Daarnaast kunnen pv-eigenaren er de energierekening mee verlagen’, aldus De Reus. ‘Een gemiddeld gezin met zonnepanelen verbruikt zelf zo’n 30 procent van de eigen zonnestroom. Dat aandeel kan doorgaans wat worden opgekrakt door apparaten zoals een wasmachine en oven in te schakelen als de zon schijnt. Een thuisbatterij kan het grote verschil maken, tenminste als die slim is: het zelfverbruik naar 60 tot 70 procent tillen. Dat is het primaire verdienmodel wanneer er niet meer mag worden gesaldeerd, aangevuld met dynamische energiehandel en deelname aan de onbalansmarkt.’

3 manieren

Accuselect, feitelijk een softwarebedrijf, introduceerde augustus 2024 Powerselect, een energiemanagementsysteem waarmee gebruikers hun thuisbatterij op 3 manieren kunnen inzetten. Het aansturingplatform faciliteert optimalisatie van het zelfverbruik van zonnestroom en energiehandel op basis van dynamische

Congestiemangement met de thuisbatterij



Accuselect sloeg de handen ineen met netbeheerder Alliander en TNO in 2 pilots in Zeeland, gericht op netcongestiemanagement met thuisbatterijen. De eerste richt zich op hoe huishoudens met een slimme thuisbatterij kunnen bijdragen aan het stabiliseren van het elektriciteitsnet in gebieden waar overbelasting dreigt. De tweede op het verdienmodel; hoe consumenten daar financieel van kunnen profiteren. Deze pilots zijn een belangrijke stap in het ontwikkelen van flexibele en duurzame oplossingen voor de energienetwerken van de toekomst.

energieprijzen. Daarnaast kan het automatisch worden aangestuurd op deelname aan de onbalansmarkt. Accuselect werkt hierbij samen met Frank Energie, en was een van de launching partners van deze energieleverancier.

Vrije keuze

De Reus: ‘Maar dat is geen exclusieve samenwerking. Voor ons is zelfcontrole van de consument een absolute kernwaarde. De eindklant moet de volledige beschikking hebben over de batterij, die is immers van hem. Velen vinden het ook geen prettig idee om vast te zitten aan een partij die hun batterij aanstuurt, zo leert onze ervaring. Wij geloven ook niet in dit soort lock-in – vrije keuze staat voorop. Je moet altijd kunnen wisselen van type aansturing of energieleverancier. Op deze wijze creëren we een transparant en eerlijk ecosysteem waarin thuisbatterijen optimaal benut worden.’

Cloud-to-cloud

Bedrijven die zich richten op slimme sturing van opwek, opslag en verbruik, schoten de afgelopen jaren als paddenstoelen uit de grond. Hoe onderscheidt Accuselect zich? Powerselect maakt gebruik van cloud-to-cloudtechnologie, geeft De Reus aan; de installatie van een extra kastje is niet nodig. Dat scheelt werk voor de installateur en honderden euro's in prijs voor de klant. Daarnaast kunnen updates via de cloud worden verstuurd en ook

‘domme’ batterijen die al zijn geplaatst slim worden gemaakt, mits compatibel met Powerselect.

Veiligheid

‘Wat betreft techniek en prestaties zitten de verschillen bij energiemanagementsystemen met name in extra features, zoals het instellen van noodstroomreserve en voorspellend vermogen’, vertelt De Reus. ‘Daar werken wij heel hard aan. Daarnaast zijn we continu bezig met toekomstige marktbehoeften en -kansen, bijvoorbeeld aangaande het verzachten van congestie. Bovendien is Accuselect een fullservicebedrijf. We leveren ook batterijen waarop Powerselect draait aan installatiebedrijven: voor nu de Europese topproducten van GivEnergy uit het Verenigd Koninkrijk en Sonnen uit Duitsland, en die van Ecoflow en Solis, systemen met een goede prijs-kwaliteitverhouding. Wij werken ook nauw met hen samen, onder meer met het oog op veiligheid. Ons systeem overschrijft de beveiligingsprotocollen van de fabrikant niet. En alle data die wij gebruiken voor de aansturing zijn goed afgeschermd, op servers in Nederland.’



Landelijke dekking

Accuselect telt momenteel 10 werknemers. Het nieuwe pand dat het in 2025 in Leiden betrok, biedt echter volop ruimte voor groei. Dat is dan ook de uitgesproken ambitie, en met een tweede investeringsronde achter de rug is Accuselect daar klaar voor. In 2026 zijn de pijlen daarbij vooral nog op Nederland gericht. ‘Zo zijn er diverse gesprekken gaande met energieleveranciers’, vertelt De Reus. Die zullen snel uitmonden in partnerschappen. Daarnaast moet het netwerk van installateurs met wie wordt samengewerkt landelijke dekking krijgen. Daarna is het tijd om onze internationale ambities waar te gaan maken.’

MHelios by Midea lanceert Brand Ambassador Plan:

‘Verkoop thuisbatterijen samen met installateur in een stroomversnelling brengen’

Midea is vastbesloten zijn wereldwijde succes te herhalen in de Benelux. Met activiteiten in meer dan 200 verschillende landen richt de Chinese fabrikant zich sinds begin 2024 op de Nederlandse thuisbatterijmarkt, waarbij samenwerking met installateurs en hoogwaardige service de belangrijkste onderscheidende factoren zijn. MHelios by Midea is daarbij de exclusieve distributeur van de thuisbatterijen van het bedrijf. ‘Met ons nieuwe Brand Ambassador Plan staan we naast de installateur en gaan we samen de verkoop van thuisbatterijen in een stroomversnelling brengen’, aldus Marnix Vlug, eigenaar van MHelios by Midea.



Over MHelios by Midea



Als exclusieve distributeur van Midea's thuisbatterijen in Nederland, biedt MHelios by Midea energieopslagsystemen aan die volledig zijn afgestemd op de Nederlandse markt. 'Via ons Brand Ambassador Plan ondersteunen wij installateurs met uitgebreide training, technische knowhow en verkoopbegeleiding – zelfs inclusief persoonlijke installatieassistentie bij de eerste plaatsing', aldus Marnix Vlug, eigenaar van MHelios by Midea. 'Voor de eigenaren maximaliseren onze AI-gestuurde thuisbatterijen de zelfconsumptie van zonnestroom, faciliteren ze handel op de energiemarkten en verhogen ze de energieonafhankelijkheid.'

Wat MHelios by Midea onderscheidt, is de focus op samenwerking met installateurs. 'Wij staan letterlijk naast de installateur', opent Vlug het gesprek. Het bedrijf biedt installateurs die aan de slag gaan met thuisbatterijen uitgebreide ondersteuning: 'Dat begint met een training om ze te leren hoe ze onze producten moeten installeren. Daarnaast hebben we een serviceteam dat hen met technische knowhow bijstaat. En wie zijn eerste Midea-thuisbatterij gaat plaatsen? Die kan voor een halve dag een installateur van ons meenemen om de eerste installatie vlekkeloos te laten verlopen.'

Brand Ambassador Plan

Voor installateurs heeft MHelios by Midea in het afgelopen jaar een Brand Ambassador Plan ontwikkeld. Daarmee reikt het bedrijf installatiebedrijven de helpende hand bij de communicatie richting consumenten. 'We komen bijvoorbeeld langs met onze MHelios by Midea-bus', duidt Vlug. 'Maar we maken ook een presentatie waarmee een installateur een duidelijk verhaal

richting de consument heeft. We merken namelijk dat installateurs na trainingen soms moeite hebben met die eerste verkoop. Als onderdeel van het Brand Ambassador Plan voorzien we installateurs die met ons de samenwerking aangaan in de eerste 3 maanden ook van leads.'

Motieven consumenten

Zo helpt MHelios by Midea installateurs dus bij hun eerste verkopen. Volgens Vlug zijn er meerdere motieven waarom consumenten een thuisbatterij aanschaffen: 'Aan de ene kant zijn mensen klaar met de overheid en de energieleveranciers. Ze willen af van de terugleverkosten. Daarnaast willen ze minder afhankelijk zijn van het stroomnet. En dan is er nog de handel in energie, maar dat mag nooit de belangrijkste reden zijn voor een aankoop.' MHelios by Midea adviseert installateurs namelijk om realistisch te blijven over de voordelen van het handelen met thuisbatterijen op de energiemarkten. 'We zijn daarin heel beschermend naar de installateur toe. We adviseren ze bij de verkoop van thuis-

batterijen geen gouden bergen te beloven.'

Kunstmatige intelligentie

De afgelopen periode heeft het bedrijf volop geïnvesteerd in de integratie van kunstmatige intelligentie (AI) in zijn producten, om de financiële opbrengst van thuisbatterijen te maximaliseren. 'Zo zetten we AI in om, als eigenaren dat willen, te handelen op de energiemarkten en we gebruiken AI ook om de zelfconsumptie van zonnestroom te maximaliseren. Daarvoor brengt de software het energieverbruik van al je huishoudelijke apparaten in kaart en wordt ook rekening gehouden met het weerbericht. Al die informatie wordt gebruikt om de juiste beslissingen te nemen over het laden en ontladen van je energieopslagsysteem.' 'Het mooie van onze thuisbatterij is dat deze straks niet alleen gekoppeld kan worden aan de standaard huishoudelijke apparaten van andere fabrikanten – het kan nu namelijk al met alle apparaten van Midea – maar ook aan je laadpaal, warmtepomp of elektrische boiler', vervolgt

Vlug. 'Omdat Midea producent is van zowel hardware als software, kan deze koppeling eenvoudig gemaakt worden.'

All-in-one-thuisbatterij

Op de vakbeurs Solar Solutions Amsterdam die in maart 2026 plaatsvindt, zal MHelios by Midea een nieuw type batterij presenteren. 'Midea legt momenteel de laatste hand aan de ontwikkeling van een all-in-one-thuisbatterij', duidt Vlug. 'Daarmee kunnen installateurs zelf kiezen of zij consumenten een thuisbatterij met een losse omvormer aanbieden, of een all-in-one-thuisbatterij waarin de omvormer en andere componenten al geïntegreerd zijn. Naast de all-in-one-thuisbatterij demonstreert Midea op de beursvloer straks nog een opvallend nieuw product: de Porta-Split. Vlug: 'Dat is een mobiele airco die eigenlijk alle functionaliteiten heeft van een split airco, maar met als belangrijk voordeel dat hij door de consument zelf geïnstalleerd kan worden.' Het systeem biedt een nieuwe manier om ruimtes te klimatiseren zonder complexe

installaties. Dit draagbare split-model combineert airconditioning, verwarming, ontvochtiging en ventilatie in 1 apparaat. 'De PortaSplit is in het voorjaar van 2025 in Duitsland geïntroduceerd en nog voor de zomer waren de eerste 100.000 exemplaren verkocht', vertelt Vlug trots. 'Het is een oplossing voor huishoudens die bijvoorbeeld geen airco kunnen plaatsen omdat ze in een appartement, een monumentaal pand of een huurpand wonen. Daarmee is de potentie ook in Nederland ongekend groot.'

Toekomstplannen

Voor de nabije toekomst heeft MHelios by Midea ambitieuze plannen om de merkbe bekendheid te verhogen. Een van de wapenfeiten op Europees niveau is het partnership van Midea met FC Barcelona. Sinds de zomer van 2025 is het bedrijf shirtsponsor van de beroemde voetbalclub. 'Dat gaat onze naamsbekendheid vast en zeker verbeteren', stelt Vlug. 'In Nederland werken we bovendien aan de bouw van een experience center. Ook dat verhoogt

onze zichtbaarheid, maar biedt installateurs en eindgebruikers bovenal de mogelijkheid om onze producten in het echt te zien en te ervaren.'

Duidelijk doel

Voor 2026 heeft MHelios by Midea een duidelijk doel. Vlug: 'We horen als bedrijf wat merkpositie betreft in de top 5, maar op basis van de verkopen zitten we daar nog niet. Daarom hebben we de ambitie om vanaf 2026 in elke provincie zaken te gaan doen met de 50 bekendste installatiebedrijven. Op het moment dat de elektrotechnische installateur die lokale bekendheid geniet, trots is om Midea te vertegenwoordigen, hebben wij ons doel bereikt.' En Vlug kan het niet genoeg benadrukken: de focus ligt op samenwerking met installateurs. 'En we bieden alles wat ze nodig hebben. De technische hulp die kleinere installateurs nodig hebben in de vorm van trainingen en assistentie op locatie, maar ook de salesondersteuning waar grotere installatiebedrijven behoefte aan hebben.'



Sigenergy: ‘De batterij is geen luxeproduct meer, maar een essentieel onderdeel van elke energieaansluiting’

In slechts 3 jaar tijd heeft Sigenergy de energiemarkt getransformeerd met zijn innovatieve energieopslagsystemen. ‘Onze kracht ligt niet alleen in de hardware, maar juist ook in de software’, zegt Atakan Bilecen, Vice President Sales Benelux bij Sigenergy. ‘Wij herdefiniëren hoe huishoudens gebruik kunnen maken van duurzame energie.’

Als relatieve nieuwkomer heeft Sigenergy snel naam gemaakt in de markt. Met het alles-in-één-batterijsysteem de SigenStor heeft het bedrijf de manier waarop huishoudens energie gebruiken volledig vernieuwd. ‘Wij waren de eersten die een zonnepaneelomvormer, batterijmodules, een laadpaal voor elektrische auto’s, batterijlader en energiemanagement in één systeem integreerden’, legt Bilecen uit. ‘Veel installateurs zeggen dat dit de eerste thuisbatterij is die ze met vertrouwen kunnen aanbieden, zonder eindeloze configuratie. Dat is cruciaal, want gebruiksgemak bepaalt of de markt echt kan opschalen.’

Focus op R&D

‘Wij zijn in de kern een technologiebedrijf’, vervolgt Bilecen. ‘Van onze meer dan 1.000 medewerkers werkt ruim 40 procent in de R&D. Slimme software is voor ons net zo belangrijk als krachtige hardware.’ Bilecen constateert dat de residentiële energiemarkt een nieuwe fase ingaat. ‘De eerste golf draaide om zonnepanelen. Nu komt de tweede: mensen willen energieonafhankelijk worden en meer van hun eigen zonne-energie gebruiken. De batterij is geen luxeproduct meer, maar een essentieel onderdeel van elke energieaansluiting.’

Nieuwe fabriek

Volgens Bilecen is de SigenStor ‘de vriend van iedereen’, wat ervoor zorgt dat het product veel interesse vanuit de markt geniet. ‘Of je nu wel of geen zonnepanelen hebt en welk systeem je ook hebt, de SigenStor past altijd’, duidt Bilecen. Met het einde van de salderingsregeling in zicht verwachten we in de eerste helft van 2026 een explosieve groei in de vraag naar batterijen. Onze nieuwe fabriek, die binnenkort operationeel wordt en voor een uitbreiding van onze productiecapaciteit zorgt, is daar volledig op voorbereid.’

Volledige breedte

In België heeft Sigenergy in de voorbije periode een opvallend groot marktaandeel verworven. ‘Wij zijn in 2025 een van de toonaangevende batterijmerken geworden, mogelijk zelfs marktleider’, zegt Bilecen. ‘In België wordt de markt gedreven door huiseigenaren die al zonnepanelen hebben. Nederland is anders, en juist daar komt ons bredere productportfolio tot zijn recht.’ Sigenergy richt zich op zowel het instap- als het premiumsegment en breidt het aanbod uit met nieuwe oplossingen die de volledige breedte van de markt afdekken. ‘We zijn begonnen met de SigenStor, een krachtig alles-in-één-systeem’, licht Bilecen toe. ‘Maar om ons portfolio te versterken, hebben we micro-omvormers en andere producten toegevoegd die gecombineerd kunnen worden met losse batterijen. Zo kunnen we voor elk huishouden een passende oplossing bieden.’

‘Nu netbeheerders steeds vaker waarschuwen voor stroomuitval, overweegt elke ondernemer een batterij als strategische back-up’

Noodzaak voor bedrijven

Waar de meeste huishoudens nog relatief eenvoudig toegang hebben tot het elektriciteitsnet, lopen veel bedrijven in zowel Nederland als Vlaanderen inmiddels tegen de grenzen van het stroomnet aan. Ondernemers die vragen om een nieuwe of grotere netaansluiting krijgen regelmatig nul op het rekest. ‘Voor sommige bedrijven staat hun bedrijfsvoering letterlijk op het spel’, vertelt Bilecen. ‘Het elektriciteitsnet zit vol. Kantoren, fabrieken en agrarische bedrijven kunnen niet uitbreiden omdat er geen extra netcapaciteit is. Batterijen bieden hier een uitweg. De vraag is daardoor enorm. Niet uit luxe, maar uit pure noodzaak.’

Eenvoud als handelsmerk

De SigenStack van Sigenergy is speciaal ontworpen voor de zakelijke markt en helpt bedrijven hun energiehuishouding op orde te krijgen. ‘Veel fabrikanten passen industriële batterijen aan voor commercieel gebruik, maar dat is verre van ideaal’, verduidelijkt Bilecen. ‘Wij hebben de SigenStack vanaf de basis ontwikkeld voor commerciële toepassingen. Het systeem heeft een veel lager geluidsniveau, een IP66-classificatie en modulaire schaalbaarheid, waardoor het zelfs geschikt is voor industriële locaties. Van boerenbedrijven tot scholen, gemeentelijke gebouwen en productiebedrijven: de SigenStack is toegankelijk, schaalbaar en opvallend eenvoudig te installeren. Eenvoud is ons handelsmerk, ook bij grootschalige projecten.’

Veiligheid als uitgangspunt

Ook op het gebied van veiligheid onderscheidt de SigenStack zich. ‘In plaats van één grote kast te bouwen met een opslagcapaciteit van 215 kilowattuur, is ons systeem opgebouwd uit modulaire batterijen van 12 kilowattuur’, verduidelijkt Bilecen. ‘Elke module heeft 6 onafhankelijke veiligheidslagen. Daardoor beoordelen verzekeraars het risico per module, dus per 12 kilowattuur in plaats van per 215 kilowattuur. Dat betekent vaak dat SigenStack-installaties dichter bij gebouwen mogen worden geplaatst. En dat is natuurlijk een groot voordeel.’ Voor bedrijven die al over zonnepanelen beschikken, biedt Sigenergy een reeks hybride omvormers waarmee batterijopslag eenvoudig kan worden geïntegreerd. ‘Voor de zakelijke en industriële markt bieden we 3 typen omvormers’, besluit Bilecen. ‘Een standaardzonnepaneelomvormer, een hybride omvormer die aansluit op de SigenStack, en een hybride-plus versie met volledige noodstroomfunctionaliteit. Die laatste is een echte doorbraak, ideaal voor ziekenhuizen, fabrieken of andere locaties waar stroomzekerheid cruciaal is. Nu netbeheerders steeds vaker waarschuwen voor stroomuitval, overweegt elke ondernemer een batterij als strategische back-up.’



Over Sigenergy

Ondanks zijn jonge leeftijd is Sigenergy snel uitgegroeid tot een gevestigde naam in de Beneluxmarkt voor zonne-energie en energieopslag. ‘Bij Sigenergy verkopen we niet alleen producten, we bouwen een ecosysteem’, besluit Bilecen. ‘Training, service, garantie; alles is met elkaar verbonden. Alleen met zo’n solide basis kun je echt vertrouwen opbouwen. En dat vertrouwen is de motor die deze markt vooruit stuwt.’



Accuselect

Accuselect is een full service partner en one-stop-shop voor installatiebedrijven in slimme energieopslag. Het bedrijf ontwikkelt Powerselect®, een energiebeheersysteem (EMS) voor thuisbatterijen, en levert Powerselect-compatible systemen met verkooptools, trainingen, technische support en marketingondersteuning. Zo helpt Accuselect installateurs succesvol instappen en groeien in de snelgroeijende batterijmarkt.



Melanie de Reus
Schipholweg 66, 2316XE Leiden (Nederland)
T. +31 85 109 12 66
E. info@accuselect.nl
I. Accuselect.nl



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



Enphase Energy

Enphase Energy, een wereldwijd energietechnologiebedrijf, levert slimme, gebruiksvriendelijke oplossingen die zonnestroom, opslag en beheer op één intelligent platform verbinden. Enphase Energy revolutioneert zonne-energie met zijn micro-omvormertechnologie en produceert 's werelds echt geïntegreerde energieopslagoplossing. Enphase heeft meer dan 76 miljoen micro-omvormers verzonden, en meer dan 4,3 miljoen Enphase residentiële en commerciële systemen in 150 landen geïnstalleerd.



Peter Halmans
Het Zuiderkruis 65, 5216MV Den Bosch (Nederland)
T. +31 73 303 58 59
E. phalmans@enphaseenergy.com
I. www.enphase.com/nl

fabrikant



ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



APsystems

APsystems is wereldwijde leverancier van multi-platform MLPE-oplossingen en levert micro-omvormers, DC-optimizers, energieopslag en RPC apparatuur voor de PV-industrie. APsystems micro-omvormers zijn doordachte oplossingen en hebben al meer dan 8 TWh geleverd. APsystems is opgericht in 2010, Silicon Valley en bedient klanten in meer dan 160 landen. De micro-omvormer geeft efficiënte stroomomzetting, maximale productie en met de ECU heeft u een uitstekende monitoringapplicatie. De slimme oplossingen van APsystems staan garant voor een duurzame wereld en lagere initiële kosten.



Bas Hoek
Karspeldreef 8, 1101CJ Amsterdam (Nederland)
T. +31 85 3018499
E. emea@apsystems.com
I. emea.APsystems.com



Etepro

Etepro levert complete kabeldraagsystemen, busbar-systemen en PV-oplossingen. Wij ontzorgen van engineering tot montage en staan voor kwaliteit, deskundigheid en betrouwbaarheid. Met transparante communicatie en duurzame producten realiseren we efficiënte elektrotechnische totaaloplossingen voor installateurs en bedrijven.



Ferry van Herwijnen
Van Coulsterweg 2a, 2952CB Alblasterdam (Nederland)
T. +31 78 681 1510
E. info@etepro.nl
I. www.etepro.nl



Fronius International

Fronius Solar Energy is een Oostenrijks familiebedrijf, opgericht in 1945. Fronius ontwikkelt sinds 1992 oplossingen op het gebied van fotovoltaïsche energie en e-mobiliteit en levert deze via een wereldomspannend netwerk van deskundige installatie-, service- en verkooppartners. Fronius richt zich met name op oplossingen waarmee zonne-energie op slimme, kostenefficiënte wijze kan worden opgewekt, opgeslagen, verdeeld en gebruikt.



Froniusplatz 1, 4600 Wels (Oostenrijk)
T. +43 7242 241 3000
E. pv-sales@fronius.com
I. www.fronius.nl



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



Conduct Technical Solutions

Conduct is de toonaangevende fabrikant op het gebied van brandveiligheid bij zonnepaneelinstallaties, met focus op de hoogst haalbare kwaliteit, installatiegemak en duurzaamheid. Met de productgroepen PVshelter, RoofSupport en PVbox levert Conduct een totaaloplossing voor veilige en efficiënte zonnepaneelinstallaties. Alle systemen zijn op elkaar afgestemd en eenvoudig te integreren.



Fennaweg 24, 2991ZA Barendrecht (Nederland)
T. +31 180 53 11 20
E. info@conduct.nl
I. www.conduct.nl



GoodWe Benelux

Opgericht in 2010, is GoodWe een toonaangevende fabrikant van omvormers en aanbieder van slimme energieoplossingen. Per Q1 2025 heeft GoodWe meer dan 100 GW aan wereldwijde installaties bereikt. Het bedrijf biedt een breed scala aan producten en oplossingen voor de residentiële, commerciële, industriële en grootschalige sectoren, met nadruk op efficiëntie, veiligheid en lange-termijnwaarde. GoodWe voert actief milieumaatregelen en sociale verantwoordelijkheid door tijdens de gehele levenscyclus van zijn producten.



Richard Kieber
Rietbaan 4, 2908LP Capelle aan den IJssel (Nederland)
T. +31 30 737 1140 (Nederlandse service installateurs)
T. +31 30 310 0456 (Engelse service eindgebruikers)
E. sales.nl@goodwe.com | I. www.goodwe.com



Gotion

Gotion, deels eigendom van Volkswagen Group, is een batterijfabrikant die in Duitsland hoogwaardige batterij-energiesystemen produceert voor de Europese markt. Met een zich ontwikkelende regionale supply chain; batterijcellen uit Slowakije en grondstoffen uit nabijgelegen Marokko, leveren we betrouwbare, veilige en efficiënte energieopslagoplossingen met lokale service en bewezen prestaties.



Joost Timmer
Schijfstraat 8, 33, 5061KB Oisterwijk (Nederland)
T. +31 6 53217841
E. joost.timmer@gotion-bess.com
I. www.gotion-bess.com



Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiecomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.

GREENCHOICE INTEGRATED

Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



fabrikant

Haier Energy

Haier Energy ontwikkelt en levert slimme energieoplossingen, waaronder warmtepompen, energieopslag en geïntegreerde zonne-energiesystemen, voor woningen, commerciële gebouwen en bepaalde openbare gebouwen, waardoor duurzaam, efficiënt en milieuvriendelijk energiebeheer mogelijk wordt.

Haier Energy

Maria Vittoria Rossetti
Via Trento 22, 20871 Vimercate (MB, Italië)
T. +39 320 868 0847
E. maria.vittoria.rossetti@haier-europe.com
I. eur.haier-energy.com



Huawei

Met een gevestigde aanwezigheid in markten voor zonne-energie over de hele wereld biedt Huawei een nieuwe generatie omvormers, energieopslag- en laadoplossingen met slimme beheertechnologie voor een volledig gedigitaliseerde slimme PV-oplossing: FusionSolar®. FusionSolar® is slim, veilig en betrouwbaar, en levert constant hoge opbrengsten en ROI, waardoor Huawei de eerste keuze is van investeerders en ontwikkelaars over de hele wereld.



Residentieel segment: Tim de Groot
Commercieel segment: Seja Lekatompessy
Utility segment: Hugo van Straten
Laan van Vredenoord 56, 2289DJ Rijswijk (Nederland)
I. solar.huawei.com/nl



fabrikant

IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen 1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energieoplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendachtsstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. libra.energy



MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.



Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliosbymidea.nl
I. mheliosbymidea.nl



JinkoSolar Europe

JinkoSolar (NYSE: JKS) is een van de grootste en meest innovatieve fabrikanten van zonnepanelen ter wereld. JinkoSolar distribueert haar producten en verkoopt haar oplossingen en diensten aan een gevarieerd internationaal klantenbestand bestaande uit nutsbedrijven, commerciële en residentiële klanten in Azië, Noord-Amerika, Europa, Zuid-Amerika, Afrika en andere regio's. Op 30 augustus 2024 had JinkoSolar meer dan 10 productiefaciliteiten wereldwijd en 24 overzeese dochterondernemingen.



Haris Hodzic
Kapellerpoort 1, 6041HZ Roermond (Nederland)
T. +31 6 363 911 99
E. haris.hodzic@jinkosolar.com
I. www.jinkosolar.eu



fabrikant

KSTAR New Energy Company

KSTAR, een toonaangevende wereldwijde leverancier van nieuwe energieoplossingen en opgericht in 1993, blinkt wereldwijd uit in belangrijke markten voor zonne-energie. Onze expertise omspannt het hele spectrum en wij leveren geavanceerde PV-omvormers en energieopslagsystemen voor residentiële, commerciële & industriële en grootschalige utiliteitsbehoeften.



George Nalband
Dijkleger 16, 4131MA Vianen (Nederland)
T. +86-755-21389008
E. sales.nl@kstar.com
I. www.kstar.eu



fabrikant

Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energieopslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dicht bij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.



Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



Repowered

We zijn 'smart energy providers'. Wij geven eigenaren van grootzakelijke energieaansluitingen inzicht in en grip op hun energie. Daarvoor stemmen we vraag en aanbod op elkaar af. We geven deskundig advies én verzorgen de slimme sturing van assets. Zo haal je het maximale rendement uit je energiesysteem: je krijgt toegang tot energiemarkten, verduurzaamt je bedrijf én versterkt je bedrijfscontinuïteit. Daarmee maak je jouw energie futureproof.



Grote Markt 21, 9712HR Groningen (Nederland)
T. +31 85 080 5140
E. info@repowered.nl
I. www.repowered.nl
I. www.wattkraft.com



Sigenergy Technologies

Sigenergy ontwikkelt en maakt hoogwaardige omvormers, batterijen, DC chargers, EV chargers en toebehoren in een modulair en strak ontwerp en maakt daarbij gebruik van een best-of-class applicatie voor de installateur en eindgebruiker. De ingebouwde AI zorgt voor een optimaal financieel resultaat bij dynamische energiecontracten maar ook bij trouble shooting.



Atakan Bilecen
S3.06 The Bridge, Jan Pieterszoon Coenstraat 7
2595WP Den Haag (Nederland)
E. atakan.bilecen@sigenergy.com
I. sigenergy.com



fabrikant

SolarEdge Technologies

SolarEdge Technologies is een wereldleider in duurzame energietechnologie. Door techniek van wereldklasse en focus op innovatie creëert SolarEdge zonne-energieoplossingen voor de consumentenmarkt, zakelijke markt en de nutssector. SolarEdge biedt daarvoor een geoptimaliseerde aanpak voor het opwekken, opslaan, beheeren en verbruiken van energie. Het ontwikkelt en produceert omvormers en Power Optimizers en biedt daarnaast oplossingen voor energiebeheer, energieoptimalisatie, energieopslag en netwerkdiensten. De DC-geoptimaliseerde technologie is inmiddels geïnstalleerd in miljoenen woningen in meer dan 140 landen.



Witboom 2, 4131PL Vianen (Nederland)
T. +31 800 7105
E. infoNL@solaredge.com
I. www.solaredge.nl



fabrikant

VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.



Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl



VDH Solar Groothandel

VDH Solar is een groothandel in duurzame energieoplossingen en biedt een breed aanbod aan energieopslag, zonnepanelen, omvormers, montagesystemen en EV Chargers. Onderscheidend zijn de innovatieve kwaliteitsproducten, snelle levering en klantgerichte service waarmee VDH Solar installateurs ondersteunt bij elke stap in de energietransitie.



Finlandlaan 1, 2391PV Hazerswoude-Dorp (Nederland)
T. +31 172 235 990
E. info@vdh-solar.nl
I. www.vdh-solar.nl



SolarToday

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op solartoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@solartoday.nl
I. www.solartoday.nl



SOLARWATT

Solarwatt is Europese producent en marktleider in complete zonne-energiesystemen. Solarwatt ontwikkelt en produceert glas zonnepanelen, thuisbatterijen, energiemanagers, omvormers en laadpalen. Solarwatt staat voor Duitse kwaliteit en maakt zonne-energiesystemen die topprestaties leveren. Solarwatt is voor bijna 100% in handen van Stefan Quandt, grootaandeelhouder van BMW. Samen met BMW heeft Solarwatt de thuisbatterij Battery Vision ontwikkeld. Een hoogwaardig energieopslagsysteem volgens de hoogste BMW Group-standaarden en met een aantrekkelijk design.



Erik de Leeuw
Morsestraat 25, 4004JP Tiel (Nederland)
T. +31 344 767 002
E. info.benelux@solarwatt.com
I. www.solarwatt.nl



fabrikant

Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



fabrikant

Voltixx Renewables

Voltixx is Platinum distributeur en servicepartner van Sigenergy in de Benelux. Als partner leveren wij hoogwaardige omvormers en batterijsystemen voor residentiële, commerciële en industriële toepassingen. Met technische expertise, snelle leveringen en volledige projectondersteuning helpen wij installateurs en ontwikkelaars bij de realisatie van betrouwbare energieopslag- en energiebeheeroplossingen.



Dominique Leuwol
Venecolaan 52M, 9880 Aalter (België)
T. +32492400563
E. info@voltixx.be
I. www.voltixx.be



Sunforce duurzame energietechniek

Sunforce is uw specialist in zonne-energie, energieopslag, energiemanagement en laadinfrastructuur. Met meer dan 15 jaar ervaring realiseren wij zowel kleine als grootschalige projecten. Ons team werkt samen met uiteenlopende partners en beschikt over een eigen service- en storingsdienst, waardoor continuïteit en betrouwbaarheid zijn gegarandeerd. Of het nu gaat om particulieren, MKB, vastgoedbeleggers of pensioenfondsen – Sunforce levert bewezen kwaliteit en een uitstekend trackrecord. Kies voor ervaring en zekerheid, kies voor Sunforce.



Sunforce
Polderweg 16-A, 1446AA Purmerend (Nederland)
T. +31 85 237 91 00
E. info@sunforce.nl
I. www.sunforce.nl



TPStorage

TPStorage is een ontwikkelaar van energieopslagsystemen. Wij geloven dat energieopslag noodzakelijk is voor het elektriciteitsstelsel van de toekomst. We werken hierbij merkonafhankelijk en kiezen bij elk project de beste samenstelling van componenten. In nauwe samenwerking met ons zusterbedrijf TPSolar plaatsen we batterijsystemen op onze zonneparken.



Ulf Rietmann
Melbournestraat 9, unit 7, 1175RM Lijnden (Nederland)
T. +31 23 741 01 44
E. info@tpsolar.nl
I. www.tpsolar.nl



Wattkraft Solar

Wattkraft is de grootste en belangrijkste importeur van Huawei omvormers en energieopslagsystemen in Europa en beschikt over een lokaal kantoor in Nederland. Wij werken samen met preferred channel partners voor snelle levering van 1-fase en 3-fase producten. Onze engineers vormen een partner voor ontwikkelaars en EPC bedrijven om tot de beste oplossing te komen voor o.a. grootschalige PV-systemen en zonneparken.



Wattkraft Benelux
Laan van Chartroise 166B, 3552EZ Utrecht (Nederland)
T. + 31 30 227 05 26
E. sales.benelux@wattkraft.com
I. www.wattkraft.com



Slim laden wordt de standaard in 2026

Elektrische auto duwt brandstofauto uit de markt en stuwt verkoop laadpalen naar recordhoogte

De laadpaal is anno 2026 al lang geen simpel oplaadpunt meer. Hij wordt meer en meer een actief onderdeel van het energiesysteem, thuis én bij bedrijven. Elektrische auto's laden niet langer wanneer het uitkomt, maar wanneer het slim is. De verschuiving naar smart charging voltrekt zich snel, gedreven door het volle stroomnet en de sterk fluctuerende energieprijzen. De opmars van slim laden verandert ook het werk van installateurs.

De markt voor elektrische voertuigen nadert in 2026 de volwassenheidsfase; in Nederland maar ook in Vlaanderen. Bijna

85 procent van de nieuwe personenauto's die in Nederland verkocht wordt, is inmiddels – deels – elektrisch (red. zie kader),

waardoor de vraag naar laadpalen explosief stijgt. In België zijn hybride en elektrische wagens inmiddels goed voor twee derde van de nieuwe autoregistraties. Deze snelle groei van elektrische voertuigen zorgt voor nieuwe uitdagingen én kansen op het gebied van laadinfrastructuur.

Communiceren

Slim laden – het automatisch aansturen van de laadtijd en het vermogen van elektrische auto's – wordt ondertussen meer en meer de norm. De aanleiding is evident: de druk op het elektriciteitsnet groeit, en overheden, netbeheerders en

energiebedrijven stimuleren flexibel energieverbruik. Daar komt bij dat ook de eindgebruiker steeds meer verwacht van zijn laadpaal. Die moet communiceren met zijn zonnepaneelinstallatie, met andere apparaten met een piekverbruik en steeds vaker ook met een thuisbatterij.

Nieuwe eisen

Waar de installateur tot voor kort vooral bekabeling aanlegde en een laadstation monteerte, draait het werk nu om configuratie, afstemming en integratie. Laadpalen moeten compatibel zijn met energiemanagementsystemen en dynamische tarieven. In Nederland wordt slim laden actief gestimuleerd door de regionale netbeheerders Liander, Enexis en Stedin en in Vlaanderen door Fluvius. Zij zien de laadsessies het liefst verschoven worden naar daluren of perioden met veel wind- en zonne-energie. De resultaten van deze aanpak zijn veelbelovend. In de proef 'Netbewust Thuisladen' van Enexis werd de avondpiek op het stroomnet door elektrische rijders met meer dan 60 procent verlaagd. De belangrijkste conclusie? Voor de gebruiker is slim laden vooral een kwestie van comfort en kostenbesparing. Met dynamische tarieven kan de besparing oplopen tot tientallen procenten per jaar, afhankelijk van rijgedrag en laadtijden. Deelnemers van de pilot ontvingen een kleine vergoeding voor het verplaatsen van hun laadsessies. Soortgelijke initiatieven worden door de netbeheerders in 2026 breder

toegepast op locaties waar het laagspanningsnet onder druk staat. Bovendien worden financiële prikkels structureel onderdeel van nieuwe laadabonnementen en krijgt Nederland vanaf 2028 een nieuw nettatarief met 4 prijsniveaus en 5 tijdsblokken die slim laden verder zullen belonen.

Nieuwe kennis gevraagd

Voor installateurs betekent dit dat technische kennis belangrijker wordt dan ooit. Het gaat niet meer alleen om vermogen en aansluitwaarde, maar ook om communicatieprotocollen, software-updates en interoperabiliteit. De laadpaal van 2026 is verbonden met internet, praat met energiemanagementsystemen en reageert op prijssignalen. Opleidingen spelen hierop in. Verschillende regionale opleidingscentra in Nederland bieden inmiddels specifieke cursussen voor het installeren en configureren van slimme laadpalen. Ook in Vlaanderen groeit het aanbod. Fabrikanten ondersteunen installateurs met trainingen over load balancing en de integratie van ev-chargers met zonnestroominstallaties.

Installateur als adviseur

De installateur van nu ontwikkelt zich daardoor tot energieadviseur. Klanten willen weten welke laadpaal past bij hun woning, auto en stroomcontract. Ze vragen hoe slim laden samenwerkt met hun zonnepanelen of hoe ze kunnen voorkomen dat de zekering doorslaat wanneer ook de warmtepomp draait. Die advise-

rende rol biedt kansen. Wie zich verdiept in energiemanagementsystemen, kan zijn klanten begeleiden bij het combineren van meerdere duurzame technologieën. Bedrijven en particulieren die overstappen op elektrisch rijden, zoeken één aanspreekpunt voor alles wat met stroom te maken heeft. Dat maakt de installateur van 2026 een spil in de energietransitie.

Vlaanderen zet in op kwaliteit

Waar Nederland vooral inzet op netstabiliteit en flexibiliteit, richt Vlaanderen zich sterk op kwaliteit en veiligheid. De overheid stimuleert opleidingen en certificering voor installateurs van laadinfrastructuur. In Vlaanderen mogen binnenkort zelfs alleen gecertificeerde installateurs nog laadpalen plaatsen bij publieke projecten. Daarmee groeit het vertrouwen in de professionaliteit van de installatiesector. Voor veel installatiebedrijven betekent dit een kans om zich te onderscheiden. Wie vroegtijdig investeert in certificering en slimme producten, versterkt zijn positie op een snelgroeiende markt.

Bidirectioneel laden

Slim laden is overigens meer dan een technische innovatie: het is een manier om vraag en aanbod van stroom in balans te brengen. Installateurs spelen daarin een sleutelrol. Door laadpalen niet los te zien van de rest van het energiesysteem, maar als onderdeel ervan, helpen zij mee om slim laden de norm te maken. De finale stap in deze ontwikkeling is bidirectioneel laden. Zodra autofabrikanten het licht op groen zetten om de batterijen van elektrische auto's ook als stroombron te gebruiken voor huishoudens en bedrijven, zullen ook bidirectionele laadpalen voet aan de grond krijgen om elektriciteitsstromen in 2 richtingen te kunnen sturen. Deze technologie stelt elektrische voertuigen in staat om niet alleen stroom af te nemen, maar ook terug te leveren aan huizen, gebouwen of het elektriciteitsnet. Steeds meer autofabrikanten bieden voertuigen met deze functionaliteit, maar in 2026 zal dit aantal verdubbelen naar verwachting van marktanalisten. Een belangrijke stimulans voor deze ontwikkeling is de toenemende netcongestie. Netbeheerders zien bidirectionele laadtechnologie als een potentiële oplossing voor het lokaal balanceren van het elektriciteitsnet en daarmee is het een kwestie van tijd voordat na slim laden ook bidirectioneel laden gemeengoed wordt.

De groei van de laadpalenmarkt in cijfers

De laadpalenmarkt heeft de voorbije jaren een indrukwekkende groeicurve vertoond. In de eerste 3 kwartalen zijn er in de Nederlandse publieke ruimte ongeveer 30.000 nieuwe laadpunten geïnstalleerd. De groei in de private sector is nog sterker, met 125.000 nieuwe private laadpalen in 2023, oplopend naar ruim 200.000 in 2024. De dalende belastingvoordelen voor elektrische voertuigen in Nederland zorgen jaar na jaar voor een eindejaarsspurts in de verkoopcijfers, wat direct resulteert in een verhoogde vraag naar private laadinfrastructuur.

De Nederlandse automarkt heeft hierdoor de afgelopen 5 jaar een fundamentele transformatie ondergaan. In de eerste 3 kwartalen van 2025 was ruim 1 op de 3 verkochte auto's volledig elektrisch, terwijl bijna 50 procent een hybride aandrijflijn had. Het aandeel voertuigen op fossiele brandstoffen is hierdoor gedaald naar ongeveer 15 procent. Met jaarlijks bijna 400.000 nieuw verkochte personenauto's zal de uitrol van laadpalen zich de komende jaren onverminderd doorzetten. Ook in België wint elektrisch rijden snel terrein. Hybride en elektrische voertuigen hadden in 2024 een marktaandeel van 66 procent, een spectaculaire stijging ten opzichte van slechts 8 procent in 2019. In absolute getallen werden in 2024 ruim 300.000 hybride en elektrische wagens verkocht op een totaal van ruim 450.000 nieuwe voertuigen. Ter vergelijking: in 2019 waren dat er zo'n 44.000 op een totaal van bijna 560.000.



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



GoodWe Benelux

Opgericht in 2010, is GoodWe een toonaangevende fabrikant van omvormers en aanbieder van slimme energieoplossingen. Per Q1 2025 heeft GoodWe meer dan 100 GW aan wereldwijde installaties bereikt. Het bedrijf biedt een breed scala aan producten en oplossingen voor de residentiële, commerciële, industriële en grootschalige sectoren, met nadruk op efficiëntie, veiligheid en lange-termijnwaarde. GoodWe voert actief milieumaatregelen en sociale verantwoordelijkheid door tijdens de gehele levenscyclus van zijn producten.



Richard Kieber
Rietbaan 4, 2908LP Capelle aan den IJssel (Nederland)
T. +31 30 737 1140 (Nederlandse service installateurs)
T. +31 30 310 0456 (Engelse service eindgebruikers)
E. sales.nl@goodwe.com | I. www.goodwe.com



fabrikant

Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiegcomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.



Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



Enphase Energy

Enphase Energy, een wereldwijd energietechnologiebedrijf, levert slimme, gebruiksvriendelijke oplossingen die zonnestroom, opslag en beheer op één intelligent platform verbinden. Enphase Energy revolutioneert zonne-energie met zijn micro-omvormertechnologie en produceert 's werelds echt geïntegreerde energie-opslagoplossing. Enphase heeft meer dan 76 miljoen micro-omvormers verzonden, en meer dan 4,3 miljoen Enphase residentiële en commerciële systemen in 150 landen geïnstalleerd.



Peter Halmans
Het Zuiderkruis 65, 5216MV Den Bosch (Nederland)
T. +31 73 303 58 59
E. phalmans@enphaseenergy.com
I. www.enphase.com/nl



fabrikant

Haier Energy

Haier Energy ontwikkelt en levert slimme energieoplossingen, waaronder warmtepompen, energieopslag en geïntegreerde zonne-energiesystemen, voor woningen, commerciële gebouwen en bepaalde openbare gebouwen, waardoor duurzaam, efficiënt en milieuvriendelijk energiebeheer mogelijk wordt.



Maria Vittoria Rossetti
Via Trento 22, 20871 Vimercate (MB, Italië)
T. + 39 320 868 0847
E. mariavittoria.rossetti@haier-europe.com
I. eur.haier-energy.com



fabrikant

Huawei

Met een gevestigde aanwezigheid in markten voor zonne-energie over de hele wereld biedt Huawei een nieuwe generatie omvormers, energieopslag- en laadoplossingen met slimme beheertechnologie voor een volledig gedigitaliseerde slimme PV-oplossing: FusionSolar®. FusionSolar® is slim, veilig en betrouwbaar, en levert constant hoge opbrengsten en ROI, waardoor Huawei de eerste keuze is van investeerders en ontwikkelaars over de hele wereld.



Residentieel segment: Tim de Groot
Commercieel segment: Seja Lekatompestry
Utility segment: Hugo van Straten
Laan van Vredenoord 56, 2289DJ Rijswijk (Nederland)
I. solar.huawei.com/nl



fabrikant

ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Fronius International

Fronius Solar Energy is een Oostenrijks familiebedrijf, opgericht in 1945. Fronius ontwikkelt sinds 1992 oplossingen op het gebied van fotovoltaïsche energie en e-mobiliteit en levert deze via een wereldomspannend netwerk van deskundige installatie-, service- en verkooppartners. Fronius richt zich met name op oplossingen waarmee zonne-energie op slimme, kostenefficiënte wijze kan worden opgewekt, opgeslagen, verdeeld en gebruikt.



Froniusplatz 1, 4600 Wels (Oostenrijk)
T. +43 7242 241 3000
E. pv-sales@fronius.com
I. www.fronius.nl



fabrikant

IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl



KSTAR New Energy Company

KSTAR, een toonaangevende wereldwijde leverancier van nieuwe energieoplossingen en opgericht in 1993, blinkt wereldwijd uit in belangrijke markten voor zonne-energie. Onze expertise omspan het hele spectrum en wij leveren geavanceerde PV-omvormers en energieopslagsystemen voor residentiële, commerciële & industriële en grootschalige utiliteitsbehoeften.



George Nalband
Dijkleger 16, 4131MA Vianen (Nederland)
T. +86-755-21389008
E. sales.nl@kstar.com
I. www.kstar.eu



fabrikant

Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energie-oplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendrachtstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. libra.energy



MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.



Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliostbymidea.nl
I. mheliostbymidea.nl



SOLARWATT

Solarwatt is Europese producent en marktleider in complete zonne-energiesystemen. Solarwatt ontwikkelt en produceert glas glas zonnepanelen, thuisbatterijen, energiemanagers, omvormers en laadpalen. Solarwatt staat voor Duitse kwaliteit en maakt zonne-energiesystemen die topprestaties leveren. Solarwatt is voor bijna 100% in handen van Stefan Quandt, grootaandeelhouder van BMW. Samen met BMW heeft Solarwatt de thuisbatterij Battery Vision ontwikkeld. Een hoogwaardig energieopslagsysteem volgens de hoogste BMW Group-standaarden en met een aantrekkelijk design.



Erik de Leeuw
Morsestraat 25, 4004JP Tiel (Nederland)
T. +31 344 767 002
E. info.benelux@solarwatt.com
I. www.solarwatt.nl

fabrikant



VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.



Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl



Natec Sunergy

Sinds 2004 is Natec uitgegroeid tot dé Europese marktspeeler voor smart energy oplossingen. Als schakel tussen wereldwijde fabrikanten en professionele zonne-installateurs biedt Natec een geoptimaliseerd productassortiment dat inspelt op de eisen van een snel evoluerende solarmarkt. Natec staat voor energie, ambitie en samenwerking en helpt installateurs altijd een stap vooruit te blijven.



Pater van den Elsenlaan 4B, 5462GG Veghel (Nederland)
T. +31 73 684 08 34
E. info@natec.com
I. www.natec.com



NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevoegen team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



VDH Solar Groothandel

VDH Solar is een groothandel in duurzame energieoplossingen en biedt een breed aanbod aan energieopslag, zonnepanelen, omvormers, montagesystemen en EV Chargers. Onderscheidend zijn de innovatieve kwaliteitsproducten, snelle levering en klantgerichte service waarmee VDH Solar installateurs ondersteunt bij elke stap in de energietransitie.



Finlandlaan 1, 2391PV Hazerswoude-Dorp (Nederland)
T. +31 172 235 990
E. info@vdh-solar.nl
I. www.vdh-solar.nl



Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



Sigenergy Technologies

Sigenergy ontwikkelt en maakt hoogwaardige omvormers, batterijen, DC chargers, EV chargers en toebehoren in een modulair en strak ontwerp en maakt daarbij gebruik van een best-of-class applicatie voor de installateur en eindgebruiker. De ingebouwde AI zorgt voor een optimaal financieel resultaat bij dynamische energiecontracten maar ook bij trouble shooting.



Atakan Bilecen
S3.06 The Bridge, Jan Pieterszoon Coenstraat 7
2595WP Den Haag (Nederland)
E. atakan.bilecen@sigenergy.com
I. sigenergy.com



SolarToday

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op solartoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@solartoday.nl
I. www.solartoday.nl



Voltixx Renewables

Voltixx is Platinum distributeur en servicepartner van Sigenergy in de Benelux. Als partner leveren wij hoogwaardige omvormers en batterijsystemen voor residentiële, commerciële en industriële toepassingen. Met technische expertise, snelle leveringen en volledige projectondersteuning helpen wij installateurs en ontwikkelaars bij de realisatie van betrouwbare energieopslag- en energiebeheeroplossingen.



Dominique Leuwol
Venecolaan 52M, 9880 Aalter (België)
T. +32492400563
E. info@voltixx.be
I. www.voltixx.be



Wattkraft Solar

Wattkraft is de grootste en belangrijkste importeur van Huawei omvormers en energieopslagsystemen in Europa en beschikt over een lokaal kantoor in Nederland. Wij werken samen met preferred channel partners voor snelle levering van 1-fase en 3-fase producten. Onze engineers vormen een partner voor ontwikkelaars en EPC bedrijven om tot de beste oplossing te komen voor o.a. grootschalige PV-systemen en zonneparken.



Wattkraft Benelux
Laan van Chartreuse 166B, 3552EZ Utrecht (Nederland)
T. +31 30 227 05 26
E. sales.benelux@wattkraft.com
I. www.wattkraft.com



Maakt AI groothandels slimmer, sneller en succesvoller?

Groothandel pakt rol als opleider en mentor van de installateursgemeenschap

Met de verschuiving van het zwaartepunt van zonnepanelen naar complete energiesystemen, evolueren groothandels van dozenschuivers naar strategische partners. In een tijdperk dat zich voor de sector kenmerkt door consolidatie, vergaande digitalisering en de opmars van kunstmatige intelligentie, worden groothandels kennispartners die installateurs opleiden in nieuwe technologieën zoals batterijen en energiesmanagementsystemen.

Na jaren van snelle groei werd 2025 een jaar van herbezinning voor de Nederlandse en Vlaamse zonne-energie- en energieopslagsector. De markt is volwassener, marges staan onder druk en de vraag naar batterijen groeit sneller dan verwacht. Groothandels en distributeurs, ooit de onzichtbare schakels tussen fabrikant en installateur, nemen in 2026 een nieuwe rol op zich. Ze evolueren van dozenschuivers naar strategische partners die de keten sturen met data, kennis en technologie. Deze transformatie wordt gedreven door 3 krachten: digitalisering, consolidatie en kunstmatige intelligentie. AI maakt het mogelijk om vraag, voorraad en logistiek in real time te optimaliseren. Dat zorgt niet alleen voor lagere kosten, maar ook voor betere leverbetrouwbaarheid in een markt waarin vertragingen in het verleden meer dan eens hebben geleid tot misgelopen projecten.

Markt in beweging

De marktconsolidatie die na het instorten van de zonnepaneel-verkopen begon, heeft zich in 2025 onverminderd doorgezet. Een reeks faillissementen onder installateurs en reorganiserende fabrikanten zorgden ervoor dat groothandels opnieuw moesten nadenken over hun positie in de keten. In 2025 gingen niet langer alleen installatiebedrijven failliet, maar vielen ook de eerste groothandels om. Sommige reorganiseerden, terwijl andere zich terugtrokken uit de Benelux. Het is niet meer dan logisch dat in het kalenderjaar 2026 nieuwe strategische overnames en fusies zullen plaatsvinden. De oorzaak ligt niet alleen in de steeds kleinere marges op hardware, maar ook in de noodzaak tot schaalvergroting om te kunnen investeren in digitale infrastructuur en specialistische kennis. Typerend voor deze trend is dat groothandels die uitsluitend op prijs concurreren het moeilijk zullen krijgen. In plaats daarvan zullen de meest succesvolle spelers zich onderscheiden door toegevoegde waarde te bieden via kennis, service en totaaloplossingen. De traditionele rol van doorgeefluik vervaagt, terwijl de rol van strategische partner in de energietransitie aan belang wint. Het verkopen van losse componenten maakt ook bij groothandels plaats voor het aanbieden van complete energiesystemen. Voor

distributeurs betekent dit dat productkennis alleen niet langer volstaat. Ze zullen expertise moeten ontwikkelen in systeemintegratie en optimalisatie om installateurs te kunnen adviseren over de best passende combinaties voor specifieke klantbehoeften. Technische ondersteuning en kennisoverdracht zullen in 2026 tot de belangrijkste kernactiviteiten van groothandels behoren.

Uitdagingen bij voorraadbeheer

De trend naar totaaloplossingen brengt ook nieuwe uitdagingen met zich mee op het gebied van voorraadbeheer. Groothandels zullen slimmer moeten omgaan met voorraadniveaus van complementaire producten om complete systemen te kunnen leveren zonder onnodig kapitaalbeslag. Dit zal leiden tot nauwere samenwerking met fabrikanten en meer just in time leveringsmodellen. Alle groothandels hebben hun assortiment inmiddels in hoog tempo uitgebreid met batterijen, laadpalen en energiesmanagementsystemen, waardoor hun logistieke en technische complexiteit is verdubbeld. Deze uitbreiding naar batterijen brengt niet alleen commerciële, maar ook significante logistieke uitdagingen met zich mee die de bedrijfsvoering fundamenteel veranderen. Zo heeft de opkomst van batterijen geleid tot nieuwe logistieke uitdagingen (red. zie kader). Batterijen zijn volumineus, zwaar en vallen onder andere wetgeving dan zonnepanelen. De distributie ervan vereist specifieke opslagcondities en opleiding van personeel. Dat dwingt groothandels tot professionalisering en samenwerking met gespecialiseerde logistieke partners voor de veilige opslag van batterijen.

Overlevingsvoorwaarde

Efficiënt voorraadbeheer zal ook in 2026 een overlevingsvoorwaarde zijn. Waar groothandels in het verleden bufferden om leveringszekerheid te garanderen, dwingt de huidige marktdynamiek tot een andere aanpak. De eerste groothandels proberen door inzet van kunstmatige intelligentie hun voorraadniveaus nauwkeurig af te stemmen op de verwachte vraag. AI-tools voorspellen waar en wanneer producten nodig zijn. Verouderde omvormers of batterijen die te lang op voorraad liggen, worden sneller afgeprijsd of doorgeschoven naar markten waar nog vraag is. Het beoogde resultaat is een snellere rotatie, lagere kosten en minder kapitaalbeslag. Hoewel AI-technologie cruciale voordelen biedt voor groothandels, toont onderzoek aan dat de adoptie nog volop in ontwikkeling is. Dat nog lang niet alle bedrijven kunstmatige intelligentie gebruiken, bleek wel uit de AI-monitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Daaruit bleek dat in 2024 ongeveer een kwart van de handelsbedrijven AI gebruikt.

Batterijen verleggen logistieke grenzen

De groei van energieopslag heeft de logistieke blauwdruk van de zonne-energiesector flink opgeschud. Waar zonnepanelen zich relatief eenvoudig lieten vervoeren en stapelen, gelden voor batterijen strenge regels en geheel andere eisen aan opslag, transport en verzekering. De opslag van lithium-ionbatterijen valt in veel landen onder de zogenoemde ADR-wetgeving voor gevaarlijke stoffen. Dat betekent onder meer dat pallets met batterijen in brandwerende compartimenten moeten worden bewaard, en dat personeel een veiligheidsopleiding nodig heeft. Groothandels die deze voorschriften niet naleven, riskeren niet alleen boetes, maar ook verlies van verzekeringsdekking. Het gevolg is een stille revolutie in distributiecentra. Bedrijven investeren in sprinklersystemen, temperatuurbewaking en geautomatiseerde ventilatie om te voldoen aan de nieuwe veiligheidsnormen. Daarnaast verschuiven logistieke routes. Sommige groothandels bouwen aparte opslaglocaties voor batterijen, andere kiezen voor samenwerking met gespecialiseerde opslagpartners.

Daarmee bevindt de sector zich in de middenmoot. Marktanalisten zijn er logischerwijs van overtuigd dat voor groothandels de grootste winst van AI-technologie te behalen is in voorraadbeheer en het optimaliseren van het logistieke proces. Zo kan AI-technologie worden ingezet in het voorraadbeheer. Een toepassing die interessant is voor groothandels, is het gebruiken van AI om prijsstellingen te bepalen. Groothandels hoeven niet langer alle webshops en prijslijsten van hun collega's door te spitten om de juiste prijsstelling te bepalen, maar kunnen hiervoor vertrouwen op AI-tools.

Data als handelswaar

Informatie is de nieuwe valuta van de groothandel. Door gegevens te combineren uit verkoop, transport en installatie ontstaat een uniek marktbeeld. Welke producten lopen het hardst? Waar ontstaan vertragingen? Welke installateurs bestellen steeds vaker batterijen? Groothandels gebruiken deze inzichten om hun leveranciers beter te informeren en hun klanten gericht te adviseren. De data leveren niet alleen commerciële kansen op, maar versterken ook de positie van de groothandel als kennispartner. In 2026 zijn data niet langer alleen ondersteunend voor de handel: het is de handel zelf. De traditionele structuur van fabrikant, groothandel, installateur en eindklant verandert in hoog tempo. Groothandels nemen de regie over door de keten digitaal te verbinden. Steeds meer distributeurs werken inmiddels als platformorganisatie waarin zij zelf, fabrikanten en installateurs via één systeem samenwerken. Leveringen worden automatisch afgestemd op projectplanning en netcapaciteit. Hierdoor kan een installateur een compleet systeem – van zonnepanelen tot batterij – in één bestelling afronden. De jaren geleden ingezette integratie met planningsoftware werpt daarbij nu haar vruchten af. Deze platforms vormen het zenuwstelsel van de energieketen, waarin elke schakel data aanlevert en terugkrijgt. ➤



© Tjeerde Kruse | Dreamstime.com

[ADVERTORIAL]

SolarToday: jouw partner in solar en storage

Al bijna 15 jaar is SolarToday een vertrouwde naam in de Europese zonne-energiesector. We leveren aan maar liefst 32 landen en ondersteunen installateurs, bouwers en woningcorporaties met alles wat ze nodig hebben om hun projecten tot een succes te maken.

Of het nu gaat om residentiële, commerciële of grootschalige utilityprojecten, SolarToday begeleidt je van het eerste ontwerp tot de volledige commissioning. Met zeven vestigingen in de Benelux en meerdere locaties verspreid over Europa is er altijd een SolarToday bij jou in de buurt. Zo combineren we internationale slagkracht met persoonlijke service en kennis van de lokale markt.

Altijd voorraad, altijd dichtbij

Of je nu een klein residentieel systeem installeert of een groot commercieel of utilityproject uitvoert, bij SolarToday zorgen we dat je nooit misgrijpt.

We houden een ruime voorraad aan van betrouwbare merken zonnepanelen, omvormers en batterijsystemen van gerenommeerde fabrikanten. Alles is direct beschikbaar, zodat je het snel kunt laten bezorgen of eenvoudig kunt afhalen bij de dichtstbijzijnde vestiging.

Kleine bestellingen kunnen direct worden meegenomen, terwijl grotere leveringen netjes op locatie worden bezorgd. Zo blijft elk project soepel verlopen en verlies je geen tijd.

Scherpe prijzen en persoonlijke service

Dankzij onze internationale inkoopkracht profiteer je bij SolarToday van scherpe prijzen en aantrekkelijke volumekortingen. Tegelijkertijd blijven we een betrokken partner die meedenkt.

Wij bieden volledige projectondersteuning, van het adviseren over productkeuze tot technische begeleiding bij de uitvoering, zowel voor particuliere installaties als grootschalige commerciële en utilityprojecten.

Onze lokale teams staan klaar met kennis, advies en praktische oplossingen. Zo kun jij je volledig richten op wat je het liefst doet: duurzame energie realiseren voor jouw klanten.

Jouw batterijpartner voor elk project

De toekomst van energie draait om opslag, en SolarToday helpt je daarbij vooruit. Wij zijn jouw betrouwbare batterijpartner met oplossingen voor elk type project.

We leveren batterijsystemen van Huawei, Jinko, SAJ en Sigenergy en denken graag mee van ontwerp, tot installatie. Van een compacte thuisbatterij tot een grootschalig opslagsysteem voor bedrijven vind je bij SolarToday de juiste producten, kennis en ondersteuning onder één dak.



SolarToday HQ Diakenhuisweg 43 2033 AP, Haarlem T: 023 - 711 2204 E: sales@solartoday.nl	SolarToday Alkmaar Edisonweg 14D 1821 BN, Alkmaar T: 072 - 799 1049 E: alkmaar@solartoday.nl	SolarToday Dokkum Hogedijken 53-13 9101 WZ, Dokkum T: 0519 - 82 03 00 E: dokkum@solartoday.nl	SolarToday Kootwijkerbroek De Spil 2 3774 SE, Kootwijkerbroek T: 0342 - 23 11 00 E: kootwijkerbroek@solartoday.nl	SolarToday Roosendaal Argon 28A 4751 XC, Oud Gastel T: 0165 - 32 68 93 E: roosendaal@solartoday.nl	SolarToday Zwolle Holsteinstraat 6 8028 RT Zwolle T: 038 - 201 99 87 E: zwolle@solartoday.nl
---	---	--	--	---	---

www.solartoday.nl

Training installateurs

De snelle doorbraak van batterijen stelt installateurs tegelijkertijd voor een nieuwe uitdaging. Veel monteurs zijn vertrouwd met zonnepanelen, maar missen kennis over batterijen, veiligheidsvoorschriften en energiemangement. Ook op commercieel vlak is er behoefte aan scholing: batterijen verkopen vraagt om een ander gesprek dan zonnepanelen die zichzelf verkochten dankzij de salderingsregeling.

Groothandels spelen hierin een sleutelrol. Bedrijven die installateurs actief trainen, boeken aantoonbaar meer succes. Ze bieden cursussen aan over dimensionering, koppeling met omvormers, brandveiligheid en verkoopstrategieën. Daarbij combineren ze klassieke trainingen met digitale leeromgevingen waarin monteurs hun kennis kunnen opfrissen. Enkele distributeurs richten zelfs eigen opleidingscentra in en organiseren roadshows, vaak in samenwerking met fabrikanten. De groothandel fungeert zo niet alleen als leverancier, maar als opleider en mentor van de installateursgemeenschap. Dit vergroot de loyaliteit en verstevigt de positie van de groothandel in de keten. De toekomst behoort aan groothandels die niet alleen producten verplaatsen, maar vooral kennis en inzichten delen. Natuurlijk ligt de allergrootste toegevoegde waarde ook vandaag de dag nog in het aanbieden van het juiste product op het juiste moment op de juiste locatie tegen de juiste prijs.

Uitdagingen

De digitalisering brengt ook obstakels met zich mee. Het grootste is het gebrek aan datadeling tussen ketenpartners. Een aanzienlijk deel van de bedrijven werkt nog met verouderde IT-systemen die niet geschikt zijn voor moderne AI-toepassingen, maar bovenal zijn ketenpartners huiverig om data onderling te delen. Een ander knelpunt is kennis. Er is schaarste aan personeel met ervaring in data-analyse en AI-integratie. Sommige groothandels huren specialisten in, andere leiden eigen medewerkers op. De overgang vraagt ook om een cultuuromslag: vertrouwen op algoritmen voelt voor veel traditionele groothandels nog onnatuurlijk. Tot slot spelen cybersecurity en regelgeving een steeds grotere rol. AI-systemen verwerken grote hoeveelheden klant- en productdata. Europese regels verplichten bedrijven tot strengere beveiligingsstandaarden. Voor groothandels betekent dit dat ze niet alleen hun eigen systemen, maar ook de digitale veiligheid van hun

klanten moeten waarborgen. Ondanks deze hindernissen biedt de digitalisering ook kansen voor internationale groei. Groothandels die de digitale uitdagingen succesvol overwinnen, kunnen hun expertise nu strategischer inzetten over landsgrenzen heen.

Internationale expansie

Het datagedreven model heeft namelijk de internationale groei-strategieën van groothandels veranderd. Waar voorheen 'border hopping' met uitbreiding van de activiteiten naar aangrenzende landen de standaardaanpak was, kiezen groothandels nu steeds vaker voor 'distance jumping'. Hierbij identificeren ze specifieke

markten waar hun expertise de grootste toegevoegde waarde biedt, ongeacht de geografische nabijheid.

De Duitse zonne-energiemarkt blijft voor vele een belangrijk expansiegebied, maar steeds meer groothandels breiden gericht uit naar Scandinavië, Oost-Europa en zelfs Noord-Afrika. Daarmee proberen groothandels ook de teruggevallen omzet in de Benelux te compenseren. Ze proberen de

hier opgedane kennis te exporteren naar nieuwe regio's zonder fysiek grote lokale teams op te bouwen. Met een in de Benelux gevestigde backoffice proberen ze met een of meerdere lokale accountmanagers de nieuwe markten te ontginnen.

Vooruitblik 2026

De groothandel van 2026 is meer dan een logistieke schakel. Het is het strategische brein van de zonne-energie- en energieopslagketen: datagedreven, wendbaar en kennisgedreven. Kunstmatige intelligentie maakt processen slimmer, maar de menselijke factor blijft essentieel. De bedrijven die investeren in training, samenwerking en transparantie bouwen het sterkste ecosysteem. Groothandels die installateurs opleiden, data delen en innovatieve diensten ontwikkelen, versterken hun positie in een snel veranderende markt.

De komende jaren zal de tweedeling tussen digitale koplopers en achterblijvers verder toenemen. Wie in 2026 nog geen AI gebruikt of geen dataplatform heeft, verliest niet alleen marktaandeel, maar ook relevantie. De energietransitie vraagt om snelheid, precisie en samenwerking. De groothandel die dat begrijpt, wordt niet langer gezien als tussenpersoon, maar als onmisbare strategische partner in de verduurzaming van de energievoorziening.



© VDH Solar

Alius breidt adviesdiensten uit

Spin in het web van congestie- en integrale energie-oplossingen voor bedrijven

Groothandel Alius bedient installateurs die zich op de verduurzaming van particulieren en bedrijven richten. Met het oog op de toenemende complexiteit van dit werkveld, mede vanwege de toenemende netcongestie in Nederland, ziet het bedrijf daarbij een nieuwe rol voor zich weggelegd. ‘We verbreden onze adviesdiensten voor de grootzakelijke sector; van losse producten naar omvattende oplossingen voor opwek, opslag en slim verbruik’, aldus Jaap Leeftang. ‘Zo helpen we onze klanten en de energietransitie verder.’

Alius werd in 2007 opgericht en groeide sindsdien uit tot een van de leidende groothandels voor Nederlandse en Vlaamse pv-installateurs. Met het vorderen van de energietransitie werd het productengamma danig uitgebreid, onder andere met ev-laders, warmteoplossingen en batterijen. Hoe kijkt productspecialist en businessdeveloper Leeftang terug op 2025?

Beste configuratie

‘Het is duidelijk dat het particuliere zonnepaneelsegment in zwaar weer zit, onder andere door terugleverheffingen van energieleveranciers en de aanstaande afschaffing van saldering’, aldus Leeftang. ‘Dat blijft voorlopig zo. Ook de zakelijke installaties zijn geraakt, maar niet zo sterk. De thuisbatterij is in opkomst. Die biedt kansen voor installateurs. Alius lanceerde in dit kader september 2025 een gratis onlineadviestool voor thuisbatterijen. Deze kunnen installateurs gemakkelijk integreren in hun website. Hij werkt via een vragenlijst die onder meer op basis van adres, aantal zonnepanelen, energieverbruik en toekomstplannen een passend advies voor een huishouden genereert – de beste configuratie wat betreft vermogen en opslagcapaciteit.’

Balanceringsstool

Alius ziet meer onafhankelijkheid van het net als het belangrijkste voordeel van de thuisbatterij. Huishoudens kunnen er hun zelfverbruik van zonnestroom mee naar 60 tot 70 procent tillen. Energiehandel is iets wat je erbij kunt doen. Leeftang: ‘We hebben het dus feitelijk over een balanceringsstool. Daarmee komen we

tegemoet aan de behoefte van installateurs. Die zien direct wie interesse heeft in een thuisbatterij en kunnen een gericht salestraject starten. We helpen dus bij het versnellen van de verkoop, en wel met de juiste oplossing. En wat betreft zakelijke projecten: ook op dit vlak investeren we flink in de verbreding van onze adviesdiensten.’

Levensgroot probleem

Het realiseren van verduurzamingsdoelen is steeds uitdagender voor bedrijven. Zo is netcongestie inmiddels een levensgroot probleem in Nederland. Daardoor kan een zwaardere of nieuwe aansluiting het stroomnet lang op zich laten wachten, en ook kan zonnestroom niet altijd worden teruggeleverd. Daarnaast leggen alsmaar vaker voorkomende negatieve energieprijzen druk op de businesscase van zonnepanelen. De oplossing ligt in het combineren van het opwekken van groene energie met opslag en slim energimanagement.

Panklaar

‘Wat we nu zien gebeuren, is dat het energievraagstuk echt ingewikkeld wordt’, zegt Leeftang. ‘Integrale oplossingen hebben de toekomst. Dat heeft consequenties voor installateurs; hun werk wordt complexer en vergt specifieke kennis. Installateurs hebben die vaak niet in huis. Het aannemen van mensen die daar wel over beschikken, als die al voorhanden zijn, is duur. Dat geldt tevens voor het inhuren van een adviesbureau. Wij nemen dientengevolge een nieuwe positie in als hun partner. Alius heeft die benodigde kennis en capaciteit

wél, ondergebracht in een nieuwe adviesafdeling die hen helpt bij het komen tot passende projecten; panklaar, uitgewerkt in een offerte. Daarnaast ondersteunen we indien gewenst bij verkoop. Zo trekken we samen op om opdrachten aan de onderkant los te weken.’

Verzekering

Het realiseren van integrale, zakelijke verduurzamingsprojecten voor bedrijven is maatwerk, benadrukt Leeftang. Ze vereisen een deep dive en veel rekenwerk, zeker waar netcongestie een issue is. De oplossing draait doorgaans om het realiseren van maximale zelfconsumptie en het voorkomen van terugleverkosten. Niet zelden komt daar een opslagsysteem aan te pas, en daarbij gaat het om meer dan de juiste configuratie, vertelt Leeftang. Zo neemt Alius tevens de veiligheidsrichtlijnen uit de PGS 37-1 mee in het adviestraject, en ook zaken als verzekering en vergunningverlening.

Onafhankelijke partij

Leeftang: ‘De vraag naar zakelijke batterijen neemt snel toe. Dat trekt ook partijen aan die snel geld willen verdienen, bijvoorbeeld door het beloven van idioot korte terugverdiertijden. Gelukkig trappen veel mensen hier niet in. Sommige vragen ons dan om raad, bijvoorbeeld in de vorm van een quickscan – een gratis adviesgesprek voor bedrijven die worstelen met zaken zoals netcongestie en een beperkte aansluitcapaciteit. Wij identificeren de opties, waarna indien gewenst een uitgebreider adviestraject volgt. Dat doen we als onafhankelijke partij. Het doel is tot de beste oplossing komen, niet om sales te genereren.’

Kwalitatieve partijen

Als voorbeeld van een recent adviestraject noemt Leeftang tuincentrum Coppelmans in Veldhoven. De bouw was al gestart toen bleek dat het de komende 10 jaar geen grotere aansluiting dan 3 keer 80 ampère kon krijgen, dit terwijl 630 kilovoltampère nodig was vooral met het oog op de piek in verbruik tijdens de kerstshow. Alius bracht op verzoek van het bedrijf een volledig adviesrapport uit met een programma van

eisen. De oplossing lag in het plaatsen van 900 zonnepanelen, 2 batterijen met een totale capaciteit van 560 kilowattuur en slimme sturing. Daarnaast werden 5 installateurs voorgesteld, zodat Coppelmans keuze had uit diverse kwalitatieve partijen voor het uitvoerende werk.

Energy hubs

‘Als bedrijven zo’n advies overnemen en samen met ons tot uitvoering overgaan, is zo’n advies gratis, heel anders dan bij adviesbureaus die zoiets van achter hun bureau tegen hoge kosten doen’, aldus Leeftang. ‘September 2025 opende Coppelmans de deuren. Dat was een heel mooi moment, temeer omdat wij daarin

een belangrijke rol speelden. Maar we richten ons met onze adviestak niet alleen op individuele bedrijven. We zijn tevens betrokken bij het vormgeven van diverse energy hubs; collectieve lokale knooppunten waar energie wordt opgewekt, opgeslagen, gedeeld en gestuurd tussen verschillende bedrijven. Omdat dit nog technologie in ontwikkeling is, laat de netbeheerder nog niet zomaar iedereen toe. Er wordt alleen in zee gegaan met de partijen die aantoonbaar oplossingen kunnen bieden. Wij realiseren nu 2 van deze hubs op bedrijventerrein De Waterlaet in Bergeijk. Ook zo helpen we bedrijven verder, en natuurlijk ook onze klanten en de energietransitie.’



Referentieprojecten Alius

Alius werkte samen met Lemmens Metaalbewerking aan de ontwikkeling van een pilotbatterij voor Energyhub De Waterlaet Bergeijk. Deze fungeert als ‘proof of concept’ voor het toevoegen van

extra elektrisch vermogen voor meerdere bedrijven in de toekomst.

Na jarenlange leegstand ontvangt Grand Hotel Maison in Maastricht ondanks een te laag gecontracteerd vermogen weer gasten. Samen met installateur DES Energy Solutions zorgde Alius voor een batterijoplossing zodat de heropening toch op tijd kon plaatsvinden.

Alius draagt samen met installatiepartner E2-energie bij aan een grootschalig verduurzamingsproject waarbij, binnen het nationale Zon op Dak-programma van het Rijksvastgoedbedrijf (RVB), 200 overheidsgebouwen worden voorzien van geavanceerde zonne-energiesystemen.

© Alius

Batterijengroothandel Apex Power Supplies maakt een vliegende start

‘We willen een partner van de installateur zijn’

© Plein 10 Communicatie

Nederland is sinds november 2025 een nieuwe groothandel rijker: Apex Power Supplies dat zich focust op batterijen en aanvullende benodigdheden. De ambities van oprichters Jerry van Es en Sander Noordermeer zijn groot. ‘We willen het grootste bedrijf in zijn soort worden in de Benelux. Maar belangrijker: wij maken het verschil door in te zetten op maximale ondersteuning van installateurs, onder meer op het vlak van verkoop, installatie en service.’

Zowel Van Es als Noordermeer heeft een mooi trackrecord in de Nederlandse hernieuwbare-energiewereld. Zo was Van Es in 2024 betrokken bij de oprichting van ThuisbatterijNederland.nl, een online adviesplatform rondom thuisbatterijen dat later tevens ging installeren. ‘We waren er vroeg bij, groeiden snel op de eerste golf van deze energieopslagsystemen in Nederland. Daarmee werd mij ook langzamerhand duidelijk welke rol groothandels pakken in de keten: ze willen een product leveren, daarmee houdt het voor vele op.’

Juiste keuze

Noordermeer deelt deze ervaring, vanuit zijn werk bij SolarNRG, een van de grote installateurs van zonnepanelen in de Nederlandse residentiële en zakelijke markt. ‘De afgelopen jaren nam de vraag naar energieopslag toe bij consumenten en bedrijven. We deden steeds meer batterijprojecten, bijvoorbeeld voor grote bouwers zoals Heijmans en Dura Vermeer. Maar batterijen zijn nieuw. Er is een gebrek aan kennis, bijvoorbeeld over technologie en hoe het allemaal werkt. Dat maakt het lastig voor installateurs en bouwbedrijven om de juiste keuzen te maken.’

Niet gemakkelijk

Van Es en Noordermeer zagen een marktbehoefte en staken de koppen bij elkaar. Dat leidde tot de start van een gezamenlijk bedrijf – Apex Power Supplies – dat sinds 1 november 2025 operationeel is. ‘Alle pv-groothandels transformeren nu in batterijgroothandels’, stelt Noordermeer. ‘Dat is niet gemakkelijk voor hen: een batterij is iets geheel anders dan een zonnepaneel. Er verdwenen recentelijk ook een aantal van deze bedrijven van het Nederlandse toneel. Daarmee is er sprake van een gat in de markt. Wij kunnen dat vullen, hebben daarvoor de nodige expertise opgebouwd en zijn vliegend uit de startblokken gekomen.’

Directe lijn

Waarin onderscheidt Apex zich van de rest? Van Es noemt allereerst het omvangrijke en brede portfolio. Dat omvat merken zoals AlphaESS, Sigenergy, Marstek, Huawei, AEG, Growatt en Sessy. Die bedienen volgens hem momenteel 80 tot 90 procent van de Nederlandse energieopslagmarkt en dat zijn daarmee de producten waar eindklanten en dus ook installateurs doorgaans

om vragen. Aan de andere kant zijn dit ook merken met toegevoegde waarde voor de installateur, bijvoorbeeld aangaande installatiegemak, brandveiligheid en software. Apex kan die allemaal leveren en heeft een directe lijn met die fabrikanten.

Eerlijk verhaal

Noordermeer: ‘Daarnaast zetten we zwaar in op het ondersteunen van installateurs. Batterijen bieden nieuwe kansen. Maar als je bijvoorbeeld verstand hebt van zonnepanelen of airco’s, wil dat niet zeggen dat je tevens een specialist in batterijen bent. Dat kun je ook niet van hen verwachten. Daarom bieden wij al onze klanten installatietrainingen aan, en als het nodig is ook hulp op locatie. We doen alles om te zorgen dat installateurs in één keer succesvol kunnen afleveren; weten namelijk hoe belangrijk dit is om geld te verdienen aan een opdracht.’

Referentieprojecten

Apex Power Supplies



Vereniging Eigen Huis startte met de collectieve inkoop van thuisbatterijen voor leden, nog niet grootschalig en openbaar, maar als pilot. Apex Power Supplies werd geselecteerd als leverancier van deze producten, onder andere vanwege de ruime ervaring met grootschalige batterijprojecten, actieve installatiesupport en kennisbegeleiding.

Apex Power Supplies hielp Energy Solver met de engineering, levering en voorbereiding van de installatie van 217 kilowattuur aan Sigenergy-batterijen met een volledige noodstroomvoorziening.



Van Es: ‘Daarnaast organiseren we regelmatig gratis batterij-masterclasses, onder andere op het gebied van techniek, installatie en sales, zodat bedrijven hun eigen klanten goed kunnen adviseren en succesvol kunnen verkopen.’

Irritant

Een derde pijler waarop Apex steunt, is het hanteren van voldoende voorraad. Van Es verwijst hierbij naar het verleden van hem en Noordermeer: ze denken zoals een installateur. ‘Niets is zo irritant als er tijdens een klus achter komen dat je nog een onderdeel nodig hebt, dat moet ophalen of dat het niet geleverd kan worden. Dat zal bij ons niet gebeuren; één telefoontje en we komen het brengen. Daarnaast bezoeken we China met regelmaat, steken daar onze voelsprietten uit aangaande nieuwe

technologieën en producten. We zijn dus ook een trendwatcher voor de installateur, zodat die up-to-date kan blijven.’

Lastig

Hoe kijken Van Es en Noordermeer naar de Nederlandse batterijenmarkt van dit moment? Die gaat heel groot worden, constateren ze allereerst. Dat leidt tot een groot aantal aanbieders. ‘In de Benelux zijn nu duizenden partijen actief’, aldus Van Es. ‘Waaronder vele batterijmerken. Daardoor is het lastig de bomen door het bos te zien, voor installateurs, maar ook voor 2 andere doelgroepen die wij bedienen – bouwbedrijven en elektrotechnische groothandels.’ ‘Het zal uiteindelijk echter net zo gaan als bij omvormers’, vult Noordermeer aan. ‘Er blijft straks een klein aantal spelers over dat de markt domineert. En wat betreft de vraag: die komt nu snel los.’

Seizoensgebonden

Zonnepaneeleigenaren mogen vanaf 2027 niet meer salderen. Daarmee groeit de interesse in de thuisbatterij. Het aantal consumenten dat daarop voorsorteert middels de koop van zo’n batterij, neemt gestaag toe, volgens Noordermeer. Hij ziet echter tevens een grote groep consumenten die pas in actie gaan komen wanneer deze regeling echt vervalt of de energierekening over 2027 op de mat valt. Daarnaast spreekt hij over een seizoensgebonden product: de verkoop stijgt wanneer er veel zonnestroom aan het net wordt teruggeleverd.

Goede oplossing

‘Wij verwachten daarom een explosieve groei vanaf het voorjaar van 2026’, aldus Noordermeer. ‘3 miljoen daken van huishoudens van zonnepanelen voorzien duurde zo’n 12 jaar. Met de thuisbatterij zal het veel harder gaan. Iedereen is ermee bezig, bijvoorbeeld ook organisaties zoals de Consumentenbond en

Vereniging Eigen Huis. En wat betreft zakelijke energieopslagsystemen, het c&i-segment: dat is al flink op stoom. De businesscase is goed, mede door sterk afgenomen prijzen. Daarnaast is zo’n batterij vaak een goede oplossing voor bedrijven met netproblematiek. Een energieopslagsysteem kan een bedrijf

‘Ons omvangrijke en brede portfolio omvat alle topmerken zoals AlphaESS en Sigenergy’

gaande houden. Maar je plaatst een omvormer van 250 kilowatt of meer natuurlijk niet zomaar. Er moet aan allerhande technische en veiligheidseisen worden voldaan. Wij kunnen dat soort projecten volledig engineeren voor onze klanten, zodat die zich alleen bezig hoeven te houden met de installatie.’

Goed gevuld

Apex mag dan een nieuwkomer zijn, het bedrijf kwam voortvarend uit de startblokken. Mede dankzij de eerste 2 grote launching customers – ThuisbatterijNederland.nl en SolarNRG – is de orderportefeuille goed gevuld. Daarnaast worden gesprekken gevoerd met verschillende partijen en zijn al diverse samenwerkingsverbanden toegezegd; bijvoorbeeld door webshops, supermarkten, elektrotechnische groothandels, projectontwikkelaars, vakantieparken en grote installateurs. Van Es: ‘We startten met een mooie omzet en een team van 10 mensen. Beide zullen alleen maar groeien. Onze ambitie is groot. Het doel is marktleiderschap in de Benelux, maar wel zonder onze kern te verloochenen – een echte partner van de installateur zijn op alle denkbare fronten.’

VAMAT: ‘Batterijen zijn niet langer een optie, maar pure noodzaak’

‘Het aanbieden van een batterij is niet langer een optie, maar pure noodzaak. De vraag is verschoven van “solar plus storage” naar “storage plus solar”. Zonder batterij verkoop je geen zonnepaneel meer.’ Aan het woord zijn Sander Binnema en Yash Agarwala van VAMAT, dat klaar is voor de volgende groeifase van de batterijmarkt.

VAMAT heeft in de afgelopen 4 jaar van dichtbij gezien hoe snel de energieopslagmarkt zich heeft ontwikkeld. ‘Tot de zomer van 2023 draaide in Nederland in feite alles om zonnepanelen’, opent Sander Binnema, managing director van VAMAT, het gesprek. ‘Iedereen herinnert zich nog dat er schaarste was aan zonnepanelen, omvormers en andere montagematerialen. De wereld is sindsdien radicaal veranderd. Er is bijna geen c&i-installateur meer die geen batterijen verkoopt, zowel in België als in Nederland. Bij die omslag laten we onze klanten niet alleen staan. We trainen installateurs, denken mee met systeemontwerpen en zorgen dat alle onderdelen snel beschikbaar zijn. Zo kunnen projecten soepel doorgaan, zonder stilstand.’

Beginfase voorbij

Binnema constateert dan ook dat de batterijmarkt in de Benelux de beginfase voorbij is. Voor VAMAT vormen batterijen dan ook al een serieus deel van de verkopen, in Nederland, maar ook in België. Yash Agarwala, product & solutions manager bij VAMAT, bevestigt deze trend: ‘Bijna alle gesprekken die we voeren met klanten gaan vandaag de dag over batterijen. Daarbovenop neemt de interesse voor snelladers van elektrische voertuigen snel toe.’ Die ontwikkeling zorgt ervoor dat VAMAT, distributeur van alle Huawei-producten op het gebied van de energietransitie, zich richt op complete energieoplossingen van opwek en opslag tot slim verbruik. Binnema: ‘Het is daarbij een groot voordeel dat Huawei het volledige spectrum afdekt: van zonnepaneelomvormers tot batterijen en laadinfrastructuur voor elektrische voertuigen.’

Marktvisie 2026

Een belangrijke verschuiving die Agarwala waarneemt, is dat de zonne-energiemarkt niet langer een markt van ‘zonne-energie plus opslag’ is, maar steeds meer ‘opslag plus zonne-energie’ wordt. ‘Een batterij is niet langer leuk om te hebben, maar het hebben van een batterij is noodzakelijk om de businesscase voor zonnepanelen sluitend te maken. Tegenwoordig zul je geen zonnedak of zonnepark meer kunnen bouwen zonder batterij. Bovendien zie je steeds vaker zelfstandige batterijprojecten. Wij vertalen die trend naar complete oplossingen. Samen met Huawei adviseren we over dimensionering en energimanagement, zodat elk project technisch klopt én financieel rendeert. Geen standaardpakketten, maar advies dat past bij het werk van de installateur.’

Grote verwachtingen

Voor 2026 verwacht Binnema dat de commerciële & industriële (c&i)-markt en de utiliteitsmarkt het grootste deel van de spreekwoordelijke taart zullen vormen. ‘De residentiële markt zal uiteindelijk in Nederland en België ook weer opkrabbelen, maar pas als de rust is wedergekeerd. Verder hebben wij grote verwachtingen van de markt voor elektrisch vervoer (ev).’ Waar de consumentenmarkt voor laadpunten zowel in België als Nederland redelijk ontwikkeld is, staat de ev-markt voor zwaar transport nog in de kinderschoenen en daar komt nu snel verandering in. ‘Steeds meer merken komen met elektrische vrachtwagens, en logistieke bedrijven passen hun inkoopstrategieën hierop aan’, constateert Binnema. Agarwala vult aan: ‘Dat zien we in de verschuiving van het gevraagde laadvermogen van maximaal 120 kilowatt naar 300, 400 en soms zelfs nog hoger. Daarnaast is er een discussie over verschillende technologieën of architecturen van laden, waarbij Huawei zich onderscheidt met schaalbaarheid en modulariteit. Nieuwe laadvermogens brengen ook nieuwe vragen met zich mee. Daarom geven wij workshops over de technologie en delen we documentatie die het werk op de bouwplaats eenvoudiger maakt.’

Lange termijn

Voor de residentiële markt verwacht Binnema dat in Nederland de batterijverkopen in 2026 zullen toenemen, maar de onzekerheid over de terugverdientijd zal in zijn ogen een explosieve groei in de weg staan. ‘Er is in Nederland nog veel onzekerheid over businesscases en terugverdienmodellen, daar ligt nog te veel focus op.’ Net als in het verleden het geval was bij zonnepanelen, ziet de batterijmarkt volgens Agarwala daarbovenop een toestroom van goedkope, onbekende merken. ‘Elke dag hoor ik over nieuwe spelers. Het voordeel is dat de industrie littekens heeft van de ervaring met omvormers en zonnepanelen van slechte kwaliteit van onbekende producenten. Er is al enige kennis en ervaring bij installateurs dat het goedkoopste niet altijd het beste is voor de lange termijn. Juist nu helpt het om een partner te hebben die meedenkt. We vergelijken producten en delen praktijkervaringen. Zo kunnen installateurs hun klanten met vertrouwen adviseren.’

Better safe than sorry

Om installateurs te overtuigen van de kwaliteit en veiligheid van de Huawei-producten, verzorgt VAMAT workshops en trainingen en doet het op tal van manieren aan kennisoverdracht. Veiligheid staat bij batterijen voorop. ‘Ik ben daarom ook trots te kunnen zeggen dat we met de Huawei-producten alle vakjes afvinken op het gebied van veiligheid, installatiegemak en technische eisen. Als je kijkt naar de installatie-instructies die Huawei meegeeft voor batterijen, zijn deze aan de veilige kant in vergelijking met andere merken. Dat is juist ook de kracht, beter voorkomen dan genezen.’ ‘Veel installateursvragen gaan ook over installatie en veiligheid, wat positief is omdat het laat zien dat de markt zich op dat gebied ontwikkelt’, vult Agarwala aan. ‘We helpen installateurs met de benodigde documentatie en certificeringen. Bij onduidelijkheden werken we met onafhankelijke instanties samen om te zorgen dat onze oplossingen voldoen aan de beste interpre-



© Marco Wachelse | De Afbeelding Fotografie

tatie van de regelgeving, of dat nu de huidige PGS 37-1 is of de toekomstige Scope-inspectieregeling.’

Lokale aanwezigheid als sterke troef

Het bedrijf is recent overgenomen door Esprinet, wat volgens Binnema meer financiële armslag creëert. Voor klanten zal er volgens Binnema niet veel veranderen in de dienstverlening. VAMAT blijft werken vanuit de sterke lokale aanwezigheid in Nederland, met een eigen magazijn en lokaal team. Dat lokale karakter en flexibiliteit vormen in Binnema’s ogen de grote kracht van het bedrijf. ‘We kunnen snel leveren als dat nodig is en begrijpen de lokale marktbehoeften. Bovendien hebben we veel technische expertise in huis en kunnen we dankzij de zeer intensieve samenwerking met Huawei onze klanten met al hun uitdagingen helpen.’

Over VAMAT



VAMAT is officiële Huawei Value Added Partner én 3 Star Certified Service Partner. Het bedrijf verzorgt niet alleen de distributie van de omvormers, batterijen, ev-laders en energimanagementproducten van Huawei, maar ondersteunt projectontwikkelaars, epc-contractors, installateurs, resellers en distributeurs ook met advies, garantieafhandeling en snelle leveringen uit eigen magazijn. Met de mix van technologie, kennis en persoonlijke service helpt VAMAT zijn partners projecten efficiënt op te leveren – met minder zorgen en meer zekerheid. VAMAT is daarbij niet alleen actief in de Benelux, maar heeft zijn vleugels inmiddels ook uitgeslagen naar Ierland.

VAMAT is door Huawei erkend als Value Added Partner (VAP) én heeft de status van 3 Star Certified Service Partner (CSP) behaald. Hierdoor is het bedrijf ook gecertificeerd voor de commissioning van Huawei’s c&i-batterijen. Voor installateurs is dit een belangrijke ontwikkeling, aangezien de inbedrijfstelling van batterijen een van de grootste uitdagingen is. Binnema: ‘De commissioning van een batterij is misschien wel de laatste, maar tegelijkertijd een van de belangrijkste fases van het installatieproces. Dat is waar we, net als in het verleden bij zonnepaneelomvormers, de meeste problemen zien. Juist in die cruciale fase staan wij daarom letterlijk naast de installateur. Wij zorgen dat alles veilig en volgens de voorschriften opstart. Die persoonlijke begeleiding maakt het verschil tussen leveren en echt ondersteunen.’

VDH Solar zet hoog in op batterijen:

‘We staan aan het begin van een nieuwe groeicurve’

In een tijd waarin de zonne-energiemarkt onder druk staat, heeft VDH Solar sinds het aantreden van Miranda Nouwen een opvallende transitie doorgeemaakt. Het bedrijf heeft de afgelopen 1,5 jaar hoog ingezet op batterijen. Die keuze heeft de groothandel niet alleen door moeilijke tijden geloodst, maar ook in de voorhoede gepositioneerd voor een markt die zich volgens Nouwen aan de vooravond van explosieve groei bevindt. ‘De thuisbatterij is straks niet meer weg te denken uit het Nederlandse energielandschap.’

De zonne-energiemarkt kent nog altijd turbulente tijden. Waar groothandels vroeger zonnepanelen, omvormers en montagesystemen verkochten, vormen batterijen een steeds groter deel van de omzet. VDH Solar heeft die ontwikkeling als een van de eersten omarmd.

Niet zonder risico

‘Toen ik hier in de zomer van 2024 startte, hebben we in de eerste maand de kosten en baten in verhouding gebracht met het oog op de toekomst’, opent Nouwen het gesprek. ‘Daarna hebben we snel de transitie naar batterijen gemaakt. Dat was natuurlijk niet zonder risico. Op de laatste editie van Solar Solutions Amsterdam, in maart 2025, zei iemand nog tegen mij: “iedereen lacht je uit; je focust te veel op batterijen”. Ik heb toen uitgelegd dat ik ervan overtuigd was dat batterijen the next big thing zouden worden in de energietransitie.’ Die inschatting blijkt juist. Waar batterijen vorig jaar slechts 3 procent van de omzet van VDH Solar uitmaakten, is dat nu 55 procent. En die groei zet door. Nouwen: ‘We zien de batterijverkoop nu elke maand met 25 procent stijgen – maand op maand.’

Installateurs opleiden

Tegelijkertijd constateert ze dat veel installateurs nog moeten wennen aan het verkopen van batterijen. VDH Solar heeft daarom een uitgebreid trainingsprogramma opgezet. ‘Onder de naam “Thuisbatterij On Tour” trainen we in België en Nederland installateurs in het verkopen én monteren van thuisbatterijen’, vertelt Nouwen. ‘Uit gesprekken met installateurs blijkt dat ongeveer driekwart van

hen nog geen batterijen heeft verkocht, maar er wel over nadenkt. Met onze trainingen halen we die drempels weg.’

Productportfolio

Met de wetenschap dat 2026 het laatste kalenderjaar is dat de salderingsregeling van kracht is, is Nouwen ervan overtuigd dat iedere installateur vroeg of laat zal starten met het aanbieden van batterijen. ‘Momenteel koopt zo’n 25 procent van onze klanten batterijen. Met het oog op het einde van het salderen heb ik goede hoop dat we dit percentage in 2026 kunnen verhogen naar 50 procent.’ VDH Solar heeft zijn productportfolio de afgelopen periode uitgebreid met verschillende merken batterijen. ‘Naast de bekende merken waar we sterk in zijn – Enphase, Huawei, Sigenenergy, KSTAR en SolarEdge – hebben we in 2025 HXIPower en Anker SOLIX aan het assortiment toegevoegd’, duidt Nouwen.



Over VDH Solar

Met kwaliteit, innovatie, klantgerichtheid en duurzaamheid als de 4 strategische pijlers, heeft VDH Solar de afgelopen 2 jaar een succesvolle transitie doorgeemaakt. Met de succesvolle ‘Thuisbatterij On Tour’ trainde het bedrijf inmiddels vele honderden Nederlandse en Vlaamse installateurs. Bovendien slaat het bedrijf ook internationaal zijn vleugels uit, met expansie naar Duitsland en Scandinavië.

‘Daarnaast zijn we op het gebied van zonnepanelen gestart met de verkoop van de producten van TCL SunPower.’

All-in-one

Bij batterijen ziet Nouwen een duidelijke trend: installateurs omarmen massaal de all-in-one-thuisbatterij waarbij de batterij en de omvormer in één apparaat zijn geïntegreerd. ‘De oplossing gaat het grootste marktaandeel verwerven. De praktische voordelen zijn groot. De all-in-one-producten zijn hufferproof en er zitten bijna geen losse kabeltjes, boutjes of moertjes bij die installateurs extra werk bezorgen. Het is enkel een kwestie van batterijmodules stapelen en let’s go.’ Deze ontwikkeling sluit volgens haar ook perfect aan bij de Nederlandse markt, waar volgens berekeningen van VDH Solar minimaal 84 procent van de bestaande zonnepaneelinstallaties geen hybride omvormer heeft die geschikt is om aan te sluiten op batterijen. ‘De kans dat je in deze retrofitmarkt de oude omvormer van de muur gaat halen en een nieuwe hybride omvormer gaat ophangen in combinatie met een thuisbatterij acht ik heel klein. Mensen kiezen liever voor een all-in-one-oplossing waarmee ze in één keer klaar zijn.’

Focus op kwaliteit

Nouwen benadrukt dat VDH Solar niet over één nacht ijs is gegaan bij het selecteren van de batterijen die het verkoopt. ‘Er zijn op dit moment batterijen op de markt verkrijgbaar, waarvan wij met redelijke zekerheid kunnen voorspellen dat zij de beloofde levensduur niet gaan volmaken. Dat soort producten willen wij niet verkopen, ook al zijn ze voor installateurs aantrekkelijk geprijsd.’



Niet voor niets is kwaliteit een van de 4 kernwaarden van VDH Solar. ‘Net als innovatie, klantgerichtheid en duurzaamheid’, duidt Nouwen. ‘Een product dat wij verkopen is uitvoerig getest, en je kunt er als installateur van uitgaan dat het werkt. Net zoals je erop kan rekenen dat de adviezen van onze binnendienst, de technische ondersteuning die wij geven en de manier waarop we de spullen in het magazijn verpakken en vervoeren, allemaal kloppen.’

Company Strategy

VDH Solar blijft zijn activiteiten ondertussen gestaag uitbreiden. Nouwen: ‘De residentiële pijler blijft voor ons bedrijf natuurlijk ongekend belangrijk. Daarnaast hebben we een team voor de commerciële markt ingesteld met medewerkers die technisch zeer goed getraind zijn. Ze helpen installateurs om de steeds complexere vragen van hun klanten te beantwoorden. Verder hebben we ook een internationaal team opgezet’, vertelt Nouwen. Dat team is actief in België, Duitsland, Zweden en Denemarken en is goed voor bijna een kwart van de omzet van het bedrijf. De gekozen strategie werpt

volgens Nouwen haar vruchten af. Waar het bedrijf onder druk stond toen ze aantrad, is het nu weer winstgevend en behoort het tot de top 3 van Nederlandse distributeurs. ‘Het feit dat er nu weer geld verdiend wordt, doet ook iets met het personeel’, zegt Nouwen. ‘Ik heb vanaf dag één gezegd: we gaan er vol voor en gaan gewoon winnen.’

Begin groeicurve

Ondanks dat VDH Solar in 2025 de batterijverkoop fors heeft zien groeien en daarmee de groothandel weer zwarte cijfers heeft bezorgd, denkt Nouwen dat de batterijmarkt pas aan het begin van de groeicurve is. ‘Ergens in de komende 2 jaar gaat de vraag exploderen. De dalende batterijprijzen zullen ook een rol spelen bij deze nieuwe periode van groei. China is volop bezig met het uitbreiden van de productiecapaciteit en het bouwen van nieuwe fabrieken. Net als bij zonnepanelen ontstaat daardoor vroeg of laat overcapaciteit met een forse prijsdaling als gevolg.’ Een andere belangrijke ontwikkeling die in de ogen van Nouwen een rol gaat spelen bij het betaalbaar maken van thuisbat-

terijen voor consumenten, is externe financiering. ‘Neem bijvoorbeeld Soly dat in samenwerking met de Triodos Bank consumenten de mogelijkheid biedt om een batterij voor een vast bedrag per maand te huren. Dat kan de drempel verlagen voor consumenten die de hoge aanschafkosten van een batterij een obstakel vinden.’

Consumer Benefits

Overigens constateert Nouwen dat het steeds vaker niet de financiële opbrengsten van een thuisbatterij zijn die consumenten doen besluiten er eentje te kopen, maar de angst voor uitval van het stroomnet hen over de streep trekt. ‘Het is als een brandverzekering: je betaalt elke maand, misschien vind je het zonde van het geld, maar op het moment dat er echt iets gebeurt, ben je blij dat je haar hebt. Met de toenemende druk op het elektriciteitsnet, het groeiende aantal stroomstoringen en de waarschuwingen daarvoor van netbeheerders, is het logisch dat steeds meer mensen een thuisbatterij kopen, om er zeker van te zijn dat het licht blijft branden.’

Terazon Green Energy Projects en Voltixx leveren offgrid stroomoplossing voor melkveehouderij:

‘Het platweg installeren van een batterij of zonnepaneel is niet meer genoeg’

Voltixx heeft samen met installateur Terazon een primeur: samen realiseren de 2 bedrijven bij een melkveehouderij de eerste Europese off-gridstroomvoorziening waarbij de producten van Sigenenergy zijn toegepast. Dankzij een batterij en zonnepanelen kan de boer in Beek zijn melkrobot zelfs als stroom uitvalt blijven gebruiken. Het project illustreert hoe de energietransitie steeds complexere en geïntegreerde oplossingen vraagt, waarbij betrouwbaarheid centraal staat.

‘Enkele jaren geleden hebben wij bij deze melkveehouder al een pv-systeem met 252 zonnepanelen op de nieuwe veestal geplaatst’, opent Fred Reulink, oprichter van Terazon, het gesprek. ‘De boer had veel stroom over op momenten dat hij

geen verbruik had. Vooruitlopend op de afschaffing van de salderingsregeling bestond bij hem de wens voor meer zelfvoorzienendheid. Samen met een oplossing voor noodstroom bij stroomuitval, was dit de belangrijkste reden om over

te gaan naar het energieopslagsysteem met omvormers en back-upsysteem van Sigenenergy. In onze zoektocht kwamen we daarbij uit bij Voltixx.’

Innovatieve technologie

Terazon koos bewust voor Voltixx en Sigenenergy, mede vanwege de bijzondere kenmerken van de SigenStack. ‘En het leuke is dat het dus om een Europese primeur gaat’, licht Sven Zovko toe, country manager Nederland bij Voltixx. ‘De SigenStack is een oplossing die specifiek is ontworpen voor de commerciële en industriële (c&i)-markt. Bij deze agrariër is onze off-grid-omvormer toegepast, waarbij de netaansluiting direct op de omvormer is aangesloten waardoor de

installatie een stuk eenvoudiger werd.’ Zovko legt uit dat de c&i-omvormer van Sigenenergy leverbaar is in 3 varianten: als ‘gewone’ zonnepaneelomvormer, als netgekoppelde hybride omvormer en als hybride omvormer die offgrid kan. ‘Op beide hybride versies kan de SigenStack-batterij aangesloten worden. Doordat de klant van Terazon voor de off-gridvariant heeft gekozen, kan hij dankzij de meegeleverde batterij van 144 kilowattuur zijn melkrobot gewoon door laten draaien als de stroom uitvalt. De SigenStack-batterij wordt daarbij geleverd met minimaal 4 batterypacks van 12 kilowattuur per stuk. Het is mogelijk om tot 252 kilowattuur aan batterij op één omvormer aan te sluiten.’

Meerwaarde voor de agrarische sector

En het naadloos door laten draaien van die melkrobot is ongekend belangrijk, zo benadrukt Reulink. ‘Er staat altijd wel een koe in de melkrobot. Als de robot uitvalt, betekent dit dat de koe vastzit, totdat de boer ontdekt dat de stroom uitgevallen is. Dankzij de geïnstalleerde batterij is dat nu verleden tijd, en zal de melkrobot te allen tijde doordraaien.’ Reulink ziet veel potentie in de agrarische sector, en in het bijzonder bij melkveehouders. ‘Zij hebben vaak niet zo’n grote netaansluiting, beschikken meestal al over zonnepanelen en hebben met een melkrobot een grote stroomverbruiker in huis. In het geval van het project in Beek kan de melkveehouder de batterij gebruiken voor peakshaving, het verhogen van de zelfconsumptie en natuurlijk als noodstroomvoorziening.’ ‘En omdat het energieopslagsysteem modulaair is, kan hij in de toekomst tot 500 kilowattuur aan batterijen aansluiten’, vult Zovko aan. ‘Hij is dus helemaal klaar voor de toekomst en onafhankelijk van het stroomnet.’

Specialistische benadering

Reulink benoemt de meervoudige veiligheidsvoorzieningen van de SigenStack als een van de belangrijkste criteria om deze oplossing aan zakelijke eindgebruikers te leveren. Ook Zovko roemt de uitgebreide veiligheidsvoorzieningen. ‘Van het geïntegreerde aerosol-brandblussysteem waarover ieder batterypack beschikt, tot het overdrukventiel, de robuuste aluminiumbehuizing, snelheidsrookmelders, stuursensoren en beschermingsklasse IP66.’ Volgens Zovko is Voltixx dan ook doelbewust ‘monobranded’. ‘We zijn specialisten, geen generalisten. Wij focussen ons op Sigenenergy, en op onze partners. Die focus



Referentieproject Voltixx

In Beek heeft Terazon Green Energy Projects in samenwerking met Voltixx een bestaande zonnepaneelinstallatie voorzien van de energieopslagoplossing SigenStack met back-upvoorziening om tijdelijk offgrid te kunnen gaan. Door de plaatsing van een hybride omvormer van Sigenenergy die offgrid kan en de toevoeging van 144 kilowattuur aan batterijen, kan de melkveehouder zijn koeien zonder interruptie gewoon door blijven melken als de stroom uitvalt.

is onze grootste kracht. Doordat wij zelf in China rechtstreeks inkopen bij Sigenenergy en in België onze eigen voorraad aanhouden – en dus niet van Sigenenergy’s Europese voorraad afhankelijk zijn – is de leveringszekerheid extreem groot. Als er morgen een subsidieregeling in Italië of Spanje zou komen, waardoor alle producten daarheen gaan, kunnen wij onze klanten toch blijven belevaren vanuit onze eigen voorraad.’

Wendbaarheid

Een andere sterke eigenschap van Sigenenergy is volgens Zovko de software en de integratiemogelijkheden. ‘Sigenenergy heeft niet alleen goede hardware gebouwd, maar ze zijn ook sterk in software. Ze kunnen snel en gemakkelijk integreren met internationale en lokale softwarepartijen, zoals energiemanagementsystemen. Dat kan in een kwestie van weken gebeuren, terwijl ik uit ervaring weet dat het bij andere leveranciers vaak anderhalf jaar kan duren. Sigenenergy loopt hierin voorop, omdat ze de kennis en capaciteit in huis hebben om direct te reageren op veranderende marktbehoeften. Dit fundamentele verschil ten opzichte van concurrenten, die vaak de expertise missen om snel te innoveren, opent voor ons een wereld aan kansen met Sigenenergy als partner.’ Reulink is op zijn beurt blij met de brede toepasbaarheid van de producten van Sigenenergy. ‘Of het een industrieel bedrijf of een agrarisch bedrijf is, SigenStack kan overal worden ingezet. En het is al lang niet meer zo dat stroomuitval alleen gebeurt in een agrarisch bedrijf. We krijgen in Nederland steeds vaker te maken

met stroomstoringen, de netbeheerders waarschuwen er niet voor niets voor. Stroomuitval is de laatste tijd regelmatig in het nieuws en we merken dat bedrijven die problemen kunnen ervaren en kwetsbaar zijn bij stroomuitval, dit risico niet willen lopen. De back-upfunctie van de SigenStack wordt daarmee steeds belangrijker en interessanter.’

Toekomstvisie

Het volle stroomnet en de energietransitie stellen bedrijven voor uitdagingen die vragen om slimme oplossingen. Met de SigenStack en andere producten van Sigenenergy biedt Voltixx een antwoord op deze uitdagingen. Het succes van het off-gridsysteem bij Terazon illustreert de mogelijkheden voor de zakelijke markt. ‘Wij ondersteunen onze klanten van a tot z’, duidt Zovko. ‘Het gaat niet om de beste prijs, maar om de beste service. Er zijn niet veel partijen in de markt die zo lang meegaan als wij, met zoveel kennis als wij hebben. Wij zijn niet alleen verkopers of servicemensen, het is een combinatie van ervaring. Die kennis zetten we in om onze klanten optimaal te ondersteunen.’

Consumentenmarkt

Voltixx is niet alleen actief in de c&i-markt, maar ook in de residentiële markt waar het bedrijf onder andere de alles-in-1-batterij SigenStor aanbiedt. ‘In Vlaanderen gaan thuisbatterijen al als zoete broodjes over de toonbank, maar ook in Nederland trekt de verkoop nu snel aan’, constateert Zovko. ‘De vraag stijgt doordat zonnepaneeleigenaren steeds minder geld krijgen voor de teruggeleverde zonne-energie. Dat komt natuurlijk door de terugleverboetes die energiebedrijven ingevoerd hebben. De vraag zal richting het einde van 2026 nog verder toenemen, omdat het einde van de salderingsregeling zonnepaneelbezitters zal wakker schudden dat een thuisbatterij het rendement van hun zonnepanelen verhoogt.’ Vooruitkijkend naar 2026 verwacht Zovko dan ook dat de trend naar slimme, geïntegreerde systemen zich doorzet. ‘De energiemarkt professionaliseert razendsnel; onze rol is om installateurs daarin mee te nemen’, zegt Zovko. ‘De energietransitie wordt volwassen. De installateur wordt systeemintegrator – en dat vraagt om andere ondersteuning. Het platweg installeren van een batterij of zonnepaneel is niet meer genoeg, het draait om het begrijpen van het volledige ecosysteem: data, koppelingen en prestatiebeheer.’





© Edwin Wiekens

Hoppenbrouwers en Wattkraft maken bouw kindcentrum mogelijk:

‘Het schoolvoorbeeld van hoe batterijen helpen problemen met vol stroomnet op te lossen’

‘De Nederlandse markt voor commerciële en industriële batterijen behoort momenteel tot de grootste van Europa.’ Aan het woord is Elise ten Klooster, directeur van Wattkraft Benelux. Samen met technisch dienstverlener Hoppenbrouwers maakte Wattkraft Benelux afgelopen zomer in het Brabantse Raamsdonksveer de bouw van een nieuw kindcentrum mogelijk. ‘Zonder de installatie van een batterij waren de deuren gesloten gebleven’, aldus Geert Oerlemans, Innovatie Manager Systeemintegratie en Energie bij Hoppenbrouwers.

Noord-Brabant is een van de provincies die het zwaarst getroffen wordt door netcongestie. De wachttijd van netbeheerder Enexis om klanten aan te sluiten op het stroomnet is tot nieuwe recordhoogte gestegen. Zo ook in Raamsdonksveer, waar de gemeente plannen had voor een nieuw onderwijsgebouw dat een school, een kinderdagverblijf en een buitenschoolse opvang moest huisvesten.

5 jaar wachttijd

‘We zijn als elektrotechnisch installa-

teur via een aanbesteding bij dit project betrokken geraakt’, opent Oerlemans het gesprek. ‘De wachttijd voor een netaansluiting liep hier op tot 5 jaar en daardoor kwam het Kindcentrum tot de conclusie dat batterijen nodig waren om het kindcentrum te kunnen realiseren.’

Voor de energievoorziening werd gekozen voor een Huawei-batterij van 215 kilowattuur, geleverd door Wattkraft Benelux. Bij het kiezen van die oplossing ging de technisch dienstverlener niet over één nacht ijs. Oer-



Referentieprojecten Wattkraft Benelux

Wattkraft is al enkele jaren de grootste importeur van Europa voor Huawei-omvormers en batterijen. In het kalenderjaar 2025 tekende het samen met installateurs voor tal van bijzondere projecten zoals de batterij voor het kindcentrum in Raamsdonksveer. Een ander in het oog springend project is de installatie van een batterij bij de brandweer in de provincie Utrecht.

lemans legt uit dat eerst een simulatie is gemaakt van hoeveel kilowattuur stroom het kindcentrum jaarlijks nodig heeft. ‘Als systeemintegrator kunnen we klanten van a tot z meenemen in een “congestieproject”. We simuleren hoeveel vermogen nodig is en brengen de gelijktijdigheden 24/7 en over een periode van 12 maanden in kaart. Daarvoor gebruiken we bijvoorbeeld de buitentemperatuur van de afgelopen 30 jaar om de verwarmings- en koelvraag te bepalen. Op basis van de uitgevoerde simulatie hebben we het aantal zonnepanelen en de grootte van de batterijen bepaald. Daarbij gebruiken we ook veel referentiegebouwen waar we onze monitoringoplossing hebben toegepast.’

Slechts 3 uur

Hoppenbrouwers koos vervolgens doelbewust voor het nieuwste type c&i-batterij van Huawei. ‘Deze vloeistofgekoelde batterij kan per fase onafhankelijk terugleveren, wat voor ons een enorm pluspunt is’, duidt Oerlemans. ‘Bij de installatie hadden we dankzij de ondersteuning van Wattkraft op locatie bovendien slechts 3 à 4 uur nodig om de batterij in bedrijf te stellen.’ Tijdens de installatie waren de engineers van Wattkraft aanwezig voor advies ter plekke. ‘De inbedrijfstelling wordt door ons uitgevoerd met een gecontroleerd autorisatieproces’, legt Ten Klooster uit. ‘Voor ons en onze klanten is heldere communicatie zonder verrassingen ongekend belangrijk. Door vooraf duidelijke afspraken te maken en het stappenplan te delen, verliep de inbedrijfstelling vlekkeloos.’

Brandveiligheid gewaarborgd

De installatie van de batterij bracht in het geval van het kindcentrum veel veiligheidseisen met zich mee. Oerlemans: ‘We

hebben samen met de brandweer een noodplan opgesteld. Dat is vervolgens ingekort naar 1 bladzijde, zodat zij precies weten wat ze moeten doen bij een incident.’ Een ander belangrijk veiligheidsaspect van de installatie is het monitoringsysteem. ‘Wij hebben de afgelopen periode een eigen digitaal platform ontwikkeld waarmee we iedere aangesloten asset op afstand tot in detail kunnen monitoren’, legt Oerlemans uit. ‘Zo detecteren we het als er iets aan de hand is en weten we direct hoe we het kunnen oplossen. Dat laatste is cruciaal, omdat we als installateur steeds meer verantwoordelijkheid dragen. Vroeger kwam 99,9 procent van de stroom van de netbeheerder, nu nemen we als installateur een deel van de verantwoordelijkheid voor de stroomvoorziening op ons. Daarom moeten we alles nauwlettend in de gaten kunnen houden.’

Integrale aanpak

Het kindcentrum dient nu als visitekaartje voor Hoppenbrouwers. ‘Het is een enorm mooi referentieproject’, stelt Oerlemans. ‘Dit project laat zien hoe energieopslagsystemen concreet bijdragen aan het realiseren van nieuwe gebouwen in gebieden met netcongestie. Een aanpak die steeds vaker toegepast zal worden bij scholen, maar ook bij andere utiliteitsgebouwen.’ Wat Hoppenbrouwers onderscheidt volgens Oerlemans: ‘Onze unieke propositie is als totaalinstallateur alles doen, van verlichting tot klimaatinstallaties, elektra en veiligheid. Deze integrale aanpak stelt ons in staat om complexe energieprojecten te realiseren. We helpen onze klanten hun bedrijfsprocessen te continueren of nieuwe gebouwen in gebruik te nemen ondanks de beperkingen van het elektriciteitsnet.’

Primaire gespreksonderwerp

Ten Klooster constateert op haar beurt dat netcongestie ervoor heeft gezorgd dat in Nederland de markt voor commerciële en industriële (c&i)-batterijen is geëxplodeerd. ‘Zonnepanelen zijn bij zakelijke klanten

steeds vaker bijzaak; batterijen vormen nu het primaire gespreksonderwerp.’ Volgens haar werd de markt het afgelopen jaar gekenmerkt door toenemende prijsdruk, maar professionaliseert de markt tegelijkertijd ook. ‘Klanten vragen om aantoonbare veiligheid, uptime en round-trip efficiency in plaats van alleen lage kapitaalluitgaven.’

‘Safety First’-principe

Wattkraft Benelux heeft veiligheid tot topprioriteit gemaakt. ‘Om te voorkomen wat in het verleden bij zonnepanelen is misgegaan, borgen wij actief de veiligheid van elke c&i-installatie’, legt Ten Klooster uit. ‘We hebben onze servicecapaciteit uitgebreid en laten alle verkochte c&i-batterijen ter plaatse door senior engineers in bedrijf stellen.’ Deze aanpak is volgens haar cruciaal nu de markt volstroomt met B-merken en nieuwe fabrikanten. ‘Soms is tussen de bomen het bos niet meer te zien, met risico op systemen die niet werken of onveilig zijn aangesloten. Wij voorkomen dat door op locatie ondersteuning te bieden, de installatie te inspecteren en pas daarna vrij te geven.’

Gevoelige locaties

Het project in Raamsdonksveer is daar een schoolvoorbeeld van. ‘Bij gevoelige locaties, zoals een batterij op het schoolplein, is veiligheid absoluut topprioriteit’, benadrukt Ten Klooster. ‘Nog vóór de plaatsbepaling zitten we met alle partijen aan tafel – verzekeraar, installateur, brandweer en de klant – om een Publicatiereeks Gevaarlijke Stoffen 37 (PGS 37)-conforme, veilige locatie en opstelling te bepalen.’ Het nauwe partnerschap met technisch dienstverlener Hoppenbrouwers was volgens Ten Klooster essentieel voor het succes. ‘We dachten vanaf het begin mee over de best passende configuratie. Hoppenbrouwers had één aanspreekpunt bij ons en onze engineers waren tijdens de installatie aanwezig voor advies ter plaatse.’



© Edwin Wiekens

Sterke partnerschappen

‘Wij geloven sterk in het opbouwen van een ecosysteem met partners die dezelfde visie delen’, vervolgt Oerlemans. ‘Dat is ook de reden dat we samenwerken met Wattkraft. Bij batterij-installaties zijn de risico's hoog en is de foutmarge minimaal. Je wilt samenwerken met bedrijven die niet bij de eerste tegenslag afhaken. Onze onderlinge samenwerking verloopt goed en de technische expertise binnen Wattkraft is groot. Als installateur heb je maximale ondersteuning nodig bij elke vraag die opkomt en van Wattkraft krijgen we die ondersteuning. Dat creëert een vertrouwensbasis die essentieel is bij complexe projecten zoals deze school.’

Grootste van Europa

Dat de Nederlandse batterijmarkt momenteel tot de grootste van Europa behoort, zorgt ervoor dat Wattkraft Benelux ook intensief samenwerkt met Huawei's R&D-afdeling. ‘We reizen geregeld naar China om feedback uit het veld te delen, terwijl R&D-teams van Huawei ter plaatse betrokken zijn bij projecten in de Benelux’, duidt Ten Klooster. ‘Ons doel is om een al zeer veilig product nog beter af te stemmen op de lokale markteisen. Ervaringen uit inbedrijfstelling, alarm- en temperatuurprofielen en toepassingen van energiemanagementsystemen vertalen we samen met Huawei naar firmwareaanpassingen en updates van procedures.’

Strengere veiligheidsregulering

Ten Klooster verwacht in 2026 overigens nog strengere veiligheidsregulering. ‘Klanten willen bewijs, geen beloften: aantoonbare veiligheid, prestaties en voorspelbare total cost of ownership. Met ons Safety First-principe zijn we hierop voorbereid. Daarnaast trainen we actief installateurs, bijvoorbeeld samen met de brandweer.’ Voor 2026 voorziet Ten Klooster tot slot ook technologische innovaties: ‘We verwachten grotere c&i-batterijen met een opslagcapaciteit van 241 tot meer dan 300 kilowattuur met een nog betere warmtehuishouding en een hogere round-trip efficiency. Ook zien we meer DC-gekoppelde oplossingen verschijnen die zonnepanelen, batterijen, snelladers en laadpalen combineren en voorbereid zijn op vehicle-to-building- en vehicle-to-gridtechnologie. Tot slot zullen er slimmere, door AI-gestuurde energiemanagementsystemen komen die peakshaving, arbitrage en noodstroom combineren met een betere koppeling aan de energiemarkten.’

Accuselect

Accuselect is een full service partner en one-stop-shop voor installatiebedrijven in slimme energieopslag. Het bedrijf ontwikkelt Powerselect®, een energiebeheersysteem (EMS) voor thuisbatterijen, en levert Powerselect-compatible systemen met verkooptools, trainingen, technische support en marketingondersteuning. Zo helpt Accuselect installateurs succesvol instappen en groeien in de snelgroeiende batterijmarkt.



Melanie de Reus
Schipholweg 66, 2316XE Leiden (Nederland)
T. +31 85 109 12 66
E. info@accuselect.nl
I. Accuselect.nl



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Etepro

Etepro levert complete kabeldraagsystemen, busbar-systemen en PV-oplossingen. Wij ontzorgen van engineering tot montage en staan voor kwaliteit, deskundigheid en betrouwbaarheid. Met transparante communicatie en duurzame producten realiseren we efficiënte elektrotechnische totaaloplossingen voor installateurs en bedrijven.



Ferry van Herwijnen
Van Coulsterweg 2a, 2952CB Alblasserdam (Nederland)
T. +31 78 681 1510
E. info@etepro.nl
I. www.etepro.nl



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



FIRST BASE Solar Systems

FIRST BASE Solar Systems biedt solide draagconstructies voor alle grondgebonden solarprojecten, in combinatie met schroeffundamenten. Onze schroeffundamenten zijn geschikt voor alle bodemsor-ten en bij uitstek voor complexe terreinen: zwakke bodems, wallen, dijken en taluds of moeilijk bereikbare locaties. Dankzij de grote variatie in zowel lengte als diameter sluiten onze schroeffundamenten naadloos aan op de bodemopbouw. Elk ontwerp wordt onderbouwd met on-site belastingtests, zodat draagkracht en stabiliteit gegarandeerd zijn.



Joris Bullens
Liessentstraat 9a, 5405AH Uden (Nederland)
T. +31 413 432 052
E. info@firstbasegroundscraws.com
I. www.firstbasegroundscraws.nl



IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

Conduct Technical Solutions

Conduct is de toonaangevende fabrikant op het gebied van brandveiligheid bij zonnepaneelinstallaties, met focus op de hoogst haalbare kwaliteit, installatiegemak en duurzaamheid. Met de productgroepen PVshelter, RoofSupport en PVbox levert Conduct een totaaloplossing voor veilige en efficiënte zonnepaneelinstallaties. Alle systemen zijn op elkaar afgestemd en eenvoudig te integreren.



Fennaweg 24, 2991ZA Barendrecht (Nederland)
T. +31 180 53 11 20
E. info@conduct.nl
I. www.conduct.nl



De Centrale

Btw-teruggave batterijen en subsidieaanvraag voor het treffen van verduurzamingsmaatregelen. Voor zowel consument, bedrijf als installateur moet u bij De Centrale zijn. Sinds 2013 werken met bedrijven uit de verduurzaming samen. Deze one-stop geeft bedrijven uit de verduurzaming een boost omdat veel meer mensen kunnen gaan verduurzamen. Onze financieel en fiscaal getrainde collega's staan altijd voor je klaar om vragen te beantwoorden.



mr. Romano Hagen
Catharijnelaan 5, 2161CK Lisse (Nederland)
T. +31 85 48 66 900
E. info@de-centrale.nl
I. www.de-centrale.nl



Krannich Solar

Krannich Solar Nederland, gevestigd in IJsselstein, is onderdeel van de internationaal opererende Krannich Group uit Duitsland. Met 30+ vestigingen in 25+ landen en 1000+ medewerkers zijn wij een toonaangevende B2B-groothandel in de PV-sector wereldwijd. Ons brede portfolio voor residentiële én commerciële projecten omvat zonnepanelen, omvormers, montagesystemen, energieopslag, EV-laadoplossingen en toebehoren. Zoek je advies op maat, betrouwbare logistiek en kwaliteitsproducten? Neem contact met ons op – wij helpen je graag verder.



Jan Blondeel
Linnaeusweg 11, 3401 MS IJsselstein (Nederland)
T. +31 30 3400 300
E. info@nl.krannich-solar.com
I. www.nl.krannich-solar.com



Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energieoplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendrachtstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. Libra.energy



MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.



Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliosbymidea.nl
I. mheliosbymidea.nl



Natec Sunergy

Sinds 2004 is Natec uitgegroeid tot dé Europese marktspeeler voor smart energy oplossingen. Als schakel tussen wereldwijde fabrikanten en professionele zonne-installateurs biedt Natec een geoptimaliseerd productassortiment dat inspeelt op de eisen van een snel evoluerende solarmarkt. Natec staat voor energie, ambitie en samenwerking en helpt installateurs altijd een stap vooruit te blijven.



Pater van den Elsenlaan 4B, 5462GG Veghel (Nederland)
T. +31 73 684 08 34
E. info@natec.com
I. www.natec.com



VDH Solar Groothandel

VDH Solar is een groothandel in duurzame energieoplossingen en biedt een breed aanbod aan energieopslag, zonnepanelen, omvormers, montagesystemen en EV Chargers. Onderscheidend zijn de innovatieve kwaliteitsproducten, snelle levering en klantgerichte service waarmee VDH Solar installateurs ondersteunt bij elke stap in de energietransitie.



Finlandlaan 1, 2391PV Hazerswoude-Dorp (Nederland)
T. +31 172 235 990
E. info@vdh-solar.nl
I. www.vdh-solar.nl



Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevoegen team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



SolarToday

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op solartoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@solartoday.nl
I. www.solartoday.nl



Voltixx Renewables

Voltixx is Platinum distributeur en servicepartner van Sigenergy in de Benelux. Als partner leveren wij hoogwaardige omvormers en batterijsystemen voor residentiële, commerciële en industriële toepassingen. Met technische expertise, snelle leveringen en volledige projectondersteuning helpen wij installateurs en ontwikkelaars bij de realisatie van betrouwbare energieopslag- en energiebeheeroplossingen.



Dominique Leuwol
Venecolaan 52M, 9880 Aalter (België)
T. +32492400563
E. info@voltixx.be
I. www.voltixx.be



Wattkraft Solar

Wattkraft is de grootste en belangrijkste importeur van Huawei omvormers en energieopslagsystemen in Europa en beschikt over een lokaal kantoor in Nederland. Wij werken samen met preferred channel partners voor snelle levering van 1-fase en 3-fase producten. Onze engineers vormen een partner voor ontwikkelaars en EPC bedrijven om tot de beste oplossing te komen voor o.a. grootschalige PV-systemen en zonneparken.



Wattkraft Benelux
Laan van Chartreuse 166B, 3552EZ Utrecht (Nederland)
T. + 31 30 227 05 26
E. sales.benelux@wattkraft.com
I. www.wattkraft.com



SOLARWATT

Solarwatt is Europese producent en marktleider in complete zonne-energiesystemen. Solarwatt ontwikkelt en produceert glas zonnepanelen, thuisbatterijen, energiemanagers, omvormers en laadpalen. Solarwatt staat voor Duitse kwaliteit en maakt zonne-energiesystemen die topprestaties leveren. Solarwatt is voor bijna 100% in handen van Stefan Quandt, grootaandeelhouder van BMW. Samen met BMW heeft Solarwatt de thuisbatterij Battery Vision ontwikkeld. Een hoogwaardig energieopslagsysteem volgens de hoogste BMW Group-standaarden en met een aantrekkelijk design.



Erik de Leeuw
Morsestraat 25, 4004JP Tiel (Nederland)
T. +31 344 767 002
E. info.benelux@solarwatt.com
I. www.solarwatt.nl



VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.



Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl





© Fluvius

Opleiden voor de energietransitie: strijd om talent verhardt

De energiesector transformeert razendsnel en vraagt om een nieuwe generatie vakmensen. De ontwikkelingen in techniekopleidingen staan verre van stil. Sterker nog, virtuele leerervaringen, modulair onderwijs en levenslange skillspaspoorten vernieuwen het vakgebied fundamenteel. In 2026 verschuift de focus van aantallen naar kwaliteit, digitale vaardigheden en het binden van een nieuwe generatie technici.

Terwijl installatiebedrijven worstelen met hun snel vergrijzende personeelsbestand, verandert de aard van het werk zelf. De toekomstige energieprofessional werkt niet meer aan losse componenten, maar aan geïntegreerde systemen waarbij zonnepanelen, warmtepompen, thuisbatterijen en laadinfrastructuur samen één

intelligent energiesysteem vormen. Dat vraagt niet alleen om meer mensen, maar vooral om anders opgeleide mensen.

Virtueel leren

Om dat te bereiken, zetten opleidingscentra in 2026 massaal in op nieuwe leertechnologieën. Waar traditionele

opleidingen talloze uren klassikale studie vereisten, wordt meer en meer gewerkt met gepersonaliseerde leermodules die zich aanpassen aan het leertempo en de voorkeuren van cursisten. AI-gestuurde leerplatforms volgen de ontwikkeling van elke leerling en bieden gericht extra ondersteuning bij uitdagende onderwerpen.

Ook onlineleerplatforms worden volwassen. Bedrijven ontwikkelen eigen academies met korte micro-lessen die inspelen op actuele vragen uit de praktijk. Een monteur kan tijdens de werkdag een digitale module volgen over veilig werken in de meterkast of het aansluiten van een batterij op een omvormer. De tijd van dikke cursusmappen is voorbij: leren wordt continu, mobiel en praktijkgericht. De nieuwste virtuele en augmented reality-programma's gaan nog een stap verder. Ze maken het mogelijk om installatiesituaties veilig te oefenen. Monteurs kunnen bijvoorbeeld het monteren van een thuisbatterij of meterkastaanpassingen tientallen keren simuleren voordat ze het in de praktijk uitvoeren.

Meterkastrevolutie

Een van de opleidingsmodules die volop aandacht geniet, is die van de meterkast. Zowel in Nederland als Vlaanderen evolueert de meterkast van eenvoudige stroomverdeler naar het intelligente zenuwcentrum van het moderne energiesysteem. Hier komt alles samen: zonnepanelen, warmtepompen, batterijen en laadinfrastructuur. Dat vraagt om nieuwe normen, certificering en vooral om nieuwe competenties.

Die veranderingen zijn ook terug te zien in de manier waarop vakbekwaamheid wordt getoetst. De huidige certificeringssystemen, zoals de Renewable Energy Systems Certification (RESCert) in Vlaanderen en InstallQ in Nederland, ondergaan een transformatie. Nieuwe specialismen worden toegevoegd, en in plaats van statische diploma's ontstaan dynamische skillspaspoorten die continu worden bijgewerkt met nieuwe vaardigheden en praktijkervaringen. Ook verzekeraars spelen hierin een rol. Zij dringen aan op aantoonbare kwaliteit bij

De meterkast als leslokaal

Steeds meer opleiders verplaatsen hun aandacht naar de meterkast. Daar komen in moderne woningen alle energiestromen samen: van zonnepanelen, batterijen, laadpalen tot energiemanagementsystemen en warmtepompen. Vandaag de dag leren installateurs niet alleen veilig aansluiten, maar ook communiceren met slimme sturingen en energiemanagementplatforms. De meterkast wordt daarmee het nieuwe leslokaal van de energietransitie.

de installatie van zonne-energiesystemen en batterijen. Dat stimuleert de vraag naar opleidingen waarin veiligheidsregels, normkennis en inspectiemethodiek centraal staan. In Nederland speelt bovendien de verwachte komst van de SCIOS-inspectieregeling Scope 15 voor energieopslagsystemen een belangrijke rol. Opleiders als Omega Energietechnik bereiden cursisten hier al op voor met trainingen waarin regelgeving, NEN-normen en praktijkcasussen worden gecombineerd. Vlaanderen hervormt intussen het RESCert-stelsel, zodat ook batterijen en laadpalen worden opgenomen.

Nieuwe generatie technici

Tegelijkertijd kampt de sector met een forse instroomopgave. In Nederland en Vlaanderen zijn de komende vijf jaar zo'n 150.000 tot 200.000 nieuwe professio-

nals nodig. De zijinstroom blijft hierbij cruciaal: naar schatting komt 70 procent van de nieuwe technici uit andere sectoren. Ondanks een daling van het aantal jongeren, blijft het beroeps-onderwijs een stabiele bron van nieuwe vakmensen.

Een belangrijk aandachtspunt in 2026 is de instroom van Generatie Z. Deze jongeren, geboren na 1995, betreden nu massaal de arbeidsmarkt en stellen andere eisen dan hun voorgangers. Ze willen flexibiliteit, zingeving en zichtbare

groeikansen. Installateurs die jongeren willen binden, moeten werk bieden dat betekenisvol is. De energietransitie leent zich daar uitstekend voor: bijdragen aan een duurzame toekomst geeft zingeving. Toch blijkt uit onderzoek van brancheorganisatie Techniek Nederland dat veel bedrijven moeite hebben om zich aantrekkelijk te profileren. Een goed salaris is belangrijk, maar sfeer, begeleiding en ontwikkelmogelijkheden wegen zwaarder. Bedrijven die dat begrijpen, behouden hun mensen.

Fundamenteel nieuwe aanpak

Een concreet voorbeeld van de uitdagingen op personeelsgebied is het tekort aan warmtepompinstallateurs. Het Vlaams Energie- en Klimaatagentschap (VEKA) roept installateurs op om een opleiding te volgen voor het monteren van warmtepompen. Vlaanderen heeft namelijk 2 keer zoveel warmtepompinstallateurs nodig. Met slechts 2,5 procent van de 3,4 miljoen Vlaamse woningen uitgerust met een warmtepomp, maar bijna 70 procent warmtepompklaar, zijn er dubbel zoveel installateurs nodig om de Europese klimaatdoelstellingen te halen. Vlaanderen heeft momenteel meer dan 7.000 erkende installateurs voor gas-ketels, maar slechts 2.600 Renewable Energy Systems Certification (RESCert)-warmtepompinstallateurs. Beroepsfederaties PV-Vlaanderen, Techlink en Nelectra pleiten daarom voor een kwalitatief sterke cursus die mee-evolueert met veranderingen op de markt en op het vlak van technologie, precies aansluitend bij de eerder beschreven innovatieve opleidingsmethoden. De transformatie van de energiesector vraagt dus niet alleen om grote aantallen nieuwe vakmensen, maar ook om een fundamenteel nieuwe aanpak van hun opleiding en ontwikkeling. De sector die de wereld van duurzame energie bouwt, moet zelf ook transformeren om klaar te zijn voor de toekomst.

'We zeggen wat klopt, niet wat handig is'

Hoe Straightforward de energietransitie duurzamer en veiliger maakt

Straightforward is een onafhankelijk technisch adviesbureau dat ontwikkelaars, investeerders en financiers helpt bij het realiseren van veilige, rendabele en financierbare energieprojecten. Sinds 2008 ondersteunen we partijen bij het ontwerpen, beoordelen en inspecteren van grootschalige zonnestroom- en energieopslagsystemen.



Van pionieren naar precisie

In de begintijd van de zonne-energiesector was elke installatie een avontuur. Inmiddels zijn zonnepanelen overal — maar routine brengt ook risico's. 'We moeten oppassen dat we niet gemakzuchtig worden,' zegt Elbert-Jan Achterberg, directeur en

eigenaar van Straightforward. 'Iedere locatie is anders. Echte kwaliteit zit in zorgvuldigheid.' Die houding is kenmerkend voor Straightforward: betrokken, betrouwbaar, onafhankelijk. Altijd gedreven door de feiten, niet door aannames of meningen.

Meer dan panelen alleen

De energietransitie is in een nieuwe fase beland. Het gaat allang niet meer om het simpelweg opwekken van zonnestroom, maar om slimme energiesystemen waarin opwek, opslag en verbruik naadloos op elkaar aansluiten. 'We gaan van simpele installaties naar geïntegreerde systemen met batterijopslag en energimanagement,' legt Elbert uit. 'Dat vraagt om technische kennis én om inzicht in regelgeving, normen en risico's. Die combinatie is precies onze kracht.'

Technisch scherp, praktisch sterk

Straightforward kiest bewust voor onafhankelijkheid. Straightforward begeleidt ontwikkelaars, investeerders en financiers bij het realiseren van veilige, rendabele installaties. Van technische due diligence en inspecties tot expertiseonderzoeken voor verzekeraars en rechtbanken. 'We zeggen wat technisch klopt, niet wat in het moment handig lijkt,' aldus Elbert. 'Wie een oordeel vraagt, krijgt bij ons de feiten, geen politiek of wensdenken.'

Leren van de praktijk

Juist als iets misgaat, is er een kans om te leren.



Straightforward onderzoekt storingen en defecten niet alleen om de oorzaak te vinden, maar ook om te leren. 'We zoeken de technische oorzaak: was het een ontwerp-fout of een uitvoeringsfout en was het verwijtbaar of gewoonweg pech? Uitzoeken hoe het misging, dat maakt ons werk interessanter.'

Vooruit in kennis en kunde

Naast hun werk in de praktijk levert Straightforward actief input in normcommissies en werkgroepen. Zo dragen ze bij aan regelgeving die niet alleen zorgt voor veiligheid, maar die ook uitvoerbaar is. 'We vinden dat we een verantwoordelijkheid hebben, goede normen maken de sector veiliger én werkbaarder. Als iets helder beschreven is, kun je ook eerlijk toetsen of iets goed of fout is.'



De toekomst van energie is slim — en zorgvuldig.

Met die overtuiging kijkt Straightforward vooruit. Naar een markt waarin onafhankelijk technisch advies niet de uitzondering, maar de standaard is. 'We willen blijven doen waar we goed in zijn: feiten boven aannames, kwaliteit boven gemak. De toekomst van energie is slim' besluit Elbert, 'maar ze vraagt ook om zorgvuldigheid. Dáár ligt ons werk.'

Straightforward B.V.

Mauritslaan 49, 6129EL Urmond (Nederland)
T. +31 88 166 27 00
E. info@straightforward.nl
I. www.straightforward.nl

Accuselect

Accuselect is een full service partner en one-stop-shop voor installatiebedrijven in slimme energieopslag. Het bedrijf ontwikkelt Powerselect®, een energiebeheersysteem (EMS) voor thuisbatterijen, en levert Powerselect-compatible systemen met verkooptools, trainingen, technische support en marketingondersteuning. Zo helpt Accuselect installateurs succesvol instappen en groeien in de snelgroeijende batterijmarkt.



Melanie de Reus
Schipholweg 66, 2316XE Leiden (Nederland)
T. +31 85 109 12 66
E. info@accuselect.nl
I. Accuselect.nl



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



BDA Dak- en Gevelopleidingen

BDA Dak- en Gevelopleidingen biedt o.a. een breed scala aan zonopleidingen, van ontwerp & advies tot installatie, beheer, inspectie, onderhoud, energieopslag en laadpaaloplossingen. De trainingen zijn praktijkgericht. BDA Dak- en Gevelopleidingen is geaccrediteerd voor de opleidingen en organisatie van de InstallQ-examens en de verstrekking van de bijbehorende certificaten. InstallQ verlangt deze certificaten als onderdeel van hun erkenningsregeling.



BDA Dak- en Gevelopleidingen
Avelingen West 33, 4202MS Gorinchem (Nederland)
T. +31 85 4871910
E. info@bdaopleidingen.nl
I. www.bdaopleidingen.eu



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



Conduct Technical Solutions

Conduct is de toonaangevende fabrikant op het gebied van brandveiligheid bij zonnepaneelinstallaties, met focus op de hoogst haalbare kwaliteit, installatiegemak en duurzaamheid. Met de productgroepen PVshelter, RoofSupport en PVbox levert Conduct een totaaloplossing voor veilige en efficiënte zonnepaneelinstallaties. Alle systemen zijn op elkaar afgestemd en eenvoudig te integreren.



Fennaweg 24, 2991ZA Barendrecht (Nederland)
T. +31 180 53 11 20
E. info@conduct.nl
I. www.conduct.nl



De Centrale

Btw-teruggave batterijen en subsidieaanvraag voor het treffen van verduurzamingsmaatregelen. Voor zowel consument, bedrijf als installateur moet u bij De Centrale zijn. Sinds 2013 werken met bedrijven uit de verduurzaming samen. Deze one-stop geeft bedrijven uit de verduurzaming een boost omdat veel meer mensen kunnen gaan verduurzamen. Onze financieel en fiscaal getrainde collega's staan altijd voor je klaar om vragen te beantwoorden.



mr. Romano Hagen
Catharijnelaan 5, 2161CK Lisse (Nederland)
T. +31 85 48 66 900
E. info@de-centrale.nl
I. www.de-centrale.nl



ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevoegen team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



SolarEdge Technologies

SolarEdge Technologies is een wereldleider in duurzame energietechnologie. Door techniek van wereldklasse en focus op innovatie creëert SolarEdge zonne-energieoplossingen voor de consumentenmarkt, zakelijke markt en de nutssector. SolarEdge biedt daarvoor een geoptimaliseerde aanpak voor het opwekken, opslaan, beheren en verbruiken van energie. Het ontwikkelt en produceert omvormers en Power Optimizers en biedt daarnaast oplossingen voor energiebeheer, energieoptimalisatie, energieopslag en netwerkdiensten. De DC-geoptimaliseerde technologie is inmiddels geïnstalleerd in miljoenen woningen in meer dan 140 landen.



Witboom 2, 4131PL Vianen (Nederland)
T. +31 800 7105
E. infoNL@solaredge.com
I. www.solaredge.nl



K2 Systems

We combineren sterke punten: innovatieve montagesystemen, digitale technologie en mensen met energie en expertise om hoogwaardige oplossingen voor zonne-energiesystemen te creëren. Met ongeveer 500 werknemers op locaties in 10 landen wereldwijd stimuleert K2 Systems de productie van zonne-energie met intuïtieve montagesystemen, geavanceerde digitale diensten en uitzonderlijke klantenservice. De oplossingen van K2 worden voornamelijk in Europa geproduceerd. Sinds de oprichting in 2004 beveiligen wij fotovoltaische installaties over de hele wereld.



Oscar De Vries (Country Manager BeNeLux)
Haldenstraße 1, 71272 Renningen (Duitsland)
T. +31 6 832 85 968
E. o.devries@k2-systems.com
I. www.k2-systems.com



Libra Energy

Libra Energy is de juiste partner voor al jouw duurzame energieoplossingen. Op het gebied van zonne-energie, energieopslag en e-mobility zijn wij de experts. Wij staan klaar om jou direct te ondersteunen en te adviseren. In combinatie met ons uitgebreide productassortiment zorgen wij dat jouw installatieproject slaagt. Gebruik onze webshop om alle benodigde producten direct te bestellen en zelfs de volgende werkdag al geleverd te krijgen.



Customer Support
Eendrachtstraat 199, 1951AX Velsen-Noord (Nederland)
T. +31 88 88 80 300
E. customersupport@libra.energy
I. Libra.energy



SolarToday

SolarToday is dé internationale storage en solar groothandel voor installateurs. Door onze ruime voorraad zonnepanelen, omvormers, opslag, montagemateriaal en laadpalen worden installateurs binnen no-time voorzien van de juiste materialen. Met gespecialiseerde kennis bij onze vestigingen ondersteunen we installateurs bij grote of kleine projecten. Kijk op solartoday.nl voor meer informatie.



Sieuwert Kramer
Diakenhuisweg 43, 2033AP Haarlem (Nederland)
T. +31 23 711 2204
E. info@solartoday.nl
I. www.solartoday.nl



SOLARWATT

Solarwatt is Europese producent en marktleider in complete zonne-energiesystemen. Solarwatt ontwikkelt en produceert glas zonnepanelen, thuisbatterijen, energiemanagers, omvormers en laadpalen. Solarwatt staat voor Duitse kwaliteit en maakt zonne-energiesystemen die topprestaties leveren. Solarwatt is voor bijna 100% in handen van Stefan Quandt, grootaandeelhouder van BMW. Samen met BMW heeft Solarwatt de thuisbatterij Battery Vision ontwikkeld. Een hoogwaardig energieopslagsysteem volgens de hoogste BMW Group-standaarden en met een aantrekkelijk design.



Erik de Leeuw
Morsestraat 25, 4004JP Tiel (Nederland)
T. +31 344 767 002
E. info.benelux@solarwatt.com
I. www.solarwatt.nl



MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.



Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliosbymidea.nl
I. mheliosbymidea.nl



Natec Sunergy

Sinds 2004 is Natec uitgegroeid tot dé Europese marktspeeler voor smart energy oplossingen. Als schakel tussen wereldwijde fabrikanten en professionele zonne-installateurs biedt Natec een geoptimaliseerd productassortiment dat inspeelt op de eisen van een snel evoluerende solarmarkt. Natec staat voor energie, ambitie en samenwerking en helpt installateurs altijd een stap vooruit te blijven.



Pater van den Elsenlaan 4B, 5462GG Veghel (Nederland)
T. +31 73 684 08 34
E. info@natec.com
I. www.natec.com



Straightforward

Straightforward is een onafhankelijk technisch adviesbureau gespecialiseerd in zonnestroomprojecten en energieopslagsystemen. Sinds 2008 ondersteunen wij ontwikkelaars, investeerders en financiers bij het realiseren van financierbare en optimaal presterende projecten op zowel dak, veld als water. Onze diensten omvatten technische due diligence, haalbaarheidsonderzoek, projectbegeleiding, inspecties, en performance-analyses. Ook verzorgen wij expertisearchiveringen voor verzekeraars en rechtbanken. Met onafhankelijke blik en diepgaande expertise is Straightforward een betrouwbare partner in de sector.



Straightforward
Mauritslaan 49, 6129EL Urmond (Nederland)
T. +31 88 166 27 00
E. info@straightforward.nl
I. www.straightforward.nl



Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



Kapitaal zoekt zekerheid in zonne-energiemarkt:

Financiering verschuift naar flexibiliteit en opslag

De markt voor zonne-energie en batterijen staat in 2026 in het teken van vertrouwen. Investerings verschuiven van groei naar risicobeheersing, terwijl flexibiliteit en opslag de nieuwe zekerheden worden.

Na jaren van overvloedig kapitaal en snelle groei draait het financieringsklimaat in 2026 om zekerheid. De Europese Centrale Bank gaat de rente niet langer verlagen, energieprijzen blijven grillig door de verdere opmars van duurzame energie en traditionele steunpilaren zoals de Nederlandse Stimulering Duurzame Energieproductie en Klimaattransitie (SDE++), de Vlaamse groenestroomcertificaten en fiscale voordelen brokkelen af.

naar geïntegreerde oplossingen waarbij energieopslag een centrale rol speelt. Deze omslag werd al enkele jaren verwacht, maar de snelheid waarmee het nu plaatsvindt is ongekend hoog. Voor projectontwikkelaars, installateurs en investeerders is het de overgang van groeifase naar volwassenwording. Financiering is nog steeds ruim beschikbaar, maar investeerders stellen scherpere eisen aan rendement, stabiliteit en flexibiliteit.

Kapitaal in beweging

De financieringsgolf van 2025 laat zien hoe divers de markt is geworden. Naast de grote deals van vele honderden miljoenen euro's van Return en GIGA Storage wisten tientallen bedrijven nieuwe investeerders te trekken.

Het Amsterdamse iwell haalde 27 miljoen euro op om zijn batterijplatform Europees uit te rollen. Het eveneens in de Nederlandse hoofdstad gevestigde energieopslagbedrijf Sympower kreeg 19 miljoen euro van pensioenfondsbeheerder PGGM. De Brusselse ontwikkelaar Aukera trok 105 miljoen euro aan kapitaal aan van onder meer SFPIM. GreenPulse, actief in België en Zuid-Europa, kreeg steun van EPICo² en PMV om verder te internationaliseren. LeydenJar uit Eindhoven haalde 23 miljoen euro binnen om zijn eerste fabriek voor siliciumanodes af te bouwen.

Ook de infrastructuurkant beweegt. TenneT verzekerde zich van 9,5 miljard euro kapitaal van APG, GIC en Norges Bank voor zijn Duitse tak. De regionale Nederlandse netbeheerders Alliander, Enexis en Stedin plaatsten meer groene obligaties voor enkele miljarden euro's en de Vlaamse netbeheerder Fluvijs verhoogde zijn investeringen met 200 miljoen euro. Het toont aan dat ondanks economische onzekerheid de kapitaalmarkt de energietransitie in de Benelux blijft dragen.

Fundamentele marktverandering

Het financieringslandschap voor zonne-energieprojecten in Nederland en België is fundamenteel veranderd. Met het verdwijnen van de calls groene stroom en de steeds minder aantrekkelijke subsidieregeling SDE++ voor zonnepanelen zijn traditionele verdienmodellen niet meer houdbaar. Tegelijkertijd zorgen de vele uren met negatieve stroomprijzen en toenemende netcongestie voor extra uitdagingen. De aard van de investeringen verandert echter drastisch, met een verschuiving

De versoering van fiscale prikkels en de druk van negatieve stroomprijzen maken businesscases namelijk kwetsbaarder.

Prijsschommelingen

Banken en pensioenfondsen tonen zich bereid te investeren, maar alleen in projecten die bestand zijn tegen prijsschommelingen en congestie. Batterijopslag en slimme energiesturing worden daardoor niet langer als 'nice to have' gezien, maar als onmisbare onderdelen van de businesscase. Zonder flexibiliteit in de vorm van

een batterij is een zonne-energieproject anno 2026 nauwelijks te realiseren. Investeerders vragen meer garanties, terwijl de overheid juist stap voor stap terugtreedt. Batterijen zijn daardoor uitgegroeid tot een essentieel onderdeel in de financieringsplannen. Zonder batterij is een zonnedak of zonnepark in de praktijk niet te financieren. De integratie van energieopslagsystemen verbetert de financierbaarheid van projecten aanzienlijk. Batterijen fungeren als risico-mitigerende factor, omdat ze projecten in staat stellen energielevering uit te stellen naar momenten met hogere stroomprijzen. Banken hebben hun producten aangepast aan die nieuwe realiteit. Traditionele projectfinanciering voor zonnepanelen wordt langzamerhand uitgefaseerd en ze bieden nu gespecialiseerde producten voor solar+storage-projecten. De financiers vragen daarbij om robuustere projectopzetten waarin risico, rendement en zekerheid op nieuwe manieren worden gebalanceerd.

Batterijen als anker

De investeringsstroom richting batterijen is inmiddels van ongekende proporties. Het Nederlandse energieopslagbedrijf Return haalde 300 miljoen euro op bij pensioenbelegger APG en werkt aan een Europees netwerk van 5 gigawatt aan opslagcapaciteit (red. zie kader). Ook

GIGA Storage zette een grote stap met de financiering van 300 miljoen euro voor de 'GIGA Leopard'-batterij in Delfzijl, goed voor 1.200 megawattuur opslag. Daarmee worden batterijen de nieuwe hoeksteen van het verdienmodel van zonne-energie, en pensioenfondsen als PGGM en APG positioneren zich nadrukkelijk als dragers van de energietransitie, met miljardenmandaten gericht op duurzame infrastructuur.

Markt zoekt vertrouwen

Waar beleggen in zonnepanelen de afgelopen jaren flink in de lift zat, wordt 2026 het jaar van de herwaardering. De afschaffing van fiscale faciliteiten voor groen beleggen per 2027 leidt in Nederland tot onrust in de markt. De Regeling groenprojecten, die jarenlang investeringen in duurzame projecten aanjoeg, verdwijnt. Volgens berekeningen van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) zal het ingelegde vermogen in groenfondsen tot wel 50 procent dalen. Banken en ondernemers moeten daardoor op zoek naar alternatieve kapitaalbronnen. In Nederland klinkt er daarbij een steeds luidere roep om een garantiefonds voor stroomafnameovereenkomsten (ppa's). Brancheorganisaties Holland Solar, NedZero en Energy Storage NL vragen de politiek om 80 miljoen euro vrij te maken voor zo'n ppa-fonds, dat investeerders moet beschermen als een stroomafnemer

De energietransitie kan tegen een stootje

Zelfs in een wereld vol geopolitieke onrust en economische tegenwind blijven de investeringen in duurzame energie groeien. Het Internationaal Energie Agentschap (IEA) rapporteert zelfs over een fundamentele verschuiving in mondiale energiefinanciering. In 2025 gaat 2,2 biljoen Amerikaanse dollar naar schone energie, tegenover 1,1 biljoen Amerikaanse dollar voor fossiele brandstoffen. Zonne-energie is met 450 miljard dollar de grootste investeringscategorie ter wereld. De elektrificatietrend versterkt deze verschuiving: investeringen in elektriciteitsinfrastructuur liggen 50 procent hoger dan in olie, gas en steenkool samen. Batterijopslag profiteert hiervan met 66 miljard Amerikaanse dollar aan mondiale investeringen. Opvallend is dat de groei in schone energie gedeeltelijk door klimaatbeleid wordt gedreven. China, Europa en de Verenigde Staten investeren vooral vanuit economische, technologische en energiezekerheidsoverwegingen. De financieringspatronen zijn echter zeer ongelijk verdeeld: Afrika vertegenwoordigt slechts 2 procent van de wereldwijde investeringen in schone energie, ondanks dat het continent 20 procent van de wereldbevolking herbergt.

in gebreke blijft. Volgens berekeningen zou zo'n garantiefonds 4 miljard euro aan private investeringen in duurzame energie kunnen losmaken.

Toekomstperspectief

Voor de nabije toekomst zijn dus verdere verschuivingen in het financieringslandschap te verwachten. De combinatie van zonneparken met andere technologieën, zoals waterstofproductie, wint aan belangstelling maar vraagt om nieuwe financieringsconstructies. Zonnepark Vloelvelden Hollandia waar Novar een elektrolyser gaat bouwen, is daar het eerste voorbeeld van.

De zonne-energiesector bevindt zich in een transitiefase van pure elektriciteitsopwekking naar bredere energiesysteemintegratie. In de komende jaren zijn financieringsstructuren steeds meer afgestemd op de waarde die projecten leveren aan het gehele energiesysteem, niet alleen op de geproduceerde kilowatturen. De komende jaren zal de combinatie van zon, opslag en slimme aansturing de norm worden in projectfinanciering. De kapitaalstroom verschuift richting projecten die zekerheid en schaal combineren. 2026 wordt het jaar waarin financiers niet langer alleen kijken naar de zon, maar vooral naar wat eronder ligt: flexibiliteit, opslag en betrouwbaarheid.



© Claffra | Dreamstime.com

Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiecomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.

GREENCHOICE INTEGRATED

Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.

**IBC
SOLAR**

Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

RenewabLAW

RenewabLAW, of te wel "Renewables and Law", is een juridische dienstverlener die zich richt op hernieuwbare energie met een nadrukkelijke focus op zonne-energie, opslag en netcongestieproblematiek. RenewabLAW werkt voor projectontwikkelaars, (grond)eigenaren, leveranciers en overheden. Uitgangspunt is daarbij een pragmatische advisering over de Nederlandse wet- en regelgeving. De dienstverlening omvat tevens het opstellen en/of (uit)onderhandelen van relevante juridische documenten die bij een project een rol spelen. De oprichter van RenewabLAW (Jan Albert Timmerman) is lid van de juridische en fiscale werkgroep van Holland Solar.

RenewabLAW

mr. Jan Albert Timmerman
Prins Mauritslaan 22, 5263AX Vught (Nederland)
T. +31 73 610 49 74
E. info@renewablawn.nl
I. www.renewablawn.nl



Repowered

We zijn 'smart energy providers'. Wij geven eigenaren van grootzakelijke energieaansluitingen inzicht in en grip op hun energie. Daarvoor stemmen we vraag en aanbod op elkaar af. We geven deskundig advies én verzorgen de slimme sturing van assets. Zo haal je het maximale rendement uit je energiesysteem: je krijgt toegang tot energiemarkten, verduurzaamt je bedrijf én versterkt je bedrijfscontinuïteit. Daarmee maak je jouw energie futureproof.

REPOWERED

Grote Markt 21, 9712HR Groningen (Nederland)
T. +31 85 080 5140
E. info@repowered.nl
I. www.repowered.nl
I. www.wattkraft.com



Klimaatfonds Nederland

Klimaatfonds Nederland ontwikkelt, financiert, realiseert en beheert zonneparken, batterijopslag (BESS) en groene waterstofprojecten. Met meer dan 300 MW operationele zonne-energie en een grote pijplijn is Klimaatfonds Nederland een koploper in duurzame energieprojecten in Nederland. Het team optimaliseert projecten technisch, financieel en operationeel, mede door synergieën te creëren tussen zon, batterijen, waterstof en laadpleinen in EnergieHubs, assets te analyseren met data-driven monitoring, of door het afsluiten van C-PPA's.



KLIMAATFONDS NL

Floris Leuftink
Bergseweg 28-D, 3633AK Vreeland (Nederland)
T. +31 303 2000 31
E. info@klimaatfonds.nl
I. www.klimaatfonds.nl



Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energie-opslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dichterbij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.

novar

Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



TPSolar Nederland

TPSolar is een Nederlands familiebedrijf met de grote ambitie om een bijdrage te leveren aan het verduurzamen van Nederland. We ontwikkelen, financieren, bouwen en beheren ecologisch en maatschappelijk verantwoorde zonneparken. Dit doen wij samen met landeigenaren, overheden, energie coöperaties en omwonenden. Op duurzame energie overgaan doen we niet alleen.

TPSolar

Connor Hendriks
Melbournestraat 9, unit 7, 1175RM Lijnden (Nederland)
T. +31 23 741 01 44
E. info@tpsolar.nl
I. www.tpsolar.nl





Netcongestie en negatieve stroomprijzen dwingen projectontwikkelaars tot nieuwe businessmodellen

De zonne-energiesector in Nederland en Vlaanderen transformeert in 2026 naar een flexibeler model. Projectontwikkelaars moeten creatief inspelen op een veranderende markt zonder traditionele subsidies en op zoek naar nieuwe kansen door het optuigen van slimme businesscases met bijvoorbeeld batterijen om uitgestelde levering mogelijk te maken. De tijd van simpelweg installeren en terugleveren, lijkt dan ook definitief voorbij. Het landschap voor projectontwikkelaars is drastisch veranderd. Waar vroeger de focus lag op het maximaliseren van de energieproductie, draait het nu om flexibiliteit en slimme integratie in het energiesysteem.

Contracts for difference

In Nederland heeft ondertussen de Stimulering Duurzame Energieproductie en Klimaattransitie (SDE++) haar beste tijd gehad en dat heeft grote invloed op het aantal nieuwe projecten. Tekenend was de subsidieronde uit 2024. In de zomer van 2025 maakte minister Hermans bekend aan slechts 283 zonne-energieprojecten subsidie te hebben verstrekt, het laagste aantal in jaren. De overheid bereidt zich voor op een overstap naar tweerichtingscontracten, ook wel contracts for difference genoemd. Deze nieuwe steunvorm moet projectontwikkelaars zekerheid bieden bij lage stroomprijzen en voorkomt overwinsten bij hoge prijzen. Brancheorganisaties zijn ervan overtuigd dat deze contracts for difference in combinatie met een garantiefonds voor stroomafnameovereenkomsten (ppa's) 4 miljard euro aan investeringen in wind- en zonne-energieprojecten los kunnen trekken. Die zouden goed zijn voor 56 terawattuur groene stroom. Invest-NL werkt inmiddels aan de vormgeving van zo'n garantiefonds. Dit fonds stelt projectontwikkelaars in staat om langetermijncontracten af te sluiten met afnemers die normaal

De ontwikkeling van nieuwe zakelijke zonne-energieprojecten staat in Nederland onder grote druk. Netcongestie, negatieve stroomprijzen en afbouwende subsidies laten de pijlpijn in rap tempo opdrogen. Aan de andere kant van de grens, in Vlaanderen, zorgt de verplichting voor grote elektriciteitsverbruikers om zonnepanelen te installeren juist voor een flinke hoeveelheid werk. Toch zullen ook in Nederland nieuwe kansen ontstaan voor wie flexibel durft te ondernemen.

gesproken niet in aanmerking komen voor dergelijke overeenkomsten vanwege hun kredietprofiel.

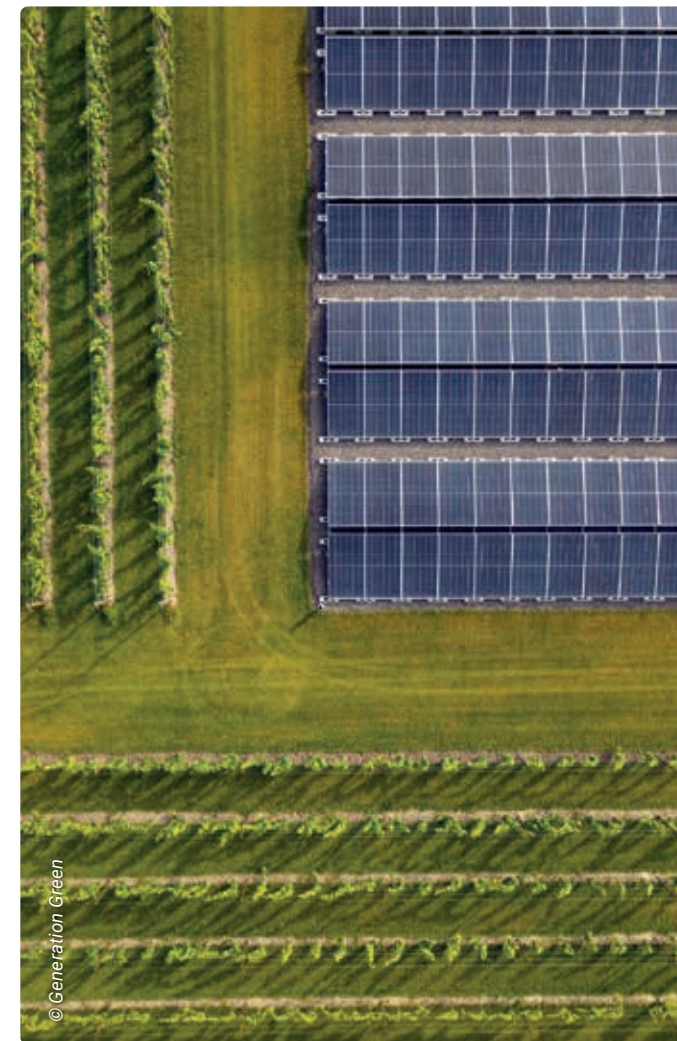
Netcongestie remt groei

Niet de afbouw van subsidies, maar het volle stroomnet is de grootste rem op de marktgroei. In Nederland is netcongestie de belangrijkste reden waarom projecten met subsidie niet worden gerealiseerd. Bijna 30 procent van de niet-uitgevoerde projecten die subsidie toegekend hebben gekregen, strandt door een gebrek aan netcapaciteit. Waar Vlaanderen lange tijd gevrijwaard bleef van deze problematiek, ontstaan nu ook daar knelpunten. De hoogspanningslijnen of de transformatorstations waar het Elia-hoogspanningsnet en Fluvius-distributienet met elkaar verbonden zijn, hebben op enkele tientallen locaties niet voldoende capaciteit. Netbeheerders Elia en Fluvius hebben een gezamen-

lijk actieplan opgesteld om de problemen met het stroomnet aan te pakken. Technische maatregelen en investeringen in netverzwaring moeten voor verbetering zorgen. Om het volle stroomnet te omzeilen, worden alternatieve aansluitvormen steeds populairder. Zo zou de directe lijn, waarbij energieproducenten en -afnemers rechtstreeks met elkaar worden verbonden zonder gebruik van het openbare elektriciteitsnet, de komende jaren net als in Vlaanderen ook in Nederland een gangbare praktijk kunnen worden. Bovendien wordt cable pooling, waarbij meerdere energiebronnen één aansluiting delen, in Nederland vergemakkelijkt via de nieuwe Energiewet die vanaf 2026 van kracht is. Gesloten distributiesystemen en groepscontracten zijn andere opties. Netbeheerders experimenteren op hun beurt met alternatieven zoals flexibele aansluitovereenkomsten en groepstransportovereenkomsten, waarbij bedrijven gezamenlijk afspraken maken over het gebruik van netcapaciteit.

Negatieve stroomprijzen

Het volle stroomnet is overigens niet het enige knelpunt bij de ontwikkeling van nieuwe projecten. Ook het groeiend aantal uren met negatieve stroomprijzen brengt projectontwikkelaars in een steeds lastiger parket. In België en Nederland werd in 2025 voor het derde jaar op rij een recordaantal uren met negatieve stroomprijzen gemeten. Tijdens deze uren genereren producenten geen inkomsten en moeten ze soms zelfs betalen om hun stroom terug te leveren. De toepassing van 'curtailment', waarbij installaties tijdelijk worden uitgeschakeld, neemt hierdoor toe.



Als reactie op deze ontwikkeling rusten projectontwikkelaars hun zonneparken en zonnedaken uit met energieopslagsystemen. Steeds vaker zetten ze batterijen in om zonne-energie op te slaan tijdens de uren dat de stroomprijs negatief is, en weer te verkopen bij hogere prijzen. Batterijen zijn daardoor in 2026 niet meer weg te denken uit de projectontwikkeling. De explosieve groei van het aantal uren met negatieve stroomprijzen heeft ervoor gezorgd dat projectontwikkelaars standaard batterijen integreren in hun zonne-energieprojecten. Die aanpak verbetert de financiële haalbaarheid van hun projecten. De batterijen slaan niet alleen energie op tijdens perioden met lage of negatieve prijzen, maar leveren ook balanceringsdiensten aan netbeheerders waarmee aanvullende inkomsten gegenereerd kunnen worden.

Energiedienstverleners

De traditionele verdienmodellen voor projectontwikkelaars, gebaseerd op subsidies en terugleververgoedingen, hebben dus plaatsgemaakt voor meer complexe businesscases. In 2026 komen inkomsten uit meerdere bronnen: directe levering aan afnemers, energieopslag en verkoop op gunstige momenten, balanceringsdiensten en flexibilitetsmarkten. De meest succesvolle projectontwikkelaars transformeren daarmee tot energiedienstverleners die niet alleen zonnepanelen en batterijen installeren, maar ook energiemangementdiensten aanbieden die zorgen voor optimale inzet van de opgewekte stroom. Door slimme algoritmen en voorspellingsmodellen kunnen zij inspelen op prijsstommelingen en zo de waarde van hun projecten maximaliseren.

Verplichte uitrol

Gedreven door Europese wetgeving zetten Nederland en Vlaanderen ook in op de verplichte uitrol van zonnepanelen. In Vlaanderen geldt vanaf april 2026 een installatieplicht voor gebouwen met een verbruik vanaf 1.000 megawattuur per jaar. Voor overheidsgebouwen ligt de grens op 250 megawattuur. Nederland verplicht bedrijven met een verbruik vanaf 50.000 kilowattuur om energiebesparende maatregelen te nemen, waaronder zonnepanelen, mits de terugverdiendtijd maximaal 5 jaar is. Door de verslechterde businesscase is dat echter zelden het geval. De verplichting van zonnepanelen past in een bredere Europese context. De Europese Unie heeft bepaald dat vanaf 2027 nieuwe niet-woongebouwen standaard van zonnepanelen moeten worden voorzien. Ook bestaande gebouwen krijgen geleidelijk een verplichting. Dit beleid moet bijdragen aan het behalen van de Europese klimaatdoelen en zal de uitrol van zonnepanelen goeddoen.

Toekomstperspectief

De uitdaging ligt ook bij deze verplichte zonnepaneelinstallaties niet langer in het realiseren van zoveel mogelijk megawatt, maar in het creëren van projecten die optimaal inspelen op de dynamiek van het energiesysteem. Projectontwikkelaars die hierin slagen, zullen ook zonder subsidies rendabele projecten kunnen blijven ontwikkelen. De toenemende integratie van zonne-energie met andere technologieën zoals industriële warmtepompen, e-boilers en elektrische voertuigen, biedt daarbij nieuwe marktkansen. Door deze systemen slim te koppelen, kunnen projectontwikkelaars totaaloplossingen aanbieden die meerwaarde bieden voor hun klanten en bijdragen aan een systeem met duurzame energie.

Integrale energieoplossing als strategisch fundament voor continuïteit

De energietransitie vraagt om regie. Veel bedrijven willen verduurzamen, elektrificeren en grip krijgen op energiekosten. Toch lopen plannen vaak vast door netcongestie, stijgende energieprijzen en complexe technische keuzes. Het resultaat: vertraging, risico's en gemiste kansen. "De uitdaging zit niet in de techniek zelf, maar in de samenhang en de regie over het energiesysteem," vertelt Johan ter Borg, Algemeen Directeur bij Greenchoice Integrated.

Het elektriciteitsnet in Nederland raakt steeds voller. Nieuwe aansluitingen laten op zich wachten, teruglevering wordt beperkt en uitbreidingsprojecten stranden door gebrek aan netcapaciteit. Toch zijn er wél oplossingen. Door energie slim te organiseren ontstaat ruimte binnen bestaande aansluitingen. "Wie opwek, opslag, verbruik en energiehandel als één geheel benadert, kan groeien binnen de beperkingen van het net. Het draait om integraal denken," vertelt Ter Borg. Deze integrale benadering maakt operationele en financiële flexibiliteit mogelijk. Door opwek, opslag en verbruik slim te sturen, kunnen bedrijven piekbelastingen opvangen, productieprocessen afstemmen op momenten van goedkope of eigen opgewekte stroom, en beter omgaan met beperkingen van het net. Zo ontstaat ruimte om te groeien binnen bestaande aansluitingen én worden energiekosten beter beheersbaar.



software, financiering, beheer. Dat leidt tot versnippering en foutgevoeligheid. Greenchoice Integrated kiest bewust voor een andere aanpak: één integraal energieplan, één aanspreekpunt en volledige ontzorging. "We ontwikkelen, ontwerpen, financieren, bouwen én beheren energieprojecten. Daarbij zorgen we dat de technische en financiële componenten vanaf het begin in balans zijn", aldus Ter Borg. Dankzij de samenwerking met moederbedrijf

Greenchoice hebben klanten bovendien toegang tot energiemarkten, flexibiliteitsdiensten en langdurige energiecontracten.

Energiehubs voor lokale en regionale verduurzaming

Naast maatwerk voor bedrijven speelt gebiedsontwikkeling een sleutelrol in de energietransitie. Wij werken samen met lokale partners om duurzame opwek slim te verweven met ruimtelijke kwaliteit, lokale belangen, natuur en economische kansen. Denk aan energiehubs, waar lokaal opgewekte stroom uit zon en wind direct wordt afgestemd op de energiebehoefte van omliggende bedrijven, logistieke activiteiten of mobiliteit. Batterijsystemen zorgen voor flexibiliteit tussen vraag en aanbod, terwijl de beschikbare ruimte multifunctioneel wordt benut – bijvoorbeeld voor natuurontwikkeling of agrarisch gebruik. Ter Borg: "Dit ontwikkelen we samen met onder andere overheden, bewoners, energiecoöperaties, natuurorganisaties en bedrijven. Zo ontstaat een toekomstbestendige leefomgeving waarin duurzame stroomproductie een waardevolle rol speelt."

Energie als strategische keuze

Steeds meer bedrijven zien energie als onderdeel van hun bedrijfsstrategie. Grip op energie betekent grip op groei. Ter Borg sluit af: "Wie vandaag investeert in een slim energiesysteem, creëert ruimte om te ondernemen – ondanks de beperkingen van het net."

GREENCHOICE INTEGRATED

Greenchoice Integrated

Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 00 50
E. integrated@greenchoice.nl
I. greenchoiceintegrated.nl

Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiecomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.

GREENCHOICE INTEGRATED

Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



JinkoSolar Europe

JinkoSolar (NYSE: JKS) is een van de grootste en meest innovatieve fabrikanten van zonnepanelen ter wereld. JinkoSolar distribueert haar producten en verkoopt haar oplossingen en diensten aan een gevarieerd internationaal klantenbestand bestaande uit nutsbedrijven, commerciële en residentiële klanten in Azië, Noord-Amerika, Europa, Zuid-Amerika, Afrika en andere regio's. Op 30 augustus 2024 had JinkoSolar meer dan 10 productiefaciliteiten wereldwijd en 24 overzeese dochterondernemingen.

JinkoSolar

Haris Hodzic
Kapellerpoort 1, 6041HZ Roermond (Nederland)
T. +31 6 363 911 99
E. haris.hodzic@jinkosolar.com
I. www.jinkosolar.eu



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.

apex

Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.

IBC SOLAR

Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

Klimaatfonds Nederland

Klimaatfonds Nederland ontwikkelt, financiert, realiseert en beheert zonneparken, batterijopslag (BESS) en groene waterstofprojecten. Met meer dan 300 MW operationele zonne-energie en een grote pijplijn is Klimaatfonds Nederland een koploper in duurzame energieprojecten in Nederland. Het team optimaliseert projecten technisch, financieel en operationeel, mede door synergieën te creëren tussen zon, batterijen, waterstof en laadpleinen in EnergieHubs, assets te analyseren met data-driven monitoring, of door het afsluiten van C-PPAs.



KLIMAATFONDS NL

Floris Leuftink
Bergseweg 28-D, 3633AK Vreeland (Nederland)
T. +31 303 2000 31
E. info@klimaatfonds.nl
I. www.klimaatfonds.nl



KSTAR New Energy Company

KSTAR, een toonaangevende wereldwijde leverancier van nieuwe energieoplossingen en opgericht in 1993, blinkt wereldwijd uit in belangrijke markten voor zonne-energie. Onze expertise omspant het hele spectrum en wij leveren geavanceerde PV-omvormers en energieopslagsystemen voor residentiële, commerciële & industriële en grootschalige utiliteitsbehoeften.

KSTAR

George Nalband
Dijkleger 16, 4131MA Vianen (Nederland)
T. +86-755-21389008
E. sales.nl@kstar.com
I. www.kstar.eu



MHelios by Midea

MHelios by Midea is de exclusieve distributeur van de Midea thuisbatterij in Nederland die zich onderscheidt op het gebied van technische trainingen, marketing- en verkoopondersteuning. Ons Nederlandse supportteam staat altijd klaar met persoonlijke service en oplossingen op maat. Samen zorgen we dat installateurs succesvol kunnen inspelen op de groeiende markt voor slimme energieopslag.

MHELIOS by **Midea**

Marnix Vlug
Wattstraat 48, 2171TR Sassenheim (Nederland)
T. +31 85 800 12 11
E. info@mheliobymidea.nl
I. mheliobymidea.nl



Straightforward

Straightforward is een onafhankelijk technisch adviesbureau gespecialiseerd in zonnestroomprojecten en energieopslagsystemen. Sinds 2008 ondersteunen wij ontwikkelaars, investeerders en financiers bij het realiseren van financierbare en optimaal presterende projecten op zowel dak, veld als water. Onze diensten omvatten technische due diligence, haalbaarheidsonderzoek, projectbegeleiding, inspecties, en performance-analyses. Ook verzorgen wij expertisearchiveringen voor verzekeraars en rechtbanken. Met onafhankelijke blik en diepgaande expertise is Straightforward een betrouwbare partner in de sector.

**straight
forward**

Straightforward
Mauritslaan 49, 6129EL Urmond (Nederland)
T. +31 88 166 27 00
E. info@straightforward.nl
I. www.straightforward.nl



TPSolar Nederland

TPSolar is een Nederlands familiebedrijf met de grote ambitie om een bijdrage te leveren aan het verduurzamen van Nederland. We ontwikkelen, financieren, bouwen en beheren ecologisch en maatschappelijk verantwoorde zonneparken. Dit doen wij samen met landeigenaren, overheden, energie coöperaties en omwonenden. Op duurzame energie overgaan doen we niet alleen.

TP-Solar

Connor Hendriks
Melbournestraat 9, unit 7, 1175RM Lijnden (Nederland)
T. +31 23 741 01 44
E. info@tpsolar.nl
I. www.tpsolar.nl



NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevoegde team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.

NEDKAB

Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energie-opslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dicht bij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.

novar

Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.

VAMAT

Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl



RenewabLAW

RenewabLAW, of te wel "Renewables and Law", is een juridische dienstverlener die zich richt op hernieuwbare energie met een nadrukkelijke focus op zonne-energie, opslag en netcongestieproblematiek. RenewabLAW werkt voor projectontwikkelaars, (grond)eigenaren, leveranciers en overheden. Uitgangspunt is daarbij een pragmatische advisering over de Nederlandse wet- en regelgeving. De dienstverlening omvat tevens het opstellen en/of (uit)onderhandelen van relevante juridische documenten die bij een project een rol spelen. De oprichter van RenewabLAW (Jan Albert Timmerman) is lid van de juridische en fiscale werkgroep van Holland Solar.

RenewabLAW

mr. Jan Albert Timmerman
Prins Mauritslaan 22, 5263AX Vught (Nederland)
T. +31 73 610 49 74
E. info@renewablawn.nl
I. www.renewablawn.nl



SolarEdge Technologies

SolarEdge Technologies is een wereldleider in duurzame energietechnologie. Door techniek van wereldklasse en focus op innovatie creëert SolarEdge zonne-energieoplossingen voor de consumentenmarkt, zakelijke markt en de nutssector. SolarEdge biedt daarvoor een geoptimaliseerde aanpak voor het opwekken, opslaan, beheren en verbruiken van energie. Het ontwikkelt en produceert omvormers en Power Optimizers en biedt daarnaast oplossingen voor energiebeheer, energieoptimalisatie, energieopslag en netwerkdiensten. De DC-geoptimaliseerde technologie is inmiddels geïnstalleerd in miljoenen woningen in meer dan 140 landen.

solar**edge**

Witboom 2, 4131PL Vianen (Nederland)
T. +31 800 7105
E. infoNL@solaredge.com
I. www.solaredge.nl



Epc-contractors moeten transformeren van bouwers naar energieregisseurs

Terwijl de integratie van zonne-energie, batterijen en laadinfrastructuur in 2025 steeds meer gemeengoed is geworden, transformeert de rol van engineering, procurementen construction (epc)-contractors. Van specialisten in het plaatsen van zonnepanelen moeten zij zich ontwikkelen tot regisseurs van complexe energiesystemen waarbij slim energiemangement centraal staat.

In Nederland en Vlaanderen evolueren epc-contractors van uitvoerders tot strategische partners die al vroeg in het proces worden betrokken. Waar zij de afgelopen jaren vooral bouwden wat door projectontwikkelaars was uitgedacht, zijn zij nu medebepalers van het projectontwerp, de risicobeheersing, de financieringsconstructies en de exploitatievoorwaarden. Dat is een logische evolutie in een markt waar de marges onder druk staan en vergunningstrajecten complexer worden.

Regionale verschillen

In Nederland vertraagt de groei van grote zonneparken door netcongestie en ruimtelijke beperkingen, waardoor epc-aannemers hun pijlpijn meer spreiden over zakelijke daken, zonnecarports en combinaties met batterijopslag. Vlaanderen kent in 2026 nog steeds een stevig volume dakinvesteringen dankzij de verplichting om zonnepanelen te installeren voor bedrijven en publieke instellingen die veel stroom verbruiken. Na de deadline van 1 april 2026 verschuift de focus naar optimalisatie en uitbreiding van bestaande systemen. Epc-contractors die expertise opbouwen in het toevoegen van batterijopslag aan bestaande zonnepaneelinstallaties, zijn gunstig gepositioneerd voor deze ontwikkeling.

Batterijen

Door de groeiende penetratie van zonne-energie ontstaat er een grotere behoefte aan flexibel vermogen. Dit heeft in de

‘In België komen steeds meer pv-systemen in aanmerking voor modernisering’

afgelopen 2 jaar geleid tot een sterk groeiende vraag naar grootschalige batterijopslag. In 2026 wordt vrijwel geen enkel grootschalig zonne-energieproject in Nederland en België meer zonder een vorm van energieopslag gebouwd. Dit komt niet alleen door de dalende batterijprijzen, maar bovenal door de toenemende noodzaak om netcongestie op te lossen en de steeds grotere wens om energiezekerheid te garanderen.

Elektrisch rijden

Daarnaast zorgt de groei van elektrisch rijden voor een extra impuls. Bedrijventerreinen en logistieke hubs willen de laadvoorzieningen combineren met zonne-energie en batterijen. Epc-contractors die deze integrale infrastructuur kunnen realiseren – in een toenemend aantal gevallen in de vorm van een zonnecarport – krijgen een grotere rol in de elektrificatie van wagenparken en het vrachtvervoer.

Technologieën integreren

De grootste uitdaging voor epc-contractors in 2026 ligt in het naadloos integreren van verschillende technologieën. De combinatie van zonnepanelen met batterijopslag en slimme laadoplossingen voor elektrische voertuigen vereist expertise die traditionele installatiebe-

drijven vaak niet in huis hebben. Epc-contractors die tijdig hebben geïnvesteerd in deze kennis, hebben een voorsprong opgebouwd. In 2026 wordt het vermogen om schaalbare, toekomstbestendige oplossingen te leveren een harde eis vanuit financiers en klanten.

Veiligheid en regelgeving

Met de groei van batterijopslag neemt de aandacht voor veiligheid toe. Brandveiligheid, brandwerende compartimentering, monitoring en noodprocedures zijn geen specialistische extra's meer, maar kernvoorwaarden voor vergunningen en financiering. In 2026 wordt de regelgeving voor batterijopslag in Nederland verder aangescherpt met de komst van een SCIOS-inspectieregeling voor energieopslagsystemen met specifieke installatie-eisen die door de verzekeraars strikt gehandhaafd zullen worden. Epc-contractors die tijdig investeren in kennis en certificering op dit gebied, hebben een duidelijk concurrentievoordeel.

Elektrisch materieel

Naast veiligheid staat duurzaamheid centraal in de strategie van epc-aannemers. Investerings in milieuvriendelijke bouwmethoden, zoals het gebruik van elektrisch bouw materieel, dragen bij aan het verminderen van stikstofuitstoot en het daarmee überhaupt mogelijk maken van de bouw van duurzame-energieprojecten. Het gebruik van elektrisch materieel heeft wel praktische gevolgen voor de planning, de logistiek en de benodigde laadcapaciteit tijdens bouwfasen. Daarin investeren is noodzaak en het biedt een concurrentievoordeel in aanbestedingen waar duurzaamheid en veiligheid worden meegewogen.

Nieuwe financieringsmodellen

Nieuwe financieringsmodellen spelen een grotere rol in het succes van duurzame-energieprojecten. Power purchase agreements, waarbij afnemers langjarig stroom afnemen tegen een vast tarief, worden steeds vaker toegepast omdat in zowel Nederland als Vlaanderen nog nauwelijks subsidie wordt toegekend aan zonne-energieprojecten. Voor epc-aannemers betekent dit dat zij vroeg bij contractering betrokken moeten zijn en dat ontwerpkeuzen rekening houden met langetermijnprestaties en garanties. Banken en investeerders eisen transparantie over kwaliteit, garanties en projectorganisatie. Kostenbeheersing blijft essentieel, maar in plaats van simpelweg te kiezen voor de goedkoopste componenten, wordt steeds vaker gekeken naar de totale levensduurkosten en opbrengsten.



Voorspelbare opbrengsten

Naast technische integratie wordt data-integratie essentieel. Slimme monitoring zorgt voor betere prestaties en voorspelbare opbrengsten. Epc-contractors die betrouwbare data leveren en actief bijdragen aan optimalisatie behouden langdurige klantrelaties, omdat zij ook ingeschakeld worden voor operation & maintenance (o&m)-diensten en zo hun positie in de waardeketen verbreden. De focus verschuift van oplevering naar volledige levenscyclus, waarbij ontwerp, bouw, onderhoud en modernisering in één strategie worden verbonden.

Nieuwe markten

Epc-contractors die toekomstbestendig willen zijn, moeten hun blik verruimen naar nieuwe marktsegmenten. Naast de traditionele zonneparken en dakgebonden pv-installaties ontstaan er kansen in agri-pv waarbij landbouw gecombineerd wordt met zonnepanelen, zonnecarports en gebouwgeïntegreerde zonne-energiesystemen.

Naast nieuwbouw is er in 2026 veel aandacht voor het vernieuwen en upgraden van bestaande installaties. Revamping richt zich op het herstellen van de oorspronkelijke capaciteit van oudere

‘Flexibiliteit, specialisatie en focus op kwaliteit zijn de sleutelwoorden’

installaties, terwijl repowering de capaciteit juist vergroot en de levensduur verlengt. Met name in België, waar de eerste grote golf van zonnepaneelinstallaties al dateert uit de periode 2010-2012, komen steeds meer zonnestroomsystemen in aanmerking voor modernisering inclusief batterijopslag. Epc-contractors die gespecialiseerd zijn in deze complexe projecten kunnen de komende jaren rekenen op een forse vraag.

Flexibiliteit

Voor epc-contractors in Nederland en België biedt 2026 dus zowel uitdagingen als kansen. Het succes zal in toenemende mate afhangen van hun vermogen om zich aan te passen aan veranderende marktomstandigheden en technologische ontwikkelingen. Flexibiliteit, specialisatie en focus op kwaliteit zijn daarbij de sleutelwoorden. De epc-contractor van 2026 is niet langer een bouwer, maar een energieregisseur die complexe systemen ontwerpt, integreert en optimaliseert.

Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



FIRST BASE Solar Systems

FIRST BASE Solar Systems biedt solide draagconstructies voor alle grondgebonden solarprojecten, in combinatie met schroeffundamenten. Onze schroeffundamenten zijn geschikt voor alle bodemsoorten en bij uitstek voor complexe terreinen: zwakke bodems, wallen, dijken en taluds of moeilijk bereikbare locaties. Dankzij de grote variatie in zowel lengte als diameter sluiten onze schroeffundamenten naadloos aan op de bodemopbouw. Elk ontwerp wordt onderbouwd met on-site belastingtests, zodat draagkracht en stabiliteit gegarandeerd zijn.



Joris Bullens
Liessentstraat 9a, 5405AH Uden (Nederland)
T. +31 413 432 052
E. info@firstbasegroundscraws.com
I. www.firstbasegroundscraws.nl



RenewabLAW

RenewabLAW, of te wel "Renewables and Law", is een juridische dienstverlener die zich richt op hernieuwbare energie met een nadrukkelijke focus op zonne-energie, opslag en netcongestieproblematiek. RenewabLAW werkt voor projectontwikkelaars, (grond)eigenaren, leveranciers en overheden. Uitgangspunt is daarbij een pragmatische advisering over de Nederlandse wet- en regelgeving. De dienstverlening omvat tevens het opstellen en/of (uit)onderhandelen van relevante juridische documenten die bij een project een rol spelen. De oprichter van RenewabLAW (Jan Albert Timmerman) is lid van de juridische en fiscale werkgroep van Holland Solar.



mr. Jan Albert Timmerman
Prins Mauritslaan 22, 5263AX Vught (Nederland)
T. +31 73 610 49 74
E. info@renewablawn.nl
I. www.renewablawn.nl



Straightforward

Straightforward is een onafhankelijk technisch adviesbureau gespecialiseerd in zonnestroomprojecten en energieopslagsystemen. Sinds 2008 ondersteunen wij ontwikkelaars, investeerders en financiers bij het realiseren van financieerbare en optimaal presterende projecten op zowel dak, veld als water. Onze diensten omvatten technische due diligence, haalbaarheidsonderzoek, projectbegeleiding, inspecties, en performance-analyses. Ook verzorgen wij expertiseonderzoeken voor verzekeraars en rechtbanken. Met onafhankelijke blik en diepgaande expertise is Straightforward een betrouwbare partner in de sector.



Straightforward
Mauritslaan 49, 6129EL Urmond (Nederland)
T. +31 88 166 27 00
E. info@straightforward.nl
I. www.straightforward.nl



Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiecomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.



Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

TPSolar Nederland

TPSolar is een Nederlands familiebedrijf met de grote ambitie om een bijdrage te leveren aan het verduurzamen van Nederland. We ontwikkelen, financieren, bouwen en beheren ecologisch en maatschappelijk verantwoorde zonneparken. Dit doen wij samen met landeigenaren, overheden, energie coöperaties en omwonenden. Op duurzame energie overgaan doen we niet alleen.



Connor Hendriks
Melbournestraat 9, unit 7, 1175RM Lijnden (Nederland)
T. +31 23 741 01 44
E. info@tpsolar.nl
I. www.tpsolar.nl



VAMAT

VAMAT is een distributeur en service-partner van HUAWEI FusionSolar en levert duurzame energieoplossingen voor omvormers, opslag en laadoplossingen. VAMAT is lokaal aanwezig in de Benelux en Ierland en combineert sterke productportfolio's met technische kennis en ondersteuning, training en after-sales. VAMAT is Value Added Partner (VAP) van Huawei en helpt resellers, installateurs en projectpartners sneller en efficiënt projecten te realiseren.



Sander Binnema
Winthontlaan 30, 3526KV Utrecht (Nederland)
T. +31 851143 100
E. sales@vamat.nl
I. www.vamat.nl



NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevoegen team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energie-opslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dicht bij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.



Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



Batterijen vereisen nieuwe aanpak van onderhoud

De toekomst van o&m voor solar en storage: van reactief 'blussen' naar slim voorspellen



De zonne-energiesector ondergaat een fundamentele transformatie. Waar het jarenlang draaide om het plaatsen van zoveel mogelijk zonnepanelen, verschuift de focus nu naar optimaal beheer en onderhoud. Gelijktijdig vereisen de opkomende batterijsystemen nieuwe expertise. AI, data en automatisering drijven deze verandering, waarbij operation & maintenance (o&m)-bedrijven evolueren van probleemoplossers naar strategische partners met voorspellende analyses. Voor hen betekent dit een nieuwe fase waarin digitale vaardigheden en cybersecurity even cruciaal worden als technische kennis.

De o&m-sector maakt zich daarmee op voor een tijdperk waarin kunstmatige intelligentie (AI) en automatisering het verschil maken. Onderhoud verschuift van correctief en reactief naar voorspellend en wordt cruciaal voor rendement.

Nieuwe realiteit

Het optimaal beheer van zonnepaneelinstallaties wordt daarmee steeds belangrijker. Niet alleen om het rendement te waarborgen, maar ook om risico's te beperken en de levensduur te verlengen. De tijd dat installateurs o&m zagen als bijzaak is voorbij. Voor veel bedrijven vormt het inmiddels een stabiele inkomstenbron, zeker nu de marges op nieuwe projecten afnemen. In Nederland en Vlaanderen groeit het aan-

tal gespecialiseerde onderhoudsbedrijven snel. Hun focus verschuift van traditionele, visuele inspecties naar datagedreven prestatiebeheer en langdurige servicecontracten. Daarmee ontstaat een markt waarin kwaliteit, efficiëntie en kennis de onderscheidende factoren zijn.

Data en algoritmen

De digitalisering van zonnepaneelinstallaties krijgt extra kracht door kunstmatige intelligentie. Een van de belangrijkste trends die SolarPower Europe in de nieuwste editie van de O&M Best Practice Guidelines signaleert, is de inzet van AI bij voorspellend onderhoud. Door de continue analyse van data uit omvormers, weerstations en sensoren kunnen algorit-

men afwijkingen in de prestaties detecteren nog voordat er storingen optreden. De eerste zonne-energiebedrijven combineren monitoringsoftware met 'drone in a box'-systemen. Deze drones voeren automatisch inspecties uit, maken thermische beelden en sporen defecte zonnecellen of vervuiling op. De technologie verlaagt het aantal fysieke bezoeken, terwijl de kwaliteit van inspecties juist stijgt. Dat leidt tot minder stilstand en een beter rendement.

Opslag als nieuwe tak

Een groeiend deel van de o&m-markt richt zich inmiddels op batterij-energieopslagsystemen (bess). Deze installaties zijn complexer dan zonne-energiesystemen en vereisen gespecialiseerde kennis van

software, koeling en veiligheid. Vooral grote energiebedrijven en investeerders eisen nu dat onderhoud vanaf de ontwerpfase wordt meegenomen: een goed o&m-plan is een voorwaarde voor financiering. Preventieve inspecties, temperatuurbewaking en het beheer van reserveonderdelen worden standaardonderdelen van contracten. Correctief onderhoud is simpelweg te duur geworden. In veel opzichten staat er bij onderhoud van batterijen bovendien meer op het spel. Ze draaien 24 uur per dag en vragen hetzelfde reactievermogen als traditionele energiecentrales. Dat maakt dit domein niet alleen technischer, maar ook strategischer: onderhoud moet vanaf de eerste ontwerpstap integraal worden meegenomen.

Digitalisering en veiligheid

De toenemende digitalisering van zonnestroom- en energieopslagsystemen brengt naast kansen ook verantwoordelijkheden met zich mee. Cybersecurity wordt snel een vast onderdeel van o&m-contracten, mede door strengere Europese richtlijnen. Bedrijven moeten aantonen dat hun installaties digitaal weerbaar zijn – met veilige toegangsprotocollen, versleuteld dataverkeer en gesegmenteerde netwerken. O&m-organisaties die op afstand toegang hebben tot zonneparken of batterijprojecten, passen hun processen aan en trainen personeel in digitale veiligheid. De tijd van standaard wachtwoorden en onbeveiligde routers is daarmee voorbij. Digitale veiligheid wordt een kwaliteitscriterium, net als brandveiligheid en rendement.

Gebreken bestaande installaties

Naast digitale weerbaarheid groeit ook de aandacht voor fysieke veiligheid. De verplichte Scope 12-inspecties, die om de 3 tot 5 jaar worden herhaald, brengen in Nederland structurele gebreken aan het licht bij duizenden zakelijke installaties. Voor o&m-bedrijven betekent dit een constante stroom aan herstelwerkzaamheden en preventieve controles. Voor installateurs biedt dit juist nieuwe kansen: langdurige klantrelaties in plaats van eenmalige opleveringen. De combinatie van kwaliteitsbewaking en regelgeving stimuleert bovendien de verdere professionalisering van de sector.

Personeel schaars

De vraag naar onderhoudsdiensten stijgt dus, maar tegelijkertijd blijft goed opgeleid personeel schaars. Bedrijven reageren daarop met schaalvergroting en standaard-

disering van processen. Verschillende Nederlandse en Vlaamse spelers beheren inmiddels bijna of zelfs meer dan 1 gigawattpiek aan zonneparken. In Nederland en Vlaanderen voeren Everyday, Klaer, Solora en Zonnepark Services Nederland de markt aan. Everyday beheert als marktleider ongeveer 1,6 gigawattpiek aan pv-installaties. Zowel Zonnepark Services Nederland als Klaer heeft contracten voor circa 800 megawattpiek, terwijl Solora met 1,2 gigawattpiek actief is in België én Nederland. Met die schaalgroote komt professionalisering: servicedivisies van ontwikkelaars verzelfstandigen, gespecialiseerde onderhoudsbedrijven nemen kleinere spelers over en investeren in opleiding en digitalisering. De sector ontwikkelt zich tot een volwassen markt met eigen kwaliteitslabels, opleidingsprogramma's en certificering. Dat voorkomt onnodige bezoeken en verlaagt kosten, terwijl defecten eerder worden ontdekt.

Kosten onder druk

Ondanks alle technologische vooruitgang blijft kostenbeheersing een uitdaging. Hogere arbeidskosten en inflatie drijven de prijzen op, terwijl de concurrentie toeneemt. Bedrijven zoeken daarom naar efficiëntie via digitalisering, clustering van onderhoudsbezoeken en remote monitoring. De sleutel ligt in slimme data-analyse: wie beschikt over actuele informatie over prestaties, slijtage en omgevingsfactoren, kan onderhoud gericht plannen en storingen voorkomen. De sector evolueert daardoor van reactief naar proactief beheer – van brandjes

blussen naar strategisch assetmanagement. Sensoren in moderne omvormers – en ook batterijen – verzamelen continue data over temperatuur, spanning, stroomsterkte en andere kritische parameters. Deze data worden geanalyseerd door AI, die afwijkingen kan detecteren lang voordat deze tot opbrengstverlies leiden.

Batterijen

Naarmate het aantal middelgrote en grote energieopslagprojecten toeneemt, groeit ook het besef dat de vele honderden megawatt en inmiddels zelfs gigawatts aan batterijcapaciteit die online komen, goed moeten worden beheerd en dat er goede onderhoudsprogramma's nodig zijn. Maar in tegenstelling tot de zonne-energiesector, waar vaak de houding heerst van 'laten we het project eerst verkopen en ons later zorgen maken over o&m', moet onderhoud van energieopslagprojecten vanaf de start worden ingebouwd in het denkproces. In veel opzichten staat er namelijk meer op het spel bij o&m van energieopslagsystemen. Het beheer van de financiële risico's is moeilijker dan bij zonne-energiesystemen. In tegenstelling tot zonnepaneelinstallaties, die natuurlijke cycli volgen, werken batterijen continu, 24 uur per dag, 7 dagen per week. Deze 24-uursfunctionaliteit betekent dat batterijen met dezelfde strengheid en reactievermogen moeten worden beheerd als een traditionele energiecentrale. De conclusie is duidelijk: o&m is onmisbaar. Niet alleen voor zonneparken, maar ook voor batterijen, laadpalen en alle andere onderdelen van het energiesysteem van de toekomst.

Consumenten zoeken massaal hulp

De consumentenmarkt kent een groeiende vraag naar hulp bij storingen en defecten. Duizenden huishoudens krijgen te maken met kapotte omvormers of systemen die niet meer communiceren met de monitoringsoftware. Veel van deze installaties zijn geplaatst door installateurs die inmiddels met hun activiteiten gestopt of zelfs failliet zijn, waardoor consumenten geen aanspreekpunt meer hebben.

Nieuwe servicebedrijven springen in dat gat en bieden onderhoudscontracten aan voor bestaande installaties, inclusief storingsdienst, schoonmaak en software-updates. Herstel van schade, het vervangen van omvormers en het opnieuw instellen van systemen vormen zo een nieuwe groeiemarkt. De tijd dat een pv-systeem 'onderhoudsvrij' was, is definitief voorbij.

Steeds vaker fungeren deze servicebedrijven ook als lokale partner voor buitenlandse batterijfabrikanten die voet aan de grond willen krijgen. Ze ondersteunen installateurs bij het inbedrijfstellen van thuisbatterijen en ze lossen technische problemen op wanneer een installatie niet volgens plan verloopt. Zo ontstaat een nieuwe servicelaag tussen fabrikant, installateur en consument, die de betrouwbaarheid van zonne-energiesystemen en thuisbatterijen verder versterkt.

Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



ESTG

Wij zijn Europa's toonaangevende B2B e-commerce distributeur van duurzame energieoplossingen. Met een breed assortiment zonnepanelen, omvormers, batterijen, laadpalen, airco's bieden wij installateurs en resellers alles wat zij nodig hebben. Onze kracht: one-stop-shop, scherpe prijzen, realtime beschikbaarheid en snelle levering vanuit meerdere Europese warehouses. Via ons online platform bestel je eenvoudig en heb je altijd inzicht in voorraad, levertijden en documentatie.



T. +31 85 016 78 00
E. sales@estg.eu
I. www.estg.eu



Everday

Everday realiseert samen met haar partners elke dag toekomstbestendige energie. Rendement van energie uit de zon – op land, water en daken – en de opslag ervan is waar onze focus ligt. Wij beheren, onderhouden en herstellen duurzame investeringen en zorgen dat ze financieel rendabel, operationeel betrouwbaar en maatschappelijk gedragen blijven. Dat is waar wij positieve energie van krijgen!



Kevin de Jong
Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 020 46 60
E. info@everday.eu
I. www.everday.eu



Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiecomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.



Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



Hartclass

Gespecialiseerd in het reinigen van zonnepanelen. Met ons uitgebreide assortiment aan schoonmaakmachines, speciaal ontwikkeld voor zonnepanelen, kunnen wij ieder type zonnepark schoonmaken: -grondgebonden, -drijvend, -staldaken, -(grote) industriële daken, -carports. Wij reinigen veilig, snel én effectief. Uw panelen laten reinigen? Wij doen het graag!



Mark van 't Hart
Van Utrechtweg 89, 2921LN Krimpen a/d IJssel (NL)
T. +31 180 51 78 99
E. info@hartclass.nl
I. www.hartclass.nl



IBC SOLAR

IBC SOLAR is al sinds 1982 dé toonaangevende groothandel op het gebied van solar. In de tijd dat anderen nog dachten aan steenkool of olie was IBC SOLAR al bezig met het ontwikkelen en installeren van duurzame totaaloplossingen. IBC SOLAR heeft in deze periode ruime kennis opgebouwd en mogen genieten van langdurige en wederzijdse relaties met onze fabrikanten welke wij graag delen met onze partners zoals u verspreid over 30+ landen en 4 continenten.



Bijsterhuizen1160C, 6546AS Nijmegen (Nederland)
T. +31 88 101 9000
E. info@ibc-solar.nl
I. www.ibc-solar.nl

Klaer

Klaer is de servicepartner voor groene energiesystemen, gespecialiseerd in de combinatie van opwek en opslag. Met 35 zonneparken en meer dan 1 GW vermogen in beheer in Nederland bieden wij volledig asset management, onderhoud en advies. Onze proactieve, lokale aanpak garandeert optimale prestaties en waarde – voor een duurzame toekomst met maximale impact.



Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@klaer.energy
I. www.klaer.energy



Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energie-opslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dichterbij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.



Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



PV CYCLE Belgium

PV CYCLE Belgium is het beheersorganisme voor de terugname en recyclage van gebruikte zonnepanelen in België. We ondersteunen bedrijven die zonnepanelen op de markt brengen om aan hun wettelijke verplichtingen te voldoen en zorgen voor een duurzame recyclage-oplossing voor elk zonnepaneel dat we inzamelen. We zijn een private organisatie zonder winstoogmerk, bestuurd door sectorfederaties Techlink, Eloya, Nelectra, ODE en Edora en gecontroleerd door de gewestelijke overheden.



Johan Goossens
Boulevard Brand Withlock, 114 box 5
1200 Sint Lambrechts Woluwe (België)
E. belgium@pvcycle.org
I. www.pvcycle.be



Solar Cleaners Nederland

Om de levensduur van uw zonnestroominstallatie te verlengen en het maximale rendement eruit te halen is het belangrijk om de panelen minstens 1 keer per jaar professioneel te laten reinigen. Met speciale borstels en gedemineraliseerd water reinigen we uw zonnepanelen zodat u weer optimaal gebruik kunt maken van de zonne-energie.



M. Nieuwenhuys
De Nort 1A, 3931NE Woudenberg (Nederland)
T. +31 85 876 91 32
E. info@solar-cleaners-nederland.nl
I. www.solar-cleaners-nederland.nl



Solar Clean

Solar Clean is reeds 17 jaar dé betrouwbare partner voor de reiniging van industriële PV-projecten. Met aangepaste reinigingstechnieken worden door onze ervaren teams jaarlijks enkele miljoenen zonnepanelen op een veilige manier schoon-gemaakt in België, Nederland en Frankrijk. Contacteer ons voor de reiniging van uw zonneparken!



Jelle Zijlstra
Sterrebeekstraat 181 C3, 1930 Zaventem (België)
T. +32 2 303 79 61
E. info@solarclean.be
I. www.solarclean.be



TPSolar Nederland

TPSolar is een Nederlands familiebedrijf met de grote ambitie om een bijdrage te leveren aan het verduurzamen van Nederland. We ontwikkelen, financieren, bouwen en beheren ecologisch en maatschappelijk verantwoorde zonneparken. Dit doen wij samen met landeigenaren, overheden, energie coöperaties en omwonenden. Op duurzame energie overgaan doen we niet alleen.



Connor Hendriks
Melbournestraat 9, unit 7, 1175RM Lijnden (Nederland)
T. +31 23 741 01 44
E. info@tpsolar.nl
I. www.tpsolar.nl



Zonnepark Services Nederland

Zonnepark Services Nederland is marktleider op het gebied van O&M van grootschalige zonneparken en dakinstallaties met meer dan 1000 MWp onder contract in Nederland. Als joint venture van Chint Solar en Goldbeck Solar bieden we klanten ruim 20 jaar internationale PV-ervaring. Naast preventief en correctief onderhoud, worden ook diensten als monitoring, cybersecurity, groenonderhoud, schoonmaken van panelen, drone thermografie, IV-schap & high voltage maintenance aangeboden. Een professioneel, gedreven team van servicetechnici staat 365 dagen per jaar paraat.



E. Hoogduin
Drieharingstraat 6, 3511BJ Utrecht (Nederland)
T. +31 30 781 0000
E. service@zonnepark-services.nl
I. www.zonnepark-services.nl



Dienstverleners sturen energietransitie nieuwe fase in

De adviesbranche in de energiesector transformeert snel door kunstmatige intelligentie, schaarste aan netcapaciteit en regelgevingsveranderingen. Dienstverleners spelen in 2026 een cruciale rol bij het navigeren van zonne-energie, batterij-opslag en laadinfrastructuurprojecten door complexe uitdagingen.

Met voor het tweede jaar op rij meer dan 300 rechtszaken, een nieuwe reeks faillissementen en dito overnames was er voor dienstverlenend Nederland en Vlaanderen in het kalenderjaar 2025 volop werk aan de winkel.

Subsidies verdwijnen

De consultancy- en dienstverleningsmarkt staat in 2026 echter voor grote veranderingen. Met het ingaan van het subsidievrije tijdperk, ongetwijfeld wederom honderden rechtszaken en de snelle groei van batterijprojecten moeten bedrijven hun strategie en dienstverlening aanpassen om relevant te blijven.

De afgelopen jaren was het begeleiden van subsidieaanvragen een zeer belangrijk deel van het werk van dienstverleners. Nu Nederland en Vlaanderen het subsidievrije tijdperk ingaan, verschuift de focus naar andere vormen van ondersteuning. In Nederland zijn regelingen als de Energie-investeringsaftrek (EIA), Stimulering Duurzame Energieproductie en Klimaattransitie

(SDE++) en Subsidieregeling Coöperatieve Energieopwekking (SCE) weliswaar relevant, maar het aantal beschikbare toegekende subsidies is met driekwart gereduceerd. In Vlaanderen worden bedrijven juist geholpen met vergroeningsscans, waarbij het Vlaamse Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) tot 85 procent van de kosten vergoedt voor advies over groene technologieën. Vergroening van de warmtevraag – het fossielvrij maken van warmteprocessen – ziet de Vlaamse overheid als een cruciale stap. Toch weten veel ondernemingen niet welke technologieën beschikbaar en economisch haalbaar zijn. Om bedrijven gericht te begeleiden, krijgen ze ondersteuning bij het in kaart brengen én implementeren van marktrijpe technologieën. Zo moet de businesscase concreet en uitvoerbaar worden.

Faillissementen en consolidatie

De zonne-energiesector kende ook in 2025 een golf van faillissementen, doordat een groot deel van de zonnepaneelinstallateurs in zowel de consumenten- als zakelijke markt de vraag – nog – verder zag terugvallen. Bekende namen als BeSolar, Sunlogics, Xperal en Zonnegilde behoorden tot de slachtoffers. Tegelijkertijd is er sprake van een consolidatieslag: grote spelers nemen kleinere bedrijven over om hun positie te versterken. Ook private equity en internationale investeerders zijn daarbij actief op zoek naar buitenkansjes. Het ligt in de lijn der verwachting dat de consolidatiegolf zich hierdoor ook in 2026 doorzet, niet alleen onder de 'uitvoerders', maar juist ook onder de adviseurs. Voorbeelden zijn de overname van Ekwadraat door Movares en de toevoeging van kWh People aan Almunda Professionals. >

'Voor grote projecten blijven vergunnings-procedures een juridisch mijnenveld'



© Sunrock

GSE
Intégration

GSE IN-ROOF SYSTEM™

DAKGEÏNTEGREERD MONTAGESYSTEEM VOOR ZONNEPANELEN



ECONOMISCH



EENVOUDIG TE MONTEREN



UNIVERSEEL



GECERTIFICEERD



GSE
Intégration

www.gseintegration.com



Deze samenwerkingen brengen expertise uit verschillende marktsegmenten samen, waardoor bedrijven beter kunnen inspelen op de groeiende vraag naar integrale oplossingen. Daarbij groeit het aantal projecten dat voor grootschalige batterijen kiest aan beide kanten van de grens nog altijd. Adviesbureaus zijn onmisbaar bij het ontwerp, de financiering en de realisatie van deze projecten. Ze helpen bedrijven met het oplossen van netcongestie, het kiezen van de juiste technologie en het voldoen aan nieuwe regelgeving.

Nieuwe diensten en technologieën

Dienstverleners breiden hun aanbod daarnaast uit met advies over smart charging en andere vormen van energiemangement. De opkomst van dynamische energiecontracten en de mogelijkheid om energie te verhandelen via batterijen maken het advieswerk complexer en waardevoller. Consumenten en bedrijven willen onafhankelijk zijn van energieleveranciers en optimaal gebruikmaken van hun zelf opgewekte energie.

Realiteit

Een van de grootste uitdagingen voor de energiesector in 2026 blijft de netcongestie. Netbeheerders worstelen nog steeds met capaciteitsbeperkingen, waardoor de vraag naar specialistische adviseurs explosief toeneemt. Deze adviseurs helpen projectontwikkelaars en installateurs bij het vinden van oplossingen voor gebieden waar geen transportcapaciteit beschikbaar is.

'Succesvolle adviesbureaus onderscheiden zich door hun vermogen om complexiteit te vertalen naar praktische oplossingen'

Consultancybureaus profileren zich steeds meer als experts in het optimaliseren van energiesystemen binnen bestaande netbeperkingen. Hun diensten omvatten haalbaarheidsonderzoeken, capaciteitsberekeningen en slimme oplossingen om projecten toch te realiseren. De combinatie van zonnepanelen met batterijopslag blijft hierbij een populaire strategie, maar in 2026 ligt de nadruk sterker op geïntegreerde systemen die ook elektrische voertuigen en bijvoorbeeld warmtepompen omvatten om de warmtevraag te elektrificeren. Adviesbureaus ontwikkelen geavanceerde modellen die rekening houden met piekbelastingen en gebruikspatronen om het meeste uit de beperkt beschikbare netaansluitingen te halen. Deze dienstverlening wordt niet alleen afgenomen door projectontwikkelaars, maar ook door gemeenten en provincies die hun energieplannen moeten aanpassen aan de realiteit van het elektriciteitsnet.

Juridische complexiteit

De juridische dienstverlening rond energieprojecten wordt gekenmerkt door toenemende complexiteit. Voor grote projecten zoals zonnevelden en batterijparken blijven vergunningsprocedures een juridisch mineveld. Dienstverleners spelen een cruciale rol in het begeleiden van deze trajecten, waarbij zij expertise combineren op het gebied van ruimtelijke ordening, natuurwetgeving en energiebeleid. Ook financiële dienstverlening rond energieprojecten wordt in 2026 steeds meer maatwerk. Het landschap van subsidies en fiscale regelingen verandert vrijwel ieder jaar. Voor grote projecten ontstaan nieuwe financieringsmodellen waarin adviesbureaus een sleutelrol spelen. Stroom-

afnameovereenkomsten, beter bekend als power purchase agreements (ppa's), worden straks de standaard voor grootschalige zonne-energieprojecten. Financieel adviseurs helpen bij het structureren van deze complexe contracten en het minimaliseren van risico's. De combinatie van volatiele energieprijzen en veranderende regelgeving vereist gespecialiseerde kennis die alleen grotere adviesbureaus kunnen bieden.

Datagedreven advisering

De grote transformatie in de adviesbranche is de verschuiving naar datagedreven diensten. Waar adviseurs voorheen vooral leunden op ervaring en vakkennis, gebruiken zij nu geavanceerde datamodellen en kunstmatige intelligentie (AI)-tools om hun adviezen te onderbouwen. Voor installateurs betekent dit dat zij steeds vaker toegang krijgen tot geavanceerde ontwerptools die door adviesbureaus worden ontwikkeld. Deze tools automatiseren een groot deel van het ontwerpproces van zonnepaneelinstallaties, batterijen en andere klimaatinstallaties, en maken het mogelijk om verschillende scenario's snel door te rekenen. De menselijke expertise blijft echter onmisbaar voor het interpreteren van de resultaten en het vertalen naar praktische adviezen.

Toekomstperspectief

De adviesbranche in de energiesector staat voor een spannend jaar in 2026. De combinatie van technologische innovatie, veranderende regelgeving en marktdynamiek creëert zowel uitdagingen als kansen voor dienstverleners. Succesvolle adviesbureaus onderscheiden zich door hun vermogen om complexiteit te vertalen naar praktische oplossingen. Voor installateurs en projectontwikkelaars wordt de keuze voor de juiste adviseur steeds belangrijker. De toegevoegde waarde van professioneel advies neemt namelijk toe naarmate projecten complexer worden en de financiële belangen groter. Tegelijkertijd moet de sector waakzaam blijven voor overcapaciteit, nu de groei in sommige segmenten van de markt weg is. Adviesbureaus die flexibel inspelen op nieuwe regelgeving, technologische ontwikkelingen en klantbehoeften zullen desondanks hun positie kunnen versterken.



Alius

Alius is groothandel en kennispartner in duurzame energieoplossingen voor de residentiële en commerciële markt. We ondersteunen installateurs met totaaloplossingen zoals zonnepanelen, batterijen, EMS, laadpalen en warmtepompen. Onze kracht zit in kennis én service: technisch advies, projectbegeleiding, trainingen en slimme softwaretools. We ontwikkelen ook eigen producten voor de energievraag van morgen. Al 15 jaar bouwen we aan langdurige partnerships, met als missie: installateurs helpen groeien met kennis, tools en betrokkenheid. Samen werken we aan een toekomst vol positieve energie.



Stan Bergmans
Meerheide 101, 5521DX Eersel (Nederland)
T. +31 497 555 362
E. info@alius.nl
I. www.alius.nl



Apex Power Supplies

Apex Power Supplies is meer dan een groothandel. Wij bieden niet alleen kwaliteitsmerken voor scherpe prijzen. Apex is flexibel en doet er alles aan om te zorgen dat jij als installateur jouw projecten vlekkeloos, en in één keer kan afleveren.



Jerry van Es
Mercuriusplein 40, 2685LP Poeldijk (Nederland)
T. +31 6 285 507 23
E. info@apexpowersupplies.com
I. apexpowersupplies.com



Novar

Novar ontwikkelt, bouwt en exploiteert grootschalige groene energiesystemen voor de zakelijke markt. Van zonne-energie en energieopslag tot smart grids en slim energiemanagement, wij maken de energietransitie concreet en schaalbaar. Als marktleider in grootschalige zonneparken bouwen we aan het energiesysteem van de toekomst: één waarin opwek, opslag, distributie en beheer naadloos samenwerken. Met elk project dat we opleveren, brengen we Nederland én Europa dichterbij een volledig duurzaam energiesysteem. Novar is actief in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Zweden.



Emmasingel 4, 9726AH Groningen (Nederland)
T. +31 85 30 30 850
E. info@novar.nl
I. www.novar.nl



PV CYCLE Belgium

PV CYCLE Belgium is het beheersorganisme voor de terugname en recyclage van gebruikte zonnepanelen in België. We ondersteunen bedrijven die zonnepanelen op de markt brengen om aan hun wettelijke verplichtingen te voldoen en zorgen voor een duurzame recyclage-oplossing voor elk zonnepaneel dat we verzamelen. We zijn een private organisatie zonder winstoogmerk, bestuurd door sectorfederaties Techlink, Eloya, Nelectra, ODE en Edora en gecontroleerd door de gewestelijke overheden.



Johan Goossens
Boulevard Brand Withlock, 114 box 5
1200 Sint Lambrechts Woluwe (België)
E. belgium@pvcycle.org
I. www.pvcycle.be



BayWa r.e. Solar Systems S.à r.l.

BayWa r.e. is de toonaangevende PV-groothandel. We beschikken over een selectie A-merken van hoogwaardige modules, omvormers, residentiële en commerciële opslagsystemen, laadpalen en montagesystemen. Ons Benelux-team staat voor u klaar vanaf de planning tot en met de levering van uw installaties. Denken in oplossingen en flexibel samenwerken is onze prioriteit. Met onze magazijnen in de BENELUX leveren wij uw bestellingen snel en accuraat uit. BayWa r.e. - Betrouwbaar.



Maarten Devillé | Head of Marketing
Office | Olivier van Noortweg 1a, 5993SL Maasbree (NL)
T. +31 24 79 99 300
E. lusy.marketing@baywa-re.com
I. solar-distribution.baywa-re.nl



BDA Dak- en Gevelopleidingen

BDA Dak- en Gevelopleidingen biedt o.a. een breed scala aan zonopleidingen, van ontwerp & advies tot installatie, beheer, inspectie, onderhoud, energieopslag en laadpaaloplossingen. De trainingen zijn praktijkgericht. BDA Dak- en Gevelopleidingen is geaccrediteerd voor de opleidingen en organisatie van de InstallQ-examens en de verstrekking van de bijbehorende certificaten. InstallQ verlangt deze certificaten als onderdeel van hun erkenningsregeling.



BDA Dak- en Gevelopleidingen
Avelingen West 33, 4202MS Gorinchem (Nederland)
T. +31 85 4871910
E. info@bdaopleidingen.nl
I. www.bdaopleidingen.eu



RenewabLAW

RenewabLAW, of te wel "Renewables and Law", is een juridische dienstverlener die zich richt op hernieuwbare energie met een nadrukkelijke focus op zonne-energie, opslag en netcongestieproblematiek. RenewabLAW werkt voor projectontwikkelaars, (grond)eigenaren, leveranciers en overheden. Uitgangspunt is daarbij een pragmatische advisering over de Nederlandse wet- en regelgeving. De dienstverlening omvat tevens het opstellen en/of (uit)onderhandelen van relevante juridische documenten die bij een project een rol spelen. De oprichter van RenewabLAW (Jan Albert Timmerman) is lid van de juridische en fiscale werkgroep van Holland Solar.



mr. Jan Albert Timmerman
Prins Mauritslaan 22, 5263AX Vught (Nederland)
T. +31 73 610 49 74
E. info@renewablawn.nl
I. www.renewablawn.nl



Repowered

We zijn 'smart energy providers'. Wij geven eigenaren van grootzakelijke energieaansluitingen inzicht in en grip op hun energie. Daarvoor stemmen we vraag en aanbod op elkaar af. We geven deskundig advies én verzorgen de slimme sturing van assets. Zo haal je het maximale rendement uit je energiesysteem: je krijgt toegang tot energiemarkten, verduurzaamt je bedrijf én versterkt je bedrijfscontinuïteit. Daarmee maak je jouw energie futureproof.



Grote Markt 21, 9712HR Groningen (Nederland)
T. +31 85 080 5140
E. info@repowered.nl
I. www.repowered.nl
I. www.wattkraft.com



Greenchoice Integrated

Greenchoice Integrated, onderdeel van Greenchoice, ontwikkelt integrale energieoplossingen voor de zakelijke markt. Het bedrijf heeft als doel klanten optimaal te ondersteunen bij het afstemmen van hun stroomverbruik op eigen opwek, zodat de afhankelijkheid van het elektriciteitsnet wordt verminderd. Daarbij worden alle energiecomponenten – van opwek tot verbruik en van opslag tot handel – samengebracht in één slim, integraal energiesysteem. Op deze manier worden complexe energie-uitdagingen voor bedrijven eenvoudig, inzichtelijk en direct toepasbaar gemaakt.



Graafsebaan 135, 5248NL Rosmalen (Nederland)
T. +31 85 782 0050
E. integrated@greenchoice.nl
I. www.greenchoiceintegrated.nl



NEDKAB

De specialist in aluminium kabel. Wij hebben een ruime voorraad, óók in koper. Wij bieden met ons bevlogen team de slimste oplossing voor elk kabel gerelateerd project dankzij ruime kennis en jarenlange ervaring. Niet alleen in laagspanning, maar ook in middenspanning! Nieuwsgierig geworden? Neem dan contact met ons op.



Roy van den Berg
Rijnstraat 35, 5347KN Oss (Nederland)
T. +31 412 21 30 30
E. info@nedkab.nl
I. www.nedkab.nl



Straightforward

Straightforward is een onafhankelijk technisch adviesbureau gespecialiseerd in zonnestroomprojecten en energieopslagsystemen. Sinds 2008 ondersteunen wij ontwikkelaars, investeerders en financiers bij het realiseren van financierbare en optimaal presterende projecten op zowel dak, veld als water. Onze diensten omvatten technische due diligence, haalbaarheidsonderzoek, projectbegeleiding, inspecties, en performance-analyses. Ook verzorgen wij expertisearchiveringen voor verzekeraars en rechtbanken. Met onafhankelijke blik en diepgaande expertise is Straightforward een betrouwbare partner in de sector.



Straightforward
Mauritslaan 49, 6129EL Urmond (Nederland)
T. +31 88 166 27 00
E. info@straightforward.nl
I. www.straightforward.nl



Victron Energy

Victron Energy ontwikkelt en produceert innovatieve energieoplossingen, waaronder omvormers, laders, accu's en complete off-grid systemen. Het bedrijf richt zich wereldwijd op maritieme, industriële, automotive en duurzame toepassingen, met focus op betrouwbaarheid, flexibiliteit en onafhankelijkheid van energie.



Marianka Jansema-Pranger
De Paal 35, 1351JG Almere (Nederland)
T. +31 6 51 66 87 29
E. mpranger@victronenergy.com
I. www.victronenergy.com



Onze energie. Jouw groei.

Samen zetten we de standaard in service en kwaliteit met de Midea thuisbatterij.

- Onderscheidend partnerschap
- Persoonlijke ondersteuning
- Uitgebreide installatie en sales trainingen
- Technische service bij elke klus
- Marketingondersteuning op maat

Lees ons volledige verhaal op pagina 74 en 75

