

Vakbeurs Solar Solutions International

“Er is sinds de vorige beurs ontzettend veel gebeurd”

Met meer dan 250 exposanten en circa 100 seminars is Solar Solutions International de grootste vakbeurs voor zonne-energie in Noordwest-Europa. De beurs kon vanwege de coronamaatregelen vorig jaar niet doorgaan, maar dit jaar wel: op 28, 29 en 30 september vindt de beurs plaats in Expo Haarlemmermeer in Vijfhuizen. “Er is sinds de vorige beurs zo veel gebeurd in de solarbranche, dit wordt een recordbeurs”, zegt Christian Sparborth, marketing manager van Solar Solutions.

Nolanda Klunder

In september is het inmiddels tweeënhalf jaar geleden dat de laatste Solar Solutions International plaatsvond. De jaarlijkse beurs stond in 2020 gepland in maart en moest op het laatste moment gecancelled worden toen de coronapandemie begon. Daarna werd de beurs herhaaldelijk verschoven, om telkens weer niet te mogen doorgaan. Tot nu. “In de regelgeving is een onderscheid gemaakt tussen evenementen, zoals festivals, en zakelijke beurzen”, vertelt Christian Sparborth. “De laatste vallen nu onder de zogenoemde doorstroomlocaties, zoals de Ikea en bouwmarkten. Daardoor weten we dat we deze september wél gewoon door kunnen gaan.”

ONTWIKKELINGEN IN DE MARKT

Na tweeënhalf jaar belooft het een ‘recordbeurs’ te worden, verwacht Sparborth. “De sector is enorm gegroeid en de ontwikkelingen in de solarbranche gaan ongelooflijk snel. Elk jaar wordt er vijftig procent meer volume aan zonnepanelen geïnstalleerd. Tussen eind 2018 en eind 2020 is de totale markt dus verdubbeld. Dat mag ook wel, want Nederland loopt achter in Europa als het gaat om duurzame energie. De solarmarkt is hierin het lichtpuntje. Als je kijkt naar de hoeveelheid zonnestroom die gegenereerd wordt per inwoner, zit Nederland nu aan de top van de Europese markt.”

PANELEN, DE OMVORMERS EN DE MONTAGESYSTEMEN

“Er is sinds de vorige beurs heel veel gebeurd”, vervolgt Sparborth enthousiast. “De industrie heeft een nieuw punt bereikt. De drie pijlers van solar zijn nog altijd de panelen, de omvormers en de montagesystemen. Op elk van die drie gebieden zie je nieuwe en betere producten verschijnen. Daarnaast is er nu differentiatie gekomen op



*Christian Sparborth,
marketing manager van Solar Solutions.*

drie vlakken. Ten eerste esthetisch. Er zijn nu producten op de markt die mooi geïntegreerd kunnen worden in daken en gevels: de indak-pv-systemen en de gekleurde panelen die vooral mooi zijn om op gevels aan te brengen. Er zijn panelen die eruitzien als bijvoorbeeld steen of als een schilderij: er kunnen nu gebouwen ontworpen worden met gevels die door hun zonnepanelen blikvanger zijn. Hiermee kan een nieuwe markt bereikt worden, namelijk de markt van partijen die voorheen zonnepanelen ‘gewoon niet mooi’ vonden. Ten tweede is er differentiatie ontstaan in die zin dat er



Solar Solutions International vindt plaats in Expo Haarlemmermeer in Vijfhuizen, samen met vakbeurs Duurzaam Verwarmd.

grotere panelen op de markt zijn gekomen en systemen die op meer verschillende plekken geïnstalleerd kunnen worden, zelfs drijvend op het water. En als derde is er differentiatie bij de bijbehorende producten, zoals laadpalen en batterijen. Je ziet dus dat de markt van solar zich verbreedt en dat er voor elk wat wils is.”

NETCAPACITEIT

Het opwekken van zoveel zonne-energie kan leiden tot problemen in de netcapaciteit. Sparborth: “Als er bijvoorbeeld een woonwijk wordt opgeleverd met op elk dak zonnepanelen, is het stroomnet niet berekend op zoveel extra opgewekte stroom. Je moet die stroom dus ofwel kunnen opslaan – vandaar de ontwikkelingen bij batterijen – of meteen gebruiken. Om zonne-energie meteen te kunnen gebruiken, worden nieuwe producten ontwikkeld, zoals laadpalen voor elektrische auto’s waarvan de energie uit pv-panelen komt. Een goede mogelijkheid is het verwarmen en koelen van panden door zonne-energie. Tegelijk met de Solarbeurs is er Duurzaam Verwarmd, de vakbeurs voor duurzame klimaattechnieken, zodat bezoekers zich tegelijkertijd kunnen laten informeren over solarenergie en manieren om de zelfopgewekte zonne-energie om te zetten in klimaatbeheersing. Daarbij gaat het over warmtepompen, warmtenetten, airco en ventilatie.”

LEREN EN NETWERKEN

“Bij marktonderzoek leerden we dat 90 % van de bezoekers komt om op de hoogte gebracht te worden van nieuwe producten”, aldus Sparborth. “Innovatie krijgt dan ook veel aandacht op de beurs: we tonen ongeveer 600 nieuwe producten op de innovatieboulevard bij de ingang. De tweede reden om te komen is om kennis op te doen. Daarvoor hebben we drie seminarpleinen waar in totaal honderd gratis seminars zijn.”

In de sector is 10.000 fte aan nieuw personeel aangetreden sinds de vorige Solar Solutions-beurs, vertelt Sparborth. “Al die mensen moeten zich goed laten scholen en goed laten informeren. Daar helpt de beurs bij.” Een groot thema bij zonnepanelen is natuurlijk veiligheid: brandveiligheid en veiligheid bij montage en onderhoud. De beurs besteedt daar uitgebreid aandacht aan met stands en seminars, met daarbij aandacht voor Scope 12, de nieuwe inspectiemethode (sinds 2020) voor zonnepaneleninstallaties. “Verzekeraars vereisen Scope 12-certificering. Dat is een van de onderwerpen waar verzekeraars op de beurs over komen vertellen.”

“We tonen ongeveer 600 nieuwe producten op de innovatieboulevard”



Ook voor de dakenbranche een zeer relevante beurs.

GROTER, SNELLER

Specifiek voor de dakenbranche zijn verschillende ontwikkelingen van belang, benadrukt Sparborth. Voor de hellende daken zijn dat onder andere de indak-pv-systemen (waar op de beurs een themamiddag over zal zijn), bij de platte daken spelen andere zaken: “Over de hele breedte worden dingen efficiënter. Door nieuwe montagesystemen kunnen pv-panelen sneller op het dak geplaatst worden. Verder worden de panelen steeds groter. Dat heeft als voordeel dat je meer energie wint met minder panelen, maar de plaatsing vergt meer.” Een andere ontwikkeling is dat de installateur in de praktijk vaak ook adviseur is, wat veel up-to-date kennis vereist. Dakdekkers wordt vaak gevraagd om hun klant te ontzorgen en niet alleen het dak zelf, maar ook de opbouw van bijvoorbeeld pv-systemen te verzorgen. Ook voor hen geldt dus: ze moeten op de hoogte zijn én zichzelf op de hoogte houden. “Daarvoor is deze beurs de uitgelezen gelegenheid”, zegt Sparborth. “Een beurs brengt je helemaal op de hoogte van producten en ontwikkelingen, en is daarnaast een netwerkgelegenheid bij uitstek. Na anderhalf jaar met coronabeperkingen is Solar Solutions International voor veel mensen een mooie kans om nieuwe contacten op te doen.” ■

Lezers van Roofs worden uitgenodigd om de beurs gratis te bezoeken. Gratis tickets kunnen besteld worden op de website www.solarsolutions.nl, met vermelding van code ROOFS.

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl