



*Solar groothandel SolarClarity ziet afzet fors toenemen*

## Peter Desmet pleit voor monitoring kwaliteit door nieuwe pv-commissie

**SolarClarity is een van de gespecialiseerde solar groothandels die Nederland rijk is. Bijzonder is dat het bedrijf inmiddels niet alleen in de gehele Benelux, maar ook in Engeland actief is. 'Vanaf 2009 hebben wij onze omzet ieder jaar verdrievoudigd en in de komende jaren hopen wij minimaal te verdubbelen', stelt directeur Peter Desmet.**

De interesse van de Nederlandse Belg Peter Desmet werd gewekt toen hij enkele jaren geleden op veel Vlaamse daken zonnepanelen zag verschijnen. Al snel ontstond bij de in Nederland woonachtige Desmet het idee om vanuit Weesp een installatiebedrijf in zonnenergiesystemen te starten. 'Die activiteit liet ik echter al snel varen omdat het niet bij mijn leest paste. Het handelen in zonnepanelen daarentegen wel en zo is uiteindelijk het huidige SolarClarity ontstaan.'

### Track record

Anno 2012 is dit bedrijf niet alleen actief in de Benelux, maar zoals gezegd ook op de Engelse markt aanwezig. 'Je moet grote volumes draaien omdat de marges klein zijn', weet Desmet. 'Wij breiden onze activiteiten dan ook steeds verder uit.' De forse groei van SolarClarity heeft er zelfs toe geleid dat het bedrijf dit jaar twee nieuwe bedrijfspanden in Weesp heeft betrokken. Behalve voor kantoren en magazijn is er ruimte gemaakt voor het trainingscenter SolarClarity Academy (SC Academy). Sinds twee jaar is SolarClarity onder meer afnemer van ET Solar. Anno 2012 is het bedrijf daarbij voor het Aziatische merk de grootste distributeur in de Benelux. Verder behoren ook merken als LG, Solar Frontier, PowerOne en Enphase tot het assortiment. 'Momenteel zien wij dat Nederland in plaats van België de motor van de zonne-energiemarkt in de Benelux wordt', vervolgt Desmet. 'Dit komt mede voort uit de verlaging van

het feed-in-tarief in België. Ik verwacht dat de Nederlandse markt in volume dit jaar tenminste honderd megawatt bedraagt en volgend jaar minimaal het dubbele. Harde cijfers zijn er echter niet of nauwelijks. Zelf zijn wij de afgelopen jaren in volume steeds verdrievoudigd. Dat kun je natuurlijk niet blijven volhouden, maar toch streven wij in ieder geval een jaarlijkse verdubbeling na.'

### Pv-commissie

Dat er geen enkele partij is die exact kan definiëren hoe groot de Nederlandse zonne-energiemarkt is, is Desmet een doorn in het oog. 'Er zou een specifieke pv-commissie in het leven geroepen moeten worden met bedrijven uit de zonnestroomsector en netbeheerders. Net als in onze buurlanden België, Duitsland en Engeland moeten keuringsinstanties de zonne-energiesystemen controleren. Anders krijg je vroeg of laat ellende met slecht opgeleverde systemen. Als sector moeten wij die negatieve berichtgeving voor zijn. Ook wij proberen dat te voorkomen door niet alleen dozen te schuiven, maar ook de benodigde kennis te verspreiden onder onze afnemers. Wij zijn weliswaar een doodnormale technische groothandel – en dat is juist onze kracht – maar wij vervolmaken die functie door de toevoeging van onze SC Academy. Je wilt de kennis onder je klanten zo breed mogelijk verspreiden zodat de zonnepanelen deskundig geïnstalleerd worden.'

'Zonne-energie zal hoe je het ook wendt of keert in de komende jaren – en met of zonder feed-in-tarieven – ongekend belangrijk worden', vervolgt Desmet. 'Het is een disruptieve technologie die tal van zaken zal beïnvloeden. Wij bouwen momenteel in sneltreinvaart de benodigde kennis op en kunnen daarbij de gewenste producten opleveren. Wij proberen continu de state-of-the-art producten uit de markt te halen qua innovatieve producten. Een voorbeeld is het CIS-paneel van Solar Frontiers. Deze module met dunne filmzonnecellen neemt momenteel een sterke vlucht. De opbrengst is veel hoger dan bij een traditioneel paneel, waarbij je per wattpiek weliswaar iets duurder, maar per kilowattuurprijs weer iets goedkoper uit bent. Wij zullen te allen tijde werken aan uitbreiding van ons assortiment met dergelijke innovatieve producten.'

