



Soleila wil kleinere ontwikkelaars door coronacrisis helpen:
'Onze business is er een van vertrouwen'

'Het gaat niet altijd over dat laatste procent rendement'

Je mag Soleila gerust een jonge speler noemen in de zonne-energiesector. Het bedrijf werd eind 2017 opgezet op initiatief van Ter Horst. Hij werkte sinds zijn studie Technische Bedrijfswetenschappen in de wereld van renewables en zag kansen voor een ontwikkelaar van grootschalige dak- en landgebonden pv-installaties met een eigentijdse aanpak.

Snelle handel

'Elwin belde me begin 2018 om me erbij te betrekken', vertelt Sieger Dijkstra, een van de boegbeelden van het noordelijke bedrijfsleven. 'Hij pitchte het verhaal van Soleila. Ik dacht direct "dit moeten we doen". De markt voor grootzakelijke pv is nieuw. Er zijn veel cowboys ingesprongen omdat er geld te verdienen is. Soleila wil zich daarvan onderscheiden. Wij zien het niet als snelle handel, maar leggen de nadruk op het samen doen – met de dak- en grondeigenaren, de omgeving en de overheid. Dat alleen is natuurlijk niet voldoende voor succes. We hebben heel snel bijzonder ervaren

Soleila heeft zich in korte tijd gevestigd als een van de grote ontwikkelaars in het segment van de Stimuleringsregeling Duurzame Energieproductie (SDE+). Zo heeft het bedrijf momenteel 310 megawattpiek aan pv-projecten in ontwikkeling. Of de groei van het aantal daadwerkelijke beschikkingen zich in de nabije toekomst doorzet, is volgens directeuren Elwin Ter Horst en Sieger Dijkstra onzeker. En dat geldt volgens hen voor de gehele branche, gezien de nadelige positie van zonnestroom in de SDE++. Op de vraag of de coronacrisis bij Soleila de uitvoering van hun projecten in gevaar brengt, volgt een duidelijk 'nee'. 'Dat komt mede door ons stevige financiële fundament. Dat willen we nu ook inzetten om kleinere ontwikkelaars en dakeigenaren te helpen installaties toch te realiseren in deze moeilijke tijd.'

mensen met een enorm netwerk om ons heen verzameld. Een derde factor die absoluut bijdraagt aan onze groei is zichtbaarheid en uitstraling. Die danken we mede aan onze huisvesting.'

Establishment

De thuisbasis van Soleila is de Energy Academy Europe in Groningen. Dit hypermodern, klimaatneutraal onderwijsgebouw werd in oktober 2018 door Ban Ki-moon geopend. Het is dan ook het hoofdkwartier van het UN Global Center on Adaptation, een onderdeel van het VN-klimaatinstituut dat onder andere geleid wordt door de voormalig VN-secretaris-generaal. Ter Horst: 'Wij zijn natuurlijk bijzonder vereerd dat Soleila hier als enige bedrijf een kantoor heeft. Maar het is ook goed voor onze marktpositie. Het laat zien dat wij bij het establishment horen; dat wij een betrouwbare partij zijn. Heel veel eigenaren van daken en grond worden bestookt met de mooiste aanbiedingen. Maar voordat je

iemand toelaat op jouw dak of land om een installatie neer te zetten die daar voor 20 tot 30 jaar staat, wil je natuurlijk wel weten met wie je te maken hebt, alsmede de garantie dat het allemaal goedkomt. Het gaat dus niet altijd over dat laatste procent rendement. Dit is een business van vertrouwen. Daarom moet je transparant zijn, bijvoorbeeld ook als het gaat om het sturen op gedeeld eigenaarschap. Een aandeel van 50 procent in pv-projecten klinkt natuurlijk heel mooi voor gemeenten en andere betrokkenen. Het besef dat het naast het delen van rendement ook om het delen van risico's gaat, leeft echter niet altijd. Het is best ingewikkeld om daar in de praktijk handen en voeten aan te geven, tevens uit het oogpunt van haalbaarheid voor ons. Je moet er dus ervaring in opbouwen. Dat doen wij onder andere in pilots met energiecoöperaties en gemeenten.'

Buiten de boot

Het team van Soleila telt inmiddels 13 mensen, waarvan 4 aandeelhouders. Het bedrijf heeft zich in de afgelopen 2 jaar in snelreïnvvaart in de voorhoede van het SDE+-segment weten te vestigen. In totaal staat nu meer dan 100 megawattpiek aan gerealiseerde, in aanbouw zijnde en beschikte projecten op de teller. Dat wil echter niet zeggen dat alle lichten op groen staan voor de toekomst, bijvoorbeeld door het groeiende gebrek aan netcapaciteit. 'Dat brengt grote beperkingen met zich mee in een derde van ons land', stelt Dijkstra. 'Maar dan blijven er nog steeds heel veel plekken over waar het wel kan. Daar focussen wij dan ook op. Bovendien is er bij lokaal gebruik met

'De SDE++ is onvoldoende ingericht op pv'

wat creativiteit ook veel mogelijk. Een grotere potentiële rem is de invoering van de SDE++. Die is, zeker dit jaar, nog onvoldoende ingericht op pv. Dat betekent dat het leeuwendeel van de subsidieaanvragen voor solar in 2020 buiten de boot kan vallen. Daar is de snelle energietransitie die we in dit land nastreven niet mee gediend. Wij hopen dan ook dat er snel verandering komt; dat Wiebes goed luistert naar de geluiden uit onze branche.'

Financiële slagkracht

Wie het momenteel over bedreigingen voor bedrijven heeft, heeft het over de coronacrisis. In hoeverre brengt die de daadwerkelijke realisatie van projecten die al een beschikking hebben in gevaar? Ter Horst en Dijkstra maken er zich wat Soleila betreft weinig zorgen over. Ter Horst: 'Dat heeft alles te maken met ons robuuste financiële fundament. Dat is onder andere voortgekomen uit onze visie op het mogelijk maken van zonne-energiesystemen op daken. De gebruiker

Het SDE+-succes

Soleila staat in de nationale SDE+-top met een flink portfolio aan beschikkingen voor zonnepanelen op daken van bedrijfsgebouwen.

SDE+ 2018: circa 24 megawattpiek aan beschikkingen

SDE+ 2019: circa 36 megawattpiek aan beschikkingen

SDE+ 2020: circa 40 megawattpiek aan aanvragen

Totaal beschikt vermogen: 60 megawattpiek

Reeds gerealiseerd vermogen: 10 megawattpiek

In ontwikkeling en in aanbouw: 240 megawattpiek

van een pand is vaak niet de eigenaar. Een boer blijft zijn bedrijf niet voor eeuwig runnen. Voor deze ondernemers – en daar zijn er heel veel van – gaat het besluit om een pv-installatie op het dak te leggen dan ook gepaard met alerhande complexe vragen aangaande de risico's die ze lopen. Wij kennen die risico's door en door en zijn goed in staat de klant hiervan te vrijwaren. Ook hebben we een constructie waarbij we bij het realiseren van de installatie de volledige dakhuur of een deel ervan vooraf overmaken. Om dat waar te maken moet je natuurlijk wel voldoende middelen hebben. Dat komt nu goed uit en niet alleen voor Soleila. Wij zien momenteel diverse kleinere ontwikkelaars in de problemen komen door de coronacrisis. Ze hebben onvoldoende kennis of financiële slagkracht om installaties te realiseren binnen de SDE+-deadlines. Wij willen hen indien mogelijk helpen die projecten nu toch te realiseren. Wie hier vragen over heeft kan hier gewoon aankloppen.'