

# 'Van passief produceren naar actieve opwek, opslaan en verbruik'

**Met 300 megawattpiek aan geïnstalleerde zonnepanelen behoort Enerdeal tot de meest succesvolle aanbieders van pv-systemen voor bedrijven in België en Luxemburg. Simpelweg zoveel mogelijk zonnestroom produceren is echter niet langer het credo, bijvoorbeeld met het oog op het groeiende probleem van netcongestie en negatieve stroomprijzen. De shift naar het uitrollen van slimme, integrale energiesystemen is ingezet en daarbij is de ambitie van Enerdeal groot. 'We willen de omzet naar het einde van dit decennium verdubbelen en daarbij hebben we de ogen in het bijzonder op Nederland en Frankrijk gericht', aldus chief executive officer Grégoire de Pierpont.**

Enerdeal werd in 2010 opgericht door De Pierpont en 3 vennoten, van wie er inmiddels een is uitgestapt. Het doel was zonne-energie ontwikkelen voor bedrijven zodat zij kunnen verduurzamen en besparen op de energierekening, en dat is nog steeds de kern. Het bedrijf neemt daarbij alles uit handen van klanten; van haalbaarheidsstudie, engineering en bouw tot en met onderhoud en assetmanagement. In de helft van de gevallen neemt Enerdeal ook de financiering van projecten uit handen waarbij het de energieleverancier van de klant wordt.

## Extra kracht

'Die propositie heeft ons veel gebracht', vertelt De Pierpont. 'We groeien al een decennium lang ieder jaar met zo'n 30 procent. In 2018 draaiden we een omzet van ongeveer 5 miljoen euro, nu zitten we op zo'n 30 miljoen euro. In 2023 werd Enerdeal overgenomen door het Portugese EDP, de grootste Europese speler in hernieuwbare energie voor bedrijven – met name in zon en wind – en actief in 30 landen. Dat geeft ons extra kracht, financieel en wat betreft geografische expansie. We volgen onze

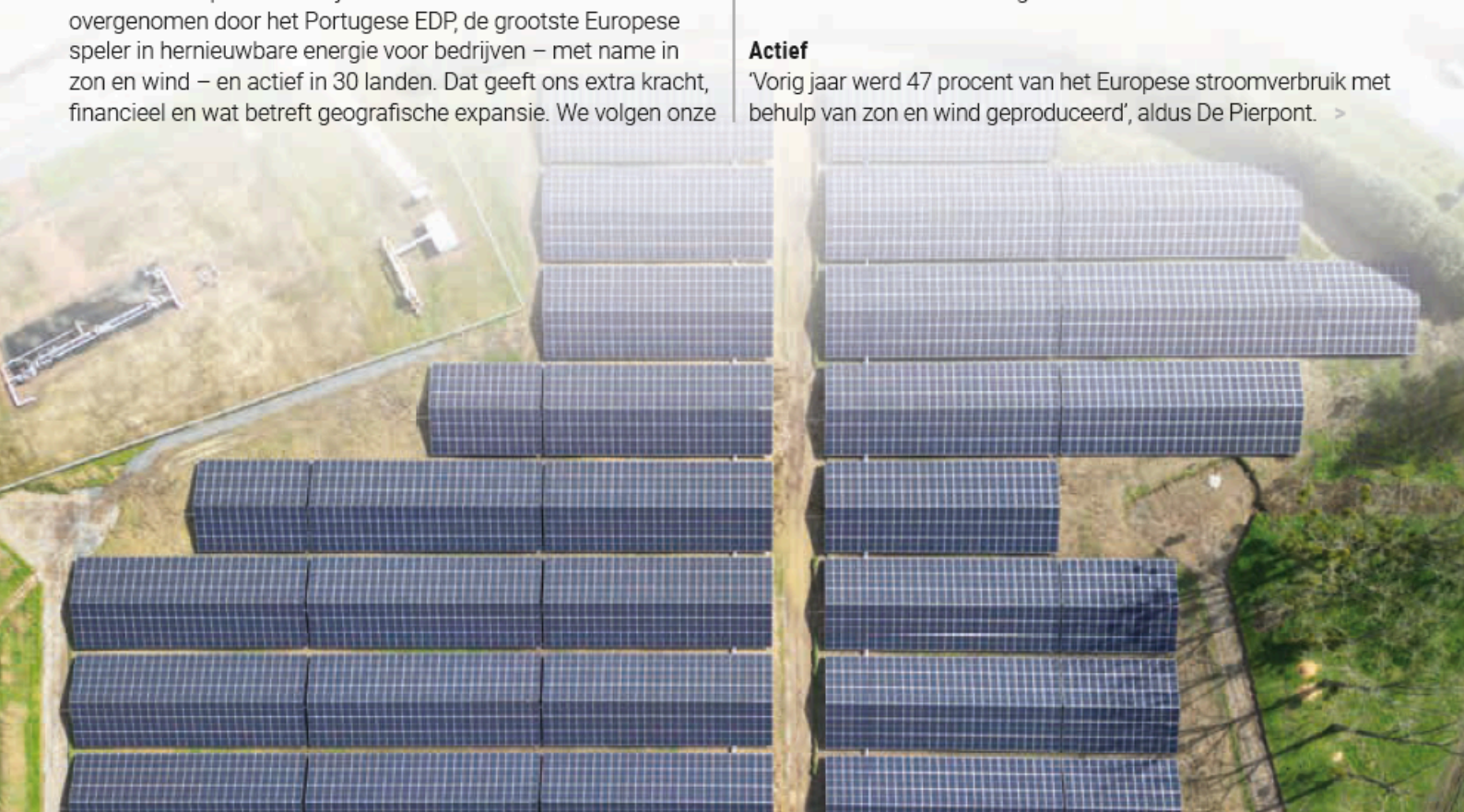
klanten en zijn naast de Benelux nu ook actief in Frankrijk. Het gaat dus goed, maar de context van wat wij doen is natuurlijk wel veranderd.'

## Motivatie

Bij de start van Enerdeal werden zakelijke zonne-energiesystemen nog gesubsidieerd om die rendabel te maken. Die tijd is voorbij in België. Daarnaast is de motivatie voor het plaatsen van deze installaties veranderd, met name de afgelopen jaren. Zoveel mogelijk zonnestroom produceren is niet langer het doel, vertelt De Pierpont. Bedrijven kampen steeds vaker met netcongestie, in Nederland, maar ook in België bijvoorbeeld, waar dit probleem nu tevens de kop opsteekt. Daarnaast groeit de volatiliteit van stroomprijzen vanwege het toegenomen aandeel van zon en wind in de energiemix.

## Actief

'Vorig jaar werd 47 procent van het Europese stroomverbruik met behulp van zon en wind geproduceerd', aldus De Pierpont. >





'Dat is mooi, maar de zon schijnt overal tegelijkertijd. Dat betekent dat er steeds vaker een overschot aan elektriciteit is en de prijzen onder 0 zakken, maar ook steeds vaker een tekort aan stroom is en de prijzen stijgen. We moeten dus van passief produceren naar actieve opwek, opslaan en verbruik. Dit is ook de evolutie die wij doormaken als bedrijf. We rollen sinds enige tijd een nieuw concept uit; integrale energiesystemen bestaande uit pv, batterijen, laadpalen en een slim energiemanagementsysteem (ems) om zo meer uit de zon te kunnen halen voor onze klanten. Als proof of concept deden we dat als eerste bij onszelf, met als resultaat 60 procent zelfvoorziening, wat onze eigen verwachtingen overtrof.'

### Meer oppervlak

Enerdeal realiseerde zonne-energieprojecten voor vele bedrijven. De Pierpont noemt onder andere de 3,8 megawattpiek grote pv-centrale voor INEOS in het Belgische Feluy op ongeveer 2 hectare grond. Die is rechtstreeks aangesloten op de oligomerenfabriek die nu dicht bij 100 procent van de eigen groene stroom zelf verbruikt. Nog een voorbeeld dat hij aanhaalt is de solar carport – met 600 parkeerplekken en 1,3 megawattpiek zonnepanelen – die Enerdeal voor Ceratizit bouwde om zo meer oppervlak voor de opwek van zonnestroom te benutten. Een derde project dat hij uit het grote portfolio licht, een waar hij bijzonder trots op is, betreft dat voor het openbaarvervoerbedrijf Sales Lens in Luxemburg.

### Integraal energiesysteem

'Dit heeft zo'n 200 elektrische bussen. Die verbruiken zo'n 10 gigawattuur aan stroom per jaar. Het bedrijf wil echter naar 700 elektrische bussen in 2030, waarmee de stroomconsumptie op zo'n 60 gigawatt per jaar zou uitkomen. Wij ontwikkelen en bouwen een integraal energiesysteem voor dit bedrijf. Dat bestaat onder meer uit zonnepanelen op het dak en een uitbreiding op de grond, respectievelijk 2,4 megawattpiek en 2 megawattpiek, een batterij met een vermogen van 2 megawatt en een opslagcapaciteit van 4 megawattuur, laadinfrastructuur en een ems met als doel zo'n 20 procent van het verbruik af te dekken met groene stroom.'

### Goede hoek

De zonne-energieprojecten van Enerdeal beginnen bij een grootte van 300 kilowattpiek en eindigen gebruikelijk bij 10 megawattpiek, hoewel er uitschieters tot 17 megawattpiek zijn. Daarmee beweegt het bedrijf zich in de goede hoek van de markt. 'Die floreert', stelt De Pierpont, zeker in België. Hij spreekt over een groeiende vraag in Vlaanderen, mede vanwege de pv-verplichting voor grote

energieverbruikers. In Wallonië is die constant. En wat betreft de toekomst: hij maakt zich voor nu weinig zorgen over zonne-energie voor bedrijven en voorspelt een stabiele markt.

### Gratis

De Pierpont: 'Bedrijven moeten voor juli aan de huidige pv-verplichting hebben voldaan, maar er lijkt ook uitstel onder voorwaarden aan te komen. Daarna zullen vast ook andere bedrijven worden verplicht zonnepanelen op het dak te plaatsen, de energietransitie is nog lang niet klaar. Daarnaast zie je steeds meer druk vanuit aandeelhouders en de markt op bedrijven om hun CO2-footprint te verlagen. Bovendien groeit de vraag naar integrale energiesystemen vanwege congestie en de toenemende negatieve energieprijzen. En geld is en blijft natuurlijk een sterke motivator; met zonnepanelen en andere duurzame technologie kun je nu eenmaal een flink deel van je energierekening beschermen tegen excessieve tarieven. Zonne-energie is gratis als de installatie eenmaal is terugverdiend.'

### Veel complexer

Waar ligt de toekomst van Enerdeal? De Pierpont haalt allereerst het verleden aan. Het bedrijf realiseerde reeds zo'n 300 megawattpiek aan zonnepanelen. 'Dat is veel, zo'n 300 hectare met pv-systemen. Daar zijn we heel trots op; we hebben er echt een verschil mee gemaakt in de energietransitie. Tegelijkertijd is onze ambitie er niet minder op geworden. In 2030 willen we de omzet van nu nog eens hebben verdubbeld. We zien daarbij grote kansen in Frankrijk, hoewel dat een moeilijke markt is met veel technische en administratieve eisen. Wij zijn allereerst een Benelux-bedrijf, en willen in het bijzonder ook een sterkere voet aan de grond krijgen in Nederland, uiteraard met onze integrale oplossingen. Die zijn veel complexer dan zonnepanelen plaatsen, bijvoorbeeld wat betreft het optimaliseren van het technisch ontwerp, de businesscase en exploitatie. Maar het zijn ook oplossingen voor actuele problemen en we kunnen ons hiermee onderscheiden van de concurrentie. Ik zie die uitdagingen dus als een kans voor Enerdeal, een positieve zaak.'



### Enerdeal in Cijfers

#### Zon pv gerealiseerd

2022: 25 megawattpiek  
2023: 30 megawattpiek  
2024: 35 megawattpiek  
Totaal sinds ontstaan: 300 megawattpiek  
Prognose 2025: 50 megawattpiek

#### Batterijen gerealiseerd

Totaal aan vermogen: 2,5 megavoltampère  
Totaal opslagcapaciteit: 5 megawattuur  
Prognose 2025: 10 megawattuur