

CEBEONEWS

DRIEMAANDELIJKS ELEKTROTECHNISCH VAKMAGAZINE
56E JAARGANG • EEN UITGAVE VAN CEBEO NV.

HERFSTUITGAVE 2017 • NR 290

DOSSIER

PV - de duurzame keuze

HANWHA Q CELLS P. 16

**NIEUWE LEVERANCIER BIJ CEBEO
VOOR PV-PANELEN**

INTERVIEW MET VLAAMS MINISTER
VAN ENERGIE BART TOMMELEIN P. 6

E-MOBILITY: P. 32

**ELEKTRISCHE LAADSTATIONS
ZIJN BOOMING BUSINESS**

PROJECT P. 88

**AIRCO-INSTALLATIE OP MAAT
IN WOONBOOT 'LA VALSE LENTE'
IN NAMEN**

A Sonepar Company

cebeo

4 DOSSIER:

PV – DE DUURZAME KEUZE

6 VLAAMS MINISTER VAN ENERGIE BART TOMMELEIN

"Kiezen voor lokale installateur is beste garantie op kwaliteit"

10 PV-VLAANDEREN

"Particulieren hebben een groot vertrouwen in de Vlaamse installateurs"

11 APeRe - BRUSSEL "Steunmaatregelen in Brussels Hoofdstedelijk Gewest blijven bestaan"

12 APeRe - Wallonië "Eerst vertrouwen herstellen, daarna booming business"

Cebeo

14 "DUURZAME OPLOSSINGEN VOOR DUURZAME ENERGIE"

Bart Cauwel (Divisiemanager Building Automation, HVAC en Renewable Energy) en Katrien Van Overwalle (Product Market Manager HVAC)

19 PV-TOOLKIT VOOR MAXIMALE ONDERSTEUNING VAN DE INSTALLATEUR

21 "ONDERSTEUNING OP MAAT MOGELIJK BIJ ALLE FASES VAN HET PROJECT"

Jean-Eric André, Regionale HVAC- en PV-specialist

22 PV-PROJECT Installateur David Thijs

Fabrikanten

16 HANWHA Q CELLS

Nieuwe leverancier bij Cebeo voor PV-panelen

25 ENPHASE

26 SMA

28 EATON

31 HOPPECKE

e-Mobility

32 "ELEKTRISCHE LAADSTATIONS ZIJN BOOMING BUSINESS"

Nico Moeyaert – Product Market Manager Home & Building Automation

34 MENNEKES

37 DEHN

EEN UITGAVE VAN CEBEO NV

MAATSCHAPPELIJKE ZETEL:

Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

VERANTW. UITGEVER:

Alexander Dewulf

Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

HOOFDREDACTIE: Jo Vanackere

REDACTIE: Jo Vanackere, Jasper Torreele

SECRETARIAAT: Glynis Gistelincx

VERTALING FRANSE EDITIE:

Paul Paternoster

VORMGEVING:

Jos De Bosscher

FOTOGRAFIE:

Jasper Torreele, Nico Verbrugge,

Jo Vanackere

DRUK: die Keure, Brugge

cebeo



in dit dossier:

PV - de duurzame keuze



PV - de duurzame keuze

in dit dossier:

de PV-markt

6 VLAAMS MINISTER VAN ENERGIE BART TOMMELEIN (OPEN VLD) OVER DE PV-MARKT

"Kiezen voor lokale installateur is beste garantie op kwaliteit"

10 PV-VLAANDEREN

"Particulieren hebben een groot vertrouwen in de Vlaamse installateurs"

11 APeRe - BRUSSEL

"Steunmaatregelen in Brussels Hoofdstedelijk Gewest blijven bestaan"

12 APeRe - WALLONIE

"Eerst vertrouwen herstellen, daarna booming business"

Fabrikanten

16 HANWHA Q CELLS

Nieuwe leverancier bij Cebeo voor PV-panelen

25 ENPHASE

26 SMA

28 EATON

31 HOPPECKE

Cebeo

14 "DUURZAME OPLOSSINGEN VOOR DUURZAME ENERGIE"

Bart Cauwel (Divisiemanager Building Automation, HVAC en Renewable Energy) en Katrien Van Overwalle (Product Market Manager HVAC)

21 "ONDERSTEUNING OP MAAT MOGELIJK BIJ ALLE FASES VAN HET PROJECT"

Jean-Eric André – Regionale HVAC- en PV-specialist bij Cebeo

19 PV-TOOLKIT VOOR MAXIMALE ONDER- STEUNING VAN DE INSTALLATEUR

22 PV-PROJECT

Installateur David Thijs

e-Mobility

32 "ELEKTRISCHE LAADSTATIONS ZIJN BOOMING BUSINESS"

Nico Moeyaert – Product Market Manager Home & Building Automation

34 MENNEKES

37 DEHN



“De doorbraak van de elektrische wagen zal zorgen voor de doorbraak van de batterij”

Bart Tommelein – Vlaams minister van Energie (Open VLD)

VLAAMS MINISTER VAN ENERGIE **BART TOMMELEIN** (OPEN VLD) OVER DE PV-MARKT

“KIEZEN VOOR LOKALE INSTALLATEUR IS BESTE GARANTIE OP KWALITEIT”

Vlaams minister van Energie Bart Tommelein (Open VLD) wil de PV-markt alle kansen geven om duurzaam te groeien. Strenge regels en verplichtingen zijn volgens hem net als subsidies niet langer noodzakelijk om het brede maatschappelijke draagvlak te behouden. Integendeel. “De evoluties op de technologiemarkt – digitale meters, elektrische wagens – zullen ervoor zorgen dat meer mensen kiezen voor PV.” De minister ziet ook een belangrijke rol weggelegd voor de elektro-installateur. “Wie in zee gaat met een lokale installateur, heeft altijd de beste garantie op kwaliteit.”

Eind augustus werd in Vlaanderen de kaap van 300.000 PV-installaties gerond. Voor de minister is dit het bewijs dat de markt echt wel kan blijven bestaan, zonder subsidies van de overheid. De EPB-wetgeving – die een minimumaandeel hernieuwbare energie voorschrijft in nieuwbouwwoningen en bij zware energetische verbouwingen – bracht de bal enkele jaren terug aan het rollen.

RETURN ON INVESTMENT

“We hebben dat aandeel groene energie vorig jaar verhoogd van 7 naar 10 kilowattuur per vierkante meter bruto woonoppervlakte. Recent hebben we het opgetrokken naar 15 kWh per vierkante meter”, weet Bart Tommelein. “Nu komen er geen nieuwe verplichtingen, we geven de markt alle kansen om zichzelf verder te ontwikkelen.”

Iets wat dus aardig lijkt te lukken. “De EPB-wetgeving schrijft dan wel een minimumaandeel voor. We zien dat burgers er steeds

vaker voor kiezen hun volledige verbruik te laten dekken door PV-panelen. De return on investment wordt almaar interessanter. De producten zijn de afgelopen jaren voordeliger geworden en de elektriciteitsfactuur is gestegen. Met deze lagere investeringskost valt een belangrijke drempel weg. De eindklant hoeft voor PV niet langer over een omvangrijk startkapitaal te beschikken.”



REKEN 6X OP ONZE NIEUWE TOOLS

vanaf
15 OKTOBER



BEREKEN UW VOLGENDE INSTALLATIE OP WWW.CEBEO.BE/NL/BEREKENINGSTOOLS

ELK (VER)BOUWPROJECT MOET VOLDOEN AAN VOORWAARDEN IN HET KADER VAN DE EPB-WETGEVING. DE ONLINE REKENTOOLS VAN CEBEO HELPEN JE BIJ DE DIMENSIONERING, TERUGVERDIENTIJT... VAN DIVERSE INSTALLATIES.



KOSTPRIJS EN
TERUGVERDIENTIJT
PV-INSTALLATIE



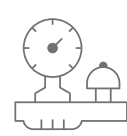
VIND ALLE
SUBSIDIES VOOR JE
BOUWPROJECT



BEREKENING
WARMTEVERLIEZEN



BEREKENING
VENTILATIE-
DEBIETEN



DIMENSIONERING EN
TERUGVERDIENTIJT
WARMTEPOMP



TERUGVERDIENTIJT
WARMTEPOMP-
BOILER

In elk project dienen keuzes gemaakt te worden. De rekentools van Cebeo geven de installateur en bouwheer een betrouwbaar beeld van de mogelijkheden en helpen om de juiste beslissingen te nemen.

Onze rekentools zijn gratis, dus aarzel niet.

VLAAMS MINISTER VAN ENERGIE BART TOMMELEIN (OPEN VLD) OVER DE PV-MARKT

OVERSCHOT

Bovendien zullen de technologische evoluties volgens de minister een stimulerend effect hebben op de markt van de zonnepanelen. "Mensen beschikken nu over de mogelijkheid om hun opgewekte energie met slimme systemen maximaal in te zetten of om ze op te slaan in batterijen. Het wordt nu belangrijk om bij nieuwe installaties met slimme systemen de energieproductie nauwkeurig af te stemmen op het verbruik. Anders zitten we met grote overschotten die telkens op het net geplaatst worden, op een moment waarop dat eigenlijk niet nodig is."

BATTERIJ

Met een batterij kun je de verbruikerspiek verschuiven en gaat de overtollige productie niet verloren. Hoewel die in aankoop momenteel nog redelijk duur is, voorspelt de minister op korte termijn toch een zonnige toekomst. "De doorbraak van de elektrische wagens zal ook zorgen voor de doorbraak van de batterij. We zitten nu echt op een kantelmoment. Alle Europese automerken zetten in op de omschakeling naar hoofdzakelijk elektrisch rijden."

Naast de doorbraak van de elektrische wagens, geldt de komst van digitale meters voor hem als een voorwaarde om de batterijen echt te lanceren. "Zolang je met terugdraaiende tellers werkt, hebben batterijen ook maar weinig slaagkansen. De eerste digitale meters zullen – volgens de huidige planning – begin van 2019 geïnstalleerd worden." Het is trouwens niet uitgesloten dat er vanuit de overheid nog bepaalde stimuli komen voor de aankoop van batterijen. "Tijdelijk, want van zodra de batterij doorgang heeft gevonden op de markt, mogen deze stimuli wegvallen."



"ZOLANG DE TERUGDRAAIENDE TELLERS
BESTAAN, HEBBEN BATTERIJEN WEINIG
SLAAGKANS"

Bart Tommelein – Vlaams minister van Energie, Jasper Torreele – redacteur CebeoNews en Katrien Van Overwalle Product Market Manager HVAC

GROEPSAANKOPEN

Dat de PV-markt definitief gelanceerd is, daar twijfelt Bart Tommelein niet meer aan. Vraag is alleen welke rol hij weggelegd ziet voor de lokale installateur. Kan hij een voldoende tegenwicht bieden aan de almaar populairder wordende groepsaankopen?

"Ik ben ervan overtuigd dat er zich heel wat opportuniteiten voordoen voor de lokale elektro-installateur. Je ziet huizen, straten en zelfs wijken die elkaar aansteken. De ene kiest voor een PV-installatie, waarna de buren volgen. Vaak zijn het installaties van dezelfde merken en dat is dan het werk van dezelfde elektro-installateur", klinkt het. "Maar

ik vind toch dat groepsaankopen moeten blijven bestaan. "Het is een manier om een bepaalde doelgroep te bereiken. Mensen die het als een drempel ervaren om zelf offertes aan te vragen en schrik hebben om nadien ook installateurs af te wijzen."

Dus voor mij moeten beide systemen naast elkaar bestaan. Ik moedig de mensen die groepsaankopen organiseren, wel aan om zoveel mogelijk met lokale installateurs te werken. Dit om de kwaliteit en de persoonlijke aanpak van de installaties te waarborgen. Want wat mij betreft, moet de winnaar van een groepsaankoop zeker niet altijd de goedkoopste aanbieder zijn", besluit Bart Tommelein.



BRAM CLAEYS EN JAN VAN LAETHEM
VAN PV-VLAANDEREN



PARTICULIEREN HEBBEN EEN GROOT VERTROUWEN IN DE VLAAMSE INSTALLATEURS

PV-Vlaanderen ziet de toekomst van de Vlaamse PV-markt rooskleurig in. Vooral omdat de markt nu duurzaam groeit zonder overheidsmaatregelen. **Bram Claeys en Jan Van Laethem – bestuursleden bij PV-Vlaanderen**, schetsen graag de Vlaamse markt: de cijfers, de opportuniteiten en de bedreigingen.



Zes jaar geleden kende de pv-markt een heel sterke groei, met 2011 als absoluut piekjaar (828 megawatt geïnstalleerd vermogen). Kort daarna echter zijn die installatievolumes teruggevallen, voornamelijk als gevolg van het terugschroeven van de ondersteuningsmaatregelen. In de periode 2013-2014 bevond de markt zich in een dal.

Maar nu merkt PV-Vlaanderen dat de markt opnieuw de rug recht, dit keer zonder ondersteuningsmaatregelen. “In 2016 hebben we 103 megawatt geïnstalleerd, 40 megawatt meer dan in 2015. Het ziet ernaar uit dat we ook dit jaar een toename zullen noteren. Voorspellingen van het Vlaamse Energie Agentschap (VEA) spreken van 128 megawatt, zo’n 25 megawatt meer dan 2016.”

“DALENDE KOSTEN
GECOMBINEERD MET DE
TOENEMENDE AANDACHT
VOOR ZELFPRODUCTIE
MAKEN ZONNE-ENERGIE
WEL ERG AANTREKKELIJK.”

De aanvragen voor offertes lopen dus opnieuw binnen bij de installateurs en er wordt opnieuw meer geïnstalleerd. Hoe verklaren ze dit vanuit de sectororganisatie? “We zien dat de kosten van de installaties nog altijd dalen, we zitten nu op gemiddeld 1.4 euro per wattpiek (installatiekost excl. BTW). Dalende kosten gecombineerd met de toenemende aandacht voor zelfproductie – de bekendheid van PV en de combinatie met elektrische voertuigen – maken zonne-energie en PV in het bijzonder wel erg aantrekkelijk.”

AANPASSING BELEIDSKADER

“Die cijfers van het VEA vertalen zich in marktactiviteit bij onze leden en de installateurs. Vooral in de residentiële markt is dit een goede zaak. De residentiële markt van PV draait volledig op het gebruiken van de terugdraaiende teller, voor de rest worden er geen subsidies meer voor gegeven in Vlaanderen. We vinden dat dit een teken van maturiteit is van de residentiële markt. We geloven dan ook dat de toekomst voor de residentiële markt in Vlaanderen er zeker goed uit ziet.”

“De knelpunten zitten op dit moment wat meer op de grotere projecten, in het bijzonder op de middelgrote projecten (tussen de 10 en de 750 kilowatt). De rendabiliteit van die projecten hangt heel sterk af van

de locatie en van het lokaal verbruik. Hoewel we zien dat er op dit moment minder middelgrote projecten worden uitgevoerd, verwachten we binnenkort opnieuw beterschap. We weten dat de regering immers bezig is met een aanpassing van haar beleidskader hieromtrent.”

BOEIENDE TIJDEN

Hoe zien de specialisten van PV-Vlaanderen de markt verder evolueren? “Waar nu om historisch gegroeide reden PV-stroom een goed product is om terug op het net te zetten wanneer er geen afname is, gaan we veel meer naar intelligente oplossingen. We zien dat mensen liever hun eigen verbruik maximaliseren in plaats van terug op het net te injecteren. Dit door het inzetten van elektrische opslag of thermische opslag. Het blijven hoe dan ook boeiende tijden voor iemand met een passie voor zonne-energie.”

“Op macroniveau is het duidelijk dat zonne-energie één van de voornaamste hernieuwbare energiebronnen is. Hoeveel dit zal zijn valt moeilijk te voorspellen. Wij gaan uit van 8 à 9 gigawatt geïnstalleerd vermogen tegen 2030, wat een verdrievoudiging is ten opzichte van vandaag”, besluit Bram Claeys.



GREGORY NEUBOURG
RENEWABLE ENERGY ANALYST BIJ APERe



STEUNMAATREGELEN IN BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST BLIJVEN BESTAAN

Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest is de meest interessante regio om te investeren in zonne-energie. Hoewel het systeem van de terugdraaiende teller in september verdwijnt, blijven de groenestroomcertificaten er wel bestaan. “Het gevolg van de politieke ambitie om tegen 2020 maar liefst 91 gigawattuur groene stroom te produceren. Een verdubbeling van het huidige vermogen”, weet **Gregory Neubourg, Renewable Energy Analyst bij APERe**. Hoe pakken ze dit volgens hem het beste aan? “Vooral door inwoners te informeren over de steunmaatregelen, want daarover bestaat heel wat onduidelijkheid.”

“Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest telt vandaag 57 megawattpiek geïnstalleerd vermogen. Het grootste aandeel – iets meer dan 60 procent – is afkomstig van installaties groter dan 250 kilowatt. Het aandeel kleine installaties blijft dus beperkt, we registreren gemiddeld 200 nieuwe installaties per jaar”, beschrijft Gregory Neubourg. De stedelijke omgeving – met kleinere en hoge daken – is volgens de Renewable Energy analyst maar een deel van de verklaring.

TERUGDRAAIENDE TELLER

“De steunmaatregelen in deze regio behoren tot de beste van de markt, maar de bouwheren zijn er niet voldoende van op de hoogte”, legt hij uit. “Ze horen negatieve berichten uit Waalse en Vlaamse hoek en projecteren die op hun eigen regio. Onterecht, wie nu investeert in PV heeft voor tien jaar recht op groenestroomcertificaten (ongeveer € 216 per megawattuur) en kan tot september volgend jaar gebruik maken van de terugdraaiende teller.”

“DE STEUNMAATREGELEN IN HET BRUSSELS
HOOFDSTEDELIJK GEWEST BEHOREN TOT DE BESTE VAN DE
MARKT, MAAR DE BOUWHEREN ZIJN ER NIET VOLDOENDE
VAN OP DE HOOGTE.”

Wat die terugdraaiende teller betreft, komt er wel een belangrijke wijziging. “Wie nu energie op het net injecteert, krijgt van netbeheerder Sibelga de verkoopprijs van die energie. Hierdoor kan het zijn dat je een factuur van € 0 krijgt. Tegen september moet je als prosumant zelf een energieleverancier vinden die jouw energieoverschot wil opkopen. In plaats van 20 cent zal je die nu verkopen aan de inkoopprijs, ongeveer 5 cent.”

PROSUMENTENTARIEF

Toch blijft het interessant om te investeren in zonne-energie, ook met deze slimme meters. Met de steunmaatregelen alleen al kan je een installatie op acht jaar terugverdienen”, vertelt de Renewable Energy Analyst. Bovendien hoeven de Brusselaars niet bang te zijn voor een afschaffing van die steunmaatregelen. “De overheid heeft de erg ambitieuze doelstelling, om tegen 2020 jaarlijks zo’n 91 gigawatt stroom te produceren met zonnepanelen. Nu zitten we rond de 45, dus dat moet nog verdubbelen. Het tempo moet

omhoog en dit is waarom de steunmaatregelen volgens mij nog even zullen blijven bestaan.”



APERe

APERe is een onafhankelijke vereniging en geeft sinds 1991 advies aan burgers, organisaties en overheid over intelligent energieverbruik en duurzame ontwikkeling. Hun deskundigheid wordt erkend in geheel België en hun expertise wordt geregeld ingeroepen door zowel regionale, nationale als de Europese overheid. Vanuit hun activiteit kunnen ze betrouwbare cijferinformatie geven over de markt het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en in Wallonië.



“EERST VERTROUWEN HERSTELLEN, DAARNA BOOMING BUSINESS”

In Wallonië biedt de PV-markt gigantische opportuniteiten voor de elektro-installateur. “Er zijn nog heel wat vrije daken en de overheid tracht met aantrekkelijke maatregelen het aantal installaties omhoog te schroeven.” Helaas is er wat betreft de reglementering en de subsidiëring nogal wat onduidelijkheid. Dit houdt volgens **Gregory Neubourg, Renewable Energy Analyst bij APERe** veel Walen tegen om te investeren in een PV-installatie.

De condities in Wallonië zijn nog steeds erg interessant. “Er is geen prosumertentaks zoals in Vlaanderen (belasting op het injecteren van jouw energieoverschot op het net) en de Waalse overheid voorziet een installatiepremie, die wordt uitbetaald in de eerste vijf jaar na de investering. Voor kleine installaties zit je gegarandeerd met een terugverdientijd van minder dan acht jaar”, steekt Gregory Neubourg van wal.

KLEINE LETTERTJES

“Er is in Wallonië echter een groot gebrek aan vertrouwen in de overheid”, gaat hij verder. “Dit wantrouwen werd gecreëerd door de verlaging van de groenestroomcertificaten in 2014. Tot dan hadden prosumenten 15 jaar recht op certificaten, nu is dat verminderd naar 10 jaar. Dat dit kon gebeuren, stond beschreven in de kleine lettertjes van de wet. Maar uiteraard werd dit niet (volgende) gecommuniceerd naar de investeerders.”

De cijfers weerspiegelen dit wantrouwen. “In 2016 noteerden we 6.000 installaties. Het is een lichte groei ten opzichte van de voorgaande jaren (2.500 installaties in 2014 en 4.000 installaties in 2015), maar we zitten

nog een eind weg van de 50.000 installaties die in 2012 werden gerealiseerd. Duidelijk geen cijfers om van achterover te vallen, maar er zit wel een positieve groei op.”

GROTE INSTALLATIES

De markt van de grote installaties vertoont ook een nieuwe groei. “Noodzakelijk”, volgens Gregory Neubourg. “Amper 2% van de installaties in 2014 betrof grote installaties, terwijl dat in Vlaanderen 40% was. Om die markt aan te zwengelen, heeft de overheid de groenestroomcertificaten voor grote installaties wel verhoogd.”

Helaas creëerde die maatregel een nieuw knelpunt. Want naast de verhoging werd een plafond vastgelegd voor het aantal uit te reiken certificaten per jaar. En voor het tweede jaar op rij is dit plafond bereikt.

De federaties pleiten er dan ook voor om dit plafond te verhogen, maar voorlopig zonder succes. “Eigenaars van wind- en biomassa-centrales hebben eveneens recht op groenestroomcertificaten. Maar het plafond hiervoor werd nog nooit bereikt. Helaas weigert de overheid om dit overschot te spenderen aan PV-installaties. Die politieke debatten

zijn nog volop aan de gang.”

VERTROUWEN

In Vlaanderen werd vorig jaar vier keer meer PV geïnstalleerd dan in Wallonië, terwijl de condities in Wallonië een pak interessanter zijn. “Het is gewoon een kwestie van vertrouwen. Er is nood aan een duidelijk en eenduidig beleid. Eenmaal dat er is, wordt PV ook in Wallonië een booming business.”

“VOOR KLEINE INSTALLATIES
ZIT JE IN WALLONIË
GEGARANDEERD MET EEN
TERUGVERDIJNTIJD VAN
MINDER DAN ACHT JAAR.”



ZIJN ZONNEPANELEN INTERESSANT?
Bereken het op www.cebeo.be/maakzelfstroom



Is zelf stroom produceren interessant voor je kind?

Stel je voor, je kind kan zelf stroom produceren en kan daarmee zijn eigen stroomverbruik dekken.

Wat zijn de voordelen van zelf stroom produceren?

- Het is een leuke manier om je kind te leren over energie.
- Het kan helpen om de energiekosten te reduceren.
- Het kan helpen om de CO2-voetafdruk te verminderen.
- Het kan helpen om de energiezekerheid te verhogen.
- Het kan helpen om de energielevering te diversifiëren.



Dit is een initiatief van de Vlaamse
Regering, Departement Energie.
en Cebeo vzw



BART CAUWEL (DIVISIEMANAGER BUILDING AUTOMATION, HVAC EN RENEWABLE ENERGY) EN **KATRIEN VAN OVERWALLE** (PRODUCT MARKET MANAGER HVAC)



“DUURZAME OPLOSSINGEN VOOR DUURZAME ENERGIE”

Enkel oplossingen die aan hoge kwaliteitseisen voldoen, worden opgenomen in het assortiment van Cebeo. Deze eisen gaan volgens **Bart Cauwel en Katrien Van Overwalle, respectievelijk Divisiemanager Building Automation, HVAC en Renewable Energy en Product Market Manager HVAC**, verder dan enkel de duurzaamheid op productniveau. “We hanteren tevens strenge selectienormen voor de fabrikant zelf, onder meer op het vlak van service en garanties”, klinkt het. “Hierdoor kunnen we garanderen dat elke oplossing uit ons assortiment op alle vlakken van topkwaliteit is.”

Cebeo fungeert als een one-stop shop voor de installateur, met een compleet assortiment op vlak van PV-oplossingen. Niet enkel de panelen, maar ook voor omvormers, bevestigingsmateriaal, batterijen en toepassingen voor energiemangement kan hij bij Cebeo terecht. Dat assortiment werd volgens Bart Cauwel met de nodige zorg samengesteld. “Premium producten met een goeie prijs-kwaliteitsverhouding, degelijke garanties en met een innovatief karakter, daar gaan we voor!”

INTERNATIONALE GROEP

Streven naar duurzaamheid en kwaliteit zit in het DNA van Cebeo. Want ook met de fabrikanten worden enkel langetermijnrelaties aangegaan. “We proberen eindagsvliegen te vermijden”, beschrijft Katrien Van Overwalle. “We willen niet dat een installateur zich engageert voor een bepaald product, dat dan binnen een jaar niet meer beschikbaar is. Wij sluiten enkel partnerships met fabrikanten die ons ook op dat vlak de nodige waarborgen kunnen voorleggen.” Cebeo staat hier trouwens niet alleen voor. “We maken deel uit van de internationale groep ‘Sonepar’. Voor we nieuwe fabrikanten in ons portfolio opnemen, overleggen we met de specialisten uit de andere landen. Het biedt ons een breder perspectief dan



De performante en kwalitatieve micro-omvormers van Enphase zijn sinds kort ook verkrijgbaar bij Cebeo.

enkel hetgeen in ons land zichtbaar is.”

INNOVATIES DETECTEREN

In onze snel evoluerende markt is een assortiment verre van een statisch gegeven. Cebeo-specialisten houden vinger aan de pols om nieuwe opportuniteiten te detecteren. “Zo merkten we op de markt dat er nood was aan een performante omvormer-oplossing voor kleinere PV-installaties. Na een markt-onderzoek kwamen we terecht bij de micro-omvormers van Enphase. Deze kwalitatieve toestellen zijn sinds kort ook verkrijgbaar bij Cebeo.” Meer informatie over deze micro-omvormers, lees je trouwens in het interview met Enphase, verder in deze Cebeo News. Als distributeur van elektrotechnisch materiaal, is Cebeo volgens Bart ook uitstekend geplaatst om evoluties te detecteren. “In de toekomst gaan ook de fabrikanten van klassiek elektrotechnisch materiaal een grotere rol spelen in het verhaal van PV, storage en/of energiemangement. Wij zitten aan de bron, door onze nauwe contacten met fabrikanten merken we die evoluties op in de

vroegste fases. Die kennis delen we dan met onze klanten.”

“Zo besteden we tijdens de PV-roadshow in het najaar heel wat aandacht aan energiemangement en storage, organiseren we Cebeo-Campusopleidingen over de techniek, al dan niet met de nodige certificatie.”

VANDAAG BESTELD, MORGEN GELEVERD!

Natuurlijk, een uitgebreid en kwalitatief assortiment is zinloos wanneer de oplossingen niet beschikbaar zijn. Dat beseffen Bart en Katrien ook. “We nemen het daarom als onze verantwoordelijkheid om steeds voldoende voorraad te nemen van onze oplossingen. We proberen zo goed mogelijk te anticiperen op periodes van schaarste en trachten die met grote buffers te overbruggen.”

Daarom geldt voor het overgrote deel van onze producten: vandaag besteld, morgen geleverd. Ook via de Cebeo e-shop. Want sinds enige tijd kunnen ook PV-panelen mee met ons dagelijks transport”, besluit Katrien.



“Premium-producten met een goeie prijs-kwaliteitsverhouding, degelijke garanties en met een innovatief karakter, daar gaan we voor!”

Katrien Van Overwalle Product Market Manager HVAC en **Bart Cauwel** Divisiemanager Building Automation, HVAC en Renewable Energy

Meer info?

Wenst u meer informatie over het Cebeo assortiment PV?

Contacteer uw vertrouwd filiaal of uw Cebeo vertegenwoordiger.

HANWHA Q CELLS

NIEUWE LEVERANCIER BIJ CEBEO VOOR PV-PANELEN

“KWALITEIT IS DE BESTE GARANTIE”

Q CELLS

FRANK BAANDERS SENIOR ACCOUNT MANAGER BIJ Q CELLS



Cebee heeft Hanwha Q CELLS in het portfolio opgenomen als nieuwe leverancier van fotovoltaïsche panelen. Als één van de grootste fabrikanten van zonnemodules, zonnecellen en fotovoltaïsche systemen wereldwijd, overtuigt Hanwha Q CELLS met toonaangevende toptechnologie tegen een concurrentiële prijs. “Met 12 jaar productgarantie en 25 jaar opbrengstgarantie zijn de oplossingen van Hanwha Q CELLS steeds een veilige investering”, meldt **Frank Baanders, Senior Account Manager** bij de fabrikant. “Met Cebee gaan we nu een partnership aan op lange termijn.”

Hanwha Q CELLS behoort wereldwijd tot de top 5-fabrikanten van zonnepanelen en garandeert Duitse engineering met prijsgunstige productie in Azië. “Ons R&D-centrum bevindt zich in Duitsland. We stellen er 180 ingenieurs te werk, die door middel van onderzoek en ontwikkeling onze nieuwe producten op punt stellen. Dankzij hun dagelijkse inspanningen, zijn wij marktleider op vlak van technologie én kwaliteit”, steekt Frank Baanders van wal.

“Staat een nieuw product op punt, dan verhuizen we de productie naar één van onze Aziatische sites. De lijnen worden opgestart volgens de normen én onder nauwkeurig toezicht van de Duitse ingenieurs”; klinkt het. “Zo bieden we onze klanten het beste van twee werelden. Prestaties en kwaliteit met het label ‘Engineered in Germany’ gecombineerd met de concurrentiële voordelen van efficiënte massaproductie in Azië.”

Q.ANTUM-TECHNOLOGIE

Wat uniek is aan de zonnecellen van Q CELLS, is dat ze worden geproduceerd volgens de Q.ANTUM-celtechnologie. “Q.ANTUM is de optimaliseringsturbo voor de conventionele kristallijne zonnecellen en –panelen”, verduidelijkt de Senior Account Manager. “De technologie werd ontwikkeld om steeds uitstekende prestaties te behalen, zelfs bij lage stra-

lingsintensiteit zoals bij zonsopgang, zons-
ondergang of bij bewolking. Onze ingenieurs
slaagden erin om alle relevante prestatiecri-
teria – zoals de temperatuurcoëfficiënt en
de zwaklichtverhouding – te optimaliseren,
waardoor het rendement en dus ook de op-
brengst wordt verhoogd.”

“Bij de Q.ANTUM-technologie wordt de
achterzijde van de zonnecel uitgerust met
functionele nanolagen, die als een optische
spiegel werken: tot dusver ongebruikte zon-
nestralen kunnen nu in de cel worden ge-
reflecteerd en in stroom worden omgezet.
Daardoor verbeteren de elektrische eigen-
schappen en stijgt het rendement signifi-
cant.”

GARANTIE

Cebee heeft gekozen voor een leverancier
die ook zelf instaat voor de volledige produc-
tieketen van de panelen. Q CELLS behoort
bovendien tot de stabiele groep Hanwha,
met nog heel wat andere activiteiten buiten
de PV-business. Dit vormt een belangrijke
meerwaarde voor de dekking van de 12-ja-
rige productgarantie en 25-jarige opbrengst-
garantie van de groep.

“Neem nu de Q.PEAK, ons topproduct”, legt
Frank Baanders uit. “Na het eerste gebruik-
sjaar heeft de eindgebruiker nog steeds een

“Q CELLS COMBINEERT PRESTATIES EN KWALITEIT
(ENGINEERED IN GERMANY) MET DE CONCURRENTIËLE
VOORDELEN VAN EFFICIËNTE MASSAPRODUCTIE IN AZIË.”

minimum gegarandeerde nominale kracht
van 98%, in de meeste gevallen nog meer.
In de daaropvolgende jaren hebben we een
maximale lineaire afbraak van 0.6% per jaar.
Dat betekent dat de module na tien jaar ge-
bruik nog steeds 92.6 % nominale stroom le-
vert, en 83.6% na 25 jaar. Nogmaals, dit zijn
minimumniveaus, want de klant zal waar-
schijnlijk meer krijgen dan dat.”

“Om de kwaliteit te verzekeren, doorlopen
de producten een doorgedreven kwaliteits-
programma met certificatiestudies conform
de internationale standaarden (IEC, CSA/
UL, MCS, JET & Kemco) en bijkomende
VDE-kwaliteitstesten”, voegt Frank Baan-
ders hier nog aan toe.

CEBEO

Hanwha Q CELLS is dus zeker niet de eer-
ste de beste fabrikant van panelen. Ze zijn
marktleider in de Verenigde Staten, Turkije
en Korea. Deze positie streeft de groep nu
ook na op de Europese PV-markt. Ze kiezen

voor Cebee om hen deze ambitie te helpen
realiseren.

“Cebee heeft een uitgebreid en sterk natio-
naal netwerk van filialen en specialisten, een
ijzersterke logistiek en een prima reputatie
bij de installateurs. We weten dat Cebee veel
belang hecht aan kwalitatieve producten
en steeds op zoek gaat naar langetermijn-
relaties met klanten en leveranciers. Onze
waarden zijn dezelfde. Daarom zijn we ervan
overtuigd dat Cebee voor ons de beste partij
is om onze producten te verdelen op de Bel-
gische markt.”

VERKRIJGBAAR
BIJ CEBEO:

Q.PLUS-serie

Polykristallijne panelen met opbrengsten
tot 285 Wattpiek. Toestellen uit de Q.PLUS-
Serie bieden een hoge opbrengst en een
onzezame prijs-kwaliteitsverhouding.

Q.PEAK Black

Monokristallijne topspeler met opbrengsten
tot maximaal 305 Wattpiek in reële
omstandigheden.

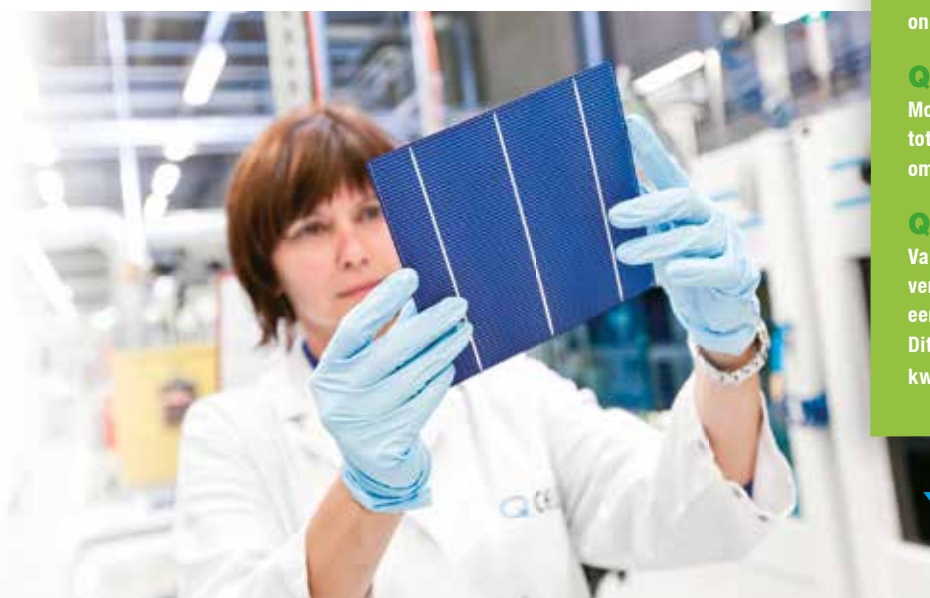
Q.PEAK DUO

Vanaf volgend jaar is ook de Q.PEAK Duo
verkrijgbaar, ons high-end alternatief met
een rendement tot 330 wattpiek per paneel.
Dit toestel is leverbaar vanaf het eerste
kwartaal van 2018.



Q.PEAK_DUO-G5

QPEAK_BLK-G4.1



powered by

Q.ANTUM

3.0

FOTOVOLTAÏSCHE INSTALLATIES

KATRIEN VAN OVERWALLE PRODUCT MARKET MANAGER HVAC



“PV-TOOLKIT VOOR MAXIMALE ONDERSTEUNING VAN DE INSTALLATEUR”

Cebeo stelde ter ondersteuning van de installateur een PV-toolkit samen. Deze bestaat onder meer uit een gloednieuwe PV-catalogus, de PV-calculator en de Cebeo Campusopleidingen. Ook deze Cebeo News en de PV-roadshow maken er deel van uit. **Product Market Manager Katrien Van Overwalle** overloopt samen met ons de componenten van deze toolkit. “We willen de installateur niet alleen wijzen op de opportuniteiten in deze groeiemarkt. Met de aangeboden informatie gaat hij meteen met PV aan de slag!”

NIEUWE PV-CATALOGUS

“De nieuwe PV-catalogus biedt de installateur een direct overzicht van alle producten waaruit een PV-installatie is samengesteld. Niet alleen de PV-panelen en de omvormers, maar ook de randapparatuur en het installatiemateriaal staan erin beschreven: bevestigingsmateriaal, kabels, ontkoppelingskasten, ... Alle producten zijn voorzien van de nodige technische informatie en geïllustreerd met duidelijke foto's. De installateur stelt met deze catalogus zijn PV-installatie als het ware à la carte samen.”

“Die catalogus vergemakkelijkt ook de opmaak van de offerte achteraf. Prijzen staan niet in de catalogus, maar de installateur vindt er bij elk product wel de gamma nummers. Op basis daarvan vindt hij op de Cebeo e-shop direct de prijzen en maakt hij in een oogwenk de offerte en bestelling op.”



PV-CALCULATOR

Zonnepanelen zijn de manier om komaf te maken met de stijgende elektriciteitsrekeningen. Daarvan hoeven we u niet meer te overtuigen. Maar de eindklant heeft misschien nog een extra zetje nodig. De Cebeo PV-calculator is het finale verkoopargument.”

“Met enkele muisklikken ontdekt de klant hoe interessant zonnepanelen zijn voor hem. Hij berekent ogenblikkelijk de investering, de terugverdiendtijd en het rendement over de gegarandeerde levensduur van de installatie.

De PV-calculator is voor iedereen toegankelijk op www.cebeo.be/nl/maakzelfstroom.

VRAGENLIJST

“Een installateur mag een pv-installatie nooit op routine samenstellen, geen twee daken zijn gelijk. Ook al lijken twee daken bouwtechnisch op elkaar, toch is de kans groot dat ze in een andere windzone liggen of in een gebied waar meer of minder neerslag valt. Een casegebonden evaluatie dringt zich op bij elk project!”

“Cebeo stelde daarom een complete vragenlijst samen, waarin alle belangrijke parameters zijn opgenomen. Over het dak, de omgeving én de wensen van de klant. Het is de bedoeling dat de installateur de lijst samen met zijn klant invult. Is ze compleet, dan moet achteraf géén bijkomende informatie meer worden opgevraagd.”

“Op basis van deze gegevens, selecteert de installateur – al dan niet samen met een Cebeo-specialist – de juiste onderdelen van de installatie: van de panelen tot het bevestigingsmateriaal. Ook de beginnende installateur maakt dankzij die lijst een professionele en geroutineerde indruk.”



De meest actuele versie van deze brochure vindt u steeds op www.cebeo.be

A Sonepar Company



“PV-TOOLKIT VOOR MAXIMALE ONDERSTEUNING VAN DE INSTALLATEUR”

CEBEO CAMPUS-OPLEIDING

“PV-installeren is perfect haalbaar voor de elektroprofessionaal. Maar er zijn wel een aantal spelregels waarmee de installateur rekening moet houden voor hij eraan begint. Daarvoor ontwikkelden we de basisopleiding PV. Tijdens deze regionale sessies (zie www.cebeo.be/opleidingen) raakt de installateur vertrouwd met de do's en de don't's van een installatie.”

“De PV-specialisten van Cebeo informeren hen over de verschillende producten, de calculaties en de manier waarop hij de nieuwe PV-catalogus kan gebruiken. Deze opleiding vormt een uitstekende basis voor diepgaandere opleidingssessies bij de fabrikanten.”

“Net als de installateur hecht ook Cebeo veel belang aan kwaliteit. Wie de spelregels volgt die in deze opleiding worden uitgelegd, zal bij zijn klanten ook altijd kwalitatieve installaties afleveren. En daar is iedereen bij gebaat!”



CEBEO NEWS

“De keuze om een dossier samen te stellen over PV, kadert ook in deze toolkit van Cebeo. Installateurs die nog niet aan de slag zijn in deze markt, bieden we hiermee de nodige informatie waarmee hij aan de slag kan. Hopelijk kunnen we hem hiermee overtuigen om ook in deze business te stappen.”

“Want PV is de toekomst, daarvan zijn we overtuigd. En ten slotte is het nog altijd de elektro-installateur die qua opleiding en ervaring het dichtst bij deze business staat. Het draait immers allemaal om elektriciteit!”

PV-ROADSHOW

In oktober/november organiseren we een roadshow. Zowel de ervaren PV-installateurs als zij die ermee willen starten, zijn er van harte welkom. Ze maken er in een informele sfeer kennis met de toolkit van Cebeo, met onze PV-specialisten en met de nieuwe fabrikanten in ons aanbod (Enphase en Q CELLS).

Meer info?

Wenst u meer informatie over de Cebeo PV Toolkit?

Contacteer uw vertrouwd filiaal of uw Cebeo vertegenwoordiger.



JEAN-ERIC ANDRÉ REGIONALE HVAC- EN PV-SPECIALIST BIJ CEBEO



“ONDERSTEUNING OP MAAT MOGELIJK BIJ ALLE FASES VAN HET PROJECT”

Cebeo is een betrouwbare partner voor alle residentiële en tertiaire PV-projecten. Installateurs kunnen niet alleen kiezen uit een uitgebreid assortiment. De lokale en nationale PV-specialisten bieden desgewenst bij elk project en in alle projectfasen advies op maat. Volgens **Jean-Eric André, regionaal HVAC- en PV-specialist in Wallonië** speelt het daarbij helemaal geen rol of je nu vooral kleine of grote installaties realiseert. “Iedereen geniet van dezelfde, merkonafhankelijke service.”

Cebeo heeft een gespecialiseerd team met nationale en regionale specialisten. Ze beschikken over kennis over de markt, zijn technisch onderlegd en hebben de nodige ervaring om ondersteuning te bieden. De installateur kiest uiteraard zelf in welke mate hij van deze services gebruik zal maken.

WERFBEZOEK

Zo kan de installateur al van voor de start van zijn project aankloppen bij Jean-Eric. “Een grondige analyse is noodzakelijk om een oplossing op maat samen te stellen. Ik wil alle elementen van het dak kennen: de hellingsgraad, de oriëntatie, het bouw materiaal, maar bijvoorbeeld ook het nettype. Daarom ga ik voor de dimensionering van de installatie altijd eens ter plaatse. Het is het ideale moment om de omgevingsfactoren in kaart te brengen en om samen met de installateur de behoefte bij de eindklant te analyseren.”

Op basis van die gegevens gaat Jean-Eric aan de slag met zijn berekeningen: de pv-panelen, de omvormers, de montage-onderdelen, Belangrijk is dat de kennis van de PV-specialisten gedeeld wordt. “We leggen duidelijk uit waarom we kiezen voor bepaalde oplossingen. Op die manier zal de instal-

lateur de gemaakte keuzes ook beter kunnen argumenteren bij zijn eindklant.”

De installateur vertrekt ook nooit met lege handen naar zijn klant. “We werken samen een dossier uit met een complete offerte, een opbrengstprognose en een schets van het dak met de panelen. De professionele uitwerking van dit dossier schept vertrouwen bij de klant en dat versterkt het imago van de installateur. Dit maakt de verkoop van de installatie een stuk eenvoudiger”, aldus Jean-Eric.

ONDERSTEUNING TER PLAATSE

Na de levering van alle componenten van de PV-installatie – op een plaats en tijdstip naar keuze – kan de geroutineerde installateur zonder verdere info aan de slag. “Betreft het installateurs die nog niet echt vertrouwd zijn met PV, dan ga ik vaak nog eens ter plaatse om concrete uitleg te geven over de installatie van de onderdelen. Geen algemene tips, maar echt informatie waarmee de installateur aan de slag kan. Wanneer die installatietips gevolgd worden, resulteert de samenwerking met Cebeo altijd in een succesvol project.”

Die extra ondersteuning is trouwens niet exclusief voorbehouden aan nieuwe installateurs. “De markt verandert razendsnel, de technieken ook. We zien dat storage z'n intrede doet op de markt, energiemangement wordt populairder. Samen met de andere PV-specialisten van Cebeo volg ik jaarlijks meerdere opleidingen bij de fabrikanten. Zodoende blijven wij op de hoogte van de nieuwste technieken en toepassingen en blijft ook Cebeo de referentie op vlak van PV.”

“De installateur profiteert mee van deze kennis, want wij gaan vaak ter plaatse om ook aan de meest ervaren installateurs de installatiemethodes van de nieuwste technieken te duiden. Het stelt hem enerzijds in staat om zijn klanten het breedste assortiment oplossingen aan te bieden. Dankzij onze ondersteuning blijven ook de nieuwste technieken erg toegankelijk voor de installateur.”

“Met de PV calculator ontdekt de klant hoe interessant zonnepanelen zijn voor hem. Hij berekent in enkele klikken de investering, de terugverdientijd en het rendement over de gegarandeerde levensduur van de installatie.”

Katrien Van Overwalle Product Market Manager HVAC bij Cebeo



“Eenmaal een merk het assortiment van Cebeo haalt, dan twijfel ik niet aan de kwaliteit ervan.”

David Thijs zaakvoerder installateur en medewerker Tim Taghon

PV-PROJECT ELEKTRICITEITSWERKEN DAVID THIJS

“CEBEO BELANGRIJK BIJ AL MIJN PV-PROJECTEN”

Een van de vele PV-projecten van de firma ‘Alle elektriciteitswerken David Thijs’ werd gerealiseerd bij zijn eigen medewerker Tim Taghon. De componenten? Vijftien panelen van Q Cells (295 Wattpiek) en een connected omvormer van SMA. Het totaalvermogen van de installatie (4425 Wattpiek) is perfect afgestemd op het verbruik van het vierkoppige gezin. Net zoals bij elk PV-project, lieten de professionals zich ook nu adviseren door een PV-specialist van Cebeo.

‘Alle elektriciteitswerken David Thijs’, met zaakvoerder David Thijs en medewerker Tim Taghon zijn gespecialiseerd in de residentiële elektrische installatie. Sinds enkele jaren zit PV daar ook bij. “Niet uit opportunisme, wel omdat we geloven in de duurzame groei van de markt. Dit wordt hoe langer hoe meer standaard opgenomen in de residentiële installatie.”

GEDETAILLEERDE OFFERTE

Hoewel dit voor beide heren een bijzonder project was, hanteerde David Thijs zijn vertrouwde werkwijze. “Ik vorm eerst een beeld van het verbruik bij de eindklant. Hoe ziet het gezin eruit? Zijn er kinderen? Indien wel, hoe lang blijven ze nog thuis wonen, ... Ik probeer dat zo goed mogelijk te berekenen. Want alles wat de prosumant op het net moet terugsteken, gaat toch verloren.”

Cebeo speelt ook steeds een belangrijke rol. “Ik geef mijn berekeningen altijd door aan mijn Cebeo-contactpersoon, net als de afmetingen van het dak en enkele foto’s.



Hij bekijkt dan hoeveel panelen we kunnen leggen, en op welke manier we die het best aan het dak bevestigen. Ik krijg altijd een erg gedetailleerde offerte terug. Tim was meteen akkoord met de voorgestelde oplossing”

Q CELLS

Op het dak van Tim liggen nu vijftien 295 Wattpiek-panelen van Q CELLS (4.425 Wattpiek). Ze liggen op een plat dak (sandwichpanelen) onder een lichte helling. “Het water kan zo niet blijven liggen, maar ze genieten toch van een maximaal rendement.” Q CELLS is dan wel een nieuwe leverancier bij Cebeo, toch aarzelde de installateur niet om deze producten te gebruiken. “Ik heb een groot vertrouwen in Cebeo. Eenmaal een product het assortiment van Cebeo haalt, dan twijfel ik niet aan de kwaliteit ervan”, is hij overtuigd.

CONNECTED

De 15 panelen liggen in string en de stroom wordt omgevormd door een Sunny Boy 3.0 van SMA. “Vroeger installeerden we nog een teller tussen de panelen en de omvormer. Maar met deze nieuwste oplossing van SMA is dat overbodig. De nieuwe omvormer stuurt zijn signaal draadloos door naar de router, de prestaties kun je dus online opvolgen op de Sunny Portal. Zowel de eindgebruiker als de installateur hebben daar baat bij.

“Het connected verhaal is voor mij een grote meerwaarde. Wij volgen via de portal de opbrengsten op van de installaties die we bij onze klanten installeerden”, aldus David Thijs. “Zijn er problemen, dan worden wij daarvan rechtstreeks op de hoogte gebracht.”



De koppeling met het internet, biedt ook eindeloos veel mogelijkheden voor de eindklant. “Eenmaal je het systeem onder de knie hebt, kun je eindeloos veel gegevens uit je installatie halen: terugverdiend tijd, elektriciteitsstarief, opbrengst, ... Zo krijg ik nu elke avond een mail met het bedrag dat ik die dag door mijn zonnepanelen heb terugverdiend. Zelfs het weerbericht – erg accuraat – kun je op de portal raadplegen”, lacht Tim.

TECHNISCHE INFO:

PV-installatie:

- 15 panelen van Q Cells (295 Wattpiek) – totaalvermogen van de installatie (4425 Wattpiek)
- 1 connected omvormer van SMA Sunny Boy 3.0

HANS PUDDU OVER DE MICRO-OMVORMERS VAN ENPHASE



“MINIATUURVERSIES VAN KLASSIEKE OMVORMERS MET HOGER RENDEMENT”



Een micro-omvormer zet DC-stroom om in AC-stroom. Tot zover de gelijkenis met een klassieke string-installatie. Het grote verschil is dat bij een installatie met micro-omvormers elk paneel is uitgerust met een eigen omvormer. “Doordat de installatie parallel is verbonden, zal elk paneel afzonderlijk maximaal renderen”, haalt **Strategic Account Manager bij Enphase Hans Puddu** een van de voordelen aan. “Panelen met een lagere rendabiliteit – bijvoorbeeld door schaduw – zullen de totaalopbrengst van de installatie niet langer negatief beïnvloeden.”

“Micro-omvormers zijn eigenlijk miniatuurversies van de klassieke omvormers”, steekt Hans Puddu van wal. “Ze verwerken een lager vermogen omdat ze enkel de opbrengst van één paneel moeten omvormen. Daarnaast zijn er geen bewegende delen, beiden zorgen voor betrouwbaarheid en lange levensduur (+30 jaar). Via een AC-kabel stroomt de groene elektriciteit rechtstreeks van het dak het elektrische bord binnen.” Bovendien zijn de micro-omvormers van Enphase uitgerust met “Burst Mode Technologie”. “Dit houdt in dat de micro's al bij een zeer kleine voltage beginnen te produceren. In de praktijk betekent dit dat de micro-omvormers van Enphase gemiddeld 1 uur per dag langer produceren dan de klassieke omvormers.”

FLEXIBEL

Waarom zou je kiezen voor een micro-omvormers in plaats van klassieke? Volgens de Strategic Account Manager zijn er heel wat elementen die pleiten voor micro-omvormers. De schaalbaarheid van installaties is daar één van. “Omdat elk paneel is uitgerust met een eigen omvormer, kun je de installatie eenvoudig uitbreiden. De klant kan na een eerste investering in bijvoorbeeld vijf pa-

nelen, eerst nog wat sparen voor hij er nog eens vijf laat leggen. Deze tweede investering gaat dan niet gepaard met de aankoop van een nieuwe, zwaardere omvormer.”

“Stel dat de nieuwe panelen van bovenstaande klant een hoger wattpiekvermogen hebben dan de panelen die er reeds liggen, dan zullen deze dankzij de micro-omvormers ook ten volle benut worden. De opbrengst wordt met andere woorden niet afgetoet op het maximale vermogen van de oudere panelen.”

MONITORING PER PANEEL

“De micro-omvormers sturen om de vijf minuten een statusupdate door naar een communicatiemodule (over de AC-kabel). Met daarin info over de input, output en de frequentie rond de omvormer. Vertoont één paneel afwijkende waarden, dan stuurt het systeem automatisch een mail naar de installateur. Via zijn persoonlijke Enphase-portal zal hij de

installatie vanop afstand controleren en zijn diagnose stellen. Functioneert het paneel niet meer? Licht het aan de omvormer of is de stroomfrequentie in de buurt abnormaal? De installateur is in staat om proactief actie te ondernemen, zelfs nog voor de klant weet dat er een probleem is.”

Mocht er dan toch een micro-omvormer stuk zijn, dan hoeft de installateur volgens Hans Puddu niet halsoverkop naar die klant te vertrekken. “Als één omvormer kapot is op een installatie van tien panelen, beschikt de klant nog steeds over 90% van zijn vermogen. De noodzaak om snel de omvormer te



Envoy S Metered HERO



DE GEMIDDELDE LEVENSDUUR VAN DE OPLOSSINGEN VAN ENPHASE IS 30 TOT 35 JAAR, EN OVER DIE PERIODE GEEFT DE FABRIKANT STANDAARD TWINTIG JAAR GARANTIE.

Hans Puddu Strategic Account Manager bij Enphase

vervangen, ligt dus lager dan bij stringomvormers.”

Toch acht Hans de kans klein dat de micro-omvormers van Enphase stuk gaan. “De gemiddelde levensduur van onze oplossingen is 30 tot 35 jaar, en over die periode geven wij standaard twintig jaar garantie.”

MARGES BEWAREN

Op vandaag zijn micro-omvormers nog niet echt doorgebroken op de Belgische markt. Hans Puddu ziet een opportuniteit voor de installateur om zich te diversifiëren. “Als de installateur vandaag een offerte bij een klant neerlegt met een stringomvormer, dan heeft

de klant al drie andere offertes liggen met datzelfde product. Op wat gaat de klant dan selecteren? Meestal op prijs, waardoor het erg moeilijk wordt om jouw marges te bewaren.”

“Ben jij de installateur die naast een traditionele omvormer ook een micro-omvormer voorstelt, dan kun je veel makkelijker de klant van de meerwaarde overtuigen. Het geeft je een grotere kans om de opdracht te winnen. Net omdat je dit product als enige aanbiedt, wordt het ook makkelijker om jouw marges te bewaren”, besluit Hans Puddu.

HET BEDRIJF ENPHASE ...

werd in 2006 opgericht in Californië (Silicon Valley). Vandaag heeft het bedrijf al 15 miljoen micro-omvormers verscheept naar markten op alle continenten. Ze zijn marktleider in Amerika (+25%) en Frankrijk(+60%) voor de residentiële markt.

“We zochten een partij die ons kon helpen om ook in België door te breken”, aldus Hans Puddu. “We zijn verheugd dat Cebeo onze kwaliteit onderschrijft en onze oplossingen in het assortiment heeft opgenomen. Met haar landelijke dekking en nauw contact met de installateurs, hebben we in Cebeo de perfecte partner gevonden om onze ambitie te realiseren.”



Envoy S Standard HERO



NINA NOPPE EN JAN VAN LAETHEM OVER DE OPLOSSINGEN VAN SMA

“EIGEN OPBRENGSTEN MAXIMAAL BENUTTEN”

Hoe haal je het meeste rendement uit een PV-installatie? Door de opgewekte energie maximaal te verbruiken op het moment dat ze voorhanden is. En met de oplossingen van SMA wordt dit erg eenvoudig. “Wie kiest voor een Sunny Boy 3.0-5.0, volgt de prestaties in real time op in zijn persoonlijke Sunny Portal. Kiest de eindklant ook voor een Sunny Home Manager? Dan worden de verbruikers automatisch aangestuurd op het moment dat de zon het meeste schijnt. **Jan Van Laethem en Nina Noppe, respectievelijk Regional Manager en Channel Manager bij SMA**, geven graag meer uitleg.

“Bij de eerste PV-golf (2008-2011) streefde men ernaar om zoveel mogelijk energie in het net te injecteren. Maar die fase zijn we nu, bij deze tweede PV-golf – voorbij”, steekt Jan Van Laethem van wal. “Het overschot aan energie op het net steken wordt steeds minder interessant. Diezelfde energie kan in het eigen huishouden veel efficiënter benut worden.”

CONNECTED

Voorwaarde hierbij is dat de prosumant een goed overzicht heeft van de prestaties van zijn PV-panelen. Met de nieuwste SMA-omvormerfamilie (Sunny Boy 3.0-5.0) wordt dit wel erg eenvoudig. “De Sunny Boy 3.0-5.0 wordt gekoppeld met het internet, draadloos of bekabeld. In zijn persoonlijke Sunny Portal raadpleegt de eigenaar vanop zijn smartphone de energiestromen in zijn woning.

“Het systeem voert continu autodiagnoses uit. De geregistreerde waarden worden door onze lokale serviceafdelingen opgevolgd.”

Jan Van Laethem Regional Manager SMA

Het Sunny Home Manager concept



Hoeveel brengen mijn zonnepanelen momenteel op? Wat is het beste moment om mijn verbruikers in te schakelen? Op basis van een accurate weersverwachting, maakt de eigenaar steeds de beste keuzes. Zo haalt hij het maximum uit zijn installatie”, vult Nina Noppe aan.

Doordat de omvormers uit de 3.0-5.0 ook connected zijn, is er nog een extra service-

mogelijkheid: SMA Smart Connected. “Het systeem zal continu autodiagnoses uitvoeren en de geregistreerde waarden worden door onze lokale serviceafdelingen opgevolgd”, klinkt het. “Van zodra we afwijkende waarden detecteren, verwittigen we de installateur en/of de eigenaar via een e-mail of en SMS. Mogelijke problemen met de installatie kunnen zo meteen worden aangepakt. Die lokale serviceafdeling is trouwens uniek in België voor de residentiële markt.”

SUNNY HOME MANAGER

Het connected-verhaal laat toe om de prestaties van de installatie op de voet te volgen. Wie nog een stap verder gaat, kiest met de Sunny Home Manager voor een automatisch managementsysteem. “De Sunny Home Manager zal de flows automatisch beheeren”, aldus Nina Noppe. “Het toestel houdt de (voorspelde) opbrengsten van de PV-panelen in de gaten en communiceert reeks met de elektrische apparaten (wasmachine, elektrische wagens, droogkast, ...).

Afhankelijk van de weersvoorspellingen en afhankelijk van de vraag, stuurt de Sunny Home Manager de residentiële verbruikers aan.”

VOORBEREIDEN

Het Internet of Things doet met deze oplossingen definitief zijn intrede in de PV-installatie. Hoe gaat de elektro-installateur hier nu het best mee om? “De eerste taak van de installateur is om mee te gaan in deze evolutie, en zich nu al bij te scholen. Hij mag dit niet zien als een gadget, want wij geloven echt wel dat actief energimanagement de nieuwe norm wordt”, besluit Jan Van Laethem.

OPTIMIZER: EIGEN OPBRENGST MAXIMALISEREN

“Ook al is je dak volledig zuidgericht, toch kan het zijn dat door schaduwen bepaalde delen van het dak minder geschikt zijn voor zonnepanelen. “In een standaard installatie zullen bij te veel schaduw bepaalde rijen van de PV-panelen worden afgesloten, waardoor de totaalopbrengst van de installatie daalt.” De oplossing volgens SMA is om op die beschaduwde panelen een optimizer te installeren. “Dat is een klein bakje dat de installateur aan de junction box van het paneel moet koppelen. Die optimizer zal – in plaats van de schaduwrijke rijen af te sluiten – het klein beetje energie dat die rijen opbrengen er toch nog uitpersen. Geen verlies dus maar een maximalisatie van de eigen productie.”

TS4 Optimizer



Sunny Boy 3.0-5.0



MANUEL DUTRIEUX SALES MANAGER BIJ EATON



“BATTERIJEN ELEKTRISCHE AUTO KRIJGEN TWEEDE LEVEN IN X-STORAGE HOME”

Het elektrische model zoals we het vandaag kennen, kan niet blijven bestaan. Door de stijgende populariteit van zonnepanelen wordt overdag te veel energie op het net geïnjecteerd. Lokale energieopslag zal in de toekomst een veel grotere rol spelen, en daarom investeren de fabrikanten nu al in de ontwikkeling van performante batterijsystemen. Eaton ging hiervoor een unieke samenwerking aan met autofabrikant Nissan. Batterijen uit de Nissan Leaf – een elektrische wagen – krijgen in de X-storage Home een tweede leven.

Manuel Dutrieux, Sales Manager bij Eaton, doet het verhaal.

Volgens Manuel Dutrieux is er een discrepantie tussen de opbrengst en het verbruik van de groene stroom. “PV-panelen brengen overdag veel op, maar dan zijn de meeste mensen niet thuis. Het overschot aan energie wordt geïnjecteerd in het net. 's Avonds zien we de omgekeerde beweging. Dan is er een grote verbruikerspiek, maar dan brengen de zonnepanelen minder of niet op.”

De situatie is volgens Manuel Dutrieux niet lang meer houdbaar. “Hoe populairder de zonnepanelen worden, des te meer stroom

elke dag op het net geïnjecteerd wordt. Ons net, al niet van het stabielste, kan die overschotten niet lang meer aan.”

Daarom zijn ze er bij Eaton van overtuigd dat het elektrische model zoals het vandaag bestaat, zal evolueren. “Er moet een veel groter evenwicht komen tussen centrale en decentrale productie. Lokale energieopslag speelt een voorname rol in dit verhaal. Met een batterij kan de verbruikerspiek verschoven worden, zonder dat het net wordt belast.”

X-STORAGE HOME

Wanneer de batterij precies zal doorbreken, kan de Sales Manager niet zeggen. Maar je ziet de fabrikanten zich nu volop voorbereiden, om klaar te zijn als het moment daar is. Eaton ging hiervoor een unieke samenwerking aan met autofabrikant Nissan. “Wij geven de batterijen uit de Nissan Leaf een tweede leven in onze X-storage Home”, legt Manuel uit. “Nissan vervangt de batterijen van elektrische wagens van zodra hun rendement is gedaald en ze het opgegeven afstands bereik niet meer kunnen garanderen.

LOKALE ENERGIEOPSLAG VERVULT IN ONS TOEKOMSTIGE ELEKTRISCHE MODEL EEN VORNAME ROL.”

Manuel Dutrieux Sales Manager bij Eaton

De batterijen zijn na herconditionering wel nog steeds ruim voldoende voor integratie in een residentiële oplossing. Hiernaast biedt Eaton ook de mogelijkheid om voor nieuwe batterijen te kiezen.”

“We bieden de X-storage home aan in uitvoeringen van 4.2 kWh, 6 kWh en 7.5 kWh. Wat deze oplossing uniek maakt, is dat batterij en omvormer in één toestel zitten”, legt de Sales Manager uit. “De X-storage Home is een hybride model. De eindklant kan de batterij gebruiken in combinatie met een PV-installatie, maar ook rechtstreeks op het net aansluiten. Zo kan hij de batterij aan nachttarief opladen om overdag de verbruikers van stroom te voorzien.”

KWALITEIT BEWAKEN

Om de kwaliteit van hun oplossing te waarborgen, mag de X-storage Home van Eaton enkel geïnstalleerd worden door gecertificeerde installateurs. “Het aansluiten van kabels van batterijen is dan wel niet zo moeilijk, maar het blijven wel zware DC-spanningen. Je hebt dus echt wel professionals nodig voor de installatie hiervan. Die certificaten kun je behalen na een doorgedreven opleiding bij Eaton (*).

Manuel raadt de installateurs warm aan om zich hiervoor te engageren. “Het is duidelijk dat we naar een model met decentrale energieopslag evolueren. Installateurs die zich nu al inlaten met PV, kunnen met storage relatief eenvoudig hun business verder uitbreiden. In eerste instantie op vlak van de installatie zelf, in tweede instantie ook in de vorm van servicecontracten”, besluit hij.

(*) Uw Cebeo-contactpersoon vertelt u hier graag meer over



NIEUWE OPLEIDINGEN

Ontdek het volledig aanbod op www.cebeo.be/opleidingen

Cebeo

UW PROJECTPARTNER VOOR ALLE TECHNIEKEN

De technieken voor een bouwproject vragen een specifieke benadering. Bij Cebeo is uw project in alvast goede handen: als elektrotechnisch distributeur beschikken we over een ruim assortiment en een brede waaier aan diensten.

Assortiment en oplossingen

Cebeo biedt als distributeur totaaloplossingen op het vlak van:

- Elektrisch installatiemateriaal
- Energiedistributie
- Elektrische kabel en kabeldraagsystemen
- Verlichting en lichtsturing
- Gebouwenautomatisering en KNX
- Infrastructuur voor datacenters en datanetwerken
- HVAC en hernieuwbare energie

Reken op onze Key Account Managers

We geven de coördinerende rol van een project in handen van een van onze ervaren Key Accountmanagers. Zij geven u samen met de diverse afdelingen van Cebeo support van bij de planfase tot en met de oplevering van uw project.

Projectservices

- Voortraject bij eindklant en/of opdrachtgever
- Studie en advies, multimerkenbenadering
- Meerwaarde door partnerships met fabrikanten
- Procesoptimalisatie dankzij e-business oplossing op maat
- Logistieke meerwaarde door uitgebreide mogelijkheden voor werflogistiek en -voorraad, dedicated transport en voorraadoptimalisatie

Contact

Wenst u meer info of hebt u een project? Neem contact op met een van onze filialen. U vindt alle gegevens op www.cebeo.be/nl/filialen

A Sonepar Company



FRANK BERBEN SALES MANAGER BIJ HOPPECKE

“ENERGIEOPSLAGSYSTEMEN WORDEN POPULAIRDER”

Om het eigen verbruik (*) te optimaliseren, kan een PV-installatie vandaag worden uitgerust met een batterijopslagsysteem. “De elektro-professional zal zijn meerwaarde in deze markt vooral bewijzen in een adviserende rol, want op technisch vlak houdt de installatie van een opslagsysteem weinig in”, vertelt **Frank Berben, Sales Manager bij batterijenproducent Hoppecke**. “De installateur zal de energiebehoefte van het huishouden in kaart brengen en daaraan een opslagsysteem koppelen met een aangepast vermogen.”

Een batterijopslagsysteem is relatief nieuw op de Belgische markt. Het product bevindt zich duidelijk nog in een opstartfase, maar toch zijn er al huishoudens die voor deze oplossing kiezen. “Elk met zijn eigen motivatie”, weet Frank. “De ene wil volledige onafhankelijkheid van het elektriciteitsnet en de bijhorende tariefverhogingen. De andere kiest voor batterijen om zijn eigen verbruik te optimaliseren. In tertiaire omgevingen vormen batterijen ook een opportuniteit, maar dan vooral om tijdens een black-out in eigen stroom te kunnen voorzien.”

“Er is natuurlijk een gigantisch verschil tussen ‘eigen verbruik optimaliseren’ en ‘volledige autonomie van het net’. Technisch is het allebei mogelijk. Maar natuurlijk, hoe zwaarder het vermogen van de batterij, hoe hoger ook de investering. De denkoefening die hierbij hoort, is er een op maat van een elektro-professional”, is Frank duidelijk. “Hij zal het verbruiksprofiel van het gezin koppelen aan een batterijsysteem met een aangepaste capaciteit.”

LOODZUUR VS LITHIUM

De installateur adviseert zijn eindklant ook bij de keuze voor het juiste type batterij. “Ofwel kiest hij voor de klassieke loodzuuroplossing, ofwel voor de moderne lithiumbatterijen”, legt Frank uit. “Elk heeft zijn voor- en nadelen. De loodzuurbatterijen zijn het goedkoopst in aankoop. We bieden ze aan vanaf 24 volt en ze zijn onbeperkt uitbreidbaar. Net zoals de klassieke loodzuurbatterijen in kleine elektro-toestellen hebben ze een Depth of Discharge

(**) van 50 procent en een levensduur van tien jaar.”

“Een lithium-batterij gaat dubbel zo lang mee, maar de investering is vandaag ook dubbel zo hoog”, gaat Frank verder. “Lithium heeft wel nog enkele belangrijke voordelen ten opzichte van de klassieke oplossing, zoals een Depth of Discharge (**) van 80% en een ingebouwde display waarop de eindgebruiker de status van de batterijen kan monitoren.”

RENDABEL?

Maar hoe zit het eigenlijk met de terugverdientijd van een energieopslagsysteem? “Op vandaag hoeft je niet te investeren in batterijen omwille van een interessante Return on Investment”, is Frank Berben eerlijk. “De terugverdientijd van de installatie is ongeveer even lang als de levensduur van de batterij, zowel bij loodzuur als bij lithium.”

Toch raadt de Sales Manager de installateurs aan om de evoluties in deze markt nauwlet-



tend in de gaten te houden. “De prijzen van deze oplossingen zullen dalen waardoor de populariteit van energieopslagsystemen zal toenemen. Als de installateur zich nu al ten gronde informeert, dan zal hij klaar zijn om op dat moment meteen op de kar te springen. Van zodra hij een behoefte detecteert bij zijn klant, kan hij een oplossing op maat bieden”, besluit de Sales Manager.

(*) Eigen Verbruik: percentage van de opgewekte energie dat effectief wordt verbruikt door de eigenaar van de PV-installatie.

(**) D.O.D. = Depth of Discharge: het werkelijk inzetbare vermogen van een batterij.



NICO MOEYAERT PRODUCT MARKET MANAGER BIJ CEBEO



“ELEKTRISCHE LAADSTATIONS ZIJN BOOMING BUSINESS”

Tegen 2020 komen er in ons land 20.000 nieuwe publieke laadpalen bij. In de private markt ligt dit aantal nog een pak hoger! De markt van (private) laadstations is vandaag dan ook een booming business. En dat is goed nieuws voor de elektro-installateur, want hij is de geschikte vakman voor zo'n installatie. Maar wat komt hier eigenlijk bij kijken? Welke evoluties mogen we nog verwachten? En hoe kan de vakman zich vandaag al voorbereiden? **Nico Moeyaert, Product Market Manager Home and Building Automation bij Cebeo** geeft graag meer uitleg.

Eind vorig jaar reden er bij benadering 17.000 elektrische voertuigen op de Belgische wegen. Volgens voorspellingen zal dit aantal exponentieel toenemen. In 2018 zal het elektrische wagenpark in België verdubbelen. In 2018 en 2019 verwacht men een toename van respectievelijk 20.000 en 25.000 wagens. “Wat mij betreft zijn dat voorzichtige voorspellingen, vooral als er nog fiscale maatregelen volgen of wanneer de batterijen in de wagens meer autonomie krijgen.”

MATURE MARKT

“Per laadstation worden in ons land vandaag zeven elektrische wagens verkocht”, gaat hij verder. “In mature markten – denk Scandi-

navië – zien we een verhouding van 1.6 laadstations per wagen. Het goede nieuws is dat België ook naar een volwassen markt aan het evolueren is.”

Met de stijgende elektriciteitsarieven, voorspelt Nico dat almaar meer particulieren voor een thuisinstallatie kiezen in combinatie met PV-panelen en een batterij. “Zo creëer je een interessante microgrid. Zeker omdat je overdag veel zonne-energie opwekt die je toch niet meteen kan gebruiken. De batterij zal overdag opladen en 's nachts ontladen in de elektrische wagen. Veel rendabeler dan energie terug te injecteren op het net.”

De markt van publieke laadstations ziet er volgens de Product Market Manager eveneens rooskleurig uit. “Europa verplichtte ons land om tegen 2020 over 21.000 openbare laadpalen te beschikken”, klinkt het. “Ambitieuze, vooral als je weet dat we er vandaag nog maar 1.000 hebben. De openbare markt is voor de elektro-installateur dan wel iets minder toegankelijk, het neemt niet weg dat er zich ook hier nog heel wat potentieel bevindt.”

MEERWAARDE CREËREN

Is de installatie van een station eigenlijk complex? “De installatie van een laadstation houdt niet veel in, deze zijn meestal plug and play”, aldus Nico. “Daar is het vooral een zaak om de elektrische installatie aan dit nieuwe apparaat aan te passen: nieuwe automaten, secundaire beveiliging of bij meerdere laadstations het bord uitbreiden met extra vertrekken. In grotere omgevingen kan de energieleverancier gevraagd worden naar een zwaardere aansluiting. Er is dus wel degelijk een grondige elektrotechnische kennis nodig.”



Meer info ?

Wenst u meer informatie over het Cebeo assortiment e-mobility ? Contacteer uw vertrouwd filiaal of uw Cebeo vertegenwoordiger.

De installateur zal een meerwaarde creëren door verder te denken dan het toestel alleen. “Hij moet een laadoplossing kiezen die is afgestemd op de noden van de eindklant; rijpatroon, type wagen, type net, ...”. In het artikel met Stagobel verderop in dit dossier, gaat Sales Engineer Thomas Devreeze hier trouwens dieper op in.

KENNIS OPDOEN

Heel wat opportuniteiten dus op de particuliere en de private markt. Steeds meer bedrij-

ven zullen kiezen voor een elektrisch wagenpark. Stilaan zullen de leasingmaatschappijen deze ook opnemen in hun aanbod. De installateur zal onvermijdelijk ook steeds vaker vragen krijgen over het laadstations. De professional zal zich nu al voorbereiden door kennis op te doen over het product.

De regelgeving is – in tegenstelling tot een jaar geleden – eenduidig geworden (zie het AREI). Dus ook hiermee kan de installateur aan de slag. Fabrikanten organiseren regelmatig opleidingen, en ook wij brengen dit thema onder de aandacht tijdens de PV-Roadshow dit najaar. In 2018 zullen we met specifieke acties hier nog meer de aandacht op vestigen.”

“Naast opleidingen op maat, kan de installateur uiteraard ook voor een breed assortiment oplossingen en projectbegeleiding bij Cebeo terecht”, geeft de Product Market Manager nog mee.

AC/DC

“Er is een wezenlijk verschil tussen de private laadstations thuis en die op de openbare plaatsen”, aldus Nico. “De particulier zal thuis opladen met AC–stroom, wat relatief traag gaat. Wie 's avonds zijn wagen aansluit, heeft tegen 's morgens een volle batterij. Moet hij 's avonds echter nog ver de baan op, dan is hij eraan voor de moeite.”

“Daarom heeft elke elektrische wagen naast een AC–aansluiting ook een DC–aansluiting”, gaat Nico verder. “De DC–laadstations – die je zal vinden langs tankstations – hebben een tiental minuten nodig om een batterij volledig op te laden. DC–stations zijn wel een pak duurder, waardoor ze in residentiële omgevingen waarschijnlijk nooit zullen gevraagd worden.”

“De elektroprofessional creëert een meerwaarde door een laadoplossing samen te stellen, die is afgestemd op de noden van de eindklant; rijpatroon, type wagen, type net, ...”

Nico Moeyaert Product Market Manager bij Cebeo



“LAADPUNTEN BENADEREN ALS TOTAALOPLOSSING”

THOMAS DEVREEZE SALES ENGINEER BIJ STAGOBEL

“De elektroprofessional doet veel meer dan enkel een laadstation installeren. Hij creëert meerwaarde door een laadoplossing op maat van zijn klant te ontwerpen”, vertelt **Thomas Devreeze, Sales Engineer bij Stagobel**. “De uitdaging is om uit het assortiment een toestel te selecteren dat is afgestemd op de noden van de eindklant, zijn elektrische wagen en zijn rijpatroon. Ook langs netzijde voert hij eenvoudige maar belangrijke aanpassingen door.”

Laadstations worden vandaag via verschillende kanalen op de markt gezet: internetspelers, autodealers, maar nog te weinig via de elektro-installateurs. “Wij weten uit ervaring dat, wanneer de installateur kenbaar maakt dat hij ook laadstations installeert, de aanvragen vrij snel binnenkomen. Veel meer dan de internetspelers of de garagisten, is hij in staat om een oplossing op maat aan te bieden.”

VERMOGENS

Dit verhaal begint bij het in kaart brengen van de specifieke noden van de eindklant: welk type wagen heeft hij, welk nettype en hoeveel rijdt hij per dag. Op basis van die gegevens bepaalt de installateur het vermogen en de componenten van de installatie. “Het belang van het juiste vermogen mag niet worden onderschat. De meeste verkoopkanalen van laadpunten geven gewoon een

laadstation mee, dat past bij dat type elektrische wagen. Maar de elektro-installateur kan de eindklant ook begeleiden in een juiste keuze van vermogen, rekening houdend met de wagen, het beschikbare net, het gebruikprofiel van de klant en de verwachtingen voor de toekomst.”

De component met het laagste vermogen bepaalt het totale vermogen van de installatie. Het maximumvermogen van het laadstation hangt af van de voeding en van het nettype (16A of 32A op een enkelfasig of driefasig net). De omvormers in de autobatterijen – 16A, 24A of 32A – werken ook begrenzend. De kabel heeft eveneens zijn beperkingen door zijn sectie en aantal aders.”

“Zo zal de duurste sportwagen niet sneller laden aan het driefasig laadstation van 32A als deze wagen maar 16A aankan.”

FUNCTIONALITEITEN

Naast het juiste vermogen zal de installateur ook het toestel kiezen, dat het beste aan-



sluit op de wensen van de klant. “Bij veel aanbieders is die keuze beperkt. Wij bieden daarentegen toestellen in verschillende segmenten, elk met eigen functionaliteiten. Mennekes staat bovendien voor kwaliteit en veiligheid.”

Al met de basisuitvoeringen onderscheidt Mennekes zich van de goedkope toestellen. “In elk toestel integreerden wij temperatuurcontrole. De installatie is dan wel ontworpen om op vollast te werken. Maar voor de veiligheid van de klant wordt de temperatuur constant gemonitord. Mocht die dan toch de kritische waarden overschrijden, dan grijpt het toestel in. Bij driefasige toestellen integreerden we eveneens spanningscontrole, die de omvormer van de auto beschermt bij fase-uitval.”

“Ga je een segment hoger, dan bieden we toestellen aan met geïntegreerde kilowattuur-teller tot oplossingen die je kan aansturen met de smartphone en compatibel zijn met een energiemanagementsysteem.”

MEERVERKOOP REALISEREN

Er dienen bij de installatie van een laadpunt ook aanpassingen langs netzijde te gebeuren. “Bij elk laadstation is een automaat en een differentieel van 30mA type B noodzakelijk afzonderlijk voor het laadpunt. Is dit niet – of niet correct – gedaan, dan zal de installatie niet door de verplichte herkeuring geraken.”

“De installateur kan aan netzijde trouwens ook makkelijk een meerwaarde creëren”, voegt Thomas daar nog aan toe. “Men zal een dure wagen meerdere uren per dag op het net aansluiten en dus jaarlijks meermaals blootstellen aan overspanningen. Met een kleine investering in overspanningsbeveiliging kan men het volledige huis beveiligen. Wat tot een langere levensduur zal leiden voor zowel de dure wagen als voor de andere elektrische toestellen in huis (zie ook het artikel van Dehn in deze Cebeo News).”

(*) Stagobel is exclusieve invoerder van Mennekes in België.



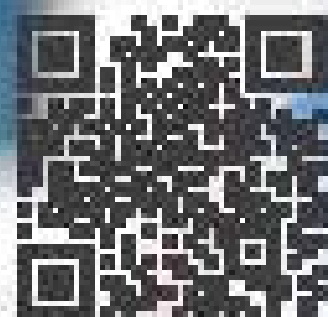
MAAKT DE INSTALLATEUR KENBAAR DAT HIJ OOK LAADPUNTEN INSTALLEERT, DAN KOMEN DE AANVRAGEN AL VRIJ SNEL BINNEN.



NIEUWE OPLEIDINGEN

Ontdek het volledig aanbod op www.cebeo.be/opleidingen

DE CEBEO APP ONS ASSORTIMENT LETTERLIJK BINNEN HANDBEREIK



CEBEO



Elektronisch materiaal, technische oplossingen & diensten.
www.cebeo.be



ROELAND STRUYE PRODUCT MANAGER BLIKSEMBEVEILIGING
& WONING- EN KANTOORAUTOMATISERING BIJ STAGOBEL ELECTRO



“OVERSPANNINGS- BEVEILIGING EEN MUST IN ELKE PV-INSTALLATIE”

Overspanningen door blikseminslagen kunnen schade aanrichten tot 2 kilometer van het inslagpunt. Als je weet dat jaarlijks in België zo'n 50.000 blikseminslagen geregistreerd worden, dan is een overspanningsbeveiliging zeker geen overbodige luxe. “Deze beschermt niet alleen de elektrische installatie, ook de PV-panelen op het dak worden gevrijwaard van schadelijke gevolgen”, bevestigt **Roeland Struye, Product Manager bij Stagobel Electro**.



“Als verzekeringsmaatschappijen een dossier opmaken voor schade aan PV-panelen, dan ligt een overspanning in het merendeel van de gevallen aan de basis. Jammer, vooral als je weet dat je met een beperkte investering in een overspanningsbeveiliging die schade kan voorkomen”, steekt Roeland van wal.

DEHNGUARD MET SCI-TECHNOLOGIE

De standaardoplossingen voor PV-beveiliging van Dehn zijn uitgerust met SCI-technologie: Short Circuit Interruption. Een SCI-afschakelinrichting garandeert dat een overbelaste overspanningsbeveiliging altijd veilig van het net wordt geschakeld en zo geen gevaar kan betekenen voor uw installatie.

De Product Manager waarschuwt dat niet alle overspanningsbeveiligingmodules geschikt zijn voor PV-installaties. “Afschakelinrichtingen in conventionele AC-overspanningsbeveiligingsapparaten zijn niet geschikt voor DC-PV-systemen”, klinkt het. “DC-stromen laten zich immers niet eenvoudig onderbreken. Wanneer de afschakelinrichting wordt geactiveerd, is het niet uitgesloten dat een defecte overspanningsafleider toch niet van het net wordt afgekoppeld omdat er een vlamboog blijft bestaan over de afschakelinrichting heen, met risico op brand tot gevolg.”

“De SCI-technologie berust op het feit dat er in de afleider parallel aan de afschakelinrichting een pad met een ingebouwde DC-zekering wordt gevormd. Wanneer er zich nu een overbelasting van de afleider voordoet, wordt de afschakelinrichting geactiveerd en zal de DC-vlamboog veilig onderbroken worden door de DC-zekering in het parallelle pad. Op die manier wordt een overbelaste overspanningsafleider onder alle omstandigheden op een veilige wijze van het net gekoppeld. Hiermee voldoet onze oplossing trouwens ook aan de norm EN50539-11 (Overspanningsbeveiliging voor fotovoltaïsche toepassingen).”



BETROUWBARE BESCHERMING

“Dankzij de combinatie van een afschakelinrichting en een kortsluitkring met geïntegreerde DC-zekering, garanderen de DEHN-overspanningsafleiders met SCI-technologie een betrouwbare bescherming. Niet alleen bieden ze een efficiënte overspanningsbeveiliging voor de apparatuur en de PV-panelen, ze voldoen ook aan de strengste vereisten op het gebied van brandpreventie en van bescherming van personen”, besluit Roeland Struye.

