

Kijk!

Ad en de oorlog vervelen geen tel

Als mensen bijeenkomen gebeurt er altijd iets. Op zoek naar het ongeziene in Brabant. Deze week: Ad Hermens in Geldrop.

Dominique Elshout

‘E n dan is het nu pauze’, zegt Ad in een zaal in Geldrop. Maar dat had Ad gedacht. Hij sprak net vanaf het podium een uur lang over de oorlog en wat blijkt maar weer: over de oorlog raken mensen die erbij waren niet uitgepraat.

Nog even helemaal geen pauze dus, er komen eerst nog snelle reacties uit het publiek. Iemand kaart spontaan de lotgevallen aan van Riet. Ad weet meteen over wie het gaat en haakt in. Riet raakte in Geldrop zwaargewond en kreeg van een Britse militaire arts een zilveren plaat, zorgvuldig aangebracht om het gat in haar schedel te dichten. Inmiddels is dat zilver vervangen door goud weet Ad, hij had het onlangs zelf nog gezien. Want jazeker, Riet leeft!

Zo’n veertig ouderen zijn deze woensdagmiddag naar sociaal-cultureel centrum Hofdael gekomen voor de verhalen van Ad Hermens, amateurhistoricus uit Geldrop met heel wat oorlogsboeken op zijn naam en veel ervaring met lezingen. „We hebben net even geleerd op welk knopje we moeten drukken, even kijken, dit is in elke zaal anders.”

En dan... ja! Op het heel grote scherm verschijnt het eerste beeld van de middag, twee foto’s met Ad zelf erop. „Dit is mijn doopceel, ik ben van 20 juni 1932.”

Ad houdt het luchtig. Hij vertelt over de Nederlandse helmen in WOII. Dat er koperen leeuwjes op zaten, die al snel groen geverfd moesten worden, want ze trokken nogal aandacht in de strijd. „Dat was natuurlijk niet zo slim.”

Ad laat een pamflet zien waarmee de Duitse bezetters na de invasie probeerden de moraal van de Neder-

landse militairen te breken. De boodschap was dat het gevecht bij voorbaat verloren zou gaan want de Duitsers waren nou eenmaal te sterk. Ze gaven een tip aan de Nederlandse strijdkrachten: ‘Laat u niet slachten!’ Het pamflet miste doel, zegt Ad, want ‘we hebben dapper stand gehouden’. De eerste lange rij met stoelen, de tweede lange rij met stoelen, de derde, allemaal zijn ze goed bezet. Hier geen schroom, amper verlegen mensen die liefst een beetje achteraan gaan zitten. Gulzig worden de woorden van Ad ingedronken. De oorlog, wie er niet bij was had iets gemist, wie er wel bij was kwam er nooit meer van los.

Ad akkert voort. Hij laat een foto zien van een jonge man., „Dit is Gerardus Huismans.” De zaal heeft geen halve tel nodig voor de correctie: „Huizenga!” Ad herpakt zich rap, met de wijsvinger in de lucht. „Huizenga ja, en niet Huizinga.” En verder gaat het. „Hier heb je dus weer een plaatje van vroeger, de Bosdijk.” De zaal: „Nieuwendijk!”

Vergissingen, kunnen gebeuren.

„Kijk, hier heb je dus die rantsoenbonnen”, toont Ad. Foto’s van het oude Geldrop laat hij zien, van neergestorte vliegtuigen, een meisje dat rondvaart in een gehalveerde brandstoftank van een vliegtuig. Ze vervelen geen tel, Ad en de oorlog, de oorlog en Ad. En dan moet het mooiste nog komen, na de pauze: „De bevrijding.”

Ondernemers gaan het dak op:

Een droom van 100 miljoen kilowattuur

Waalwijker Paul Stassen heeft een droom: binnen vier jaar tijd via het ondernemerscollectief Solar Valley alle daken van bedrijfspanden in De Langstraat vol leggen met zonnepanelen. Om zo 100 miljoen kilowattuur stroom op te wekken. De droom is al aan het uitkomen: de eerste 20 miljoen kilowattuur zijn binnen. „We doen het samen, we delen energie. Iedereen kan eraan verdienen.”

DIK DE JOODE

De 100 van de Langstraat. Een initiatief met een knipoog naar de jaarlijkse Kennedymars De 80 van de Langstraat. Maar verder is het héél iets anders. Concreet: een plan om in vier jaar tijd via zonnepanelen op daken van bedrijven in De Langstraat 100 miljoen kilowattuur (kWh) stroom op te wekken. Genoeg voor het verbruik van bijna 30.000 huishoudens. Kartrekker is de Waalwijkse ondernemer Paul Stassen (56).

Ambitieuus? Misschien wel. Maar volgens Stassen is het allemaal niet zo heel ingewikkeld. „De energietransitie is niets anders dan het mobiliseren van mensen, in dit geval ondernemers; je moet ze enthousiast zien te krijgen. Want er is geld genoeg, de banken willen dolgraag investeren, er zijn subsidies, de vraag naar groene stroom is groot, de techniek wordt steeds beter, Waalwijk heeft bedrijfsdaken genoeg. En van capaciteitsproblemen van het netwerk waar iedereen het over heeft, heb je op bedrijventerreinen als Haven in Waalwijk geen last. Hier liggen de dikste kabels, deze netwerken kunnen heel veel aan.”

De voorwaarden mogen er dan zijn, hoe krijg je ondernemers zo ver om mee te doen? Stassen kent de realiteit. „Ondernemers zijn vooral bezig met hun eigen bedrijf, met geld verdienen. Ze willen graag iets doen voor het milieu en hun bedrijf verduurzamen, maar hebben er meestal de tijd en kennis niet voor. Ze zeggen dan: ‘Paul, doe mij voor zoveel kilowattuur zonnepanelen’. Dan vragen ze meestal precies de hoeveelheid die ze zelf gebruiken. Ik zeg dan: ‘dat is geen goed idee’.”

Wat dan wel? „Het hele dak volleggen en elk dak benutten. Want we staan als samenleving voor een gigantische uitdaging, we zijn enorm

Als samenleving staan we voor een gigantische uitdaging, we zijn enorm energieverslaafd

zonnepanelen op alle bedrijfspanden in De Langstraat



Paul Stassen: „We moeten maximaal energie opwekken en maximaal delen.” FOTO'S NICK LUYPEN/RABOBANK

energieverslaafd. We hebben geen idee hoeveel fossiele brandstoffen we gebruiken voor onze verslaving. We moeten maximaal energie opwekken en maximaal delen.”

Eisen

Hoe geef je je plan vorm? De oplossing van Stassen: door samen te werken. In dit geval in ondernemerscollectief Solar Valley. „Kijk niet naar jezelf, maar bedenk dat we allemaal Waalwijkers, allemaal Langstraters zijn. Bedrijven met veel dakoppervlak zoals transportbedrijven en distributiecentra hebben altijd een relatief laag energieverbruik. En omgekeerd hebben bedrijven met een hoog energieverbruik altijd te weinig dak. Die laatste groep wordt door de overheid verplicht te gaan vergroenen. Dat halen ze niet door ledverlichting te gaan gebruiken, wel door groene stroom te kopen. Ze krijgen het voorkeursrecht op ‘onze’ groene stroom. Daarmee voldoen ze aan de eisen van de overheid. Zo doen we het dus samen, we delen de opgewekte energie met behulp van energieleverancier Scholt Energy uit Valkenswaard. Wat de één niet nodig heeft, wil de ander graag hebben.”

Hoe krijg je voor elkaar dat alle ondernemers meedoen? „Zorg dat ze snappen hoe het businessmodel werkt. Deel de opbrengsten eerlijk met de deelnemers. Ondernemers moeten zo min mogelijk gedoe, verplichtingen en risico's hebben; wij betalen in principe alles, verzekeren de zonnepanelen en de gevolgen van als er iets mis gaat.”

„Ondernemers blijven vrij in hun keuze van wie ze stroom afnemen. Ik vraag in feite alleen het recht om op de daken ‘aanwezig’ te mogen zijn. De rest regelen wij, op een transparante manier. Wij zijn alleen producent, geen leverancier; we leveren alleen terug aan het netwerk.”

Aandelen

Dan de niet onbelangrijke vraag: wie gaat dat betalen? Solar Valley financiert de aanleg van de zonnepanelen grotendeels via de bank, maar Stassen stopt er ook steeds eigen geld in. Na de plaatsing van de panelen, als alles werkt, volgt een onafhankelijk keuringsrapport. „Als de ondernemer eenmaal ziet hoe het loopt, bied ik vrijblijvend de helft van het geïnvesteerde geld van het pro-

ject aan hem te koop aan, in de vorm van aandelen Solar Valley. Daardoor is energieproductiebedrijf Solar Valley gezamenlijk eigendom van ondernemers in De Langstraat.”

Binnen tien tot twaalf jaar is de investering terugverdiend, stelt Stassen. „Dakeigenaren krijgen een kleine vergoeding voor het gebruik van het dak en hun energiekosten gaan omlaag. Een onafhankelijk bestuur zorgt voor controle van alles wat er gebeurt.”

Van al het geld dat Solar Valley verdient, wordt eerst de bank afbetaald en de kosten

van verzekeringen en onderhoud. Wat er overblijft wordt ‘eerlijk en transparant’ verdeeld onder de deelnemers, onder wie Stassen zelf.

In twee jaar tijd heeft Solar Valley voor 20 miljoen kilowattuur projecten uitgevoerd of in voorbereiding. Voorbeelden zijn Van Wees Waalwijk (zie pagina 9) en E&R Classics in Waalwijk. In het huidige tempo is het doel van 100 miljoen kilowattuur over vier jaar bereikt. Niet alleen bedrijvengebied Haven in Waalwijk kan meedoen, ieder bedrijf met een dak van minstens 1000 vierkante meter kan aanhaken.

Windmolens

Zijn we dan klaar? Zijn er dan misschien zelfs geen windmolens – ook in Waalwijk een heikel onderwerp – meer nodig? „Nee, dat zeker niet”, benadrukt Stassen. „We moeten alle middelen inzetten, alle duurzame energie is keihard nodig. Want behalve de energie die bedrijven en huishoudens verbruiken, komen er steeds meer elektrische auto's en moeten we van het gas af. Dat leidt ook tot veel extra energieverbruik.”

Kijk niet naar jezelf, maar bedenk dat we allemaal Waalwijkers, Langstraters zijn

Andere gemeenten tonen interesse in Waalwijks project

Wat drijft Paul Stassen?

Paul Stassen (56) is een geboren en getogen Waalwijker. Hij studeerde chemische technologie aan de hts en werkte twaalf jaar bij Shell Chemie. Hij kocht zich in bij Addcomp Holland bv, een start-up die een groot succes werd. Na tien jaar verkocht Stassen zijn aandelen en stapte hij uit het bedrijf. Met het geld begon hij het bedrijf TULiPPS Solar bv in Waalwijk. Dit bedrijf ontwikkelt montagesystemen voor gebouw-geïntegreerde zonnepanelen voor toepassing in daken en gevels. Het bedrijf levert géén panelen voor Solar Valley.

Stassen werd benaderd om mee te denken met Waalwijk Co2 vrij, de stichting die energiebesparing en productie van duurzame energie voor Waalwijkse bedrijven stimuleert. „Daar kwam te weinig uit, terwijl juist vaart gemaakt moet worden vanwege het Klimaatakkoord. Ze vroegen mij voor zonne-energie een plan te maken. Ik heb ja gezegd, op voorwaarde dat ik steun kreeg van de hoofdrolspelers in de stichting, de gemeente Waalwijk, Parkmanagement en de

Rabobank.” Aldus geschiedde. De start was moeizaam en juridisch complex, maar uiteindelijk zag Solar Valley het levenslicht.

Stassen vindt dat iedere ondernemer in De Langstraat zonnepanelen op z'n dak moet hebben. „Dat kan echt niet wachten. Nu is er nog volop subsidie voor grootverbruikers, straks niet meer. Dan word je verplicht te voldoen aan energiedoelstellingen, of je wilt of niet. Nu kan iedereen nog geld verdienen aan de energietransitie. De zon stuurt geen rekening.” Inmiddels zijn er contacten in onder meer Heusden. „En regelmatig komen andere gemeenten kijken hoe wij het regelen.”

Stassen wil dingen graag goed doen, zegt hij. „Wat je doet, moet impact hebben. Je moet er heel je leven trots op kunnen zijn. Ik ben trots dat ik vertrouwen krijg van ondernemers, die op hun beurt weer trots zijn op hun bijdrage aan de energietransitie. Duurzaamheid is mijn ding, ik kan een kleine bijdrage leveren aan de toekomst van de wereld.”

20.000.000

■ Het ondernemerscollectief Solar Valley in Waalwijk wil 100 miljoen kilowattuur stroom opwekken. De eerste 20 miljoen kilowattuur van het project zijn al binnen.



Paul Stassen voor het kantoor van Solar Valley in Waalwijk.

‘Te mooi om waar te zijn? Toch klopt het’

We moeten alle middelen inzetten. Alle duurzame energie is keihard nodig

Het verhaal van Paul Stassen lijkt te mooi om waar te zijn. „Toch klopt het”, reageert desgevraagd Andries van der Werf, directeur eigenaar van Van Wees Machinefabriek in Waalwijk. Hij heeft via Solar Valley 1200 zonnepanelen op zijn dak. „Ik heb er amper bemoeienis mee gehad en helemaal niets hoeven investeren.” „Ik liep al eerder met plannen voor zonnepanelen, vroeg offertes op maar vond het vrij veel geld. Geld dat ik beter beschikbaar kon houden voor mijn eigen bedrijf. Dan kun je zelf wel aan de slag gaan, maar dat kost veel gedoe, tijd,

overleg, je moet contracten afsluiten et cetera.”

Een tijdje later kwam Van der Werf in contact met Paul Stassen. „Toen was het snel rond. Solar Valley neemt je al het werk uit handen en je hoeft niets te investeren. Solar Valley zorgt overal voor, je hoeft geen kosten te maken. Alles is heel helder. Als je wilt kun je aandeelhouder worden in Solar Valley, maar dat is geen verplichting.”

Van der Werf heeft inmiddels zijn contract met zijn energieleverancier opgezegd; hij gaat nu in zee met het bedrijf dat de zonne-energie die ‘zijn’ panelen opwekken, afneemt van Solar Valley. „Maar ook dat is niet verplicht.”