

## ANALYSE

## Musk doet de Duitse industrie veel pijn met prijsverlagingen Tesla

Tesla, de Amerikaanse fabrikant van elektrische auto's zag aan de ene kant zijn verkopen drastisch oplopen maar de winstmarge dalen. Met dat laatste doet het bedrijf van Elon Musk zijn belangrijke Duitse concurrenten heel veel pijn.

BERLIJN  
DOOR GERT VAN HARSKAMP

Tesla heeft door herhaalde prijzverlagingen zijn omzet kunnen oppompen. In het tweede kwartaal werd een record van 466.000 auto's afgeleverd. Door die prijzverlaging heeft de Amerikaanse autobouwer wel een hap uit de brutowinstmarge moeten incasseren: van 19,3 naar 18,2 procent. Maar ten opzichte van de premium merken in Duitsland; Mercedes, BMW en Audi, is die brutowinstmarge helemaal niet slecht. Bij de Duitsers komen hun winstmarges niet verder dan tussen de 13 en 17 procent. Tesla weet dus met enorme prijzverlagingen winstgevender te zijn dan zijn belangrijkste concurrenten, waarbij in de Verenigde Staten ook nog eens werd gestunt met drie maanden gratis laden. Dat is een hele prestatie, als je weet dat in Nederland de

Model 3 al voor 45.000 euro is te verkrijgen, goedkoper dan de meest luxe uitvoering van een Poloetje van Volkswagen.

Daar komt nog eens bij dat Tesla in zijn fabriek bij Berlijn veel sneller en goedkoper produceert dan de Duitsers in hun eigen land. Buiten de miljardeninvesteringen die de Duitsers moeten doen in de transitie naar elektrisch rijden, moet er ook nog geïnvesteerd worden in verbrandingsmotoren. Volgens persbureau Reuters houdt Tesla 10.000 dollar over per geproduceerde auto en Volkswagen 927 dollar.

De terughoudendheid in elektrificatie kan industrieland Duitsland hard opbreken. In 2020 was automotive goed voor 24 procent van de totale omzet in de industrie en 20 procent van de totale Duitse industriële export. Tesla geeft dus niet alleen een optater aan de Duitse auto-industrie, maar aan de hele Duitse industrie en daarmee de economie.

## INSPELEN OP FILM

## Bedrijven verkopen massaal Barbie-producten

MAASTRICHT  
DOOR ONZE VERSLAGGEVER

Bedrijven spelen massaal in op de nieuwe Barbie-film. Verkopers van onder meer kleding, parfum en oorbellen zijn in groten getale afspraken overeengekomen met merkeigenaar Mattel om Barbie-producten te mogen verkopen. Mattel hoopt dat de deze maand uitgebrachte film nostalgische gevoelens oproept bij mensen die vroeger als kind met barbiepoppen speelden. Ook moet een nieuwe generatie nu kennis maken met Barbie.

De Spaanse kledingwinkelketen Zara begon een uitgebreide kledinglijn en kon de vraag niet bijbenen. De keten lanceerde de lijn deze week en moest in het Verenigd Koninkrijk woensdag al 'nee' verkopen voor enkele producten. Op de Nederlandse website is ongeveer de helft van de aangeboden producten nu beschikbaar. Schoenenverkoper Hotelketens Hyatt en Hilton kozen ervoor om kamers in het Colombiaanse Bogota en Maleisische Kuala Lumpur in Barbie-sfeer te brengen. Marktplaats meldde al eerder dat er veel interesse is in barbiepoppen.

### AMSTERDAM Rabobank verhoogt spaarrentes opnieuw

Rabobank verhoogt de rente op spaargeld voor de tweede keer in korte tijd. Per 15 augustus krijgen de meeste spaarders 1,5 procent rente over hun tegoeden, waar dat nu nog 1,25 procent is. Klanten die hun spaargeld tot een jaar vastzetten krijgen de renteverhoging al twee weken eerder doorgevoerd. Het is de vierde renteverhoging van Rabobank in een paar maanden tijd. Grootbanken lijken met het verhogen van de spaarrentes verder de concurrentie aan te willen gaan.

### AMSTERDAM Eigenaar zonnepanelen vaker in de clinch

Woningeigenaren en bezitters van zonnepanelen belanden vaker in een juridische strijd met leveranciers of installateurs. Het aantal juridische conflicten over zonnepanelen is afgelopen halfjaar met 91 procent explosief gestegen ten opzichte van de eerste helft van 2022. Dat blijkt uit de halfjaarlijkse Juridische Barometer van Achmea Rechtsbijstand. Veelgehoorde klachten zijn lange levertijden, ondeugdelijke installaties en onvrede over het rendement van zonnepanelen.

Een slimme, onzichtbare raamcoating die je woning 's zomers koel houdt en 's winters warm. TNO verwacht de unieke techniek binnen twee jaar op de commerciële markt te kunnen introduceren.



### ACHTERGROND TECHNIEK TNO

## Slim schakelbaar glas, ontwikkeld in Geleen, drukt energienota flink

GELEEN  
DOOR FRANS DREISSEN

Het verwarmen en koelen van gebouwen kost veel energie. Een gemiddeld Nederlands huishouden kan volgens TNO al gauw zo'n 500 euro per jaar besparen op de energienota met een eigen innovatie uit het Brightlands Materials Center in Geleen. Deze speciale glascoating, een flinterdunne zogeheten thermochrome laag, laat beneden een bepaalde temperatuur infraroodlicht van de zon en dus warmte door. Komt de buitentemperatuur boven een ingestelde waarde, dan wordt de infraroodstraling geblokkeerd. En dit alles automatisch, zonder elektronica, sensoren of

iets dergelijks. „Het materiaal dat aan de binnenkant van het buitenste raam wordt aangebracht, kan de buitentemperatuur als het ware voelen”, verduidelijkt programmamanager Pascal Buskens. „Boven bijvoorbeeld 22 graden schakelt de kristalstructuur. Dit betekent dat een woning in de zomer koel blijft en je minder airco verbruikt. En in de winter draagt het infraroodlicht van de zon bij aan de verwarming van je huis.”

#### Folies

Het product heeft zich in de labfase al ruimschoots bewezen op glas van A4-formaat. „Momenteel testen wij demoramen voorzien van thermochrome folies van een vierkante meter, om te kijken wanneer en hoe vaak de folie schakelt. In

oktober openen we een proeffabriek op de campus en schalen we de thermochrome coating-technologie op om ook grote formaten glas van een filmpje te kunnen voorzien. Dan ook gaan we thermochrome-gecoate ramen testen in gebouwen.” De vloeistof wordt via de 'rollercoater techniek' in een steriele ruimte aangebracht op brandschoon glas. Vervolgens hardt die bij 400 tot 450 graden uit. „Het product heeft een gegarandeerde levensduur van twintig jaar en de kosten zijn zeer laag in vergelijking met elektrochrome glascoatings, het zogeheten schakelglas. Onze inschatting is dat een terugverdientijd van vijf tot zeven jaar mogelijk is”, aldus Buskens. „Door 'iets' toe te voegen aan de vloeistof kan de temperatuur worden ingesteld



Pascal Buskens bij een demonstratie-raam in het Brightlands Centercourt. FOTO ERMINDO ARMINO

op bijvoorbeeld 22 graden. Maar 15 of 25 graden kan ook, afhankelijk van het klimaatgebied waarin je het glas wilt gebruiken. De thermochrome coating is ontworpen voor gematigde klimaten die zomers en winters kennen. Dat maakt het product interessant voor grote delen van Europa en Noord-Amerika." Uniek is dat de laag volledig transparant is gemaakt en dat de schakeling niet zichtbaar is voor het blote oog. „Dat het glas niet verkleurt maakt deze innovatie zeer geschikt voor architecten. Maar ook voor nieuwbouw en woningbouwcorporaties die met grote renovatieprojecten aan de slag gaan. Het is een betaalbare oplossing om het totale energiegebruik van een woning met meer dan twintig procent omlaag te brengen.”

**Licentie**

TNO en het Brightlands Materials Center werken samen met partners als kozijnenbouwer Helwig, glasfabrikant Ceyssens, aannemer Laudy Bouw en corporaties om hun producten zo snel mogelijk naar de markt te kunnen brengen. „Daarna zijn er twee opties: een eigen netwerk van coatingfabriekjes opzetten of het product in licentie vermarkten. Dit is vooralsnog een keuze voor

later”, legt Buskens uit. Net als de Brightlands Chemelot Campus streeft TNO circulariteit na. „Het heden-daagse glas is in tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht helemaal niet circulair. Het wordt hooguit hergebruikt in laagwaardige producten. Wij daarentegen zorgen er al in de ontwerpfase voor dat er geen kritische of giftige materialen in terecht komen en dat het glas later herplaatst kan worden. Daarnaast onderzoeken we mogelijkheden om bestaande ramen te voorzien van een coating, zij het dan aan de gevoeligere buitenkant van het glas.” TNO als vliegwiel voor innovatie. Binnen de afdeling Duurzame Gebouwen werkt de helft van de twaalf onderzoekers aan de slimme glascoating, de



Onze inschatting is dat een terugverdientijd van vijf tot zeven jaar mogelijk is.

Pascal Buskens van TNO

andere helft aan het kleurcoaten van zonnepanelen omwille van de esthetiek. „Als Brightlands Materials Center ontwikkelen wij ook gekleurde zonnepanelen, waarmee architecten een duurzame energieopwekking naadloos kunnen integreren in hun ontwerpen”, vertelt prof. dr. Pascal Buskens. „Zonnepanelen kleuren betekent licht- en dus stroomopbrengst opofferen. Het is de kunst om dat verlies te minimaliseren.”

**Boeiende kleuren**

Op de campus is in samenwerking met Zuyd Hogeschool een demo-opstelling gerealiseerd van groene en zwarte panelen. „Deze vergelijkende studie zal waardevolle inzichten opleveren voor de verdere ontwikkeling van gekleurde zonnepanelen,” aldus Pascal Buskens. „Vrijheid van design en kleur is heel belangrijk. Met een scala aan boeiende kleuren kunnen gebouwen duurzamer worden, terwijl ze tegelijkertijd een uniek visueel statement maken.”

Een voorbeeld zal later dit jaar te zien zijn op de Groene Loper in Maastricht. Daar zal een carport naast een woontoren worden bekleed met gekleurde zonnepanelen.

**REAGEREN?** frans.dreissen@delimburger.nl

**BELASTING EN BTW**

# Kritiek zwelt aan op hogere energietaks

AMSTERDAM  
DOOR BERNARD VOGELSANG

**Dat de gemiddelde energiejaarnota 421 euro is gestegen door hogere belastingen, zorgt voor geschrokken reacties. „Dit is een enorm bedrag dat bij consumenten op het bordje terecht komt in deze toch al dure tijd”, zegt Ben Woldring van vergelijkingssite Gaslicht.com.**

Uit onderzoek van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) bleek donderdag dat huishoudens momenteel gemiddeld 630 euro per jaar meer voor gas en stroom betalen dan in juni 2022. Een groot deel van deze tegenvaller komt door de fiscus. De doorsnee energierekening is met 421 euro opgestuwd door de hogere energiebelasting en het afbouwen van de belastingkorting op gas en stroom, meldt het CBS. Uit een voorbeeldberekening van Gaslicht.com komt naar voren dat de nota van een huishouden met een gemiddeld verbruik voor 37 procent bestaat uit energiebelasting en btw. Dat mensen zo veel belasting op gas

en stroom betalen, is volgens Woldring bewust overheidsbeleid. „Toen de energiebelasting werd ingevoerd, is gekozen voor een stelsel met belastingschijven. Daardoor betalen consumenten en het mkb relatief veel, en is er minder belastingdruk bij de industrie. De gedachte is dat de industrie anders de grens overgaat.” Als het aan de Consumentenbond ligt gaat de industrie een hogere energiebelasting betalen en consumenten een lagere. „Zakelijke grootverbruikers zeggen weliswaar dat ze dan naar het buitenland vertrekken, maar daar is die verhouding niet zo scheef als in Nederland”, tempert Joyce Donat van de Consumentenbond dit gevaar. „Het zou voor consumenten eerlijker zijn als die verhouding wordt rechtgetrokken.” Vorig jaar werd de btw op energie tijdelijk verlaagd naar 9 procent, maar die is nu weer terug naar 21. Wat Woldring betreft gaat die weer omlaag. „Energie wordt in Nederland belast als een luxeproduct. In veel andere Europese landen geldt juist een laag tarief van 6 tot 8 procent op gas en stroom.”

**FAILLISEMENTSFRAUDE**

# Twintig maanden cel voor leegzuigen van bedrijven

ROERMOND  
DOOR PETER HEESEN

**Theo H. (62) uit Roermond zoog miljoenen euro's uit zijn verzekeringskantoren en stak het geld in eigen zak. Vervolgens liet hij de bedrijven failliet gaan. Voor straf mag hij twintig maanden brommen.**

Een eigenaar van een assurantie kantoor in Geleen zat in 2010 in zak en as. Hypotheekschulden hadden hem in de problemen gebracht. Theo H. bood hulp. Hij was eveneens een tussenpersoon en had bedrijven in Noord-Brabant. H. stelde voor samen een bedrijf op te richten, waarvan de Zuid-Limburger directeur-aandeelhouder zou worden.

**Stroman**

Zijn schulden werden afgelost en hij ontving een salaris van 5000 euro per maand. Na een tijdje werd de directeur gevraagd het beheer van de bankrekening af te staan aan H. Begin 2012 kreeg de man uit Geleen de bankpas en inlogcodes terug. Toen bleek dat ruim een miljoen euro naar het bedrijf van H. was overgemaakt.

Hij was als stroman gebruikt, vertelde hij. Het assurantie kantoor was leeggezogen, de directeur bleef zitten met een belastingschuld van 70.000 euro. Het bedrijf ging op de fles. De curator deed aangifte van faillissementsfraude en gaf de fiscale opsporingsdienst FIOD de tip eens te gaan babbelen met Theo H.

De FIOD kwam erachter dat H. via een ander bedrijf en op 'agressieve wijze' verzekeringen afsloot. Na het incasseren van de provisie, een vergoeding voor bemiddeling, werden de verzekeringen weer overgesloten naar een andere verzekeraar. Dat gebeurde op naam van het nieuwe bedrijf, waarvan de man uit Geleen directeur was. De provisies werden als winst uitgekeerd aan H.

**Provisies**

Die kon dat zelf regelen omdat hij het beheer over de rekening had. Omdat verzekeringen vroegtijdig werden beëindigd, eisten verzekeraars dat een deel van de provisie terugbetaald werd. Omdat het geld uit het bedrijf was gehaald, was dat niet mogelijk. Het ging failliet in 2021. Ook de bedrijven die eigendom van H. waren konden de retourprovisies niet betalen. De verzekeraars claimden 3,5 miljoen euro. H., die inmiddels in Maaseik woont, had blijkens onderzoek van de FIOD twee miljoen euro naar zijn privérekening weggesluisd. Zijn eigen bedrijven gingen tussen 2012 en 2014 ook over de kop. De schuldeisers bleven achter met lege handen.

**Kwade genius**

Ofschoon de rechtbank in Roermond vindt dat de man uit Geleen meer wist dan hij deed voorkomen, wordt Theo H. als kwade genius van de faillissementsfraude gezien. De rechtbank veroordeelde hem daarom tot een celstraf van twintig maanden.