

**EP&C**  
PATENT ATTORNEYS

**CUSTOMER  
STORY**

# Soltech: Wanneer de gevel een platform wordt

*Published by  
EP&C*

# Invoering

---

Soltech geeft de gebouwschil een nieuwe betekenis. Niet langer als een passieve buitenkant, maar als een bron van energie, identiteit en slimme technologie. Voor CEO Bas van de Kreeke betekent dat de transformatie van een gespecialiseerde producent naar een technologiebedrijf. Voor Jeroen van EP&C betekent het het ontwikkelen van een octrooistrategie die niet alleen producten beschermt, maar het complete systeem erachter.

Op Thor Park in Genk, een plek die ooit draaide om mijnbouw, werkt Bas van de Kreeke aan een nieuwe visie op bouwen. Hij staat aan het roer van Soltech, doceert als gastprofessor aan UHasselt en brengt zijn jarenlange ervaring in de bouwsector mee naar een bedrijf dat ooit begon als imec-spin-off in fotovoltaïsche technologie.

De locatie past perfect bij die ambitie. Thor Park brengt wetenschap, bedrijfsleven, onderwijs en technologie samen, met een sterke focus op energietransitie, slimme productie en slimme steden. Soltech bevindt zich midden in dat ecosysteem.

Waar anderen een gevel zien als bekleding of glas, ziet Van de Kreeke potentieel. Een wand kan energie opwekken. Glas kan licht doorlaten én elektriciteit produceren. Een gevel kan overdag opgaan in zijn omgeving en 's avonds een gebouw een compleet andere uitstraling geven.

Volgens hem zit de verrassing niet meer in wat de technologie kan. De echte verrassing is dat de markt pas recent begint te beseffen wat er allemaal mogelijk is.

En juist die veranderende kijk op gebouwen vormt de kern van het verhaal van Soltech.

Want Soltech is niet langer alleen een producent van hoogwaardige zonne-elementen. Het ontwikkelt zich tot een technologiebedrijf dat materialen, software, data, automatisering en intellectuele eigendom combineert om gebouwen fundamenteel anders te laten functioneren.



Gepatenteerd door

## Jeroen Meesters

Jeroen is gespecialiseerd in octroostrategie, portfoliomanagement en het maximaliseren van octrooiwaarde. Hij ondersteunt hightechbedrijven en gepassioneerde uitvinders bij het beschermen en optimaal benutten van hun innovaties.

## De tweede levensfase van een Belgische pionier

---

De geschiedenis van Soltech gaat terug tot 1989, toen het bedrijf werd opgericht als spin-off van imec. Al vroeg bouwde het een sterke reputatie op in geïntegreerde zonne-energiesystemen en maatwerkoplossingen voor de bouwsector.

Maar pionieren en opschalen zijn twee verschillende dingen.

Na jaren van innovatie bleek de stap van onderzoek naar rendabele productie lastig. In 2021 volgde daarom een nieuwe start. Met Van de Kreeke en een groep industriële en financiële partners kreeg Soltech een vernieuwde koers.

In Genk verrees een sterk geautomatiseerde, energieneutrale fabriek en een bedrijfsmodel dat veel industriëler is ingericht dan voorheen.

Die herstart is belangrijk. Niet omdat Soltech zijn technische complexiteit heeft losgelaten, maar omdat het heeft geleerd die complexiteit beheersbaar te maken.

Van de Kreeke bracht daarbij een ander perspectief binnen. Hij kwam niet uit de zonne-energiesector, maar uit de bouw. Hij weet dat succes in de praktijk niet alleen afhangt van innovatie, maar ook van levertijden, certificeringen, toleranties en betrouwbaarheid.

Dat veranderde de manier waarop binnen Soltech naar producten wordt gekeken.

Een van zijn meest veelzeggende uitspraken is tegelijkertijd de eenvoudigste:

“Wij maken geen zonnepanelen. Wij maken bouwmaterialen.”

Dat is geen marketingboodschap. Het is een strategische keuze.

Jarenlang draaiden gesprekken over geïntegreerde zonne-energie vooral om rendementen, wattpieken en technische specificaties. Dat werkt prima in de traditionele zonne-energiemarkt.

Architecten, gevelbouwers en projectontwikkelaars kijken echter naar heel andere zaken. Zij denken aan constructieve prestaties, brandveiligheid, esthetiek, materiaalkeuzes en uitvoerbaarheid.

Daarom veranderde Soltech de manier waarop het met de markt communiceert.

Niet langer vanuit de technologie, maar vanuit de toepassing.

Het bedrijf spreekt over gevels die bestand zijn tegen zware weersomstandigheden op grote hoogte. Over glasdiktes, mechanische eigenschappen en gecertificeerde bouwcomponenten. Over kleur, textuur en ontwerpvrijheid.

Energieopwekking blijft belangrijk, maar wordt onderdeel van een groter verhaal.

Zo ontstaan nieuwe markten. Niet doordat technologie harder gaat praten, maar doordat technologie begrijpelijk wordt voor de gebruiker.



## Van maatwerkproducent naar technologieplatform

---

Zoals veel innovatieve bedrijven begon Soltech met maximale flexibiliteit. Vrijwel elke wens van een klant kon worden vertaald naar een unieke oplossing.

Maar volledige vrijheid blijkt niet altijd een voordeel.

Architecten willen mogelijkheden, maar hebben ook behoefte aan duidelijkheid en houvast.

Daarom begon Soltech zijn aanbod onder te brengen in herkenbare productfamilies. Donker glas, semi-transparante oplossingen en oppervlakken met geïntegreerde afbeeldingen kregen een vaste plaats binnen het portfolio.

Dat lijkt misschien een commerciële keuze, maar heeft ook grote operationele voordelen.

Vakmanschap werd vertaald naar een schaalbaar systeem.

En juist daar begint Soltech steeds meer op een technologiebedrijf te lijken.

Een traditionele fabrikant produceert afzonderlijke producten.  
Een technologiebedrijf ontwikkelt systemen die herhaalbaar zijn en tegelijkertijd ruimte bieden voor maatwerk.

Soltech beweegt steeds nadrukkelijker richting dat tweede model.

De fabriek in Genk is daarop ingericht. Het productieproces is volledig gedigitaliseerd en ondersteunt zowel prototypes als serieproductie. Innovatie staat niet los van de operatie, maar vormt de motor van het bedrijf.

Dat is essentieel.

Soltech wil niet concurreren op volume of prijs. Het richt zich op iets veel waardevollers: het kunnen aanbieden van verschillende kleuren, afwerkingen, transparantieniveaus en prestaties zonder dat dit ten koste gaat van de efficiëntie van de productie.

Volgens Van de Kreeke wordt het daar pas echt interessant.

Elke architect heeft namelijk andere wensen.

Blauw is nooit zomaar blauw. Het kan donkerder, lichter, minder reflecterend of juist subtieler aanwezig zijn in het straatbeeld.

Elke esthetische keuze heeft invloed op de technische prestaties van het product.

Daarom ligt de uitdaging niet alleen in het maken van een paneel, maar vooral in het voorspellen hoe dat paneel zal presteren.

Daar zit een belangrijk concurrentievoordeel.

Niet alleen in het eindproduct, maar in het systeem eromheen: de ontwerpsoftware, de productiedata, de kwaliteitscontroles en de kennis die wordt opgebouwd en steeds opnieuw wordt ingezet.

Tijdens het gesprek vertelt Van de Kreeke hoe Soltech inmiddels beschikt over een omvangrijke historische database met meetgegevens. Die kennis maakt het mogelijk om prestaties van toekomstige producten steeds nauwkeuriger te voorspellen.

Dat is niet de taal van een traditionele fabrikant.

Dat is de taal van een technologiebedrijf met een eigen technologieplatform.

Het bouw materiaal blijft glas.

Het onderscheidende vermogen zit steeds vaker in de informatie.

# De rol waar architecten op hebben gewacht

---

Duurzame technologie ging jarenlang gepaard met compromissen.

Je kon kiezen voor energieopwekking, maar dan moest je concessies doen aan het ontwerp. Of andersom.

Soltech doorbreekt die tegenstelling.

Het bedrijf stelt niet dat uiterlijk belangrijker is dan prestaties. Integendeel. Energieopbrengst blijft cruciaal.

Maar prestaties en esthetiek hoeven volgens Soltech niet langer tegenover elkaar te staan.

Daardoor ontstaat nieuwe ontwerpvrijheid.

Vanuit dat perspectief verkoopt Soltech niet simpelweg zonneglas of glas met geïntegreerde leds. Het breidt de gereedschapskist van architecten uit.

Een goed voorbeeld is de nieuwe campus van CoStar in Richmond, Virginia. Daar zijn Glassiled® Motion en ISSOL® zonnepanelen gecombineerd in één gevelconcept.

Overdag weerspiegelt de gevel de omgeving en sluit deze naadloos aan bij de architectuur. 's Avonds verandert hetzelfde oppervlak in een dynamisch communicatiemedium dankzij geïntegreerde ledtechnologie.

De gevel produceert energie én vertelt een verhaal.

Dat maakt het project bijzonder. De gebouwschil vervult meerdere functies tegelijk: constructie, energiebron, visuele identiteit en communicatielaag.

Het idee dat “de stad je canvas is” klinkt al snel als marketingtaal.

Bij Soltech voelt het anders.

Omdat de technologie architecten niet dwingt te kiezen tussen functionaliteit en expressie.



# De onzichtbare architectuur achter groei

---

Toch is geen van deze ontwikkelingen duurzaam zonder een sterke IP-strategie.

Niet omdat Soltech het concept van gebouwgeïntegreerde zonne-energie kan monopoliseren. Daarvoor is de technologie te breed bekend.

De echte vraag is waar de unieke waarde van het bedrijf precies zit en hoe die beschermd kan worden.

Daar verandert intellectuele eigendom van juridische formaliteit in strategisch instrument.

Een belangrijk leermoment ontstond toen AGC zich terugtrok uit een productlijn die door Soltech werd geproduceerd. Daardoor kreeg Soltech de mogelijkheid om specifieke octrooien over te nemen.

Dat dwong het bedrijf tot scherpe keuzes.

Welke octrooifamilies zijn echt relevant? Welke technologie heeft commerciële waarde? In welke landen is bescherming zinvol?

Het gesprek ging niet langer over zoveel mogelijk octrooien verzamelen, maar over de juiste keuzes maken.

Daarna volgde een nog belangrijkere stap.

De aandacht verschoof van het eindproduct naar het proces achter het product. Naar de verbinding tussen ontwerp, productie, testen en leren.

Met andere woorden: naar het systeem dat maatwerk schaalbaar maakt. En juist dát is strategische intellectuele eigendom.

Een sterke octrooi-strategie begint niet met de vraag: wat hebben we uitgevonden?

De betere vraag is: waar zit onze duurzame voorsprong?

Bij Soltech ligt die voorsprong in data, processen, kennis en het vermogen om architectonische variatie om te zetten in betrouwbare industriële productie.

## Waarom Jeroen het verschil maakt

---

Daar komt Jeroen in beeld.

De klassieke octrooigemachtigde wordt vaak gezien als een specialist die pas aan het einde van het proces aanschuift om een aanvraag op te stellen.

Voor bedrijven als Soltech werkt dat niet meer.

Innovatieve groei-bedrijven hebben behoefte aan een strategische partner die eerder betrokken raakt en de juiste vragen stelt.

Waar zit de echte innovatie?

Wat moet breed beschermd worden en wat juist niet?

Welke landen zijn relevant?

Is een octrooi de beste oplossing, of past een bedrijfsgeheim beter?

Beschermen we het zichtbare product of juist het onderliggende systeem?

Dat zijn vragen die directe invloed hebben op investeringen, groeistrategieën en marktpositie.

Juist daarom sluit de werkwijze van Jeroen goed aan bij de behoeften van Soltech.

Niet als uitvoerder van aanvragen, maar als strategische sparringpartner. Iemand die helpt koers te houden terwijl het bedrijf groeit.



## Waarom EP&C past bij bedrijven als Soltech

---

Dat is ook de reden waarom EP&C goed aansluit bij start-ups, scale-ups en technologiebedrijven.

Wij zien intellectuele eigendom niet als een juridisch eindpunt, maar als een middel om duurzame groei mogelijk te maken.

Een sterke IP-strategie ondersteunt commerciële doelstellingen, investeringen, internationale expansie en marktleiderschap.

Jonge technologiebedrijven zoeken geen ingewikkelde adviezen of dikke rapporten.

Ze zoeken duidelijkheid, snelheid en praktische inzichten.

Ze willen een strategie die meegroeit met hun ambities.

Precies daar ligt de kracht van EP&C.

Onze ervaring met innovatieve groeibedrijven leert dat vroegtijdig nadenken over octrooien, freedom-to-operate en internationale bescherming vaak het verschil maakt tussen reageren en regie houden.

# Een bedrijf gevormd door Limburg

---

De ontwikkeling van Soltech is nauw verbonden met het Limburgse innovatie-ecosysteem.

Thor Park is uitgegroeid tot een plek waar start-ups, scale-ups, kennisinstellingen en industrie elkaar versterken.

Voor Soltech is die nabijheid meer dan een mooi verhaal.

Ze verkort de afstand tussen idee en industrialisatie.

Samen met UHasselt en imec opende Soltech een testveld voor geïntegreerde zonne-energiesystemen in toepassingen zoals overkappingen, gevels, geluidswanden en landbouwconstructies.

Het doel is eenvoudig: sneller leren.

Nieuwe technologieën kunnen in een realistische omgeving worden getest, gemonitord en verbeterd.

Zo ontstaat een kortere innovatiecyclus.

En juist die snelheid vormt een belangrijk concurrentievoordeel.

## De skyline van morgen

---

Van de Kreeke spreekt opvallend nuchter over de toekomst.

Dat maakt zijn optimisme geloofwaardig.

Gebouwgeïntegreerde zonne-energie voor kantoren, hotels en appartementen ziet hij als een logische ontwikkeling. Mediaschermen in gevels zullen volgens hem voorlopig exclusiever blijven.

Maar zelfs dat verandert de manier waarop we naar gebouwen kijken.

Zodra een stad gebouwen ziet die overdag energie opwekken en 's avonds communiceren, verschuift het referentiekader.

De skyline wordt dynamischer.



Daarom gaat het verhaal van Soltech over veel meer dan zonneglas.

Het gaat over de samenkomst van bouwtechnologie, data, design, productie en intellectuele eigendom.

Over een bedrijf dat niet langer denkt in producten, maar in systemen.

Voor Soltech bestaat dat systeem uit een flexibele fabriek, een groeiende hoeveelheid data, sterke regionale samenwerkingen en een scherp inzicht in waar het onderscheidend vermogen ligt.

Voor Jeroen en EP&C betekent het dat die voorsprong wordt vertaald naar een IP-strategie die groei ondersteunt.

De zichtbare uitkomst is de gevel.

De echte waarde zit daarachter.

In een technologiebedrijf dat architectuur gebruikt als medium en dat zich voorbereidt op een toekomst waarin gebouwen niet alleen energie verbruiken, maar ook produceren.

Muren blijven muren.

Maar ze krijgen er een functie bij.

En Soltech is ervan overtuigd dat die toekomst dichterbij is dan veel mensen denken.

Met een doordachte octrooi-strategie helpen wij ervoor te zorgen dat het bedrijf daarin een sterke positie inneemt.



**EP&C**  
PATENT ATTORNEYS

# Neem contact met ons op

---

## **TURNHOUT (BE)**

Rubensstraat 165 B1  
2300 Turnhout, België  
T +32 14 481 040

## **RIJSWIJK**

Lange Kleiweg 6-28  
2288 GK Rijswijk  
T +31 70 414 54 54

## **AMSTERDAM**

Rietlandpark 301  
1019 DW Amsterdam  
T +31 20 305 28 88

## **UTRECHT**

Newtonlaan 115  
3584 BH Utrecht  
T +31 30 273 75 10

## **SITTARD**

Rijksweg Zuid 8  
6131 AN Sittard  
T +31 46 411 39 90



[www.epc.nl](http://www.epc.nl)  
[www.epc.be](http://www.epc.be)