

ENDERDEAL MIKT OP ZONNE-ENERGIE IN VLAANDEREN EN AFRIKA

Breng de zon naar Afrika

De markt voor zonnepanelen in Afrika is aan het starten. Enerdeal wil daar een graantje van meepikken. Tegelijk kijkt het voor de groei ook opnieuw naar Vlaanderen.

Luc Huysmans, fotografie Dieter Telemans

Europa is een mature markt voor zonnepanelen. Beter zijn dan grote Franse of Duitse spelers is niet makkelijk”, verklaart CEO Grégoire de Pierpont het atypische parcours van Enerdeal. Het zonne-energiebedrijf, dat zijn hoofdkwartier in Sint-Stevens-Woluwe heeft, heeft twee hoofdmarkten: België en Luxemburg, en Afrika. Op dat continent is het actief in zeven landen.

De stap naar het verre buitenland is minder vreemd als je naar het parcours van de oprichters kijkt. Ze hebben allemaal ervaring met internationale projecten bij grote bedrijven. De carrière van De Pierpont liep over Fabricom, Thales en IBM Global Business Services. François Neu werkte bij Lafarge, Total, Hamon, Goodex en Dexia Luxemburg, en Filip Verboven bij PWC, Goodex, Intersources en Hubwoo.

De drie besloten in 2009 een bedrijf op te starten, waarmee ze een rol in de energietransitie wilden spelen. “Ons idee was pv-installaties voor bedrijven. Maar de paradox met zonnepanelen is dat je alles de eerste dag moet betalen. Alles wat nadien komt, is gratis”, legt De Pierpont uit. “Daardoor is de financiering cruciaal. Doordat wij daarvoor zorgen, worden de kapitaalkosten van de investering voor onze klanten operationele kosten, net zoals wanneer ze materiaal zouden huren.”

Van daaruit vertrokken De Pierpont, Neu en Verboven om een concept te ontwikkelen dat de klant ontlast van alle activiteiten die zonne-energie met zich brengt: niet alleen de financiering,

maar ook de ontwikkeling, de bouw, het onderhoud en dergelijke. “Klanten betalen een huurprijs, al kunnen ze de systemen kopen als ze dat wensen.”

Corporate social responsibility

De drie werkten eerst samen met de Duitse distributeur Duitse Umwelt Sonne Energie (USE). De Pierpont: “Het versnelde onze start, maar we hadden een andere visie.” Dus kochten ze in 2011 de aandelen van de Duitsers terug en lanceerden ze een eerste financieringsbedrijf in Luxemburg. Later kwamen er nog twee in België bij. In het eerste is Enerdeal nog een kleine minderheidsaandeelhouder. In het tweede, Smart Energy Invest, heeft het net geen drie kwart van de aandelen. “We mikken elke keer op een investee-

ring van 10 miljoen euro. We investeren ook zelf, als garantie voor onze partners en klanten.”

De decimering van de subsidies bezorgde Enerdeal moeilijke jaren van 2012 tot 2014. “Intussen is het tij gekeerd”, zegt De Pierpont. “De meeste bedrijven keken toen vooral naar het financiële. Nu merk je dat factoren zoals *corporate social responsibility*, het milieu en elektrische auto's zwaarder wegen. Dus bieden wij bijvoorbeeld ook een combinatie van zonnepanelen en laadpalen aan.”

Bovendien is het bedrijf sinds het begin in verschillende regio's actief: Vlaanderen, Brussel, Wallonië, Luxemburg, en sinds drie jaar Afrika. “Dat helpt de schommelingen op te vangen”, stelt De Pierpont. “Nu merken we dat de markt in Vlaanderen en Luxemburg weer aantrekt. Die heeft enkele jaren stilgelegen, maar wordt opnieuw interessant. Met het zonnepan van Vlaams minister van Energie Bart Tommelein (Open Vld) worden de subsidies in Vlaanderen opnieuw hoger dan in Wallonië.”

Toch rekent Enerdeal niet alleen op eigen projecten om te groeien. Het kocht vorig jaar vijftien pv-parken van het Luikse Issol. “Als we parken kopen, hangen we die vol met meters en sensoren, om het beheer en het onderhoud te verbeteren. Het risico van pv-parken die al een paar jaar draaien, wordt heel laag: je weet precies hoeveel ze zullen produceren.”

Enorme problemen

Risicoloos is niet de eerste term die een zakenman te binnen schiet als het

“De paradox met zonnepanelen is dat je alles de eerste dag moet betalen. Alles wat nadien komt, is gratis”

ENERDEAL IN CIJFERS

Bron: TBI, Enerdeal

| | 2017 | 2016 | 2015 |
|----------------|-----------|---------|---------|
| Brutomarge | 431.959 | 372.042 | 163.014 |
| Bedrijfswinst | 259.447 | 284.436 | 50.937 |
| Nettowinst | 164.397 | 157.516 | 32.881 |
| Balanstotaal | 1.337.059 | 991.346 | 685.523 |
| Eigen vermogen | 590.973 | 426.576 | 269.060 |
| Werknemers | 15 | 12 | 8 |



over Afrika gaat. "Maar de groeimogelijkheden zijn reusachtig", stelt De Pierpont. "Meer dan 600 miljoen Afrikanen hebben nog geen toegang tot elektriciteit. Er is amper centrale elektriciteitsproductie, dus zal dat vooral gedecentraliseerd gebeuren. Zonne-energie kan er de dieselgeneratoren vervangen. Een kilowattuur stroom kost met diesel 30 à 50 eurocent, met zon 10 à 20 eurocent."

De problemen zijn wel enorm. "Materiaal verplaatsen is bijzonder moeilijk: er zijn amper wegen, en degene die er zijn, zijn meestal in slechte staat. Dat maakt ook het onderhoud moeilijk, terwijl dat essentieel is als je een park twintig of dertig jaar wilt uitbaten. Daarom werken we met partners die het lokale reilen en zeilen kennen. België heeft in Afrika nog altijd een goed imago." Zo hebben Enerdeal en Groupe Forrest in het stadje Manono in Zuid-Katanga het grootste

off-gridzonnepark in Afrika gebouwd: een park van 1 megawatt, met een batterij van 3 megawattuur. Behalve in Congo is Enerdeal actief in Madagaskar, Senegal, Ghana, Burkina Faso, Ivoorkust en Kaapverdië.

Het grootste struikelblok blijkt steeds opnieuw de financiering. "In Afrika wordt meer dan de helft van de projecten niet uitgevoerd bij gebrek aan financiering", zegt De Pierpont. "De meeste beslissingen worden genomen op basis van de oorspronkelijke investeringskosten. Daarom zijn er zo veel dieselgeneratoren: die zijn wel duur in gebruik, maar goedkoop bij de aankoop." Enerdeal mikt bij voorkeur op internationale bedrijven als klant, om met het surplus kleine klanten of nabijgelegen dorpen te bevoorraden.

Met de 10 miljoen euro die het ophaalt voor het fonds Africa Invest, dat volgend jaar operationeel moet zijn, hoopt De Pierpont voor 30 miljoen

euro projecten te realiseren. "Reken op vijf tot tien parken van 1 à 2 megawatt. Het liefst combineren we die met batterijopslag, en anders met de bestaande dieselgeneratoren."

Leuke markt

Afrika levert 20 procent van de omzet van Enerdeal, maar binnen de drie jaar zou het continent goed moeten zijn voor de helft. De omzet – die niet wordt gepubliceerd, met uitzondering van de 3,7 miljoen euro in 2016 – moet dit jaar stijgen van 5 naar 7 miljoen, en binnen vijf jaar naar 20 miljoen. "We zijn altijd rendabel geweest, maar we hebben de winst altijd opnieuw geïnvesteerd in het bedrijf", benadrukt De Pierpont. "Het is niet ons doel zo snel mogelijk te verkopen, al sluiten we niet uit dat we ons kapitaal openstellen. Alleen moet dat ons echt helpen te groeien. Tegelijk: dit is een leuke markt, waar je als kleine speler nog echt iets kunt doen." ©