

'ER IS GEEN REDEN OM HET NIET TE DOEN'

De plaatsing van zonnepanelen op bedrijfspanden is een no-brainer, stellen Ecorus-oprichters **Raphael Janssens** en **Philippe Vanhoef**. Het levert vastgoedeigenaren een stabiele cashflow op, terwijl ze bijdragen aan de oplossing van het klimaatprobleem. 'Eventuele zorgen over dakschade en brand kunnen we wegnemen.'

In 2010 richtten ingenieurs **Raphael Janssens** en **Philippe Vanhoef** zonne-energieontwikkelaar Ecorus in Vlaanderen. In 2013 zette ze hun eerste stap in Nederland toen Woningstichting Den Helder hen vroeg zonnepanelen op al hun woningen te plaatsen. Anno 2020 heeft Ecorus 15 procent van de Nederlandse woningcorporatiemarkt in handen. Ook heeft het ruim tien grote zonneparken in ons land gerealiseerd. Bedrijfsdaken vormen de derde pijler onder het bedrijf. Het heeft tientallen dakgebonden zonnepaneelprojecten ontwikkeld op logistieke centra en bedrijfspanden.

GROOTSTE ZONNEDAK

Vaste partners zijn Ahold, Nike, Lidl, Eneco, maar Ecorus werkt ook veel samen met vastgoedontwikkelaars als Heylen Warehouses, vertelt **Vanhoef**. 'Hierbij ontzorgen we onze klanten volledig. Van subsidieaanvraag, vergunning en financiering tot en met bouw, beheer en onderhoud; alles doen we zelf. Daarnaast ontwikkelen we eigen projecten op risico. Wij doen projecten vanaf 10.000 m², of het nu gaat om één pand of meerdere panden van één eigenaar/huurder. Zo voorzien we alle panden van Basic Fit en Praxis van zonnepanelen. In Venlo leggen we in opdracht van Next Level 100.000 m² aan zonnepanelen op het net opgeleverde Europese distributiecentrum van Lidl. Met

40.000 zonnepanelen en een vermogen van 13 megawatt wordt dit ook het krachtigste zonnedak van Nederland.'

5 PROCENT

Toch is zonne-energie pas net doorgebroken in Nederland. Energie uit zonnepanelen nam in 2019 met ruim de helft toe, becijfert Dutch New Energy Research. De capaciteit bedraagt nu 7 gigawatt, 5 procent van de totale elektriciteitsproductie. Nu komt dat nog voor 60 procent uit wind en 40 procent uit zon. Maar als alle plannen worden uitgevoerd, verandert die verhouding in 80 procent zon en 20 procent wind, aldus het Nationaal Programma van de Regionale Energie Strategieën.

KLIMAATAKKOORD

In het Klimaatakkoord is afgesproken dat Nederland in 2030 ten minste 35 terrawattuur (TWh) aan duurzame elektriciteit op land moet opwekken. Die doelstelling is makkelijk haalbaar met zonne-energie, rekent **Vanhoef** voor. 'Met enkel bedrijfsdaken zijn we er al. Het Centraal Planbureau heeft berekend dat van de 1.900 km² aan bedrijventerreinen 475 km² geschikt is voor de plaatsing van zonnepanelen. Dat zou ruim 40 TWh aan energie opleveren.'

VERDIENMODEL

Zonne-energie op bedrijfsdaken is eigenlijk een no-brainer, stelt medeoprichter **Janssens**. 'Voor zonnepanelen heb je ruimte nodig en een aansluiting op het energienet. Bedrijfsdaken hebben beide al. Een eigenaar hoeft zijn dak enkel beschikbaar te stellen, wij doen de rest. Daarmee lever je een belangrijke bijdrage aan de energietransitie en verdien je geld. Er is geen reden om het niet te doen. Het is een rendabel verdienmodel met een stabiele cashflow; de afgelopen 20 jaar was er jaarlijks bijna evenveel zon. Heb je zelf ruimte om te investeren, leggen wij het voor je aan. De terugverdientijd is 6 tot 10 jaar. Zijn die extra middelen er niet, dan doen wij de investeringen en huren het dak voor 1 tot 3 euro per m². Het is een verhuurder toch zijn eer te na om een dak onverhuurd te laten.'



PHILIPPE VANHOEF

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?

'De ambitie ontstond tijdens mijn studie. Moed: na 3 jaar werken voor andere bedrijven werd het echt tijd.'

WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS ZICH OOK VOORDOET?

'Echte problemen oplossen en vertrouwen op je langetermijnvisie. Crises zijn onbelangrijk als je op de lange termijn kijkt.'

WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN?

'Ingenieur.'

HOE BEN JE VERANDERD/GEGROEID

DE AFGELOPEN JAREN?

'Een bedrijf bouwen is continu bijleren. Elke dag nieuwe uitdagingen oplossen. Ik heb veel brede kennis en ervaring opgebouwd. Daarnaast ontwikkelt het ook je persoonlijkheid, door leiding te geven, te communiceren en goed te luisteren.'

HOE WORD JIJ BEÏNVLOED DOOR SUCCES?

'Het geeft een vertrouwensboost en een drang naar meer.'

EN WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOUW HET MEESTE BEÏNVLOED?

'De eerste Belgische solarcar over de finish krijgen in Australië als studententeam.'

Als twintigers, zonder support van



Raphael Janssens (L) en Philippe Vanhoef

universiteit, een project realiseren met een budget van 1 miljoen euro. Het was een enorme uitdaging op vlak van techniek en ondernemerschap. Daarin slagen heeft bij mij het besef gecreëerd dat we groot moeten durven denken en dromen. We kunnen soms meer realiseren dan verwacht.'

WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN?

'Ik geef veel vertrouwen en vrijheid. Ik verwacht zelfstandigheid, initiatief en betrokkenheid.'

WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?

'Nooit op korte termijn denken. Altijd op de lange termijn.'

WAT WIL JE ALS

ONDERNEMER NALATEN AAN DE VOLGENDE GENERATIE?

'Een zonne-energie-infrastructuur die bijna gratis energie oplevert.'

IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT ...

'In principe niet, omdat ik dan tijd maak voor het gezin. Soms 's avonds als het moet. Maar ook als je niet werkt ben je

(on)bewust bezig met het bedrijf.'

DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET?

'Groot voordeel is dat je de verplaatsing uitspaart. Nadeel is het menselijk contact. Dat is toch wel echt beter tijdens een fysieke vergadering.'

WAT IS JE EXIT MOMENT?

'Als ik het beu ben.'

'ZONDE ALS EEN VERHUURDER ZIJN DAK ONVERHUURD LAAT'

TECHNISCH VERNUFT

Dat desondanks nog niet alle eigenaren er warm voor lopen, begrijpt **Janssens** ergens wel. 'Veel eigenaren vinden het 'gedoe' of zijn bang voor lekkage of brand. Het is ook niet niks; plotseling heb je een hele elektriciteitscentrale op je dak. Bovendien zijn er ondeskundige partijen in de markt met slechte producten. Maar wij kunnen die zorgen wegnemen. Ecorus is geboren uit techniek, we zijn beiden ingenieurs. We hebben het technische vernuft, ruim

10 jaar ervaring en het beste materiaal om de risico's te minimaliseren. Ook leggen we voor eigen rekening sprinklerinstallaties aan en maken we afspraken met brandweer en verzekeraar.'

De Ecorus-oprichters hopen dat ze de koudwater-vrees hebben kunnen wegnemen.

'We willen en kunnen meer meters maken. Ecorus heeft de know-how en financiering, maar nog niet genoeg daken. Daarvoor hebben we vastgoedpartners nodig.' ■