

Hoe vergaat het de startende ondernemer? Iedere maand brengen we in deze rubriek het verhaal van een pas opgericht bedrijf.

Eoluz - zonneklaar

Meer dan een uur vertelt **Bart Van den Branden** over **Eoluz** en over het volwassen worden van de markt van zonne-energie. "Met de vier vennoten combineren we momenteel 60 jaar ervaring als aannemer en 10 jaar ervaring in de energiesector."

De nood aan kwaliteit

Eoluz levert en plaatst kant-en-klaarsystemen van fotovoltaïsche zonnepanelen, knowhow, onderhoud en monitoring zijn standaard inbegrepen. Hier geen busje met goedkope werkkrachten die snel, snel uit China geïmporteerde zonnepanelen komen plaatsen. "Onze panelen gaan 30 jaar mee, dus alles moet juist en weerbestendig worden geplaatst. Degelijkheid en goede informatie zijn de sleutelfactoren, enkel op die manier wordt de markt volwassen."

Dat de markt volwassen wordt, blijkt ook uit de oprichting van Belpv, de Belgische sectorfederatie waarvan Eoluz stichtend lid is. De federatie lanceert binnenkort het kwaliteitssysteem QUEST voor de sector van zonne-energiesystemen. Van den Brande: "De cowboys moeten eruit."

'Level 1' - de opstart

De opstartfase heet bij Eoluz 'level 1'. Officieel begon die eerste fase met de oprichting van het bedrijf in augustus 2007, hoewel de plannen al langer broeiden. Bart Van den Branden: "Als kaderlid bij Electrabel zag ik de boom van alternatieve energie in Duitsland in de jaren 2002-2003. Datzelfde momentum is ook hier aan het groeien. Ik besepte dat het tijd was om effectief uit te voeren wat al langer in mijn hoofd zat."

Het belangrijkste in de opstartfase was de selectie van vennoten die een effectieve meerwaarde bieden. "Ik ken de energiemarkt door en door, dus was er nood aan een grondige kennis van de bouwpraktijk en van bedrijfsvoering. Twee van mijn vennoten leiden een gezonde kmo met een vijftigtal werknemers. Dat heeft ons bedrijfsplan versterkt. Eoluz werkt vandaag met vier voltijdse werknemers. De opstartfase is afgerond wanneer ons orderboek gevuld is voor de volgende twaalf maanden en ons team is uitgegroeid tot een goed geoliede organisatie."

'Level 2' - de uitbouw

In de herfst van dit jaar wil Eoluz graag fase 2 opstarten. "Fase twee start met de verhuis naar het kmo-park 'Starrenhof' in Kapellen, vlak bij de haven en het Waasland. Tegelijk willen we onze focus verbreden van klassieke fotovoltaïsche installaties naar meer innovatieve toepassingen. De technologische evolutie



gaat immers in razend tempo verder. Ook verwacht ik een doorbraak in middelgrote windenergiesystemen. Uiteindelijk mikken we in deze tweede fase op een twintigtal medewerkers."

Een nieuw elektriciteitsmodel

Opstartproblemen kende Eoluz eigenlijk niet. "Alles verliep relatief vlot, ook bij de bank die sterk gelooft in ons bedrijfsplan. Nu de Vlaamse overheid eindelijk duidelijkheid heeft gebracht in het subsidiesysteem is de drempel voor grotere zonne-installaties een flink stuk lager geworden. Het gebrek aan rechtszekerheid op de lange termijn is een van de redenen waarom het aantal grote installaties in Vlaanderen nog vrij beperkt is."

Ondanks alle ambitie blijft Bart Van den Branden stapsgewijs denken. "Een bedrijf dat in zonnepanelen wil investeren start best met de panelen die nodig zijn voor de eigen energievoorziening. Wanneer dat traject positief wordt geëvalueerd, kunnen bijkomende panelen energie opwekken voor derden. Hoe dan ook evolueren we naar een nieuw model waar nucleaire en gascentrales voorzien in de basisbehoefte van grootverbruikers, met daarnaast een heel scala aan lokale energieopwekking via windmolens, zonnepanelen of biomassa. Niet alleen omdat het vandaag winstgevend is door de subsidies, maar omdat het de energie van de volgende generatie zal zijn: volledig zuiver en steeds goedkoper."

Eoluz nv
www.eoluz.be
 Sectorfederatie: www.belpv.be