

ONDERNEMERS

EDITIE 07
2021



Blikvanger

Leievoeders groeit dankzij overnames, diversificatie en ontwikkeling

Franco-Belge

"In moeilijke tijden kent men zijn vrienden"

Dossier

Bouwen & verbouwen

Bart Sillis — ESE Group

"Wij zijn geen geitenwollen-sokkendragers"





Bart Sillis werkte eerst 'op een ander', tot hij zijn eigen ondernemersbloed sneller en sneller voelde stromen. In 2009 richtte hij samen met vennoot Pascal Vandenbussche Eco Solar Energie op, een bedrijf dat installaties van zonnepanelen aanbood. Eerst op de Franse markt, maar meteen daarna ook op de Vlaamse. Snel kwamen daar Wallonië en Brussel bij. Misschien wel de meest ingrijpende verandering betrof de overgang naar een grotendeels verticaal geïntegreerd bedrijf. Vandaag telt de Veurnse snelgroeiër ESE Group 4 volwaardige werkmaatschappijen. En daar blijft het niet bij.

Bart Sillis — ESE Group

“WIJ ZIJN GEEN GEITENWOLLEN-SOKKENDRAGERS”

Dat 2020 voor iedereen een bijzonder jaar was, is een understatement. In het geval van uw bedrijf kwam daar nog eens de ingebruikname van een nieuwe hoofdzetel in Veurne bij. Hoe kijkt u daar vandaag op terug?

“Het zal misschien verwonderlijk klinken, maar qua omzet zijn we nog maar eens gegroeid. Toen de eerste lockdown eraan kwam, werden wel veel beslis-singen van klanten on hold gezet, maar de offerte-aanvragen bleven komen. Achteraf beschouwd ben ik vooral heel blij dat ik in tempore non suspectu, eind 2019, de beslissing nam om te gaan voor de aankoop van een nieuw gebouw. Ik heb dat toen in pakweg 5 dagen beslist, impulsief zo je wil. Sowieso moet een ondernemer, corona of geen corona, altijd op lange termijn denken en het belang van het bedrijf voorop zetten. Hadden we die nieuwe site toen niet gekocht, dan zouden we vandaag met flink wat groeipijnen opgezadeld zitten.”

U bent actief in een veelbesproken sector: die van de zonnepanelen, met klanten in de particuliere markt en in de bedrijfswereld. Moet iedereen zich met de poespas rond de terugdraaiende teller bedot voelen door de politiek?

“Sta me toe de nodige nuance aan te brengen in dit verhaal. Bedrijven hebben nooit gewerkt met die terugdraaiende teller, maar wel met een teller die in 2 richtingen werkt. Dat is totaal iets anders. Voor particulieren liggen de kaarten anders. De grote fout in dit dossier is de miscommunicatie geweest van de overheid. Iets beloven en het niet kunnen nakomen, dat is altijd problematisch. Maar laten we het nu ook positief bekijken: het verouderde stelsel van de terugkerende teller zal nu systematische vervangen worden door slimme tellers, zeg maar de tellers die de bedrijven al langer hebben.”



Bedrijven investeren doorgaans in zonnepanelen omwille van een dubbel voordeel: een economisch voordeel maar ook een fiscaal voordeel. Kan de overheid dat blijven waarborgen?

“Het economisch voordeel moet ieder voor zich uitmaken. Het fiscaal voordeel is er, onder invloed van corona, nog op vooruit gegaan: de verhoogde fiscale aftrekbaarheid voor energiebesparende investeringen van 13,5%, is nu opgetrokken naar 25%, en dit nog tot eind 2022. Dat kunnen we alleen maar toejuichen. Is er ook geen wet die zegt dat je tegendraads moet durven investeren? Als de crisis zijn toppunt bereikt, dan moet je geld uittrekken om er later voordeel uit te halen.”

Vandaag heeft iedereen de mond vol van de circulaire economie. Hoe sterk staat ESE op dat vlak?

“We hebben van meet af aan een engagement genomen: onze zonnepanelen krijgen stevast het internationaal erkende PV-cycle label mee: in de prijs van een zonnepaneel wordt ook een bedrag ingecalculiseerd voor de recyclagekosten. Met ons bedrijf zijn we ook partner en inzamelpunt voor PV-cycle. We hebben steeds een container ter beschikking waar klanten gratis defecte panelen kunnen deponeren. Lang niet alle leveranciers van zonnepanelen doen dat; wij vinden het normaal. Onze basisstrategie is ook daarop gefocust: we bedanken ervoor om een one-shot-bedrijf te zijn waar klanten iets aankopen, en dat was het dan. Onze basisstrategie bestaat erin om een onestopshop te zijn: wij leveren dus na aankoop ook allerlei diensten, zoals bijvoorbeeld onderhoud maar dus ook terugname waar nodig. Onze baseline luidt niet toevallig: wij willen energie-oplossingen optimaliseren, en dat dus over de hele lijn.”

Hoe staat u tegenover andere milieuvriendelijke energiebronnen, zoals windenergie. Zijn jullie concurrenten van elkaar?

“Zo zie ik het allerminst. Wij zijn geen geitenwollensokkendragers, maar echte ondernemers actief in inmiddels mature markten. Wie het over hernieuwbare energie wil hebben, moet altijd 3 aspecten voor ogen houden: is het écht groene energie, is het sociaal aanvaardbaar en is het ook economisch rendabel? Enkel dan is het een duurzame oplossing. Wij

“Als de crisis zijn toppunt bereikt, dan moet je geld uittrekken om er later voordeel uit te halen.”

moeten die vraag stellen, maar ook de windleveranciers moeten dat doen. Er is overigens plaats genoeg op de markt. Als het over energie gaat, pleit ik ook altijd voor flexibele én hybride oplossingen. Een voorbeeld: voor een stadswagentje zal aanvoer op elektriciteit optimaal zijn, maar voor een vrachtwagen die de lange weg op moet, zal dat om evidente redenen dan weer niet het geval zijn. Zo kan het ook zijn bij de keuze van de juiste energiebron.”

De sector kent sinds 10 jaar een bijzonder snelle en steile groei, met inmiddels honderden en honderden aanbieders. Staat het niet in de sterren geschreven dat een consolidatie zich vroeg of laat zal opdringen?

“U heeft daar ongetwijfeld een punt. Ik verwacht me ook aan zo’n golf. Die consolidatie is er nu nog niet, maar met ESE heb ik niettemin al aansluiting gezocht bij een netwerk van gelijkgestemde aanbieders van zonnepanelen die – onder meer door de geografische spreiding – geen concurrenten zijn van elkaar. Dat netwerk kreeg de naam Solar Power Partners (SPP) mee, en telt 7 onafhankelijke spelers met een grotendeels gelijklopende visie die vooraf goed werd afgetoetst en waarbij kwaliteit hoog in het vaandel staat. Lid zijn van SPP levert aardig wat voordelen op, bijvoorbeeld inzake gezamenlijke aankoop, of inzake marketing of opleidingen. Los van SPP hebben we de voorbije jaren er resoluut voor gekozen om onze eigen activiteiten in de diepte uit te werken. Een fundamentele strategische keuze. Voor elk bedrijf geldt het adagio: strategie is dé hoeksteen.”

Hoe vertaalt de strategische keuze zich in de praktijk?

“Alles is begonnen met het aanbieden van zonnepanelen. Dat stadium zijn we al lang ontgroeid. Noem het maar een vorm van verticale integratie. Naast ESE.solar, zijn er nu nog 3 andere bedrijven bij gekomen: ESE.roof (gespecialiseerd in dakwerken), ESE.smart (dat bedrijven begeleidt in automatisatie en energiebe-



heer) en finaal ook nog ESE.service (dat een totale service, inclusief onderhoud, aanbiedt). Dit maakt ons relatief uniek in de sector en bedrijfszeker voor de lange termijn. Daar is lang over nagedacht met mijn venoot, vriend, bloedbroeder en sparring partner Pascal Vandenbussche. Op een tweedaagse retraite, inmiddels 10 jaar geleden, hebben we de beslissing genomen om in de diepte te werken en ons niet langer te beperken tot één deeldomein. Vandaag staat het huis op poten en kunnen we ons ook helemaal focussen op nieuwe groei, hier en in het buitenland. We hebben al jaren een Franse dochter, waarvan het potentieel ver onderbenut is. Frankrijk is nu amper 5% van onze omzet; dat moet anders. Om die groei beter te kanaliseren hebben we ook een nieuwe CEO, Stefan Van Daele, aangeworven die de dagelijkse leiding op zich neemt. Zodat wij, Pascal en ik, ons meer dan ooit kunnen toeleggen op strategie.”



“Wij denken over dit bedrijf zoals ouders over hun kinderen: we willen het zelf naar volwassenheid brengen.”

Uit een verklaring van de Vlaamse overheid blijkt dat de helft van de energiebevoorrading van hernieuwbare bronnen moet komen, en dat tegen 2030. Haalbaar, denkt u?

“Absoluut, en wel omdat de overheid zelf meer en meer haar procedures en regelgeving terzake optimaliseert. Bovendien hebben hernieuwbare bronnen de perceptie mee. Vandaag moet je ondernemers niet meer overtuigen. De markt is er gewoon. Bedrijven zijn altijd en terecht uit op return on investment. Wat onze sector aanbiedt, klinkt steeds aantrekkelijker: het terugverdieneffect van 6 tot 8 jaar blijft slinken in de goede

richting. 4 à 5 jaar is al geen uitzondering meer.”

Wat ziet u als u de markt bekijkt vanuit Europees perspectief? Kunnen we leren van andere landen?

“Vooraf dit zeggen: het is een spijtige vaststelling maar ook hier blijkt nog maar eens dat Europa niet bestaat. Elk land heeft zijn eigen regelgeving en voorschriften. De waarheid gebiedt me te zeggen dat het Franse systeem goed werkt. Er is voor investeerders veel voorafgaande administratie mee gemeoid, maar eens door die mallemol, is er tenminste rechtszekerheid. Noem

het maar een vorm van economisch pragmatisme. In België bestaat nog te veel onduidelijkheid in de regelgeving. Maar we merken dat de beleidsmakers bereid zijn om het Franse model als voorbeeld te nemen. Dat zou vooruitgang betekenen voor een pullmarkt als die van de zonnepanelen. De markt moet niet meer gemaakt worden, hij ligt er al. Hij moet alleen nog beter gereguleerd worden. Dat zit er aan te komen.”

Mochten we in 2030 opnieuw samenzitten, is ESE dan nog onafhankelijk?

“Ik zal u niets verzwijgen: we hebben al wel eens aanbiedingen gekregen. Maar wij denken over dit bedrijf zoals ouders denken over hun kinderen: we willen het zelf naar volwassenheid brengen, en niet laten opvoeden door derden. Als er zich in de markt opportuniteiten zouden aandienen, dan zijn we bereid om de familie groter te maken. Inmiddels blijven we gefocust op onze corebusiness verder uitbouwen. We zijn fier dat we mee aan de basis liggen van het grootste urban-solarpark van Europa, als in Anderlecht de renovatie van l'Abattoir wordt afgewerkt. Wie, zoals wij, in Laakdal voor Nike mag werken, moet ook over goede papieren beschikken. Ook partnerships met grote projectontwikkelaars zijn ons niet vreemd. En maar goed ook: in de bedrijfs-wereld kan je sneller groeien via win-win-partnerships en die hebben we, ook met tientallen onderaannemers. Zonder dat alles zouden we nooit zo snel gegroeid zijn. Maar weet u, voor ons eigenaars van het bedrijf, geldt altijd ook een adagio: je moet je bedrijf zo organiseren dat het ook zonder jezelf verder kan. Daar denk ik wel vaker over na.”

Een slotvraagje: zijn er mensen die cruciaal zijn geweest voor de ondernemer die u vandaag bent?

“Mijn zakenpartner Pacal Vandenbusche, de ideale wingman. En verder mijn echtgenote Lien die doet wat ik niet graag doe: cijfers. Dat ze boekhoudster is van opleiding helpt de zaken danig vooruit, en ik ben daar erg dankbaar voor. En ten slotte is er mijn vader Luc, een geboren ondernemer, zelfs nu hij de 70 voorbij is. Hij was onder meer bestuurder van Crocky Chips, Leonidas en Meli Honing. Ook vandaag nog staat hij jonge ondernemers uit de regio met raad en daad bij.”

(Karel Cambien - Foto's Stefaan Achtergael)