

Tijd voor de Reva-lutie!

De Reva, de eerste ecologische stadsauto, wordt in de hele Benelux ingevoerd en verdeeld door Green Mobil. Wij hadden een gesprek met Arnaud de Viron, voormalig partner bij Deloitte en bestuurder van het bedrijf.

Kunt u ons iets meer vertellen over Green Mobil?

Arnaud de Viron: Green Mobil werd opgericht in september 2007, het resultaat van een combinatie van verlangen en opportunisme. Ik droomde ervan om een project te starten in verband met India – het land boeit me mateloos – en maakte kennis met Shamsunder Katara, een Belg van Indische origine, die zopas de exclusieve verdeling van de Reva had verworven en op zoek was naar een vennoot. De eerste wagens – demonstratiemodellen – zijn in België aangekomen in december 2007. In januari 2008 volgde dan de lancering op het Autosalon van Brussel.

Waarom bent u ondernemer geworden?

Arnaud de Viron: Ondernemen zit mij in het bloed. Eerst overwoog ik om Europese producten te verkopen in India, om een graantje mee te pikken van de spectaculaire groei in dat land. Het toeval wou dat ik in november 2006 de heer Katara ontmoette in Bangalore (waar de Reva gemaakt wordt). Ik was als

expert meegerisd op een missie van de Belgische overheid ter promotie van investeringen in België.

Waarom koos u als verdeler voor een product als de Reva?

Arnaud de Viron: Ik wou ondernemen, maar wou niet om het even wat doen. Ik ben gevoelig voor ethische waarden, het milieu en burgerzin. De Reva past perfect in dat waardesysteem, aangezien hij voor een revolutie in mobiliteit zorgt. Het is een milieuvriendelijke wagen: geen CO₂-uitstoot, geen lawaai en met een minimale impact op het milieu van het begin tot het einde van zijn levenscyclus. Sinds de film van Al Gore is het brede publiek zich bewust van wat er op het spel staat voor het klimaat.

Wat waren de belangrijkste stappen in het parcours van Green Mobil?

Arnaud de Viron: De lancering op het Autosalon was een bijzondere periode, want we waren de eersten die de elektrische auto

verkochten in België! Er was heel wat media-aandacht van de televisiejournals en de geschreven pers. Talrijke vooraanstaande figuren zijn ons komen bezoeken op het autosalon: de heren Verhofstadt, Peeters, Reynders en Cerexhe. Ook het publiek was zeer geïnteresseerd: er zijn zelfs mensen speciaal vanuit Noord-Frankrijk gekomen. De Reva is immers nog niet beschikbaar in Frankrijk.

Momenteel ben ik contacten aan het leggen met gemeenten en grote privé- en publieke bedrijven, zoals de Cliniques Saint-Luc. Die hebben zo'n 5.000 personeelsleden, waarvan een groot deel binnen een straal van 15 km woont. In april heeft minister Uytendaele de Reva een maand lang getest.

Hebt u bijzondere moeilijkheden gekend?

Arnaud de Viron: De grote moeilijkheid bestaat erin om enthousiasme om te zetten in een werkelijke aankoop. De reactie van mensen is altijd dezelfde: "Wat een schitterende auto! Dit is de toekomst!" En dan antwoord ik: "Nee, niet de toekomst, het heden!"

Wat verwacht u voor de toekomst? Wat zijn uw ambities?

Arnaud de Viron: Op korte termijn zou ik graag zien dat overheden werk maken van een coherenter beleid inzake schone mobiliteit. Een financieel beleid – premies, incentives – en de invoering van maatregelen om het gebruik van schone voertuigen te bevorderen. De premie van 15 % voor auto's die minder dan 105 g CO₂/km uitstoten is niet van toepassing op de Reva, omdat hij niet onder de in de wet bepaalde categorieën valt. In Londen heeft de overheid een "congestion charge" ingevoerd, een tolheffing waarvan schone voertuigen vrijgesteld zijn. Ze hebben laadpalen geïnstalleerd voor elektrische auto's. Die laatste kunnen ook gratis parkeren. Elek-



trische auto's mogen de busbanen gebruiken. Ook heel wat andere steden passen deze maatregelen toe. Op middellange termijn zou ik een volledig gamma van elektrische voertuigen willen aanbieden in België: bestelwagens, bussen en fietsen.

Welke rol heeft Deloitte in uw loopbaan gespeeld?

Arnaud de Viron: Deloitte, dat zijn 25 jaar

van mijn leven! Het is net alsof u aan iemand die al 25 jaar getrouwd is zou vragen welke rol zijn vrouw speelt in zijn leven. Deloitte was voor mij een fantastische leerschool, zowel professioneel als voor mij als persoon. Ik werd er gebrandmerkt door een bedrijfscultuur die voornamelijk was gebaseerd op één alomtegenwoordige waarde: nauwgezetheid. Nauwgezetheid bij het nemen van beslissingen, communicatie, het naleven van beloften

aan de klanten, risicobeheer enz. Allemaal cruciale elementen in het kader van mijn nieuwe activiteiten. Mijn carrière als consultant en de door Deloitte geleverde diensten zijn overigens een garantie van uitmuntendheid op het vlak van financiële belangen, en zorgen voor solide, hechte relaties, een aanpassingsvermogen voor technische en professionele evoluties, en ten slotte ook een feilloze kwaliteit.

Als u even terugblijkt, wat zijn volgens u de grootste verschillen tussen een consultant en een bedrijfsleider?

Arnaud de Viron: Het verschil kan in een paar woorden worden uitgelegd: de consultant suggereert, oriënteert, ondersteunt, terwijl de bedrijfsleider uitlijnt, definieert en knopen doorhakt – hij beslist. In hoofdzaak een verschil in verantwoordelijkheid en gezichtspunt ... of contrast.

Wat doet men best wel en best niet bij de ontwikkeling van een nieuw ondernemingsproject?

Arnaud de Viron: Zoals ik al zei, nauwgezetheid blijft de voornaamste waarde. In mijn geval bestaat de juiste balans uit drie doorslaggevende elementen: een geschikte entourage, voldoende eigen middelen en uitvoerige documentatie. Met andere woorden: je moet een netwerk van betrouwbare

relaties opbouwen. PR speelt daarin een cruciale rol. Bovendien draagt elk innoverend ondernemingsproject een hoog financieel risico met zich mee, en moet je dus de nodige financiële middelen verzamelen met het oog op je ambities, en eigen geld investeren om je onafhankelijkheid te verzekeren. De platgetreden paden verlaten betekent ook dat je over perfecte documentatie moet beschikken. Ik heb talloze uren doorgebracht op het net – je moet absoluut je vak leren kennen! Ik zou diegenen met het ondernemingsvirus ook willen aanraden om niet "het mes op hun keel te zetten". Zeer strikt omgaan met uitgaven – tot op de laatste cent –, de teugels stevig vasthouden, het roer niet lossen en vooral niet te veel delegeren. Dat zijn de grote lijnen waarmee rekening gehouden moet worden bij de uitwerking van een ondernemingsproject.