

Jonge durvers:

koken op zonnepanelen

Wat drijft jonge mensen om zelf een zaak te starten? En hoe komen ze aan financiering als de bank niet meewil? We spraken met twee 'doeners', Laurens Vogelaers van Prosolar en David Mahieu van L'aile ou la cuisine. Twee heel verschillende verhalen met toch veel raakvlakken.

Waarom een eigen zaak?

Laurens Vogelaers: Ik stippel graag mijn eigen weg uit en wil graag zelf iets uitbouwen. In bijberoep was ik, naast mijn job als werfleider bij de overheid, al bezig met "Groen voor daken". Een klant adviseerde me om ook met zonnepanelen te beginnen. Ik begon zo als installateur bij particulieren. En plots ging het heel snel. Eind 2008 kreeg ik de idee om daken te huren en er in eigen beheer projecten op te ontwikkelen. Een paar maanden later werd een haalbaarheidsstudie opgemaakt door Deloitte Fiduciaire en enkele maanden later was de vennootschap opgericht.

"Zodra je begint te groeien, komen er meerdere facetten aan bod. Dan moet je je laten ondersteunen door de juiste partijen."

David Mahieu: Ik heb gans mijn leven al gekookt. Voor ik deze zaak begon was ik chef-kok bij Ancienne Belgique, waar ik ook catering verzorgde voor grote bedrijfsfeesten. Jesse Marysse kwam op een goede dag bij me om te vragen waar hij kon leren

koken. Hij had totaal geen ervaring, maar ik heb hem gezegd: "Kom een maand bij mij koken, en daarna zien we wel." Dat ging dusdanig goed dat we na een jaar samenwerking zijn begonnen dromen over een eigen zaak. Het klikte gewoon tussen ons.

Hoe is het gelopen sinds de start?

Hoe organiseert een starter zich?

David Mahieu: We zijn begonnen met catering voor particulieren, maar dat begon al gauw te groeien naar events voor bedrijven. Dat maakt nu 90 % van onze omzet uit. We hebben nooit een marktstudie gedaan. We zijn begonnen uit liefde voor het vak, zonder te kijken naar 'de concurrentie'. Maar al gauw begin je te groeien en moet je je onderneming structureren. Stukjes van het uitgebreide takenpakket worden ingekapseld bij partners zodat je je kunt richten op je core business. Je moet investeren in groei en uitrusting tegelijk. De banken wilden op dat moment niet over de brug komen.

Bankleningen worden niet gemakkelijk toegestaan. Waar en hoe hebben jullie de middelen gevonden?

Laurens Vogelaers: Deloitte Fiduciaire voerde samen met mij de besprekingen met de banken, die vrij moeilijk verliepen. Voor de banken was mijn opzet

vrij nieuw en ze stonden dan ook heel argwanend tegenover het project. Hoe verstrek je waarborgen bijvoorbeeld? Want je installeert zonnepanelen op het dak van een ander bedrijf. Deloitte Fiduciaire bedacht daarvoor een passende juridische structuur. Finaal kregen we van één bank een beperkte financiering als vorm van testcase, maar voor mij was het al bij al veel te weinig. Ik wou veel sneller groeien. We zijn daarom op zoek gegaan naar externe financiers.

De onderbouwde en professionele voorstelling overtuigde al heel snel een investeerder. Het concept op zich sprak hem aan, maar bovenal geloofde hij in jonge ondernemers. Ondertussen hebben we met Deloitte Fiduciaire een gestructureerde en onderbouwde aanpak uitgewerkt voor de verschillende investeringen: een holdingvennootschap, de exploitatievennootschap die alles aankoopt

"Deloitte Fiduciaire bedacht een passende juridische structuur voor mij."

en verkoopt en dan op projectbasis diverse investeringsvennootschappen.

David Mahieu: Toen we zijn beginnen groeien beseften Jesse en ik ook dat we niet meer verder konden zonder bijstand. In het begin heb je alleen maar oog voor die passie, dat koken, maar zodra je begint te groeien komen alle facetten aan bod. Dan moet je gaan organiseren en je laten ondersteunen door de juiste derde partijen. Deloitte Fiduciaire heeft ons begeleid bij het zoeken naar een financier en bracht ons in contact met een investeerder waarmee het klikte, omdat hij uit de sector komt en dus ook meedenkt. Hij biedt toegevoegde waarde en stuurt ons aan waar nodig. Dit is de perfecte match.

Wat zijn jullie verdere ambities?

David Mahieu: Ik heb nog gigantisch veel plannen en dromen, maar de grootste uitdaging is om hetgeen er nu al is verder te professionaliseren.

Laurens Vogelaers: Op korte termijn zou ik mijn business in Vlaanderen willen consolideren. Op langere termijn zou ik ook in een aantal andere landen business willen starten. Naast zonnepanelen



Prosolar

Prosolar genereert milieuvriendelijke stroom uit zonnekracht. Deze wordt verkregen uit fotovoltaïsche zonnepanelen (PV), geïnstalleerd op bedrijfsdaken.

www.prosolar.be



zou ik ook de mogelijkheden willen bekijken van andere hernieuwbare energiebronnen, zoals windturbines. Wat ons bestaande product betreft denk ik niet dat fotovoltaïsche zonnepanelen nog sterk zullen evolueren. De prijs per watt zal sterk dalen door verdere schaalvergroting van de industrie, maar de technologie staat op punt. Bij andere technologieën zoals thin film en CSP zie ik wel nog evolutie. Ik denk dat voor een ondernemende speler van onze grootte in deze evolutie wel een specifieke rol zal weggelegd zijn, net zoals in andere industrieën.

En dat geloven wij ook. Een professionele ondersteuning gecombineerd met de typische ondernemingszin van onze klanten, laat uitschijnen dat wij met Prosolar en L'aile ou la cuisine nog veel zullen 'samen ondernemen'.



"De grootste uitdaging is om hetgeen er nu al is verder te professionaliseren."



L'aile ou la cuisine

L'aile ou la cuisine is een gastronomisch huis dat volledig op maat van de klant werkt. Het bedrijf verzorgt grote evenementen voor honderd tot duizend genodigden met gastronomie van topkwaliteit.

www.lolc.be