

YERA sectorinterview

Maarten De Cuyper | CEO Elegant



Maarten De Cuyper

Energiedenk tank YERA ging op bezoek bij energieleverancier Elegant en trof daar de Chief Elegant Officer aan, CEO Maarten De Cuyper. Een jonge dynamische man, en reeds CEO van een energieleverancier die hij zelf hielp opstarten. Hij is gediplomeerd burgerlijk ingenieur

in de werktuigkunde, maar zijn professionele activiteiten vereisen een erg commerciële insteek. We vragen hem wat zijn drijfveer is om het in de energiesector te maken.

Laten we beginnen bij het begin. Wat is Elegant precies?

Elegant is een energieleverancier die nu een jaar actief is op de Vlaamse markt. Op die korte tijd hebben we al een bestand van 20.000 klanten opgebouwd. Dat doen we door als enige leverancier een echt langetermijntarief aan te bieden. Dat tarief is transparant en eerlijk, we volgen hiervoor gewoon de prijs op de grootmarkt. Volgens ons is dat ook de goedkoopste en meest logische manier om dat te doen. We proberen ook de kosten te drukken door in te zetten op automatisering. Waar mogelijk regelen we de zaken dus zoveel mogelijk elektronisch. Daardoor kunnen we met een heel klein team toch dat groot aantal klanten bedienen.

Voor een bedrijf dat 20.000 klanten bedient zit hier inderdaad niet zoveel volk.

Dat is het hem juist. Wat je hier ziet is ons volledige personeelsbestand. We hebben dus

geen extern callcenter. Alles zit hier verzameld, van onze softwareontwikkelaars tot de mensen die de klantendossiers behandelen.

Wat heeft u gemotiveerd om op professioneel vlak met energie bezig te zijn?

Na het behalen van mijn diploma ben ik niet onmiddellijk in de energiesector terechtgekomen. Ik heb eerst als manager in de reclamesector gezeten. Dat was op zich een heel interessante tijd. Ik kon zien hoe een kleine KMO groeit en hoe je zo'n bedrijf draaiende houdt. Vijf jaar geleden ben ik dan samen met Stijn, een studiegenoot, een bedrijf begonnen in de energiesector.

De interesse voor die sector was er zeker op voorhand al. Ik denk dat je daar als ingenieur altijd een bepaalde affiniteit mee hebt. Maar het is pas toen ik er effectief in terecht kwam dat ik echt merkte hoe boeiend de sector is. Dat komt langs de ene kant door zijn complexiteit, maar ook door het maatschappelijk belang. Iedereen komt er dagelijks mee in aanraking. Het is ook een politiek zeer geladen sec-

"De complexiteit en het maatschappelijk belang van energie maken het tot een erg boeiende sector"

tor, wat het nog eens extra interessant maakt. Bovendien is het feit dat er zoveel nonsens de ronde doet in en over de energiesector, toch wel een sterke drijfveer om het beter te doen.

We hebben eerst een tijdje aan de kant gestaan en gekeken wat beter kon, wat wij anders zouden doen. Op den duur werd dat stiel en zijn we met Elegant begonnen. De gedachte was van bij het begin "het kan ook anders". We roepen dat niet alleen, we proberen

*"Het is naïef om in België
dure energie op te wekken,
om dan grote bedrijven te
zien vertrekken"*

dat ook echt te doen.

Maar voor Elegant was er ook nog Green- fever...

Inderdaad. We deden toen aan projectontwikkeling in de energiesector. Zo hebben we bijvoorbeeld zelf een groot zonnepark gebouwd in Veurne, en meegeholpen aan de ontwikkeling van andere grote groenestroomprojecten. We ontwikkelden ook software voor die sector. Dat waren heel specifieke applicaties, die erg handig waren om bepaalde zaken te stroomlijnen. Die software leverden we dan aan andere energieleveranciers. Voor Elegant komt die kennis natuurlijk zeer goed van pas.

Wat is volgens u vandaag het grootste probleem met energie in België?

België zit natuurlijk met een hele reeks problemen, zeker op het vlak van elektriciteit. Een eerste punt is onze productiecapaciteit. Als je enkel België op zichzelf beschouwt, zonder buurlanden om van te importeren, dan zitten we daar echt wel met een probleem. Er is nu geen duidelijke visie over waar we naartoe willen. We voeren tijdens koude periodes bijna constant elektriciteit in van het buitenland, waardoor nieuwe productie-installaties in eigen land niet economisch rendabel zijn. Op zich is dat geen foute denkpiste, maar dan moeten we wel veel meer transmissiecapaciteit hebben naar onze buurlanden. De ontwikkeling daarvan verloopt echter heel traag. We schuiven het probleem gewoon voor ons uit.

Dat gebrek aan visie komt ook op andere punten terug. Men wilt nu bijvoorbeeld een enorme productiecapaciteit in de Noordzee plaatsen. In se is dat opnieuw geen slecht idee, maar over het financiële plaatje wordt niet transparant gecommuniceerd. Als we geen capaciteit voor backup en balancing voorzien, zijn die investeringen nutteloos. Dat is jammer, want die windmolens kosten wel gigantisch veel geld. Als we de mensen niet vooraf correct informeren over de kostprijs van onze bewuste keuze voor hernieuwbare energie, riskeren we dat later als een boomerang terug in ons gezicht te krijgen. Ook bij de kernuitstap wordt niet nagedacht over het volledige plaatje. Het wegvallen van die productie moet ergens opgevangen worden. We gaan dan moeten investeren in extra transmissiecapaciteit, bijvoorbeeld met Frankrijk, om dan opnieuw kernenergie in te voeren.

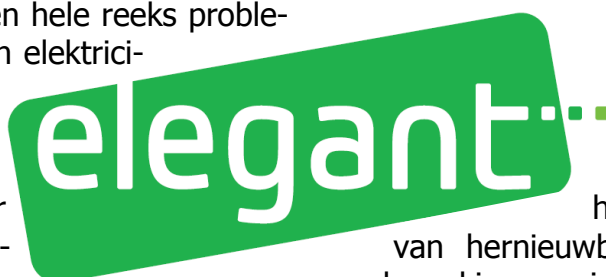
(Het plan dat nu in de federale regering op tafel ligt is het subsidiëren van extra gascentrales, nvda)

Over de gastoevoer maak ik me minder zorgen. We zijn momenteel een belangrijke hub en dat zal waarschijnlijk nog wel een hele tijd zo blijven. België voert veel meer gas door dan het zelf verbruikt, dus daar zie ik de komende jaren geen problemen.

En buiten België? Welke problemen zie je op wereldschaal?

Praten over energie op wereldvlak is natuurlijk veel conceptueler. Ik denk dat als we willen slagen in het uitgebreid doorvoeren van hernieuwbare energie, we daar de medewerking van iedereen voor nodig hebben. We kunnen het ons, als België of Europa in crisis, financieel niet permitteren om een voortrekkersrol te spelen. Hernieuwbare energie is nog steeds stukken duurder. Het is naïef om hier die dure energie op te wekken, om dan vast te stellen dat al de grote bedrijven vertrekken naar landen waar energie nog niets kost, omdat er wekelijks nieuwe steenkoolcentrales geopend worden.

Anderzijds heb je natuurlijk voortrekkers nodig.



Wij hebben de kennis en de politieke wil om voortrekker te zijn, maar je moet daar altijd een economisch realisme aan koppelen. In die zin is het debacle rond de steun voor zonnepanelen misschien wel een goede les. Hopelijk houden we daar in de toekomst rekening mee.

Een pioniersrol op vlak van onderzoek zou natuurlijk wel zeer positief zijn. Momenteel hebben we de nodige kenniscentra al. Het IMEC (gevestigd te Leuven) is bijvoorbeeld een echte wereldspeler op het vlak van zonnepanelen. Dan is het misschien nuttiger om te investeren in kennis in plaats van in grootschalige implementatie van pioniersprojecten. In Vlaanderen is veel kennis aanwezig en die moet ook aanwezig blijven, maar uitrollen op grote schaal wordt beter overgelaten aan structuren met meer draagkracht.

Wat gaan volgens u in de komende twintig jaar de grote veranderingen zijn in de energiesector?

Ik hoop natuurlijk dat er een grote vooruitgang geboekt wordt op het vlak van hernieuwbare energie. Toch ben ik bang dat de grote geplande transitie wel eens een status quo zou kunnen zijn. Dat er dus tegen de verwachtingen in amper iets verandert. We hopen nu allemaal op grote veranderingen, met nieuwe technologieën die hernieuwbare energie echt laten doorbreken. Ik vrees echter dat de realiteit wel eens helemaal anders zou kunnen zijn. Dat we over 20 jaar vaststellen dat we op wereldvlak nog altijd even afhankelijk van kernenergie en fossiele brandstoffen zijn. Zoiets zou natuurlijk zeer jammer zijn.

Energievoorziening is een complex onderwerp. Zijn er volgens u aspecten waarvan de algemene bevolking misschien te weinig van op de hoogte is?

In het algemeen is er misschien een ontbrekende gewenning aan het feit dat we altijd, op elk moment een stabiel stroomnet ter beschikking hebben. Dat is een luxe waar we eigenlijk niet

“Ik hoop dat er op vlak van hernieuwbare energie vooruitgang geboekt wordt, maar ik ben bang dat er amper iets zal veranderen”

veel of zelfs bijna niets voor betalen. Een gemiddeld gezin betaalt zo een 1000 of 2000 euro per jaar en krijgt daar het comfort voor terug om om het even wanneer te koken, elektrische apparaten te gebruiken enzovoort. We kunnen dat even in een juist perspectief plaatsen: veel mensen betalen hetzelfde bedrag om twee weken met hun gezin op vakantie te gaan. Dan is in mijn visie de prijs die betaald wordt voor 52 weken constante energievoorziening echt niet overdreven. Ik denk dan ook dat er soms ten onrechte geklaagd wordt over de elektriciteitsfactuur.



Langs de andere kant wordt de energieprijis voor een groot deel bepaald door hoge distributiekosten (ook taksen en heffingen zijn een vast onderdeel van de factuur, nvda). Ons netwerk is een hoeksteen van onze goede energievoorziening. Wij hebben een netwerk van zeer hoge kwaliteit dat ons net in staat stelt altijd toegang te hebben tot elektriciteit. Dat beheren en onderhouden kost nu eenmaal geld.

Waar wilt u op korte termijn uw energie in steken en op welke manier denkt u hiermee voortuitgang te maken?

Ik wil op heel korte termijn mijn energie steken in het uitbouwen van Elegant. Daarbij natuurlijk trouw blijvend aan onze principes. Transparante tarieven zonder toe te geven aan de druk om mee te doen aan acties of kortingen. Wij trachten op een eerlijke manier te zeggen wat de prijs van energie is. Hoe meer je verbruikt, hoe meer je betaalt en dat is een goed principe, want het zet aan tot minder

verbruiken. Door gewoon eerlijk te zijn ben je in onze sector jammer genoeg uniek. Maar wij doen het liever zo dan groepsaankopen te doen en het jaar nadien je klanten uit te melken.

Hoezo? Kan u dat wat meer toelichten?

Bij een groepsaankoop schrijft een groep mensen zich in om samen energie aan te kopen. Die organiseren dan een veiling waar leveranciers hun beste prijs kunnen aanbieden. Het resultaat van zo een groepsaankoop is dat er een op het eerste zeer interessant aanbod uit de bus komt voor de consument. De leverancier moet wel een aanzienlijk bedrag betalen aan de organisator van de groepsaankoop en een jaar energie tegen inkoopprijs verkopen. Dan moet je niet verwonderd zijn dat die leverancier zijn kosten wil terugwinnen met het contract dat de consument aangeboden wordt als de groepsaankoop na 12 maanden ver-

"Het systeem van de groepsaankopen werkt niet voor continue aankopen zoals energie"

loopt.

Het systeem van groepsaankopen werkt in mijn ogen niet voor energie. Voor eenmalige aankopen is het een goed systeem. Als mensen zich met 1000 man verenigen om een pc aan te kopen zal de producent een goede prijs maken, maar wel nog altijd een marge houden voor zichzelf, anders heeft hij geen baat bij die verkoop. Energie daarentegen is een continue aankoop. Het is mogelijk voor een leverancier om zeer lage tarieven aan te bieden in de hoop dat ze het de volgende jaren zullen kunnen terug verdienen op de kap van weinig flexibele consumenten. Naar onze mening moet men het systeem van groepsaankopen dus aanpassen en klanten beter informeren: 'Groepsaankopen voor 1 jaar werken niet want energie is een continue aankoop'.

Ten slotte, waarom enkel Vlaams en zijn er plannen om uit te breiden naar de totale Belgische markt?

Wij kennen ten eerste de Vlaamse energiemarkt zeer goed en in België zijn er 3 energiemarkten. Vlaanderen, Brussel en Wallonië hebben elk hun eigen regels, regulatoren en eigenheden. Het was al een huzarenstukje om met 2 een bedrijf op te richten voor Vlaanderen, dus de andere regio's erbij nemen zou onze zaken heel wat ingewikkelder maken.

Ooit uitbreiden?

Sluit ik niet uit, maar ik denk dat Vlaanderen zeker voor een klein bedrijf als het onze nog groot genoeg is. Ik ben niet helemaal overtuigd van de noodzaak tot ongebreidelde groei om een duurzame onderneming uit te bouwen. Op korte termijn moeten we groeien om een leefbare schaal te hebben. Het is inherent aan ons model om heel transparante tarieven aan te bieden. Het houdt ook in dat wij ook niet hoeven te blijven groeien om te blijven bestaan. Als we 50.000 aanhangers vinden voor onze Elegant-filosofie, dan zou dat heel leuk zijn. En als het er 5 jaar lang evenveel blijven dan is dat maar zo. Het zal misschien een beetje saai worden, maar we moeten niet uitbreiden om uit te breiden. Hoewel ik de economische rationale van uitbreiden snap, stel ik die soms ook in vraag.

Bedankt voor uw tijd!