

Skysun, begonnen als studentenproject, mikt op 300 miljoen euro aan investeringen tegen 2030

[David Adriaen](#)

10 september 2024 00:05

Skysun, dat enkele jaren geleden als een studentenproject begon, wil aarzelende bedrijfsleiders overtuigen zonnepanelen te leggen. Dankzij een kapitaalronde van 17 miljoen euro timmert het Brusselse bedrijf aan een plan om tegen 2030 300 miljoen euro te investeren.

Nadat de studenten Arthur Dawans en Léopold Coppieters in 2018 een stage hadden gedaan in respectievelijk vastgoed en energie rijpte het plan om iets met zonnepanelen te doen. Na enkele kleine projecten bij gezinnen, liet het duo zijn oog vallen op zonnedaken bij bedrijven. Een groot zonnedak bij het slachthuis van Anderlecht betekende de doorbraak voor hun start-up Skysun.

‘Het slachthuis was een technisch complex project omdat het een beschermd monument is. En we pionierden er met een model van partnerschap: we verkopen geen zonnepanelen, maar maken het ontwerp en investeren in de installatie. Dat is nu onze succesformule: we verkopen de klant elektriciteit waarvan de prijs lange tijd vastligt’, zegt Coppieters.

Profiel Skysun

- *Opgericht: in 2017 door de toenmalige studenten Arthur Dawans en Léopold Coppieters.*
- *Activiteit: plaatste zonnepanelen bij bedrijven als Delhaize, Hubo en Basic-Fit, die het zelf uitbaat en laat financieren door onder meer AG Real Estate.*
- *Omzet: vorig jaar 2,3 miljoen euro, dit jaar wordt op 4,8 miljoen euro gemikt.*
- *Werknemers: 23 werknemers in België en Frankrijk.*

Sinds dat vlaggenschipproject kan Skysun rekenen op een lijn van 5 miljoen euro van AG Real Estate, de Belgische vastgoedtak van de verzekeraar Ageas, om projecten te financieren. Daarmee bouwde Skysun een portefeuille uit van een 80-tal installaties, goed voor een vermogen van 8 megawatt. De omzet van dit jaar zal naar schatting iets meer dan verdubbelen tot 4,8 miljoen euro.

Maar de ambities liggen veel hoger. ‘Wat we tot nu gerealiseerd hebben, gebeurde met amper 200.000 euro van *family, friends and fools*’, zegt Coppieters. ‘Sinds we in 2022 rendabel werden, hebben we bewezen dat ons model werkt. Het is super wat we hebben kunnen doen met een studentenproject. Als ondernemers kunnen we versnellen, maar als burger vind ik dat we dat móéten doen. Er is in België en Europa nog zoveel werk aan de energietransitie.’

Frankrijk

Skysun haalde recent bijna 17 miljoen euro op, waarvan een aanzienlijk deel bij het Franse fonds Andera Partners, het voormalige Edmond de Rothschild Investment Partners. Een bewuste keuze, omdat Skysun al is neergestreken in Frankrijk met kantoren in Straatsburg en Parijs en er zijn grootste markt wil uitbouwen. Andere investeerders zijn de Waalse overheidsholding Wallonie Entreprendre (WE) en lokale managers van de Franse tak.

‘Frankrijk is zowat de minst ontwikkelde markt voor zonnedaken van Europa’, zegt Alexis Stoffels. De veteraan van Engie en Luminus werd binnengehaald om de Belgische markt te leiden. ‘Ook in België denkt iedereen dat er al veel zonnepanelen liggen omdat we een voorloper waren in residentiële daken. Maar de industrie loopt achter.’

“We zien vandaag veel bedrijven worstelen met zonnepanelen. Als je de energiestromen niet goed beheert, wordt het een catastrofe.” (Arthur Dawans, Oprichter Skysun)

'We zien vandaag veel bedrijven worstelen met zonnepanelen', zegt Dawans. 'Vroeger waren ze zeer rendabel dankzij de groenestroomcertificaten en legde iedereen zoveel panelen als mogelijk zonder zich iets aan te trekken van het effect op het net. Nu zijn de interestvoeten hoger, de elektriciteitsprijzen gedaald en is er geen steun meer. De installatie moet echt goed gedimensioneerd worden, zodat je de stroom zoveel mogelijk zelf kunt verbruiken. Steeds vaker zijn er negatieve prijzen als je stroom op het net wil zetten.'

Skysun wil daarom niet alleen nieuwe installaties bouwen, maar ook bestaande installaties van overnemen bedrijven die nu verrast zijn dat ze soms hun leverancier moeten betalen voor de overschotten zonnestroom die ze verkopen. 'Als je als bedrijf de energiestromen niet goed beheert, wordt het een catastrofe', zegt Dawans. Hij zegt de bedrijven te kunnen ontzorgen, zodat die 'verlost zijn van de risico's en nooit meer moeten betalen dan voor de stroom die van het net komt'.

Skysun zelf verkoopt de reststromen van de installaties door. 'Maar die negatieve prijzen zijn ook voor ons steeds problematischer', geeft Dawans toe. 'We zoeken oplossingen met software die op elk moment de beste prijs oplevert: stroom verkopen, opslaan in een batterij of de installatie stilleggen.'

Adviesraad

Met het geld dat Skysun ophaalt, wil het in die markt versnellen. 'We willen tegen 2030 voor 300 miljoen euro projecten ontwikkelen. Omdat we geen projecten willen verkopen, zullen we dan een productiepark van 750 megawatt hebben. Dat is het equivalent van het verbruik van 200.000 gezinnen', zegt Coppieters.

Om dat ambitieuze doel te bereiken, installeerde Skysun een adviesraad met onder anderen de voormalige CEO van Elia, Chris Peeters (Bpost). En er wordt veel aangeworven. Het aantal werknemers, een twintigtal, zal volgend jaar verdubbelen. 'We mikken op een goede mix van verschillende leeftijden en culturen', zegt Dawans. 'We werven ook ervaren mensen aan die de gebruiken in de corporate wereld kennen en structuur kunnen brengen.'

'We moeten een goede mix maken van de soms zotte creativiteit van start-ups met het ecosysteem van grote bedrijven en financiers. Zo kunnen we ons aanpassen aan de noden van de klanten.' CEO Stoffels, een van die binnengehaalde ervaren managers, omschrijft zijn eerste gesprek met de oprichters al het vreemdste interview in zijn leven, 'maar toen ik hun plan in cijfers herwerkte, begon ik het te geloven.'