

DE KERN

DOMINIEK
CLAES

Ruimte om te ondernemen

Het aantal directe buitenlandse investeringen in ons land neemt af. Niet zo verwonderlijk, gezien de economisch moeilijke vooruitzichten, met de ene crisis die naadloos overvloeit in een andere, en daarbovenop nog oorlog in Oekraïne en Gaza. Je zou als bedrijfsleider voor minder je investeringsplannen opnieuw tegen het licht houden. Dat bevestigt nu ook het jaarlijkse onderzoek van EY naar de aantrekkelijkheid van ons land voor buitenlandse investeerders. Daaruit blijkt dat het aantal aangekondigde directe buitenlandse investeringen licht is gedaald, met 8 procent tot 215. Maar het gaat om veel minder grote investeringen, want het aantal nieuwe jobs dat daarmee gepaard gaat, daalde spectaculair: met net geen 40 procent tot 4.918. En kijk, Limburg roeit alweer tegen de stroom in. Tenminste, voor een groot stuk toch. Uit eerdere cijfers van Flanders Investment & Trade (FIT), en de tussentijdse evaluatie van het Limburgse actieplan SALKTurbo, bleek al dat het aantal investeringen ook in Limburg is gedaald: van 48 in 2022 tot 29 in 2023. Maar daar staat tegenover dat het investeringsbedrag spectaculair is gestegen: van 580 miljoen in 2022 tot 1,06 miljard in 2023. En dat terwijl het investeringsbedrag in de rest van Vlaanderen daalde. Het betekent dat Limburg erin geslaagd is om een paar grote vissen aan de haak te slaan, zoals het Turkse Ciner en het Zwitserse Trösch in Lommel. Het betekent ook dat Limburg erin slaagt om ruimte te scheppen voor ondernemen, letterlijk én figuurlijk. In de letterlijke betekenis moeten we stilaan opletten. Het aantal hectare aan beschikbare en bruikbare bedrijfsgrond begint ook in Limburg uitgeput te geraken. Maar ook in de figuurlijke betekenis heeft Limburg het de afgelopen decennia goed aangepakt. Het is in Limburg dat ongeveer iedereen - van politici over werkgevers en werknemers, tot academici en experts - aan hetzelfde touw getrokken heeft om de sluiting van Ford Genk te verteren. Het is in Limburg dat het idee van de 'ontwrichte zone' is ontstaan om investerende bedrijven aan te moedigen. We mogen ons dus een pluim op de hoed steken, maar we zijn er nog lang niet. De kloof met Vlaanderen is op vele plaatsen zo goed als gedicht, maar bijvoorbeeld in het (hoger) onderwijs zijn nog stappen te zetten. En daarom slaan we nog eens op dezelfde spijker: Limburg moet zijn eigen opleiding burgerlijk ingenieur krijgen. Want dat zijn vaak de ondernemers van morgen.

Reacties: dekern@hbvl.be

KLIER



In amper vijf weken tijd kan Kepler een volledige woning bouwen. Die is betaalbaar en héél energiezuinig. © RR

Genkse producent energiezuinige woningen haalt in amper één uur 800.000 euro op via crowdlending

Het Genkse bedrijf Kepler, dat de meest energiezuinige woningen bouwt, heeft in amper één uur tijd 800.000 euro opgehaald via crowdlending. Een snelheidsrecord voor het platform Winwinner. "We willen zo snel mogelijk van acht naar twintig huizen per maand gaan", zegt Dennis Vangeneugden van Kepler.

Olivier Simons
GENK

Kepler is een piepjong bedrijf, dat pas eind 2022 werd opgericht. Toch was het in haar eerste boekjaar al goed voor een geconsolideerde omzet van bijna 12 miljoen euro. Vandaag heeft Kepler 50 woningen verkocht en al 38 huizen effectief geplaatst. Dat is allemaal te danken aan haar succesformule. In amper vijf weken tijd kan Kepler een volledige woning bouwen. Die is niet alleen betaalbaar en gebouwd met duurzame materialen van topkwaliteit, maar bovendien ook energiezuinig. Héél energiezuinig: de woningen van Kepler hebben een negatief E-peil en brengen dus meer energie op dan ze verbruiken. Aangezien het bedrijf een efficiënt gestandaardiseerd productieproces heeft en in bulk kwalitatieve bouwmaterialen koopt, kan je als klant wel zelf niets veranderen aan de woning.

Enorme groei

De methode werpt duidelijk haar vruchten af: Kepler is aan een enorme groei bezig. "Een verdere opschaling is nodig, en daarom besloten we een lening aan te gaan voor onze productiepot, Kepler Assembly", zegt CEO Dennis Vangeneugden. "Een jaar geleden konden we anderhalf huis

per maand bouwen, nu zijn er dat al acht. En we willen zo snel mogelijk naar 20 à 25 huizen per maand gaan. Want hoeveel we er ook kunnen produceren: we krijgen ze altijd verkocht. Maar daarvoor hebben we natuurlijk wel meer bouw materiaal, productiemateriaal en machines zoals heftrucks nodig, en dus extra werkkapitaal."

Crowdlending

Kepler klopte aan bij crowdlendingplatform Winwinner. "Bij crowdlending kun je een belegging doen via een lening aan een groeiend bedrijf", legt Matthias Browaes, CEO van Winwinner, uit. "Dat kan bij ons al vanaf 500 euro en met een vooraf bepaalde rente. In dit geval gaat het om een brutorente van 8,20 procent, wat met de aftrek van de roerende voorheffing neerkomt op een netto rente van 5,74 procent. Dat is niet gigantisch veel, maar wel meer dan de staatsbon bijvoorbeeld."

"Uitzonderlijk is ook dat het net zoals bij de staatsbon - een lening van amper 1 jaar is. Normaal gezien bieden we 4 of 5 jaar aan, maar omdat Kepler zo snel groeit, konden we voor een kortere looptijd gaan. Belangrijk is wel dat het een risicobelegging is: het gaat om een achtergestelde lening, waarbij je pas als laatste van alle schuldeisers je geld terugkrijgt als de onderneming faalt", zegt Browaes.

Stormloop

De crowdlending voor Kepler bleek een gigantisch succes. "Het vooraf bepaalde maximumbedrag was 800.000 euro, en dat werd in minder dan een uur tijd binnengehaald. Maandagochtend om 10 uur ging de crowdlending van start en om 11 uur konden we al afsluiten

met ongeveer 100 investeerders. Dat is een snelheidsrecord voor Winwinner."

Ook Dennis Vangeneugden en medebestuurder Frank Custers zijn verrast door de stormloop. "Het is ongezien. We hadden niet verwacht dat het zo'n vaart zou lopen. Maar ons businessmodel en de termijn van 1 jaar zullen voor veel mensen de doorslag hebben gegeven. Er was zelfs zoveel interesse, dat mensen nog bleven investeren hoewel we de 800.000 euro al hadden gehaald. We hebben nog ruim 200.000 euro moeten weigeren. En leveranciers, klanten en kameraden bleven vragen of ze toch niet mochten toetreden. Die golf van interesse doet ons nadenken over een vervolg."



"Ik had niet verwacht dat het zo'n vaart zou lopen. Maar ons businessmodel en de termijn van 1 jaar zullen voor veel mensen de doorslag hebben gegeven"

Dennis Vangeneugden