

Stefan Grosjean, CEO Smappee nv uit Kortrijk

De zee omvormen tot één gigantische groene energiecentrale

Bart Vancauwenberghé - freelance journalist

'Rien ne s'est fait de grand qui ne soit une espérance exagérée' (vrij vertaald: iedere uitvinding werd ooit afgeschilderd als een niet te realiseren verwachting): de bekende spreuk van Jules Verne is Stefan Grosjean op het lijf geschreven. De Franse auteur en pionier in sciencefictionliteratuur inspireerde de Kortrijkse ondernemer altijd al mateloos. Het zorgde ervoor dat het technisch-creatieve brein van Grosjean al vroeg vernieuwende dingen maakte. Dat vermogen om constant te blijven innoveren, gecombineerd met de drang om mensen via hun energiefactuur milieubewuster te maken, is de belangrijkste drijfveer van deze 'serial entrepreneur'.

Stefan Grosjean is een geboren en getogen Kortrijkzaan. Als zoon van een industrieel ontwerper en een door de wol geverfde 'commerçante' werd hij gevoed met zowel creatieve als marketinggerichte talenten. "Mijn vader maakte duurzaam kindermobilair en -speelgoed, dat mijn moeder dan weer verkocht. Achteraf bekeken was het erven van hun talenten de ideale mix voor wat ik vandaag doe: producten bedenken met een positieve impact op het milieu en die op de juiste manier vermarkten.

In hoeverre was u in uw jeugd al gepassioneerd door milieubewuste technologie?

Stefan Grosjean: Design, energie en software zijn thema's die me altijd al hebben begeistert. Onlangs vond ik tussen mijn herinneringen schetsen van toen ik twaalf was en waarmee ik hoopte de eerste luchtdrukmotor zonder energieverbruik te hebben ontworpen. Twee jaar later probeerde ik voor robots zowel ogen, handen als armen te ontwerpen. Op mijn zestiende kocht ik met het geld van mijn vakantiejob mijn eerste computer, met een geheugen van ocharme 4 kB! Dat beschouw ik nog altijd als mijn beste investering ooit: een boekhouder uit de buurt kwam me vragen om een programma te schrijven

dat toeliet om een overzichtelijk beeld van alle kosten te krijgen. Terwijl mijn leeftijdsgenoten aan het voetballen waren, gaf ik zijn personeel uitleg over hoe dat programma functioneerde. Het inspireerde me om, naast mijn humaniorastudies, in avondonderwijs nog een cursus over vermogenslektronica te volgen. Dat technisch-creatieve, gekoppeld aan intelligent management, heeft me nooit losgelaten. Die eigenschappen zijn ook cruciaal als je constant wilt innoveren. Het heeft me nooit iets gezegd om producten na te apen die al op de markt waren.

Toen ik 17 was, kocht ik bij de toenmalige RTT een afgedankte telex en bouwde die om tot printer. Mijn thesis wijdde ik niet aan een standaard thema, maar wel aan het concept van de digitale luidspreker die ik zelf had ontworpen en waar zowel Flanders Technology, Kredietbank als Philips veel interesse voor betoonden. Ik wou de wereld veranderen én verbeteren met klimaatvriendelijke oplossingen.

Hoe uitdagend was het om die ambitie gestalte te geven in concrete ondernemingen?

Toen ik in 1991 met Energy ICT startte, was de eerste focus van ondernemers hoofdzakelijk lokaal. Onder meer door de razendsnelle opkomst van het internet

spreken we nu over een globale economie, waarbij je maar beter internationaal kunt denken. De drempel om een eigen zaak op te starten, is verlaagd: meer mensen voelen zich geroepen om zelfstandige te worden, al dan niet gewapend met de juiste skills. Dat leidt enerzijds tot meer succesverhalen en anderzijds tot meer faillissementen. Ik heb het altijd cruciaal gevonden om de juiste focus te houden: ondernemen doe je niet voor even, maar is eigenlijk een levensverhaal dat moet gebaseerd zijn op passie, energie en doorzettingsvermogen. De ambitie om grenzen te verleggen en op mijn manier iets bij te dragen tot het klimaat, heeft me gebracht tot waar ik vandaag sta.

Welke obstakels kruisten uw pad bij de uitbouw van Energy ICT?

De succesformule van Energy ICT was het overzichtelijk in kaart brengen van de grootste energieslokkopen binnen bedrijven, zodat ze efficiënt en doelgericht de elektriciteitsfactuur konden doen slinken. Na twintig jaar werd het bedrijf naar mijn gevoel wat te groot: we hadden diverse internationale vestigingen en hoorden thuis bij de grotere spelers, maar die evolutie zorgde er tegelijk voor dat we ons innovatief karakter gaandeweg aan het kwijtspelen waren. Ik wou nog dingen in beweging



*Een goede manager
is iemand die zichzelf
overbodig kan maken.*

Bio Stefan Grosjean

Geboren in Kortrijk in 1963.

Studies: Master in Business Administration; Master of Science in Industrial Engineering, Computer Science and Electronics.

Richt Energy ICT op in 1991. Het bedrijf opereert als specialist in energiemanageroplossingen voor commerciële en industriële ondernemingen, overheden en energieleveranciers.

Verkoopt Energy ICT in 2009 aan de Luxemburgse groep Elster.

In oktober 2012 richt hij Smappee nv op samen met ingenieur Hans Delabie. De onderneming ontwerpt en produceert energiemeettoestellen die toelaten om gebouwen slimmer en energiezuiniger te laten functioneren. Smappee telt een 15-tal medewerkers.

zetten, maar het vehikel was te log geworden: ik had het gevoel niet langer met een dynamisch autootje, maar met een diesel te rijden. En aangezien een Formule 1-piloot ook niet optimaal rendeert in een vrachtwagen, was het tijd om het bedrijf te verkopen.

Wat hebt u geleerd in het sabbatsjaar dat daarop volgde?

De verkoop van Energy ICT aan de buitenlandse groep Elster in 2009 was een keerpunt in mijn carrière. In principe had ik kunnen teren op mijn opgebouwde inkomsten, maar al snel wou ik een andere al lang gekoesterde droom realiseren: met een intelligente en betaalbare oplossing particulieren inzicht geven in hun stroomverbruik en hen op die manier stimuleren om zelf op de energierem te gaan staan. Zo is Smappee geboren. We zijn in februari 2013 gestart vanaf nul, ik wou in september van datzelfde jaar met de oplossing op de markt komen, alle toeters en bellen inbegrepen. Mijn medewerkers zullen me ongetwijfeld gek hebben verklaard. Uiteindelijk is het ook niet op zeven, maar op negen maanden gelukt. We hebben Smappee toen op de Belgische markt gelanceerd en op basis van de feedback van de eerste klanten het systeem dermate verfijnd, dat we het nog eens zeven maanden later op de Europese markt konden lanceren, onder meer in de Apple-stores. Wat later is ook de Amerikaanse markt gevolgd. Dit toont aan dat je als ondernemer altijd groot moet blijven denken.

Welke mensen hebben u door de jaren heen geïnspireerd?

Naast Jules Verne is dat onder meer Nikola Tesla. Hij vond niet alleen de elektrische motor uit, maar was begin de jaren 1900 al bezig met het bedenken van draadloze technologie. De missing link in zijn businessplan was dat zijn oplossing niet meetbaar was, waardoor hij geen grote investeerders achter zich kreeg. Daarnaast is Steve Jobs (de in

2011 overleden oprichter en topman van Apple, n.v.d.r.) ook een groot voorbeeld voor mij. Eén van zijn mantra's is: 'You've got to find what you love'. Daarom ben ik als ondernemer ook altijd bij mijn leest gebleven, namelijk mijn drang om een steentje bij te dragen tot een beter klimaat door mensen bewuster met energie te laten omgaan. Als je doet wat je graag doet, ben je altijd bezig, zonder dat het als werken aanvoelt. Eén van de meest bekende speeches van Jobs is 'Connecting the dots'. Daarin nodigt hij iedereen eigenlijk uit om eens te graven in het verleden. Door verbindingen te leggen tussen je talenten, passies en interesses kun je daarbij zien in hoeverre je je jeugdromen hebt kunnen realiseren. Als ik die oefening voor mezelf maakte, kwam ik tot de conclusie dat ik als kind al snel wist wat ik wou worden en daar uiteindelijk ook vrij snel mee aan de slag ben gegaan. Ik kan me niet voorstellen hoe het moet zijn om, na het beëindigen van je humaniora, nog niet te weten wat je later wilt gaan doen. Hoewel mijn skills hoofdzakelijk op het wetenschappelijke en financiële gebied liggen, hou ik ervan om me door zulke mensen te laten inspireren. Het helpt me om de juiste balans te vinden tussen het pragmatische en het dromerige.



Ik heb mijn echtgenote beloofd dat we ooit nog samen naar Mars gaan.

Welke dromen koestert u nog?

Ik heb mijn echtgenote ooit beloofd dat we samen nog eens naar Mars zullen gaan. Het mag ook de maan zijn, hoor (lacht). Stel dat de mensheid er vroeg of laat toch in slaagt om deze mooie blauwe planeet naar de bliksem te helpen, hoop ik dat er - op welke manier dan ook - een mogelijkheid bestaat om, bijvoorbeeld op Mars, een nieuwe mensheid op te bouwen. Ik weet bijvoorbeeld dat het Amerikaanse bedrijf

SpaceX, gespecialiseerd in ruimtetransport, deze mogelijkheden volop aan het onderzoeken is.

Ik wil nog nieuwe dingen tot stand brengen op het vlak van hernieuwbare energie. Ik ben fier dat we er met Smappee in zijn geslaagd om de particulier duidelijke inzichten te geven in zijn energieverbruik, terwijl de mastodonten van elektriciteitsbedrijven er alles aan doen om hun facturen zo ingewikkeld mogelijk te maken.

Mijn hoop is dat we door nieuwe opportuniteiten te benutten ooit volledig af geraken van energie uit kernenergiecentrales. Met wind- en zonne-energie zijn we al een stuk op de goede weg, maar we kunnen dat nog verder uitdiepen, bijvoorbeeld door de combinatie van windmolenparken en kite-energie op zee: door optimaal gebruik te maken van wind op grote hoogte ('airborne wind energy'). Dat is een bron van hernieuwbare energie die eigenlijk nog nooit is aangesproken. Kijk: onze planeet bestaat voor 75 % uit water. Als je de zeeën en oceanen gebruikt om op die manier gebruik te maken van windenergie, hoef je op het land nooit nog een energiecentrale te bouwen. Het komt erop neer een ondernemer te vinden die zich achter het concept wil scharen en het wil gaan commercialiseren. Hopelijk slaag ik er ooit in dat huzarenstukje nog voor mijn rekening te nemen.

Met andere woorden: 'afbouwen' staat niet in uw woordenboek...

Allerminst. Kijk, een andere inspirerende spreuk van Steve Jobs was: 'Stay hungry, stay foolish': als je wilt blijven innoveren en de rest voor wilt blijven, moet je voluit durven gaan voor ideeën die anderen niet voor mogelijk achten. Als ondernemer moet je een sterk team rond je bouwen, dat je volledig kunt vertrouwen. Een goede manager is iemand die zichzelf overbodig kan maken, die ervoor zorgt dat zijn bedrijf - met of zonder hem - even vloeiend blijft draaien.

www.smappee.com