



DELTRIAN REALISEERT ENERGIETRANSITIE ZONDER INVESTERING UIT EIGEN MIDDELEN

ZUIVERE LUCHT GARANDEREN IS ONZE MISSIE

In Fleurus, in het hart van Wallonië, belichaamt Deltrian International al decennialang het engagement voor een gezondere leefomgeving. Gespecialiseerd in de productie en verkoop van luchtfilters, heeft het bedrijf van luchtkwaliteit zijn kernmissie gemaakt. Het doel is duidelijk: zuivere lucht garanderen via geavanceerde filtratieoplossingen. Maar voorbij zijn kernactiviteit heeft Deltrian besloten om concreet actie te ondernemen voor de planeet door zich actief in te zetten voor de energietransitie.

"Onze kernactiviteit is luchtfiltratie, en dus interesseert vervuiling ons – de zuivering ervan nog meer," legt Aurian de Briey, CFO van Deltrian, uit. Deze benadering, verankerd in een langetermijnvisie, kreeg vorm in een ambitieus project dat zonnepanelen, laadpunten voor elektrische voertuigen en een systeem voor de monitoring van energieverbruik combineert.

EEN MILIEUBEWUSTE AANPAK IN LIJN MET DE MISSIE VAN DELTRIAN

Deltrians milieubewuste engagement is geen recent gegeven. Het bedrijf is al geruime tijd actief binnen MVO-trajecten en beschikt onder meer over een ECOVADIS-certificering. "In dat kader hadden we als doel om de ecologische voetafdruk van onze activiteiten te verkleinen," benadrukt de CFO.

In 2024 bracht een wijziging in de fiscaliteit rond bedrijfswagens een kantelmoment teweeg: de vernieuwing van het wagenpark vereiste de uitbouw van een aangepaste infrastructuur, met name laadpalen. Al snel werd de productie van hernieuwbare energie via zonnepanelen als een logische vervolgstap gezien.

DE CONTEXT VAN HET PROJECT: FISCALITEIT, GROEI EN INTERNE BEPERKINGEN

Deltrian is een bedrijf in volle groei. Die context brengt vanzelf spanningen met zich mee op het vlak van interne middelen: tijd, personeel en cashflow. "Voor een onderneming in sterke groei is het moeilijk om energieprojecten te financieren, omdat die op korte termijn niet de meest rendabele zijn," licht Aurian de Briey toe. Hoe kun je zo'n project dan realiseren zonder andere strategische investeringen in het gedrang te brengen? Het antwoord kwam er via een externe

samenwerking. "Het feit dat we een ideale partner hebben gevonden, wat met Econocom het geval was, heeft ons echt uit de nood geholpen."

EEN GROOTSCHALIG PROJECT: ZONNEPANELEN EN LAADPALEN

Het project bestond concreet uit meerdere luiken:

- De installatie van **700 zonnepanelen** op het dak van het hoofdkantoor
- De integratie van **70 bestaande zonnepanelen in een onderhoudscontract**
- De plaatsing van **7 laadpunten** voor elektrische voertuigen
- De bekabeling en **conformiteitsaanpassingen** van de site
- De implementatie van een **gecentraliseerd systeem** voor energiemonitoring

Een ambitieus project dus, maar tegelijk ook een grote logistieke en administratieve uitdaging.

SLIM FINANCIEREN: LEASING ALS SLEUTELOPLOSSING

Een project van deze omvang financieren is niet voor elk bedrijf haalbaar. Deltrian koos bewust voor leasing. "Als we dit zelf hadden moeten financieren, dan ging het om een aanzienlijke investering vanaf het eerste jaar, terwijl de opbrengsten pas na het vijfde jaar merkbaar zouden zijn."

De leasingformule die Econocom aanbood, omvatte bovendien het onderhoud, een productiegarantie en een contractuele opbouw op maat. "Het is de leasemaatschappij die de investering financiert en zichzelf terugbetaalt over de looptijd van het project. Daardoor heeft dit geen enkele impact op de cashflow van Deltrian," verduidelijkt de CFO.

"GEEN IMPACT OP DE CASHFLOW": EEN ESSENTIËLE VOORWAARDE

Deze financiële neutraliteit was een cruciaal punt. "Mijn doel als CFO was om geen andere projecten te moeten schrappen om dit te kunnen realiseren," legt hij uit. Dankzij leasing konden de betalingen gespreid worden en werd een financieel hefboomeffect gecreëerd zonder eigen middelen aan te spreken. Gedurende vijf jaar blijft het project financieel neutraal. "Eigenlijk kost het ons de eerste vijf jaar niets, en daarna begint het winst op te leveren."

EEN ROI OP LANGE TERMIJN ... ÉN EEN ONMIDDELLIJKE ECOLOGISCHE WINST

Hoewel het rendement op investering (ROI) rond het achtste jaar wordt verwacht, waren de milieuresultaten meteen zichtbaar. "We hebben onze ecologische voetafdruk met 62% verminderd ten opzichte van de situatie vóór de installatie." Dat cijfer houdt rekening met de volledige keten: de productie van de zonnepanelen, de bekabeling en de vroegere aanvoer van elektriciteit via hoogspanningslijnen. "Het is veel schoner om elektriciteit te produceren op de plek waar ze ook verbruikt wordt."

OPVOLGING, KPI'S EN MONITORING: IMPACT METEN IN REAL TIME

Deltrian investeerde ook in een geavanceerd monitoringssysteem. "Een monitoringssysteem is in wezen simpelweg een dashboard waarmee je ideeën kunt aftoetsen aan de realiteit," benadrukt de CFO.

De prioritaire KPI's:

- Geen impact op de cashflow
- Gegarandeerde rendabiliteit
- Meetbare vermindering van de ecologische voetafdruk

Dankzij deze opvolging kan het bedrijf continu verbeteren en worden strategische beslissingen ondersteund door data.

ECONOCOM, EEN FACILITERENDE PARTNER IN DE GROENE TRANSITIE

De rol van Econocom ging verder dan die van een klassieke financiële verstrekker. "Econocom trad op als facilitator. Ze fungeerden als tussenpersoon tussen de verschillende partijen, tussen Wise Energy en Deltrian".

Hun begeleiding omvatte onder meer:

- De **juridische structurering** van het contract

- De **coördinatie** met de leveranciers
- De **centralisatie** van het geheel volgens een gebruiksvriendelijke "Plug and Play"-aanpak

EEN VLOTTE EN SNELLE SAMENWERKING, ONDANKS DE COMPLEXITEIT

"In september hebben we elkaar ontmoet, in december lag het contract er, in januari werd het ondertekend en in april was alles geïmplementeerd." Voor een project van deze omvang zijn dat opvallend korte termijnen. Toegegeven, de contractuele opmaak was complex, vooral wat betreft de verantwoordelijkheden rond de effectieve energieproductie van de panelen. Maar dankzij de samenwerking tussen de betrokken partijen konden de obstakels worden overwonnen.

PLUG-AND-PLAY: WANNEER UITBESTEDING EEN ACCELERATOR WORDT

"Zonnepanelen installeren is helemaal niet onze kernactiviteit." De keuze voor uitbesteding was dan ook een strategische beslissing. Dankzij het plug-and-play model van Econocom kon Deltrian zich volledig focussen op zijn kerntaken, terwijl de kwaliteit van de uitvoering toch verzekerd bleef.

LESSEN EN ADVIES VOOR ANDERE BEDRIJVEN

"Mijn advies aan andere bedrijven zou zijn: sluit ecologische projecten niet uit, alleen omdat ze op korte termijn niet rendabel lijken." De sleutel ligt in het anders benaderen van financieringsvormen. Leasing biedt een ideaal kader om ambitieuze projecten mogelijk te maken, zonder daarbij groei of rendabiliteit op te offeren.

CONCLUSIE: GROENE ENERGIE IN DIENST VAN DUURZAME GROEI

Deltrian heeft zijn doelstelling waargemaakt: economische prestaties combineren met financiële neutraliteit op korte termijn en een sterke ecologische impact. Door in te zetten op een partner als Econocom kon het bedrijf een complete, duurzame en geïntegreerde oplossing realiseren. "Voor ons is Econocom een langetermijnpartner, een strategische financier. Daarom nodigen we hen ook uit op onze bijeenkomsten rond de financiële resultaten." Een inspirerend model voor alle bedrijven die op zoek zijn naar concrete oplossingen voor de klimaatuitdagingen.

“

"Als we dit zelf hadden moeten financieren, dan ging het om een aanzienlijke investering vanaf het eerste jaar, terwijl de opbrengsten pas na het vijfde jaar merkbaar zouden zijn."

Aurian de Briey, CFO

”

