

TIME



KANDIDAAT JCI AWARD 2024

VOLLEDIG DOSSIER OVER
IINNO BENELUX, JABBA EN
BEZIELER VINCENT BECKERS



8 600340 506509

Lost time is never found again.

Deze nominatie draag ik op aan Nathalie Vankriekelsvenne (†08/04/2023).

Geliefde moeder van Xavier en Caroline.

Liefdevolle echtgenote van mijn collega Jef Noelmans.



**“MIJN ONDERNEMING IS
EEN WEERSPIEGELING VAN
MIJN TOEWIJDING AAN
CREATIVITEIT, DUURZAAMHEID
EN HET STREVEN NAAR
EXCELLENTIE.”**

Beste lezer,

Met grote trots en oprechte dankbaarheid richt ik mij tot u als genomineerde voor de prestigieuze titel van Limburgse Jonge Ondernemer van het Jaar 2024. Het is een eer om in het gezelschap te verkeren van getalenteerde en gedreven ondernemers die allen streven naar innovatie en succes.

Ondernemen is voor mij niet alleen een beroep, maar vooral een passie. Ik zeg vaak dat ik gestopt ben met werken toen ik mijn ontslag gaf als werknemer. Ik heb van mijn hobby mijn beroep mogen maken. Het pad naar hier was gevuld met uitdagingen, leermomenten, tegenslagen en onvergetelijke hoogtepunten. In dit dossier deel ik graag mijn ondernemersreis met u, waarbij ik hoop dat mijn traject, inzichten en prestaties u inspireren.

In een tijd van verandering en dynamiek is het ondernemerschap meer dan ooit een drijvende kracht achter vooruitgang. Mijn onderneming is een weerspiegeling van mijn toewijding aan creativiteit, duurzaamheid en het streven naar excellentie. Samen met mijn team heb ik gezocht naar nieuwe wegen, strategieën en kansen om ons te onderscheiden in een competitieve markt.

Deze nominatie beschouw ik als een erkenning voor de inzet van het gehele team en voor de steun van partners, klanten en stakeholders. Ik richt een bijzonder dankwoord aan mijn medevenoot Jef Noelmans, wiens toewijding en samenwerking van onschatbare waarde zijn voor gerealiseerde en toekomstige successen. Mijn vrouw, Julie Mercken, verdient eveneens mijn diepste dank voor haar onvoorwaardelijke steun en begrip.

Ik moet ook de bijdrage van mijn ouders vermelden, die mij hebben geïnspireerd met doorzettingsvermogen en durf. Hun ondersteuning heeft mijn ondernemerschap gevormd en versterkt.

Tenslotte wil ik alle medewerkers van ons bedrijf bedanken. Zonder jullie toewijding, enthousiasme en harde werk zouden we niet staan waar we nu staan. Samen hebben we niet alleen een bedrijf opgebouwd, maar een gemeenschap gevormd die gedreven wordt door dezelfde waarden en doelen.

Met dit voorwoord nodig ik u uit om samen met mij de pagina's van dit dossier te verkennen. Ik hoop dat u een dieper inzicht krijgt in de passie en toewijding die mijn ondernemerschap kenmerken. Bij voorbaat dank ik u allen voor uw tijd, aandacht en deelname aan dit bijzondere hoofdstuk van mijn leven.

Met ondernemende groeten,

*Vincent Beckers
inno Benelux*





SAM,
GOOD LUCK WITH
THE JCI AWARD!

BUT REMEMBER:

EVEN TO RECYCLE, YOU WILL NEED THE
RIGHT LEVEL OF BALANCED ENERGY. ;-)

WWW.AEROBEL.BE

5	Voorwoord
9-13	Interview Vincent
9	Ik kan de wereld niet verbeteren, maar ga het toch een beetje doen
12	Hoe ik begon? Door mijn huis te verkopen
13	Rode draad doorheen Vincent zijn leven
34	Ik ga ervoor - Jabba op honderdduizenden thuisbatterijen
35	Ik ga ervoor - Jeugdtraad op de middelbare school
35	Ik ga ervoor - Praeses van 750 studenten
35	Ik ga ervoor - Haiku voor Herman van Rompuy
36	Ik ga ervoor - 100 meter zwemmen
16-26	Bedrijfsvoorstelling
16	Wat doen iinno Benelux en Jabba Energy?
17	Rol van iinno Benelux in uitdagingen van de toekomst
18	Regelgeving en beleid
18	Technologische uitdagingen
21	Infrastructuur
22	Voor welke uitdagingen staat ons energienet?
23	Ontwikkelingen van energieplatform Jabba
24-26	Cijfers
30-31	CVince
30	Wie is Vincent Beckers?
30	Horoscoop
31	CV
32-33	Vince de Kebabprins
32	Ik ben er als grap mee begonnen
33	Het recept voor dé perfecte kebab
34-35	Back in time
36	Interview Julie
38-39	Ronde Tafel
39	CVince Ronde Tafel
39	Ronde Tafel voor dummies
40-41	Jef Noelmans
42-47	Team
44	Welzijn op het werk
45	Vince zijn leiderschapsstijl
46	De ideale werknemer voor iinno Benelux
46	Chief Circus i.p.v. CEO
48-49	JCI Puntenkaart
51	Trivia
51	Vincent is zelf ook gediplomeerd elektricien
51	De visie van Vincent
54	Kruiswoordraadsel
13	Wat anderen zeggen over Vincent
15	Dirk de Ceulaer
20	Alexander De Croo
31	Tom Demeyer
32	Karin Van de Velde
34	Chokri Mahassine
35	Ben Fonteyne
35	Roland Duchâtelet
47	Wouter Goris
47	Pieter Smeets
51	Mieke Neven
52	Stefan Lodeweyckx

“ELIA EN FLUVIUS
ZIEN ONS ALS EEN
DEEL VAN DE
OPLOSSING”

iiinno

iiinno Benelux

INTERVIEW VINCENT



“IK KAN DE WERELD NIET VERBETEREN,
MAAR GA HET TOCH EEN BEETJE DOEN”

“Alleen kun je niet veel, zelfs niet als ondernemer. Maar je kan wel een nuttige bijdrage leveren aan een betere wereld – in ons geval lagere elektriciteitsrekeningen en een beter elektriciteitsnet voor iedereen – door met een oplossing te komen voor nieuwe uitdagingen,” aldus Vincent Beckers. Hij doet dat sinds vier jaar met iiinno Benelux en Jabba, een energieplatform waarmee je je thuisbatterij slimmer maakt zodat ze stroom duur verkoopt en goedkoop aankoopt. Wij vroegen Vincent hoe hij op dat idee kwam, hoe hij tegen de stroom in roeide en uiteindelijk geraakt is waar hij nu staat.”

Laten we beginnen bij het begin Vincent. Ondernemen zit je in het bloed, want Jabba is niet je eerste liefde, toch?

Vincent: “Ik heb gewerkt voor FestaPack, Stayen en Deutsche Bank Hasselt waar ik van 2014 tot 2019 personal financial advisor was... maar iedereen kent me vooral als Vince de Kebabprins, waar ik in 2015 mee begon. Dat klinkt avontuurlijk – en zo is het ook begonnen: een kebabtoestel dat achtergelaten werd in een huurpand van mijn vader, heb ik eerst gebruikt voor de scouts en ben ik ook gaan verhuren voor feesten. Maar toen het begon te lopen, heb ik het heel beredeneerd en professioneel aangepakt.

Ik heb daarvoor een huis moeten kopen tegenover de Pukkelpop-wei want enkel omwonenden mochten een kraam uitbaten. En dat huis is volgens een duidelijk plan met de opbrengsten van Vince de Kebabprins op korte tijd terugverdiend. Op een bepaald moment had ik 20 mensen personeel. Bij mijn tweede PKP als Vince de Kebabprins was ik al de efficiëntste eettent rond de wei. De zaak is in 2020 verkocht, en ik heb er veel van geleerd.”

Hoe ben je ertoe gekomen om met thuisbatterijen te beginnen?

Vincent: “In 2018 ben ik samen met mijn vennoot, Jef Noelmans, naar Hongkong getrokken om naar de grootste verlichtingsbeurs ter wereld af te zakken. Re-lighting was een opkomende markt waarbij volledige bedrijven hun klassieke verlichting laten ombouwen naar LED-verlichting om op die manier energie te besparen. Dat was dan ook ons initieel plan. We zouden samen iets doen in re-lighting en zo de energietransitie helpen realiseren.”

“Op de beurs kwamen we in contact met George, een Griek die in Dubai woont en een bedrijf heeft in China die grote re-lighting projecten doet. We hadden meteen een klik. Maar hij zei dat we 10 jaar te laat kwamen en dat de markt al verzadigd was. Het vet is figuurlijk van de soep. George nodigt ons 's avonds uit op een feestje in een exclusieve rooftop bar in Hongkong. Een paar van zijn vrienden gaan er ook zijn. Bon, sounds like a plan. Fijn feestje, losse sfeer en ik geraak aan de praat met één van de vrienden van George, Stuart, een Zuid-Afrikaan die in Australië woont. Ons gesprek begint al snel over energie en de problemen in Australië

door de afstand, afgelegen dorpen en de sterke groei van hernieuwbare energie. De oplossing voor Australië was energieopslag. Batterijen dus.”

En daarvan waren jullie meteen overtuigd?

Vincent: “Niet onmiddellijk. In de taxi naar het hotel doe ik mijn verhaal aan Jef. We komen aan in het hotel, Jef gaat slapen en ik beslis om toch nog verder te gaan stappen, we zijn tenslotte niet elke dag in Hongkong. Toen ik wakker werd, zat Jef op de hoek van het bed met zijn laptop op de knie, fris gedoucht. Ik zeg 'amai, wat was dat gisteren'. 'Ja' zegt Jef, 't is te zeggen, ik ben al een paar uur wakker en heb wat zitten opzoeken over wat je in de taxi zei. Energieopslag, dat is zo zot nog niet. Dat kan ook in Vlaanderen wel eens groots worden.’

“Aangekomen in België zijn we de situatie beginnen te analyseren. Veel lezen en de puzzelstukjes op tafel leggen. Je kan zeggen dat alle wegen naar Rome leiden: alle signalen in de markt leiden nog meer naar de missing link in de energietransitie en dat is de opslag van energie.”

Wat waren voor jullie toen, in 2018, de concrete signalen in de markt?

Vincent: "Jef en ik waren er na onze Hongkong-trip van overtuigd dat het niet de vraag is of energieopslag zijn intrede zal vinden, maar wel wanneer. En dat op basis van een combinatie van volgende factoren:

- 1.** In landen die verder stonden in de energietransitie zoals Duitsland en Australië, daar was opslag al sterk ingeburgerd. Zo waren er in Duitsland in 2019 al 100.000 thuisbatterijen en was Australië de grootste markt ter wereld.
- 2.** Er is alleen nood aan opslag als energie duur is. In landen waar elektriciteit duurder is, is het financieel voordeliger om zelfgeproduceerde energie op te slaan. Laat nu net zijn dat Vlaanderen in de top 3 staat van de duurste landen/regio's. Alleen deden Denemarken en Duitsland het nog "beter".
- 3.** De prijs van elektriciteit is de laatste 10 jaar met jaarlijks 6% gestegen. En de verwachtingen waren nog erger.
- 4.** De sluiting van de kerncentrales stond op het programma waardoor de bevoorrading onzeker zou worden en de energieprijzen stijgen. Volgens Elia zullen prijzen tegen 2025 met 20% stijgen enkel en alleen ten gevolge van de kernuitstap.
- 5.** Er is natuurlijk ook de afschaffing van de terugdraaiende teller en invoering van de digitale meter. Hier liep een procedure bij de Raad van State en na het lezen van enkele visienota's was dit voor ons alvast klaar en duidelijk.
- 6.** Er was al in februari 2018 sprake van de invoering van een subsidie voor thuisbatterijen door toenmalig Minister Bart Tommelein. Er waren signalen dat de batterijmarkt overal zou ontploffen. Je mag de Belgische situatie met toen nog terugdraaiende teller niet voor zaligmakend beschouwen, en evenmin de blijkbaar ingebakken notie dat een thuisbatterij vooral nuttig is om in het thuisverbruik te voorzien. Australië stond toen – en staat – wat dat betreft verder. Als je de Belgische oogkleppen afzette, kon je opportuniteiten zien. In 2019 waren we zo het allereerste bedrijf in België dat energieopslagsystemen voor thuisgebruik op de markt bracht. Er was geen concurrentie en de markt stond in haar kinderschoenen."

Hoe zijn jullie gestart?

Vincent: "We vonden in AlphaESS de juiste producent van energieopslagssystemen en hebben met hen een exclusiviteitsovereenkomst afgesloten voor België. Voor de officiële start in 2019 besloot ik mijn ontslag te geven bij Deutsche Bank.

Dat was eigenlijk niet meteen nodig voor mijn business partner Jef maar ik vond dat wel essentieel. Ik wou mezelf voor 200% kunnen geven en dat kan niet als je nog een andere voltijdse baan hebt. Dit zou natuurlijk wel een groot financieel risico inhouden. Geen job, geen loon, geen verkoop, enkel geloof. Het plan was om twee jaar financieel te overbruggen zonder inkomen uit inno Benelux."

**“ENERGIEOPSLAG,
DAT IS ZO ZOT
NOG NIET”**



Vincent Beckers & Jef Noelmans



“HOE IK BEGON? DOOR MIJN HUIS TE VERKOPEN”

Een sprong in het diepe, waren dat geen moeilijke eerste jaren?

Vincent: “Om aan de toekomstige vraag te kunnen voldoen, moesten we ook voorraad nemen. Wij importeren namelijk de batterijen zelf rechtstreeks vanuit China. Dat betekende: 6-7 weken productie, 6-7 weken transport, 100% betalen vóór shipment. De eerste container was halfleeg, de tweede was een volle 20ft container en vanaf daarna waren het volle 40ft containers. De groei moest betaald worden met marge maar om van start te gaan moest er ook nog eerst geld op tafel liggen. Voor onze eerste voorraad hadden we nood aan een kleine €200.000. Geld dat de bank niet wou geven want er was nog onvoldoende sales en weinig geloof in de toekomst voor thuisbatterijen. Geld dus dat moest komen van ons of van een investeerder. We hebben besloten om geen investeerder aan boord te halen en dit zelf te financieren.”

Hoe heb je dat klaargespeeld zonder bank?

Vincent: “Ik woonde op dat moment samen met mijn vriendin in een kleine halfopen bebouwing te Hasselt. De woning had ik voor de relatie helemaal alleen gekocht. Ik besloot om mijn huis te verkopen, het restant van mijn lening toe te leggen en zo voldoende geld over te houden om de voorraad en de inkomenskloof van twee jaar te overbruggen.”

“Ik ben dus all-in gegaan om het in pokertermen te zeggen. Als ik iedereen in mijn omgeving moest geloven, had ik het nooit mogen doen. Ik werd zot verklaard om mijn job bij de bank op te geven. Maar ja, als je wil ondernemen moet je risico's nemen, geloven in jezelf, je plan en dan 200% gas geven.”

“Ik heb alles wat ik had in iinno gestopt, zoals ik ook heb gedaan bij de start van de Kebabprins. In 2021 hebben we onze eerste werknemer aangeworven. Nu zijn we met 12 en zijn er enkele openstaande vacatures... Intussen hebben Julie en ik samen een andere woning gekocht.”

“Vandaag zijn Jef en ik nog steeds elk 50% eigenaar en hebben we geen kapitaal bij externe investeerders opgehaald. Behalve bij LRM, Vlaio en de bank.”

Waren er geen groeipijnen bij zo een spurt?

Vincent: “Absoluut! Te snel groeien is gevaarlijk. Het is zeer belangrijk te kunnen terugvallen op een goede structuur. Wat we kunnen outsourcen, wordt nu geoutsourced. We hebben zelfs geen enkele heftruck. We hebben geen magazijn. Gobo Transport & Logistics verzorgt voor ons de opslag en logistiek. We hebben niets af te betalen en kunnen heel snel op- en afschalen. Op die manier hebben we goed geld verdiend door met batterijen te schuiven. Maar eens dat duidelijk werd, was ik al op zoek naar een nieuwe uitdaging.”

Die uitdaging was Jabba Energy?

“Klopt, al in 2019, het jaar dat we iinno batterijen zijn beginnen te verkopen, hebben we gesprekken aangeknoopt met Aug.e (wat staat voor Augmented Energy), een bedrijf dat gebouwen slimmer maakt. We wilden dat onze klanten hun thuisbatterij konden laden en ontladen in functie van het eigen verbruik én in functie van de prijs op het net. Daarvoor hebben we samen met Aug.e een platform gebouwd. En dat is Jabba. De werking van de thuisbatterij wordt dus via onze software aangestuurd door externe prijssprinkels, niet alleen door het eigen verbruik. Is het op een bepaald uur voordeliger om stroom binnen te halen? Dan doen we dat gewoon. De besparing die je realiseert – en die rechtstreeks in de energiefactuur verrekend wordt – schommelt tussen de €20 en €200 per maand, boven op de besparing door eigen verbruik en zonnepanelen. En dat voor een lidmaatschapskost van €9 per maand voor Jabba Energy.”

IK GA ERVOOR

Jabba op honderdduizenden thuisbatterijen
“Stap naar Nederland en Groot-Brittannië is gezet, andere landen volgen”

In België heeft iinno enkele duizenden thuisbatterijen van AlphaESS geplaatst. Een vijfde van die klanten is ook aangesloten op Jabba. Enkele weken geleden tekende Jabba een overeenkomst met een partner in Nederland en met een partner in Groot-Brittannië om die markten te gaan penetreren.”

Jabba is goed voor de individuele gebruiker, maar hoe gaat Jabba bijdragen tot een betere wereld?

Vincent: “Eenvoudig: de vraag naar elektriciteit stijgt snel en dat zal nog versnellen. Het aanbod blijft stabiel of zakt. De thuisopslag fungeert als een buffer en draagt bij tot de stabilisatie van de markt. Ook als iedereen een AlphaESS-batterij met Jabba zou gebruiken, blijft de bijdrage van de individuele gebruiker – en ook zijn voordeel – overeind, want er zijn pieken en dalen door de wisselende zon en wind, door industriële processen... Het is daarom dat Elia, verantwoordelijk voor het hoogspanningsnet, en Fluvius, verantwoordelijk voor de laagspanning, ons – Jabba Energy dus – zien als een onderdeel van de oplossing voor de mismatch tussen vraag en aanbod.”

Wat brengt de nabije toekomst?

Vincent: “Wat we in België doen is perfect schaalbaar naar andere landen. Het algoritme van Jabba moet alleen aangepast worden aan de kenmerken van de plaatselijke markt. Jabba werkt onafhankelijk van de energieleverancier. We hebben deals met een Nederlandse partner en met een Britse partner afgesloten en zijn in gesprek met kandidaatpartners in – onder meer – Duitsland en Brazilië. Het potentieel is er. Jabba is gekoppeld aan AlphaESS-batterijen. Daarvan staan er in Duitsland alleen een kleine 100.000. Ter vergelijking: in België hebben we momenteel ongeveer 3.000 installaties en 500 Jabba-leden. Dat laatste cijfer zal maal 3 gaan dit jaar. Dat is ook goed nieuws voor andere stroomgebruikers. Want het is file op het elektriciteitsnet. In Nederland worden bedrijven al beperkt in hun afname en zijn ze voor hun werking aangewezen op batterijen. Die weg gaan we hier ook op.”

Tot slot de kernvraag: denk je dat je de JCI-Award zal winnen?

Vincent: “Ik denk dat we aan heel veel criteria voldoen. Niet vergeten dat we ook een duurzaam personeelsbeleid uitbouwen in samenwerking met Ready2Improve waarbij welzijn, de work-life balance en flexibel werken de pijlers zijn. Maar ben ik een winnaar? (lachend) Weet ik de jury te overtuigen? Wie zal het zeggen?”

Ik functioneer het beste in een creatieve en innovatieve werkomgeving waar teamwork belangrijk is. Ik wil mijn energie steken in een positieve vooruitgang, in het uitbouwen en doen groeien van een onderneming. Zo stond het letterlijk in mijn CV en dat zal zo blijven. Met of zonder JCI-Award.”

“WAAROM VERBAAST ME DAT NIET?”

DIRK DE CEULAER

Oud directeur van de EHSAL-KUB Hogeschool-Universiteit Brussel

“Staat Vincent Beckers op het punt om uitgeroepen te worden tot ‘Jonge Limburgse Ondernemer van het Jaar’ door de JCI? Tja, eigenlijk verbaast me dat helemaal niet. Ik heb hem gekend als student, maar ook als studentenvertegenwoordiger. Een actieve kerel. We hadden een goede band.”

Tot in de Raad van Bestuur van de KU Leuven

“Als voorzitter van de studentenraad van de EHSAL zetelde Vincent in de examencommissie, de studentenvoorziening, de algemene vergadering en in de Raad van Bestuur van de KU Leuven. Daar zat hij in het gezelschap van onder meer Karel Boone van Lotus Bakeries en Jan Smets, oud gouverneur van de Nationale Bank. Vincent was steeds zeer goed voorbereid. Hij kende alle dossiers zeer goed en verdedigde in eer en geweten de belangen van de studenten.”



NIEUW RAADSLID VINCENT

Vincent is politiek actief bij Open VLD Hasselt en legde in 2020 de eed af als lid van het Bijzonder Comité voor de Sociale Dienst van Hasselt, vroeger het OCMW genoemd.



“MIJN SYMPATHIE GAAT UIT NAAR VINCENT”

ALEXANDER DE CROO

Eerste minister

“Jabba is een voorbeeld voor ons land. Innovatie en ondernemingszin zijn de dragers onder onze welvaart. We moeten niet te bescheiden zijn, er zijn heel veel dingen die we in dit land goed doen. Ik gun iedereen de overwinning. Maar mijn sympathie gaat uit naar Vincent Beckers voor de JCI-Award, de man met de grootste impact op onze economie.”

Partijdige premier?

“By the way. Ik heb zelf ook een thuisbatterij. En ik mag als premier natuurlijk niet zeggen van welk merk – of ik word van sluikreclame beschuldigd – en evenmin kan ik verklappen of ik lid ben van Jabba (knipoogt).”

WAT DOEN IINNO BENELUX EN JABBA ENERGY?

Wat doen iinno Benelux en Jabba Energy? En in welke context opereren zij? Daar gaan we in deze voorstelling gedetailleerd op in. Voor de snelle lezers geven we hier de krachtlijnen weer. iinno Benelux is invoerder en leverancier van thuisbatterijen. Jabba Energy is de slimme sturing, ontwikkeld door iinno Benelux, die op je thuisbatterij kan geïnstalleerd worden, je verbruik stuurt en optimaliseert.

Why?

We leven in fantastische tijden. Technologie zorgt voor welvaart en duurzame vooruitgang in onze maatschappij. Toch is het energievraagstuk één van de grootste uitdagingen voor het komend decennium. De vraag naar elektriciteit zal de komende jaren exponentieel stijgen. Maar zijn we daar als maatschappij klaar voor? Met zijn allen moeten we op zoek gaan naar een duurzame oplossing voor onze planeet, comfort en welvaart. Deze zoektocht heeft ons getriggerd en we zijn fier om een onderdeel te zijn van een duurzame energietransitie. Dat is onze passie, waar we elke dag aan werken. Daar halen wij onze energie uit.

How?

Hoe zal iinno Benelux dit realiseren? Door de meest intelligente en innovatieve oplossingen uit de hernieuwbare energietechnologie van vandaag samen naar de markt te brengen opdat de energietransitie kan accelereren.

What?

Met welke producten en diensten? Zonnepanelen, omvormers, energie-opslagsystemen en slimme sturingen, zoals Jabba Energy.

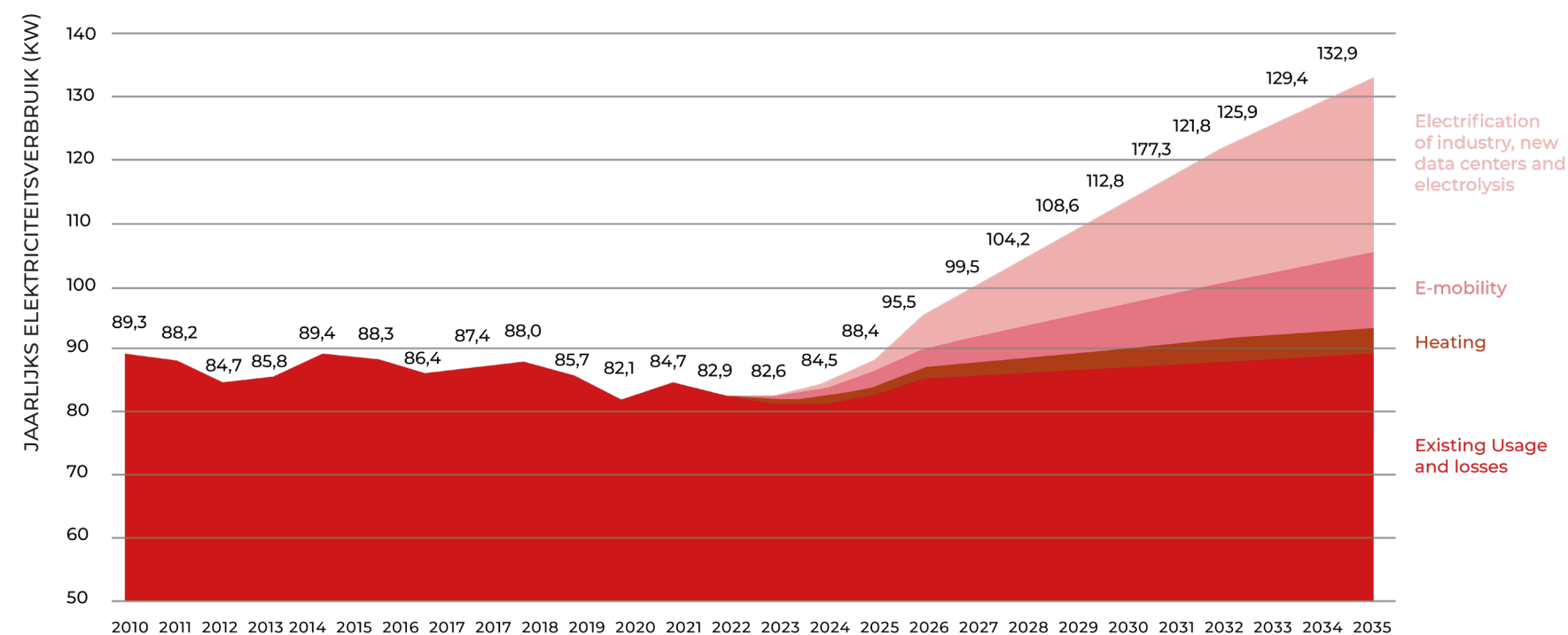
Bottom line

Zonnepanelen gecombineerd met een thuisbatterij verlagen de factuur al met 60 tot 80%:

1. Wij leveren gezinnen, bovenop de standaardverlaging, een extra maandelijkse besparing op die kan variëren van ongeveer €20 tot €200.
2. Wij vergroten het elektriciteitsaanbod en helpen de bottleneck in de energie infrastructuur te omzeilen.



VRAAG NAAR ELEKTRICITEIT IN BE TEGEN 2035



ROL VAN IINNO BENELUX IN DE UITDAGINGEN VAN DE TOEKOMST

De energietransitie, die verwijst naar de overgang van fossiele brandstoffen naar duurzame en hernieuwbare energiebronnen, kent verschillende uitdagingen:

1. Regelgeving en beleid

Het ontwikkelen van effectieve beleidskaders en regelgeving om de overgang naar duurzame energie te ondersteunen, is cruciaal. Consistente, stabiele en stimulerende regelgeving is nodig om investeerders en bedrijven aan te moedigen om te investeren in hernieuwbare energie.

2. Technologische uitdagingen

De ontwikkeling en implementatie van nieuwe technologieën voor hernieuwbare energiebronnen, energieopslag en energie-efficiëntie vormen een aanzienlijke uitdaging. Het delen van kennis, technologieën en middelen tussen landen – internationale samenwerking dus – is daarbij van cruciaal belang om een duurzame en wereldwijde overgang naar schone energie te bewerkstelligen.

3. Infrastructuur

De huidige energie-infrastructuur is vaak gebouwd rond fossiele brandstoffen. Het aanpassen en uitbreiden van de infrastructuur om hernieuwbare energiebronnen te integreren en te distribueren, is kostbaar en complex.

In het overwinnen van deze uitdagingen wil iinno Benelux een leidende rol spelen en het verschil maken. Maar het is een complex proces dat innovatie, investeringen en samenwerking op verschillende niveaus vereist. Hoe iinno Benelux dit wil doen, verduidelijk ik graag voor u.



AlphaESS thuisbatterij

1. REGELGEVING EN BELEID

De uitdagingen voor Vlaanderen en bij uitbreiding Europa zijn enorm en werden door de Vlaamse regering geformuleerd in het Vlaams Energie- en Klimaatplan 2021-2030. In dit plan engageert Vlaanderen zich onder andere voor onderstaande doelstellingen:

1. Broeikasgasreductie in de ESR-sectoren (transport, gebouwen, landbouw, lichte industrie en de afvalsector): -40% in 2030 ten opzichte van 2005.
2. Energiebesparing (art. 7 van de energie-efficiëntierichtlijn): 91,845 TWh.
3. Hernieuwbare energie 1.974 GWh in 2030.

Broeikasgasreductie

Het haalt geregeld de kranten. Het is de Vlaamse regering die door het weigeren van exploitatievergunningen, de broeikasgassen wil verminderen. Hier komen vooral de ontevreden boeren naar buiten.

Energiebesparing

We moeten dus besparen op het gebruik van energie. De Vlaamse regering tracht dit voornamelijk (69%) te realiseren met zogenaamde EBO's. Dat is een verplicht energiebeleid opleggen voor energie-intensieve ondernemingen. Dit plan moet om de vier jaar geactualiseerd worden en goedgekeurd door de Vlaamse regering. Om een lang verhaal kort te maken, de bal wordt doorgeschoven naar de bedrijven die hun besparingen in kaart moeten brengen en als die niet naar de zin zijn van de Vlaamse overheid, kan de exploitatievergunning ingetrokken worden.

Hernieuwbare energie

Vlaanderen heeft haar doelstelling 2020 (25 GWh) grotendeels gehaald door de binnenlandse productie van hernieuwbare energie op te krikken tot 92%. Het resterende deel werd aangevuld met de aankoop van een overschot hernieuwbare energie in het buitenland. Maar we lopen dus achter op de doelstelling 2030.

Om die te kunnen halen is er een extra versnelling nodig. De druk vanuit de Vlaamse regering is dus groot. We moeten méér windenergie, méér zonne-energie en méér biomassa hebben om de doelstellingen te kunnen halen.

Door het aanbieden van omvormers voor zonnepanelen en thuisbatterijen, maar evenzeer zonnepanelen, power optimizers en andere accessoires zal iinno Benelux een belangrijke bijdrage leveren aan de doelstelling voor hernieuwbare energie.

2. TECHNOLOGIE

De technologische evolutie gaat razendsnel. Energieopslag lijkt een grote technologische uitdaging te zijn, maar dat is het eigenlijk niet. Batterijen op basis van nikkel-cadmium (NiCd), nikkel-metaalhydride (NiMH), en later lithium-ion (Li-ion) zijn een uitvinding van de 20ste eeuw. Als het gaat over grote batterijen voor opslag van hernieuwbare energie zeggen velen nog altijd: 'Die technologie staat wel nog niet op punt'. Dat is dus totaal niet het geval.

Vóór de energietransitie was er gewoon geen nood aan deze toepassing in Vlaanderen en bleef ze dus ook onbekend. Maar in landen met een slecht energienet wordt deze vorm van energieopslag als buffer al heel lang gebruikt.

iinno Benelux wil deze technologie, die beschikbaar is in andere landen, naar Vlaanderen halen en ook hier op de markt brengen. Onze leverancier, AlphaESS, bestaat al sinds 2012, is marktleider in Australië en levert al jaren off-grid oplossingen in Australië, Azië, Zuid-Amerika en Afrika.

Als bedrijf zijn we permanent op zoek naar nieuwe technologieën die we kunnen omarmen en meenemen naar Vlaanderen om ook hier impact te hebben. Zo hebben we enkele zeer leuke nieuwe projecten in de pipeline die we hopelijk in 2024 kunnen lanceren. Door onze kennis en ervaring leveren we ook AlphaESS systemen buiten België.



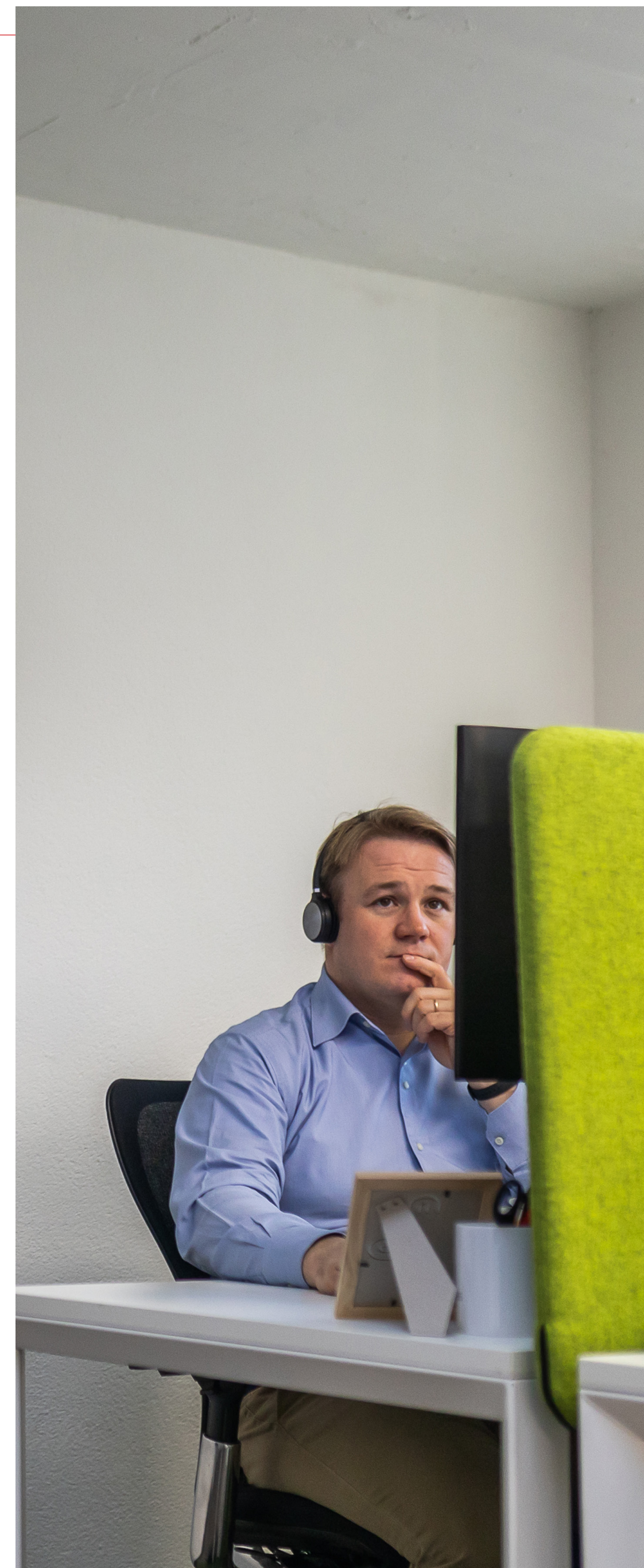
Vlaams energie- en klimaatplan

VEKP- Voortgangsrapport 2023

Doelstelling van Vlaanderen ivm groene energie

Inventaris hernieuwbare energiebronnen Vlaanderen 2005-2017

PREDICTION IS VERY DIFFICULT, ESPECIALLY IF IT'S ABOUT THE FUTURE. - NIELS BOHR



“IK KAN MINIMUM €400 PER JAAR BESPAREN. GEK DAT NIET MEER MENSEN HET DOEN”

CHRIS GAETHOFS, EINDKLANT IN BOOM

“Toen er sprake was van het wegvallen van de terugdraaiende teller, ben ik op zoek gegaan naar een oplossing. Ik wilde niet wachten tot iemand anders de toekomst voor mij bepaalt. Met een thuisbatterij heb ik zelf mijn toekomst in handen en ben ik dus 'future proof'. Al snel viel mijn oog op Jabba Energy. Dat sprak me erg aan. Op basis van de maanfacturen ga ik met Jabba alleen minimaal €400 per jaar extra besparen. Gek dat niet meer mensen het doen.”

“Of er nog voordelen aan een AlphaESS batterij zijn? Zeker. In het begin was ik constant alle energiestromen in mijn huis aan het opvolgen via AlphaCloud, wat superhandig is. Het geeft bepaalde inzichten, zoals dat het beter is meer verbruikers aan te schakelen op het moment dat ik overschotten heb. We zijn niet echt anders gaan leven, maar er wel bewuster mee omgegaan. Het heeft ons in elk geval geen enkel comfortverlies opgebracht. Wij halen met onze thuisbatterij een hoge net-onafhankelijkheid en dat vind ik het belangrijkste.”



“BATTERIJTECHNOLOGIE STAAT WEL OP PUNT”

“GOED VOOR ONZE STROOM ALS JABBA NOG SNELLER GROEIT”

TOM DEMEYER

Woordvoerder Elia

“De omslag naar elektrische energie vraagt enorme investeringen. We doen als netbeheerder wat we kunnen, maar verwelkomen elke hulp. Ik kan inderdaad bevestigen dat we Jabba Energy gevraagd hebben om hun activiteiten op te schroeven.”

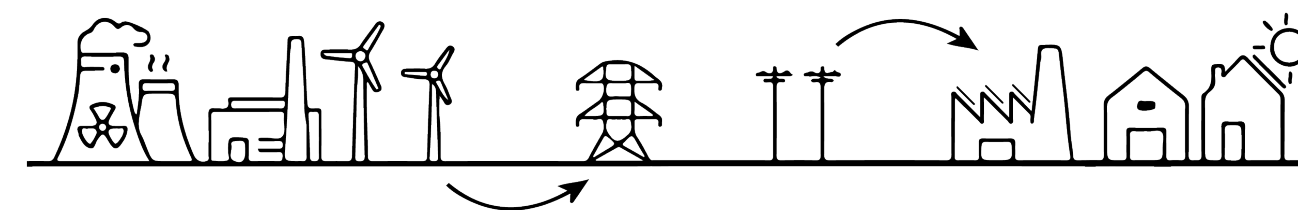
De Virtual Power Plant heeft zeker toekomst

“Zo’n slimme thuisbatterij wordt – net zoals andere sporadische leveranciers van elektriciteit aan het net - een Virtual Power Plant (VPP) genoemd. Er zullen massa's VPP's nodig zijn om de capaciteitsvraag binnen enkele jaren te kunnen dekken. Er zijn andere platformen en besturingsalgoritmes, maar daarvoor moet je een toestelletje op je thuisbatterij aansluiten.”



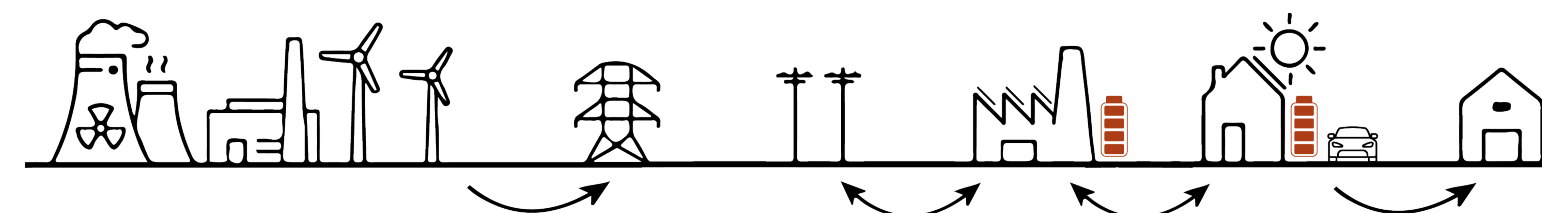
Van supplier centric...

In ons huidige energienet nemen de producenten van fossiele energie een centrale plaats in.



...naar consumer centric.

In de toekomst evolueren we naar een energienet waar de verbruiker met zijn slimme thuisbatterij onderdeel wordt van het aanbod.



3. GAAT DE INFRASTRUCTUUR HET KUNNEN TREKKEN?

Ik ga met de deur in huis vallen: ons energienet is niet gebouwd om al deze hernieuwbare energie te gaan verwerken. Ons energienet is verouderd maar vooral oorspronkelijk ontworpen voor een centrale energieproductie gebaseerd op fossiele brandstoffen. Het aanpassen en upgraden van deze infrastructuur is niet onmogelijk, maar zal veel tijd kosten en vooral zeer veel geld.

Op dit moment is ons energienet redelijk eenvoudig. Grote productie-eenheden die via een netwerk van hoogspanningskabels en middenspanningscabines de geproduceerde energie naar de eindconsument brengen.

De sterke groei van decentrale productie-eenheden zoals PV-installaties, biomassacentrales en windmolens brengen de basisstructuur van ons energienet in de war.

Elia is in België verantwoordelijk voor het hoogspanningsnet, Fluvius is dan weer verantwoordelijk voor de midden- en laagspanning. Zij zijn dus “het veld” dat ervoor zal moeten zorgen dat al die hernieuwbare energie kan verwerkt worden. Het zijn dan ook Fluvius en Elia die de bui voelen hangen en aan de alarmbel trekken. Er is een nood om de hele structuur van ons energienet om te bouwen.

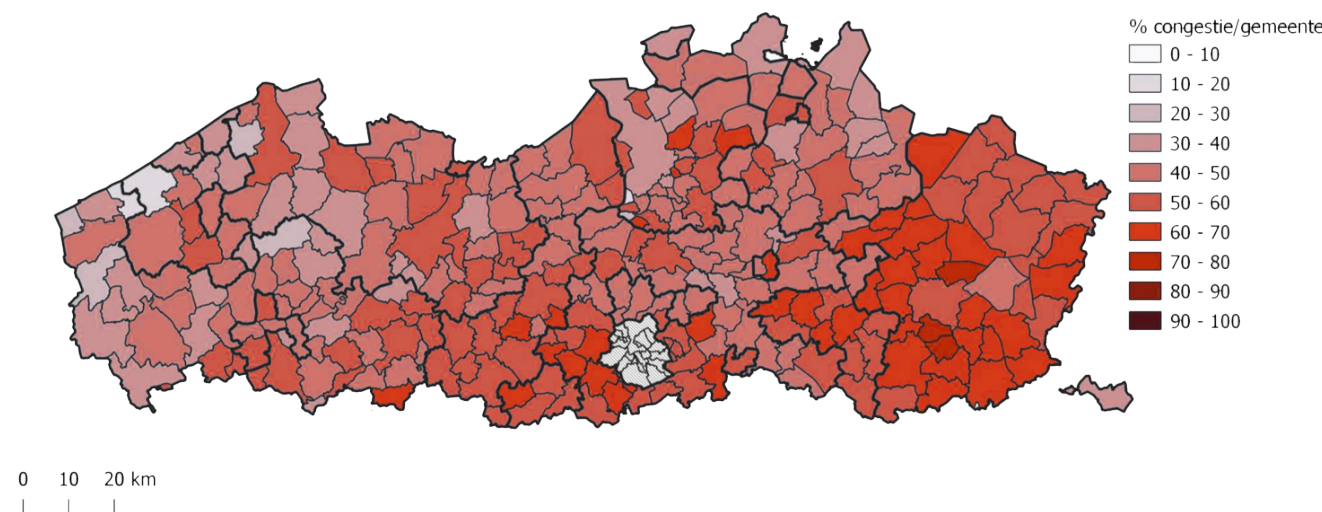


Investeringsplan
Fluvius

VOOR WELKE UITDAGINGEN STAAT ONS ENERGIENET?

1. Een versnelling van de groei van zonne- en windenergieproductie.
2. De elektrificatie van het personen-, bus- en vrachtovervoer.
3. De elektrificatie van verwarming in nieuwbouw en bij grondige renovatie van gebouwen.
4. Een stijgend elektrisch verbruik in de industrie.

AANDEEL NETTEN DAT IN CONGESTIE KAN KOMEN TEGEN 2030 (% PER GEMEENTE)



Wat is de impact van deze uitdagingen op ons elektriciteitsnet?

Dat is ook de vraag die Fluvius zich stelde. Het antwoord op deze vraag hebben ze neergeschreven in een onderzoeksrapport. Door middel van een scenarioanalyse heeft Fluvius de uitdagingen gekwantificeerd.

De congestiegrafiek hierboven toont het 'midden scenario'. Daarbij wordt ervan uitgegaan dat er tegen 2030 1,5 miljoen elektrische wagens rondrijden in Vlaanderen die 60% gelijktijdig laden, 100% van alle nieuwe woningen en 50% van alle renovaties warmtepompen hebben. Eveneens wordt uitgegaan van een sterke groei van zonnepanelen en van windenergie.

Het gevolg van deze gigantische groei aan elektrisch vermogen en hernieuwbare energie brengt andere problemen met zich mee:

1. Het aanbod van elektriciteit wordt volatieler en onzekerder.
2. De vraag zal toenemen en zal bovendien zeer grote pieken veroorzaken.

Wanneer we kijken naar Elia, dan zijn de uitdagingen vergelijkbaar en zelfs nog problematischer want zij hebben niet meteen de mogelijkheid zoals Fluvius om via grote investeringen een oplossing te bieden.

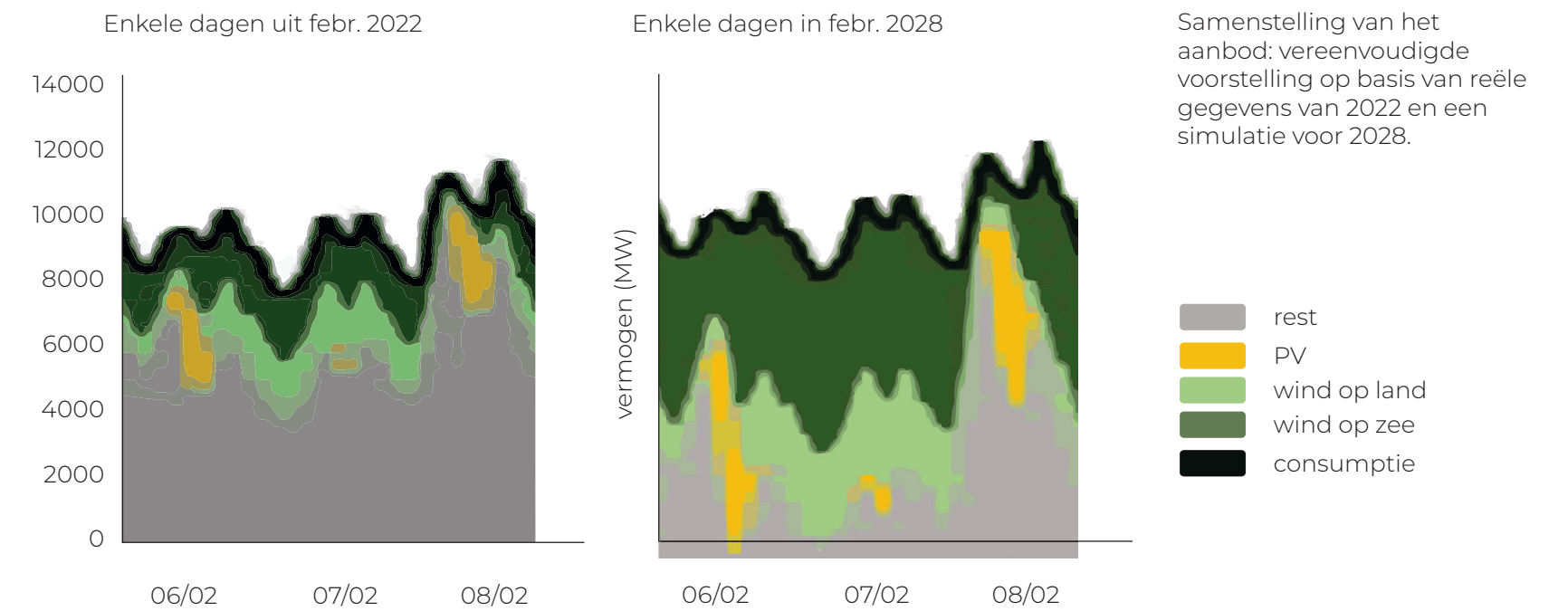
Op de twee energiematrixen* rechts bovenaan op de volgende pagina wordt een groot probleem visueel weergegeven. Op sommige momenten gaan er grote tekorten zijn aan energie die we niet meteen kunnen gaan opvangen met hernieuwbare energie en op andere momenten is er te veel productie die we niet weggewerkt krijgen.

Energieopslag kan hier een oplossing bieden, maar vooral slimme opslag. Klassieke opslag is gebaseerd op één groot principe, namelijk overtollige zonne-energie opslaan indien beschikbaar om die dan zelf later te gebruiken. Dit is het maximaliseren van het eigen gebruik van eigen opgewekte zonne-energie. Maar er is méér nodig. De problemen voor Elia hierboven maken dat duidelijk. Er is nood aan flexibiliteit. Een batterij moet kunnen ingezet worden om pieken in vraag en aanbod op te vangen.

Een netwerk van vele kleine thuisbatterijen biedt daarbij een dubbel voordeel:

1. Door hun geografische spreiding is er minder verlies aan transport, is er minder transportcapaciteit nodig en kunnen overschotten heel lokaal worden ingezet.
2. Eén grote batterij die defect is, vormt een groot probleem. Een netwerk van vele kleine thuisbatterijen vormt de perfecte buffer tegen downtime met een veilige geografische spreiding.

ENERGIEMATRIX*



Samenstelling van het aanbod: vereenvoudigde voorstelling op basis van reële gegevens van 2022 en een simulatie voor 2028.

ONTWIKKELING VAN ENERGIEPLATFORM JABBA

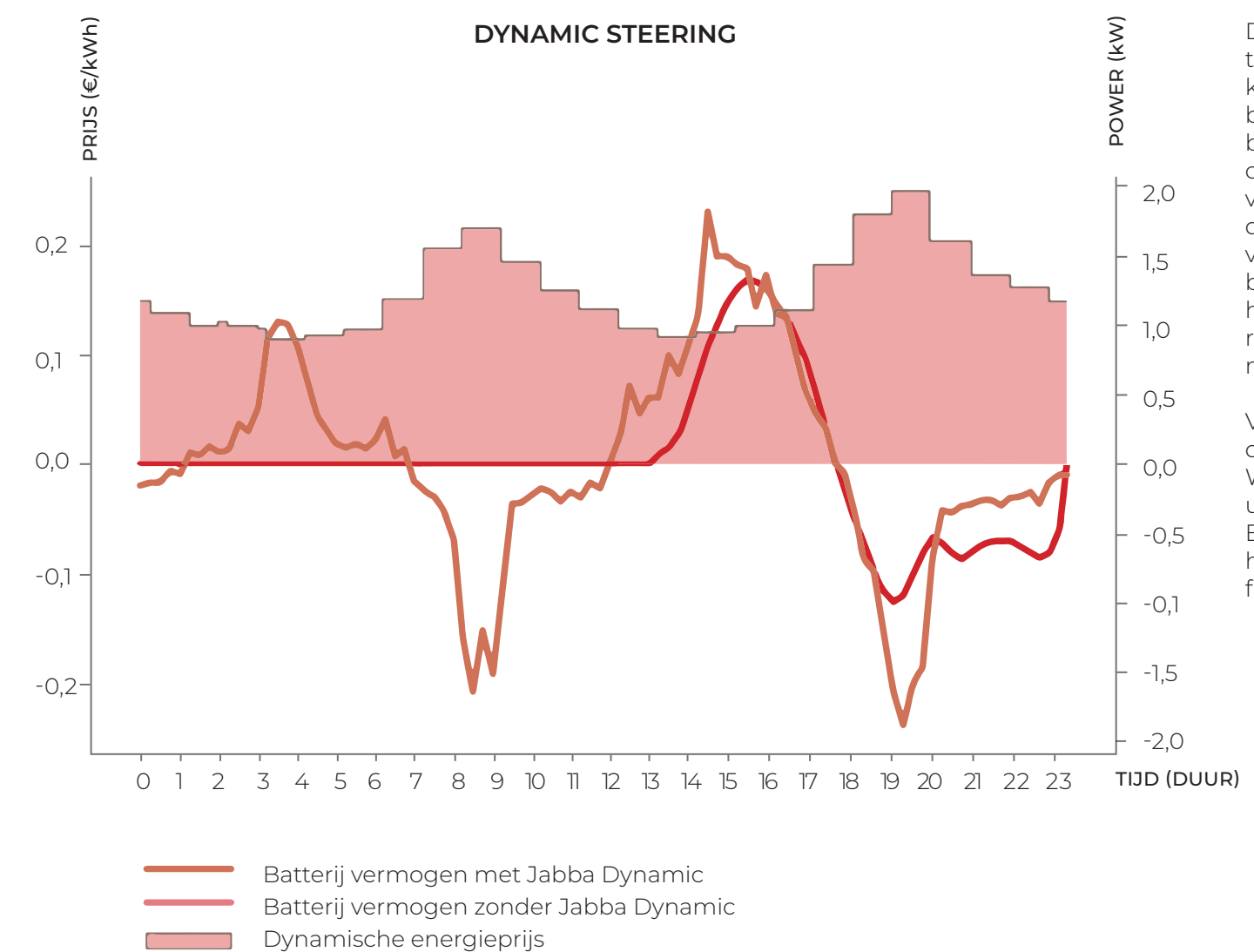
In 2020 heeft iinno Benelux een slim sturingssysteem voor batterijen ontwikkeld: Jabba Energy. Wanneer er te veel aanbod is aan elektriciteit, zal dit resulteren in een negatieve energieprij. Als er elektriciteitstekorten zijn zal de prijs zéér hoog zijn. Die energieprij wordt voorspeld en is 24 uur op voorhand beschikbaar. Met Jabba spelen we in op deze prijsprikkels. We gaan elektriciteit kopen en verkopen met behulp van de batterij. Goedkoop (zelfs negatief) kopen en duur verkopen. Zo lost Jabba twee problemen op:

1. De factuur voor de eindgebruiker verlagen
2. Tekorten en overschotten van het elektriciteitsnet opvangen



Jabba voor particulieren: Hoe werkt het?

DYNAMIC STEERING



De AlphaESS thuisbatterij koopt stroom bij bodemprijzen, bovenop de eigen opbrengst – roze lijn verder in de plus dan de rode – en verkoopt elektriciteit bij topprijzen, bovenop het eigen verbruik – roze lijn verder in de min.

Voor Elia is Jabba van onschatbare waarde. We werden dan ook uitgenodigd door Elia als panelgast in hun Webinar over flexibiliteit.



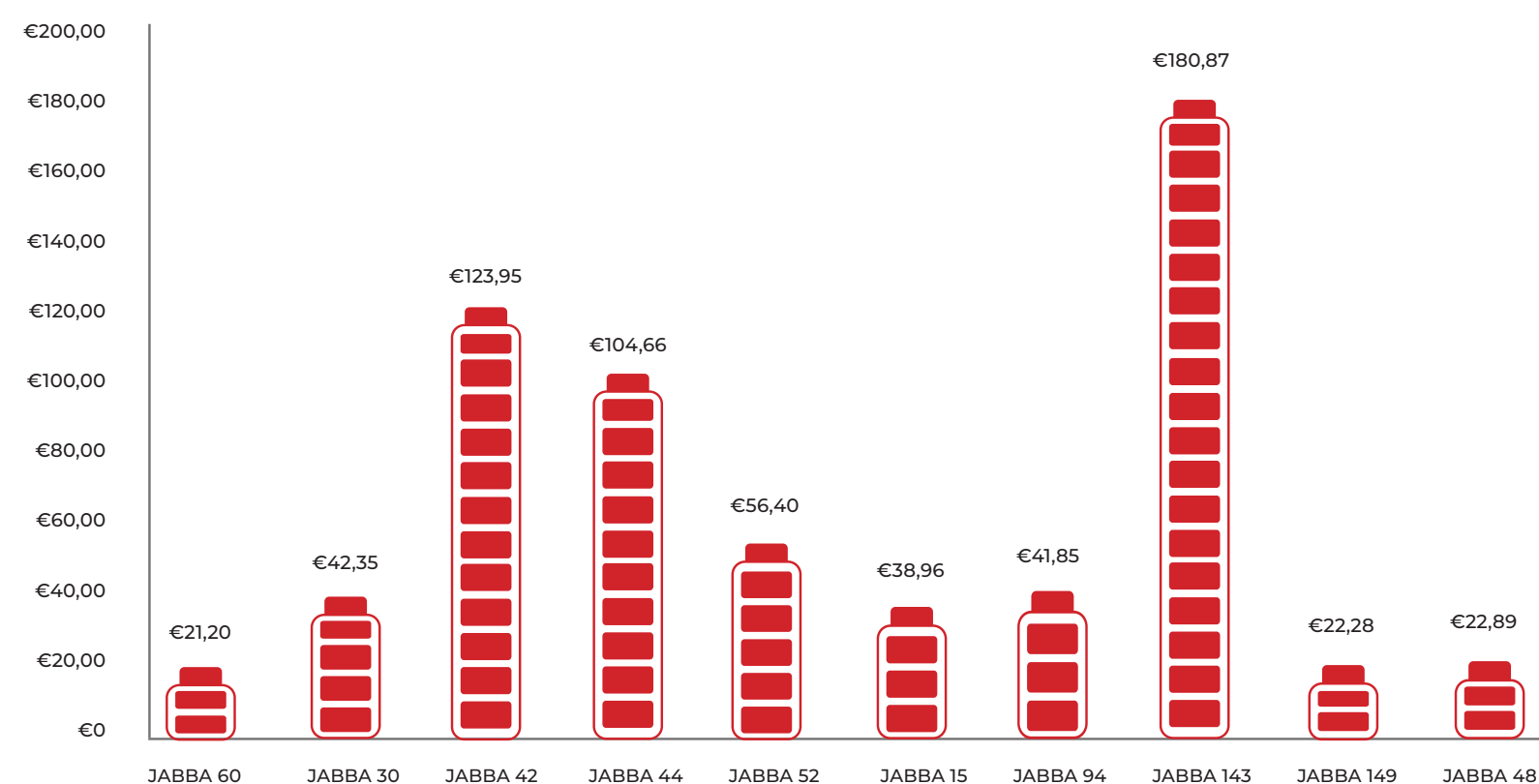
Jabba panelgast in webinar van Elia

CIJFERS

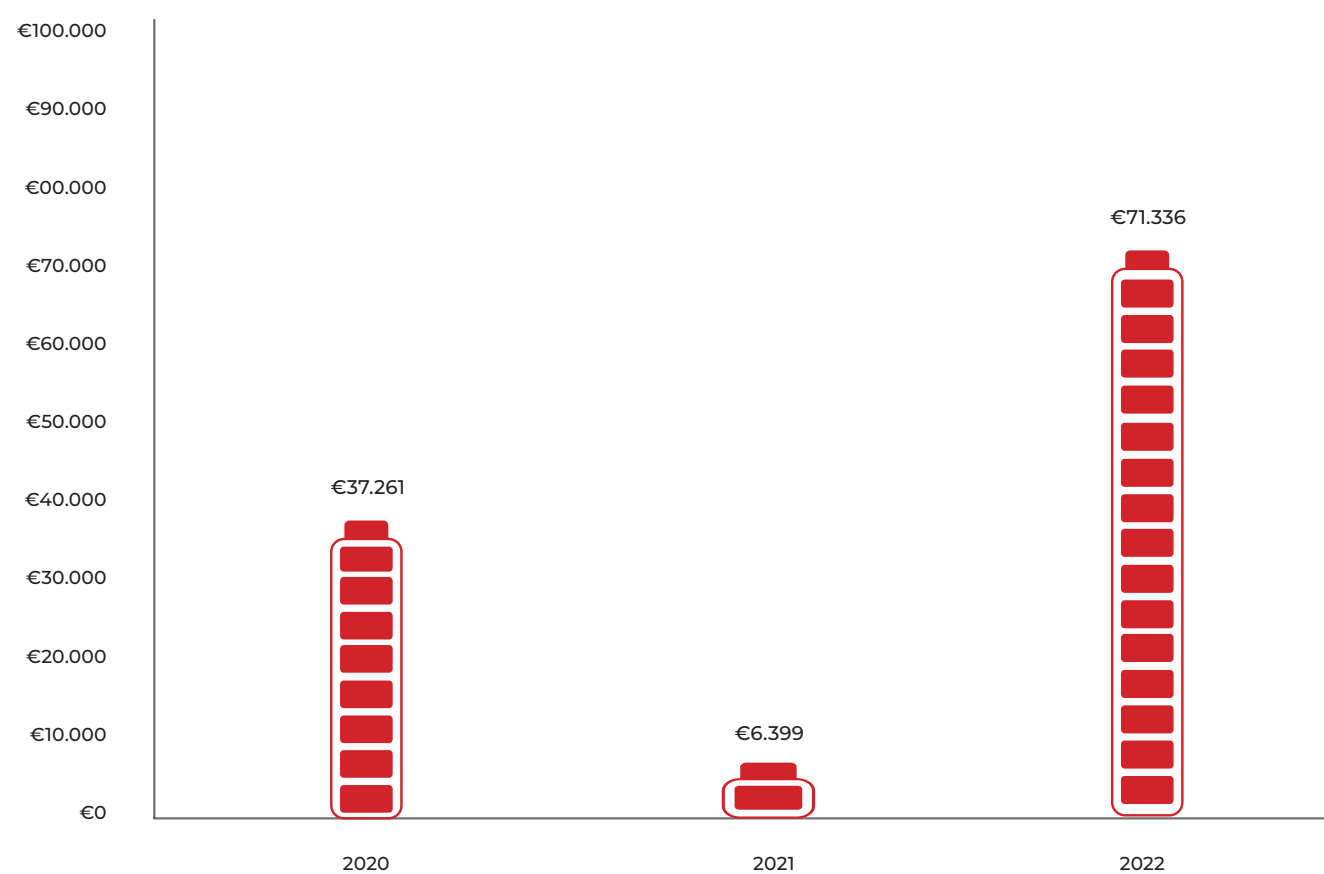
Voor we aan de eigen cijfers beginnen, tonen we eerst de relevantie van Jabba Energy voor de consument. De consument bespaart in zijn elektriciteitsfactuur, door goedkope stroom te kopen of dure stroom te verkopen. De onderstaande grafiek toont de maandelijkse besparing van een willekeurige groep gebruikers dankzij Jabba Energy. Dus bovenop het voordeel door het verbruik van zelf opgewekte stroom.

De cijfers zijn door simulatie tot stand gekomen. Van klanten met een Jabba lidmaatschap werd de elektriciteitsrekening op basis van het stroomverbruik herberekend zonder slimme sturing.

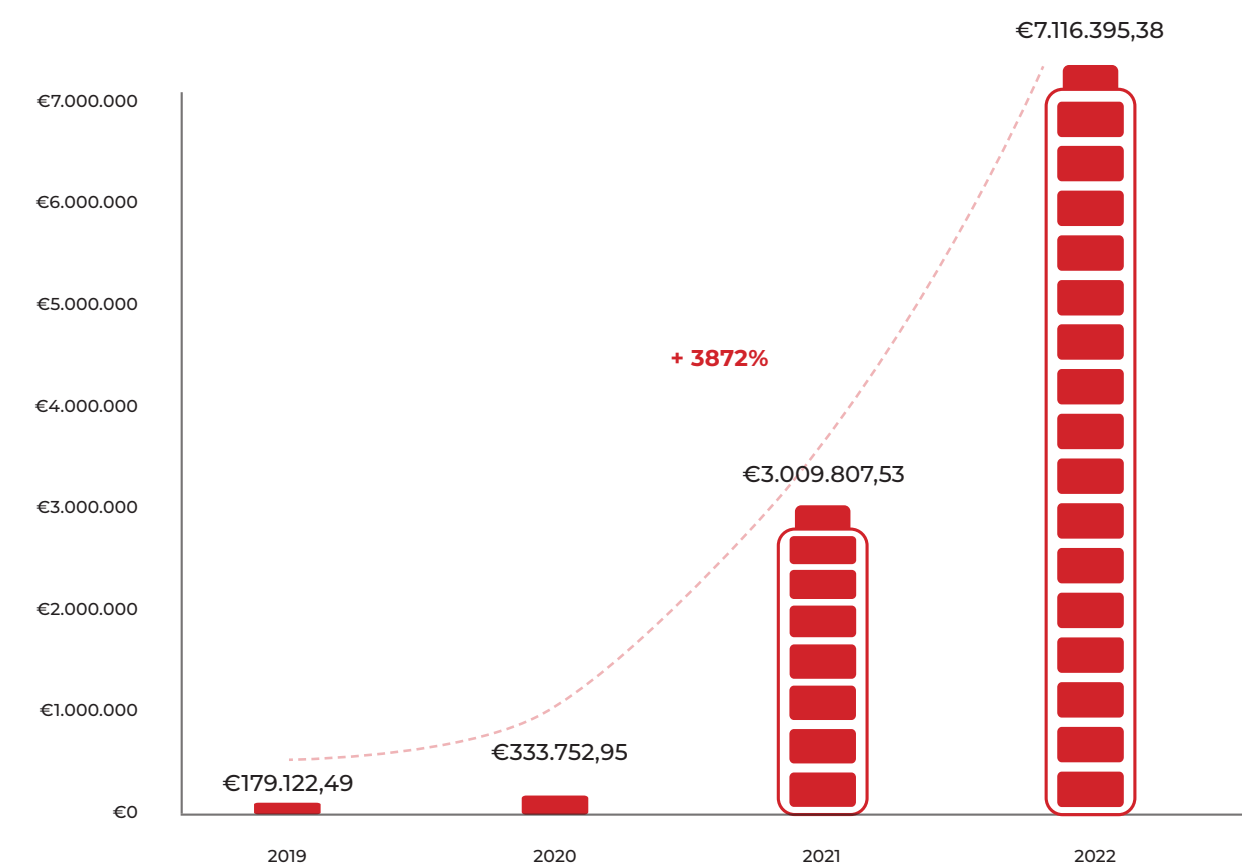
GEMIDDELDE MAANDELIJKSE BESPARING MET JABBA ENERGY (JAN-DEC)



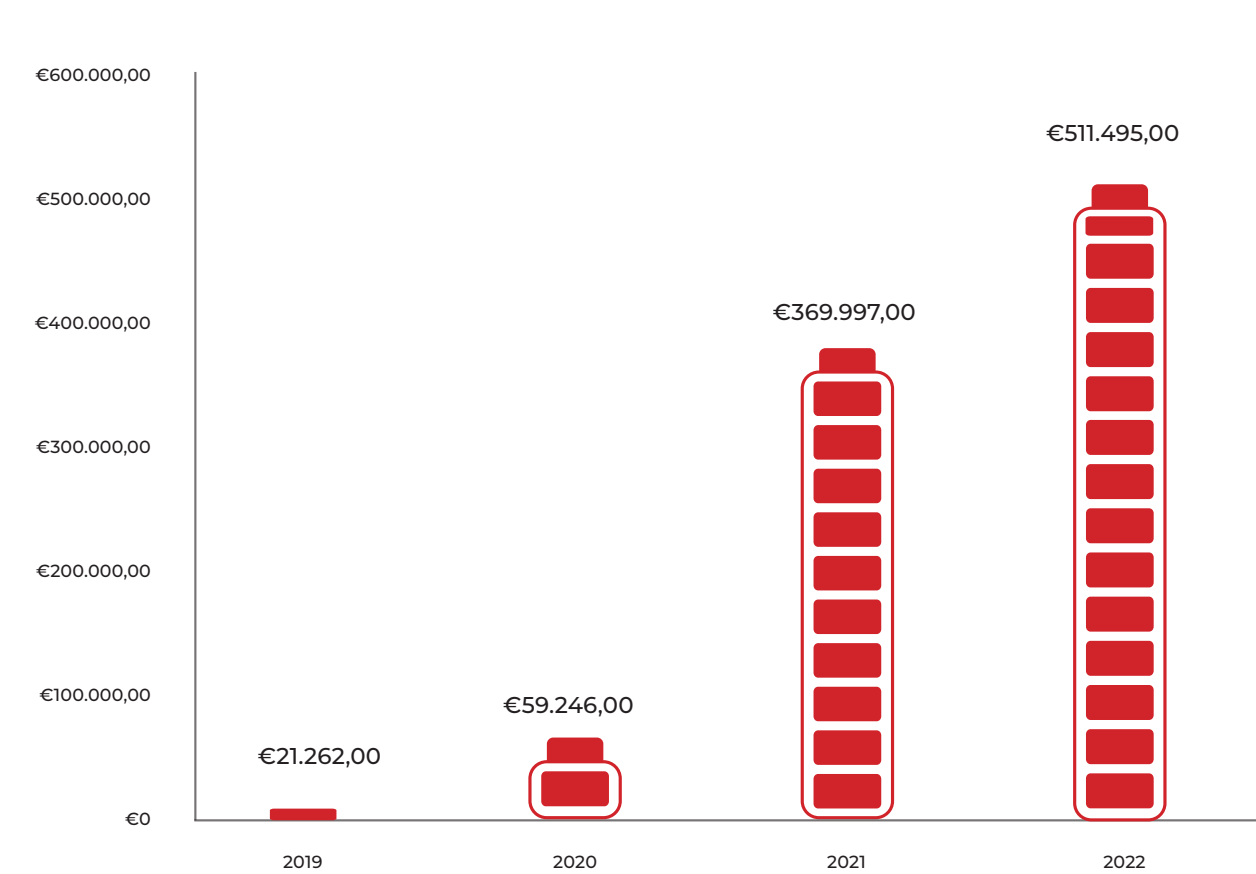
OMZET IINNO BENELUX BUITEN BELGIË



OMZET PER JAAR



WINST VOOR BELASTINGEN PER JAAR



CIJFERS

FINANCIËLE RATIO'S

	2019	2020	2021	2022
EBITDA*	€36.309,00	€82.272,64	€618.005,00	€774.911,07
LIQUIDITEIT	1,10	1,34	1,57	1,30
SOLVABILITEIT	27%	19%	15%	12%
RENDABILITEIT OP EIGEN VERMOGEN	61%	49%	39%	96%

* EBITDA staat voor Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation.
Oftewel: winst vóór aftrek van rentekosten, belastingen, afschrijving en afboekingen.

IINNO BENELUX RATIO'S

	2020	2021	2022
BRUTOMARGE BRUTOMARGE (%)	€121.060 36%	€1.145.510 38%	€1.923.222 27%
ROTATIE VAN DE VOORRAAD 60/34	0,53	0,85	1,16
AANTAL DAGEN VOORRAAD 34/60 * 365	692	429	316
AANTAL DAGEN KLANTENKREDIET 40/70 * 365	40	20	25
AANTAL DAGEN LEVERANCIERSKREDIET 44/(60+61) * 365	115	102	120
CASH CONVERSIE CYCLUS DIO + DSO - DPO	617	347	197

**“TECHNOLOGIE ZORGT VOOR WELVAART
EN DUURZAME VOORUITGANG IN
ONZE MAATSCHAPPIJ”**





**“IK WIL EEN ENERGIELEVERANCIER
WORDEN DIE GOED IS VOOR
DE SAMENLEVING”**



WIE IS VINCENT BECKERS?

Vincent Beckers kwam ter wereld op 1 augustus 1986 in Sint-Truiden. Hij groeide op in die stad, engageerde er zich en is vanaf zijn prille schooljaren een bezig baasje.

LEEUEW VINCENT

Wat brengt 2024 voor de Leeuw Vincent?

LEEUEW: 23 JULI TOT 22 AUGUSTUS

Leeuw, 2024 belooft een jaar van zelfexpressie en creatieve expansie. Dit is voor jou een jaar om te stralen in de liefde, of je nu single bent of in een relatie zit. Koppels, overweeg om samen een belangrijk persoonlijk project of renovatie aan te pakken tijdens deze periode.

2024 brengt nieuwe kansen en ideeën op werkgebied. Blijf echter waakzaam en overhaast je beslissingen niet. Je gaat een belangrijke blijf van waardering krijgen maar laat die avond niet ontsporen, want er wacht je een grote toekomst.

Geluksdag:
28 maart – Een krachtige dag voor persoonlijke ontwikkeling en het zetten van grote stappen.

Geboren: *ja*
Nationaliteit: *Truenaar*
Gewicht: *onder controle*
Politieke voorkeur: *stabiel*
Religieuze overtuiging: *weinig*
Burgerlijke stand: *gelukkig gehuwd*
Strafblad: *confidentieel*
Woonplaats: *landelijk*
Beroepsactiviteit: *gaten in de markt vullen*
Hobby's: *te veel en te weinig tijd*
Karakter: *meer dan genoeg*
Aaibaarheidsfactor: *hoog*
Amusementswaarde: *bij momenten zeer hoog*
Gevoel voor humor: *duidelijk aanwezig*
Favoriet gerecht: *veel favoriete gerechten*
Roker: *ooit geweest*
Consumptie van genotsmiddelen: *fluctuerend*

**“ALS JE WIL
ONDERNEMEN MOET
JE GELOVEN IN JE
PLAN EN GAS GEVEN”**

**“VINCENT ZIT IN
MIJN HART, DA'S
ECHT NE LIEVE”**

KARIN VAN DE VELDE

Jeugdvriendin van Vincent en voormalig voorzitter van Voka – Kamer van Koophandel Limburg

“Ik ken Vincent al van toen hij kind was. En ik mag hem zeker ook een vriend noemen. Hij is opgegroeid in twee gezinnen, bij zijn moeder in Houthalen en bij zijn vader in Sint-Truiden. Dat is voor hem misschien een troef geweest. Als mensen hem aimabel en vlot vinden, is dat wellicht te danken aan het aanpassingsvermogen dat hij in zijn jeugd ontwikkeld heeft. Een gelukkige jeugd, onderlijn dat maar.”

Controle houden

“Het is mooi om te zien hoe hij van een matige maar geëngageerde student uitgroeit tot rasondernemer. Aanpakken, doen en zo zeker zijn van het resultaat, het zit er van jongs af bij hem in.”



- 2020 Start Jabba Energy
- 2019 Oprichting iinno Benelux
- 2015-2019 Kebabverhuur: Vince de Kebabprins
- 2015-1019 Deutsche Bank Personal Advisor
- 2014-2015 Deutsche Bank Financial Advisor
- 2013-2014 Stayen nv Back Office Manager
- 2011-2013 Festapack BENELUX nv Back Office Manager
- 2016-2017 Lid van Nationaal Bestuur Ronde Tafel België
- 2015-2016 Financial Planning Antwerpen Management School
- 2014-HEDEN Lid van Ronde Tafel 35 Hasselt
- 2009-2011 Bestuurder vzw KaHo Sint-Lieven Gent
- 2009-2011 Bestuurder vzw HUB-KUB (Katholieke Universiteit Brussel) Brussel
- 2009-2011 Bestuurder vzw HUB-EHSAL Brussel
- 2009-2011 Ondervoorzitter RvB Studentenvoorzieningen HUB Brussel
- 2009-2011 Voorzitter Studentenraad HUB Brussel
- 2009-2011 Master Handelswetenschappen Masterthesis: scenarioplanning HUB Brussel
- 2008-2011 Lid RvB Studentenvoorzieningen HUB Brussel
- 2008-2009 Voorzitter galabalcomité HUB Brussel
- 2008-2009 Praeses Studentenvereniging Aloisiana Brussel
- 2007-2011 Lid Studentenraad HUB Brussel
- 2007-2008 Vice-Praeses en Quaestor Studentenvereniging Aloisiana Brussel
- 2005-2009 Bachelor Handelswetenschappen HUB Brussel
- 2005-2008 Groepsleider Sint-Trudoscouts L1605S
- 2004-2005 1e bachelor TEW/ Handelsingenieur UHasselt
- 2003-2008 Leiding Sint-Trudoscouts L1605S
- 1998-2008 Lid Sint-Trudoscouts L1605S
- 1998-2004 ASO – Economie-moderne talen KCST Sint-Truiden
- 1996-1997 Lid Jeugdraad Sint-Truiden

“IK BEN ER ALS GRAP MEE BEGONNEN”

Vincent combineert jobs en onderneemt. Vanaf 2015 is hij actief bij Deutsche Bank maar ook als verhuurder van kebab toestellen inclusief bediening.

“Ik ben er als grap mee begonnen, met een kebab-toestel dat achtergelaten werd in een huurpand in Wellen. Eerst voor de Scouts, dan ben ik het beginnen verhuren voor feesten. Toen ik op Pukkelpop rondliep en de kraampjes zag, dacht ik: ‘dat kan ik beter’. Uiteindelijk heb ik op de Kempische Steenweg een huis moeten kopen om daar als ‘Vince de Kebabprins’ mijn kebabs te kunnen verkopen, als buurtbewoner. Maar alles was zorgvuldig gepland. Dat huis heb ik met de opbrengsten op korte tijd terugbetaald.”



“VINCE IS ‘A PAIN IN THE ASS’ MAAR OOK EEN ATTRACTIE OP ZICH”

CHOKRI MAHASSINE

Organisator van Pukkelpop

“Natuurlijk ken ik Vincent Beckers, maar dan vooral als ‘Vince de Kebabprins’. En ja, ik heb er ene en zelfs meer gegeten. Verdorie lekker, moet ik toegeven, maar het is concurrentie voor de wei, hé. Maar alle sympathie voor Vince. Hij was dan wel ‘a pain in the ass’ maar ook wel een attractie op zich. Ik heb gehoord dat Kim Clijsters ooit in zijn tent kwam en in de wolken was dat ze naast de bekende Vince mocht staan.”

“Eigenlijk zijn ook die eetstandjes attracties”

Als ze allemaal organisatorisch en kwalitatief van Vincent zijn niveau waren, kwamen de mensen alleen daarvoor naar Kiewit. Hebben wij niks aan, maar je moet leren leven met meeters. En geen energie stoppen om ze te bestrijden. Er zijn wel eens woorden gevallen. Zand over. Niet over die kebabs hé.”



Het recept van Vincent voor dé PERFECTE KEBAB

1. Liefde

Een kebab gemaakt met enthousiasme en liefde smaakt altijd beter.

2. Vers

Het broodje moet vers zijn, warm en krokant.

3. Saus

Start met de saus en smeer deze zowel aan de bovenkant als aan de onderkant.

! TIP

Neem combi licht pikant met look

4. Laagjes

Maak perfecte laagjes, horizontaal. Dat wil zeggen, eerst het vlees op de saus, daarna de (spaanse) zoute ajuinen. De warmte van het vlees zorgt er namelijk voor dat de ajuin smaak gaat afgeven en minder sterk van smaak is. Vul daarna aan met kleine blokjes tomaat, komkommer, rode kool en werk af met ijsbergsalade.

! TIP

LESS IS MORE - meer saus maakt het niet lekkerder...

Smakelijk!



1996-1997

IK GA ERVOOR

Jeugdraad op de middelbare school **"In een groep voel ik me goed"**

In een groep met eenzelfde doel, voelt Vincent zich goed. Dat bleek al op de lagere school. Dat hij sprak en opkwam voor zijn vrienden en schoolmakers was vanzelfsprekend. "Veel stelde dat achteraf bekeken niet voor, maar ik deed het graag."

1998-2004

"ZOU GIJ NIET BETER HANDEL GAAN DOEN?"

BEN FONTEYNE
JEUGDVRIEND

"Vincent is een echte vriend van mij. We kennen ons al van toen we 6 jaar oud waren. We zijn contact blijven houden en onze wegen kruisten elkaar weer in het middelbaar. We zaten samen op KCST in Sint-Truiden. Vaak was het bij hem 'met de hakken over de sloot'. In zijn laatste jaar geloof ik dat hij voor 7 vakken tussen de 45% en 55% had, maar toch geslaagd was. 'Economie is niks voor u. Zou ge niet beter handel gaan doen' is toen letterlijk tegen hem gezegd. En kijk. Zich engageren zat er toen ook al in. In het laatste jaar heeft hij onze Chrysostemos georganiseerd... (mijmert). Onvergetelijke tijden!

"Liever niet te academisch"

"Zijn eerste jaar TEW aan het LUC – toen heette dat nog zo – was hij dus inderdaad gefleest. De EHSAL lag hem veel beter. Dat is ook een academische opleiding maar met meer connectie met de praktijk. Ik heb bewondering voor zijn traject sindsdien, maar ik zag het wel aankomen. Hij is veel meer een doener dan een denker."



2003-2008

GOEDHARTIGE NACHTAAP

DE SCOUTSTOTEM
VAN VINCENT

De luidruchtige nachtaap leeft in de regenwouden. Hij heeft een goed geheugen en is heel handig; bij het zoeken naar voedsel gebruikt hij zijn staart om af te remmen. De nachtaap is een waardig en loyaal dier. Hij hecht veel belang aan zijn familie.

Een goedgehartige nachtaap is goed van hart, gemakkelijk in de omgang en staat positief in het leven. Hij weet anderen gemakkelijk te beïnvloeden en te motiveren.

Ook Vincent heeft over het algemeen weinig moeite om anderen te vertrouwen en te accepteren, stelt zich begripvol, vriendelijk en toegankelijk op en geniet van een druk sociaal leven. Hij houdt van gezelschap en heeft een sterk aanpassingsvermogen. Vincent is volgens de Scouts van Sint-Trudo ook extravert, zeer spraakzaam, geliefd bij velen, charmant, sterk charismatisch en onbevagen.



2008-2009

IK GA ERVOOR

Praeses van 750 studenten
"Ik was een relatief actieve student, ja"

In 2008 neemt Vincent echt verantwoordelijkheid. Hij is dan praeses van Aloisiana, de studentenvereniging van alle studenten Economie en Bedrijfswetenschappen aan de campus Brussel. "En ooit zeiden ze dat economie niets voor mij was."



2010

IK GA ERVOOR

Haiku voor Herman Van Rompuy **"Genoten van mijn two weeks of fame"**

"Wat je ook wil bereiken, ga ervoor" was in 2010 een slogan van een publiciteitscampagne van de HUB, nu EHSAL. Vincent, toen 24 jaar, werd geselecteerd met zijn idee om de Europese Raad en dus raadsvoorzitter Van Rompuy toe te spreken met suggesties voor een beter onderwijsbeleid. Hij rekende erop dat de media-aandacht voor de campagne hem spreektijd zou opleveren. Dat is niet gelukt. Vincent had zelfs een eigen website gaervoor.be.

"Jammer dat hij niet heeft gereageerd. Maar ik heb genoten van 'my two weeks of fame'. Achteraf heb ik toch een Haiku voor Herman mogen voordragen tijdens een diner dat de HUB voor ons geregeld had."

Haiku voor de jury:

Dit is een Haiku die ik voor dit magazine schreef, gebaseerd op wat ik destijds op de radio zei over mijn Haiku voor Herman:

Eindejaar werken

Dag en nacht ondernemen

Koffie breekt de slaap

(Een haiku bestaat traditioneel uit zeventien lettergrepen. De eerste versregel bevat vijf lettergrepen, de tweede zeven, de laatste opnieuw vijf. Dus: 5/7/5.)

2010-2011

"HET LEVEN IS AAN DE SNELLE BESLISSER"

ROLAND DUCHÂTELET
ÉÉN VAN DE MENTOREN
VAN VINCENT

"Ik herinner me Vincent nog van bij de horeca-uitbating bij STVV. Toffe gast. Hij kwam solliciteren bij mij voor een functie op Stayen. Ik had eigenlijk al beslist na 5 minuten dat ik die man zou aannemen. Hij had een visie en kon die ook nog eens goed uitleggen. Na 5 minuten vroeg ik dan ook wat hij wou verdienen en wanneer hij kon beginnen. Ik denk dat ik hem daar toen even op snelheid heb gepakt. Achteraf zei Vincent mij dat hij dat altijd onthouden heeft. Hij past dit nu zelf toe. Als je overtuigd bent van iets of iemand: geen tijd verliezen!"

Emotionele intelligentie

"Wat ik van hem onthouden heb? Hij heeft een hoog EQ. Ik focus me vaak op cijfers en feiten en achteraf sprak Vincent mij aan op sommige gevoeligheden, dingen die mij totaal niet waren opgevallen. Hij gebruikt die emotionele intelligentie op een positieve manier om dingen gedaan te krijgen. Kijk, ik kan meestal wel mijn gelijk halen, maar ik zou nog beter functioneren met wat empathie van Vincent."



“GEVALLEN VOOR ZIJN HUMOR”

JULIE - SINDS 2018
ECHTGENOTE VAN VINCENT

“Ze vragen me wel eens: “Is Vincent thuis ook zo druk bezig? Dat moet ik bevestigen en tegelijk sterk nuanceren. Mijn man is ondanks zijn drukke zakelijke agenda een echte familieman en hij is best vaak thuis. En dan zit hij inderdaad niet stil en is hij vaak aan het klussen. Voor mij is het een opgave om nog actief te zijn als de kinderen in bed liggen, maar voor Vincent niet. Hij kan daar echt in opgaan en geeft ook aan dat hij daarin tot rust komt. Ik vind het bewonderingswaardig dat hij ons huis bijna eigenhandig verbouwd heeft tijdens Corona.”

Lieve doorduerer

“Iedereen kent hem als een gedreven persoon. Een doorduerer die werkt naar perfectie. Maar ik ken ook de andere kant. Vincent heeft een aangenaam en zacht karakter. Hij is altijd beheerst en een goede vader voor Marie (3 jaar) en Jules (1,5 jaar). In één woord: een lieve man.”

Gevallen voor zijn humor

“Waarvoor ik nog gevallen ben, zeg je? Zijn humor. We hebben elkaar leren kennen op een trouwfeest en werden die avond eigenlijk met voorbedachte rade een beetje aan elkaar gekoppeld. Als Vincent begint te vertellen krijgt hij de rest van de tafel stil. We kunnen samen veel lachen en met zijn humor komt hij op één of andere manier altijd met alles weg. Geweldig toch.”

Gratis advies

“Het leuke is dat hij mij in mijn job als kandidaat bedrijfsrevisor ook meeneemt in zijn avonturen. We praten daar thuis vaak over en dus weet ik heel goed waar hij mee bezig is. Ik zeg hem ook vaak: ‘Schat, ge zijt echt goed bezig.’ Want hij is altijd bezig met groei, met de volgende stap en staat soms te weinig stil bij het verleden. Dat gratis advies is natuurlijk een extra legaal voordeel als je getrouwd bent in een nest van boekhouders en revisoren ;-).”

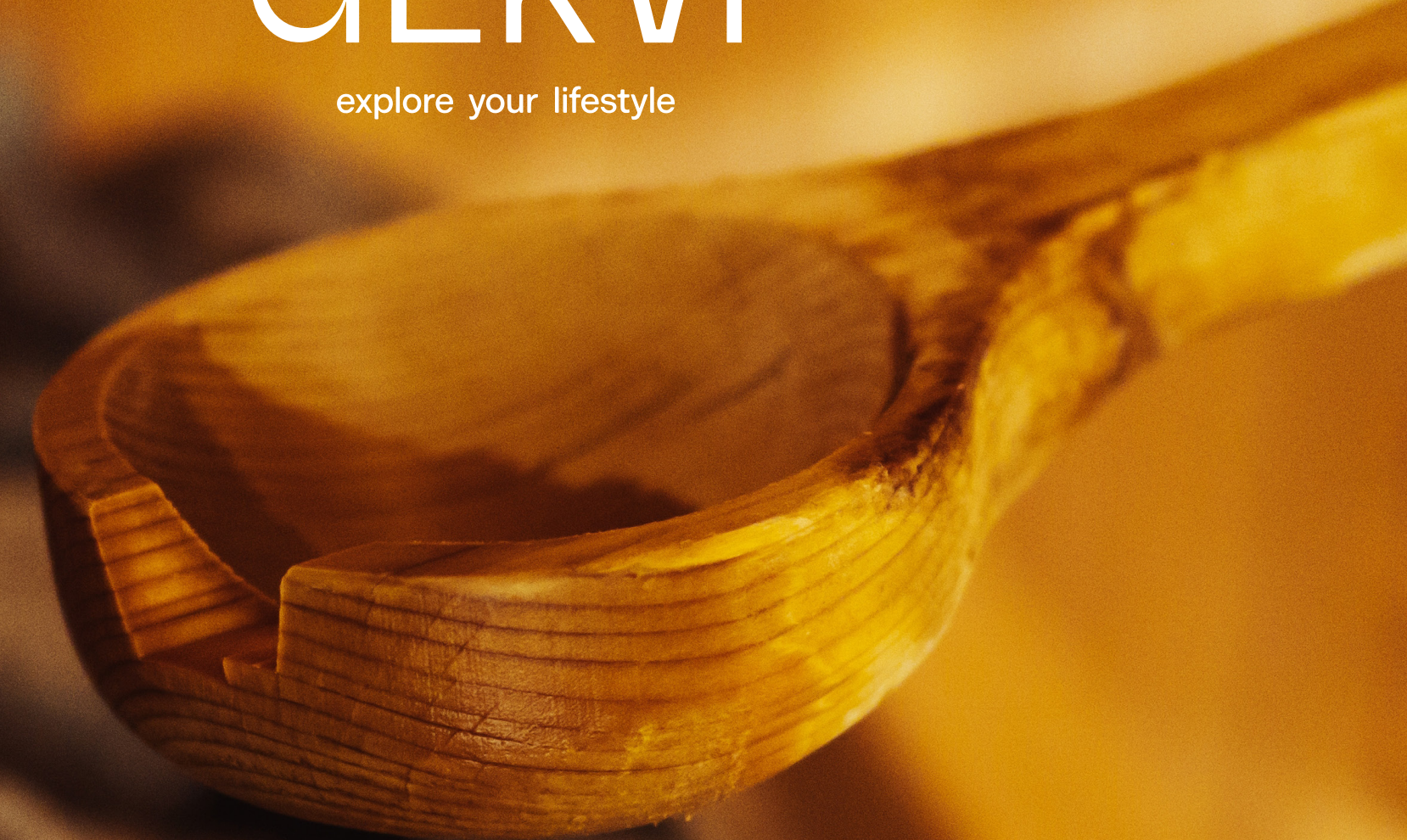
IK GA ERVOOR 100 meter zwemmen “Ik kan niet stilzitten”

Vincent kan echt niet stilzitten. Heeft hij ergens een halve dag of een paar uren tijd, dan zoekt hij een invulling. Hij heeft dus een diploma van 100 meter zwemmen, een jagersdiploma, is ski-instructeur, diepzeeduiker, heeft een motorrijbewijs, vaarbewijs en mag met een aanhangwagen rijden. “De Scouts waren er goed mee.”

**“IK BEGRIJP ECHT NIET WAAR
HIJ AL DIE ENERGIE
VANDAAN BLIJFT HALEN”**

GERVI

explore your lifestyle



MARJOLEIN,
GOOD LUCK WITH
THE JCI AWARD!

BUT REMEMBER:

EVEN TO RELAX, YOU WILL NEED THE
RIGHT LEVEL OF BALANCED ENERGY. ;-)

WWW.GERVI.BE



CVince Ronde Tafel

2013-2014

Lid Ronde Tafel Hasselt

2015-2016

Zone 2 Board Member: PRO*

2017-2018

Nationaal Board Member: CSO*

2021-2022

IRO* Ronde Tafel Hasselt

2022-2023

Voorzitter Zone 2*

**“HET IS VINCENT
GELUKT OM ÉÉN
VAN DE GROOTSTE
BEDRAGEN OOI
OP TE HALEN”**

In 2014 wordt Vincent lid van de Ronde Tafel 35 Hasselt. “Ik heb toen een ‘Vriendschapsfonds’ opgericht, bedoeld om leden die met een onverwachte tegenslag te maken kregen, te ondersteunen,” aldus Vincent. Al snel zetelt hij in het zonebestuur en wordt vervolgens zone voorzitter. De oprichting van dat vriendschapsfonds trekt ook nationaal de aandacht. In het nationale bestuur van de Ronde Tafel krijgt hij de rol van “Community Service Officer” toebedeeld.

Vincent's jeugdvriend Ben Fonteyne blikt terug: “In 2018 heeft Vincent mij geïntroduceerd in de Ronde Tafel van Hasselt. Vincent zat toen in het Nationaal Bestuur. Zijn taak als Community Service Officer bestond erin om alle clubs in België te ondersteunen in hun fundraising ten voordele van vele sociale doelen. En het is Vincent gelukt om één van de grootste bedragen ooit op te halen, méér dan 1 miljoen euro. Echt zot!”

Ronde Tafel VOOR DUMMIES

Ronde Tafel

De Ronde Tafel (officieel “Round Table”) is een vereniging voor mannen tussen 18 en 40 jaar, waarin men kan toetreden, in alle vriendschap, via een systeem van peterschap. Het is geen business club, noch een beroepsvereniging. Het is vooral een broeiplaats van frisse ideeën, boeiende ontmoetingen en vriendschappen.

- Internationaal & actief in 5 continenten
450 landen
430.000 actieve leden

***PRO:** Public Relations Officer.

Als PRO verzorg je de contacten met de sponsors en bedrijven om op die manier de nodige fondsen voor goede doelen te verwerven.

***CSO:** Community Service Officer.

Als CSO initieer je en breng je goede doelen samen.

***IRO:** International Relations Officer.

Als IRO sta je in verbinding met andere Ronde Tafels in de wereld en ook zeer belangrijk: ben je verantwoordelijk voor de jaarlijkse skitrip. ;-)

***Zone:** een zone is het overkoepelend bestuur van verschillende Ronde Tafels. In België zijn er 5 zones. Zone 2 overkoepelt de provincies Limburg en Antwerpen en strekt zich uit van Neerpelt tot Antwerpen met 22 Ronde Tafels.



**“RT 35 HASSELT IS EEN
TAFEL DIE GEEFT EN EEN
TAFEL DIE LEEFT! ZO STAAT
HET GESCHREVEN EN DAT IS
OOK MIJN MOTTO”**



“JEF IS EEN HEEL ANDER TYPE MENS”

“Ik heb inderdaad graag een oog op de toekomst. Maar het is de steun en inbreng van mijn medevenoot Jef die me sterk maakt. Jef is een heel ander type mens dan ik, maar we vullen elkaar net daarom zeer goed aan. Hij heeft een ingenieursachtergrond, denkt heel analytisch, is minder impulsief, maar zal ook voor de volle honderd procent ergens voor gaan als hij ervan overtuigd is dat het een meerwaarde kan betekenen voor ons team of voor het bedrijf. Het is enorm waardevol om ideeën met elkaar af te toetsen en vooral ook op mekaars sterktes in te spelen.”

“WIJ ZIJN PIONIERS, VRIENDEN EN OOK BUREN”

JEF NOELMANS, ZAKENPARTNER BIJ IINNO EN JABBA

“Vincent en ik, dat is een lang verhaal. We hebben elkaar leren kennen bij de Ronde Tafel, en dan vooral aan de toeg nadat iedereen al naar huis was. We waren altijd bezig over businessmodellen en ‘the new big thing’. Vincent is een ‘serial entrepreneur’. Ziet hij een uitdaging, dan wil hij het doen en gaat hij er 200% voor. Vincent verkoopt bij manier van spreken ijs aan een eskimo. Maar hij kan ook heel goed mensen motiveren en hen meetrekken in ons verhaal. Dat maakt van ons een sterk duo.”

Van een achtergelaten kebab toestel tot...

“Hoe vaak heeft hij niet verteld dat een achtergelaten oud kebab toestel uit een huurpand van zijn pa eerst bij de scouts werd gebruikt en zo geleid heeft tot Vince de Kebabprins. Zo zijn we ook in de batterijsector ‘gerold’.”

Het Belgische stroomnet

“Van het één komt het ander. Je kan het zien maar dan moet je het ook nog doen. En wij hebben het gedaan. Batterijen importeren op een moment dat nog iedereen overtuigd was van zijn terugdraaiende teller voor 15 jaar. We hadden nog geen 10 batterijen verkocht en wisten toen al dat we moesten starten met de ontwikkeling van Jabba Energy, de software voor slim energimanagement. Wanneer uiteindelijk iedereen overtuigd was van het nut van een batterij, konden wij stilaan het voordeel van een slimme sturing promoten. Alles begint bij een simpel idee. Prachtig toch?”

**“COMPLEMENTARITEIT
MAAKT HET DUO
STERKER”**

**“MIJN TEAMLEDEN MOETEN ZICH VRIJ
EN ONDERSTEUND VOELEN.
SAMEN GROEIEN, DAT WERKT.”**

“WELZIJN EN FLEXIBEL WERK ZIJN BASISPIJLERS VAN IINNO EN JABBA”

VINCENT OVER HET GELUK VAN ZIJN MENSEN

“Mensen maken het verschil. Zij zijn het belangrijkste deel van je onderneming. Daarom hechten we bij iinno en Jabba van meet af aan veel aandacht aan welzijn op het werk. Wij proberen ons best te doen om een zo aangenaam mogelijke werksfeer te creëren bij iinno Benelux. Weg met het intikken en uittikken, het micro-management en het verplicht op kantoor aanwezig zijn. Ik vind dat dit ook anders moet kunnen. Als iemand er nood aan heeft om thuis te werken, dan kan dat zonder dat er een specifieke reden voor gegeven moet worden.

Door de werknemers meer vrijheid te geven, hangt er een gezondere en gezelligere sfeer. Dat motiveert ook! En dus is het een win-win voor zowel de werkgever als de werknemer. We hanteren daarbij flexibele werkuren om het team in staat te stellen hun professioneel en persoonlijk leven in evenwicht te brengen.”

Een eigen Well-iinno team

“We hebben in samenwerking met Ready2Improve van Wouter Goris een eigen programma gestart ‘Well-iinno’ om te waken over de mentale en fysieke gezondheid van onze mensen en om te peilen naar de jobtevredenheid en naar de verwachtingen. Doorheen het jaar worden er door hen verschillende activiteiten ingepland die een positief effect hebben op het welzijn van het team. Vorig jaar kwam er bijvoorbeeld een masseur langs op kantoor en kregen alle collega’s een welverdiende stoelmassage. De work-life balance moet OK zijn, maar ook onze eigen werking moet bijdragen tot de motivatie en tot resultaten,” aldus Vincent.

Deelname aan ‘Het Fitste Bedrijf’

En omdat een gezonde geest bij voorkeur zit in een gezond lichaam, wordt ook daar aandacht aan besteed. iinno neemt deel aan ‘Het Fitste Bedrijf’, dat werkgevers en werknemers helpt om gezonder te leven, zodat ze fysiek en mentaal beter presteren.



“In het kader van die deelname organiseert het Well-iinno-team regelmatig gezamenlijke challenges. Ze zorgen er ook voor dat er steeds fruit aanwezig is op kantoor en dat er elke maand door iemand van het team een lekkere maaltijd op tafel komt tijdens de lunchpauze. Deze competitie gaat verder dan alleen lichamelijke gezondheid en moedigt ook mentaal welzijn aan. Workshops over gezonde voeding, mindfulness en stressmanagement zijn allemaal initiatieven onder impuls van het Well-iinno team.”

Al een cafetariaplan!

En ja, ook met maar twaalf mensen kun je al een cafetariaplan opzetten, waarbij werknemers een deel van hun eindejaarspremie kunnen omzetten in extralegale voordelen.

Het cafetariaplan biedt een gevarieerd menu van opties, van fietsleasing tot extra verlofdagen, terugbetaling van pensioensparen en de mogelijkheid

om voordelig elektronica aan te schaffen. Het zorgt er voor dat we een concurrentieel voorstel kunnen geven, evenwaardig aan een groot bedrijf. Deelname en keuzes zijn à la carte. Dat is ook de deelname aan de talrijke ‘challenges’ die het Well-iinno team het jaar door bedenkt voor het personeel. Zo werd iedereen recent uitgedaagd om toch minstens die liter water per dag te drinken (2 liter is een broodje-aapverhaal, maar da’s voor een andere keer).

“THUISWERKEN KAN, OOK ZONDER EEN REDEN OP TE GEVEN”

“IK NOEM HET KEBABMANAGEMENT. DE JUISTE LAAGJES SAMENBRENGEN MET DE EXACTE DOSIS SAUS. NIET TE VEEL, NIET TE WEINIG, MAAR WEL OP SMAAK.”

VINCENT OVER ZIJN LEIDERSCHAPSSTIJL

“Ik probeer de kloof tussen werkgever en werknemer te verkleinen door op een wat jovialere manier met mijn mensen om te gaan. Er kan al eens goed gelachen worden op kantoor. Logisch dat die stijl in het verlengde ligt van mijn persoonlijkheid als ‘geel persoon’ volgens het DISC-model.”

“Daar heb ik toch de kenmerken van. Ze zeggen dat ik vol energie zit en optimistisch ben. Ik stel me ook graag open naar andere mensen. Maar ik kan ook erg overtuigend zijn als ik ergens volledig achtersta.”

Vincent is ervan overtuigd dat zijn persoonlijkheid een impact heeft op de manier waarop hij iinno Benelux leidt. Hij is graag bezig met de toekomst, met groei en innovatie. “Ik hoop dat ik ook ons team kan inspireren om vooruit te denken en verbeteringskansen te grijpen.”

Moderne stijl gestoeld op luisteren en vertrouwen

“Valt er een bepaalde naam te plakken op mijn manier van managen? Ik noem het Kebabmanagement. De juiste laagjes samenbrengen met de exacte dosis saus. Niet te veel, niet te weinig, maar wel op smaak.”

“De aanpak is in elk geval niet top-down. Wel menselijk en interactief, durf ik zeggen. Ik heb op bepaalde vlakken namelijk ook nog ruimte voor groei als persoon en zo wil ik mij ook opstellen naar ons team.”

“Ik luister graag naar ideeën van anderen, leer graag nieuwe manieren van werken kennen en probeer graag nieuwe dingen uit. Vertrouwen is voor mij daarbij ook essentieel. Daar werk ik actief aan. Ik wil voor mijn teamleden een sfeer waarin ze zich vrij, maar

ondersteund voelen. Wie geen vragen durft stellen, kan niet groeien. Zo blijf je als mens vastzitten in oude gewoontes, dat wil ik koste wat kost vermijden!”

Geloof in de kracht van netwerken

Vincent hecht veel waarde aan gemoedelijke relaties en is altijd geïnteresseerd in wat er in het leven van anderen speelt. In zijn loopbaan heeft hij gemerkt dat het gemak waarmee hij relaties aangaat en onderhoudt, hem in staat stelt om sterke connecties te smeden en waardevolle samenwerkingsverbanden op te bouwen.

“Ik geloof sterk in de kracht van netwerken en het delen van ideeën,” zegt hij daarover. Ik ga gesprekken aan met mensen om die ideeën dan af te toetsen, om bij te leren of verder op nieuwe ideeën te komen.”



DE IDEALE WERKNEMER VOOR IINNO BENELUX IS

Iemand die in de eerste weken of maanden van zijn carrière bij iinno Benelux duidelijkheid krijgt over de verwachtingen en die actief ondersteund wordt.

Iemand die gelooft of niet gelooft, vlees eet of niet, iemand die introvert of extravert is, iemand met een masterdiploma of zonder dat diploma... iemand die op geen enkele grond gediscrimineerd wordt.

Iemand die gemotiveerd is, bereid is om bij te leren en om te groeien.

Iemand van wie de prestaties, hoe bescheiden ook, erkend en gewaardeerd worden.

Iemand die zelf een opleiding mag voorstellen die voor hem/haar nuttig lijkt en toegevoegde waarde kan creëren in het werk, of die bijdraagt aan de persoonlijke ontwikkeling en aan het zelfvertrouwen. Mag ook.

Kortom, alle karakters die zichzelf durven zijn in de ruimte die ze krijgen.

“IEMAND DIE OP GEEN ENKELE GROND GEDISCRIMINEERD WORDT.”



“IK NOEM ME SOMS: CHIEF CIRCUS IN PLAATS VAN CEO”

Vincent heeft volgens het DISC-model een ‘gele’ persoonlijkheid. Dit zijn de kenmerken:

INTERACTIEF - INVLOED - INSPIREREN - INITIATIEF

‘Gele’ mensen tonen zowel initiatiefrijk als mensgericht gedrag. Deze mensen worden gedreven door een interactief temperament en houden van erkenning.

Kwaliteit

Inspireren van anderen om actie te ondernemen. Snel, optimistisch, communicatief, overtuigend en creatief denken.

Gemotiveerd door

Openlijke erkenning, uitwisselen van gedachten, goede sfeer en gezelligheid, en in de belangstelling staan.

Moeite met

Ideeën praktisch tot uitvoer brengen. Beperkingen, routine en het bijhouden van rapportages. Precisiewerk.

Heeft anderen nodig die

Details invullen en routinewerk willen doen, processen afwerken en controleren.

Houdt van

Vriendelijke sfeer, contact met anderen en humor.

Angst om

Afgewezen, buitengesloten te worden en verlies van sociale goedkeuring.

Valkuil

Flexibiliteit die chaotisch kan worden. Verlies van focus.

Jouw omgang met ‘gele’ mensen: heb aandacht voor hun ideeën. Geef ze ruimte om te praten en geef openlijke erkenning.

“VERWONDERT ME NIET DAT IINNO OOK ‘FITSTE BEDRIJF’ WIL ZIJN”

WOUTER GORIS

Zaakvoerder van Ready2Improve

“Alle partners van Ready2Improve hebben een gemeenschappelijk geloof in de kracht van mensen om samen doelen te bereiken, en dat er daarvoor een vernieuwd leiderschap nodig is. Vincent deelt die visie. Het is prima dat hij ons al in een vroeg stadium – ze zijn nog niet met veel - inschakelt voor een bevraging van zijn personeel. Het typeert hem voluit: hij wil de best mogelijke omgeving om te presteren. Het verwondert me dus niet dat iinno ook deel-neemt aan ‘Het Fitste Bedrijf’”.

“Vincent ziet het bredere plaatje”

“Ik denk dat zijn achtergrond bij de scouts en als studenten-vertegenwoordiger hem wat dat betreft flink vooruit helpt. De aandacht die hij heeft voor het menselijke contact en voor de context is eerder zelden bij gedreven ondernemers.”



VINCENT EN JEF KUNNEN ‘COLLEGA’S IN DE KRACHT ZETTEN’



PIETER SMEETS VAN MOOVE FORWARD COACH VAN VINCENT EN JEF

Pieter Smeets is fan van Vincent en van Jef. Niet alleen omwille van de technologie en hun bijdrage aan de energietransitie, maar ook door hun aanpak. “Ze hebben hun project goed aangepakt en hebben goed nagedacht alvorens uit de startblokken te schieten. De daadkracht van beide heren is impressionant. Besproken acties worden zonder dralen uitgevoerd en afgetikt. Een eerlijk gezegd: ik heb grote bewondering voor het intellect dat in Vincent en Jef huist, voor hun ambitie om het voortdurend beter te doen en voor de kwetsbaarheid die ze durven tonen. Een traject bij Moove Forward betekent openstaan voor opbouwende kritiek.”

Hij heeft Vincent en Jef ook zien groeien in hun leiderschapsstijl. “Ze hebben gaandeweg geleerd om hun collega’s ruimte te geven. Daar zijn ze nu goed in: mensen ‘in de kracht zetten’. Hun enthousiasme speelt daarbij uiteraard een grote rol.”

“IK HEB GROTE BEWONDERING VOOR HET INTELLECT DAT IN VINCENT EN JEF HUIST”

“Er is nog marge voor verbetering”

Een uitstekend rapport dus, en toch ziet Pieter nog marge voor verbetering. “Vincent heeft het vermogen om diep in het rood te gaan. Ik zou daarvoor oppassen en raad hem aan om goed voor zichzelf te zorgen. Ze mogen allebei genieten van hun successen en die ook vieren. Met andere woorden: wat meer ademruimte voor zichzelf creëren. Dat kan met formele overlegmomenten en meer delegeren... Maar dat blijft een moeilijke boodschap voor elke rasondernemer.”



JCI PUNTENKAART

I. DE KANDIDAAT

1. Uitgebreid CV p. 31
2. Het Bedrijf p. 16-27
 - I. Bedrijfsvoorstelling p. 16
 - II. Financials p.24-26
3. Positie van de kandidaat binnen de onderneming p. 46

/20

II. DE ONDERNEMING

1. **1. iinno en Jabba zorgen nu al voor een bijdrage aan de tewerkstelling**
iinno is op korte tijd uitgegroeid van twee mensen naar 12 and still counting. Bij de publicatie van deze krant zal het cijfer al achterhaald zijn. De snelheid is indrukwekkend. De aantallen (nog) niet. Maar batterijtechniek zal zorgen voor een enorme tewerkstelling in de toekomst. iinno loopt in deze nieuwe industrietak voorop. Indirect maken we al impact: we outsourcen transport, opslag en de technische installatie volledig. Dat zijn een heleboel uitvoerende jobs die we 'veroorzaken'. De 'slimme jobs' voeren we zelf uit. En we zijn door deze structuur in staat om zeer snel op te schalen, in functie van de vraag. En om die slimme jobs dus hier, in eigen land, te houden.
2. **2. iinno en Jabba passen modern management toe**
En of. Vincent noemt zichzelf soms 'chief circus' in plaats van CEO. Je leest alles over zijn stijl en persoonlijkheid op p. 45 "Ik noem het Kebabmanagement."
3. **3. iinno en Jabba zijn creatief en en moedigen creativiteit aan**
We zijn in een nieuwe markt gestapt en hebben zelf het initiatief genomen om alle mogelijkheden te benutten. p. 52 "De weg ligt open en dat hebben ze goed gezien". Met het energieplatform Jabba draaien we de rollen zelfs om: de consument blijft niet alleen afnemer maar wordt leverancier. Dat is een vorm van durf en van creatief denken en handelen. iinno en Jabba denken momenteel aan volgende stappen en onderzoeken de mogelijkheden om een rol te spelen in de grid stabilisatie, die nodig zal zijn om het netwerk te vrijwaren.
4. **4. iinno en Jabba dragen zorg voor hun interne en externe communicatie**
De snelle groei maakt een gestructureerde aanpak noodzakelijk. Daar zijn we ons van bewust en daar handelen we ook naar. Communicatie start bij luisteren. Daar heb ik veel in moeten bijleren. Eén van de meest waardevolle lessen die ik heb geleerd, is dat communicatie een tweerichtingsverkeer is en dat ieder persoon verschillend communiceert. iinno heeft coachingspartner en opleidingspecialist BestBuro onder de arm genomen. We volgden als team een reeks opleidingsdagen om ons de BestBuro-methode eigen te maken en zo de interne communicatie te optimaliseren. We zijn ervan overtuigd dat dit een positieve impact zal hebben op de transparantie binnen het team, het ordenen van de informatiestroom en het bevorderen van de samenwerking.
5. **5. iinno en Jabba bewaken de kwaliteit en zorgen voor innovatie**
Na iedere installatie van een AlphaESS thuisbatterij vraagt iinno aan de klant een Net Promotor Score. Zou je de installatie door installateur X aanbevelen aan vrienden en familieleden? Over de werking van de AlphaESS batterijen zelf krijgt iinno feedback via Trustpilot in de vorm van beoordelingen en analyses. Trustpilot zal klanten ook actief uitnodigen om een beoordeling te schrijven. Zorgen iinno en Jabba voor innovatie? Dat blijkt onder meer op p. 16 "€20 tot €200 besparing op de maandelijkse elektriciteitsfactuur"
6. **6. De stabiele groei van iinno en Jabba staat buiten kijf**
iinno en Jabba bestaan amper 5 jaar. Over stabiliteit op lange termijn kunnen we geen adelbrieven voorleggen. Wel is het zo dat onze partner AlphaESS tot de top-10 behoort in zijn branche, actief is in meer dan 90 landen en tal van internationale awards heeft binnengehaald. Maar groei is er dus wel en met de geplande internationalisering – AlphaESS achterna – zal die ook stabiel zijn.
7. **7. iinno en Jabba motiveren hun medewerkers**
Welzijn op het werk is super belangrijk voor iinno en Jabba. We zijn een jong bedrijf maar zetten daar nu al zwaar op in. Dat lees je op p. 44 "Welzijn en flexibel kunnen werken zijn basispijlers"
8. **8. iinno en Jabba hebben een visie op de toekomst**
De energiemarkt en de rol van de individuele consument daarin staan voor een verregaande transformatie. Thuisbatterijen en slim energie-management spelen daarin een belangrijke rol. Vincent kijkt verder vooruit dan de eerstkomende jaren. Hij ziet iinno en Jabba evolueren naar een uitgebreidere rol tegen pakweg 2030. Dat lees je op p. 51 "Ik wil een energieleverancier worden die goed is voor de samenleving".

/35

JCI PUNTENKAART

9. **9. iinno en Jabba hebben oog voor duurzaamheid en milieu**
Door hun activiteit zelf leveren iinno Benelux en Jabba Energy een bijdrage aan een duurzame toekomst: als iedereen aansluit op een slim energieplatform zoals Jabba wordt elke druppel energie optimaal gebruikt. Maar ook in hun werking zijn iinno en Jabba doordrongen van duurzaamheid. Er gaat geen energie naar randzaken. Dat impliceert dat we voor duurzame oplossingen kiezen.

Daar begint natuurlijk, nogal voor de hand liggend, met het plaatsen van zonnepanelen en een thuisbatterij op ons kantoorgebouw. Maar we proberen ook op andere manieren verder te denken en actie te ondernemen. Zo zijn het merendeel van de meubels op kantoor tweedehands gekocht, proberen we zo veel mogelijk papierloos te werken en focussen we natuurlijk op goed sorteren. Daarbuiten vonden we het belangrijk om enkel volledig elektrische auto's aan te bieden aan ons team. Dit wordt meer en meer vanzelfsprekend, maar toch is dit al van in het begin een vaste waarde bij iinno Benelux.

Het ESG-Rapport
AlpaESS



Het is even belangrijk om ook partners en leveranciers te kiezen die dezelfde waarden en doelstellingen hebben. Zo zijn we zeer fier op onze partner AlphaESS voor het behalen van de ESG Award binnen de sector. Deze award erkent bedrijven die uitblinken op het gebied van milieu, sociale verantwoordelijkheid en goed bestuur. De ESG Award wordt toegekend aan bedrijven die vooroplopen in het integreren van duurzaamheidsprincipes in hun bedrijfsstrategieën en operationele beslissingen.

III. DE JCI-PIJLERS

1. **1. Zijn individu**
Door inzet in zijn bedrijf werkt Vincent ook aan zijn persoonlijke groei. Vincent kan omschreven worden als een combinatie van enkele leiders types: hij is een inspirator met visie, een motiverende coach en een pionierende ambassadeur – een wegvoorbereider eerder – voor zijn sector en voor de energietransitie. Hij is in zijn rol als CEO en Co-founder vooral zijn energieke zelf zoals je leest op p. 45 "Ik noem het Kebabmanagement." De getuigenissen die je doorheen deze krant leest, tonen ook heel duidelijk dat hij een geboren en gedreven ondernemer is.
2. **2. Gemeenschap**
Vincent registreert wat er gebeurt in de maatschappij en draagt bij tot oplossingen. Vincent is niet exclusief bedrijfsleider. Zijn bijdrage aan oplossingen voor de energietransitie is hier uitgebreid uit de doeken gedaan. Maar zijn engagementen reiken verder. Zo is hij nog tot 2024 OCMW-raadslid in Hasselt, lid van Open VLD en is hij sinds 2014 een actief lid van de Ronde Tafel 35 Hasselt en was hij stichter van het 'Vriendschapsfonds' van die Ronde Tafel. Zijn sociale beweging blijkt ook overduidelijk uit zijn CV op p. 31.
3. **3. Internationalisme**
Jabba Energy is met haar unieke software perfect schaalbaar en heeft een enorm potentieel naar internationalisering. Vincent laat het niet bij woorden. De eerste internationale omzettingen zijn een feit alsook de contracten met Nederland en het UK om nieuwe markten aan te boren. Zie ook de grafiek 'omzet iinno Benelux buiten België' op p. 24.
Blijft natuurlijk ook de internationale dimensie van sociale Vince in de Ronde Tafel, waar hij een frequente bezoeker is van internationale bijeenkomsten met andere Round Tables, around the world.
4. **4. Business en networking**
Vincent draagt bij tot de ontwikkeling en groei van de economie, welvaart en welzijn.
De bedragen die iinno Benelux en Jabba Energy de gewone consument opleveren aan extra besparing op de energiefactuur (gemiddelde maandelijkse besparing op p. 24), spreken voor zichzelf. iinno Benelux en Jabba Energy dragen bij tot een rationeler energieverbruik. Het belang daarvan is eveneens uitvoerig geïllustreerd.
Over de bijdrage aan de economie – rechtstreeks en onrechtstreeks via outsourcing – kunnen we veel bespiegelingen maken. Het volstaat hier te zeggen dat die toekomst onvoorspelbaar is, maar dat er wel degelijk snelle en misschien zelfs exponentiële groei in zit. En dat we bijgevolg ook een substantiële bijdrage aan de economie mogen verwachten.

/45

RESULTAAT

Economie is niks voor hem. Zou hij niet beter handel gaan doen?

Met positieve feedback achten we hem in staat tot het neerzetten van opmerkelijke

prestaties. We kijken uit naar wat er nog volgt.

Doe zo voort, Vincent!

/100



TOM,
GOOD LUCK WITH
THE JCI AWARD!

BUT REMEMBER:

EVEN TO CONSTRUCT,
YOU WILL NEED THE RIGHT LEVEL OF
BALANCED ENERGY. ;-)

WWW.HOOGMARTENS.BE

VINCENT IS ZELF OOK GEDIPLOMEERD ELEKTRICIEN

Binnen het bedrijf was Vincent in het begin vooral bezig met Sales en after-Sales Service. Aangezien de klanten van inno Benelux voornamelijk installateurs van zonnepanelen zijn kreeg hij al snel technische vragen waarop hij niet gemakkelijk kon antwoorden met zijn achtergrond in de financiële sector.

RESCert gecertificeerd

"Ik had geen enkele technische kennis buiten wat ik leerde door met grote aandacht alles over zonnepanelen en thuisbatterijen op Dobbit TV op te slorpen. Om mijn klanten beter te begrijpen heb ik me dus ingeschreven bij Syntra voor een opleiding 'elektricien' en gelijktijdig een opleiding 'installateur zonnepanelen'. Een half jaar later heb ik ook nog twee cursussen 'batterijtechnieken' gevolgd en een cursus 'batterijspecialist'."

"In 2020 heeft Syntra mij zelfs gevraagd om de cursus 'installateur thuisbatterijen' uit te werken en ook die lessen te geven. Dit heb ik aan me voorbij laten gaan. Vandaag ben ik dus niet alleen specialist in vermogensbeheer, maar ook gediplomeerd elektricien, batterijspecialist en RESCert gecertificeerd installateur zonnepanelen."



**"... SYNTRA HEeft MIJ ZELFS
GEVRAAGD OM DE CURSUS
UIT TE WERKEN"**

"HIJ HEeft GERECYCLEERD PAPIER GEVRAAGD"

MIEKE NEVEN

CEO van Burocad en nicht van Vincent

"Zo ken ik Vincent. Hij heeft oog voor detail – de keuze voor gerecycleerd papier dus – en dat zit ook in zijn leiderschapsstijl. Hij werkt met veel gevoel voor menselijke relaties en haalt zo het beste uit zijn medewerkers. Het is een gezonde gedrevenheid."

"Vincent was voorbestemd om iets als Jabba Energy te beginnen". Ik was verrast toen ik hoorde waar hij mee bezig is, maar anderzijds was het wel te verwachten. Hij was voorbestemd voor een ondernemersverhaal zoals dit: een opportuniteit zien en er dan volledig voor gaan.

Je moet het maar doen: een goede en betrouwbare leverancier vinden (AlphaESS) en zelf stappen zetten voor een slimme sturing. Het mooie is dat hij de risico's toch maximaal beperkt door outsourcing."

DE VISIE VAN VINCENT

"IK WIL EEN ENERGIELEVERANCIER
WORDEN DIE GOED IS VOOR DE SAMENLEVING"

"We staan nog maar aan het begin van de energietransitie"

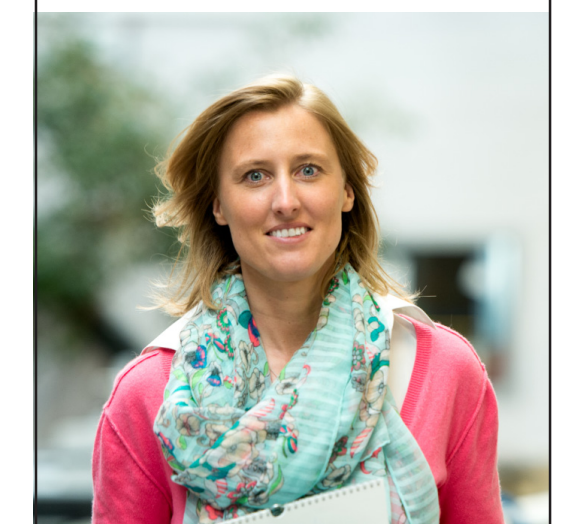
Zowel Fluvius als Elia hebben een plan voor de toekomst gepubliceerd. Fluvius verwacht 1,5 miljoen elektrische wagens tegen 2030 met een gelijktijdig thuisladen van 60% in de avondpiek en vanaf 2025 zal 100% van de nieuwe woningen uitgerust zijn met een warmtepomp. Alleen al dit gegeven zal een gigantische belasting vormen voor ons elektriciteitsnet.

We spelen hier op in met Jabba Energy door thuisbatterijen en elektrische wagens slim aan te sturen zodat pieken vermeden kunnen worden en de eindklant zijn energiefactuur kan verlagen.

"Hoog sociaal gehalte"

Maar als ik verder denk en mijn ambitie de vrije loop laat, zou ik graag zelf een energieleverancier oprichten. En daarmee concurrentie aangaan met de grote jongens zoals Engie, Eneco en Luminus. Maar ik zou het anders doen.

Met slechts één energiecontract, een dynamisch contract. Met een duidelijke en eerlijke tariefstructuur, die iedereen begrijpt. En met een hoog sociaal gehalte. Binnen onze community zou ik aan alle gebruikers vragen om een bepaald percentage van hun stroominjectie te schenken aan een ander gezin dat geen mogelijkheden heeft om de investeringen te doen van zonnepanelen en thuisbatterijen. Het zou een energieleverancier worden die goed is voor zijn klanten en voor de maatschappij."



“DE WEG LIGT OPEN EN DAT HEBBEN ZE GOED GEZIEN”

STEFAN LODEWEYCKX

Oprichter van het energieplatform Aug.e

“Of wij verbaasd waren van de vraag om samen te werken door inno voor een energieplatform? In zekere zin wel. We zagen het aankomen, maar hadden eerder 'grotere' spelers verwacht. AlphaESS is niet de grootste speler in België, maar door de bouw van hun batterijen wél zeer geschikt om er interactief de markt mee te bespelen.”

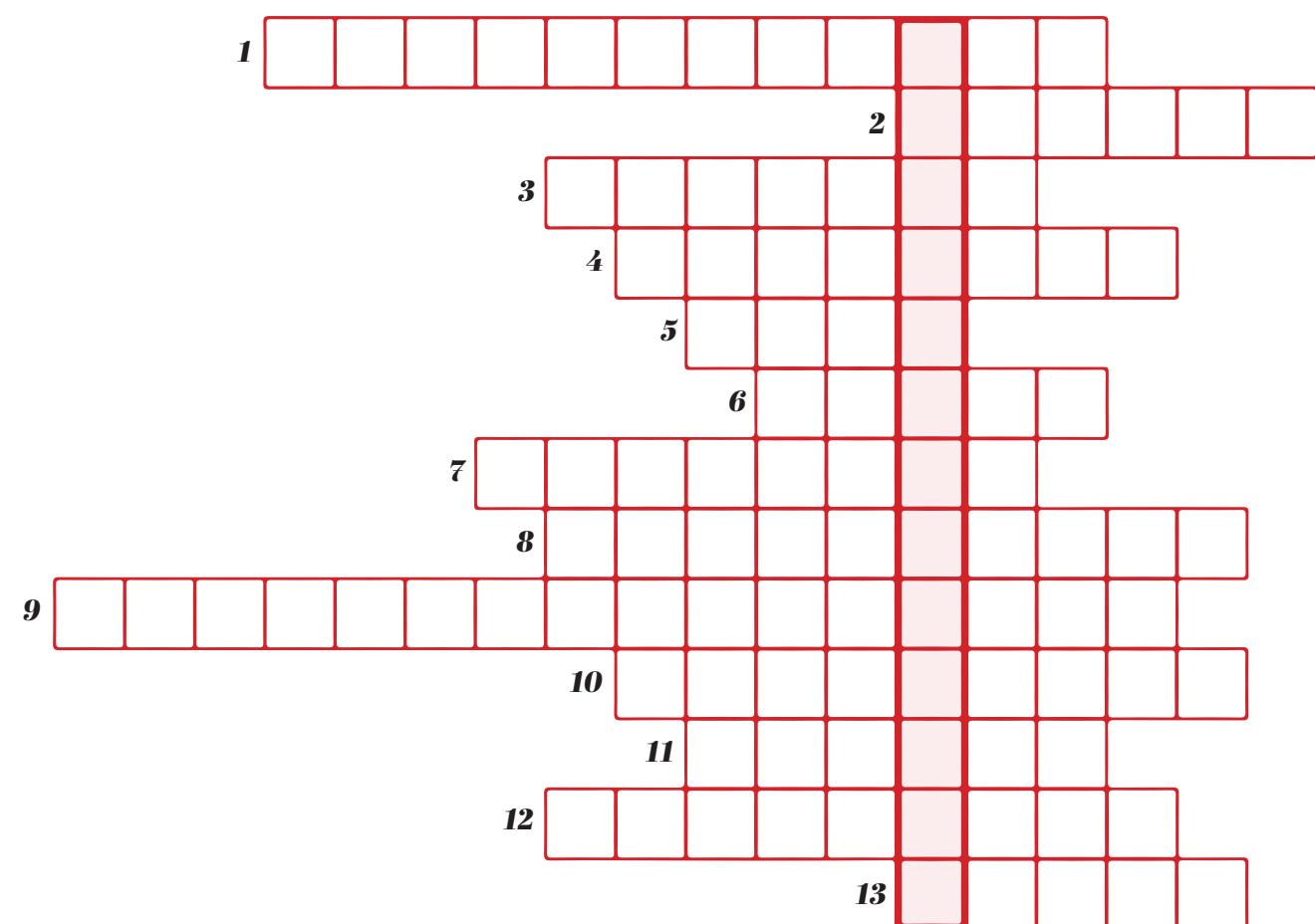
Klaar voor de Smart Grid

“De verdienste zit uiteraard ook bij de mensen van inno en bij Vincent. Ik weet dat ze bezig zijn met de volgende stap, namelijk oplossingen om het netwerk te stabiliseren. De weg ligt open – dat is nog altijd het geval – en dat hebben ze goed gezien.”



SLIM puzzelen

Heb jij goed opgelet?



Nog energie over? Zoek het juiste woord.

Deze moet je wel hebben om met Jabba Energy op je stroomfactuur te besparen.

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Probleem dat zich zal stellen als de elektriciteitsvraag stijgt en de infrastructuur niet volgt. 2. Voornaam van politicus voor wie Vincent een Haiku schreef. 3. Overheidsbedrijf dat in Jabba een deel van de oplossing voor het capaciteitstekort ziet. 4. Wat Vincent en Jef doen met batterijen en wat goed oplevert. 5. Wat Vincent verkocht om met inno te starten en de eerste jaren te overbruggen. 6. Chokri at er één bij Vince en vond hem lekker. | <ol style="list-style-type: none"> 7. Het tweede deel van zijn scoutstotem. 8. Achternaam van de ondernemer die graag wat van Vince zijn aaibaarheidsfactor zou hebben. 9. De tijd die nodig is om je investering terug te verdienen. 10. Weide waarnaast Vincent ooit op grote schaal Turkse gerechten verkocht. 11. Achternaam van de politicus die niet durft zeggen welke thuisbatterij hij heeft staan, maar die stiekem wel klant is. 12. Intelligent iets waarmee Jabba je stroom goed verkoopt. 13. Zij viel voor de pretoogjes van Vincent. |
|--|---|

7. Nachtaap
8. Duchâtellet
9. Terugverdiëntijd
10. Pukkelpop
11. Decroo
12. Algorhme
13. Julie

1. Netcongestie
2. Herman
3. Fluvis
4. Schuiven
5. Huis
6. Kebab



**“IK VIND HET BELANGRIJK
OM MIJN ENERGIE TE
STEKEN IN DE VOLGENDE
GENERATIES.”**

Papa Vince, mama Julie en hun kindjes Jules & Marie

IT'S TIME

Time flies.

But even in the most challenging times
we will have to take the time
to reconsider our energy consumption.

We have no time to waste
to turn around the challenges of climate
and energy control.

All we have to do, is to decide
what to do
with the time that is given to us.

Vincent

COLOFON

Verantwoordelijk uitgever

Vincent Beckers
Slagmolenstraat 5
3500 Hasselt

Print & afwerking

Burocad

Vormgeving & copywriting

Hands Mediarouting
Designer: Ella Strubbe

Deze publicatie is gedrukt op 90g
Bio Top 3® naturel: een papiersoort
gemaakt van gerecycleerd materiaal,
chloorvrij gebleekt en bevat geen
optische witmakers.

Verdeeld op 50 exemplaren.

iinno
B E N E L U X

Jabba →