

De Brusselse scale-up gespecialiseerd in elektrische deelfietsen deed een beroep op de creativiteit van Econocom Lease.

BILLY BIKE: DE SCALE-UP VERDUBBELT ZIJN VLOOT E-BIKES DANKZIJ COFINANCIERING, DOOR EEN COMBINATIE VAN KAPITAALVERHOOGING EN LEASING



Een all-inoplossing aanbieden als antwoord op de groeiende vraag naar groene mobiliteit in onze steden. Dat is het verhaal achter Billy Bike, een Brusselse scale-up die innoveert met een aanbod van elektrische deelfietsen As-a-Service. De laatste driehonderd slimme e-bikes van hun vloot konden ze aanschaffen dankzij een cocreatieproject en een goed voorbereide cofinanciering.

DE E-BIKE ALS ANTWOORD OP EEN GEDEELDE UITDAGING

Groene mobiliteit is een van de grote uitdagingen van onze steden. Maar het terugdrijven van vervuulende wagens vergt heel wat organisatie en voor een versnelde invoering van 'proper' openbaar vervoer zijn grote budgetten nodig. En wat als een ruim aanbod van elektrische free floating deelfietsen de oplossing is? Dat is precies wat de Brusselse scale-up Billy Bike sinds 2017 aanbiedt. "Met Billy Bike willen we steden een complete oplossing aanbieden: een innovatieve dienst en hoogwaardige e-bikes, inclusief hardware en software. Wij ontfermen ons niet enkel over de operationele kant, maar nemen ook de klantenservice en de marketing in eigen handen," zegt medeoprichter van Billy Bike Pierre de Schactzen.

ELEKTRISCHE FIETSEN EN DIGITALE TRANSFORMATIE

Billy Bike biedt niet zomaar een fiets aan. De scale-up kwam tot stand door een slimme mix van verschillende beproefde technologieën, een solide kennis van de operationele uitrol en een doelgericht marketingplan. En zoals Pierre de Schactzen zelf zegt: "A bike well designed never dies. We hebben bewust gekozen voor fietsonderdelen van bekende fabrikanten, een echte toegevoegde waarde op het vlak van duurzaamheid en financiering. Deze argumenten klonken Christian Levie, Deputy Managing Director van Econocom Lease, als muziek in de oren toen hij de financiering van driehonderd extra e-bikes onderzocht: "Het doel is om

onze activa te diversifiëren met respect voor onze core business. Met Billy Bike staan we precies op het raakvlak tussen elektrische fietsen en digitale transformatie. Een gedroomde match voor onze creatieve oplossingen inzake financiering van innovatieve digitale projecten."

ALS NIETS ONMOGELIJK IS

De financiering van start-ups en scale-ups loopt niet altijd van een leien dakje. Maar Billy Bike bewijst dat het ook anders kan. Zelfs als je businessplan de eerste drie jaar verlies voorziet, is het mogelijk om kredietlijnen te verkrijgen als je solide argumenten kan voorleggen: het duurzame en circulaire karakter van het Billy Bike-project, de marktwaarde van de fietsen, de groeiende vraag van gebruikers en een gebruikersretentie van 70%.

COCREATIE EN COFINANCIERING

De financiering van de scale-up werd mogelijk gemaakt door een doeltreffende combinatie.

BILLY BIKE

Billy Bike is een Brusselse scale-up die sinds 2017 elektrische free floating deelfietsen aanbiedt, zonder oplaadstation. Medeoprichters Pierre de Schactzen en Guillaume Verhaeghe zijn het brein achter deze oplossing, die een antwoord biedt op de uitdaging van groene mobiliteit in grote steden. Dankzij Billy Bike werd 96 ton CO₂ emissie bespaard in Brussel.

“De oplossing die Econocom Lease voorstelde is een combinatie van een beperkte kapitaalverhoging via crowdfunding en een huurcontract, waarbij de initiële huur van 25% het risicoprofiel beperkt. Billy Bike heeft in alle transparantie aan de nieuwe aandeelhouders gecommuniceerd dat hun kapitaalbreng zou worden gebruikt voor de betaling van deze eerste huur, wat een hefboomeffect creëert. Er ging een jaar voorbij tussen de analyse, het onderzoek, het overtuigen van geïnteresseerden en de succesvolle financiering. Een dienstverlening op maat waar de experts van Econocom in uitblinken,” zegt Christian Levie.

NOOD AAN FLEXIBILITEIT

De coronacrisis heeft ook de deeleconomie niet gespaard. De daling van verplaatsingen in de stad was geen opsteker voor de Brusselse scale-up. Maar gelukkig zijn de financieringsoplossingen van Econocom Lease heel wendbaar, waardoor we een stap verder kunnen gaan. Econocom Lease en zijn financiële partner toonden zich flexibel en verlaagden de leasingprijs om de opbrengsten en uitgaven op elkaar af te stemmen.

NEXT STEPS

Ook al zorgt de huidige gezondheids crisis ervoor dat minder mensen zich naar het werk verplaatsen of uitgaan in de stad, het wantrouwen ten opzichte

van het openbaar vervoer heeft de populariteit van elektrische fietsen toch doen stijgen. De elektrische steps zijn natuurlijk een geduchte concurrent, maar de Brusselse scale-up heeft een unieke troef op de markt: “We kiezen voor een resoluut Belgische aanpak, met lokale arbeidskrachten, kwalitatief hoogstaande fietsen, een veilige oplossing en een gecontroleerde groei. Dankzij deze strategie zouden we ons in de toekomst verder moeten kunnen ontwikkelen in nieuwe Belgische steden, maar ook internationaal. Verschillende concurrenten hebben zich uit de Brusselse markt teruggetrokken vanwege een te dure aanpak,” legt Pierre de Schaetzen uit.



KERNCIJFERS

- 16.000 gebruikers
- 800.000km afgelegd
- Besparing van 96 ton CO₂ emissie
- 7 vaste jobs en 35 lokale studentenjobs
- 588 Brusselse aandeelhouders
- Levensduur van een fiets: 5 jaar
- Omzetcijfer x5 tussen maart en september 2020

DE OPLOSSING

- Grondige voorbereiding van het dossier
- Proces van cocreatie
- Financiering uit meerdere bronnen, hefboomeffect van de kapitaalverhoging
- Duurzame strategie en financiering
- Afstemming cash in & cash out

VOORDELEN

- Snelle financiering van 300 slimme e-bikes
- Versnelling van groene mobiliteit in steden
- Toename van gebruikerstevredenheid
- Ontwikkelingskansen op (inter)nationaal niveau

BENT U OP ZOEK NAAR CREATIEVE OPLOSSINGEN OM UW DIGITALE INNOVATIEPROJECT TE FINANCIEREN?

Contacteer ons: : marketing.be@econocom.com