

‘Mijn droom? Een strontinstallatie bij elke boer’

Het Belgische **Bioelectric** bouwt biogascentrales die koeienmest omzetten in energie. Met de overname door Ackermans & van Haaren wordt de productie vervijfvoudigd. Oprichter Philippe Jans blijft aan het roer. ‘Het was tijd voor de tweede fase.’



Philippe Jans, de CEO van Bioelectric: ‘Met vallen en opstaan hebben we iets kunnen uitwerken. Voor veel andere bedrijven is dat parcours te lang en zijn de investeringen te groot.’ © SISKI VANDECASTEELLE

MARC DE ROO

Een koe produceert jaarlijks een camion vol mest. Daar kan ik iets mee doen, dacht burgerlijk ingenieur Philippe Jans in 2009. Hij begon met de ontwikkeling van een kleine biogascentrale die energie haalt uit koeienstront. Twee jaar later werd Bioelectric opgericht en zag de eerste installatie het levenslicht. Het is een combinatie van een container vol pompen en elektronica, gelinkt aan een silo in de vorm van een beoëientent waarin vloeibare mest wordt vergist. Het vrijkomende biogas wordt via een verbrandingsmotor omgezet in elektriciteit om onder meer de stallen en de boerderij mee op te warmen. ‘Drie koeien kunnen een familie een jaar lang groene stroom geven’, vertelt Jans.

Vorig jaar sleepte Bioelectric een groot contract in de wacht van het Nederlandse FrieslandCampina, een van de grootste zuivelcoöperaties ter wereld. Om de CO₂-uitstoot bij haar melkveebedrijven te verminderen - methaangas van koeien heeft een negatieve impact op het milieu en de wereldwijde veestapel is verantwoordelijk voor 10 procent van alle broeikasgassen - gaat de groep de volgende jaren gefaseerd biogascentrales van Bioelectric plaatsen bij duizend Nederlandse boeren.

Drie koeien kunnen een familie een jaar lang groene stroom geven.

Een gemiddelde Belgische boer kan met een Bioelectric-vergister 120 ton CO₂-equivalent aan methaanuitstoot vermijden. Dat komt overeen met de jaarlijkse uitstoot van 70 auto's. Voor Jans was FrieslandCampina, na jaren van vallen en opstaan, een belangrijke internationale erkenning.

Tot nu toe installeerde Bioelectric meer dan 200 biogasinstallaties met een vermogen tot 100 kilowatt in tien landen. Dit jaar mikt het bedrijf op 10 miljoen euro omzet. In het orderboek zitten meer dan 300 bestellingen.

Jans is met zijn ‘koeienstrontverwerker’ niet aan zijn proefstuk toe als ondernemer. Na zijn studies ontwikkelde hij een doorstroomweger, een apparaat om te meten hoeveel plastic granulaatkorrels uit een opslagsilo in een truck stromen. De bestaande systemen hadden een foutmarge van 5 procent. Jans' prototype was tot na de komma nauwkeurig. Hij verkocht het aan het logistieke bedrijf Katoen Natie en ging er aan de slag. Uiteindelijk gebeurde er niets mee. Volgens kwatongen omdat het ‘te’ nauwkeurig was.

Met de instap van Ackermans & van Haaren (AvH) breid Jans een tweede hoofdstuk aan zijn Bioelectric-verhaal. De Antwerpse investeringsmaatschappij koopt het 40 procentbelang van Taste Invest, het investeringsvehikel van de familie Westerland, plus een deel van Jans' belang. Zo wordt AvH voor 60 procent eigenaar van Bioelectric en Jans behoudt de overige 40 procent. Een overnameprijs werd niet bekendgemaakt. AvH moet Bioelectric een commerciële boost geven, maar Jans blijft het bedrijf runnen.

Waarom verkoopt u?

Philippe Jans: ‘Bij Taste ligt de focus op

het helpen van investeerders met hun eerste commercialisatie. Bioelectric is dat stadium voorbij. Ik blijf met 40 procent wel nog aan boord. Ik verwacht de komende jaren nog veel groei, dus het zou gek zijn om nu alles te verkopen. Het is mijn baby.’

Had u inspraak in de zoektocht naar een nieuwe partner?

Jans: ‘We hebben dat samen gedaan. Ik ben wel fier dat het Ackermans & van Haaren is geworden. Het is de start van iets nieuws en het einde van het eerste deel, het technische tijdperk. Onze producten staan op punt, nu gaan we naar de grote commerciële uitrol. We gaan op zoek naar sales- en marketingmensen in de landen waar we actief zijn, maar ook waar we niet actief zijn. De komende jaren zal dat vooral in Europa zijn.’

Met de steun van AvH wordt de productie opgevoerd van 50 naar 250 installaties per jaar, zegt u.

Jans: ‘Het zal vier tot vijf jaar duren voor we daar zijn. Het marktpotentieel is gigantisch. Klimaat is een belangrijk thema geworden en dat zal de komende jaren niet verminderen. Een boer kan zelf niet veel doen om zijn CO₂-verbruik te verminderen, maar met onze installatie kan dat wel.’

Een kleine installatie kost al gauw 100.000 euro. Een grote 230.000 euro. Dat is veel geld.

Jans: ‘Een kleine kost minder dan een tractor en je verdient je investering na vier tot vijf jaar terug. We hebben de vermogens van onze centrales zo gekozen dat een gemiddelde boer met 80 koeien in Europa bij ons terecht kan voor een centrale van 10 kilowattuur. We zien ook meer fusies en overnames in de sector, waardoor er meer grote boeren komen. Die hebben geld voor een grotere installatie.’

Wat is het verschil met een klassieke biogasinstallatie?

Jans: ‘We worden wel eens vergeleken met IKEA. Het duurt ongeveer twee jaar om een klassieke installatie te bouwen en er komen verschillende onderaannemers aan te pas. Een die beton stort, een die buizen last, een die elektrische aansluitingen maakt enzovoort. Ons eindproduct is een 20-voetscontainer waar alle pompen, software en elektronische sturingen geassembleerd en getest in zitten. Met panelen wordt dan een silo gebouwd met een roestvaste wand en een dak in vezelversterkte pvc. In de silo wordt mest in liquide vorm opgeslagen en vergist. Het gas wordt opgeslagen onder het dak. Wij leveren de installatie met een truck en bouwen die in twee tot drie dagen. Zo komen we in een marktsegment waar de grote jongens niet actief zijn.’

Wie zijn die grote jongens?

Jans: ‘De bedrijven die grote biogasinstallaties bouwen. Die werken bovendien meestal op hoogenergetische afvalstromen: maïs of organisch-biologisch afval dat wordt aangekocht en vaak niet op een duurzame manier wordt geproduceerd. Daar willen we van wegblijven.’

Stront zal er altijd zijn?

Jans: ‘Inderdaad. Bovendien is hij gratis. Wat voor ons businessplan op lange termijn een groot voordeel is.’

Gaat AvH ook mee investeren?

Jans: ‘Daarover kan ik niets zeggen. We zijn zelfbedruipend, genereren cash en

Lees verder pagina 26