

‘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

Ondernemen

'Galapagos ontpopt zich tot een wereldwijd biofarmabedrijf'

Galapagos brengt in 2020 een eerste medicijn op de markt, een pil tegen reuma. Intussen stijgen de opbrengsten en slinkt het verlies. 'We worden een farmabedrijf', klinkt het.

SAAR SINNAEVE

'Think big' staat er in grote letters op de eerste slide van de presentatie bij de jaarresultaten van Galapagos. 'Dit is waar we na twintig jaar staan', zegt CEO Onno van de Stolpe. 'We zijn goed op weg om een internationaal biofarmabedrijf te worden.'

Het Mechelse biotechbedrijf publiceerde donderdagavond nabereus cijfers die hem geen ongelijk geven. Galapagos zit in een bijzonder comfortabele positie. Niet alleen omdat de cashberg is toegenomen tot bijna 1,3 miljard euro, waardoor het zonder financiële zorgen de komende jaren tegemoet kan gaan, maar ook omdat er stevig is gewerkt aan de resultaten. De opbrengsten stegen van 156 naar bijna 318 miljoen euro en het operationele verlies halveerde van 90 naar 45 miljoen euro.

Dat blijft duren, maakt financieel directeur Bart Filius zich sterk. 'Hoe dichterbij de lancering van filgotinib komen, hoe meer mijlpaalbetalingen we ontvangen van onze partner Gilead en hoe meer onze opbrengsten zullen aandikken. We staan er dus goed voor, ook al geven we meer uit aan onderzoek.' Galapagos zal filgotinib samen met de Amerikaanse farmareus Gilead vermarkten.

Van de Stolpe heeft al langer de ambitie om Galapagos winstgevend te maken. Met filgotinib, het eerste medicijn van Galapagos, wordt die droom werkelijkheid. Het medicijn kan volgens analisten miljarden opbrengen. Reuma is het grootste succesverhaal van de farma-industrie. De markt van de reumagenesmiddelen is goed voor 30 miljard dollar. Humira van AbbVie spant al jaren de kroon, met in 2018 een omzet van 20 miljard dollar. En net tegen Humira wil filgotinib opboksen.

Galapagos heeft nog twee studies lopen naar zijn reumamedicijn: Finch 1 en Finch 3. In het eerste onderzoek wordt filgotinib vergeleken met Humira. In Finch 3 wordt filgotinib tegenover methotrexaat gezet, ook een ontstekingsremmer.

'We gaan ervan uit dat de resultaten van Finch 1 en 3 op het einde van het kwartaal kunnen vrijgeven. Afzonderlijk of samen, daar kan ik niet op ingaan', zei wetenschapsdirecteur Piet Wigerinck tijdens een conferentiecall. Van de Stolpe had net daarvoor gezegd dat er nog 'een paar weken' geduld nodig zijn.

Als de resultaten goed zijn, en filgotinib dus beter scoort dan zijn concurrenten, kan het genesmid-

GALAPAGOS

Jaarcijfers, in miljoen euro

	2017	2018
Opbrengsten	155,9	317,8 ▲
O&O-kosten	218,5	322,8 ▲
Operationeel verlies	89,8	44,8 ▼
Nettoverlies	115,7	29,3 ▼
Geldmiddelen en kasequivalenten op jaareinde	1.151	1.290 ▲

86,26 EUR -1,10%



Bron: Thomson Reuters Datastream

del in 2020 in de Benelux op de markt komen. Europa volgt in 2021 en vanaf 2022 is de rest van de wereld aan de beurt. Het commercieel plan ligt al klaar.

Toch een opmerkelijk puntje uit de jaarresultaten. Galapagos maakte bekend dat het meer cash 'verbrandt'. De 158,5 miljoen euro van 2018 zal 320 tot 340 miljoen euro worden in 2019. 'Omdat we 40 klinische studies willen doen dit jaar', klinkt het.

In dit tempo heeft het bedrijf nog hoogstens voor vier jaar cash, terwijl het tot voor kort tien jaar zoet was. Komt er een kapitaaloperatie aan? 'Niet meteen', stelt Filius. 'We hebben nu geen nood aan kapitaal, maar kunnen dat nooit helemaal uitsluiten.'

Het biotechbedrijf heeft ambitieuze plannen met zijn zogeheten Toledo-onderzoeksprogramma. Dat moet een opvolger voor filgotinib vinden, een nieuwe ontstekingsremmer die breed kan worden ingezet tegen verschillende ziektes. Er wordt gekeken naar reumatoïde artritis en lupus, een ziekte van het bindweefsel. De eerste testen op patiënten starten later dit jaar. In het voorbije jaar ging er al zo'n 20 miljoen euro naar het Toledo-project. 'Het is een fantastisch programma om ontstekingsziekten mee aan te pakken. We zien preklinische resultaten die we nog nooit eerder zagen', zei Van de Stolpe hier al eerder over.



De biogascentrales van Bioelectric zetten mest om in elektriciteit. © SISKI VANDECASTEELE

'Mijn droom? Een strontinstallatie bij elke boer'

Vervolg van pagina 25

zijn al twee jaar winstgevend. Onze productiehal in Temse is groot genoeg om 250 centrales per jaar te bouwen. We gaan niet herlokalisieren. Alleen ons distributiemodel verandert.'

Hebt u concurrenten?

Jans: 'Nee. Het heeft ons dan ook jaren gekost. Met vallen en opstaan hebben we iets uitgewerkt. Voor velen is dat parcours te lang en zijn de investeringen te groot.'

Wanneer is het echt beginnen te draaien? Wanneer had u het gevoel: we zijn er?

Jans: 'Ik heb nog altijd niet het gevoel dat ik er ben. (lacht) Ik hoop dat ik dat tegen mijn pensioen kan zeggen. Het concept van onze biogascentrale is nog altijd hetzelfde, maar wat nu buitenrolt, verschilt dag en nacht van wat we vijf jaar geleden maakten. De technische uitwerking is helemaal anders. Vergelijk het met een auto

van 100 jaar geleden. Toen viel er elke 3 kilometer wel een stuk af of moest er worden bijgekluist. Nu blijft alles draaien. Dat is hetzelfde bij onze machines.'

Wat is uw droom? Ziet u een Bioelectric op alle continenten?

Jans: (lacht) 'Een Bioelectric op elke boerderij, bedoelt u? Zoals een computer in elke huiskamer? Jaja. Waarom niet? (plots ernstig) Er zijn belachelijk veel koeien in Europa. Ik schat 200 miljoen. Onze installatie werkt trouwens ook op varkensmest, maar om een kleine installatie te laten draaien heb je 1.000 varkens nodig, tegenover 60 koeien. Een varken eet minder en produceert minder. Het leeft ook in een cyclus. En op het moment dat het veel mest produceert, wordt het geslacht. Efficiënte energiewinning hangt ook af van de manier waarop de mest wordt gecapteerd. Komt de verse mest in enkele uren tijd in de biogasinstallatie, heb je twee keer zoveel gasopbrengst

Iedereen geeft af op jongeren, maar het engagement van deze generatie is veel groter dan dat van de mijne.

dan als de mest twee maanden in een kelder ligt.'

'Er zijn ook nog altijd heel veel boeren. FrieslandCampina, met een marktaandeel van 80 procent in Nederland, heeft 17.000 boeren onze zijn hoede. België is wat kleiner, maar de getallen zijn groot genoeg om 250 machines per jaar te slijten. We installeerden onlangs een eerste centrale voor rioolwaterslib, een soort van stront, bij Aquafin in Heist. Dat is een diversificatie.'

Dus een Bioelectric bij elke boer...

Jans: '...mag de ambitie zijn. Er is mij altijd gezegd dat je met je pijl iets hoger moet mikken omdat hij nadien zakt. Ik hoop dat het niet waait, zodat hij er niet naast gaat (lacht). We zullen zien waar we uitkomen. De sterren staan gunstig. Iedereen praat over de klimaatopwarming, ecologische voetafdruk en uitstoot. Met een partner als AvH moeten we het onderste uit de kan halen.'

De studentebetogingen tegen de klimaatopwarming zijn dus een goede zaak voor u?

Jans: 'Ik wil daar geen commercieel succes uit puren, maar ik vind het mooi. Er is een nieuwe generatie opgestaan. Ik merk dat ook aan de mensen die bij ons solliciteren. Het feit dat we iets doen om de CO₂-uitstoot te reduceren, weegt voor velen zwaarder door dan een hoger loon of de nabijheid van het werk.'

'Iedereen geeft af op de jonge generatie, maar het engagement van de mensen die nu betogen, afstuderen en op de arbeidsmarkt komen is veel groter dan dat van mijn generatie. Die vond verloning en andere dingen veel belangrijker bij het kiezen van een job. Of er per se gespijeld moet worden, weet ik niet. Ik zou het niet leuk vinden als mijn kinderen dat deden, omdat een opleiding belangrijk is. Maar ik vind het mooi dat jonge mensen het echt serieus menen.'

U bent toch ook nog jong?

Jans: 'Ik ben 40 geworden. Het groen is er wat af. Niet in de business, maar achter de oren.' (lacht)

De rekenmeester

Het echte verhaal achter de cijfers

Bunge

ABCD

Economie is soms eenvoudig. Zo volstaan al jaren de eerste vier letters van het alfabet om 's werelds belangrijkste handelaars in graan en andere landbouwproducten aan te duiden. ABCD staat daarbij voor Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill en Louis Dreyfus. Op het Zwitsers-Nederlandse Louis Dreyfus na zijn dat allemaal Amerikaanse concerns.

Met wat goede wil zou de B ook kunnen wijzen op België. De twee eeuwen oude reus was in de 19de eeuw een tijdlang Antwerps. Bunge heeft ook een Belgische bestuurder, Paul Cornet de Ways-Ruart, wiens familie een van de historische aandeelhouders is van de biergigant AB InBev. Cornet de Ways-Ruart heeft daar ook een bestuurszitting.

Bij Bunge zit hij aan dezelfde tafel als de Amerikaanse miljardair en superbestuurder Paul Fribourg. Diens familie is ook afkomstig uit ons land en zijn bedrijf, Continental Grain Company, nog zo'n landbouweus, heeft ook zijn roots bij ons. Fribourg kent de Belgisch-Braziliaanse miljardairs achter AB

InBev goed. Aan de zijde van onder meer Alexandre Van Damme investeerde hij in de voedingsreuzen Kraft Heinz, de holding boven Burger King en Jacobs Douwe Egberts.

Fribourg zit voorts in het kapitaal van Bunge, als activistische aandeelhouder. Hij heeft er al op tafel geklopt en zal dat nog mogen doen, want net als bij AB InBev en Kraft Heinz zit ook daar de klad in de resultaten.

Bunge meldde donderdag een oplopend vierdekwartaalverlies. Toegegeven, met 74 miljoen dollar bleef het bloeden beperkt en over heel 2018 was er bijna een verdubbeling van de nettowinst tot 233 miljoen. Maar Bunge rijgt de teleurstellingen aan elkaar. Het waarschuwde in januari dat de aangepaste bedrijfswinst vorig jaar lager dan 1,05 miljard dollar zou blijven, de onderkant van een eerdere prognose. Het cijfer strandde uiteindelijk op liefst 881 miljoen. En de omzet bleef ter plaatse trappelen op een kleine 46 miljard dollar (40,6 miljard euro).

Nog erger is dat Bunge wat het noorden kwijt lijkt. Het moet geregeld managementfouten opbiechten. De laatste uitschuiver is de gok

125 miljoen

Een fout gelopen gok op de sojaprijzen kost Bunge 125 miljoen dollar verlies.



dat de prijs van de Braziliaanse sojabonen - Bunge is de grootste sojabonenverwerker ter wereld - zou stijgen door de Amerikaans-Chinese handelsoorlog, want China importeert Amerikaanse bonen. Bunge legde een voorraadje Braziliaanse soja aan. Maar toen Washington en Peking een wapenstilstand afkondigden, kelderde de prijs. Gevolg: een verlies van 125 miljoen dollar op de voorraad van Bunge.

'2018 kon en, eerlijk gezegd, moest een veel beter jaar geweest zijn', klonk het mea culpa van CEO Gregory Heckman. Of beter CEO ad interim: hij werd onlangs tijdelijk aangesteld om orde op zaken te stellen. Dat kan ver gaan. 'Alles ligt op tafel om de winst op te krikken', gaf Heckman toe. Van de verkoop van onderdelen tot die van het hele concern. Het strategisch comité onder leiding van Fribourg heet open te staan voor een samengaan met het Zwitserse Glencore of Archer Daniels Midland. Of hoe ABCD binnenkort misschien ACD wordt.

Bert Broens
Redacteur Ondernemen



© BELGA

Galapagos houdt dit jaar 40 klinische studies. Die moeten een opvolger naar voren brengen voor het reumamedicijn filgotinib.