



Cactus als bron voor biogas

**Philippe Mengal,
CEO van GreenWatt**



Chileense mijnen van stroom voorzien door middel van cactussen is geen sinecure. Om de grondstof in biogassen om te zetten, ging men aankloppen bij GreenWatt, het bedrijf uit Louvain-la-Neuve dat zich specialiseerde in de technologie om afval dat door de voedingsmiddelensector wordt geproduceerd in bruikbare energie om te zetten. GreenWatt mikt op het marktleiderschap.

TEKST FLORENCE DELHOVE
FOTO GREENWATT

“Wij willen dit jaar
het personeelsbestand
verdubbelen”

In 2009 kwam de leiding van GreenWatt in handen van **Philippe Mengal** die al zijn sporen verdiende in de engineering en de voedingsmiddelenindustrie. Deze spin-off van de UCL, die vijf jaar eerder boven de doopvont werd gehouden, had toen net zijn eerste industrieel contract in de wacht gesleept en was op zoek naar nieuw kapitaal. GreenWatt is een engineeringbedrijf actief in de CleanTech sector. Zijn gebreveteerde vergistingstechnologie heeft tot doel afval uit de voedingsindustrie in energie om te zetten. GreenWatt stelt aan de voedingsmiddelenindustrie voor biogascentrales te bouwen op de sites waar het afval uit het industrieel proces aanwezig is. In 2010 werd de eerste centrale van GreenWatt ingehuldigd op de site van Joluwa, een witloftrekkerij in Nijvel. Door de nieuwe installatie kan dit voedingsbedrijf een groot deel van de warmte-energie, maar ook de elektriciteit nodig voor het productieproces, halen uit de vergisting van de witlofwortels. Kort nadien was het de beurt aan de firma Boyer, meloenteler in Zuid-Frankrijk, die zich door deze zeer vernieuwende technologie liet verleiden. Sindsdien werden nog drie andere contracten ondertekend voor centrales die dit jaar gebouwd zullen worden. Ze vertegenwoordigen een investering van 1 tot 5 miljoen euro. “Frankrijk, het belangrijkste landbouwland van Europa, is de voor ons interessantste markt”, aldus Philippe Mengal, CEO van GreenWatt, dat trouwens in september 2011 een dochtermaatschappij oprichtte in Avignon, ‘GreenWatt Ingénierie’. “2011 was een overgangsjaar. Wat als microbedrijf begon, groeide uit tot een industriële en commerciële onderneming. 2012 zal in het teken staan van de uitbreiding. Wij verwachten dit jaar uit te pakken met een omzetcijfer van 8 miljoen euro”, verklaart de CEO.

Het jaar van de uitbreiding

Naast Frankrijk en de Benelux richt de onderneming zich voor haar ontwikkeling vooral op landen waar de landbouwindustrie grote mogelijkheden biedt, zoals Noord-Italië en Engeland. GreenWatt is nog een kmo. Wij hebben een vijftiental werknemers. En zelfs al zouden we dit aantal dit jaar willen verdubbelen, zijn we niet zinnens ons op de hele wereld te richten”, benadrukt Philippe Mengal. Hoewel hij akkoord gaat met de beleidslijnen van zijn raad van bestuur, onderzoekt hij alle nieuwe buitenkansen, zelfs als die niet echt passen in het ‘klassieke’ economische model van de onderneming. “Wij staan ook open voor mogelijke projecten buiten deze zone wanneer het om een project gaat met een sterke partner. In Zwart Afrika en in sommige streken van Zuidoost-Azië en Latijns-Amerika zijn zeker heel wat kolossale kansen te grijpen voor onze technologie.” Het contract dat het bedrijf kort geleden met

Chili ondertekende, is er een prachtig voorbeeld van. Maar waarom Chili? “De Chileenen kwamen ons opzoeken, antwoordt Philippe Mengal niet zonder enige trots.

Chili, een strategische mijlpaal

De voedingsmiddelenindustrie en de mijnen – vooral de kopermijnen – zijn de twee pijlers van de Chileense economie. Twee industrieën die zeer veel energie vragen. Het land heeft nochtans geen petroleum of steenkool. “De mijnen – meer bepaald in het noorden van het land – werken met stroomcentrales op steenkool ingevoerd uit Zuid-Afrika of China, wat hen tot 200 dollar per megawattuur kan kosten”, vertelt Philippe Mengal. Talrijke Chileense engineeringbedrijven zijn begonnen met de ontwikkeling van duurzame energie en meer bepaald op basis van de biomassa afkomstig van een cactussoort, de vijgcactus. Het winnen van biogas uit dit substraat heeft enkele eigenaardigheden. “Het verzuurt zeer snel, maar door het te vermengen met dierlijke uitwerpselen kan de zuurgraad ervan worden geregeld. Het probleem is echter dat de meeste Chileense veeteeltbedrijven op 2.000 km liggen van de plaats waar de cactus groeit...”, legt Philippe Mengal uit. Het Chileense bedrijf Visors Generacion, dat partner wordt van GreenWatt in dit land, stond op het punt met het onderzoek te stoppen toen het lucht kreeg van de activiteiten van de Belgische kmo. “Van af dan is het allemaal zeer snel gegaan en bleek dat het project levensvatbaar was voor alle partijen, zowel op het vlak van het milieu als op economisch en sociaal vlak”, voegt hij eraan toe. Dankzij de technologie van de onderneming uit Louvain-la-Neuve, die erin bestaat het afbraakproces van de grondstof te doen verlopen in twee duidelijk onderscheiden stappen, moeten geen dierlijke uitwerpselen worden toegevoegd om de zuurgraad te regelen. De meeste van deze kleine mijnexploitaties zullen deze technologie gebruiken ter aanvulling van andere minder voorzienbare energiebronnen, zoals windmolens. Er zijn er zelfs die overwegen deze twee energiebronnen samen in een geheel te integreren. “Een uitbater van een windmolenpark overweegt cactussen in het park te planten, met als resultaat een biogascentrale op basis van cactussen die op hetzelfde net zou zijn aangesloten als de windmolens. Op die manier zou de totale stroomproductie geregeld worden in functie van de kleinste beweging van de windmolens. Een mogelijke aanvulling dus voor de activiteit die werd ontwikkeld voor de mijnen.” Om deze projecten in goede banen te leiden en de mogelijkheden van de Chileense markt nog beter te kunnen bestuderen, hoopt GreenWatt een kantoor te openen in Santiago.

Herkapitalisatie in zicht

Op dit ogenblik bedragen de werkmiddelen van GreenWatt 2,5 miljoen euro. Philippe Mengal: “Dat is weinig. De meeste Belgische ondernemingen met een gelijkaardig traject kunnen gemiddeld rekenen op een kapitaalvorming van 5 tot 8 miljoen euro. Daarom zijn we nu volop bezig met een belangrijke fondseninzameling. Deze actie loopt binnenkort ten einde.” Toen Philippe Mengal moest beslissen of er al dan niet een herkapitalisatie zou komen, aarzelde hij niet. ‘Traag maar zeker’ is niet zijn filosofie, integendeel. “Voor mij was het duidelijk dat het ‘nu of nooit’ was. Ons businessmodel had zijn sporen verdiend. Wachten hield het risico in dat we binnen vijf jaar zouden zijn wakker geschrokken in een zware concurrentiemarkt. Vandaag hebben we de mogelijkheid – hoe klein we ook zijn – om marktleider te worden in het ‘onsite waste to energy’ segment. ◀



GOEDKOPERE AFVALVERWERKING

Welk economisch model gebruikt GreenWatt om de technologie die door hoogleraar Gerin (UCL) in de jaren '90 werd ontwikkeld, op de markt te brengen? Een voedingsmiddelenonderneming die op haar terrein over een voldoende hoeveelheid substraat beschikt om een bepaald rentabiliteitsniveau te halen, investeert in een biogascentrale die door GreenWatt wordt ontwikkeld. Andere ondernemingen uit de buurt die eveneens over plantaardige substraten beschikken, kunnen aan het project deelnemen door met de industrieel van de site waar de centrale is gevestigd, contracten te sluiten voor de aanvoer van hun substraten. Dit zijn vaak substraten die snel rotten en die de onderneming over het algemeen laat ophalen door een afvalverwerkend bedrijf. Het voedingsmiddelenbedrijf kan deze substraten recupereren in plaats van het afvalverwerkend bedrijf en het ophalen ervan factureren aan een goedkopere prijs. Beide winnen eraan. De industrieel produceert er niet alleen energie mee, maar factureert bovendien het verzamelen van het substraat en de leverancier geraakt zijn afval goedkoper kwijt. De leverancier kan echter ook besluiten zijn afvalstoffen niet door een afvalophaaldienst te laten weghalen, maar ze verkopen aan de veevoederindustrie. “Dat is een sterke concurrent, benadrukt Philippe Mengal. Een aardappelverwerkend bedrijf kan ervoor kiezen zijn afvalstoffen tegen een sterk concurrerende prijs te verkopen aan een varkenskwekerij bijvoorbeeld...” ◀