



Financiële overlevingsstrategieën in cleantech

Geloofwaardig, vindingrijk en innovatief

Belgische bedrijven, actief op het vlak van zonne- en windenergie, bodemsanering, watermanagement en de productie van koolstofnanobuisjes, genieten internationale bekendheid op de markt van ecotechnologie. Maar innovaties en investeringen kunnen enkel mits het bedrijf over voldoende financiering beschikt. Zes toonaangevende Belgische cleantechbedrijven lichten voor Forward hun bedrijfsstrategie en financieringsbasis toe.

Deep Green

Steun van grote groep verzekert ontwikkeling op lange termijn

Het Brusselse Deep Green is gespecialiseerd in bodemsanering en werd tien jaar geleden opgericht. Het bedrijf maakte eerst gebruik van bestaande technologieën, maar ontwikkelde vervolgens eigen schone methodes. "In onze beginjaren grepen we een buitenkans voor een industrieel project in de Verenigde Staten. We onderzochten echter heel wat moeilijkheden om financiering te vinden. De Belgische banken wilden ons zo ver niet volgen. Ze achtten ons te klein en wilden geen risico's nemen. De Amerikaanse banken begrepen dan weer niet waarom men ons in België niet wilde financieren. Uiteindelijk hebben we in

de Verenigde Staten dan toch de middelen gekregen, maar tegen heel restrictieve voorwaarden", vertelt **Jan Haemers**, CEO en oprichter van Deep Green. In 2004 wilde het bedrijf uitbreiden binnen Europa, en kwam voor een dilemma te staan. "We wa-

"Bij cleantech investeert men op lange termijn"

Jan Haemers (Deep Green)

ren te laag gekapitaliseerd om zowel in Europa als in de VS te werken. Door de terughoudendheid van de banken voor onze Amerikaanse activiteit, bleef er maar één optie over om onze finan-

ciële structuur te verstevigen: interne financiering door de Amerikaanse activiteit te verkopen."

In 2008 trad de groep Duferco Diversification toe tot het kapitaal van Deep Green, en heeft nu 66% in handen. Een weloverwogen keuze. "Er zijn voldoende publieke fondsen voor O&O. Het ontbreekt echter aan private financiële spelers. Risicokapitaalverstrekking verwachten een rendement van om en bij de 30%, waardoor je verplicht bent om op korte termijn te

werken. Maar bij cleantech investeert men op lange termijn, het is dezelfde investeringslogica als die van industriële partners."



Deep Green is tevreden over de gevolgde strategie. "Als onderdeel van de divisie Duferco Diversification kunnen we onze ontwikkeling voortzetten en nieuwe markten bewerken, maar zijn we ook verzekerd van opdrachten in 'magere' tijden." Naast financiële partner is Duferco Diversification immers ook een interne klant.

Nanocyl

Geloofwaardigheid van bestaande investeerders opent deuren

Het bedrijf Nanocyl uit Sambreville is gespecialiseerd in de productie van koolstof-nanobuisjes. Koolstof is een materiaal dat van nature een minimale impact heeft op het milieu. "Het is niet evident om ons rechtstreeks in verband te brengen met de cleantechsector. Investeringsfondsen hanteren vaak drie segmenten: biotech, ICT en cleantech. 'Materialen', waar wij onder vallen, ontbreekt binnen deze klassieke segmentatie. Hierdoor moeten we soms bijkomende inspanningen leveren, vooral bij buitenlandse investeerders", verklaart **Frédéric Luizi**, R&D Executive Director van Nanocyl, dat momenteel op zoek is naar nieuwe private investeerders.

Sinds de oprichting in 2002 heeft deze spin-off van de universiteiten van Namen en Luik het kunnen stellen met het adresboekje van de oprichters, en vooral de steun van gerenommeerde business angels in het Waalse Gewest. "We overtuigden ook Start-it, een half publieke half private risicokapitaalverstrekker, om voor 20% in ons kapitaal te stappen." Vervolgens, bij de eerste stap voor de bouw van een industriële plant voor hun producten, kreeg Start-it het gezelschap van Bois Sauvage, de Nationale Portefeuillemaatschappij, Namur Invest en de Waalse gewestelijke investeringsmaatschappij SRIW. Deze investeerders volgden Nanocyl ook bij de bouw van een grotere industriële eenheid in 2008. "Zij hebben opnieuw geïnvesteerd, en daarnaast hebben we een beroep gedaan op leasing bij de bank."

De concurrenten van Nanocyl zijn vooral grote groepen, maar het bedrijf heeft geen plannen om toenadering te zoeken. "Wij geven de voorkeur aan het ontwikkelen van een industriële activiteit met een lokale ver-

ankering. Op deze markt is er plaats voor een onafhankelijke en autonome speler, wat vormen van gerichte samenwerking uiteraard niet uitsluit." Beschikt het bedrijf over voldoende middelen om dit type investeringen te financieren? "Wij hebben met suc-



"Het is niet evident om ons rechtstreeks in verband te brengen met de cleantechsector" Frédéric Luizi (Nanocyl)

ces de stap naar industrialisatie gezet met een geïnvesteerd bedrag dat lager lag dan wat andere, ondertussen al verdwenen, bedrijven bijeenbrachten, in het bijzonder in de Verenigde Staten. Het Europese model, dat aanzet tot meer striktheid en pragmatisme, is dus niet noodzakelijk zo slecht wanneer men alles in rekening brengt!"

Air Energy

Eigen middelen, bankleningen en een beursgang volstonden niet

Deze kmo van tien medewerkers (Waver) produceert elektriciteit uit hernieuwbare energie, in het bijzonder windenergie. Het bedrijf werd in 2001 opgericht met 100.000 euro eigen middelen. "Dat was erg weinig gezien de grote investeringen die voor deze activiteit nodig zijn", verklaart **Frédéric Dawans**, gedelegeerd bestuurder en oprichter van Air Energy. "Het kwam er op aan vindingrijk te zijn. Voor ons eerste project hebben we samengewerkt met Electrabel. Hierdoor verwierven we credibiliteit bij de banken en konden we dossiers ontwikkelen met weinig eigen middelen. 80% van onze investeringen werd gefinancierd via bankschulden. De resterende 20% kwam van de uitgifte van achtergestelde leningen. Dit was echter alleen maar mogelijk dankzij steunmechanismen zoals groene stroomcertificaten." In 2003 deed het bedrijf een



"We verkozen de beurs boven een risicokapitaalfonds"

Frédéric Dawans (Air Energy)

kapitaalsverhoging en trad Nivelinvest toe. "In 2006 wilden we een versnelling hoger schakelen – een uitgebreider team, meer projecten, een aanvraag doen voor een concessie op zee – en beslisten we om voor bijkomende middelen een beroep te doen op de privésector." Het bedrijf vroeg een notering aan op Alternext en haalde 10 miljoen euro op. "We verkozen de beurs boven een risicokapitaalfonds omdat in onze ogen de laatste mogelijkheid veel minder toegevoegde waarde bood. Via een beursgang konden we in zekere zin de burger laten participeren in onze projecten, een vraag die voor de sector van de windenergie wel vaker wordt gesteld."

De aanvraag voor de concessie op zee – die het bedrijf overigens nog steeds niet verkregen heeft – deed Air Energy in 2008 toenadering zoeken tot de Nederlandse groep Eneco. Deze groep bezit ondertussen 85% van de aandelen van het bedrijf, de rest is in handen van de oprichters. "De concessie vergt grote investeringen die niet haalbaar waren voor een kmo. Daarnaast werden onze uitstaande schulden te groot ten opzichte van het bedrijf en onze eigen middelen."

Hansen Transmissions

Beursintroductie financiert groei

Eind 2007 heeft Hansen Transmissions, producent en leverancier van tandwielkasten voor windturbines en andere industriële toepassingen, een vijfjaren investeringsplan opgemaakt voor het uitbreiden van de productiecapaciteit van 3.795 megawatt per jaar naar 14.300 megawatt per jaar in 2013. "Dit realiseren we via een uitbreiding van de productiecapaciteit van de bestaande fabriek in Lommel en de bouw van

twee nieuwe fabrieken in India en China", zegt gedelegeerd bestuurder **Ivan Brems**. Het plan vereist een investering van 730 miljoen euro die via een beursintroductie en

► een kredietlijn gefinancierd wordt. "Sinds december 2007 staan we genoteerd op de eerste markt van de Londense beurs. Bij de introductie werden 27% nieuwe aandelen gecreëerd waardoor we een kapitaalsverhoging van 420 miljoen euro konden realiseren. Daarnaast hebben we in 2007 met een bankenconsortium een kredietlijn van 260 miljoen euro afgesloten. Deze kredietlijn diende voornamelijk voor de uitbreiding van de fabriek in Lommel die sinds april 2008 operationeel is", stelt Brems.

"We ondervinden geen directe impact van de huidige crisis om aan het nodige kapitaal te geraken" Ivan Brems (Hansen Transmissions)

Sinds eind 2007 beschikt het bedrijf over voldoende middelen om het investeringsplan zoals voorzien te implementeren. "Weliswaar met een kleine wijziging voor dit jaar. De expansie in India schuiven we vooruit. Daarnaast hebben we de voorbije twaalf maanden voor bijkomende financieringen gezorgd. Zo is in juni 2008 een exportkrediet afgesloten voor de financiering van de machines voor de nieuwe fabriek in India. Momenteel zijn we ook in gesprek met enkele bankiers voor het afsluiten van een exportkrediet voor de machines in de nieuwe fabriek in China. Al moeten beide kredieten vooral het comfort van de voornamelijk Europese leveranciers van de machines verhogen. We ondervinden dus geen directe impact van de huidige crisis om aan het nodige kapitaal te geraken. Al voelen we op omzetvlak wel de gevolgen van de financiële crisis, omdat eindklanten moeilijkheden ondervinden bij het financieren van windturbineprojecten", zegt Brems.

Photovoltaech

Aandeelhouders financieren groei

Photovoltaech, de specialist in zonne-energie uit Tienen, investeerde de voorbije jaren fors in de uitbreiding van haar productiecapaciteit. In november 2003 startte Photovoltaech met de productie van fotovoltaïsche cellen, de basiscomponent voor de bouw van zonnepanelen. "De productiecapaciteit bedroeg

toen 13 megawattpiek per jaar. Vandaag hebben we een productiecapaciteit van 80 megawattpiek per jaar. Ook de komende jaren blijven we investeren in een uitbreiding van de productiecapaciteit. De opzet is geleidelijk aan de capaciteit te verzevoudigen tot 500 megawattpiek per jaar, afhankelijk van de vraag naar onze producten en de evolutie van het economische klimaat. We werken met langetermijncontracten, zowel met klanten als met leveranciers, en dat is een voordeel, maar de financieel-economische crisis maakt toch dat aan



beide kanten heronderhandelingen nodig zijn", schetst Johan Nijs, general manager, de situatie. Met de uitbreiding volgt de specialist in zonne-energie de groei van de markt. "Midden 2010 zal de nieuwe productielijn klaar zijn om de eerste nieuwe productielijn op te starten. Dit komt neer op een uitbreiding van de productiecapaciteit met nog eens 60 megawattpiek per jaar. Zo trekken we het productiepark op tot ongeveer 140 megawattpiekvermogen. Een investering van tientallen miljoenen euro", zegt Nijs.

Photovoltaech heeft haar groei steeds kunnen bekostigen via de steun van haar oprichters en aandeelhouders Total, GDF Suez (via Electrabel en Soltech) en IMEC. Total en GDF Suez zijn met elk 47,8% de grootste aandeelhouders en financieren de groei van het be-

"Ook de komende jaren blijven we investeren in een uitbreiding van de productiecapaciteit"

Johan Nijs (Photovoltaech)

drijf. Via IMEC en eigen R&D-inspanningen heeft Photovoltaech een waaier van innovatieve technologieën tot haar beschikking. "Ook in de toekomst is het de bedoeling dat onze bestaande aandeelhouders onze groei verder mee financieren. We zoeken, althans voorlopig, geen nieuwe investeerders, noch plannen we momenteel een beursgang", benadrukt Nijs.

Waterleau

Inbreng private investeerders vergroot internationale slagkracht

De milieugroep Waterleau uit Herent zoekt extra kapitaal om nieuwe activiteiten en projecten te kunnen ontwikkelen. "Zo kunnen we op groeiopportuniteiten inspelen als die zich aanbieden. Nu zijn we vooral actief in de bouw en de engineering van zuiveringsstations. Maar voortaan willen we ons ook inschrijven op meer complexe aanbestedingen voor waterzuivering, waarin behalve de bouw ook de exploitatie vervat zit. Dit vereist echter een sterkere kapitaalbasis. Daarom willen we het kapitaal met tientallen miljoen euro uitbreiden, bij voorkeur via achtergestelde obligatieleningen aan de moedermaatschappij of direct in de afzonderlijke projecten", zegt gedelegeerd bestuurder Luc Vriens. Hij verwacht redelijk vlot het nodige kapitaal bij elkaar te kunnen brengen. "De crisis heeft weinig vat op onze sector. De kleinere vraag langs



"De sector staat hoog aangeschreven bij kapitaalverschaffers" Luc Vriens (Waterleau)

industriële kant wordt ruimschoots gecompenseerd door overheidsopdrachten. Bovendien staat de sector hoog aangeschreven bij kapitaalverschaffers. De technologie is intussen wijd bekend en voldoende matuur."

Behalve in waterzuivering heeft Waterleau zich ook gespecialiseerd in luchtzuivering, afvalverwerking en in het ontwikkelen van nieuwe energievormen. Vorig jaar realiseerde het bedrijf een omzet van 50 miljoen euro. Waterleau is voor 61,8% in handen van stichter Luc Vriens. Het management heeft de resterende 38,2%. "Om onze internationale expansie te ondersteunen, hebben we steun gekregen van de durfkapitalistgroepen Erdevel Europe en Indufin. Erdevel Europe is er ondertussen uitgestapt. Indufin heeft nog een achtergestelde lening met warrants van 5 miljoen euro."

Interviews: Hilde Vereecken & Florence Delhove