

CONDUGO BEHEERT ENERGIEHUISHOUDING VAN GROTE BEDRIJVEN

Transparantie verlaagt miljoenenfactuur

Een beetje fabriek die zijn energiegegevens verzamelt, kijkt al snel aan tegen talloze data. Condugo helpt grote bedrijven hun weg daarin te vinden en energie te besparen.

Luc Huysmans, fotografie Thomas De Boever

Grote bedrijven zijn meestal zelf verantwoordelijk voor energieaan- kopen en -besparingen. Maar ze botsen vaak op hun eigen complexiteit, merkten CEO Xavier De Moor en zijn twee vennoten. Ze hebben duizenden meetwaarden die op de een of andere manier moeten worden gekoppeld aan regels, productiegegevens en marktdata.

Daarom besloot Condugo zich te richten op een duidelijk afgelijnde markt: klanten met een energiefactuur die in de miljoenen loopt. Het Energy Hub-softwarepakket dat het Antwerpse bedrijf heeft ontwikkeld, maakt de industriële energieprocessen transparant. Dat kan een besparing van 5 tot 10 procent op het energieverbruik en de CO₂-uitstoot opleveren.

“In België spreek je over 200 tot 250 bedrijven, met 400 tot 500 sites”, zegt Xavier De Moor. “In Europa over 500 tot 600 ondernemingen en 3000 tot 4000 industriële sites. Voor ons komt dat neer op een markt van 250 tot 300 miljoen euro, waarvan wij over vijf tot zes jaar 10 procent willen hebben. Als je er mee rekening houdt dat de grootste 700 bedrijven goed zijn voor 20 procent van de wereldwijde CO₂-uitstoot, dan zouden we 0,5 tot 1 procent van de CO₂-uitstoot kunnen besparen. Dat is enorm.”

De drie initiatiefnemers vullen elkaar perfect aan om dat probleem aan te pakken. De Kortrijkzaan De Moor bouwde ervaring op als energiehandelaar bij Electrabel, en later als portefeuillebeheerder voor grote bedrijven bij Semptra in Londen en Mercuria in Genève. Peter Verboven, een Antwerpse specialist in



XAVIER DE MOOR EN PETER VERBOVEN
“We zouden 0,5 tot 1 procent van de wereldwijde CO₂-uitstoot kunnen besparen. Dat is enorm.”

energienetwerken die zijn sporen verdiende bij Voka en het onderzoekscentrum Energyville, werd verantwoordelijk voor sales en businessdevelopment. Tijdens hun zoektocht naar investeerders betrokken ze er ook de Nederlandse IT-specialist Jeroen van der Meer bij, die als chieft information officer de softwareontwikkeling voor zijn rekening neemt.

Bij het farmabedrijf Johnson & Johnson in Beerse verrijnden ze de eerste versie van hun beheerssoftware. De Moor: “Wij helpen onze klant om te weten hoeveel energie hij nodig heeft voor één eenheid product, wat die kost en hoe die energie is geproduceerd. Drie jaar geleden was die informatie nog niet zo belangrijk, maar wij verwachten dat vroeg of laat elk product zal moeten worden gelabeld met dat soort gegevens.”

Professionaliseren

Condugo gaat ervan uit dat almaar meer bedrijven hun energiehuishouding willen professionaliseren. “De spectaculaire prijsstijging van de CO₂-certificaten, die in anderhalf jaar tijd meer dan verviervoudigd is, speelt ongetwijfeld een rol. Toch is er meer aan de hand. Duurzaamheid, minder verbruiken en het terugdringen van de uitstoot zijn de jongste jaren veel hoger op de agenda komen te staan. Niet alleen de energiemanagers, ook de CEO's willen bewust en geïnformeerd met energie omgaan.”

Naast de drie oprichters werken vier ontwikkelaars voor het bedrijf, en wordt gezocht naar een *product owner*. Die moet de link vormen tussen de ontwikkelaars en de klant. Verboven: “Alle grote bedrijven hebben Excel-bestanden vol energiedata. Maar het is niet zo eenvoudig te weten wat daar eigenlijk in staat. Wij structureren de data, zodat je onderbouwde conclusies kunt trekken. Zo krijgen onze klanten vat op de kosten van hun energie. Onze software vertelt hoe de

energieprocessen verlopen en waar de potentiële efficiëntiewinsten zitten.”

De concurrentie bestaat vooral uit consultants en softwarepakketten van grote technologiebedrijven. Condugo stelt dat het het eerste geïntegreerde energiebeheersplatform heeft ontwikkeld, en dat het bovendien goedkoper en sneller is. De Energy Hub-software heeft een aantal modules: monitoring,

plaats als een softwarebedrijf dat technische oplossingen aanbiedt. “Maar we doen meer dan dat: we plaatsen ook meters, doen audits en bieden ondersteuning bij de implementatie.”

Condugo neemt deel aan twee onderzoeksprojecten. Smart City Roesselaere Energy Awareness and Monitoring – of Scream – werkt aan een haalbaarheidsstudie voor een lokaal energienet-

“Niet alleen de energiemanagers, ook de CEO's willen bewust en geïnformeerd met energie omgaan”

energie-efficiëntie en voorspelling. Verboven: “Er zijn duizend mogelijkheden om zaken te meten en te communiceren, maar niet alle combinaties werken. Een klant kan zeer goed bezig zijn met energie aan te kopen, groene energie te produceren, het Europese emissiehandelssysteem ETS of energie-efficiëntie, maar soms loopt de interne communicatie mank. Door die informatie te integreren kunnen we de energiestromen optimaliseren.”

Aan de software is 2,5 jaar gesleuteld. In die periode betaalde Condugo de rekeningen met adviesopdrachten en 500.000 euro van de Vlaamse overheid, via subsidies van het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen en krediet van de investeringsholding PMV. Advies blijft belangrijk, maar Condugo ziet zichzelf in de eerste

werk op een bedrijventerrein. “We bekijken wat Energy Hub kan betekenen voor bedrijventerreinen.” Het andere is Doen, een Interreg-project rond energiemakelaars die bedrijven met warmte-overschotten koppelen aan partijen die warmte vragen.

Geloofsbrief

Op het klantenlijstje prijken mooie namen: de farmabedrijven Johnson & Johnson en Pfizer, het textielbedrijf IFG Cresco, de vastgoeddienstverlener CBRE en Solarcentury, een van de grootste ontwikkelaars en beheerders van zonneparken. “Onze strategie was altijd eerst onze geloofsbriefen te verdienen in Vlaanderen, maar we kijken ook verder. Uiteraard willen we onze klanten volgen, maar veel zal afhangen van wat gebeurt in sommige sectorclusters. Voor farma en lifesciences zit je snel in Zwitserland en Ierland. Voor ijzer en staal, of voeding en logistiek moeten we misschien elders naartoe.”

Winst in de start-upcompetitie van het telecombedrijf Orange, waaraan een samenwerking verbonden is, kan de buitenlandse groei versnellen. Maar een kapitaalverhoging is geen noodzaak om te groeien. De Moor: “We willen in 2020 naar een omzet van 1 miljoen euro. Dan kunnen we serieus praten (*lacht*). Wellicht halen we dan 2 miljoen euro op.” ©

CONDUGO

Bron: Trends Business Information

| In duizend euro | 2017 ⁽¹⁾ | 2016 |
|-------------------|---------------------|-------|
| Brutomarge | 17,4 | -48,4 |
| Bedrijfsresultaat | 6,9 | -48,4 |
| Nettoresultaat | 2,9 | -48,9 |
| Eigen vermogen | -27,4 | -30,3 |
| Balanstotaal | 159,9 | 87,2 |
| Werknemers | 4 | 3 |

(1) Jaargang 2018 nog niet beschikbaar