

Prijswinnaar breekt door

Duurzaam ondernemer Igor Kluin vindt partners voor proeven met energiekastje

Hans Maarsen
Amsterdam

Het helpt echt om uit handen van de vermaarde Britse entrepreneur Richard Branson een prijs uitgereikt te krijgen. De Rotterdamse ondernemer Igor Kluin (35) weet er alles van. Kluin werd een jaar geleden op grootse wijze gehuldigd als bedenker van een kastje waarmee duurzame energie optimaal kan worden benut.

Hij werd uitgeroepen tot winnaar van de Picnic Green Challenge, een wedstrijd die in het teken staat van 'groene' bedrijvigheid. Juryvoorzitter Branson, bekend van het Virgin-imperium, overhandigde hem daarbij een cheque van € 500.000.

En daarmee kwam Kluin midden in de schijnwerpers te staan. 'Het was de grootste adrenaline-roes die ik ooit heb beleefd. Ik heb tijd nodig gehad om af te kicken. Zo veel aandacht kun je niet kopen.' Zijn concept ging meteen de hele wereld over. Zijn bedrijf, Qurrent, kreeg aanvragen voor offertes uit twintig landen. Nu, een jaar later, staan proefnemingen op stapel met grote partijen als Eneco, kantoorontwikkelaar OVG en Schiphol. Kluin: 'We zijn het concept voorbij, we gaan "live".'

Hij had voor zijn product geen beter moment kunnen bedenken. Duurzame energie staat in het middelpunt van de belangstelling. Investeren in windmolens, zonnepanelen en warmtepompen is populair. Met het kastje van Qurrent kan lokaal opgewekte energie in kleine netwerken onderling worden uitgewisseld. De zogeheten Qbox registreert het aanbod en de behoefte aan energie, en zorgt voor verdeling en verrekening onder de deelnemers in het netwerk.

Wie beschikt over zonnepanelen op zijn dak, kan op die manier overtollige elektriciteit aan zijn buurman kwijt. Het apparaat is ook goed te gebruiken voor regulering van stroom op industrieterreinen waar ondernemers gezamenlijk een windmolen exploiteren. Door de schone energie rendabe-



Igor Kluin: 'Er lopen sinds de prijsuitreiking contacten met Richard Branson, maar daarover wil ik nu nog niets zeggen.' Foto: Michel de Groot

Energie verdelen Qbox doet zijn werk

- Qurrent levert kastje voor verdeling van schone energie
- Opgewekte stroom kan met Qbox beter worden benut
- Bedrijf verkoopt de kastjes voor €279 per stuk
- Kopers moeten abonnement nemen voor energieverdeling
- Qurrent start proeven samen met onder meer Techneco, Woonbron en Vestia
- Ook samenwerking met kantoorontwikkelaar OVG
- Directeur Igor Kluin is voor 82% eigenaar van Qurrent
- Overig belang berust bij informal investor Bertram

ler in te zetten, neemt de afhankelijkheid van vervuilende fossiele brandstoffen af. Een van de proeven vindt plaats in samenwerking met de Rotterdamse woningcorporatie Woonbron. De stroom die op flatgebouwen wordt gewonnen met zonnepanelen en windturbines kan met behulp van de Qbox direct aan de bewoners worden geleverd, zonder gebruik te maken van het gewone elektriciteitsnet.

'Wij zijn als het ware een netwerkbeheerder in het klein. Ons systeem past heel goed in de gemiddelde Vinex-wijk', zegt Kluin.

Hij presenteert zijn onderne-

ming als het eerste energiebedrijf dat geen energie verkoopt, maar alleen faciliteiten daaromheen biedt. Dat kan ook niet anders: het leveren van stroom gaat niet samen met de regulerende taken. 'Een verkoper van elektriciteit wil zo veel mogelijk verkopen. Dat is juist niet ons doel.'

Kluin is afkomstig uit de wereld van reclame en marketing. Hij had tien jaar een eigen reclamebureau toen het idee voor de Qbox in hem rijpte. Voor de uitwerking heeft Kluin een beroep gedaan op een paar softwareontwikkelaars. 'Ik heb niet zelf de soldeerbout ter

hand genomen.' De ontwikkeling van de Qbox is gefinancierd met steun van informal investor Hans Bertram, een geldschieter met interesse in duurzaamheidsprojecten. Voorlopig overtreffen de kosten nog de opbrengsten. Het break-evenpunt wordt over twee jaar verwacht, als er enkele tienduizenden kastjes zijn verkocht.

Voor concurrentie is Kluin niet beducht. Hij heeft patent op zijn product aangevraagd, maar dat is geen garantie voor een exclusieve marktpositie. 'Het is belangrijker dat deze markt volwassen wordt en een snelle groei vertoont. Daar-

voor is het goed dat er meer aanbieders komen.' De energiewereld is nog maar kort geleden geliberaliseerd en moet volgens hem gaan wennen aan de krachten van de vrije markt.

Qurrent gaat zijn product echter niet op grote billboards aanprijzen. 'We vinden onze weg via woningcorporaties en projectontwikkelaars. Financieel ontbreekt ook de ruimte voor een grote campagne.' Kluin houdt wel een lijntje open met Branson. 'Er lopen contacten sinds de prijsuitreiking, maar daarover wil ik in dit stadium liever niets zeggen.'

