



8

Igor Kluin Qurrent

Igor Kluin won met zijn bedrijf Qurrent de Picnic Green Challenge en kreeg uit handen van Richard Branson 500.000 euro. Sindsdien is hij een scheepslading aan nieuwe contacten aan het afstruinen en druk met proefprojecten in de weer. 'Decentrale energie heeft de toekomst.'

Het idee rijpte langzaam, na het zien van een VPRO-documentaire over de waterstof-economie. De documentaire ging over de enorme afhankelijkheid van fossiele brandstoffen en de problemen daarvan. Wat Igor Kluin, eigenaar van een reclamebureau, vooral raakte, was dat er zo weinig over het energieprobleem werd gepraat. "Ik stapte in het vliegtuig en bekeek waterstofprojecten in Denemarken en IJsland. Bij het eerste waterstofpompstation ter wereld, in IJsland, voelde ik een soort vonk", zegt Kluin. "Ik wist: hier ga ik iets mee doen."

Vrij treurig

Het scheelde dat hij er juist aan toe was om 'iets relevanters' voor de wereld te gaan doen. Nadere studie maakte duidelijk dat de toekomst zit in energie-opwekking die dicht bij de gebruiker plaatsvindt. Kluin: "Bij het transport gaat zoveel energie verloren, dat bij aankomst in het stopcontact ongeveer één derde over is. En dat is natuurlijk vrij treurig."

Het kwam mooi uit dat de ondernemer tijdens Holland Innovation in 2006 investeerder Hans Bertram wist te interesseren. Daarmee haalde hij een investering binnen van 250.000 euro. Belangrijker nog was dat het klikte, vindt hij. "Je weet dat je samen ook door een paar dalen moet." Zoals die keer dat een investeerder, waarmee maanden was samengewerkt, uiteindelijk toch af-

haakte. "Dat voelde als een stomp in mijn maag. Niet dat ik twijfelde of het geld er nu wel zou komen. Het was wel vervelend."

Eigen energie

Desondanks ging Kluin aan de slag en ontwikkelde een systeem om het zelf opwekken van energie met zonnepanelen, warmtepompen of windturbines te optimaliseren. "Bijna niemand wekt nu zijn eigen energie op, omdat het financieel onaantrekkelijk is en teveel gedoe." Met de huidige regelingen is de terugverdientijd van zonnepanelen vijftien jaar en voor een warmtepomp vijf jaar. Bij Qurrentklanten kan dat straks met 10 tot 40 procent verbeterd worden, aldus Kluin.

Drie vindingen moeten daar voor gaan zorgen: een Q-kastje voor in de meterkast, een Q-centrale server die de optimale opwekking berekent en een Q-website voor de klant, om de vraag constant op de productie af te stemmen. "Daarop kun je je financieel rendement zien en je eigen elektriciteitsverbruik vergelijken met het gemiddelde van jouw buurt."

De ondernemer is niet bang dat het community-idee van de website indruist tegen het huidige individualisme. "Bij nieuwbouwprojecten zie je juist steeds vaker onderlinge samenhang ontstaan. Zoals websites die gewijd zijn aan een hele straat of thematische wijken, die een band scheppen. Die mensen >

Geboren Vlaardingen, 1973

Muo-wens Laten we in ieder geval ophouden met die vreselijk ambtelijke term. Duurzaam ondernemen is gewoon het nieuwe ondernemen! Iedereen die denkt dat hij tegenwoordig nog zander kan, leeft in een illusie. Ophoepelen met die term, zo'n sticker is nergens voor nodig.

Grootste ergernis Ik erger me er groen en geel aan als duurzaamheid als marketingtruc wordt gebruikt. Je kunt de televisie niet meer aanzetten zonder dat er weer een product met dat etiket wordt aange-smeerd. Ik kocht laatst kaas in Spanje waarop stond dat er nul CO₂-uitstoot aan te pas was gekomen. Wat een onzin!



'Wij worden de eerste energieleverancier
die géén energie verkoopt'



'Sommigen schrikken dat het allemaal zo anders is'

tonen zich mondiger en willen inspraak in hun voorzieningen."

Kluin verloochent zijn marketingafkomst niet. Zijn energiebedrijf moet als een compleet nieuw merk op de markt worden gezet. "Met als slogan, schrijf maar op: Qurrent wordt het eerste energiebedrijf dat geen energie verkoopt. Ik help mensen met het zelf opwekken ervan." De winst moet komen uit de marges op de geleverde zonnepanelen, windturbines en andere parafernalia, de abonnementen en, maar dat is voor later, de verhandelde energie.

Tricky

Van concurrentie heeft hij voorlopig weinig te vrezen, denkt Kluin. "Technisch is mijn idee best na te bootsen, maar het gaat erom wat je ermee doet; de hele dienstverlening." Van de energiebedrijven is alleen Greenchoice met vergelijkbare zaken bezig. Een heel mooi bedrijf, vindt hij. "Maar zij zien zichzelf toch primair als leverancier. Een nieuwkomer zal waarschijnlijk een heel ander businessmodel hanteren, één die uitgaat van de gebruikers - net als ik."

Winst zal er pas rond 2010 gemaakt worden. Met die gedachte in het achterhoofd nam Kluin als eerste een boekhoudster aan. "Zolang het financieel nog *tricky* is, moeten we financiers inzicht kunnen geven." Omdat hij zelf vooral graag nieuwe dingen bedenkt maar slecht is in routineklussen, was ook een goede operationeel manager broodnodig. Daarnaast werken bij Qurrent een office-manager, een softwareontwikkelaar en een hardwareontwikkelaar. Het overige ontwikkelingswerk wordt in Roemenië gedaan.

Spannende periode

Momenteel praat Kluin, in de slipstream van zijn pas gewonnen prijs, aan de lopende



band met potentiële samenwerkingspartners, investeerders en anderszins geïnteresseerden. Opmerkelijk hoeveel verschil zo'n prijs maakt, vindt hij, alsof het idee nu officieel is goedgekeurd. "Waar mensen voorheen beleefd zaten te knikken bij mijn verhaal, weten ze nu vaak al precies wat mijn product inhoudt, of ze zeggen: 'Wij zijn ook met zoiets bezig, maar waar wij naar op zoek zijn...' dan ben je meteen veel verder." In januari 2008 gaat een aantal pilots van start, zodat vanaf het najaar de commerciële toepassingen in de markt kunnen worden gezet. Een spannende periode, waar veel van afhangt, beseft Kluin. "Ook voor investeerders en samenwerkingspartners, zoals corporaties en projectontwikkelaars; zij zullen op grond van de pilots kijken of ze verder willen. Het is voor iedereen nieuw. Sommigen schrikken daarvoor terug, anderen vinden het juist fantastisch, dat het allemaal zo anders is." (AW)

Mvo-helden Flauw misschien, maar toch Bill Clinton met zijn eigen foundation, die briljant werk doet, en Al Gore. Dat die film zo'n enorme impact had, vind ik zo knap, bijna visionair. Die film trok volle zalen in de Pathé-bioscoop in Rotterdam-Zuid. Ik geef het je te doen.

Grootste mvo-leugen CO₂-compensatie. Als je dat doet, komt er nog steeds meer CO₂ in de atmosfeer terecht, want de verbranding gaat veel sneller dan de opname.

Nieuwste mvo-trend Dat duurzaam ondernemen gewoon business is, en zo moet het ook gezien worden. Grote bedrijven die zeggen: we verdienen er wel niks aan, maar doen toch een beetje duurzaam, hebben het niet begrepen.

Meest aparte mvo-onderneming Projectontwikkelaar OVG in Rotterdam. Zij ontwikkelen enkel duurzame panden, terwijl ze de grootste utiliteitsbouwer van Nederland zijn. Bij hen is duurzaamheid niet iets waarmee ze alleen maar goeie sier maken.