

SMET-BORING MENGT ZICH IN DEBAT HERNIEUWBARE ENERGIE

Doorgrondelijke duurzaamheid

Smet-Boring zit met zijn kop in het zand. Letterlijk. Het bedrijf in boortechnieken uit Dessel richt zich op duurzame energie. Het probeert ondernemers te overtuigen van bodemenergie. **TOM MONDELAERS, FOTOGRAFIE DEBBY TERMONIA**

Hernieuwbare energie werd in het verleden vaak beperkt tot elektriciteit, terwijl de helft van het energieverbruik opgaat aan verwarming en koeling. Met de huidige technieken schuiven we een groot deel van de rekening door naar onze kleinkinderen. Zonnepanelen moet je vroeg of laat saneren en windmolenparken zijn duur in onderhoud.” Wim Smet, de gedelegeerd bestuurder van Smet-Boring, kijkt niet omhoog voor een oplossing van het energievraagstuk, maar naar de ondergrond.

Dat is niet verwonderlijk voor de baas van een bedrijf dat internationaal gelauwerd wordt voor zijn expertise in boortechnieken. Zowel in het Kempenplan als in het Strategisch Actieplan voor Limburg in het Kwadraat (SALK) gaat aandacht naar bodemenergie, meer bepaald naar diepe geothermie.

“Dat zijn boringen tussen de 2000 en 4000 meter, waarbij de bodemwarmte van meer dan 100 graden gebruikt wordt voor warmte en elektriciteit. In onze buurlanden bestaan zulke installaties al. Ze geven warmte af aan gemeentes of steden via een warmtenet. In de zomer, als

de warmtevraag lager ligt, kunnen ze overschakelen op de productie van elektriciteit. Hopelijk gaat volgend jaar het eerste demonstratieproject in de Antwerpse Kempen van start. In Limburg wordt gewerkt aan een volgend project.”

Interessant subsidiebeleid

Smet-Boring Groep telt drie vestigingen in België en 430 werknemers, verdeeld over drie dochterbedrijven. De afgelopen vijftien jaar bouwde Smet-GWT, het bedrijf dat zich bezighoudt met geothermische projecten, aan een referentielijst van 50 grote projecten, installaties die koude aan de bodem ont-

“Zonnepanelen moet je vroeg of laat saneren en windmolenparken zijn duur in onderhoud”

trekken op een diepte van 50 tot 200 meter.

“We voorzien veel openbare gebouwen, ziekenhuizen en zorgcentra van geothermische energie”, zegt divisiedirecteur Ludo Zeuwts. “De overheid speelt een voortrekkersrol door in openbare aanbestedingen expliciet te kiezen voor geothermie, maar ook met een interessant subsidiebeleid. Het is wel jammer dat de steunmaatregelen nog onvoldoende belang hechten aan het aspect koeling, terwijl daar net de grootste energiebesparing zit.”

“Voor een optimaal rendement zouden we verschillende bedrijven aan één installatie moeten kunnen koppelen”, zegt Smet. “Dergelijke projecten grijpen fundamenteel in op de duurzaamheid. In Nederland zijn er zelfs al woonzones op die manier georganiseerd. Maar dat ligt in Vlaanderen moeilijk. Wij denken nog te veel vanuit het idee: eigen huis, eigen tuin.”

“De sleutel ligt volgens mij op twee niveaus. Ten eerste zouden nutsbedrijven bij de aanleg van een bedrijventerrein onmiddellijk ook een warmtenet moeten plaatsen. En ten tweede is er voor woonzones en bedrijventerreinen van ➤



WIM SMETS EN LUDO ZEUWTS
"We kunnen voor een bepaalde
periode warmte en koude
leveren tegen een vooraf
afgesproken prijs."

'EXPORT IS NOODZAAK'

Smet-Boring ontwikkelt oplossingen op maat van specifieke projecten, in binnen- en buitenland. In 2012 was de buitenlandse omzet goed voor 15 miljoen euro, terwijl de groepsomzet afklokte op 70 miljoen. Nederland vertegenwoordigt 35 procent van de buitenlandse omzet en Denemarken 49 procent, dankzij een grote overheidsinvestering. "De export is voor ons uitgegroeid tot een noodzaak", zegt Wim Smet.

"We hebben de jongste jaren mooie groeicijfers genoteerd, maar sinds de terugval van de infrastructuurwerken, de afgelopen twee jaar telkens met 5 procent, moeten ook wij anticiperen. Daardoor kromp ons personeel van 470 tot een 430 medewerkers. We zitten in een overgangsfase waarbij we onze aanwezigheid in het buitenland structureel willen uitbouwen door de juiste niches aan te boren." Duitsland, Nederland en Frankrijk rekent Smet-Boring

al ruim een decennium tot de thuismarkten. "Daarnaast zijn er een aantal nieuwe regio's, waaronder Scandinavië en het Midden-Oosten waar we vaste voet aan de grond krijgen met onze boor- en tunneltoepassingen. Voor onze tunnelboringen in Denemarken hebben we onlangs als eerste Belgische aannemer de No-dig Award Scandinavia in ontvangst mogen nemen, omdat we een oplossing hadden bedacht om zonder hinder een stormbekken uit te boren

onder een woonwijk." Nog een trend: de vele eenmalige overzeese projecten. "Zo zijn we nu bezig in Venezuela, in partnerschap met een van de Belgische baggeraars. Dergelijke projecten in het verre buitenland, vaak met zeer specifieke technieken, zitten in stijgende lijn. Voorts vormen ook de offshore-windmolenparken een interessante markt. Elk van die locaties heeft een stuk grondonderzoek nodig dat wij voor onze rekening nemen."

➤ uit de overheid een wetgevend kader nodig. In Nederland, opnieuw, is het aspect bodemenergie al van bij het begin geïntegreerd in masterplannen voor gebiedsontwikkeling. Zo verplicht je bedrijven en promotoren om zich duurzaam op te stellen."

Vertrouwen scheppen

De scherpe return on investment ten spijt, weifelen privébedrijven als het op geothermie aankomt. "Ze zijn bang voor het onbekende en twifelen aan de beloofde rendementen. Daarom werken wij sinds twee jaar met een *design-, build-, maintain*-concept, een duidelijke prestatiegarantie zeg maar. Deze formule is uniek voor de Belgische markt. De klant neemt geen enkel risico en hij is zeker van de terugverdientijd. Ook voor ons blijft het risico beperkt, aangezien we voor geothermische projecten terugvalen op onze knowhow en ervaring."

"Bovendien hebben we de reputatie om alles waar we aan beginnen ook af te maken. Dat schept vertrouwen. Zo hebben we de opdracht voor de geothermische installatie voor het passieve gebouw van Leefmilieu Brussel (BIM) kunnen binnenhalen op het terrein van Tour & Taxis. Wij garanderen de bouwheer bepaalde hoeveelheden warmte en koude op basis van een resultaatsverbintenis. Als het moet, zijn we ook bereid de meerinvestering van het bodemenergiesys-

GROEP SMET-BORING

Bron: Smet-Boring

In 1000 euro	06/2013*	2012	2011	2010	2009
Omzet	34.423	73.618	76.649	80.693	64.379
Ebitda	2937	1371	4891	6305	1884
Solvabiliteit	29,42%	28,80%	26,58%	28,72%	26,22%
Werknemers	420	441	455	465	446

* eerste jaarthelft '13

teem te financieren om de klant over de streep te trekken. We leveren dan voor een bepaalde periode warmte en koude tegen een vooraf afgesproken prijs."

Voor kantoorgebouwen gaat Smet-Boring uit van terugverdientijden van rond acht jaar. In de industrie moet het sneller. "Daar vergelijkt men de investering in geothermie met de aankoop van machines die snel moeten renderen. Daarom kijken we vooral naar energie-intensieve bedrijven met een grote koelbehoefte. Ik denk dan aan kunststofbedrijven, maar ook aan de chemische en de voedingsindustrie. Ook drukkerijen hebben dag en nacht koeling nodig", zegt Smet.

Niet elk bedrijf kan zomaar op de kar springen, zegt Zeuwts. "Bij nieuwbouwprojecten is alles mogelijk. Daar moeten we alleen de installatie afstemmen op de ondergrond. Maar bij renovaties is het niet altijd mogelijk de geothermische installatie in te passen in de bestaande infrastructuur. Kijken we naar drukkerijen, bijvoorbeeld, zien we dat sommige bedrijven de koeling van de drukpersen

al centraal georganiseerd hebben, wat inkoppeling eenvoudig maakt. Op andere plaatsen is alles nog decentraal geregeld, met afzonderlijke koeling voor elke machine. Daar stopt het dan meestal wegens de hoge extra investeringskosten."

In Oost- en West-Vlaanderen zijn er geen geschikte watervoerende lagen en werkt Smet met boorgat-energieopslag (BEO). "Daarbij werken we met een gesloten leidingennet, gevuld met water en een soort antivriesmiddel, waarmee we warmte en koude aan de bodem onttrekken. Het rendement ligt iets lager en de warmte- en koudevraag moeten enigszins in evenwicht zijn. Toch hebben we op deze manier al een twintigtal gebouwen van gratis verwarming en koeling kunnen voorzien, waaronder zo'n tien ziekenhuizen. Dat is niet verwonderlijk, als je weet dat operatiekwartieren een zeer grote koelbehoefte hebben", zegt zegt Zeuwts.

De kostprijs van een geothermisch project is afhankelijk van het vermogen en schommelt gemiddeld tussen 200.000 en 500.000 euro. "Onze grootste realisatie, met een prijskaartje van 1,5 miljoen euro, is het AZ Damiaan in Oostende. Dat terrein was verontreinigd, waardoor we onze boortechniek moesten aanpassen om te beletten dat de verontreiniging mee de diepte in gestuwd werd", zegt Smet. ©