

**JAAK RUTTEN** OVER HET BELGISCHE ENERGIEBELEID

# ‘Windenergie op zee heeft haar plaats veroverd’

“Van de overheid verwachten we een toekomstgerichte keuze voor zo veel mogelijk hernieuwbare energie”, zegt Jaak Rutten. Als CEO van C-Power en voorzitter van het Belgian Offshore Platform is hij een van de zwaargewichten in de Belgische offshore windenergiesector.

*Luc Huysmans, fotografie Thomas Sweertvaegher*

**D**e disruptie in onze sector is enorm”, zegt Jaak Rutten, de CEO van C-Power. “Wie had twee jaar geleden durven te denken dat de jongste drie zeewindparken zouden worden gebouwd tegen een kostprijs van 79 euro per geproduceerde megawattuur? En als de elektriciteitsprijs stijgt tot 79 euro, zelfs met nul euro ondersteuning?” Ingrijpende veranderingen zijn nochtans een constante in de carrière van de 62-jarige Limburger. Als boerenzoon maakte hij de professionalisering en de schaalvergroting in de

aan het eerste Belgische windmolenpark op zee.

Tijdens de fotoshoot onttrekt de bewolking de verre zeevelden aan het zicht. Rutten, die ook de voorzitter van de sectorfederatie Belgian Offshore Platform is, wijst op een lading betonnen funderingen voor een Deens windpark, die door Jan De Nul op een ponton worden geplaatst. “We hebben als sector altijd gezegd dat deze industrie exportmogelijkheden biedt. Dat zijn onze bedrijven nu volop aan het waar maken: niet alleen de baggeraars, ook andere spelers in de waardeketen.”

kregen. Rutten: “Ik denk dat iedereen tevreden kan zijn: de sector omdat het de onzekerheid wegneemt; de burger omdat de ondersteuning sterk is gedaald, en de regering omdat ze zo haar doelstellingen tegen 2020 kan halen. Al moet er nog een aantal zaken gebeuren om het akkoord ook waar te maken.”

**Tegelijk met het akkoord kondigde de regering aan dat ze een nieuwe zone voor energie uit zeewind van 1400 megawatt onderzoekt. Die zou dan wel met een aanbesteding worden vergund.**

JAAK RUTTEN. “Wij zijn niet tegen aanbestedingen. Er wordt nogal snel vergeten dat ook voor de huidige concessies een procedure is gevolgd. Een nieuwe zone is goed nieuws, maar laat ons beginnen met stap één: een locatie. Wij hebben altijd gepleit voor nog eens 2000 megawatt. In de huidige concessies werd gestreefd naar zo veel mogelijk capaciteit op een zo klein mogelijke ruimte. Dat vermindert het rendement. “Als we even competitieve prijzen willen als in het buitenland, moet je de op- ➔

***“Als het park niet draait terwijl er een dag volle wind is, lopen we 1 miljoen euro mis”***

landbouw- en de voedingssector mee. Bij Brepols ondergroeven digitale agenda's de klassieke papieren producten. En bij de liberalisering in de energiesector stond hij met Luminus op de eerste rij. Met C-Power bouwde hij mee

Maar uiteraard gaat de eerste vraag over het recente akkoord over de subsidiëring van de drie zeewindparken. De prijsgarantie van 79 euro ligt fors onder de 124 en 129,8 euro die de twee vorige parken, Norther en Rentel, vorig jaar

**JAAK RUTTEN**

**"De liberalisering van de  
energiemarkt is niet gelukt zoals  
de meesten ze hadden voorspeld."**



➤ pervlakte verdubbelen en spreek je over 400 vierkante kilometer. Het voordeel is dat je met meer ruimte ook makkelijker compromissen met andere sectoren kunt vinden, zoals de visserij en de natuur. We zijn nu al bezig met testen voor aquacultuur, maar er zijn wellicht mogelijkheden voor meer multifunctionaliteit.”

### Dreigen de Belgische parkbouwers het te moeten afleggen tegen grote jongens zoals Dong, EnBW en Shell, als met aanbestedingen wordt gewerkt?

RUTTEN. “Dat zou ik zo niet durven te zeggen. DEME investeert in een Duits windpark en Parkwind bouwt in Ierland. De Belgische kennis van offshore windenergie is een exportproduct geworden en onze bedrijven bewijzen hun competitiviteit. Bovendien gaat het om grote investeringen, en dus bijna altijd om consortia. Bij C-Power hebben we ook drie buitenlandse mede-investeerders, hoor (RWE Innogy, EDF-EN en het Marguerite Fund, *nvdr*).

“Toen we begonnen met C-Power, was er amper interesse van de grote nuts-groepen. Electrabel haakte af tijdens de concessiefase. Je zou kunnen stellen dat RWE en EDF daar het vak hebben geleerd. Al is het een win-winsituatie, want wij kunnen een beroep doen op aandeelhouders met veel expertise. Uiteindelijk beheren wij 54 fabriekjes op zee, en als klein bedrijf heb je niet alle expertise in huis. Terwijl wij hier zitten, werken op zee 29 mensen op drie schepen aan onze molens. Daarvan staan er misschien twee op onze loonlijst.

“Hoe dan ook heeft windenergie op zee haar plaats veroverd. Als de parken in 2020 zijn gebouwd, leveren we 10 procent van het Belgische energieverbruik. Met de tweede zone kan dat stijgen naar 20 procent.”

### Alleen waait de wind niet altijd.

RUTTEN. “De realiteit is dat je voor alles reservecapaciteit moet hebben. Ook voor kerncentrales. Je ziet stelselmatig meer technologische doorbraken in de opslag van energie. Zodra we dat grootschalig kunnen, verandert het businessmodel compleet.”

## C-POWER IN CIJFERS

Bron: Trends Business Information

Cijfers in miljoen euro	2016	2015	2014
Omzet	149,84	165,06	150,32
Bedrijfswinst	58,16	68,34	55,92
Nettowinst	12,43	19,86	3,28
Eigen vermogen	211,12	200,44	182,33
Schulden	835,64	922,17	1.008,66
Balanstotaal	1.055,08	1.129,14	1.195,77
Solvabiliteit (in %)	20,01	17,75	15,24
Personeel (VTE)	14,3	13,6	13,8

C-Power lost jaarlijks de schulden van de investering van 1,3 miljard in de windmolens af. Tot nu kregen de aandeelhouders nog geen vergoeding voor hun kapitaal.



### BIO

- Geboren in 1955
- Landbouwingenieur KU Leuven (1973-1978)
- Scana-Noliko (van aankoper tot commercieel directeur, 1978-1990)
- Madibic (commercieel directeur, 1990-1994)
- Brepols Graphic Products (algemeen directeur, 1994-2000)
- Luminus (CEO, 2000-2005), SPE-Luminus (directeur commerciële en customerserviceactiviteiten, 2006-2011)
- C-Power (CEO, sinds 2012)
- Voorzitter Belgian Offshore Platform, voorzitter Lifetechvalley

### JAAK RUTTEN

“Er is niet één oplossing voor alle energievraagstukken.”

**“De realiteit is dat je voor alles reservecapaciteit moet hebben. Ook voor kerncentrales”**

### De windmolens staan er, de afbetaling van de leningen loopt. Als ik uw carrière overloop, lijkt C-Power een vrij monotone bezigheid.

RUTTEN. “Toen ik hier in 2011 begon, was het de bedoeling dat ik minstens tot één jaar na de bouw zou blijven. Intussen heb ik voor mezelf uitgemaakt dat dit mijn laatste uitvoerende baan wordt. Zeker tot mijn 65ste, nadien zien we wel. Dat combineer ik nu al met raden van bestuur en advies, onder meer voor een

bedrijf in de paardensport, in life-sciences en de bouwsector.

“Maar monotoon zou ik het zeker niet noemen. Wij zijn nogal een atypische kmo. Er staan vijftien mensen op de loonlijst, maar als je naar de complexiteit kijkt, is dit een groot bedrijf. We hebben enorme financiële, technologische, veiligheids- en regulatoire risico's. We moeten relaties onderhouden met elf banken en de verschillende overheden, en omdat we zo veel beursgeno-



Hoe complex de wetgeving rond bedrijfsmatig verpakkingsafval ook is,  
**MET VAL-I-PAC HOU IK M'N ADMINISTRATIE KLEIN.**



Brengt uw bedrijf verpakte goederen op de Belgische markt? Dan bent u hoogstwaarschijnlijk wettelijk verantwoordelijk voor het afval dat dit veroorzaakt. En dat brengt enkele verplichtingen met zich mee. Volgens de wetgeving moet u aantonen dat minstens 80 % van de bedrijfsmatige verpakkingen waarvoor u verantwoordelijk bent, werd gerecycleerd. Gelukkig kan VAL-I-PAC u helpen om de administratieve rompslomp zo klein mogelijk te houden. Nog niet aangesloten bij VAL-I-PAC? Doe het vandaag nog. U hebt er alleen maar voordelen bij:

- minder papierwerk
- in orde met de recyclagewetgeving
- kans op premies
- goed voor het milieu



**VAL-I-PAC**

MEER WETEN? KIJK OP [VALIPAC.BE](http://VALIPAC.BE) OF BEL 02 456 83 10



➤ teerde aandeelhouders hebben, is de rapportage op dat niveau. “De uitbating is ook meer dan de inkomsten en uitgaven opvolgen. Als het hele park niet draait terwijl er een dag volle wind is, lopen we 1 miljoen euro mis. Dus is de uitdaging de molens altijd tip-top te hebben. Vergeet niet dat onze investeerders dit bedrijf al sinds 2000 ondersteunen, en dat ze pas vanaf 2028 zicht krijgen op hun rendement. Tegen dan zijn de eerste zes windmolens bijna twintig jaar oud, en de rest veertien tot vijftien jaar.”

### **U bent de oudste van een landbouwersgezin met zeven kinderen uit Kessenich. Was het eigenlijk altijd uw bedoeling in de energiesector te belanden?**

RUTTEN. “Ik heb nooit mijn carrière gepland. Het was nooit mijn plan de boerderij over te nemen, en landbouwingenieur leek me een vrij veelzijdige studie. Omdat ik mijn eindwerk buiten de unief wilde doen, kwam ik terecht bij Scana-Noliko, waar ik na mijn studie in 1978 kon beginnen. Mijn eerste baas, Miel De Bruyn, gaf enorm veel kansen. Van aankoper groeide ik door tot commercieel directeur, op mijn 32ste. Ik kon Miel opvolgen, maar ik moest dan wel nog zeven jaar wachten. Dat geduld had ik niet, en ik wilde niet heel mijn leven bij één bedrijf blijven. Dus ging ik naar Madibic,

nu een dochter van Campina Friesland. Achteraf bekeken mijn minst goede stap, want ik kreeg er veel minder vrijheid van de Nederlanders.”

### **Nadien kwam u bij Brepols Graphic Products terecht als algemeen directeur.**

RUTTEN. “Ik had mijn commerciële kennis, al was het product nieuw. Met Paul Van Gerven was er voor het eerst in tweehonderd jaar een niet-familiale CEO. Het klikte goed. We hebben joint ventures opgericht in Groot-Brittannië, de Verenigde Staten en Zuid-Afrika, en we hadden filialen in Frankrijk en elders. Een groot deel van de tijd zat ik in het buitenland. Heel leuk. In 2000 belde

### **“Belgische kennis van offshore windenergie is een exportproduct geworden”**

Jo Geebelen van Interelectra me. Hij overtuigde me om Luminus op te starten. We gingen van nul klanten op 1 oktober 2000 naar 700.000 drie jaar later, en we creëerden een eigen bedrijfscultuur.”

### **Met Luminus maakte u het begin van de liberalisering van de energiemarkt mee. Is die achteraf bekeken mislukt?**

### **JAAK RUTTEN**

**“Er moet duidelijkheid zijn voor de investeerders: blijven de kerncentrales open of gaan ze dicht?”**

RUTTEN. “Ze is niet gelukt zoals de meesten ze hadden voorspeld. Centrica ging destijds ook uit van een perfect geliberaliseerde markt. Alleen hadden we in het begin geen eigen productie en moesten we onze energie inkopen bij Electrabel, Distrigas en SPE. Die lieten ons een beetje leven, maar meer ook niet. Daarom fuseerden we in 2005 met SPE: het was de enige manier om een beetje verticaal geïntegreerd te raken.

“Ook nu nog verdienen de leveranciers te weinig, of verliezen ze zelfs geld. De *switch rate* (het percentage consumenten dat jaarlijks van leverancier verandert, *nvdtr*) is bij de hoogste in Europa, en nieuwe klanten werven kost geld. Ik heb nooit begrepen dat sommigen het succes van de liberalisering enkel afmeten aan het switchgedrag. De gemiddelde kostprijs is een betere parameter. Nu zie ik leveranciers een korting van 50 procent beloven, terwijl de energiecomponent op je factuur amper 30 procent uitmaakt.”

### **De energieministers beloven nog voor het einde van dit jaar een Energiepact. Wat verwacht u daarvan?**

RUTTEN. “Dat er een komt. Er is niet één oplossing voor alle energievraagstukken. Maar als sector verwachten we wel een duidelijke toekomstgerichte keuze voor

zo veel mogelijk hernieuwbare energie. Dat zijn we verschuldigd aan de generaties na ons. Er moet ook duidelijkheid zijn voor investeerders: blijven de kerncentrales open, of gaan ze dicht? Dat ze amper CO<sub>2</sub> produceert, vind ik het enige voordeel van kernenergie. Al de rest zijn nadelen, waarvan we niet weten wat ze de komende honderden jaren nog zullen betekenen.” ©