

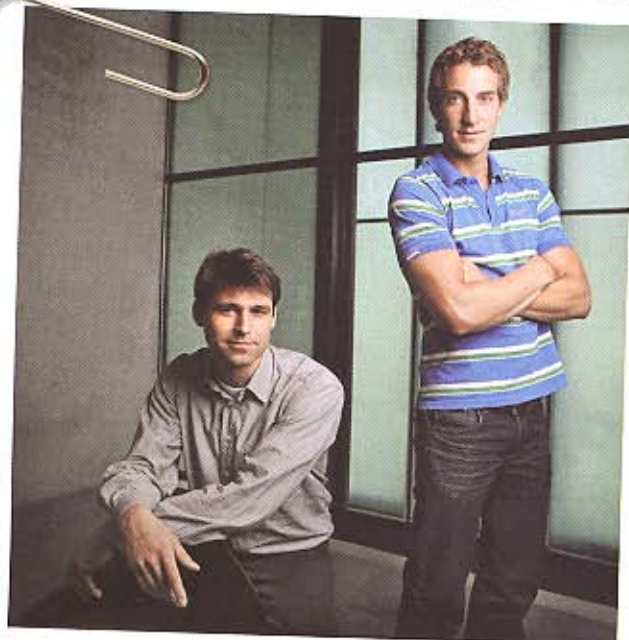
De vermen-
ging van eigen-
tijdse met historisch
elementen is interes-
sant te
noemen.

21/11 14:42

Quote

NK 182

P. 1



PEER+

PRODUCT Smart Energy Glass

WIE Casper van Oosten (29, links) werktuigbouwkunde, promovendus polymeertechnologie TU Eindhoven | Thomas Bouwels (25, rechts) commerciële economie Tilburg, nu ondernemer | Teun Wagenaar (31, niet op de foto), industrieel ontwerp TU Delft, nu ondernemer

PITCH 'Smart Energy Glass is een schakelbaar raamsysteem dat het zonlicht opvangt en omzet in energie'

GEINVESTEERD € 25.000

NOG NODIG

€ 1.300.000

Smart Energy Glass? Leg uit.

'Ons product is een compleet raamsysteem, dus inclusief glas, spanningen en elektrische bedrading. Het is in drie standen in te stellen: compleet transparant, getint voor zonbescherming of gezandstraald wit voor privacy.'

En de Energy?

'Het schakelen van de toestand van een raam met behulp van elektriciteit, dat kunnen meer fabrikanten. Maar het aardige is dat ons glas de zonnestrallen opvangt en omzet in energie, precies zoals een zonnepaneel dat doet - alleen is ons paneel transparant. Zonnepanelen geven vijftien procent rendement, ons glas vijf procent. Maar productie en toepassing zijn goedkoper en grootschaliger.'

Hoe werkt die energieconversie?

'We mengen vijf procent silicium in het glas, hetzelfde materiaal dat ook in zonnepanelen voor de energieopwekking zorgt. Meer kan ik je niet vertellen, de patentaanvraag wordt waarschijnlijk komende maand gehonoreerd, maar dit is wel ons grote bedrijfsgeheim.'

Dat klinkt als raketwetenschap.

'Gelukkig hebben we het niet zelf hoeven ontwikkelen, het is een patent dat we delen met de TU Eindhoven. Daar is jarenlang in het lab aan het concept gewerkt en nu is het tijd het op de markt te brengen. We hebben een *proof of concept*, een raampje van twintig bij twintig centimeter, en

werken aan een raam van twee vierkante meter. Daarmee willen we in september een *pilot project* opzetten.'

Hoe ziet dat eruit?

'We willen onze producten slijten aan de grote bouwers in de wereld en ons dan met name richten op kantoorbouw. Ons plan is om eerst een relatief klein nieuwbouwproject te voorzien van Smart Energy Glass en dat als voorbeeld te gebruiken om grote partijen te benaderen. De bouwwereld is uiterst conservatief: onze potentiële klanten beslissen pas over toepassing als ze het in werking hebben gezien.'

En verder?

'We praten nu met glasfabrikanten en leveranciers van de overige raamonderdelen die we nodig hebben. Het meest waarschijnlijke is dat we via dat soort samenwerking de markt gaan bewerken. Daarbij hopen we ook dat een investeerder kan helpen, met een netwerk in de sector. We hebben een superieure technologie die extreem moeilijk te kopiëren is. Nu moeten we het nog in de markt zetten.'

Jullie zoeken 1,3 miljoen euro, dat is nogal wat.

'Maar wel reëel: we willen in het eerste kwartaal van 2009 een kleinschalige fabriek hebben draaien, er zijn nog wat ontwikkelkosten en we moeten veel marketing bedrijven. We hebben onszelf drie jaar gegeven. Als Smart Energy Glass tegen die tijd een succes is, wordt het patent ook helemaal van ons. Volgens mij moet dat lukken.'

> IDEE ONDERBOUWD DOOR HARD WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK, INHAKEND OP GROENE TREND IN DE SAMENLEVING, SLIM GECOMBINEERD **QQQQQ**

> GEVAAR IN DE BOUWERELD, WAAR PEER+ ZICH OP RICHT, ZIJN MEER GOEDE IDEEËN DOOR AFHOUDENDHEID VAN DE GROTE BOUWERS GESNEUVELD **QQQQQ**

> CASHEN PEER+ BEGROOT HET BREAK-EVEN POINT OP 2011. EEN EXIT DOOR VERKOOP IS DAARNA NIET ONDENKBAAR **QQQQQ**