

Succesfamilie Sobry verkoopt nu insecticiden: 'Vanuit Roeselare bestrijden we dodelijkste dier ter wereld'



Tiemen Darras, de CEO van Aero-Sense, en Peter Sobry. ©Josefien Tondeleir

MSFT

0,00%

[Jan De Schamphelaere](#)

16 december 2025 16:55

De West-Vlaamse familie Sobry, die de zeezoutverwerker Zoutman en de industriële hoogvlieger Desotec oprichtte, staat klaar om nog eens te scoren, nu met insecticiden in de luchtvaartindustrie. 'De rode draad in alles is goesting hebben, en springen', zegt Peter Sobry.

Als tiener wou de ondernemer Peter Sobry piloot worden, maar het werd hem afgeraden omdat hij zogezegd te zwak was in wiskunde. 'Ik heb het niet aangedurfd, maar 15 jaar later ben ik dan toch beginnen te vliegen', zegt hij. Als hobbypiloot ging hij af en toe de lucht in met sportvliegtuigjes en met de familiale privéjet, een TBM 850. 'Die gebruiken we nog altijd voor onze bedrijven. Of dat rendabel is, is maar de vraag', lacht Sobry.

Nee, ons product is niet schadelijk voor de mens. Dat is uitvoerig getest. Mijn kinderen mogen erbij zitten. Ik vind dat niet erg.

Tiemen Darras

CEO van Aero-Sense

Het bracht hem wel op het idee voor Aero-Sense, zijn vierde bedrijfsavontuur samen met zijn broer Bart. De broers zijn vier handen op één buik. 'We hebben alles samen opgestart.' Een derde broer, Geert, ging zijn eigen weg en is de eigenaar van de tweedehandsketen Ecoshop.

LEARN MORE

Aero-Sense begon twintig jaar geleden met de verkoop van de-icers, chemicaliën om vliegtuigvleugels en startbanen ijsvrij te maken, en chemicaliën om kristalvorming in kerosine tegen te gaan. De focus lag eerst op zakenjets en sportvliegtuigen, maar Aero-Sense gooide zich gaandeweg op de commerciële luchtvaart.

Het lanceerde ook zeep om rompen en vleugels te wassen zonder water, en allerlei producten voor de reiniging van cockpitmateriaal, stoelen, matten, toiletten, enzovoort. 'Dat zijn geen gewone zeppen, niets mag corrosief zijn', zegt Sobry. 'Het is een wereld met veel regels en certificaties. Een product voor de luchtvaart lanceer je niet zomaar. Daarvoor moet je een heel proces doorlopen.'

Als je overtuigd bent van het potentieel van een business, moet je durven te springen en geduld hebben.

Peter Sobry

Serieondernemer

Zeven jaar geduld

De opmerkelijkste innovatie waarmee Aero-Sense onlangs uitpakte, is een insecticide dat de verspreiding van malaria en dengue via luchttransport moet vermijden door muggen te bestrijden die aan boord zijn geraakt. 'Heb je dat al eens meegemaakt? Iedereen zit in het vliegtuig en net voor vertrek lopen ze met spuitbussen door de middengang en spuiten ze die leeg. In Azië zie je dat veel, in Afrika ook. Vliegtuigen die uit risicogebieden vertrekken, moeten bij aankomst bewijzen dat ze de procedures gevolgd hebben', zegt Tiemen Darras, de schoonzoon van Sobry en sinds een half jaar de CEO van Aero-Sense.

De essentie

- De familie Sobry start met Aero-Sense een nieuw businessavontuur in de vliegtuigindustrie. Het bedrijf uit Roeselare verkoopt de-icers en reinigingsproducten voor vliegtuigen, en ontwikkelde insecticiden om malariamuggen aan boord te bestrijden.
- Aero-Sense heeft contracten met onder meer TUI, KLM, Brussels Airlines en boekt 2 miljoen euro omzet.
- De familie is ook eigenaar van het zoutbedrijf Zoutman (goed voor 57 miljoen euro omzet) en stond aan de wieg van het cleantechbedrijf Desotec, dat onlangs voor 2 miljard euro van eigenaar veranderde.

'De mug is nu al het dodelijkste dier ter wereld, en door de klimaatopwarming zal dat nog erger worden. Dat een bedrijf uit Roeselare aan die strijd bijdraagt, vind ik behoorlijk straf', zegt Darras. 'Onlangs nog, toen ik van Bangkok naar Kuala Lumpur vloog, zag ik het nog eens. Nee, het product is niet schadelijk voor de mens. Dat is uitvoerig getest. Mijn kinderen mogen erbij zitten. Ik vind dat niet erg. Het was jammer genoeg wel een product van de concurrentie.'

De concurrentie, dat is met name één Australisch bedrijf met een monopolie. 'Dat monopolie vallen we aan. We gaan bewijzen dat we het beter kunnen', zegt Sobry. De ontwikkeling van het insecticide kostte bloed, zweet en tranen. 'Het was een weg van zeven jaar, met onderzoek naar de juiste formuleringen en allerlei testen om de certificatie te krijgen. We hebben er zeker 1 miljoen euro ingestoken. Maar zo gaat dat met veel zaken, je weet pas of iets werkt als je het probeert. Als je van het potentieel overtuigd bent, moet je durven en geduld hebben. Goesting hebben, en springen', zegt Sobry. 'Dat was de rode draad in al onze bedrijven.'

Discreet

Bart en Peter Sobry hebben al enkele succesverhalen op hun palmares, maar ze zijn daar discreet over en hebben in al die jaren zelden de pers opgezocht. Ze begonnen destijds met een gevelreinigingsbedrijf en stapten in 1986 in afvalverwerking. Met B&P Sobry verwerkten ze slib van waterbehandelingsinstallaties van onder meer Aquafin en petrochemische bedrijven. Ze verkochten hun bedrijf in twee stappen, waarna het belandde bij het Britse Shanks & McEwan.

Als kind maakte ik al wekkers en mobilettes open, om te zien hoe alles werkte. Achteraf kreeg ik die niet meer in elkaar natuurlijk.

Peter Sobry

Serieondernemer

Bart, negen jaar ouder, was vooral de man van de financiën en de marketing, Peter meer de technische man. 'Als kind maakte ik al wekkers en mobilettes open, om te zien hoe alles werkte. Achteraf kreeg ik die niet meer in elkaar natuurlijk. Die interesse in techniek, chemie en onderzoek is er altijd geweest. Ik weet niet waar dat vandaan komt. Een technische omgeving is voor mij een speeltuin.'

Met Desotec - begonnen uit 'ergernis' - legde de West-Vlaamse familie destijds, samen met de familie Desmet, de basis voor wat nu een van de parels van de Vlaamse industrie is. Het milieutechnologiebedrijf uit Roeselare is gespecialiseerd in filtersystemen met actieve koolstof als basisingrediënt, om schadelijke moleculen te filteren uit afvalwater, verontreinigde bodem en industriële uitlaatgassen. 'Wij gebruikten zulke filters met B&P Sobry, maar we betaalden er woekerprijzen voor. Dat doen we zelf beter, hebben we op een bepaald moment gezegd', aldus Sobry.

Twintig jaar lang bouwden de broers Desotec uit. In 2011 verkochten ze het en zagen het daarna onder de vleugels van kapitaalkrachtige investeringsmaatschappijen versnellen. Onlangs veranderde het bedrijf van eigenaar in een deal die Desotec volgens onze informatie op zo'n 2 miljard euro waardeerde.

Of ik spijt heb van de verkoop van Desotec? Nee, we hebben met de opbrengst andere bedrijven kunnen financieren, oprichten en uitbreiden.

Peter Sobry

Serieondernemer

'Niemand had kunnen denken dat het zo'n vaart zou lopen. Het is een mooi verhaal, maar ik denk niet dat we al in de finale zitten. Of ik spijt heb van de verkoop? Nee, we hebben met de opbrengst andere bedrijven kunnen financieren, oprichten en uitbreiden.'

De Sobry's zijn ook actief in vastgoed: industriegebouwen en -gronden, maar de focus gaat naar Zoutman. De familie bouwde dat bedrijf, mede dankzij een investering van 30 miljoen euro in Gent drie jaar geleden, uit tot de grootste zeezoutverwerker van Europa. Zoutman levert zout in allerlei korrelgroottes voor onder meer zwembaden, waterontharders, strooizout, kruidenmixen, chips en pretzels. Het boekte vorig jaar 57 miljoen euro omzet en 3,5 miljoen euro nettowinst.

TUI en Brussels Airlines

Aero-Sense is nog niet van hetzelfde kaliber. Met 2 miljoen euro omzet is het relatief klein. Maar het levert wel al producten aan onder meer Lufthansa, TUI, KLM en Brussels Airlines, en het werkt aan een nieuwe deal voor de levering van insecticiden aan het Belgisch leger. Met de Egyptische strijdkrachten ligt een akkoord op tafel voor kerosineadditieven. 'We voelen wel dat defensie een zekere groei kent. Iedereen die iets in die wereld verkoopt, voelt dat', zegt Darras.

Al ruim twintig jaar bestaat Aero-Sense, maar pas nu lijkt het met recente innovaties van de grond te komen. 'Het is een nichemarkt', zegt Sobry. 'Maar we verwachten de komende jaren een versnelling. De wereldwijde luchtvaartindustrie zit in de lift. We mikken op minstens 15 procent groei per jaar. Als je dat één jaar doet, is dat niet veel, maar doe het vijf opeenvolgende jaren, dan begint het wel te tellen. Zoals Bill Gates (*medeoprichter van Microsoft, red.*) zegt: 'Je overschat altijd wat je in één jaar kan doen, en onderschat de mogelijkheden in tien jaar.'

Voor zijn productie doet Aero-Sense een beroep op partners in Europa. Zelf legt het zich toe op onderzoek en de verkoop. Onlangs investeerde het fors in een nieuw magazijn in Roeselare. 'Om de levertijden te verminderen. Als we willen groeien en service bieden, kunnen we moeilijk zeggen: 'Leuk dat je bij ons komt, maar we kunnen pas over zes maanden leveren.'