

# Avantium is naar de beurs gekomen om te kunnen groeien

CEO-INTERVIEW TOM VAN AKEN

**Avantium sloot in 2012 een sterk tot de verbeelding sprekend contract met Coca-Cola.** Het Amsterdamse bedrijf zou een nieuwe frisdrankfles uit plantaardig materiaal gaan ontwikkelen. Om deze fles echt in de winkel te krijgen, was nog wel een lange weg te gaan. Ruim vijf jaar verder komt dit doel snel dichterbij. Avantium staat op het punt de stap te maken naar grootschalige productie.

**O**m die stap echt te kunnen zetten heeft het bedrijf de gang naar de beurs gemaakt.

Daarbij is 109 miljoen euro opgehaald. Een groot deel van dat geld zal worden geïnvesteerd in dochterbedrijf Synvina dat Avantium samen met chemiereus BASF heeft opgericht.

Synvina gaat een fabriek bouwen in Antwerpen waar met de technologie van Avantium per jaar 50.000 ton bioplastisch kan worden gemaakt. Dit kan worden gebruikt voor de pef-fles, de beoogde opvolger van de bekende pet-fles, maar ook voor andere verpakkingen en industriële toepassingen.

Avantium had vorig jaar nog slechts 10 miljoen euro omzet. Beleggers investeren daarmee vooral in de belofte dat het bedrijf een belangrijke partij zal worden in de overgang naar een meer duurzame chemie. De taak om uit te leggen wat die belofte inhoudt,

is toebedeeld aan bestuursvoorzitter Tom van Aken. In een interview met *Effect* gaat hij in op de samenwerking met BASF, kijkt hij terug op de beursgang en schetst zijn toekomstbeeld voor Avantium.

**1** We horen veel over het potentieel van bioplastisch. Wat is uw visie daarop?

“We staan voor een fundamentele transitie van de chemische industrie. We moeten weg van fossiele grondstoffen en naar het gebruik van hernieuwbare grondstoffen. Dit besef is het sterkst bij jongere consumenten en ik zie het nu ook doorbreken bij grote merken zoals Coca-Cola, Danone, Ikea en Lego. Ik ben tot de conclusie gekomen dat als we moeten wachten tot de petrochemische industrie het gaat doen, het nog tientallen jaren gaat duren. Die tijd hebben we niet. Dat geeft een bedrijf als Avantium de kans om met nieuwe producten te komen.”

‘HET WAS VOOR COCA-COLA EEN GROTE OPLUCHTING TOEN BASF AAN TAFEL KWAM’

**2** Er zijn vijf jaar verstreken sinds het contract met Coca-Cola. Wat is er in de tussentijd gebeurd?

“Drie dingen. Eerst moesten we aantonen dat pef veilig is, dat het bijvoorbeeld niet lekt in de frisdrank. Het tweede was laten zien dat we mooie flessen kunnen maken. We hebben twee tot drie jaar gewerkt om te zorgen dat ze helemaal kleurloos waren en voldeden aan de technische eisen van onze klanten. Het derde was laten zien dat ze gerecycled kunnen worden. Nu we dat hebben aangetoond, krijgen we de fase dat we commerciële contracten moeten gaan sluiten. Het lastige is dat wij niet van plan zijn een fabriek te gaan bouwen. Het was voor Coca-Cola dan ook een grote opluchting toen het grootste chemiebedrijf van de wereld aan tafel kwam.”

**3** Wat kan een partij als BASF u bieden?

“Zij brengen kennis in van grootschalige productie, kapitaal en toegang tot markten. Het intellectueel eigendom en de innovatie komen allemaal van Avantium. Het zijn twee heel verschillende bedrijven die elkaar aanvullen.”

**4** Synvina bouwt een fabriek van 50.000 ton productiecapaciteit. Een traditionele fabriek is tien keer groter. Hoe gaan Synvina en uiteindelijk Avantium hier geld aan verdienen?

“Het ultieme doel is dat we licenties gaan verkopen voor grotere fabrieken. We hebben afspraken hoe de inkomsten dan worden verdeeld over Avantium en BASF. De eerste 20 procent gaat naar Avantium. De 80 procent die dan over is, gaat naar Synvina. Wij krijgen een groter stuk van de taart omdat we de technologie hebben ontwikkeld en het risico hebben genomen.”