

de vroege fase proberen we ook zo veel mogelijk subsidie aan te vragen en zo het financieel risico te beperken. We zullen hier en daar ook beslissen om technologie te verkopen. Dat kan een betere beslissing zijn dan alles koste wat het kost zelf te ontwikkelen.”

8 Als een van de producten klaar is voor grootschalige toepassing, gaat u dan hetzelfde model gebruiken als met pef?

“Als we hebben bewezen dat een technologie werkt, bepalen we wat we doen. Dat zou met een samenwerking kunnen, maar het zou ook kunnen dat we de technologie verkopen aan een bestaande partij. We zouden ook zelf licenties kunnen verkopen. We zitten hier op een bron van ongelooflijk veel slimme ideeën en we hebben de infrastructuur om die ideeën te vertalen naar toepasbare technieken. We moeten alleen zorgen dat we dat met de juiste partners doen.”

9 Hoe moeten beleggers die slimme ideeën waarderen?

“Dat is inderdaad lastig. Voor pef kunnen we al iets beter zeggen hoe groot de markt is, hoeveel fabrieken er nodig zullen zijn en hoeveel een licentie dan waard is. Daar kan op een gegeven moment een financieel model voor worden gemaakt. Voor een aantal nieuwe technieken die we hebben, is dat nog te vroeg. Het is aan de onderneming om te laten zien hoe onze producten verder op de markt gaan worden gebracht.”

10 Hoe was de reactie van beleggers op de beursgang?

“Van tevoren zijn we wel gewaarschuwd door de banken dat het door de lange doorlooptijd van onze technologieën weleens lastig zou kunnen worden, maar wij hebben het verhaal goed kunnen uitleggen. Het blijkt dat heel veel

beleggers heel erg geïnteresseerd zijn om in iets te investeren dat echt duurzaam is.”

11 Hebt u er zicht op wat voor soort partijen zijn ingestapt?

“Het zijn met name partijen die bereid zijn naar de wat langere termijn te kijken. APG heeft voor de beursgang de toezegging gedaan dat zij als investeerder zouden instappen. Dat was een soort kwaliteitsstempel waardoor een hoop andere pensioenfondsen er ook naar konden kijken. Daarnaast hebben ook fondsen in ons geïnvesteerd die kijken naar duurzaamheid, zoals RobecoSAM en een aantal familiefondsen.”

12 Jonge bedrijven zoals Avantium met weinig omzet en een grote kapitaalbehoefte,

zijn er niet zoveel aan de Nederlandse beurs. Zijn de drempels voor een beursgang te hoog?

“Ik hoop heel erg dat er meer bedrijven zoals wij een plek gaan krijgen op de beurs. Als ik mensen bij Euronext hierover spreek dan zeggen ze dat dit het type transactie is waarvan ze hopen dat we die meer en meer gaan zien. Als ik zie hoeveel bedrijven eraan komen, mag ik toch hopen dat een aantal daarvan de stap gaat zetten. Het is wel behoorlijk gecompliceerd. Er moet een prospectus worden gemaakt, het kost een heleboel kapitaal. Ik hoop dat we die drempels wat lager kunnen krijgen en het wat makkelijker kunnen maken om toegang tot de kapitaalmarkt te krijgen.”

