

nu van plan zijn om zelf grote fabrieken te bouwen. Toen BASF uitstapte, hebben we ook met hen gesproken over een fabriek voor vijfduizend ton. Zij dachten dat niemand daar ooit voor zou tekenen, maar wij hebben nu al veertien contracten getekend en kunnen de fabriek volledig uitverkopen. Onlangs hebben we een eerste licentiedeal gesloten met het Amerikaanse Origin Materials. Voor mij is dat een teken dat de strategie werkt.”

**2** Die veertien contracten zijn zogeheten afnamecontracten. Wat houdt dat in?

“Dat zijn contracten waarmee klanten zich committeren om het materiaal dat uit onze fabriek gaat komen, af te nemen. Tussen afnameovereenkomsten en licenties zit een relatie. Voor de bedrijven die nu de afnamecontracten tekenen, is die vijfduizend ton nooit genoeg. Die gaan er dus allemaal van uit dat PEF straks op veel grotere schaal beschikbaar zal komen. Dat betekent dat wij meer licenties moeten verkopen aan andere bedrijven die het op hele grote schaal kunnen produceren.”

**3** Hoeveel verdient u aan die licentie voor Origin Materials?

“Origin gaat een fabriek voor 100.000 ton bouwen. Aangenomen dat de prijs ongeveer vier tot vijf euro per kilo is, gaan zij een jaaromzet realiseren van ongeveer vier- tot vijfhonderd miljoen euro. Wij krijgen daar 3 tot 6 procent van als royalty, dus dan hebben we het over een omzet van meer dan tien miljoen euro per jaar. Daarnaast doen ze nog een aantal vooruitbetalingen. Ze hebben ons nu 12,5 miljoen euro betaald en er komt nog een aantal van dat soort betalingen. Dat is voor ons het echte verdienmodel.”

potentieel dat hij ziet.

**1** Avantium kwam als technologiebedrijf naar de beurs. Straks is het de eigenaar van een chemische fabriek. Is dat een fundamentele koerswijziging?

“Nee, wij zetten deze stap om de technologie te bewijzen zodat we vervolgens licenties kunnen verkopen. Het is niet zo dat we

**4** Is het licentiemodel op lange termijn een goede manier om geld te verdienen aan deze technologie?

“Ja, als ik kijk naar het verleden, dan hebben andere bedrijven dat bewezen. Eind jaren tachtig werd de PET-fles geïntroduceerd. Dat ging veel sneller dan iedereen had verwacht. De meeste flessen waren toen van glas. De consument vond het veel prettiger om een PET-fles te kopen, want die is veel lichter. Er is toen in korte tijd een enorme hoeveelheid productiecapaciteit uit de grond gestampt. BP en Eastman Chemical zijn voorbeelden van bedrijven die daarachter zaten. Die hebben zelf fabrieken gebouwd, maar ook licenties verkocht. Beide bedrijven hadden lange tijd een grote licentietak. Met PEF is dat eigenlijk hetzelfde, met het verschil dat het intellectueel eigendom en de technologie bij Avantium liggen.”

**5** Wanneer verwacht u dat Avantium winst gaat maken?

“Dat is altijd een lastige vraag voor een onderneming als de onze. Ik weet zeker dat we dit jaar nog aan het investeren zijn. Volgend jaar gaan we produceren, maar dat zal nog geen normaal jaar zijn. 2025 is dus het eerste jaar dat we een vol jaar kunnen produceren. Dan zullen we nog niet op 100 procent van de productiecapaciteit van de fabriek in Delfzijl zitten, maar zitten we er hopelijk wel aardig in de buurt. We verwachten dat ook de licenties dan harder gaan lopen. Dat wordt het jaar waarin de financiën echt gaan kantelen. Of we dan al winstgevend zijn, is natuurlijk moeilijk te zeggen. Ik tel wel af hoeveel keer ik nog tijdens halffjaarresultaten moet aankondigen dat we aan het investeren zijn en dat de media vervolgens rapporteren dat onze verliezen oplopen.”

‘COCA-COLA  
GEBRUIKT  
PER JAAR  
TWEETOTDRIE  
MILJOEN TON  
PET VOOR DE  
FRISDRANK-  
FLESSEN.  
DE MARKT IS  
DUS NIET DE  
BEPERKENDE  
FACTOR’