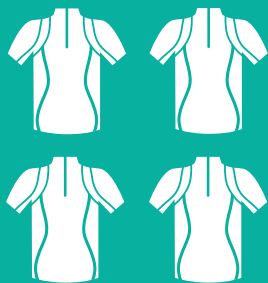


in het wiel van PMV - 2018

RITTENVERSLAG



112

WERKNEMERS



766,8

MILJOEN EURO
Geïnvesteerd vermogen



134,2

MILJOEN EURO
Investeringsbedrag 2018
(leningen, kapitaal en fondsen)



3,9

MILJOEN EURO
Geconsolideerd
nettoresultaat



1,21

MILJARD EURO
Beheerd
vermogen

RITTENVERSLAG



in het wiel van PMV – 2018

INHOUD

RITTEN

PROLOOG

1	OMLOOP HET NIEUWSBLAD - DE MUUR MAATSCHAPPELIJKE MEERWAARDE	6
----------	---	----------

2	KUURNE-BRUSSEL-KUURNE - OUDE KWAREMONT FINANCIERING OP MAAT	10
	Kapitaal	12
	Leningen	14
	Waarborgen	16
	Fondsen	20

3	DRIEDAAGSE BRUGGE-DE PANNE - STEENSTRAAT STANDAARDFINANCIERING	28
	Winwinleningen	30
	Startleningen	32
	Cofinanciering	34
	Cofinanciering+	36
	Waarborgen tot 1,5 mio	38

4	E3 PRIJS - PADDESTRAAT CIJFERS EN GRAFIEKEN	44
----------	---	-----------

5	GENT-WEVELGEM - KEMMELBERG ONDERNEMINGEN	60
	Start-ups	62
	Groeibedrijven	64
	Mature bedrijven	66

6	DWARS DOOR VLAANDEREN - TAAIENBERG PROJECTEN	68
	Gebiedsontwikkeling	70
	Onroerend erfgoed	72
	Energie	74
	Infrastructuur	76

7	RONDE VAN VLAANDEREN - PATERBERG DEUGDELIJK BESTUUR	78
----------	---	-----------

8	SCHELDEPRIJS - BROEKSTRAAT FINANCIEEL VERSLAG	82
----------	---	-----------

9	BRABANTSE PIJL - SCHAVEI VERSLAG VAN DE RVB	88
----------	---	-----------

STEENSTRAAT

3

1190M
24M

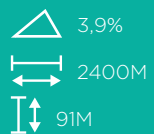
KEMMEL- BERG

5

11,6%
502M
58M

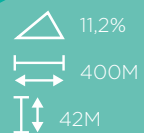
2

OUDE KWAREMONT



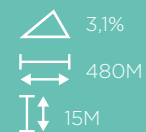
7

PATERBERG



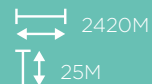
8

BROEKSTRAAT



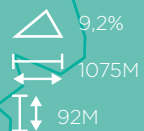
4

PADDESTRAAT



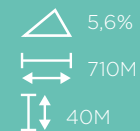
1

DE MUUR



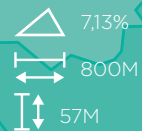
9

SCHAVEI



6

TAAIENBERG



PROLOOG



Wie kent niet de bekende plekken uit de Vlaamse klassiekers? De berg waar wielrenners de basis legden voor een lange ontsnapping, de helling die de scherprechter was van de koers, de kasseien waar legendarische coureurs de poort naar de finale openbeukten, de grindbaan waar een elitegroepje wegsprintte, het klimmetje dat voor de definitieve schifting zorgde? Een wielervedstrijd is een tocht vol hindernissen — de bekendste hebben we in dit rittenverslag opgenomen — net zoals een onderneming dat ook is. Maar het zijn in de koers net die mythische plaatsen, met hun soms exceptionele moeilijkheidsgraad, die de grootste kampioenen creëren. Vanuit dat besef wil PMV er zijn op momenten die beslissend zijn voor ondernemingen: bij hun prille start, bij hun verschillende groeifasen en ook bij hun definitieve doorbraak.

Niet zelden zijn het de financieringsoplossingen van PMV die ervoor zorgen dat een onderneming van start kan gaan. Dat wat aanvankelijk slechts een idee is, wordt echt en creëert tastbare waarde. Wanneer vele andere geldschietters nog in geen velden of wegen te bekennen zijn, is het dikwijls PMV dat de handen in het vuur durft te steken. Dat gebeurt niet blindelings; al evenmin

is het gratis. Elk investeringsdossier wordt vooraf grondig bestudeerd vanuit het geloof dat elk beloftevol project met een goed businessplan en team de gepaste financieringsoplossing moet kunnen vinden. En natuurlijk wordt niet elk goedgekeurd dossier een succes. Dat bij de 50 veelbelovende onderzoekers en ondernemers die De Tijd in september 2018 selecteerde, diverse PMV-dossiers aanwezig waren, leert ons alleszins dat beloftevolle ondernemers wel degelijk de weg vinden naar PMV én dat de Vlaamse investeringsmaatschappij de juiste inschatting maakte om hen te financieren. De lijst bewijst ook nog een andere evolutie: het gaat goed met ondernemend Vlaanderen. Er zijn heel wat starters met frisse ideeën.

Cartouche

Niet alle renners die aan de start verschijnen, halen ook de eindmeet. De weg is lang en vol hindernissen; daarom moeten we alle kansen grijpen om zoveel mogelijk beginnende ondernemingen na hun start te laten door-groeien. Na de aanvang van een onderneming, wanneer er middelen nodig zijn om te groeien maar de toekomst nog te onzeker is voor andere financiers, staat PMV ook wéér klaar. Vaak is dan evenwel snel en veel geld nodig: net als

in de koers kan een nieuwe cartouche dan het verschil maken. Hoeveel wedstrijden zijn immers niet verloren doordat men inhoudt, net wanneer er enkele renners wegspringen? Ook in Vlaanderen moeten groei-bedrijven de financiering kunnen vinden om hun groeipad verder te zetten. Met het Belgian Growth Fund, bijvoorbeeld, willen we daarom onze groei-bedrijven nog sneller grotere tickets kunnen aanbieden. Wie weet ontstaan er zo op termijn dan wel grote internationale bedrijven in Vlaanderen. Ook een krachtenbundeling met andere spelers, netwerkverankering en langetermijn-aandeelhouderschap zijn middelen om dat doel te bereiken.

Toegevoegde waarde

PMV wil er voor de Vlaamse ondernemingen zijn op álle belangrijke momenten, wanneer beslissende keuzes moeten worden gemaakt en het succes allerm minst verzekerd is. Wie de top van de berg wil bereiken, moet durven de vlakke weg te verlaten. Grootse dingen kunnen niet worden gerealiseerd zonder risico. Dat het overigens perfect mogelijk is om de risico's van het ondernemerschap te combineren met positieve financiële resultaten, bewijzen de — opnieuw winstgevende

— PMV-resultaten in dit jaarverslag. In 2018 investeerde PMV in 319 dossiers, goed voor 134,2 miljoen euro. PMV is vastbesloten om haar beleid verder te zetten voor meer toegevoegde waarde in onze regio, voor een duurzamere samenleving en voor een groenere energieproductie. Voor het eerst hebben we overigens geprobeerd de maatschappelijke impact uit te drukken (zie p. 8). De uitdagingen zijn groot, de kansen

technologieën is er bovendien behoefte aan nieuwe creatieve financierings-mechanismen. De financiering van ondernemingen en projecten is daarom een sterke hefboom voor Vlaanderen. Meer dan ooit vereist het de expertise van een uitgebouwde professionele investeringsorganisatie die op grote schaal kan opereren (met ook federaal, Europese én privé-middelen zou het financieringsaanbod overigens

“Nog te veel technologische en maatschappelijke uitdagingen hebben nood aan oplossingen én financiering”

eveneens. Die grijpen we: met een nieuwe standaardlening tot 700.000 euro, bijvoorbeeld, bieden we meer financiële slagkracht bij overnames. En bij de overstap naar duurzame energiebronnen — hier méér dan elders een opportuniteit — of slimmere manieren om te wonen en te werken, trekt PMV mee aan de kar.

Uitdagingen

Nog te veel technologische en maatschappelijke uitdagingen hebben nood aan oplossingen én financiering. Voor specifieke nog niet marktrijpe

nog slagkrachtiger kunnen). Hoewel Vlaanderen bij de meest innovatieve regio's van Europa hoort, zit het niet vooraan in de kopgroep van die koers. Met haar financieringsoplossingen wil PMV sterke renners de kans geven die vluchters te bereiken.

Koen Kennis
voorzitter



MAAT- SCHAPPELIJKE MEERWAARDE

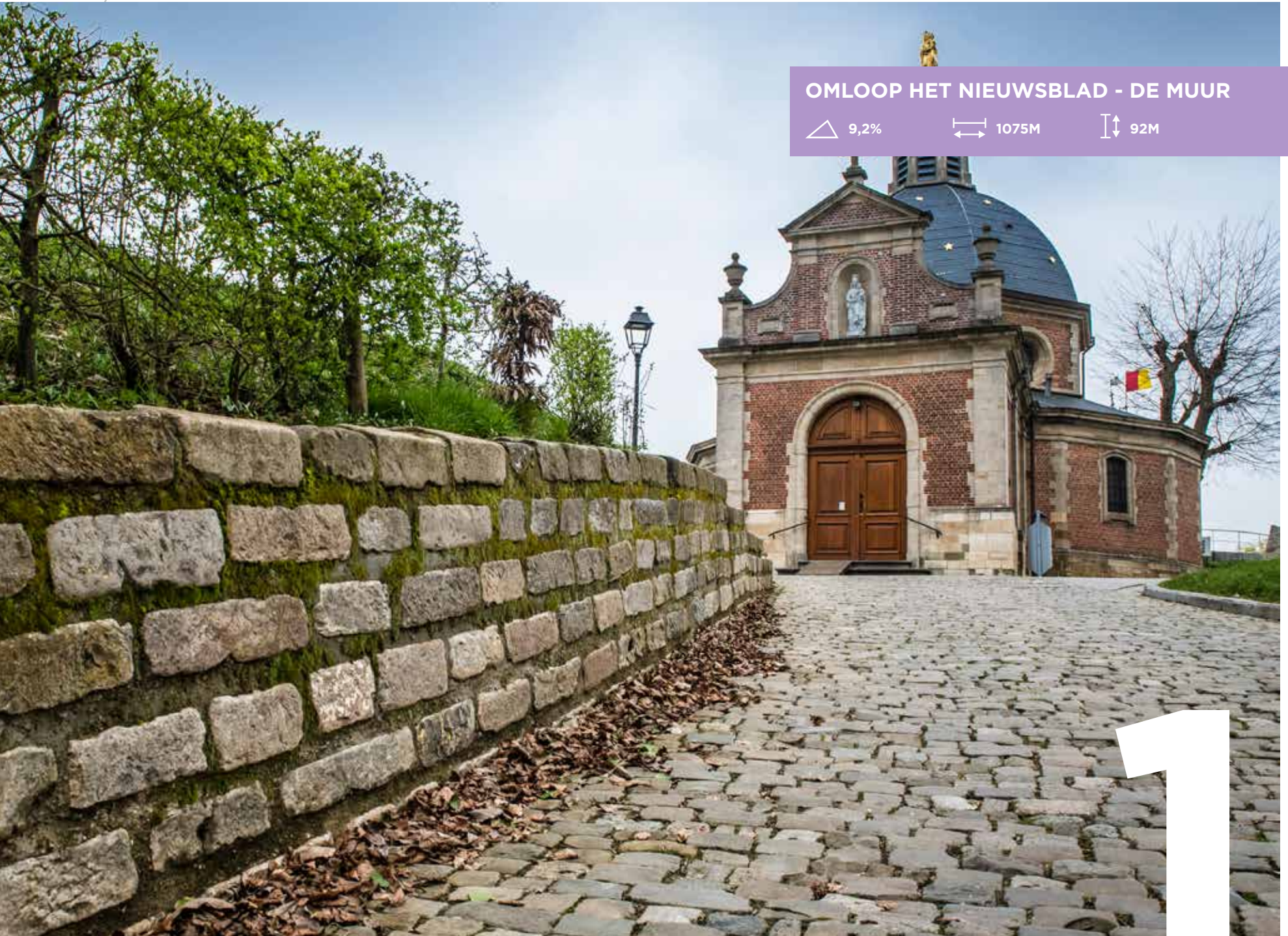


OMLOOP HET NIEUWSBLAD - DE MUUR

△ 9,2%

↔ 1075M

↑↓ 92M



De maatschappelijke impact van PMV

Het jaarlijkse rittenverslag schenkt, terecht, uitgebreid aandacht aan vele bedrijven en projecten, aan de passie van ondernemers, aan innovatieve doorbraken, aan de rol daarbij van PMV en aan de financiële resultaten die het gevolg zijn van dat alles. PMV werd echter niet zozeer opgericht om winst te maken, maar om op rendabele wijze de Vlaamse economie vooruit te stuw. Wat is precies die maatschappelijke impact van de PMV-activiteiten?

De missie van PMV is helder: de Vlaamse investeringsmaatschappij realiseert projecten die belangrijk zijn voor de welvaart en het welzijn in Vlaanderen. Die maatschappelijke rol vertaalt zich op vele manieren:

- de tewerkstelling stimuleren door o.a. groeibedrijven te financieren;
- innovatie tot bloei laten komen door bijvoorbeeld grensverleggende technologie of nieuwe bedrijfsmodellen te financieren;
- bedrijven langer in onze regio proberen te houden waardoor een groter deel van de toegevoegde waarde die zij creëren ten goede komt aan de Vlamingen;

- zuinig en meervoudig ruimtegebruik realiseren door gerichte gebieds- en brownfieldherontwikkelingen;
- de energietransitie ondersteunen door adequate financiering te voorzien;
- de gezondheidszorg vooruithelpen met nieuwe medicijnen, vernieuwde zorgconcepten of innovatieve diagnostica;
- de mobiliteit bevorderen door de vernieuwing van de Vlaamse infrastructuur;
- ...

Rol van PMV

De maatschappelijke impact van PMV wordt uiteraard gerealiseerd door de keuze van bedrijven en projecten die PMV financiert, maar niet alleen zo. PMV realiseert ook een duurzame maatschappelijke meerwaarde door de rol die ze op zich neemt. De Vlaamse investeringsmaatschappij wil een expertisecentrum zijn ter ondersteuning van beleidskeuzes. PMV biedt financieringsmogelijkheden die het aanbod van private partijen aanvullen en gebruikt daarbij investeringscriteria die niet alleen gericht zijn op een

adequate vergoeding voor het gelopen risico, maar ook rekening houden met de creatie van welvaart en welzijn. Het investeerbaar maken van oplossingen voor maatschappelijke problemen (zorgvoorziening, erfgoed, brown- tot zelfs blackfieldherontwikkeling...) is eveneens een rol, net als investeerders stimuleren tot het maatschappelijk verantwoord ondernemen of investeren. Ten slotte wil PMV ook bruggen bouwen tussen overheidsspelers en private ondernemingen om samen meer mogelijk te maken.

Beoordelingsmethodiek

Hoe de maatschappelijke impact van een investering door PMV in kaart te brengen? De keuze van representatieve evaluatiecriteria en de kwalitatieve beoordeling van die criteria is dan een uitermate belangrijke en delicate stap. Samen met Forum Ethibel ontwikkelde PMV daarom een beoordelingsmethodiek, op basis van vier domeinen: people, planet, profit en ook governance. Maarten Bettens en Dany Vandeveldde leidden het project bij PMV: "Wanneer men moet beoordelen wat, bijvoorbeeld, de impact is van een dossier op de tewerkstelling, kan

men zich terecht afvragen of het om tewerkstelling in Vlaanderen gaat of ook daarbuiten. Is het om het even of die tewerkstelling voor mannen, vrouwen, laaggeschoolden, andersvaliden of allochtonen geldt? Hoe innovatief is een bedrijf uit de PMV-portefeuille? Meet je dat aan het R&D-budget, aan de output of aan het aantal patenten? Het vergt heel wat studiewerk om dat alles in kaart te brengen, als het al überhaupt mogelijk is. Daarom hebben we processen gedefinieerd die een eerlijke inschatting maken. Het is beter om toe te geven dat we de subjectieve maatschappelijke meerwaarde geobjectiveerd in kaart brengen, dan holle woorden te gaan gebruiken, die enkel dienen als 'thick-the-box'. We noemen het een 'geobjectiverde subjectieve beoordeling'." PMV vroeg bovendien aan Forum Ethibel, een bevoegde externe partij, om te verifiëren of ze consequent haar principes toepast en of de resultaten van het proces redelijkerwijs een correct beeld geven.

Verificatie door Forum Ethibel

Er werd gestart met de business unit lifesciences & care, wat leidde tot volgende conclusies voor de portefeuille van de business unit:

- Het people-domein werd beoordeeld op basis van twee specifieke criteria voor de business unit nl. 'unmet medical needs' (in welke mate komt een investering tegemoet aan nog niet ondervangen medische aandoeningen?) en 'health (in welke mate resulteert een investering in een verbetering van de levenskwaliteit t.o.v. kost ervan?). De bedrijven binnen de portefeuille bleken zeer sterk te scoren: er is een systematische focus op de verbetering van bestaande medicatie en de ontwikkeling van nieuwe medicatie of medicinale toepassingen.
- Het profit-aspect werd geëvalueerd aan de hand van tewerkstelling (zonder onderscheid tussen verschillende tewerkstellings-types) en innovatie (patenten). Ook hier scoorde de business unit goed. Innovatie is een essentiële drijfveer binnen de sector, en ook qua tewerkstelling scoren de investeringen behoorlijk (ondanks het feit dat het vaak om spin-offs en start-ups gaat).
- Governance is een logisch werkpunt binnen de business unit. Het domein werd getoetst aan de hand van de parameters 'financial reporting/corporate governance' en 'business integrity' (is het gedrag van de organisatie gebaseerd op eerlijkheid, gelijkheid en integriteit?). Vaak gaat het om zeer jonge bedrijven waar het goed functioneren van, bijvoorbeeld, de raad van bestuur nog geen verworvenheid is. Met haar investeringsbeleid kan PMV op verbetering aansturen door de ondernemingen actief te begeleiden en te stimuleren tot maatschappelijk verantwoord ondernemen of investeren, in het bijzonder op het vlak van de integratie van corporate governance.
- Ten slotte werd het planet-domein geëvalueerd aan de hand van 'environmental performance' en 'sustainable society'. Er wordt

een relatief geringe bijdrage vastgesteld. Dat is te relateren aan de huidige productiemethoden van de bedrijven/investeringen. Die zijn conform de actuele 'best

beschikbare technieken', maar dragen relatief weinig bij tot een verbetering van het planet-domein.

In 2018 startte PMV een proces om de maatschappelijke meerwaarde van haar investeringen in kaart te brengen. Door de focus breed te houden (people, planet, profit en governance) slaagt PMV erin een kader uit te werken dat als basis kan dienen voor de verschillende business units. Met andere woorden, de uitwerking ervan gebeurt vanuit een transparante visie die op termijn in de hele werking van PMV kan doorgetrokken en afgetoetst worden.

Het beoordelen van de maatschappelijke meerwaarde van dossiers vergt een kwalitatieve benadering, en bijgevolg een hoge mate van betrokkenheid van de medewerkers. Forum Ethibel zocht daarom samen

met PMV naar een balans tussen een duidelijk vooropgesteld proces en referentiekader in combinatie met betrokken engagement van de medewerkers.

Op die manier ontstaat een dynamiek waardoor een algemeen begrip als 'maatschappelijke meerwaarde' een heel concrete en werkbaar invulling krijgt. De toepassing van het proces op de business unit lifesciences & care resulteert in een correcte weergave van de maatschappelijke meerwaarde van de unit. Met respect voor de eigenheid van de verschillende business units, wordt dezelfde oefening in loop van 2019 verder uitgerold.

Forum Ethibel

FINANCIERING OP MAAT



KUURNE-BRUSSEL-KUURNE - OUDE KWAREMONT

△ 3,9%

↔ 2400M

↕ 91M

2

KAPITAAL

Om te groeien of om de balans van uw onderneming te versterken: als ondernemer hebt u nood aan middelen. U kiest niet alleen in functie van uw geldbehoefte, maar ook van de levensfase van uw onderneming. Starters of jonge groeiers hebben vaak nog weinig cashflow en dan ligt het aantrekken van extra aandelenkapitaal voor de hand. Maar ook in een latere fase kan een bijkomende kapitaalinjectie nodig zijn.

Denk bijvoorbeeld aan een overname. PMV is anders dan veel andere kapitaalverschaffers. Zij heeft geen voorbestemde exitdatum en kan dus jaren samen met uw bedrijf aan de toekomst bouwen; bovendien is zij een actieve maar geduldige investeerder. Zij zal uw financieringsbehoefte optimaal proberen in te vullen en daarbij rekening houden met zowel uw noden als met die van andere stakeholders.

GST

De heilige graal voor paardenartrose

Kraakbeenletsels. Wat in de menselijke orthopedie al jaren een uitdaging is — het herstel van beschadigd kraakbeen om opnieuw een functioneel gewricht te krijgen zonder pijn — is voor de paardenwereld gelukt. Jan Spaas startte vanuit zijn garage, maar is nu gehuisvest in gloednieuwe gebouwen in Evergem. Hij stelde daar zijn Arti-Cell Forte op punt, een revolutionair middel om manke paarden opnieuw sportklaar te maken.

Als gepassioneerd ruiter lanceerde Jan Spaas zijn queeste vanuit een persoonlijke frustratie: "Ik had vijf paarden om mee op wedstrijd te gaan, maar als het erop aan kwam had ik er dikwijls maar twee echt ter beschikking. De drie andere stonden stil door een

blesure. Dat komt ook zowat overeen met de algemene cijfers: 25% van de paarden heeft artrose, en 21% heeft een peesletsel." Die vaststelling leidde hem naar een opleiding als dierenarts, en deed hem ook nadenken over een alternatieve behandeling. Een eerste stap hierin was zijn dierenartsdisser-tatie in 2007 over stamcelbehandeling.

De juiste partner

Twaalf jaar en tig aantal testen later is zijn stamcelbaby een matuur commercieel product geworden dat hem de aandacht opleverde van grote spelers op de markt. Uiteindelijk zagen Jan en zijn vrouw het voorlopige hoogtepunt van hun volharding eind 2018 gekristalliseerd in een samenwerking met Boehringer Ingelheim, een van de wereldleiders in veterinaire en vooral paardenmedicatie. Dankzij dat partnerschap kunnen ze grote markten sneller en intensiever gaan bewerken met als koploper Amerika, een land met 9,2 miljoen paarden: een gigantische markt.

www.gst.be

◀ Vanuit zijn garage ontwikkelde Jan Spaas een revolutionair middel om manke paarden opnieuw sportklaar te maken.



Unified Post

Werk uit handen nemen

Administratie, voor veel zelfstandigen is het allicht een noodzakelijk kwaad. Een bedrijf dat daarvoor op een klantgerichte en innovatieve manier een oplossing biedt, kan dan ook niet anders dan de wind in de zeilen hebben. Vanuit die filosofie stapte PMV in 2018 graag mee in de kapitaalronde van UnifiedPost, een fintech-bedrijf met 350 werknemers in de Benelux en Oost-Europa. Jaarlijks verwerkt het maar liefst 200 miljoen documenten. Met het kapitaal wil UnifiedPost haar internationale groei versnellen en verder inzetten op oplossingen voor administratieve en financiële dienstverlening aan grote bedrijven en KMO's, van traditionele documentprocessing tot flexibele betaaloplossingen.

UnifiedPost startte in 2001 met documentverwerking. Hoewel de naam dat nog steeds laat vermoeden, doet het bedrijf al langer veel meer dan dat. UnifiedPost is de Europese leider in fintech-innovatie en heeft een uniek model ontwikkeld om betaal- en documentenstromen voor zowel kleine als grote klanten te faciliteren binnen een beveiligde cloudomgeving.

Binnen die omgeving kunnen de klanten van UnifiedPost, binnen zowat elke sector, facturen, documenten en contracten betalen, ondertekenen en versturen. UnifiedPost, door de Nationale Bank erkend als betaalinstelling, beschouwt elke klant als een 'community', een ecosysteem van banken, leveranciers en boekhouders. Transacties gebeuren tussen communities, waardoor er een uitgebreid netwerk ontstaat. Als centrale speler plaatst UnifiedPost zich tussen die transacties. Als kers op de taart voegde UnifiedPost aan haar serviceplatform nog een app-store toe met niche-apps voor specifieke sectoren. UnifiedPost positioneert zich daarmee als de unieke one-stop-shop cloud-aanbieder voor het optimaliseren van de financiële B2B-waardeketen: van order, over factuur t.e.m. betaling, van arbeidscontract t.e.m. loonbrief.

Schaalgrootte is key

Een succesvolle scale-up staat of valt met snelheid. Gerichte overnames met toegevoegde waarde



zijn een heel efficiënte manier om te accelereren in een consoliderende markt. Met dat doel voor ogen haalde het bedrijf 25 miljoen euro op bij Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV), de federale investeringsmaatschappij FPIM, een Amerikaans investeringsbedrijf en een groep privégeldschietters. Naast het verder inzetten op meer productontwikkeling, wil UnifiedPost met de kapitaalronde van 25 miljoen ook internationaal groeien door bedrijven over te nemen die aansluiten bij de kernactiviteiten van de fintech-innovator. Zo nam het in 2016 al het

Nederlandse bedrijf ZET Solutions over. UnifiedPost werd daardoor marktleider in het aanbieden van diensten voor e-herkenning en e-facturatie aan de Nederlandse agrosector. Met de overnames van Nomadesk en Onea in 2017, en ADM Solutions, Inventive Designers en Leleu Document Services in 2018 heeft UnifiedPost de ambitie om dé referentie te worden in Europa voor alles wat met het beheer van externe bedrijfsprocessen te maken heeft.

www.unifiedpost.com

LENINGEN

PMV-bedrijfsleningen biedt financieringsoplossingen aan die gestructureerd kunnen worden op maat van zowel kmo's als grote ondernemingen. Niet alleen voorzien zij in de behoefte aan financiële middelen die eigen is aan ondernemen, zij financieren ook de opvolging van een zaak, een managementbuy-out of -in. Leningen bij PMV kunnen zowel achtergesteld als niet-achtergesteld zijn. Zo kan PMV u een flexibele oplossing aanbieden voor uw financieringsbehoefte en kan de PMV-lening het sluitstuk vormen voor een gepaste financieringsoplossing.

Wie geld nodig heeft om te starten, te groeien of een bedrijf over te nemen, vindt bij PMV dus beslist een oplossing als aanvulling bij andere financieringsbronnen: banken, private equity-spelers, institutionele investeerders... PMV maakt in vele gevallen het verschil. Wij vervolledigen uw financiële plaatje, helpen u aan financiële middelen om uw plannen te realiseren of trekken met onze oplossingen andere financiers mee over de streep.



▲ De PRC Laser-groep is al meer dan dertig jaar actief in de productie van CO2-lasers voor het snijden, lassen en bewerken van materialen.

PRC laser

PMV ondersteunt managementbuy-out

PMV ondersteunde in 2018 de managementbuy-out van PRC Laser door Walter Wilson en Guy Bauwens — respectievelijk CEO's van de Amerikaanse en Belgische entiteit — en Jan Muys, die vanuit zijn ervaring binnen de sector van lasersystemen mee instapt als derde vennoot. Het managementtrio nam het bedrijf in laserbronnen over van het Amerikaanse beursgenoteerde Coherent.

De PRC Laser-groep is al meer dan dertig jaar actief in de productie van CO2-lasers voor het snijden, lassen en bewerken van materialen. Het klantenbestand bestaat hoofdzakelijk uit internationale industriële

machinebouwers, waarvoor ze laserbronnen op maat assembleren met componenten die PRC Laser zelf ontwikkelt. Dankzij die strategie en een hoge in-house kennis, hebben ze een concurrentiële positie verworven tegenover de generieke systemen binnen de lasermarkt. Daarnaast biedt PRC ook onderhoud en levert het reserve-onderdelen voor de eindklanten van diezelfde machinebouwers. Die bevinden zich in uiteenlopende sectoren zoals de automobiël-, medische, luchtvaart- en energiesector. PRC Laser realiseerde in 2017 een omzet van bijna 11 miljoen euro.

www.prclaser.com

Sereni

Uitvaart als totaalbeleving

Vermec, de investeringsmaatschappij van de bouwfamilie Verhaeren, en Amaury Hendrickx, medeoprichter van de hamburgerketen Ellis, bouwen aan een professioneel netwerk van uitvaartbedrijven. De twee richtten twee jaar geleden, samen met de Antwerpse begrafenisondernemer Bruno Quirijnen, Sereni op als koepel om de uitvaartcultuur in ons land te verrijken. In 2018 zetten zij dat plan verder door, met een lening van PMV.

Sereni verenigt ervaren uitvaartondernemers die in het Sereni-netwerk wachtdiensten onder elkaar verdelen, personeel uitwisselen, expertise delen en van dezelfde centrale ICT-platformen gebruikmaken. Tegelijk houden ze een eigen vestiging mét de lokale verbondenheid en persoonlijke aanpak. “We willen de sector professionaliseren

manier hun zelfstandigheid moeten kunnen behouden”, vertelt CEO Bram Coussement.

Evolutie in uitvaarten

Niet de groei op zich en de integratie-opgave die daar deel van uitmaakt, maar de verschraling van de uitvaartsector is voor CEO Bram Coussement de grootste uitdaging. De dood is onvermijdelijk, dus ook de gang, zo nu en dan, naar een uitvaartcentrum. Dat is helaas niet altijd een bouwwerk met de juiste uitstraling waarin een passende dienst plaatsvindt. Dat het inderdaad anders moet —sfeervoller en professioneler— is Coussements vaste overtuiging. “De laatste jaren is er een uitholling van de rituelen rond uitvaart en rouw. Wie neemt er bijvoor-



willen we die verdere verschraling tegengaan waartoe de snelle ontkerking heeft geleid en de uitvaartcultuur opnieuw verrijken: een uitvaart moet een totaalbeleving zijn. Een dergelijke uitvaartcultuur vergt een andere, persoonlijke en professionele benadering van uitvaarten. Net die benadering maakt de Sereni-integratie mogelijk”, aldus de CEO.

Sterftegraad

De Sereni-groep deed een beroep op een lening van PMV om haar groeiplan uit te rollen in de versnipperde sector. Dat plan is gebaseerd op een groei-model dat de aangesloten begrafenisondernemers een grote autonomie geeft, in combinatie met centraal

aangeboden diensten. “Hoewel de sterftegraad jaarlijks stabiel blijft, kunnen er toch grote verschillen zijn per regio en is de sector best wel volatiel. Het vergt een goede focus, bijvoorbeeld op de bezettingsgraden van onze centra, om die volatiliteit op te vangen. De lening bij PMV maakt dat mogelijk. Ze geeft ons bovendien de kans om extra overnames te doen: het is ondubbelzinnig de beste methode om onze groei te onderbouwen en om als een van de weinige grote spelers de sector verder te professionaliseren”, weet de CEO, die de ambitie heeft om zoveel mogelijk uitvaartcentra op het Sereni-niveau te brengen dankzij investeringen in gebouwen, opleidingen en ondersteuning.

www.sereni.be

“Hoewel de sterftegraad jaarlijks stabiel blijft, kunnen er toch grote verschillen zijn per regio en is de sector best wel volatiel”

door fors te groeien. Dat kan alleen door een correcte integratie van nieuwe bedrijven die op een gezonde

beeld nog een halve dag vrij om naar de uitvaart te gaan van een vriend of familielid? Met de Sereni-integratie



WAARBORGEN

Banken of leasingmaatschappijen kunnen soms slechts beperkt of zelfs geen krediet verlenen aan ondernemers omdat er een gebrek is aan zekerheden. Een waarborg bij PMV kan in die gevallen een oplossing bieden. Het is een krachtige hefboom, die niet alleen kleine maar ook grotere ondernemingen kan helpen. Door het verstrekken van een waarborg verlaagt het risico voor de bank en verhoogt de kredietwaardigheid van de ondernemer. Waarborgen beneden 1,5 miljoen euro kunnen tot 75% van

het onderliggende krediet dekken. Waarborgen boven 1,5 miljoen euro zelfs tot 80%. PMV biedt voor die grotere waarborgen bovendien ondersteuning bij de structureren van het financieringsdossier en bij het overleg met de banken. Daarnaast kan PMV een waarborg voor de externe financiering van ondernemingen combineren met een co-investering samen met private investeerders, via een kapitaalparticipatie of een (achtergestelde) lening.

Ide Woods

Hout à la carte

Houtafval zou niet mogen bestaan. Dat is de ambitie waar Steven en Peter Ide van Lefibo hun industriële schouders onder willen zetten. Hun nieuwe investering in een vingerlasinstallatie te Spiere-Helkijn illustreert die filosofie. Dankzij de installatie moet hout niet langer een minimumlengte hebben om voor bepaalde commerciële toepassingen bruikbaar te zijn.

In tijden van laagconjunctuur moet je investeren: het is een anticyclische theorie die je normaal gezien niet verwacht bij privébedrijven. Maar toch paste Lefibo ze succesvol toe bij haar onderhandelingen om een machine op maat te laten ontwikkelen. Steven Ide verklaart: "Lefibo had een machine op maat nodig die helaas geen enkele constructeur volledig kon aanbieden. Daarom moesten we verschillende constructeurs doen samenwerken, die dat natuurlijk nooit zouden doen met een volledig gevuld orderboek. De lagere conjunctuur speelde dus in ons voordeel, als drukkingsmiddel voor samenwerking en ook bij de prijsonderhandelingen."



Innovatieve houtscanning

Het resultaat is een state-of-the-art-machine die hout zowel extern — via 5 oppervlaktescanners — als intern — via X-ray — kan inspecteren en zo de zwakke punten eruit kan halen. Het voordeel ten opzichte van de klassieke optische scanning: snelheid en kwaliteit. De zelf ontworpen Lefibo-machine

“Restproducten van de houtverwerking beperken we voortaan tot een minimum”

kan méér hout verwerken dan een ‘menselijke scanner’ en is bovendien dankzij de combinatie van interne en externe controle veel effectiever. De knopen of andere zwakke punten van het hout haalt de machine er veel gemakkelijker uit om vervolgens de goede stukken weer aan mekaar te zetten door middel van een vingerlas.

Restproduct, geen afval

Een vingerlas is een houtverbinding (lengtelas) van twee stukken hout door middel van twee in elkaar passende freesfiguren in de vorm van een vinger,



▲ Steven en Peter Ide (Lefibo): in tijden van laagconjunctuur investeerden ze in een machine op maat om hout te inspecteren.

vrijwel altijd in combinatie met de toevoeging van lijm. Dankzij het vingerlasprincipe zijn de lengtes die uit de zagerij komen niet meer bepalend of ze kunnen worden gebruikt in industriële of andere toepassingen. Zowel voor de aanbieders van hout, de zagerijen, als de afnemers, biedt de techniek enorme voordelen. De aanbieders en zagerijen kunnen met een beperkt aantal lengtes in grondstof op efficiënte wijze het hout op de markt brengen. De afnemers kunnen vervolgens via de vingerlas de gewenste lengtes en kwaliteiten krijgen. Peter Ide: “Restproducten van de

houtverwerking beperken we voortaan tot een minimum, en bovendien kunnen we ook veel meer lokaal hout gaan inkopen waardoor we een kortere keten kunnen creëren. Houtafval bestaat op die manier niet meer, omdat er voor elke ‘houtmaterie’ wel een nuttige toepassing te vinden is.”

Vlotte bankfinanciering

Lefibo schakelde de huisbank in om de zware investering rond te krijgen. De waarborg van PMV op de banklening

vergemakkelijkte het goedkeuringsproces bij de bank en maakte bovendien dat Lefibo zich kon beperken tot twee financiële partners. Peter Ide: “Deze constructie was voor ons de best denkbare omdat we zo konden vermijden een derde financier binnen te halen aan wie we ons nog bijkomend moesten verantwoorden.”

www.lefibo.com

Chocolate Nation: The Belgian
Chocolate Experience

Chocolade beleven in voormalig aquarium

In Antwerpen bouwde Meurisse in 1831 de allereerste chocoladefabriek van het land. En de Antwerpse haven bezit de grootste opslagplaatsen voor cacao van de wereld. Vlak bij het station, op drie verdiepingen, is er nu ook een belevingsmuseum dat het verhaal vertelt van de Belgische chocolade en Antwerpen op de kaart moet zetten als chocoladestad. Er werd ruim 10 miljoen euro geïnvesteerd om het voormalige aquarium van Aquatopia om te bouwen tot een chocolademuseum. Alle vissen werden verplaatst, onder andere naar de Zoo. Tot de aandeelhouders van de trekpleister behoren niet alleen initiatiefnemers Mickelle Haest en Jeroen Jespers, maar ook de families De Nolf en Claey's via hun respectievelijke holdings Koinon en Cennini. PMV investeerde in het kapitaal van de originele start-up en verschaftte een garantie.

www.chocolatenation.be





FONDSEN

PMV stelt ook risicokapitaal ter beschikking op een indirecte manier, via investeringen in onafhankelijke fondsen, die op hun beurt investeren in ondernemingen. Die fondsen kunnen zowel actief zijn binnen als buiten Vlaanderen, maar de beheerder moet duidelijk kunnen aantonen dat er ook investeringen in Vlaamse bedrijven zullen plaatsvinden.

PMV investeert in verschillende soorten fondsen. Start-upfondsen focussen hoofdzakelijk op recent opgerichte bedrijven. Investerings gebeuren zeer vroeg in het bestaan van een bedrijf ('zaaikapitaal') of in vervolgekapaalrondes ('early stage'). Scale-up fondsen hebben hun focus op snelgroeiende bedrijven met een eerste marktvalidatie. Investerings gebeuren dikwijls later in de levenscyclus van het bedrijf ('later stage'). Biotechfondsen zijn dan weer gericht op innovatieve bedrijven die jarenlange trajecten van onderzoek en ontwikkeling doorlopen.

Groei- en overnamefondsen ten slotte kijken voornamelijk naar bedrijven in de traditionele economie die geconfronteerd worden met bijvoorbeeld een opvolgingsproblematiek of met kapitaalbehoefte voor de ondersteuning van hun groei. Voorstellen om nieuwe fondsen op te richten en erin te investeren, zijn altijd welkom.



Tickets voor internationale expansie

Het adagium dat er in België voldoende (VC-)kapitaal beschikbaar is, klopt. Althans gedeeltelijk. In een eerste financieringsronde vinden beloftevolle start-ups doorgaans voldoende middelen maar in volgende kapitaalrondes (B- en C-series) is dat al een stuk moeilijker. Voor scale-ups uit onze regio betekent dat doorgaans een semi-gedwongen keuze voor het buitenland. Tot nu. Het Belgian Growth Fund, een initiatief van minister Van Overtveldt, wil ook grotere tickets mogelijk maken en zo onze bedrijven helpen verankeren.

PMV en BNP Paribas Fortis zullen het Belgian Growth Fund in tandem beheren. Na een brede internationale marktbevraging selecteerde de Federale Participatie- en Investeringsmaatschappij (FPIM) hen om op te treden als dienstverstrekkers voor het Belgian Growth Fund. Dat gaat privaat institutioneel kapitaal mobiliseren bij banken, verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen.

Jobs

Met de grotere investeringstickets die het Belgian Growth Fund zal kunnen realiseren, wil men de huidige economische wetmatigheid doorbreken

“Dankzij het Belgian Growth Fund moeten in de toekomst ook Vlaamse scale-ups kunnen doorgroeien tot het unicorn-niveau, mét internationale allure”

dat scale-ups in het buitenland — en dan vooral in de Verenigde Staten — op zoek moeten naar het ‘grote’ geld omdat het daar gemakkelijker voorhanden is. Bedragen ophalen van 10 miljoen euro en meer vormt dikwijls een groot probleem voor Vlaamse bedrijven, omdat er geen binnenlandse spelers zijn die dergelijke bedragen op tafel kunnen leggen. Zo luidde ook de conclusie van de studie ‘De toekomst van het Vlaamse financieringslandschap’ van

de Antwerp Management School. De onderzoekers wezen ook op de maatschappelijke gevolgen. Aan buitenlands geld zijn potentieel meer risico's verbonden dan aan kapitaal van lokale fondsen. Zo is bijvoorbeeld de delokalisatie van tewerkstelling waarschijnlijker (maar niet altijd) bij buitenlandse investeerders. En laat dat nu net een troef zijn van scale-ups: waar het aantal medewerkers slechts mondjesmaat stijgt bij start-ups, wordt bij scale-ups meer-

dere versnellingen hoger geschakeld. Verder bieden grotere bedrijven een grotere jobverscheidenheid op diverse niveaus aan, wat hun impact op de welvaartscreatie verbreedt.

Vlaamse eenhoorn

De term ‘eenhoorn’ komt uit de wereld van venture capital, en werd voor het eerst in de VS aan het begin van de 21ste eeuw gebruikt voor een

jonge onderneming die op korte tijd een waarde van 1 miljard dollar overschrijdt. Een zeldzaam fenomeen, net als de mythische unicorn. Dankzij het Belgian Growth Fund moeten in de toekomst ook Vlaamse scale-ups kunnen doorgroeien tot het unicorn-niveau, mét internationale allure. Colibra geeft alvast de marsrichting aan. Dat Belgische techbedrijf is ondertussen meer dan 1 miljard dollar waard, na een investering van 100 miljoen dollar door CapitalG, de financiële arm van Google-moeder Alphabet, en is de eerste unicorn van Belgische makelij.

Sluitstuk

Veel ondernemers en onderzoekers zijn het er alvast over eens dat het Belgian Growth Fund het logische sluitstuk is van de Belgische financieringsketen. Starters echt laten doorgroeien en de potentiële terugverdie-effecten van scale-ups ten goede laten komen aan onze welvaart is dan ook de uiteindelijke ambitie die het Belgian Growth Fund vooropstelt.

◀ Bedragen ophalen van 10 miljoen euro en meer vormt dikwijls een groot probleem voor Vlaamse bedrijven.

Pionier in fondsinvesteringen

PMV vervult al jaren een pioniersrol als ‘dakfonds’ dat investeert in fondsen die op hun beurt investeren in het kapitaal van bedrijven. In 2018 werd voor 30 miljoen euro geïnvesteerd.

PMV is actief in diverse fondsen, en speelt daarbij verschillende rollen. “Telkens proberen we financiering te mobiliseren bij private investeerders zodat er meer geld beschikbaar komt voor startende en opschalende bedrijven”, legt Jan Alexander, hoofd fondsinvesteringen bij PMV, de principes uit. Met het ARKImedes-fonds was PMV in 2005 alleszins een pionier. Het opzet was om met een minimum aan investeringen een maximum aan economisch effect bereiken, door het spaargeld van de risico-averse Vlaming naar ondernemingen te leiden die op zoek zijn naar middelen. De inzame-ling was een succes: meer dan 30.000 Vlamingen investeerden in Arkimedes, mede dankzij de interessante voor-waarden. Via een publieke emissie werd in totaal 110 miljoen euro opgehaald bij het brede publiek. Vorig jaar werd over-gegaan tot een vervroegde ontbinding en vereffening. Een studie van Vlerick Management School becijferde dat het fonds een belangrijke impact had op

de Vlaamse economie: een boost voor ondernemerschap en innovatie, met een aanzienlijke jobcreatie.

Nieuw beleid

ARKImedes (met de ARK van ‘Activering Risico-Kapitaal’) was voor de Vlaamse regering het startschot van een nieuw investeringsbeleid met PMV in een centrale rol. In 2010 werd daarom een zelf gefinancierd fonds opgericht dat ondertussen is opgegaan in PMV-fondsinvesteringen. De investe-ringen zijn vandaag beter gespreid: 80% wordt besteed aan venture capital, 20% aan groeikapitaal. De 22 fondsen waarin PMV investeert, hebben samen al onge-veer 200 miljoen euro kapitaal toege-zegd gekregen. Er wordt nu ook ingezet

“ARKImedes was voor de Vlaamse regering het startschot van een nieuw investerings-beleid met PMV in een centrale rol”

op grote fondsen die langer middelen kunnen voorzien. Bedrijven krijgen op hun beurt grotere bedragen voor langere looptijden. Het lijstje is indruk-wekkend: Showpad, Itineris, Teamleader, REstore, Cartagena, Engagor, Tigenix...

Positieve impact

Na 28 miljoen aan fondsinveste-ringen in 2016 en 51 miljoen in 2017, werd in 2018 voor 30 miljoen euro geïnvesteerd. In 2018 werd eveneens 30 miljoen euro toegezegd aan vier nieuwe fondsen: Newion III (7,5 miljoen euro), Down2Earth II (7,5 miljoen euro), LSP VI (10 miljoen euro) en imec.xpand (5 miljoen euro). PMV participeerde o.a. ook in Capricorn Sustainable Chemistry, Fortino Growth II, Hummingbird III en Qbic II. “Bij de investeringsbeslissingen wordt telkens gekeken naar de kwaliteit van het fondsmanagementteam, de strategie van het fonds en de structuur. Natuurlijk spelen ook het verwachte rendement en de kostenstructuur een rol. Ten slotte moet er altijd een posi-tieve impact zijn voor Vlaanderen”, legt Jan Alexander uit.







Omar Mohout -
Entrepreneurship Fellow, Sirris

De toekomst van de Vlaamse KMO zal digitaal zijn of niet zijn

Het lijkt weinig twijfel dat de maatschappij door een grote transformatie gaat, gedreven door digitalisering. Start-ups spelen in die transformatie een belangrijke rol. Of we het nu willen of niet, je kunt niet meer om start-ups heen. Ze zijn met voorsprong de kenmerkende bedrijfsvorm van dit digitale

tijdperk waarin smartphones en tablets domineren. Door de hype die momenteel over start-ups hangt, lijkt het een tijdelijk fenomeen waarvan sommigen hopen dat het wel zal overwaaien.

Maar dat gaat voorbij aan het feit dat de samenleving nu al ingrijpend is veranderd. Het internet en de smartphone zijn de voornaamste publieke ruimte geworden om met elkaar te connecteren en te delen. Digitaal is de nieuwe zwaartekracht: onzichtbaar, overal en altijd aanwezig, met impact op alles en iedereen. Maar digitaal is eveneens een krachtige economische hefboom waardoor hele sectoren en markten in een wip ondersteboven worden gehaald. Althans zo lijkt het, want de waarheid is genuanceerder.

Irritant modewoord

Maar het echte economische zwaartepunt in Vlaanderen ligt niet bij start-ups maar bij KMO's. Zij zijn de echte werkgelegenheidskampioenen in dit land. En net zoals start-ups zijn KMO's wendbaar, kunnen ze snel beslissen en zoeken ze onophoudelijk naar nieuwe groeikansen. Het zijn net die bedrijven voor wie digitaal een te omarmen opportuniteit is. Digitaal biedt kansen om de klantervaring te verbeteren, medewerkers meer slagkracht te geven, processen te automatiseren en gedigitaliseerde producten en diensten aan te bieden. En

toch lijkt het of heel wat bedrijfsleiders niet weten van welk digitaal hout pijlen te maken. Voor sommigen is disruptie en zelfs innovatie inmiddels een irritant modewoord geworden dat schijnbaar vooral dient om angst in te boezemen door onheilsprofeten en Cassandra's allerhande. Het klopt dat de impact van technologie op korte termijn sterk overschat wordt — kijk maar naar de blockchainhype — maar op lange termijn is het dan weer onderschat.

Stille kampioenen

Innovatie is niets anders dan vernieuwing. En dat is iets wat Vlaanderen al eeuwenlang doet: van Lieven Bauwens die een industrieel weefgetouw vanuit Engeland naar onze contreien smokkelde en zo de basis van de textielnijverheid legde, tot de vlasboeren die noodgedwongen transformeerden van vlasteelt naar onder meer spaanderplaten en het tuften van tapijt. Anderen zagen een opportuniteit in een 'nieuwe' Amerikaanse technologie uit de jaren '30 van de vorige eeuw — de diepvriezer — waarna de regio rond Roeselare de thuisbasis werd van 's werelds grootste concentratie diepvriesgroenten-verwerkers. Vlaanderen is het land waar ongetuigelijk veel 'stille kampioenen' vertoeven in onder meer de textiel- en voedingsindustrie, chemie, bio en farmacie, machinebouw, bouwsector, baggerindustrie, logistiek

en maakindustrie. En dan hebben we het nog niet over de dienstensector. Om maar te zeggen dat KMO's en familiebedrijven zichzelf altijd al constant heruitvinden. Innovatie gaat heel ver terug in onze geschiedenis, heeft diepe wortels in de Vlaamse klei en kent vele gedaantes. De vorm is van minder belang zolang het maar toelaat om in de race te blijven.

Verdienmodel

De belangrijkste les is dat innovatie terug is van nooit weggeweest. Alleen neemt de snelheid ervan alsmaar toe. Het is die adembenemende versnelling die ons paralyseert. Eergisteren waren het apps, gisteren virtuele realiteit, vandaag internet of things, morgen artificiële intelligentie en overmorgen ongetwijfeld weer iets anders. Het scala aan technologische mogelijkheden is schier onuitputtelijk zo lijkt het wel. Naast technologie is er een andere drijvende kracht voor innovatie: het bedrijfsmodel. Of zoals onze noorderburen het scherper stellen: het verdienmodel. Bedrijfsmodellen maken het mogelijk om de waardeketen op een andere manier te configureren. Denk aan fabrikanten die geen toestellen meer verkopen maar ze als dienst aanbieden. Het klassieke transactionele verdienmodel maakt dan plaats voor een 'servitisiemodel' met recurrente inkomsten

als groot voordeel. Andere opkomende bedrijfsmodellen zijn geschoeid op de deeleconomie, crowdsourcing of het valoriseren van data. Technologieën en bedrijfsmodellen zijn vandaag de ying en yang van innovatie.

Online is globaal

Een andere eigenschap van digitaal is dat het grenzeloos is. Een digitale dienst aanbieden aan iemand in Australië is even eenvoudig dan aan iemand om de hoek. Dat is een fantastische opportuniteit, want online gaan, is tevens globaal gaan. Maar er is een zware prijs te betalen: de concurrentiestrijd is vanaf dag één ook globaal. En die is moordend. De tijden zijn voorbij om onder de kerktoeren een bedrijf op te richten en eerst te groeien in eigen streek, vervolgens in eigen regio, nadien in eigen land en dan pas over de grenzen heen. Digitaal is inherent globaal. En dat heeft zo zijn gevolgen. Ooit was het goed genoeg om in de sectorale top-10 te staan in eigen land. Iedereen kan wel 10 banken, supermarkten of automerken uit het blote hoofd opnoemen die actief zijn in dit land. In een grenzeloze digitale wereld volgt de concurrentiedistributie een paretoverdeling. Slechts een handvol bedrijven trekt het laken disproportioneel naar zich toe. Probeer maar eens antwoorden te geven op de vraag wie er na Uber de nummer 2 is

in Europa? Of na Booking.com voor hotels? Of na Airbnb voor logementen? Of na Netflix voor tv-series? Of na Spotify voor muziek? Of na Amazon en Alibaba voor e-commerce?

Welke strategie?

Om maar te zeggen dat niet alleen de spelregels veranderd zijn, maar het spel ook harder wordt gespeeld. Welke strategie te volgen? De onzekerheid daarover is overweldigend, want hoe je het ook draait of keert: er staat veel — om niet te zeggen alles — op het spel. Wanneer men met onzekerheid kampt, is de beste aanpak om enerzijds te focussen op wat wél binnen de eigen macht en controle ligt. Anderzijds om het risico te spreiden door te experimenteren met verschillende technologieën en bedrijfsmodellen. Twijfel kan enkel worden weggenomen door in actie te schieten. Het belangrijkste ingrediënt van een experiment is de feedbackloop. Met andere woorden, de validatie en acceptie van een waardepropositie door de markt. Het andere sleutel ingrediënt voor experimenteren is wendbaarheid. Een typisch experiment neemt slechts enkele weken in beslag, waarna kan worden beslist of het experiment aangepast, gepivoteerd, opgeschaald of gestopt wordt. Snelheid is belangrijk maar niet zaligmakend. Voorsprong opbouwen, start weliswaar met eraan beginnen; maar

aan hoge snelheid de verkeerde kant uitgaan, kan enkel uitdraaien op een sisser.

“Innovatie is iets wat Vlaanderen al eeuwenlang doet: van Lieven Bauwens die een weefgetouw naar onze contreien smokkelde tot de vlasboeren die noodgedwongen transformeerden naar onder meer spaanderplaten en het tuften van tapijt”

Magnitude van de impact

Een andere eigenschap van digitale technologie is de magnitude van de impact. Een experiment met als uitgangspunt om iets 10% te verbeteren is weinig ambitieus – een impact met een factor 10 is het doel. Er mogen geen taboes zijn in de experimentele fase. Wat zou je kunnen aanbieden aan concurrenten, bijvoorbeeld? Hoe kunnen we betaald worden in iets anders dan geld? Hoe zouden we concurreren met ons eigen bedrijf? Hoe kunnen klanten leverancier worden? Hoe kunnen we de kloof tussen ons en onze klanten naar nul brengen? Kunnen we klanten aan elkaar laten verkopen? Wat kunnen we aanbieden aan de klanten van onze

klanten? Wat zijn de problemen waar onze klanten wakker van liggen? Met welke problemen wordt ons eigen bedrijf geconfronteerd en zien we

graag opgelost? Denk niet in termen van technologie, dat zorgt enkel voor afleiding, maar focus op oplossingen voor reële problemen en behoeftes. Voor alle duidelijkheid: heel wat, om niet te zeggen de meeste experimenten zullen op niets uitdraaien. Om volop te kunnen experimenteren moet je kunnen falen. Maar het is voldoende om één experiment te hebben waar ‘de mayonaise pakt’ om een succesverhaal te breien. In de woorden van Jeff Bezos: ‘Het verbeteren van het experimentatieproces is wat groei zal brengen’. Het aantal experimenten dat een KMO kan uitvoeren, is een indicatie van haar innovatieve slagkracht. Groei heeft evenveel te maken met de eigen ingesteldheid als met marktomstandigheden.

Opportuniteit

Voor een ondernemer is digitaal het summum van kapitalisme. Welke overheid kan webwinkels op zondag laten sluiten? Welke vakbond kan robots laten staken? Welk arbeidsreglement kan algoritmes verbieden om ’s nachts te werken? Wat een opportuniteit om voluit te ondernemen en de toekomst vorm te geven! Want er staat dus veel op het spel. De toekomst is geen plek waarnaar we onderweg zijn, maar bestaat nu al als een idee in onze geest. Het is een idee dat we vorm moeten geven; daardoor zal het op haar beurt ook ons vormen. De toekomst is niet meer dan een fantasie die het heden vormgeeft. En die fantasie is voor een groot deel digitaal. Feit is dat Vlaanderen nu al gezegend is met een ijzersterke kenniseconomie in een dicht weefsel van dynamische KMO’s. Dit vormt een sterke ruggengraat voor het bestendigen van economische groei en het veiligstellen van ons sociaal model. Immers, zonder welvaart is er weinig ruimte voor welzijn. Dus laten we aan de slag gaan en digitaal niet alleen omarmen maar huldigen. En samen een toekomst creëren die al begonnen is.



“De tijden zijn voorbij om onder de kerktoren een bedrijf op te richten en eerst te groeien in eigen streek, vervolgens in eigen regio, nadien in eigen land en dan pas over de grenzen heen. Digitaal is inherent globaal”

STANDAARD-FINANCIERING



DRIEDAAGSE BRUGGE DE PANNE - STEENSTRAAT

↔ 1190M

↕ 24M

3



▲ Het financiële engagement van de leden maakt van de club ook echt 'hun' club en niet zozeer de club van het bestuur.

Hockeyclub Merode

Hockeyveld-droom van echtgenote wordt realiteit

Hockeyclub Merode in Grimbergen gebruikte de Winwinlening om bij sympathisanten geld in te zamelen voor een nieuw kunstgrasveld. Het gloednieuwe veld werd in maart van dit jaar voor het eerst gebruikt.

Hockeyspelers uit Grimbergen moesten tot vier jaar geleden helemaal naar Kontich om hun sport te beoefenen. "Mijn echtgenote droomde ervan om in onze gemeente een eigen club te hebben, met een terrein in kunstgras", vertelt voorzitter Benoît Maerten. "Alles bij elkaar raamden we de kosten op zo'n 670.000 euro. Zowel bij de gemeente, de provincie als de Vlaamse overheid zijn we op zoek gegaan naar middelen, al

was het helemaal niet zeker dat zij subsidies zouden geven. Ook bij de banken hebben we uiteraard aangeklopt, maar die zijn niet snel geneigd om met sportverenigingen in zee te gaan. Om hen over de brug te krijgen, hoopten we met Winwinleningen 150.000 euro te verzamelen. Dat bedrag hebben we ruimschoots gehaald. In een kleine anderhalve maand wist de club meer dan zestig gezinnen warm te maken. Wij zijn heel blij met dat financiële engagement van onze leden: het maakt van de club ook echt 'hun' club en niet zozeer de club van het bestuur."

www.onli.be/hcmerode

WINWIN- LENING

De Winwinlening is een achtergestelde lening met een vaste looptijd van acht jaar. Kredietnemers kunnen tot maximum 200.000 euro lenen; een kredietgever kan maximum 50.000 euro ontfangen. De filosofie achter dat standaardproduct van PMV/z is dat beide partijen erbij winnen. De Winwinlening biedt een onderneming de mogelijkheid om op een eenvoudige en goedkope manier start- en groeikapitaal te vinden.

De investerende vrienden, kennissen, familieleden of andere particulieren dragen bij aan een gunstig ondernemersklimaat. Bovendien krijgen zij een jaarlijks belastingkrediet van 2,5 % op het openstaande kapitaal van de Winwinlening, en wanneer kredietnemers niet kunnen terugbetalen, kan de leninggever 30% van het verschuldigde bedrag terugkrijgen via een eenmalig belastingkrediet. Alle kmo's met een economische activiteit die in Vlaanderen gevestigd zijn, komen in aanmerking voor de Winwinlening, ook binnen de sector van de sociale economie. Maar ook sportverenigingen ontdekken met de Winwinlening een handige manier om hun infrastructuur te financieren.

De luxe van de eigen koers

Curious Cats is een ‘gamification’-studio die audiovisueel materiaal ontwikkelt voor het onderwijs, de gezondheidszorg en het bedrijfsleven: ze gebruikt speltechnieken om bij haar klanten medewerkers aan te trekken, burn-outs te voorkomen, (veiligheids) processen te optimaliseren, verkoops-cijfers te verbeteren... Het bedrijf deed een beroep op de Winwinlening om financiering te verzamelen en heeft na een succesvolle financieringsronde de luxe om zelf haar koers te bepalen. “Wij gaan alleen voor kwaliteit. Wij willen de luxe om te kunnen kiezen voor projecten die we belangrijk vinden.”

“Wij bedenken nieuwe manieren om leren leuker te maken voor kinderen en volwassenen”, zegt medezaakvoerder Dieter Honoré die samen met de zussen Jill en Michèle Vanparys in 2016 de studio oprichtte. Het trio werkt samen met verschillende creatieve freelancers. Bekende namen als imec, UGent, en Atlas Copco deden een beroep op hun expertise. Dieter Honoré: “Games en gamification zijn onze enige invalshoek. Bij andere bureaus die gespecialiseerd zijn in Service Design of User Experience (UX) zal een probleemstelling niet noodzakelijk leiden tot een game; bij ons is dat wél het geval. Wij luisteren naar onze opdrachtgever en bedenken vervolgens een creatieve oplossing, die we zelf illustreren.”



Bedrijfswereld

Het computerspel Ava & Trix, gemaakt in eigen beheer, is hét uithangbord van de studio. Meer dan 400 scholen

“We haalden een pak meer op dan we nodig hadden. Daardoor konden we verhuizen en een medewerker aanwerven. Vooral hebben we nu de creatieve vrijheid ons pad zelf uit te stippelen”

gebruiken ondertussen het spel om leerlingen kennis te laten maken met wetenschap en techniek, door experimentjes met huis-, tuin- en keukenproducten. Atlas Copco, de producent van onder meer assemblagesystemen en persluchtcompressoren, financierde een hoofdstuk in het spel. Zo hoopt het bedrijf op een speelse manier interesse te wekken voor de onbekende toepassingen van perslucht en zijn technologie bekend te maken bij een jong publiek. Hopelijk leidt dat later naar

een grotere interesse voor technische beroepen. Ook met domeinnaam-beheerder DNS wordt een episode opgezet.

Snelgroeier

Curious Cats werd met eigen middelen opgericht, en slaagde erin na een jaar enkele ondernemers warm te maken om te investeren in de zaak. “Ondertussen hebben we een businessplan. Daarvoor hadden we financiering nodig. Vooral ook was er geld nodig om cashflowproblemen te vermijden. We moeten soms lang wachten tot klanten betalen. Ondertussen moeten er wel volop onkosten en onderaannemers worden betaald. We hadden berekend dat we ongeveer 80.000 euro nodig hadden, en hebben een beroep gedaan op Winwinleningen om dat bedrag op te halen. De oproep was een groot succes: we haalden een pak meer op dan we nodig hadden. Dat maakte het niet alleen mogelijk om te verhuizen en een medewerker aan te werven; het geeft ons vooral extra comfort, en de creatieve vrijheid ons pad zelf uit te stippelen. Wij zijn heel trots dat de studio draait en we financieel gezond zijn”, besluit Dieter Honoré.

www.curiouscats.be

◀ Dieter Honoré en de zussen Jill en Michèle Vanparys bedenken nieuwe manieren om leren leuker te maken voor kinderen en volwassenen.

START- LENING

De Startlening is een standaardoplossing van PMV/z voor alle starters. Dat zijn natuurlijke personen of rechtspersonen die nog niet of gedurende ten hoogste vier jaar actief zijn. Het is een achtergestelde lening met een looptijd van minimaal 3 en maximaal 10 jaar. De intrestvoet is vast en bedraagt 3% per jaar (3,25% in specifieke gevallen). Door het achtergestelde karakter van de Startlening kunnen andere kredietverstrekkers de lening beschouwen als een uitbreiding van het eigen vermogen.

Dat maakt het in principe gemakkelijker om bankfinanciering te bekomen. De Startlening kan ook worden gecombineerd met andere producten van PMV/z: zo kan via een waarborg bankfinanciering mogelijk worden gemaakt waardoor op een flexibele manier een antwoord kan worden geboden aan de bedrijfskapitaal-behoefte die zich dikwijls manifesteert bij de start van een activiteit.

M Knives

Kwaliteit komt altijd boven drijven

Op echt vakmanschap staat geen leeftijd. Alhoewel hij nog maar 26 is, levert Sander Miesse, de zaakvoerder van M Knives, met zijn messencollectie een sterk staaltje ambacht af waar velen zouden voor tekenen. Een stuk staal gecombineerd met verschillende houtvarianten veranderen in zijn handen op één dag tot een gegeerd topproduct.

“Als je heel high end wil gaan met je producten, zijn het dikwijls de details die erom doen. Die moet je samen met de klant uitzoeken. Het is zo dat de typische handgreep voor mijn messen is ontstaan en het is die manier van werken die de chefs weten te waarderen”, legt Sander Miesse uit. De

‘pointed finger grip’, ‘hammer grip’ of nog de ‘pinch grip’, het zijn termen die de modale messengebruiker niet veel zeggen maar die wel bepalen of een mes goed in de hand ligt en uiteindelijk de chefs weten te overtuigen.

Alleen het beste

Zijn opleiding mechanische vormingstechnieken helpt hem om te doen wat hij nu doet. Maar het is de messenpassie uit zijn kindertijd die de echte basis vormde voor zijn eerste proefstuk toen hij achttien was. “Toen al groeide het besef dat ik er goed in was, en ik ermee verder wilde gaan”, aldus Sander. Zoveel

Focus op kwaliteit levert internationale waardering op. ▼



jaren later, en na een parcours van vallen en opstaan, kan hij een collectie voorleggen waar hij terecht trots mag op zijn. “Kwaliteit heeft altijd vooropgegaan in mijn productie, al het andere was ondergeschikt. Zelf veeleisend zijn, is in dit geval een groot voordeel: het helpt je om je in de plaats van de klant te stellen.”

“Ik ben aan het nadenken hoe ik mijn productie kan optimaliseren zonder daarvoor te moeten inboeten op de M Knives-kwaliteit. Drie messen per dag zou ideaal zijn om de sterke vraag bij te benen”

Intensief maakproces

Zijn focus op de ultieme kwaliteit levert hem ondertussen (internationale) waardering op, met verkopen tot in China, Japan en de Verenigde Staten. Zijn grootste nadeel: tijd. Het maakproces voor één mes neemt immers 10 à 15 uur in beslag, en daar zit momenteel de grootste bottleneck voor zijn groei. “Ik ben aan het nadenken hoe ik mijn productie kan optimaliseren zonder daarvoor te moeten inboeten op de M Knives-kwaliteit. Drie messen per dag zou ideaal zijn om de sterke vraag bij te benen. Januari bijvoorbeeld was een topmaand, maar mijn stock moet dringend worden aangevuld.”

Workshops

Sander deed een beroep op de Startlening van PMV/z om zijn atelier in te richten en zijn eerste collectie messen op de markt te brengen. Volgens hem is het de geknippede financiering voor zijn ambachtelijke activiteit. Naast zijn rechtstreekse B2B- en B2C-verkopen,

werkt Sander nog met een verkoper die zijn collectie aanbiedt en ook één winkel per provincie die de M Knives in stock heeft. Daarnaast geeft hij op regelmatige tijdstippen slijpworkshops. “Momenteel heb ik het potentieel van de markt nog niet volledig benut”, geeft Sander toe. “De groei is er eigenlijk een beetje vanzelf gekomen, maar het is niet te onderschatten wat er allemaal bij komt kijken als zelfstandige. Het liefste zou ik mij willen focussen op mijn stiel, zonder mij met de ‘randfenomenen’ te moeten bezighouden. De liefde voor het ambacht, daar doe ik het ten slotte voor.”

www.mknives.eu



▲ D'n Zotte Zaligheid: lekkere hap met sociale invulling.

D'n Zotte Zaligheid

In juli 2018 gingen de deuren open van het beschermde monument Knechtjeshuis (Hoogstraten) voor de lancering van eetcafé D'n Zotte Zaligheid. Naast een lekkere hap brengen Marleen Jansen en Chantal de Swart er vanuit hun ervaring in de zorgsector ook een sociale invulling. Met D'n Zotte Zaligheid willen ze mensen met een beperking

een leertraject aanbieden door hen te laten helpen in de keuken en de moestuin. Vijf tot zes mensen kunnen zo elke dag aan de slag. Voor de renovatie en lancering deden ze een beroep op een Startlening van PMV/z.

www.facebook.com/zottezaligheid

COFINAN- CIERING

Voor ondernemers is het vaak een opgave om voldoende financiële middelen te verzamelen. Ondernemingen met, bijvoorbeeld, een beperkt eigen vermogen en een grote financieringsbehoefte, met een omzet die zich nog grotendeels moet ontwikkelen of met een grote behoefte aan werkkapitaal door een snelle groei, vinden bij de bank misschien niet voldoende financiering. Alternatieve bronnen kunnen dan soelaas brengen.

Met de Cofinanciering biedt PMV/z een achtergestelde lening van maximum 350.000 euro, bestemd voor starters en bestaande ondernemingen. De lening wordt altijd gecombineerd met een andere financiering: van een bank, van een investeringsfonds, van een crowdfunding platform, of van een of meerdere business angels (van wie er minstens één lid is van Business Angels Netwerk Vlaanderen). Een financiering door verschillende van deze partijen is ook mogelijk. De cofinancier moet instaan voor minstens 20 % van de globale financieringsbehoefte. PMV komt tussen voor maximaal de helft van de globale investeringsbehoeften en 4 maal de eigen inbreng van de ondernemer.

Intigriti

Helpende hackers

De afgelopen jaren werden steeds meer ondernemingen het slachtoffer van cybercriminaliteit. Heel wat bedrijven laten daarom hackers naar fouten in hun digitale beveiliging speuren. Sommige beursgenoteerde bedrijven als Bpost, Colruyt, Kinopolis en Telenet hebben daar mooie beloningen voor over. Zelfs de Europese Commissie gaat ethische hackers voortaan financieel belonen als ze problemen ontdekken in open source software. Het Belgische Intigriti beheert dat 'bug bounty programma'.

Bij Amerikaanse bedrijven bestaat het al langer: 'bug bounty-programma's' waarin ondernemingen externe IT-specialisten inschakelen om fouten (bugs) in hun systemen te vinden. Is de gemelde fout relevant, dan volgt er een beloning (bounty). Grote bedrijven betalen aan die 'ethische hackers' al snel 1.000 dollar of meer per gevonden fout in hun systemen. Ook Belgische bedrijven uit uiteenlopende sectoren beginnen dat Amerikaanse voorbeeld te volgen. Zij kloppen aan bij Stijn Jans, founder en CEO van Intigriti, die via zijn platform een beroep doet op een internationale community van wel 5000 security experts om fouten op te

sporen. Het voordeel van die oplossing is dat een bedrijf zo duizenden extra ogen krijgt om de veiligheid van haar systemen te bewaken. De experts moeten enkel worden betaald wanneer er effectief een fout wordt gevonden. "Bedrijven kunnen natuurlijk ook consultants inhuren om de gebreken in hun platformen op te sporen, maar die rekenen een uurtarief aan en hebben ook wel eens een keer slecht geslapen waardoor ze niet altijd even productief zijn", aldus Stijn Jans.

Ethisch hacken

Intigriti is het eerste commerciële bug bounty-platform in ons land, geschoeid op Amerikaanse leest maar afgestemd op de Europese noden. Het wil de brug slaan tussen bedrijven die openstaan voor het testen van hun beveiliging en security experts die volgens bepaalde afspraken willen speuren naar fouten in de beveiliging. Ethische hackers van over de hele wereld kunnen zich registreren bij Intigriti, waarna ze gescreend worden en spelregels meekrijgen over wat toegelaten is en wat niet. De speurder ontvangt een beloning die afhangt van het type probleem



▲ Intigriti is het eerste commerciële platform in ons land dat een community van wel 5000 security experts inschakelt om fouten (bugs) in de systemen van ondernemingen te vinden.

waar hij de vinger op kan leggen: hoe groter het probleem, hoe groter de beloning. Die kan 50 euro bedragen, maar oplopen tot zelfs 25.000 euro. Dat is het geval bij de vraag van de Europese Commissie om problemen te ontdekken in open source-software. Wie — via het Belgische intigriti — een fragiele schakel in die programma's ontdekt, kan een beloning ontvangen. Wie ze nog weet op te lossen, krijgt

zelfs een bonus. In totaal kan het uitgekeerde bedrag dus oplopen tot 25.000 euro voor één ontdekt probleem.

Thuiswerk

Een bijkomende taak van intigriti is de validatie van ontdekte fouten. Als ethische hackers een kwetsbaarheid in een systeem hebben opgespoord, moeten

“We beseffen dat we innovatief moeten blijven en ons businessmodel continu in vraag moeten blijven stellen”

ze via intigriti een rapport invullen. Een team van beveiligingsexperten bij intigriti doet vervolgens een degelijke kwaliteitscontrole van de meldingen. Dat is niet zo evident: ze moeten nagaan of een fout niet al eerder gevonden is. Het kan ook zijn dat iets aanvankelijk hard lijkt op een hiaat in een systeem, maar bij nader inzicht niet echt een probleem is. Alleszins is het voor intigriti heel belangrijk om een goede relatie met de gemeenschap van ethische hackers op te bouwen. Stijn Jans: “Wij beschouwen die community ook als een klant en proberen zo goed mogelijk in te spelen op hun wensen. Een heuse community manager moet daarop toezien. Van zodra we er zeker van zijn dat een hacker een bug heeft gevonden, betalen we meteen de helft van het beloofde bedrag. De andere helft volgt wanneer het probleem is opgelost.”

First mover-advantage

Intigriti, met een 10-tal eigen personeelsleden en een internationale community van ethische hackers, is een spin-off van KU Leuven met ook The Cofoundry als aandeelhouder. Dat is de

risicokapitaalverschaffer en incubator van de Cronos Groep, 's lands grootste IT-bedrijf met 563 miljoen euro omzet, 350 dochterbedrijven en 5000 medewerkers. PMV verschaftte een lening. Stijn Jans: “We hebben op eigen kracht het innovatieve platform kunnen uitbouwen en hebben ons toch wel unieke businessmodel in België verder kunnen ontwikkelen mede dankzij de PMV-lening. Met een eerste klant in Amerika en klanten in Nederland en Duitsland staan we nu voor de uitdaging om in Europa te groeien. Door de komende periode sterk te investeren in sales en marketing willen we onze nummer 1-positie gebruiken om snel andere markten aan te boren. We willen niet wachten tot er kapers op de kust komen en gaan volop inzetten op het first mover-advantage: wie het eerst op een markt arriveert, kan profiteren van het gebrek aan concurrentie. Om die ambities waar te maken, zal binnenkort een nieuwe investeringsronde nodig zijn.”

www.intigriti.com



Van Cronenburg

Van Cronenburg Architectural Hardware maakt historisch beslag met een ongelooflijke gedrevenheid en passie voor schoonheid, en wist zo de laatste jaren vooral Amerikaanse en Britse harten te veroveren. Eigen kantoren in New York en San Francisco gaven de onderneming een extra boost en maakten de verhuis van de productie-eenheid noodzakelijk die zich tot dan in een Gents rijhuis bevond. Voor de financiering ervan konden ze naast een tussenkomst van de bank rekenen op PMV/z.

www.vancronenburg.be

COFINAN- CIERING+

Voor grotere ondernemingen is het niet noodzakelijk eenvoudiger om investeringen of overnames te financieren dan voor kleinere. Hoewel voor veel financieringsbehoeften specifieke oplossingen voorhanden zijn, is een mix van financieringskanalen meestal een gemakkelijker en in alle gevallen een veiligere optie. Met de Cofinanciering+ biedt PMV/z een achtergestelde lening van minimum 350.000 euro en maximum 700.000 euro, met een looptijd van 3 tot 10 jaar. De lening wordt altijd gecombineerd met een financiering door een bank, een investeringsfonds, een crowdfunding of -lendingplatform, of door een of meerdere business angels.

Een financiering door verschillende partijen is ook mogelijk. De cofinancier moet instaan voor minstens 20 % van de globale financieringsbehoefte. PMV komt tussen voor maximaal de helft van de globale investeringsbehoeften en 4 maal de eigen inbreng van de ondernemer. Cofinanciering+ biedt ondernemers op die manier de mogelijkheid om verschillende financieringsvormen te combineren en zo invulling te geven aan hun financieringsbehoefte.

(M)Eat lover

Het was bij het kijken naar de onvolprezen BRT-televisiereeks De paradijsvogels dat Luc De Laet het idee kreeg voor zijn huidige businessmodel: in de reeks waren het café en de slagerij met een tussendeur verbonden, waardoor cafébezoekers bij hun glas bier ook een boterham met kop konden bestellen. Vandaag lopen de foodstore van Luc De Laet en z'n restaurant naadloos in elkaar over en zijn ze onderdeel van een veel groter gastronomie-imperium.

Een slagerij kun je de foodstore van Luc De Laet niet echt noemen: ook op een doordeweekse namiddag is het er druk en is het aanbod in de diverse togen enorm: vlees, bereide gerechten, zuivel, brood, delicatessen, groenten en fruit... "Een slager moet vandaag ook een kok zijn", zegt de slager-kok. In het restaurant maken ze zich ondertussen stilaan klaar voor de avondservice. De markthal en het restaurant zijn een onderdeel van wat een gastronomie-groep kan worden genoemd: er is ook de slagerij in de Antwerpse stadsbrouwerij en het nieuwe productie-atelier in Aartselaar. "Met al m'n projecten wil ik het ambacht van slager doen herleven en de liefde voor het

pure product weer centraal stellen: we draaien de klok 70 jaar terug met een knipoog naar de toekomst. De stielkennis dreigt vandaag verloren te gaan. Zowel de overheid als de sector zelf hebben die teloorgang veroorzaakt. Er is te weinig durf, te weinig passie, te veel schrik voor risico's."

Passie voor vlees

Wat begon met een bescheiden slagerij in het Antwerpse dorpje Hove, groeide uit tot een conglomeraat met een keurmerk waarvan de producten door meer dan 150 toprestaurants en distributeurs in Europa worden gebruikt. De slager werkt samen met een 25-tal boeren en coöperaties in heel Europa. Vakmanschap, passie voor vlees en authenticiteit verenigen hen. "Hun stielkennis vormt de basis van mijn verhaal. Ik bezoek ze minstens een keer per jaar, van Oostenrijk tot Spanje. Een Limousin-koe kun je niet elders kweken dan in de streek van Limoges. Ik wil weten welke voeding de dieren kregen en wie de boer is die ze verzorgde. Met dat ambachtelijke verhaal als basis en door te experimenteren, creëren we de meerwaarde waar consumenten



▲ Wat begon met een bescheiden slagerij in het Antwerpse dorpje Hove, groeide uit tot een conglomeraat met een keurmerk dat door meer dan 150 toprestaurants in Europa wordt gebruikt.

van vandaag heel gevoelig voor zijn", vertelt hij. Met Secreto 07 steekt De Laet beroemde hammen als pata negra naar de kroon — met rundsvlees!

worden van een netwerk met slagerijen, catering- en horeca-activiteiten. Dat netwerk startte ooit met 2 mensen en telt er vandaag al 70.

www.butchersstorehove.be

Nieuw productie-atelier

Op een industrieterrein in Aartselaar stampde De Laet een gloednieuw productie-atelier uit de grond. Daar wordt het vlees versneden en verwerkt. De fabriek moet het kloppende hart

WAAR- BORGEN

tot 1,5 mio

Banken of leasingmaatschappijen kunnen soms slechts beperkt of zelfs geen krediet verlenen aan (kandidaat-) ondernemers omdat er een gebrek is aan zekerheden. Een PMV/z-waarborg kan in die gevallen een oplossing bieden. Door het verstrekken van een waarborg verlaagt het risico voor de bank en verhoogt de kredietwaardigheid van de (kandidaat-)ondernemer. Zeker voor startende ondernemingen, die vaak zelf onvoldoende zekerheden kunnen aanbieden, kan een waarborg hét ultieme duwtje betekenen voor de broodnodige financiering bij de bank. Ook vzw's kunnen gebruik maken van een waarborg wanneer ze een economische activiteit uitoefenen (dat is: van zodra er goederen of diensten op de markt worden aangeboden). Een waarborg tot 1,5 miljoen euro kan tot 75% van het onderliggende krediet dekken met een interessante waarborgpremie. PMV werkt daarvoor samen met verschillende financiële instellingen.

Standaardfinanciering

Tuinjan

Elke tuin is een natuurgebied

Als student Groenmanagement aan de HoGent startte Jona Van Laer zijn eigen bedrijf in duurzame tuinaanleg en -onderhoud.

Er was op dat moment al een Tuinjan in Gent actief, maar die stopte. "Toen ik de zaak overnam, merkte ik meteen dat ik het alleen niet zou kunnen bolwerken. Ik besloot daarop drie studievrienden als jobstudent aan te nemen. Ondertussen zijn we anderhalf jaar bezig en leid ik de zaak samen met m'n drie vennoten." Jona Van Laer nam de klanten, het materiaal en de merknaam over van zijn voorganger, met wie hij regelde dat hij het overnamebedrag maandelijks mocht afbetalen. Extern overnamekapitaal was op die

manier niet nodig. Toch bleek de start geen wandeling in het park. "Niemand van ons vieren had spaargeld of ander kapitaal waardoor we van meet af aan een loon moesten ontvangen. Bij Triodos heb ik een lening voor ons vrachtwagentje (op aardgas) en tevens een kaskrediet, met een waarborg bij PMV/z. Ik raad elke startende ondernemer aan om zo'n kaskrediet tijdig aan te vragen. Mocht ik het niet hebben gehad, dan zou ik 's winters cashflow-problemen hebben gehad", aldus Jona.

www.tuinjan.be

Het overnamebedrag voor Tuinjan wordt maandelijks afbetaald. ▼



Netalux

Wereldspeler in wording

Slagen ondernemers Pieter Cretskens en Emmanuel Flaam erin van hun bedrijf Netalux een wereldspeler te maken in laserreiniging? Na een succesvolle test van hun technologie voor de schoonmaak van radioactief schroot in Tsjernobyl, hebben ze alvast een troefkaart in handen.

De laserreiniging-technologie bestaat al een tijdje. Ze werd in de jaren 90 ontwikkeld in Duitsland. Met behulp van een speciale laser wordt een geconcentreerde lichtbundel direct op de vervuiling gericht. Die absorbeert het laserlicht waardoor het vuil volledig sublimeert of loskomt. De ondergrond weerkaatst het licht, en

“Bij klassieke reiniging moet het productieproces soms langere tijd worden stilgelegd. Op onze manier kan het veel sneller”

raakt daardoor niet beschadigd. Op basis van die technologie lieten Pieter Cretskens en Emmanuel Flaam twee jaar geleden een mobiele laserreinigingsmachine bouwen. Hun uitrusting, inclusief toestel (450 kilo), kon net in een busje en kostte 300.000 euro. Voor de financiering deden ze o.a. een beroep op een waarborg bij PMV.

De boer op

Met het toestel gingen ze vervolgens de boer op. Ze vroegen bedrijven of ze hun lasermachine mochten testen en leerden zo de toepassingen kennen. De kennis die Netalux op die manier opbouwde, is een onschatbaar voordeel. Netalux specialiseert zich nu in lasertechnologie voor het verwijderen van vuil op machines, bruggen, luchtvaartonderdelen en zelfs nucleaire installaties. In het klantenbestand zitten bedrijven als Janssen, NMBS, Belgoproces, Sonaca, Pfizer... Ze kiezen voor laserreiniging als de stukken die gereinigd moeten worden duur zijn, de contaminatie toxisch is, of de



▲ Netalux: on-Vlaamse ambitie om een wereldspeler te worden.

impact op het productieproces klein moet blijven. “Bij klassieke reiniging moet het productieproces soms langere tijd worden stilgelegd. Op onze manier kan het veel sneller. Traditionele methoden gaan gepaard met een luchtverplaatsing die vuil doet opwaaien of water doet neerdruppelen, of gebruiken schadelijke chemicaliën. Bij de Netalux-aanpak worden vrijgekomen stoffen vrijwel meteen opgevangen”, weet managing partner Emmanuel Flaam.

Unieke positie

Twee jaar na de start van Netalux stellen Cretskens en Flaam tot hun verbazing vast dat er — wereldwijd — nog altijd geen enkel servicebedrijf

de techniek op dezelfde manier aanbiedt. Tegelijk is er een enorme vraag naar de Netalux-diensten. Managing partners Cretskens en Flaam willen die kans met beide handen grijpen. Ze willen van Netalux snel een wereldspeler maken, met dochterbedrijven of lokale partners in Amerika, Australië en misschien ook wel Afrika. “De markt ligt open. Wij willen ze claimen”, zegt Flaam. Die on-Vlaamse ambitie plaatst het duo voor de gigantische opgave om hun onderneming zéér snel te laten groeien, vooraleer er andere spelers opduiken.

www.netalux.com



Erik Van Den Eynden –
CEO ING België

Bankieren her- definiëren, in tijden van grote veran- dering

Bankieren vandaag is niet meer wat het gisteren was. Toen ik bij de bank begon, voelde het aan als varen op kalm water in een roeibootje. Tegenwoordig is bankieren als raften: het is onvoorspelbaar en intens, je zal nat worden en het koud hebben, maar we staan er als een team voor.

Eind 2016 besloten we met ING om onze strategie te versnellen, met een nieuw businessmodel, een nieuwe manier van werken en een investering in een uniek cross-border technologisch platform met Nederland als de belangrijkste elementen. Vandaag hebben we al cruciale stappen gezet die het ons mogelijk maken om de differentiërende klantenervaring te realiseren die we ermee op het oog hadden. Want zo geloven wij dat we de uitdagingen waarvoor we staan het hoofd kunnen bieden.

Uitdagingen

Het bankwezen verandert. Nieuwkomers gebruiken nieuwe technologieën zoals blockchain, robotica en artificiële intelligentie. Ook de verwachtingen van de klanten veranderen. Hun online en mobiele ervaringen zetten hierbij de toon. Ze willen een ervaring die persoonlijk, instant, relevant en piekfijn is. Technologiebedrijven (Google, Facebook, Amazon...) zetten de toon voor de manier waarop mensen met hun favoriete merken in contact staan. Ook ING wil mee met zijn tijd en zijn klanten een unieke ervaring blijven bieden. Daarom moeten we aanwezig zijn op de digitale platformen waar de klanten shoppen, socializen en zakendoen.

Oplossingen

We moeten manieren vinden om de particulieren en bedrijven een heldere en duidelijke ervaring op hun favoriete platformen te bieden, of zélf een platform worden. Net zoals ING bieden platformen mogelijkheden, waardoor mensen hun eigen leven in handen hebben. Maar hét grote voordeel is databeheersing: weten wat mensen willen en nodig hebben, helpt om waarde te creëren voor de platformen en hun gebruikers. Meer waarde betekent meer gebruikers. En meer gebruikers betekent meer bedrijven. Het werkt als het ware als een vlieg-wiel, met een versterkend effect dus. Verder profiteren platformen ook van schaalvoordelen en van een open en grensoverschrijdende structuur. Daardoor bieden ze hun gebruikers overal dezelfde ervaring. Met hun producten kunnen banken zich moeilijk onderscheiden, maar ING kan wél uitpakken met zijn unieke klantervaring. Hoe willen we dat concreet aanpakken? Onze producten en processen vereenvoudigen en standaardiseren, onze prestatiecultuur versterken en onze leningmogelijkheden uitbreiden. Zo genieten al onze klanten overal van dezelfde positieve ING-ervaring.

Uniting BE + NL

Onze visie is om één geïntegreerde bank te bouwen, met een ongeëvenaard omni-kanaalaanbod in twee landen: België en Nederland. Het zal één merk, één segmentatiebenadering, één productaanbod, één reeks klantentrajecten, één reeks systemen, één organisatie en één cultuur tot stand brengen. Om die visie in de praktijk te brengen, moet samen een uitdagende reis worden afgelegd. ING België en ING Nederland zullen hun krachten bundelen om de elf miljoen klanten die ze samen hebben via één platform te bedienen. Met de

“Met hun producten kunnen banken zich moeilijk onderscheiden, maar ING kan wél uitpakken met zijn unieke klantervaring”

voltooiing van de grensoverschrijdende IT-organisatie, die op 1 oktober 2018 van start is gegaan, heeft ING al een belangrijke stap gezet in de transformatie naar één geïntegreerde bank. Meer dan 6000 medewerkers

in de IT- en delivery-organisatie van de Benelux werken agile en in grensoverschrijdende teams. Een unicum in de Benelux. Het vormt de basis voor de komende migratie van de Belgische ING-klanten naar één geïntegreerd bankplatform.

Nieuwe kanalen

In 2018 werden de eerste voorbereidingen gestart voor de ontwikkeling van het gezamenlijke platform voor België en Nederland. De volgende mijlpaal in de evolutie naar gezamenlijke systemen is de invoering van nieuwe online en mobiele bankkanalen voor de particuliere klanten van ING in de loop van 2019. Concreet betekent dat eenzelfde ‘look and feel’ en technologie voor klanten in Nederland, België en Duitsland. Behalve meer gebruiksgemak en een nieuwe stijl, zullen ING's nieuwe online en mobiele bankkanalen klanten nieuwe functies bieden, zoals financiële prognoses, bruikbare inzichten en beheer van begunstigden via de app. Conform de agile manier van werken worden de nieuwe digitale kanalen stapsgewijs ontwikkeld: in een eerste fase wordt een basisversie ervan beschikbaar gemaakt voor een beperkte groep klanten. Stap voor stap zullen meer klanten toegang krijgen tot de nieuwe app en de nieuwe module voor internetbankieren. Op basis van hun feedback blijft ING vervolgens de

digitale kanalen verder ontwikkelen om aan de verwachtingen van de klanten tegemoet te komen. Het resultaat zal een mobiele app zijn voor meer dan 20 miljoen ING-klanten: onovertroffen in de financiële sector.

Differentiërende klantenervaring

Met de invoering van het nieuwe businessmodel en het platform dat we met ING Nederland delen, geloven we dat we de beloofde differentiërende klantenervaring kunnen waarmaken. Het blijft desondanks een erg ingrijpende operatie. De commerciële en financiële verwezenlijkingen die we in 2018 wisten te behalen, zijn des te indrukwekkender gezien het zeer intense jaar dat 2018 op menselijk vlak was. In het totaal zijn er vorig jaar 5.500 mensen in een nieuwe functie gestart. Dat ING die resultaten kon realiseren, dankt het aan de opmerkelijke volharding, weerbaarheid en toewijding van zijn medewerkers. 2018 was dus een erg intens jaar voor ING België. De tijden van rustig voorspelbaar ronddobberen op een meertje zijn vandaag een ver verleden. Rafting is de nieuwe norm. Gelukkig kunnen we met PMV rekenen op een partner die dezelfde lijn van klantgerichtheid doortrekt. Zij gaan mee in het innovatie-verhaal en snappen de challenges waarvoor we staan. Door de samenwerking konden we veel

sneller inspelen op de klantenbehoefte en services aanbieden die anders niet mogelijk zouden zijn geweest. Een partner die ons helpt om onze purpose waar te maken: 'Mensen in staat stellen een stap voor te zijn, in het leven en in zaken'.

“ Vandaag hebben we al cruciale stappen gezet om de differentiërende klantenervaring te realiseren die we op het oog hebben. Want zo geloven wij dat we de uitdagingen waarvoor we staan het hoofd kunnen bieden ”



Nieuw businessmodel

Daarnaast werd met de invoering van het nieuwe businessmodel in de loop van 2018 een belangrijke stap gezet richting een differentiërende klantenervaring. We combineren de digitale interactie met een sterke human touch, zowel op afstand als face-to-face.

1. Nieuwe aanpak voor onze kantoren

Succesvolle integratie van Record Bank

De integratie van de bankactiviteiten van Record Bank maakte deel uit van het gestroomlijnde businessmodel. In 2017 gebeurde het meeste werk ter voorbereiding van die integratie achter de schermen. In de eerste helft van 2018 werd de operatie dan gelanceerd en afgerond. ING slaagde erin om over een periode van twee maanden 600.000 Record Bank-kantoren met succes te migreren. Ook meer dan 500 kantoren werden gesloten, waardoor eind 2018 de teller van ING-bankkantoren op 654 stond. De grootscheepse technische verwezenlijking was mogelijk dankzij de inzet van ING-medewerkers: 800

werkten mee aan de migratie, bij 250 van hen gebeurde dat tijdens elk van de 5 migratieweekends.

Verhoogde beschikbaarheid

Sinds de integratie van Record Bank zijn er nu meer dan 3.200 bankiers beschikbaar voor klanten in de 654 kantoren. Nieuw is ook dat de adviseurs in die kantoren beschikbaar zijn van 8 tot 20 uur op weekdays en van 8 tot 13 uur op zaterdag. Ook de aanpak in de kantoren kreeg een update. Wanneer klanten nu naar een ING-kantoor komen, is hun eerste contactpersoon de Customer Coach. Die stapt op de klanten af en zorgt ervoor dat ze zich meteen op hun gemak voelen. Een ontvangstbalie of -toeg komt er niet meer aan te pas. De Customer Coach helpt hen meteen verder of verwijst naar de juiste bankier voor specifiek advies. De nieuwe aanpak brengt ook veranderingen mee voor de medewerkers qua organisatie. Zo krijgen ze meer mogelijkheden om flexibel te werken. Het tijdschema en de beschikbaarheid van de adviseurs zijn niet meer gekoppeld aan de openingsuren van het kantoor. Het voornaamste is dat

ze beschikbaar zijn voor de klant. Met die prioriteit in gedachten beslissen de adviseurs als team wanneer en waar ze zullen werken (contacten met klanten buiten de bank of van thuis uit werken). Daarnaast werden in de loop van 2018 drie bijkomende ING Client Houses geopend: in Gent, Aalst en Leuven. Het Client House is een nieuw kantoorconcept dat ING België in 2017 introduceerde en dat innovatie, expertise en klantvriendelijkheid verenigt. Het is een unieke opvatting van het bankkantoor dat erop gericht is de klant zich thuis te laten voelen, ingericht met warme kleuren en materialen. Een adviseur neemt de tijd om te luisteren en kan

“De tijden van rustig voorspelbaar rondlopen op een meertje zijn vandaag een verleden. Rafting is de nieuwe norm”

met de klant complexe en emotionele vraagstukken bespreken. In 2019 volgen minstens drie bijkomende Client Houses: in Antwerpen, Luik en Namen.

2. Geen backoffice meer, wel Customer Loyalty Teams

Met het nieuwe model hoeven klanten voor eenvoudige bankdiensten dus niet meer naar hun kantoor te gaan. Van 8 tot 22 uur op weekdays en van 9 tot 17 uur op zaterdag kunnen klanten via telefoon, e-mail of chat met een medewerker van de Customer Loyalty Teams (CLT's) in contact treden. In totaal zijn er zowat 1.500 CLT-medewerkers beschikbaar om de klanten te helpen om hun bankzaken van op afstand te regelen. Met de CLT's stappen we af van het bekende call center-principe en gaan we resoluut voor een differentiërende klantenervaring. Gedaan met het doorschakelen naar verschillende diensten. De klant komt via de telefoon, mail of chat in contact met één medewerker, en die handelt het betreffende dossier van begin tot einde af.

CIJFERS EN GRAFIEKEN

40

20



E3 PRIJS - PADDESTRAAT

↔ 2420M

↕ 25M

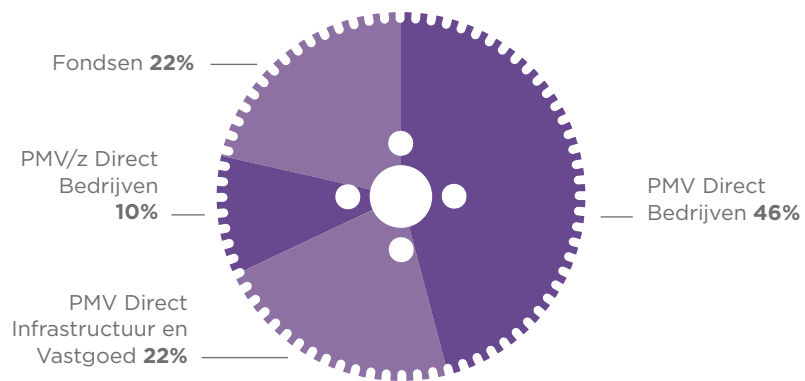
4

Kerncijfers

in mln. euro	2018			2017		
Bedrijfsopbrengsten	15,9			15,5		
Financiële opbrengsten	24,8			34,6		
Gerealiseerde meerwaarden	32,1			27,0		
Nettominwaarden	44			12,7		
	Kapitaal	Leningen	Totaal	Kapitaal	Leningen	Totaal
Investeringsen	72,5	61,7	134,2	63,4	126,0	189,4
Desinvesteringsen	50,0	27,8	77,8	50,6	20,8	71,4
Nettoresultaat	3,9			35,8		
Beheerd vermogen	1208			1272		
Aantal werknemers	112			113		

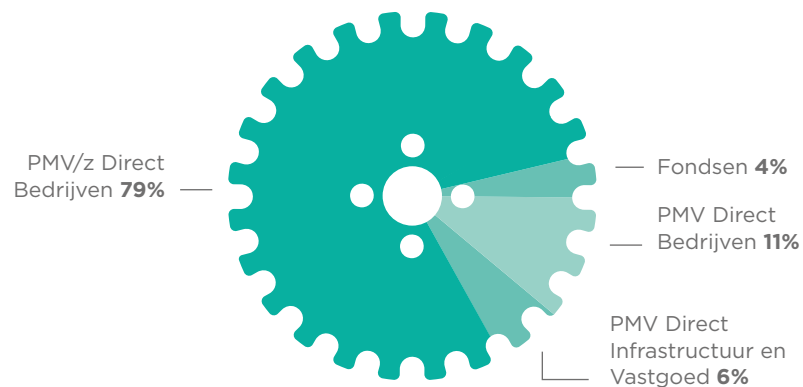
Opsplitsing portefeuille

Geïnvesteed bedrag per segment (portefeuille)



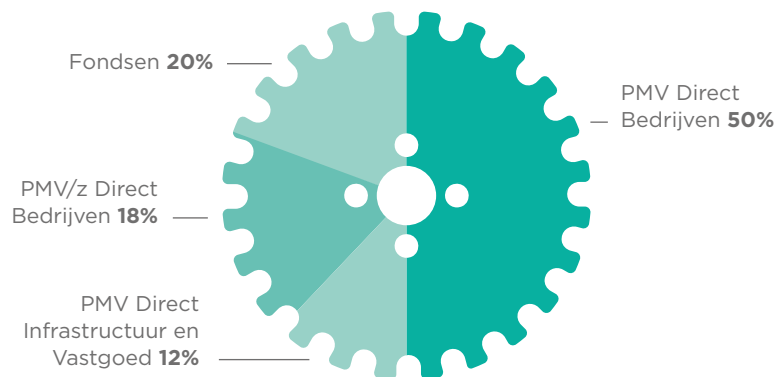
Totaal geïnvesteed: 766,8 miljoen euro

Geïnvesteed aantal entiteiten per segment

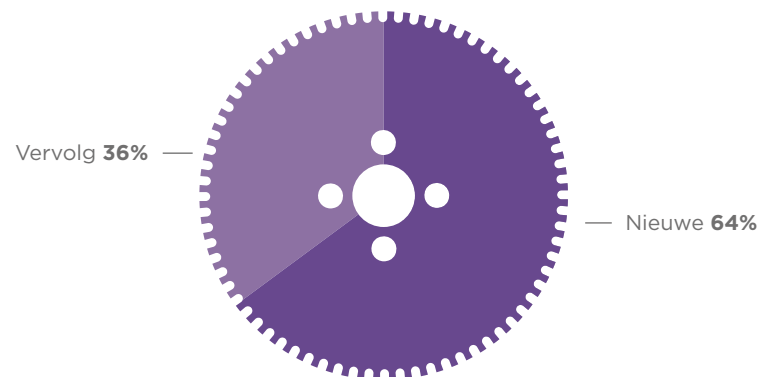


Totaal aantal entiteiten: 1.115

Investerings per segment in 2018



Bijkomende investeringen



Directe investeringen in bedrijven

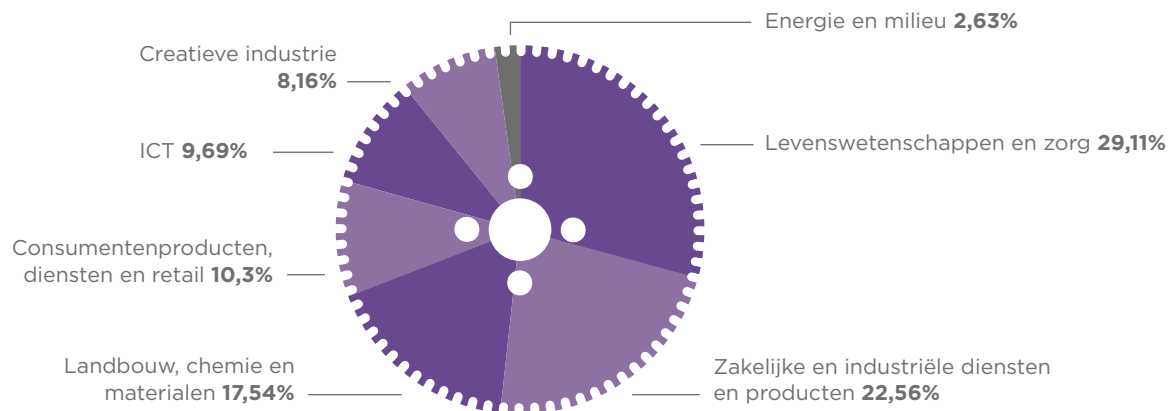
in mln. euro



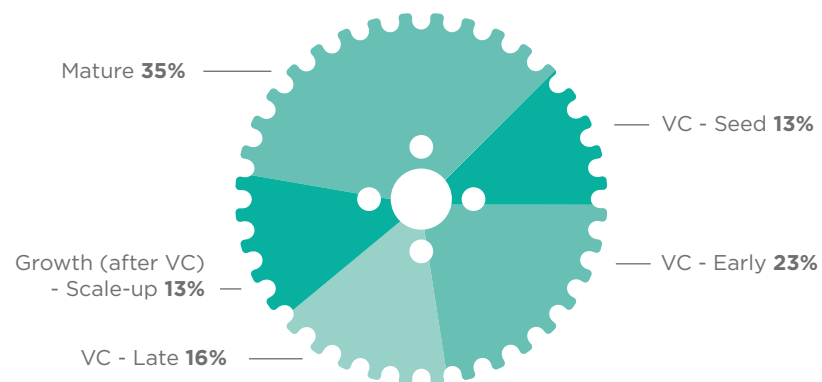
Aantal bedrijven in portefeuille	123
Geïnvesteed vermogen	350,6
Bijkomende inv laatste jaar	67,4
Waarvan opvolg	21,6
Waarvan in nieuwe participaties	45,8
Desinvesteringen	56,8

Geïnvesteed vermogen

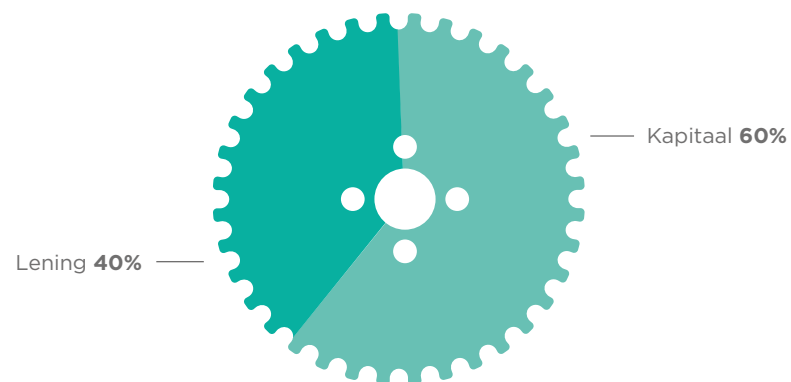
Geïnvesteed vermogen volgens sector



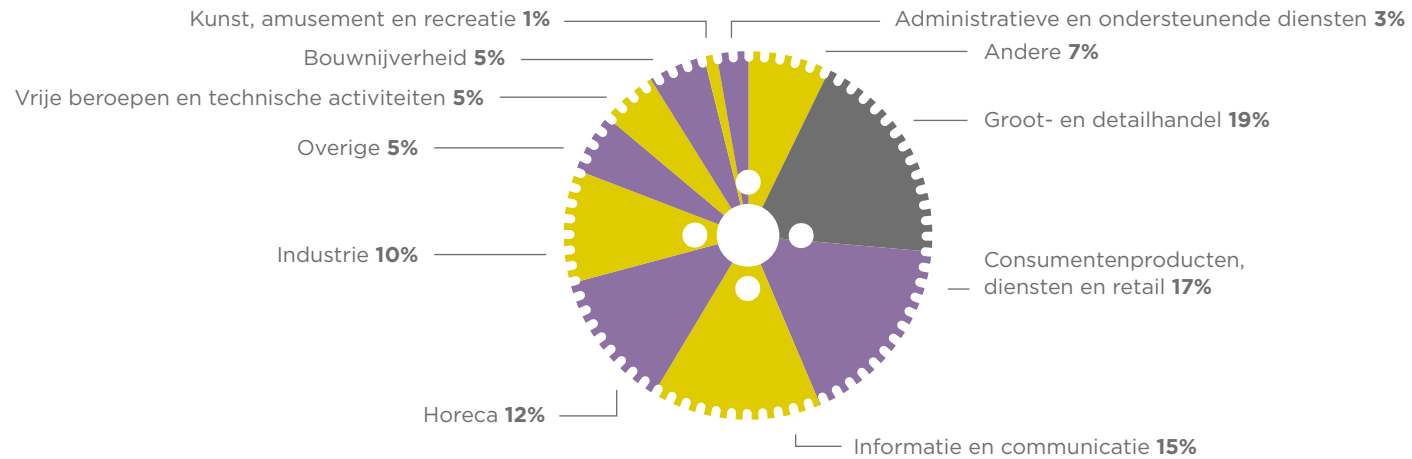
Geïnvesteed vermogen volgens type van investering



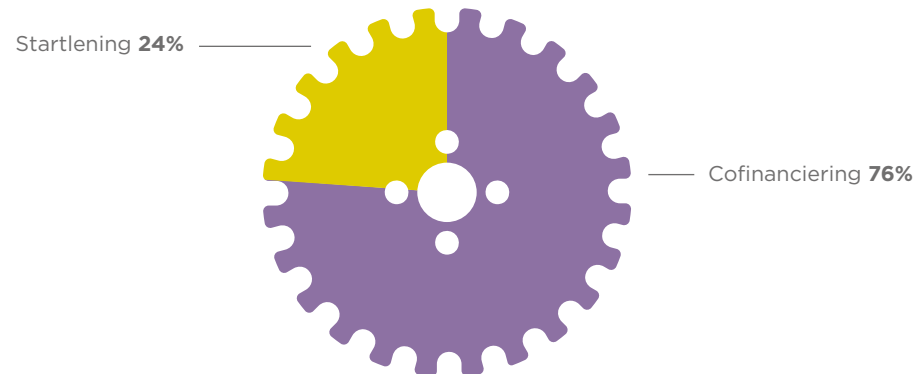
Geïnvesteed vermogen volgens investeringsinstrument



Geïnvesteerd volgens sector



Geïnvesteerd volgens type instrument



Investerings door PMV/z-Leningen

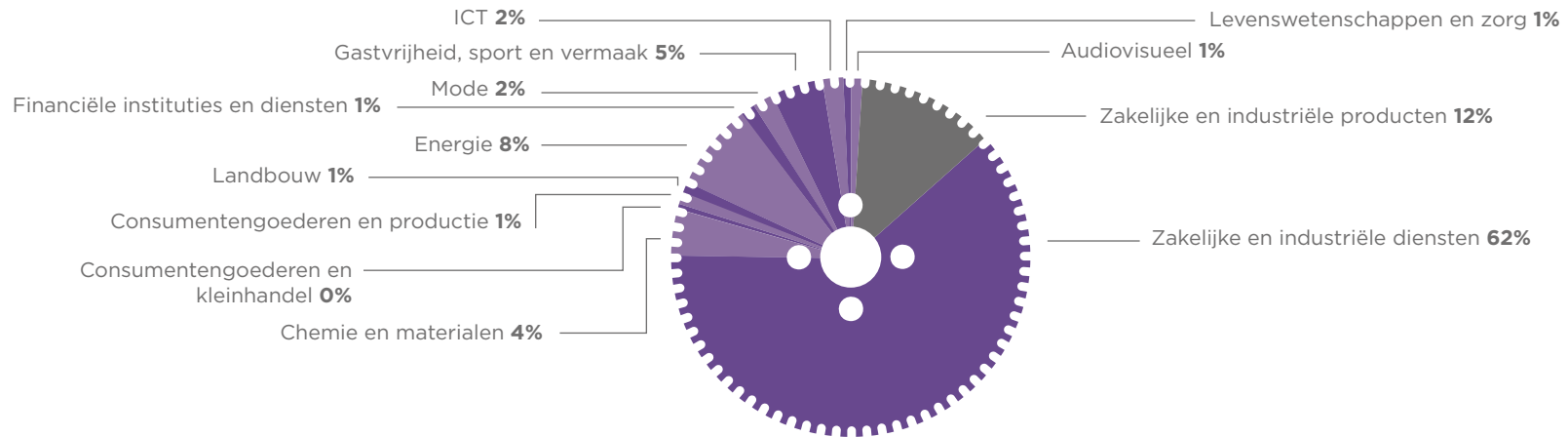


Aantal bedrijven in portefeuille	883
Geïnvesteed vermogen (in mln. euro)	79
Investerings in nieuwe dossiers (in mln. euro)	24,1
Aantal nieuwe dossiers	318
Desinvesteringen laatste jaar (in mln. euro)	8,9

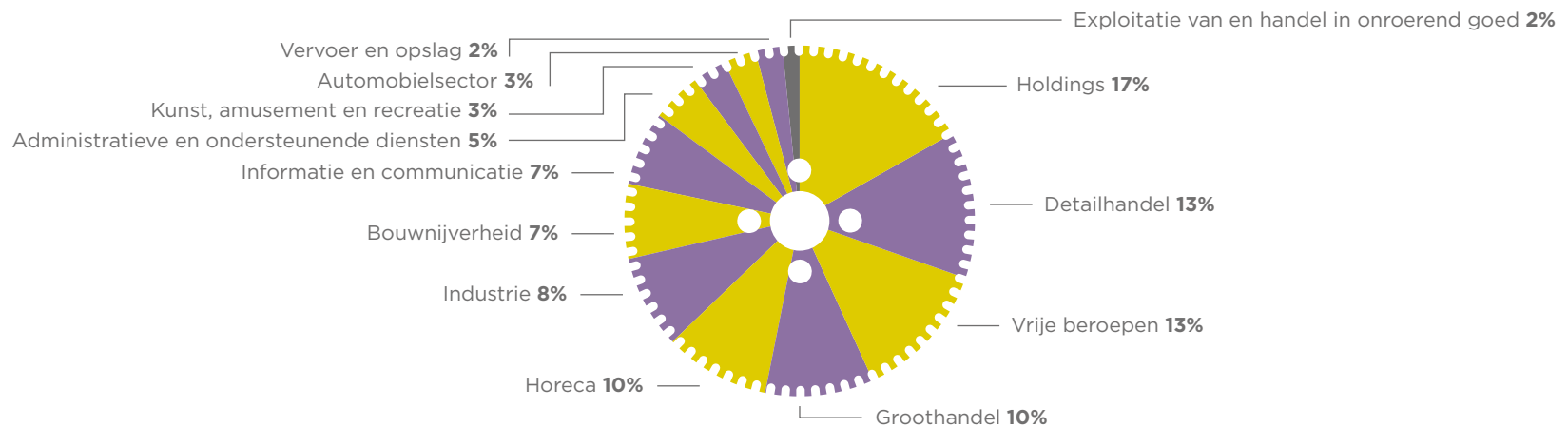
Waarborgen

	Gigant	PMV/z	Totaal
Aantal uitstaande waarborgen	44	7.060	7.104
Gemiddeld bedrag per waarborg (in mln. euro)	5,1	0,1	
Uitstaand waarborgbedrag (in mln. euro)	222,9	707,9	930,8
Nieuw waarborgbedrag laatste jaar	180,9	272,8	542,4
Aantal nieuwe dossiers laatste jaar	20	2.008	2.024

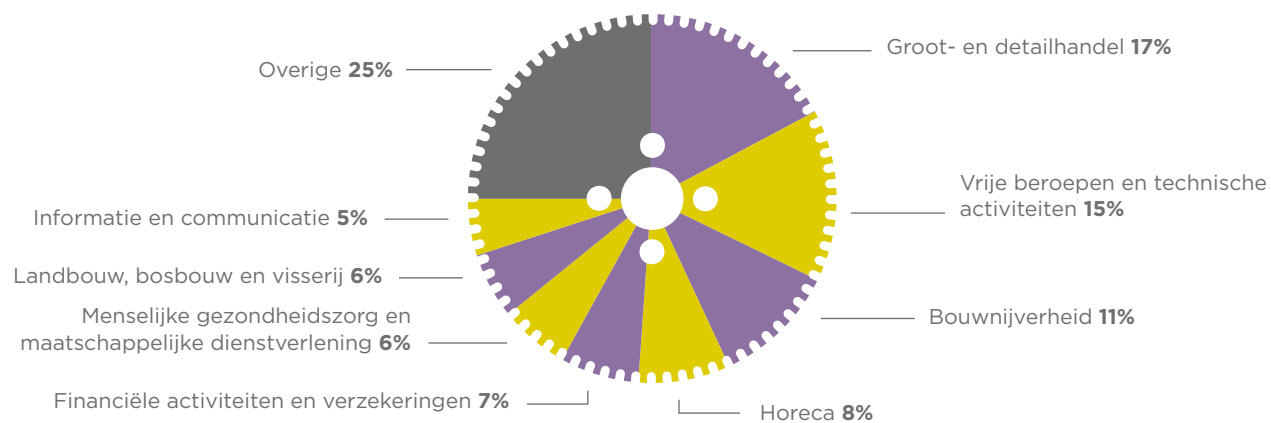
Uitstaande waarborgen PMV volgens sector (Gigarant)



Uitstaande waarborgen PMV/z volgens sector



Winwinleningen volgens sector

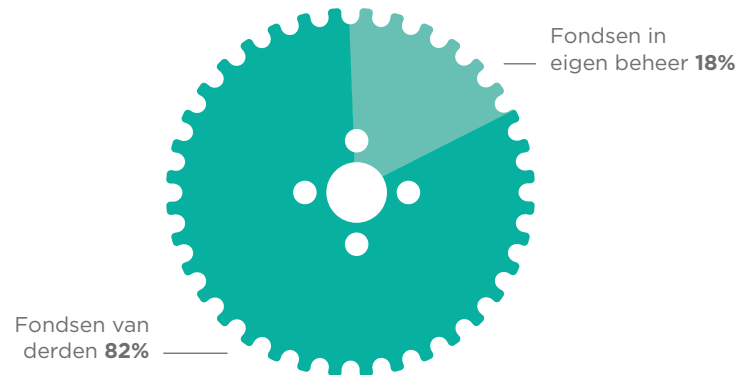


Winwinleningen

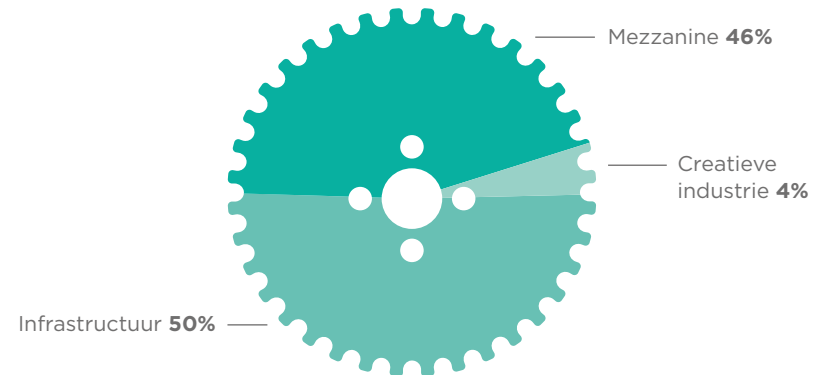


Aantal geregistreerde winwinleningen	16.451
Totaal financieringsbedrag (in mln. euro)	416,1
Gemiddeld bedrag (in euro)	25.293
Nieuwe winwinleningen laatste jaar (in mln. euro)	59,0
Aantal nieuwe dossiers laatste jaar	2.621

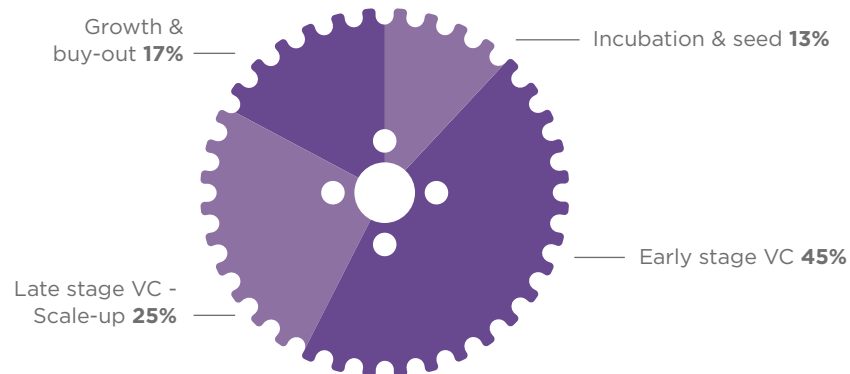
Investerings in fondsen in eigen beheer versus fondsen van derden



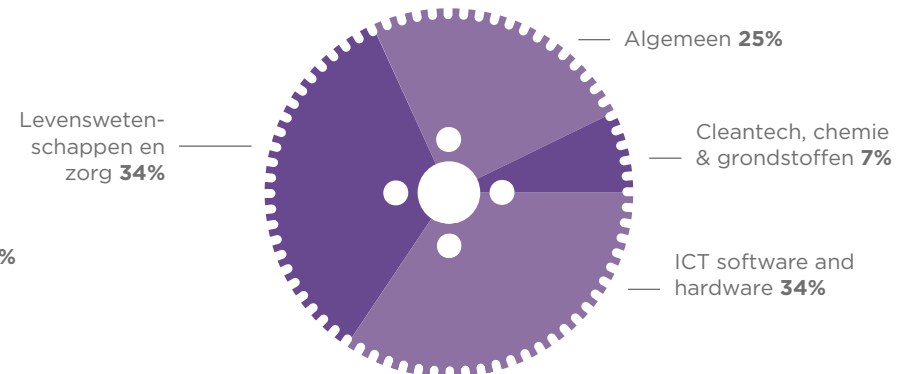
Fondsen in eigen beheer volgens sectorfocus



Portefeuillewaarde fondsen van derden volgens levensfase-focus van het fonds



Portefeuillewaarde fondsen van derden volgens sectorfocus van het fonds



Fondsen



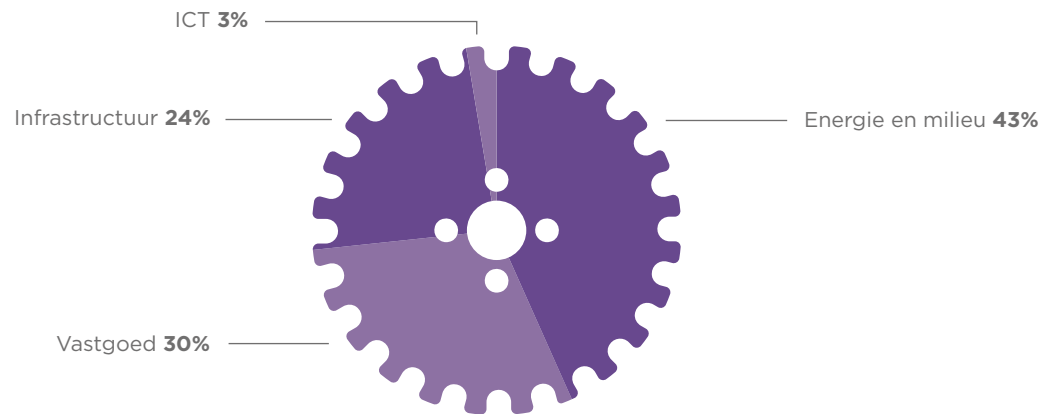
Aantal fondsen in portefeuille	43
Geïnvesteed vermogen (in mln. euro)	169,2
Nieuwe investeringen laatste jaar (in mln. euro)	26,2
Waarvan opvolg investeringen	21,7
Waarvan investeringen in nieuwe fondsen	4,5
Desinvesteringsinkomsten laatste jaar (in mln. euro)	6,3

Vastgoed en infrastructuur

Directe investeringen in vastgoed en infrastructuur

Aantal projecten	65
Geïvesteerd vermogen (in mln. euro)	168
Nieuwe investeringen laatste jaar (in mln. euro)	16,0
Waarvan opvolg	5,1
Waarvan nieuwe	10,9
Desinvesteringen laatste jaar (in mln. euro)	5,8

Geïnvesteed vermogen volgens sector



ONDERNEMINGEN



GENT-WEVELGEM - KEMMELBERG

△ 11,6%

↔ 502M

↕ 58M

5

Self

Natuurlijke huidverzorging

PMV investeerde vorig jaar in het nieuwe huidverzorgingslabel SELF van de Geelse ondernemster Isabelle Ulenaers.

“Mijn dochter was een jaar of twee toen haar lichaam voortdurend vol uitslag en eczeem stond. Het gevolg van een atopische huid, zo bleek. Ze verdroeg niets, alleen cortisone hielp een beetje. Als bezorgde moeder was ik vastberaden om haar te helpen en ging ik me verdiepen in deze materie: wat veroorzaakt uitslag, welke stoffen verdraagt onze huid (niet)? De producten die ik online kocht, stelden me keer op keer teleur. Dus ben ik ze maar zelf gaan maken”, vertelt de ondernemster.

Leeuwenkuil

De interesse in het product resulteerde in een fraaie omzet. Maar al snel bleek dat SELF kapitaal nodig had om de productie te kunnen bijbenen. Na een suggestie van ondernemersorganisatie VOKA nam ze deel aan het Vier-programma

De Leeuwenkuil waarin vijf investeerders on the spot beslissen of ze geld in een bedrijfje pompen. Isabelle Ulenaers: “Het was een fijne ervaring omdat ik mijn verhaal heb kunnen brengen op televisie, maar de deal die ik in het programma sloot, sprong af.” Met PMV en Jürgen Ingels koos Isabelle Ulenaers uiteindelijk voor investeerders in wie ze het volste vertrouwen heeft.

www.naturalself.eu

Met SELF lanceerde Isabelle Ulenaers een honderd procent natuurlijke skin care-lijn. ▼



START-UPS

Hoewel een laptop en een telefoon volstaan voor sommige starters, hebben anderen flink wat middelen nodig om met een eigen zaak te beginnen. Investerings in een pand, machines, materialen of IT vergen heel wat energie en geld. Misschien is financiering vinden daardoor wel het moeilijkste deel bij de opstart van een onderneming. PMV beseft dat beginnende ondernemers moeten worden gesteund, en biedt starters verschillende oplossingen om de financiering te vinden die het beste bij hun plannen past. Zowel voor de bedrijfsvoering als voor de ontwikkeling van hun (tech)innovaties wil de Vlaamse investeringsmaatschappij een partner zijn via een kapitaalparticipatie (aandelen), een waarborg of een (meestal achtergestelde) lening, waarbij de lening eventueel later kan worden omgezet in aandelen. Kenmerkend voor de aanpak van PMV is een grote flexibiliteit bij de terugbetaling, een soepele waarborgregeling en een actief aandeelhouderschap dat starters volop laat profiteren van de PMV-ondernemerservaring.

Halt aan de superbacteriën

We horen ze regelmatig op de radio. Campagnes van de overheid om overmatig antibioticagebruik tegen te gaan. En terecht. Door te veel en vaak foutief gebruik de laatste decennia leerde de natuur zich aanpassen, en ontwikkelden zich superbacteriën waar geen enkel medicijn of antibiotica tegen opgewassen is. Aelin Therapeutics, een spin-off van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB), wil daarom een nieuw geneesmiddelenconcept ontwikkelen. Het haalde daar 27 miljoen euro voor op, onder andere bij PMV.

Met dat kapitaal willen ze hun Pept-insTM verder ontwikkelen en een oplossing bieden voor resistent geworden bacteriën, maar ook inzetten in kankerbestrijding. Eiwitten spelen een belangrijke rol in de ontwikkeling.

“De internationale financiële steun bevestigt eens te meer de sterkte van biotech van eigen bodem”

Zij zijn cruciaal voor het menselijke lichaam, hoewel de werking ervan soms nefaste vormen kan aannemen. Dat is

bijvoorbeeld het geval voor kankeraan- doeningen, maar ook wanneer eiwitten bouwstenen vormen voor bacteriën. De gepatenteerde ‘peptiden’ van Aelin Therapeutics zijn echte precisietechnologie. Ze kunnen immers heel selectief die nefaste eiwitten uitschakelen door ze te laten samenklonteren waardoor een bepaald ziekteproces stopt of waardoor de cel afsterft.

Ultieme gevallen

Aelin Therapeutics wil met de Pept-insTM vooral het verschil maken waar andere klassieke benaderingen zoals chemische of biologische middelen niet werken. Gezien de brede inzetbaarheid van hun technologie wil het bedrijf op termijn dan ook evolueren van een puur technologiebedrijf naar een product-

ontwikkelingsbedrijf, met focus zowel op nieuwe antibiotica als op therapieën binnen andere ziektedomeinen.

Het eerste peptideproduct dat op zijn werkzaamheid en veiligheid bij de mens is getest, zou moeten beschikbaar zijn in 2022. De toepassing ervan zou echter fundamenteel verschillend zijn van het huidige antibioticagebruik. Nu worden antibiotica ingezet voor de meest banale infectieziektes, wat overconsumptie en resistentie in de hand werkt. Een routine-ingreep zoals een heupvervanging bijvoorbeeld zou daardoor in de toekomst in het gedrang kunnen komen. Om de pathogenen (ziekteverwekkers van biologische oorsprong) niet opnieuw resistentie te laten opbouwen is het de bedoeling om de nieuwe op Pept-insTM gebaseerde antibiotica enkel te reserveren voor de ultieme gevallen waarbij de klassieke antibiotica faalt.

Recordbedrag

Aelin Therapeutics slaagde bij haar eerste financieringsronde erin om een recordbedrag van 27 miljoen euro aan startkapitaal op te halen bij een internationaal consortium van gereputeerde investeerders in de levenswetenschappen. Dat bestaat uit het Nederlandse LSP, de Vlaamse investeringsmaatschappij PMV, Fund+ (het investeringsfonds van Thrombogenics-oprichter Désiré Collen) en twee grote corporate fondsen: het Zwitserse Novartis Venture Fund en het Duitse

Boehringer Ingelheim Venture Fund. Novartis investeerde via de kapitaalronde voor de allereerste keer in België. De internationale financiële steun bevestigt eens te meer de sterkte van biotech van eigen bodem.

www.aelintx.com

Door overconsumptie van antibiotica dreigt resistentie. Een routine-ingreep zou daardoor in de toekomst in het gedrang kunnen komen. ▼



GROEI- BEDRIJVEN

De groei van een onderneming leidt niet alleen tot meer mogelijkheden en meer waarde, het zorgt ook voor extra uitdagingen. De financiering van die groei is daar een van. Er moet meer worden ingekocht, er is extra personeel nodig, er is nood aan meer machines... Daarvoor moeten voldoende middelen beschikbaar zijn. Sommige ondernemingen hebben ambities die groter zijn dan hun financiële mogelijkheden. Andere moeten razendsnel groeien om de markt te bezetten. De financiering ervan lukt vaak niet intern, en ook banken kunnen de snelle evolutie van een bedrijf niet altijd volgen. Groeifinanciering door PMV kan in dat geval een onderneming de vereiste financiële middelen geven, en het bedrijf naar een volgende ondernemingsfase brengen. Met het groeikapitaal kunnen er nieuwe activiteiten worden opgezet, kan er meer personeel worden aangeworven, kunnen de eerste stappen naar het buitenland worden gezet... Niet alleen financiert PMV de groei, de Vlaamse investeringsmaatschappij biedt bij de analyse van een dossier meteen ook een klankbord, zodat ambitieuze ondernemers hun plannen en ideeën kunnen aftoetsen.

Ontoforce

“Een ecosysteem kun je niet kopiëren”

Orde scheppen in een klein deeltje van het digitale universum, dat is wat Ontoforce met zijn platform DISCOVER probeert te bereiken. Oprichter Hans Constandt werkt al sinds 2012 aan een zoekmachine die farma- en biotech, en op termijn ook andere industrieën, enorm veel tijdswinst moet opleveren. PMV stapte als believer van het eerste uur mee in de kapitaalstructuur van het bedrijf.

“We kunnen in amper twee minuten dezelfde hoeveelheid informatie opleveren die vroeger twee volledige dagen opzoekwerk kostte, en daarbij bovendien twee patenten aan het licht brengen waarvan de zoeker niet eens wist dat ze bestonden. De snelheid waarmee het DISCOVER-platform lifesciencedata semantisch aan elkaar kan linken, is baanbrekend. Het platform weet op een intelligente manier zowel externe publieke als private data en interne gegevens met elkaar te verbinden. Via wat Ontoforce ‘Ontologies’ noemt, gaat het data categoriseren en organiseren, en via een semantische zoektocht zowel de intentie als de context van de onderzoeker proberen te achterhalen. Dat

levert niet alleen tijdswinst op voor de onderzoeker, maar ook resultaten uit onverwachte hoek: voor de (onder)zoeker zijn ze dikwijls verrassend en meestal vermoedde hij niet eens het bestaan ervan. Het zoekresultaat maakt het voor farmabedrijven mogelijk om snel na te gaan of — bijvoorbeeld — hun onderzoek al elders is uitgevoerd, of er patenten dan wel klinische studies aan vasthangen, en of er al resultaten in een bepaald domein zijn geboekt. 13 van de 25 grootste farmabedrijven ter wereld, zoals Amgen, Bristol Myers Squibb en AstraZeneca, zijn onder tussen DISCOVER aan het uitrollen in hun vestigingen wereldwijd.

Kwalitatieve data

Hans Constandt verenigt met Ontoforce zijn passie voor geneeskunde, informatica en biotechnologie. Maar de kiem van zijn verhaal ontstond door frustratie: bij zijn zoektocht naar achtergrondinformatie over de dyspraxie van zijn zoontje stuitte hij immers al gauw op de beperkingen van de grootste internetzoekmachine. Hans Constandt: “Google geeft je



“We kunnen in amper twee minuten dezelfde hoeveelheid informatie opleveren die vroeger twee volledige dagen onderzoekwerk kostte”

▲ Ontoforce werd in 2018 uitgeroepen tot scale-up van het jaar.

enorm veel zoekresultaten, maar het grote probleem is dat die niet gestructureerd zijn. Waar moet je beginnen zoeken in de twee miljoen resultaten die Google je biedt? Bovendien is er geen enkele garantie op de kwaliteit van de gegevens.” Net voor dat laatste maakt Ontoforce het verschil met de klassieke zoekrobot. Ze putten onder tussen al uit meer dan 140 publieke databronnen van o.a. universiteiten en derde partijen, waardoor de klant een bundeling krijgt van data die wetenschappelijk onderbouwd zijn én een kwaliteitslabel hebben.

Van B2C naar B2B

Hans Constandt: “Het idee en de uitwerking ervan mogen nog zo goed zijn; het komt erop aan het juiste businessmodel te kiezen. We hebben snel ingezien dat DISCOVER als platform voor patiënten geen rendabel model was. De switch van B2C- naar een B2B-aanpak is dan ook de juiste keuze gebleken.” Om de technologie op grotere schaal uit te rollen start Ontoforce met de uitbouw van een team in de VS. Lokale aanwezigheid is bijna een conditio sine qua non aangezien het gros van de farma-beslissingscentra daar gevestigd

is. Maar ook China komt volgens Constandt meer en meer opzetten: “Het is een land dat sterk gericht is op artificiële intelligentie. Er is ook een zeer grote entrepreneursdrive. En wat het gevaar op kopiëren betreft: onze software werkt als een ecosysteem, waardoor het volgens mij zeer moeilijk te kopiëren is.”

Financiële initiatieven

Twee jaar na de oprichting in 2011, en bij de lancering van DISCOVER, stapten PMV, LRM en later de tech-ondernemers Torsten Osthus en Luc

Vautering in het kapitaal van Ontoforce. In 2018 werd bijkomend 4,3 miljoen opgehaald bij Korys, de investeringsmaatschappij van de familie Colruyt, en Annie Vereecken. Constandt is heel erg te spreken over het Vlaamse ecosysteem voor ondernemersondersteuning (via FIT, imec, iStart, Vlaio...), en ook over de financiële support die hij van o.a. PMV ontving. “Wij zijn het beste bewijs van de toegevoegde waarde van dergelijke initiatieven, zowel voor de begeleiding bij de start, als voor de financiële expertise en cours de route.” Hij is ervan overtuigd dat het DISCOVER-model niet alleen kan werken voor de farma-industrie, maar ook toepasbaar is op andere sectoren, zoals de telecom-, HR- of de financiële sector.

www.ontoforce.com

MATURE BEDRIJVEN

Ook mature ondernemingen kunnen in situaties verkeren waarin er behoefte is aan extra kapitaal, op korte of lange termijn. Dat is niet altijd eenvoudig te verkrijgen. Zeker grote investeringsprogramma's drukken doorgaans zwaar op de liquiditeitspositie van een onderneming; verder kijken dan het moment van aanschaf van een machine, bijvoorbeeld, is dan de boodschap. Ook bij overnames is financiering een opgave: ze is vaak cruciaal. PMV biedt diverse mogelijkheden die een onderneming op korte of lange termijn extra ruimte kunnen geven. Ondernemers vermijden zo dat de aandacht wordt afgeleid van zaken waar het echt om draait. De PMV-bedrijfsleningen bedragen minimum 350.000 en maximum 5.000.000 euro en hebben een lange looptijd. Als kapitaalverschaffer is PMV een actieve maar geduldige investeerder die samen met de onderneming aan de toekomst kan bouwen. Ook met waarborgen ten slotte heeft PMV de mogelijkheid om de financieringsbehoeften van mature bedrijven te beantwoorden.

Sequana Medical

Eerste beursgang van het jaar

De eerste beursgang van het jaar op Euronext Brussel was voor Sequana Medical. Ian Crosbie, de topman van het medtechbedrijf, mocht de bel luiden op de Brusselse beurs. De producent van implanteerbare pompjes die vochtophoping bestrijden haalde 27,5 miljoen euro op, het minimumbedrag dat voorzien was in de prospectus. Met het kapitaal wil het pas naar België verhuisde bedrijf verder onderzoek doen, en groeien.

Sequana Medical is van oorsprong Zwitsers; het werd er in 2006 opgericht. Pas sinds vorig jaar is het een Belgisch bedrijf, met productie en engineering in Zwitserland. Het verhuisde zijn hoofdzetel van Zürich naar Gent, onder impuls van zijn Belgische voorzitter Rudy Dekeyser, jarenlang de drijvende kracht achter het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) en biotech-investeerder. Het internationaal gereputeerde Belgische biotech-ecosysteem bleek een grote troef. Met onze universiteiten en hun spin-offs, de fiscale voordelen voor onderzoek en ontwikkeling, de aanwezige

partners en de exit-pistes voor bedrijven is ons land een goede plek voor biotech- en medtechbedrijven. De financiering en regelgeving die groeibedrijven vereisen, zijn hier aanwezig. Ook de kapitaalinjectie (8,5 miljoen euro) van enkele Vlaamse investeerders, speelde een belangrijke (bij techbedrijven doorgaans doorslaggevende) rol. Sequana haalde sinds de opstart iets meer dan 100 miljoen euro op. De investeringsfondsen Neomed, LSP en Venture Incubator zijn de grootste aandeelhouders maar ook PMV en FPIM hebben aandelen.

Implanteerbare pompjes

Het medtechbedrijf maakt implanteerbare pompjes om ascites — 'waterbuik' — te behandelen. Dat is een levensbedreigende aandoening, waarbij vocht zich opstapelt in de buik door een slechte werking van de lever. Bij patiënten met een levercirrose wordt het bloed onvoldoende gezuiverd door de lever, waardoor zich vocht ophoopt in de buik. Door

een stijgend aantal obesitas-patiënten zijn chronische leveraandoeningen in de westerse wereld sterk in opmars. Tot voor kort kregen alleen mensen met hepatitis of met alcoholproblemen een levercirrose, waardoor ze een waterbuik konden krijgen. De ‘alfapomp’ van Sequana is al op de markt (en heeft daarvoor alle procedures gevolgd die in de medische sector vereist zijn). Ze wordt bij patiënten ingeplant en voert het vocht in de buik rechtstreeks af naar de blaas. Daardoor hoeven leverpatiënten met de aandoening niet zo vaak meer naar het ziekenhuis om het vocht te laten draineren. Iedere dag moet het apparaatje, een halve smartphone groot en 95 gram, wel worden opgeladen. Dat gebeurt met inductie, door de huid.

Amerikaanse markt

Vooral de grote Amerikaanse markt is interessant voor Sequana. Het aantal patiënten met levercirrose, en dus de nood aan behandelingen, stijgt er enorm. Er wordt geschat dat maar liefst 150.000 patiënten het pompje gaan nodig hebben om hun levenskwaliteit te behouden. Patiënten die lijden aan ascites zeggen dat ze zich eenzaam en depressief voelen omwille van hun immobiliteit en

beperkingen bij hun dagelijkse activiteiten. De frequente ziekenhuisbezoeken zijn ook voor familieleden een zware belasting. Patiënten bij wie de alfapomp werd geïmplanteed, ervoeren een aanzienlijke verbetering in hun dagelijks leven: ze voelden zich beter, waren weer mobiel en konden weer voor zichzelf zorgen. Ook voor hun familieleden waren er positieve veranderingen. In Europa werd de pomp eerder al goedgekeurd, maar nog niet in de Verenigde Staten. Om daar groen licht te krijgen, moest Sequana Medical een nieuwe studie op patiënten doen. O.a. om die studie te financieren, had het biotech-bedrijf extra middelen nodig. Begin dit jaar arriveerde er alvast goed nieuws, toen de Amerikaanse medische waakhond FDA de pomp voor leverpatiënten van Sequana als een ‘doorbraakinstrument’ bestempelde, waardoor die sneller op de markt kan komen.

Vertrouwen van aandeelhouders

Hoewel bij de beursgang de emissieprijs aan de onderkant van de prijsvork zat en een groot deel van de kopers de bestaande aandeelhouders waren, was Sequana tevreden met het resultaat. “Onze oude

aandeelhouders hebben getoond dat ze vertrouwen in ons hebben”, verklaarde CEO Ian Crosbie in de krant. Hij beschouwt de beurs als een platform om te groeien, via kapitaal-

“Patiënten bij wie de alfapomp werd geïmplanteed, ervoeren een aanzienlijke verbetering in hun dagelijks leven: ze voelden zich beter, waren weer mobiel en konden weer voor zichzelf zorgen”

verhogingen, maar wil (toekomstige) werknemers ook opties kunnen aanbieden. Een beursgang maakt dat makkelijker. De beursgang maakt het bovendien mogelijk om bekender te worden in de sector en bij het grote publiek.

Technologie elders aanwenden

Met het kapitaal van de beursgang wil Sequana het onderzoek in de VS realiseren en ook onderzoeken in hoeverre de Sequana-technologie kan worden gebruikt bij andere ‘vochtproblemen’ in het lichaam. Zo zijn er hartpatiënten die kampen met een te hoge concentratie natrium,

waardoor ze vocht opstapelen. In de VS zijn er naar verluidt 1,5 miljoen hartpatiënten. Zowat 300.000 van hen zouden in aanmerking komen voor een behandeling met

de alfapomp. In Europa zouden er nog eens zoveel zijn. “We houden ons voorlopig bij de pompjes, maar we gaan wel kijken of er andere gebieden zijn waar we onze technologie kunnen inzetten. We hopen dat met de toegenomen naamsbekendheid door de beursgang sommige mensen in de sector extra mogelijkheden zien voor de toepassing van ons product. Als onze resultaten uitwijzen dat de pomp goed werkt bij hart- en leverklachten, is er volgens mij al een hele stap gezet”, aldus CEO Ian Crosbie in de krant. Verder zullen de Europese activiteiten worden opgeschaald.

www.sequanamedical.com

PROJECTEN



DWARS DOOR VLAANDEREN - TAAIENBERG

△ 7,13%

↔ 800M

↕ 57M



GEBIEDS- ONTWIK- KELING

De evolutie van onze bevolking en de wijzigingen in de manier waarop we wonen en werken, stelt onze regio voor de complexe uitdaging méér te doen met dezelfde ruimte. Door de beschikbare ruimte en bestaande invullingen op een slimme, zorgvuldige manier te (her)gebruiken, creëren we nieuwe mogelijkheden. PMV adviseert, begeleidt en financiert (semi-)publieke en private partijen bij strategische vraagstukken over duurzame gebiedsontwikkeling en vastgoed. Onze focus ligt op vastgoed en gebieden die maatschappelijk relevant zijn vanwege functie, omvang, uitstraling of ligging. Wij concretiseren de ambities van lokale en hogere overheden en gaan op zoek naar nieuwe samenwerkingsvormen waarbij de gebruiker centraal staat en de technologie oplossingen biedt voor bereikbaarheid, leefbaarheid, luchtkwaliteit, energie en economische vitaliteit. Op die manier helpt PMV mee om de groei in Vlaanderen slim, efficiënt en duurzaam vorm te geven.



▲ Hexagon wil ruimte creëren om te ondernemen door onderbenutte sites te revitaliseren.

Hexagon

Ruimte om te ondernemen

Ruimte om te ondernemen, is schaars in het versnipperde Vlaanderen. Het vastgoedontwikkelingsfonds Hexagon Invest koopt daarom reconversieprojecten aan om ze te herontwikkelen tot bedrijfshallen, KMO-parken en coworkingspaces: goed voor de economie, de mens en het milieu.

PMV nam vorig jaar een kapitaalparticipatie van 2,5 miljoen euro in het fonds. De (ontwikkelings-)projecten van Hexagon situeren zich immers grotendeels binnen de actiedomeinen van PMV: ruimte creëren om te ondernemen door onderbenutte sites en brownfields

te revitaliseren en binnenstedelijke ontwikkelingen te stimuleren vanuit een streven naar efficiënt ruimtegebruik. Hexagon Invest, dat naast ondernemingsruimte ook kleinschalige reconversie-woonprojecten realiseert, is een initiatief van Jelle Vandendriessche en Stijn Eyckmans. Het fonds stelt middelen ter beschikking van haar dochtervennootschappen die de feitelijke vastgoedontwikkelingen zullen realiseren. Met haar investering beoogt PMV een hefboomeffect van 14,8 keer de PMV-inbreng te realiseren.

www.hxgn.be

Bijzondere huizen voor bijzondere mensen

Oak Tree Projects bouwt actief aan een inclusieve samenleving voor (jong)volwassenen met een ondersteuningsnood. Daarvoor realiseert de onderneming Oak Tree-huizen, telkens in cohousing projecten, waar vier tot vijf personen begeleid zelfstandig kunnen wonen, levenslang.

De coöperatieve verwerft woningen in cohousingprojecten en verhuurt die tegen betaalbare prijzen aan de

doelgroep. De bewoners betalen huur aan de vennootschap waarvan ze zelf aandeelhouder zijn. Ze verkrijgen een levenslang woonrecht zolang zij of hun familie coöperant blijven en begeleid zelfstandig wonen mogelijk is. PMV besliste in 2018 te investeren in de onderneming.

www.oaktreeprojects.be



▲ PMV zorgt voor groeifinanciering van een vastgoed-investeerder met een uitgesproken maatschappelijke inslag.

Buurten in een stroomversnelling

Sinds vorig jaar investeert PMV in projectontwikkelaar Imoya voor de realisatie van woonprojecten die ook een erfgoed- of een zorgaspect hebben, en die bij voorkeur een nieuwe dynamiek brengen in de omgeving. PMV biedt een achtergestelde lening van 5 miljoen euro, en financiert op die manier vijf maatschappelijke woonprojecten over heel Vlaanderen.

Imoya is een ietwat ongewone speler in de woonprojectenmarkt. De ontwikkelaar focust zich op hefboomprojecten: woonprojecten die een meerwaarde creëren voor de directe omgeving. Daarvoor zoekt het actief naar partnerschap met lokale besturen, waarmee samen een visie en een toekomst wordt uitgetekend voor de omgeving van de sites.

www.imoya.be



▲ Projectontwikkelaar Imoya gaf begin 2019 het startschot voor een kleinschalig woonproject met 20 assistentiewoningen op het domein van Kasteel Ter Ham (Steenokkerzeel).



Sint-Annakerk

Visie voor kerk

Door de gestage afname van de kerkpraktijk worden flink wat van de Vlaamse kerken nog nauwelijks gebruikt: een grote uitdaging voor lokale besturen. Voor de herbestemming van de Sint-Annakerk besloot het Gentse stadsbestuur in zee te gaan met PMV.

De Sint-Annakerk werd de laatste jaren sporadisch nog gebruikt voor erediensten en concerten. De stad besloot daarop te zoeken naar een zinvolle economische herbestemming. Om het hele proces in goede banen te leiden, sloot ze een samenwerkingsovereenkomst af met PMV voor de marktprocedure met het oog op een erfpacht of een verkoop. De rol van projectregisseur bij zo'n proces tot vermarkten verloopt doorgaans in drie stappen: eerst probeert PMV een duidelijke visie te ontwikkelen die wordt gedragen door

▲ Sint-Anna: PMV-financiering kan helpen om de restauratiekosten te overbruggen en een commerciële invulling makkelijker te maken.

alle stakeholders, waarna de rekening wordt gemaakt en ten slotte de markt wordt opgegaan.

Economische rol

Ook bij de administratieve en juridische aspecten speelde PMV de rol van projectregisseur. Dat bleek een meerwaarde: het is een groot project waarvoor een nieuwe, economische rol wordt gezocht. Er zijn zeer veel restauratiekosten. Handig is dan dat PMV ook bij de financiering kan helpen om de restauratiekosten te overbruggen en een commerciële invulling makkelijker te maken. Met een 20-tal kandidaat-investeerders die het pand hebben bezocht en vijf ingediende dossiers was de stad heel tevreden met het resultaat van het proces (al viel de collegebeslissing niet bij iedereen in goede aarde).

ONROE- REND ERFGOED

De aangroei van de bevolking, de vergrijzing en nieuwe samenlevingsvormen zijn opportuniteiten om met ons onroerend erfgoed in te spelen op nieuwe maatschappelijke verwachtingen en noden. Een duurzame herbestemming door een respectvolle maar tevens actuele invulling bevestigt niet alleen het bestaan van monumenten, ze krijgen erdoor een nieuwe maatschappelijke relevantie. Erfgoed kan op die manier worden ingezet voor de economische, sociale en culturele ontwikkeling van een regio. Kortom, het maakt investeringen in onroerend erfgoed ook investeringen in de openbare ruimte, in cultuur, en in werkgelegenheid. Net die combinatie van maatschappelijke en economische doelen kan partners warm maken voor een engagement in dergelijke projecten, aangezien toegang tot financiering voor vele organisaties of lokale overheden een specifieke uitdaging is. PMV biedt in het licht van die uitdagingen (alternatieve) financiering en begeleiding bij erfgoedprojecten waarbij een optimale herbestemming, beheer en exploitatie samengaan met het behoud van erfgoedwaarden. De beste manier om het verleden veilig te stellen, is het een actieve en duurzame rol in het heden te geven.

Nieuwe bestemming voor kazerne

De Panquin-kazerne in Tervuren krijgt een nieuwe bestemming. De gemeente kocht de site van het ministerie van Defensie, en organiseerde in 2016 een wedstrijd waarna projectontwikkelaar ION uit Waregem de herbestemmings-opdracht kreeg. ION bracht via de Vlaamse Erfgoedkuis ook Participatiemaatschappij Vlaanderen aan boord. PMV investeert mee om de realisatie te vergemakkelijken.

Het 18^{de}-eeuwse Panquin-complex in het centrum van de gemeente maakt deel uit van het Park van Tervuren en is omwille van zijn rijke geschiedenis beschermd als monument. De hele site, bijna 4ha groot, heeft een grote erfgoedwaarde: de kazerne was oorspronkelijk de stoeterij bij het kasteel van de hertogen van Brabant, omstreeks 1750 gebouwd in opdracht van Karel van Lorreinen. Midden 2014 trokken de laatste manschappen de deur dicht. De gemeente kocht het complex en

maakte meteen duidelijk dat ze de hele site wilde ontwikkelen. In 2016 lanceerde ze een wedstrijd voor de herbestemming van de 3,7 ha grote site. Projectontwikkelaar ION en Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) kregen de opdracht voor de herbestemming. Voor de gemeente is het een immens project, met een grote impact op het toerisme, de huisvesting, het groenbeleid en de economie in de gemeente.

Overeenkomst

Dé uitdaging was om een actuele bestemming te geven – volgens de hedendaagse normen – aan zowel landschappelijk als monumentaal beschermd erfgoed in overleg met verschillende overheidsinstanties: naast de gemeente Tervuren zijn ook het Agentschap Natuur en Bos, Ruimte Vlaanderen en het Agentschap Onroerend Erfgoed betrokken bij het project. De gunning van de opdracht

leidde tot de opmaak van een samenwerkingsovereenkomst tussen de

alvast tevreden terug op de samenwerking met PMV: “De expertise van

“De expertise van PMV op het vlak van erfgoed heeft ertoe geleid dat we het dossier goed hebben kunnen afronden”

gemeente Tervuren en het consortium ION-PMV, dat het project zal realiseren. Nadien wordt een deel van het project weer overgedragen aan de gemeente als openbaar domein. De totale duur van de werken zal tussen de drie en de vier jaar schommelen. Bij de gemeente Tervuren kijkt men

PMV op het vlak van erfgoed heeft ertoe geleid dat we het dossier goed hebben kunnen afronden. Maar ook bij de onderhandelingen over de premies voor de restauratie van het erfgoed, bijvoorbeeld, hebben ze ons goed ondersteund. Hun bijdrage in het dossier was zeer waardevol.”

Hoe een actuele bestemming geven aan zowel landschappelijk als monumentaal beschermd erfgoed? ►



ENERGIE

De klimaatverandering is een van de grootste uitdagingen voor onze planeet. Zeker ook in ons land is dat het geval, waar meer dan vier vijfden van de energie wordt geïmporteerd. We liggen daarmee ver boven het Europese gemiddelde. Het maakt de overstap naar duurzame energiebronnen hier méér dan elders een opportuniteit. Daarom blijft investeren in het energiesysteem van de toekomst ook de komende jaren een absolute prioriteit. PMV wil met investeringen in innovatie, infrastructuur en efficiëntie de energie-transitie helpen tot stand brengen, en lokale spelers de kans geven een belangrijke rol te spelen in het energiesysteem van morgen. Want om antwoorden te vinden op de energie-uitdagingen van vandaag en morgen, zijn veel middelen nodig. Samen met beleidsmakers, ondernemers, financiële spelers en andere investeerders wil PMV concrete oplossingen helpen realiseren voor de overstap naar een koolstof-armere maatschappij. Bij ons en elders.

Parkwind

Krachtigste windturbines in onze zee

Offshore windontwikkelaar Parkwind bereikte vorig jaar een financial close voor de bouw van het Belgische zeewindpark Northwester 2, waarvoor 23 van de krachtigste turbines ter wereld worden gebouwd, 50 km voor de Belgische kust. Sinds PMV in 2009 samen met Colruyt en Korys investeerde in hun eerste grote park Belwind en zo mee aan de wieg stond van de Belgische offshore, is er met Parkwind een zeer succesvol parcours afgelegd.

Northwester 2 is een projectvennootschap met een concessie in de Belgische territoriale wateren. De huidige aandeelhouders zijn Parkwind (70%) en de Japanse industriële groep Sumitomo Corporation (30%). Vorig jaar kondigde Northwester 2 aan dat het met alle stakeholders en banken financiële overeenkomsten wist te sluiten voor de bouw van een offshore windpark van 219 megawatt. Voor Northwester 2 werd 481 miljoen euro geleend bij commerciële banken als BNP Paribas Fortis, Belfius, KBC, ING en Triodos en de Europese Investeringsbank (EIB). De rest komt van de aandeelhouders.

220.000 huishoudens

Voor Parkwind, in aantal windparken de grootste speler in de Noordzee, betekent het de start van de vierde offshore windenergiecentrale, die het in samenwerking met Sumitomo zal realiseren. Het baat al Northwind (72 turbines), Belwind (55 turbines) en Nobelwind (50 turbines) uit. Northwester 2 zal vermoedelijk in de eerste helft van 2020 klaar zijn. De 23 Vestas V164-9.5MW-turbines, elk met een vermogen van 9,5 megawatt, zullen jaarlijks 818,60 GWh elektriciteit kunnen opwekken, genoeg om het energieverbruik van 220.000 huishoudens te dekken. De totale offshore windenergie in België bereikte in 2017 overigens een opwekkingscapaciteit die overeenkomt met het volledige energieverbruik van een miljoen huishoudens.

Grootste ter wereld

Northwester 2 wordt voor Parkwind een primeur. De turbines zijn de grootste ter wereld; ze worden voor het eerst gebouwd in de Noordzee. Ze zijn een flink stuk krachtiger dan de toestellen van het Belwind-park, ruim

een decennium ouder, die maar een vermogen van 3 megawatt hebben. Jan de Nul (funderingen en offshore installatie), MHI Vestas Offshore (windturbines), Bladt (offshore hoogspanningsstation) en NSW (kabels) zijn de belangrijkste leveranciers voor het nieuwe park, dat een visitekaartje wordt voor het ondertussen ervaren Parkwind. CEO Van Leeuw wil de in ons land opgedane kennis exporteren, in Europa (Ierland, Duitsland, Frankrijk...) maar ook daarbuiten: de VS, Azië... Parkwind verwierf eerder dit jaar tot 35 procent van een windmolenpark Clogherhead, voor de oostkust van Ierland, een project van het Ierse elektriciteitsbedrijf ESB. Sinds 2017 heeft het vlakbij het Clogherhead-project ook al het windmolenpark Oriel in handen.

Werkgelegenheid

Windmolenparken zijn een belangrijk onderdeel van het Ierse energiebeleid: er is veel kust en de windsnelheden zijn er hoog. Ierland is met de twee zeewindmolenparken de op een na grootste markt (na België) voor Parkwind, en belangrijker dan Duitsland en Frankrijk. Alleszins gaat het goed met de windenergiesector in België. Parkwind zelf is goed voor meer dan 90 rechtstreekse jobs, maar ook de productie van (en de stijgende vraag naar) windturbines en het onderhoud

hiervan creëert werkgelegenheid. Producent MHI Vestas verkocht in het vierde kwartaal van 2018 in 43 landen voor 5,5 GW aan turbines, 20 procent meer dan verwacht en een nieuw record. De toekomst ziet er goed uit: het aandeel van hernieuwbare energie in de productie van elektriciteit zal de volgende jaren wellicht groter worden dan het aandeel van fossiele brandstoffen. Overigens moeten turbines ook worden onderhouden (ze gaan zo'n 25 jaar mee), een activiteit die eveneens in toenemende mate voor omzet zorgt bij MHI Vestas. De Deense fabrikant opende daarom begin dit jaar een nieuwe bedrijfsvleugel in de

Oostendse haven. In de Belgische vestiging werken meer dan honderd mensen.

Zeebodeminspectie

Ook onvermoede spelers profiteren van de bouw van windmolenparken. Het West-Vlaamse GEOxyz, bijvoorbeeld, dat gespecialiseerd is in zeebodeminspectie en daarvoor een vloot bezit van een twintigtal gespecialiseerde schepen. De West-Vlamingen haalden het wereldnieuws toen ze het gecrashte vliegtuig van de bekende Argentijnse profvoetballer Emiliano Sala wisten

op te sporen. De hoogtechnologische onderwaterrobots die vanop de vloot worden ingezet, verzamelen gegevens over de zeebodem die cruciaal zijn voor de bouw van offshorewindmolens of de aanleg van onderzeese pijpleidingen. Overigens zijn er niet alleen positieve gevolgen voor de economie. Aan de windturbines blijkt nieuw zeeleven te ontstaan. Rond de palen worden er rotsen gestort — de zee is er ongeveer 38 meter diep — en op die bodem ontstaan verschillende micro-organismen die vissen en zoogdieren aantrekken. Windmolenparken hebben volgens onderzoekers een positief effect op het kabeljauwbestand, en vorig jaar werden de eerste mosselen geoogst van een hangcultuur-proefproject, al is er nog werk aan een goede relatie met de vissers: zij vinden dat de windmolenparken hun visserijgronden inpikken.

press.parkwind.eu

“Northwester 2 wordt voor Parkwind een primeur. De turbines zijn de grootste ter wereld; ze worden voor het eerst gebouwd in de Noordzee”



Parkwind zelf is goed voor meer dan 90 rechtstreekse jobs, maar ook de productie van windturbines en het onderhoud ervan creëert werkgelegenheid. ▶

Projecten

INFRA- STRUC- TUUR

Infrastructuur is bijzonder belangrijk voor de competitiviteit van een land of regio. De beschikbaarheid ervan heeft een positief effect op de economische bedrijvigheid en op het productiepotentieel van de economie. PMV wil als een sterke Vlaamse infrastructuurinvesteerder een voortrekkersrol spelen bij het realiseren van infrastructuur- en energieprojecten in Vlaanderen. Daarbij investeert het niet alleen wanneer projecten nog niet investeringsrijp zijn, maar ook wanneer men na de pioniersfase wil gaan opschalen en meer ambitieuze investeringsprogramma's worden uitgerold. Omdat het investeerderslandschap in ons land wordt gekenmerkt door kleinere partijen met een beperkte expertise, wil PMV institutionele spelers motiveren om te investeren in de Vlaamse infrastructuur. Via de fondsen die ze beheert, biedt ze hen een platform aan dat institutionele investeerders en projecten met elkaar in verbinding brengt. Voor internationale investeerders wil PMV op die manier een sterke lokale partij zijn met de nodige expertise en middelen om samen te werken, vooral in de domeinen die voor Vlaanderen relevant zijn: PPP-projecten, energietransitie, havens, logistiek en digitale transformatie.

All Weather Terminal

Prestigieuze prijs

Het efficiënt laden en lossen van schepen met hoogwaardig staal is voor ArcelorMittal een essentiële en tegelijkertijd delicate zaak. Door de corrosiegevoeligheid van de staalrollen kan dat enkel in de juiste weersomstandigheden gebeuren. AWT GENT, opgericht door PMV en investeringsfonds EPICo ontwierp daarom de 'All Weather Terminal' (AWT). Voortaan zal ArcelorMittal ook bij slecht weer haar laadwerkzaamheden kunnen uitvoeren, wat haar in staat stelt om haar klanten nog stipter te beleveren en de Gentse site nog hoger op de ranking binnen de groep te plaatsen.

AWT GENT zal instaan voor het ontwerp, de bouw, de financiering, het onderhoud en de uitbating van de terminal. Ze levert zo een globale logistieke dienstverlening aan ArcelorMittal Gent en andere klanten. De constructie is een sterk staaltje van maritieme innovatie dat ondertussen ook internationale erkenning heeft gekregen met de prijs voor 'Innovative port construction of the year technology' op de DPC Innovation Awards 2018 van IHS Markit. De Dredging and Port Construction Awards — zoals de naam het aangeeft — belonen innovatieve projecten op het vlak van maritieme engineering en worden uitgereikt door IHS Dredging & Port Construction, het meest toonaangevende vakblad in de sector.



▲ De AWT wordt een indrukwekkende constructie. Het magazijn zal een opslagcapaciteit hebben van maar liefst 60.000 ton.

“De betrokken partijen willen door de investering een toonbeeld zijn op het vlak van duurzame logistiek”

60.000 ton

De AWT wordt een indrukwekkende constructie. Het magazijn van de AWT zal een opslagcapaciteit hebben van maar liefst 60.000 ton, en zal worden uitgerust met drie volledig geautomatiseerde loopkranen voor het lossen, uitsorteren en laden van goederen. De hele constructie wordt 235 meter lang en 60 meter breed, en zal twee sporen hebben die aangesloten zijn op de kaaibundel. De overdekte kaaimuur wordt 200 meter lang en het dok wordt 25 meter breed. De hoogte zal meer dan 30 meter boven het water-niveau uitstijgen. Schepen met een laadvermogen tot 10.000 ton zullen aan de nieuwe kade kunnen aanmeren. Voor het laden en lossen van de schepen worden twee telescopische kranen voorzien. Verwacht wordt dat de AWT operationeel zal zijn in de zomer van 2020.



Rebel en PMV

▲ EPICo: antwoord op grote behoefte aan nieuwe duurzame schoolinfrastructuur.

Fonds voor infrastructuurinvesteringen

PMV en het Nederlandse advies- en investeringshuis Rebel sloegen in maart 2017 de handen in elkaar voor een nieuw investeringsfonds in infrastructuur. De ‘European Projects Investment Company’ (EPICo) is een unieke Belgisch-Nederlandse samenwerking.

Met een fonds van 120 miljoen euro legt EPICo zich toe op publiek-private partnerschapsprojecten (PPS), hernieuwbare energie en andere

infrastructuurprojecten in de Benelux of elders in Europa.

Knowhow is cruciaal

Het gebrek aan knowhow remt veel spelers af om te investeren in infrastructuur. Net op dat vlak hebben PMV en Rebel heel veel ervaring. EPICo maakt zich sterk dat er voor het fonds de komende jaren nog een belangrijke rol is. Immers: er is een grote behoefte aan het vernieuwen

en verbeteren van onze infrastructuur en de huidige overheidsmiddelen en expertise volstaan niet om ons wegennet, onze ziekenhuizen, onze scholen, onze sportinfrastructuur en onze gevangenissen te onderhouden, te vernieuwen of te vervangen. Ook de noodzakelijke energietransitie en de digitale revolutie waar we voor staan, vergen gigantische investeringen.

www.epicofund.eu

DEUGDELIJK BESTUUR



RONDE VAN VLAANDEREN - PATERBERG

△ 11,2%

↔ 400M

↕ 42M

7

DEUG- DELIJK BESTUUR

PMV hecht veel belang aan de principes van deugdelijk bestuur. Zij beschikt over een Corporate Governance Charter dat de transparantie en objectiviteit van de bestuursstructuur en de besluitvormingsprocessen verankert en aangeeft hoe PMV de principes van deugdelijk bestuur ter harte neemt.

Om altijd op te treden in overeenstemming met de hoogste ethische normen stelt zij bovendien aan haar personeelsleden en bestuurders een code ter beschikking, die dient als leidraad voor hun gedrag. Ook voor de bestuurders van haar dochtervennootschappen en voor de leden van de investeringscomités zijn er specifieke gedragscodes voorzien. U vindt die documenten op de website van PMV onder 'deugdelijk bestuur'.

Raad Van Bestuur

Koen Kennis, voorzitter

Christine Claus

Greta D'hondt

Rosette S'Jegers

Luc Gijsens

Jeroen Overmeer

Carine Smolders

Raf Suys

Peter Verhaeghe

Regeringscommissaris

Wim Adriaens

Groepsmanagementcomité

Philip Borremans, dealflowmanager

Michel Casselman, algemeen manager

Werner Decrem, groepsmanager Vastgoed en Infrastructuur

Chris De Jonghe, groepsmanager Risicokapitaal

Geert Diericx, groepsmanager Financiën

Filip Lacquet, groepsmanager Bedrijfsfinanciering

Elke Van de Walle, groepsmanager Juridische Zaken

Aanwezigheden en vergoedingen Raad van Bestuur in 2018

Inclusief de deelnames van bestuurders aan het benoemings- en remuneratiecomité, bedroeg in 2018 de totale vergoeding van de bestuurders 158.061,40 euro. De bestuurders van

PMV nv ontvangen een vaste vergoeding van 6.198 euro bruto per jaar (dubbel voor de voorzitter) en 620 euro bruto variabele vergoeding per zitting (dubbel voor de voorzitter).

Bestuurder	Aanwezigheden	Vaste vergoeding	Zitpenning
Koen Kennis (vz)	12/12	12.396	14.880
Christine Claus	10/12	6.198	6.200
Greta D'hondt	12/12	6.198	7.440
Jannie Haek	3/4	2.311,41	1.860
Jeroen Overmeer	12/12	6.198	7.440
Raf Suys	12/12	6.198	7.440
Rosette S'Jegers	12/12	6.198	7.440
Sas Van Rouveroij	4/4	2.311,41	2.480
Patrick Verjans	4/4	2.311,41	2.480
Luc Gijsens	6/8	3.903,71	4.340
Carine Smolders	8/8	3.903,71	4.960
Peter Verhaeghe	8/8	3.903,71	4.960

Aanwezigheden en vergoedingen Benoemings- en Remuneratiecomité in 2018

De leden van het benoemings- en remuneratiecomité ontvangen geen vaste vergoeding, maar per zitting wel 620 euro bruto vergoeding voor de

leden die deel uitmaken van de raad van bestuur en 750 euro bruto voor de externe leden.

Lid	Aanwezigheden	Vaste vergoeding	Zitpenning
Greta D'Hondt	4/4	0	2.480
Rosette S'Jegers	4/4	0	2.480
Clair Ysebaert	4/4	0	3.000
Luc Vandewalle	4/4	0	3.000
Herman De Bode	1/1	0	750

Aanwezigheden en vergoedingen Auditcomité in 2018

De leden van het auditcomité ontvangen geen vaste vergoeding,

maar per zitting wel 620 euro bruto variabele vergoeding.

Lid	Aanwezigheden	Vaste vergoeding	Zitpenning
Christine Claus (vz)	7/7	0	4.340
Greta D'Hondt	7/7	0	4.340
Rosette S'Jegers	6/7	0	3.720

FINANCIËEL VERSLAG



SCHELDEPRIJS - BROEKSTRAAT

△ 3,1%

↔ 480M

↕ 15M

8

BALANS

per 31/12/2018 (in euro) - geconsolideerde cijfers PMV-groep

ACTIVA

	Codes	Boekjaar 2018	Boekjaar 2017
Oprichtingskosten	20	299.181	374.857
Vaste activa	21/28	520.314.706	571.327.285
Immateriële vaste activa	21	962.715	480.821
Materiële vaste activa	22/27	37.808.418	38.917.475
<i>Terreinen en gebouwen</i>	22	37.457.019	38.513.483
<i>Installaties, machines en uitrusting</i>	23	483	759
<i>Meubilair en rollend materieel</i>	24	339.934	403.233
<i>Overige materiële vaste activa</i>	26	10.982	
Financiële vaste activa	28	481.543.573	531.928.989
<i>Andere financiële activa</i>	284/8	481.543.573	531.928.989
<i>Aandelen</i>	284	340.301.634	360.865.450
<i>Vorderingen en borgtochten in contanten</i>	285/8	141.241.939	171.063.539
Vlottende activa	29/58	488.595.265	471.420.109
Vorderingen op meer dan één jaar	29	211.567.480	194.185.691
<i>Overige vorderingen</i>	291	211.567.480	194.185.691
Vorraden en bestellingen in uitvoering	3	236.975	139.552
<i>Vorraden</i>	30/36	236.975	139.552
<i>Handelsgoederen</i>	34	236.975	139.552
Vorderingen op ten hoogste één jaar	40/41	19.749.393	43.427.868
<i>Handelsvorderingen</i>	40	1.466.667	1.591.220
<i>Overige vorderingen</i>	41	18.282.726	41.836.648
Geldbeleggingen	50/53	166.182.342	35.516.140
<i>Overige beleggingen</i>	51/53	166.182.342	35.516.140
Liquide middelen	54/58	86.173.946	193.774.077
Overlopende rekeningen	490/1	4.685.129	4.376.781
Totaal der activa	20/58	1.009.209.152	1.043.122.251

PASSIVA

	Codes	Boekjaar 2018	Boekjaar 2017
Eigen vermogen	10/15	965.060.260	986.540.399
Kapitaal	10	733.706.131	772.345.024
Geplaatst kapitaal	100	1.094.868.712	1.133.507.605
Niet-opgevraagd kapitaal	101	361.162.581	361.162.581
Uitgiftepremies	11	23.964	23.964
Herwaarderingsmeerwaarden	12	5.904.041	5.904.041
Geconsolideerde reserves	9910	164.080.510	160.165.089
Negatieve consolidatieverschillen	9911	61.197.130	47.947.130
Kapitaalsubsidies	15	148.484	155.151
Belangen van derden		94.279	75.170
Belangen van derden	9913	94.279	75.170
Voorzieningen en uitgestelde belastingen	16	3.509.767	3.922.982
Voorzieningen voor risico's en kosten	160/5	588.614	876.571
Overige risico's en kosten	164/5	588.614	876.571
Uitgestelde belastingen en belastinglatenties	168	2.921.153	3.046.411
Schulden	17/49	40.544.846	52.583.700
Schulden op meer dan één jaar	17	32.849.981	33.769.887
Financiële schulden	170/4	32.849.181	33.769.062
Kredietinstellingen	173	4.149.460	4.610.511
Overige leningen	174	28.699.721	29.158.551
Overige schulden	178/9	800	825
Schulden op ten hoogste één jaar	42/48	5.354.637	13.693.916
Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	1.191.417	1.191.417
Handelsschulden	44	1.614.758	923.320
Leveranciers	440/4	1.614.758	923.320
Schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	2.443.056	2.457.012
Belastingen	450/3	231.568	231.430
Bezoldigingen en sociale lasten	454/9	2.211.488	2.225.582
Overige schulden	47/48	105.406	9.122.167
Overlopende rekeningen	492/3	2.340.228	5.119.897
Totaal der passiva	10/49	1.009.209.152	1.043.122.251

RESULTATENREKENING (in euro)

	Codes	Boekjaar 2018	Boekjaar 2017
Bedrijfsopbrengsten	70/76A	15.936.581	15.507.865
Omzet	70	13.806.488	14.323.179
Andere bedrijfsopbrengsten	74	1.855.215	1.184.686
Niet-recurrente bedrijfsopbrengsten	76A	274.878	
Bedrijfskosten	60/66A	23.233.911	27.014.024
Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen	60		
<i>Aankopen</i>	600/8	338.748	556.737
<i>Voorraad: afname</i>	609	-338.748	-556.737
Diensten en diverse goederen	61	6.124.502	9.186.735
Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	62	13.206.670	12.658.737
Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa	630	2.179.215	2.325.031
Waardeverminderingen op voorraden, bestellingen en handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen)	631/4	241.326	637.988
Voorzieningen voor risico's en kosten: toevoegingen (bestedingen en terugnemingen)	635/8	-287.957	-454.065
Andere bedrijfskosten	640/8	1.769.823	2.659.598
Niet-recurrente bedrijfskosten	66A	332	
Bedrijfsverlies	9901	-7.297.330	-11.506.159
Financiële opbrengsten	75/76B	57.114.343	65.569.485
Recurrente financiële opbrengsten	75	24.784.646	34.644.203
<i>Opbrengsten uit financiële vaste activa</i>	750	10.668.325	23.478.682
<i>Opbrengsten uit vlottende activa</i>	751	14.086.041	10.986.458
<i>Andere financiële opbrengsten</i>	752/9	30.280	179.063
Niet-recurrente financiële opbrengsten	76B	32.329.697	30.925.282

	Codes	Boekjaar 2018	Boekjaar 2017
Financiële kosten	65/66B	45.830.508	18.076.951
Recurrente financiële kosten	65	10.088.326	2.991.541
Kosten van schulden	650	1.194.000	1.178.969
Waardeverminderingen op vlottende activa anders dan voorraden, bestellingen in uitvoering en handelsvorderingen	651	8.061.379	1.405.568
Andere financiële kosten	652/9	832.947	407.004
Niet-recurrente financiële kosten	66B	35.742.182	15.085.410
Winst(Verlies) van het boekjaar vóór belasting	9903	3.986.505	35.986.375
Onttrekking aan de uitgestelde belastingen en de belastinglatenties	780	125.259	125.259
Belastingen op het resultaat	67/77	197.234	354.251
Belastingen	670/3	197.648	357.606
Regularisering van belastingen en terugneming van voorzieningen voor belastingen	77	414	3.355
Winst(Verlies) van het boekjaar	9904	3.914.530	35.757.383
Geconsolideerde winst (verlies)	9904	3.914.530	35.757.383
Aandeel van derden	99761	-891	-4.830
Aandeel van de groep	99762	3.915.421	35.762.213

VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR

**AAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN
AANDEELHOUDERS (24 APRIL 2019)**

100





BRABANTSE PIJL - SCHAVEI

△ 5,6%

↔ 710M

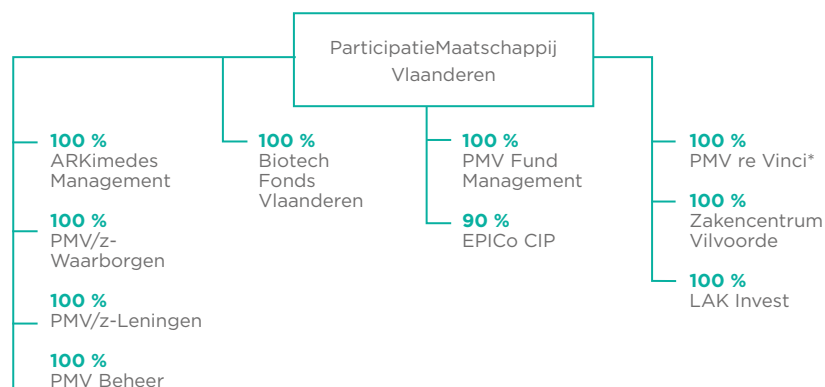
↕ 40M

Overeenkomstig de relevante wettelijke en statutaire bepalingen brengen wij u verslag uit over de activiteiten en de geconsolideerde jaarrekening van ParticipatieMaatschappij Vlaanderen nv (PMV) over het boekjaar 2018.

1. CONSOLIDATIEKRING

De onderstaande grafiek geeft de consolidatiekring weer per 31 december 2018. De dochterondernemingen worden opgenomen volgens de integrale methode. De integrale consolidatie omvat elf vennootschappen (de percentages geven het aandeelhouderschap weer van de PMV-groep in de vennootschap).

Vanuit haar investeringsactiviteit bezit de PMV-groep diverse participaties met een belang groter dan 20 % en kleiner dan 50 %. Als investeringsmaatschappij heeft PMV de intentie om deze participaties op termijn van de hand te doen. Deze participaties worden door PMV dan ook niet als groepsentiteit aanschouwd. PMV heeft ook geen of een beperkt aandeel in deze resultaten van deze deelnemingen waardoor het opnemen van deze resultaten een vertekend beeld zou geven van het groepsresultaat.



Situatie op 31 december 2018
*Gefuseerd met PMV op 23 april 2019

Daarom worden deze participaties met een deelneming tussen 20 % en 50 % niet via de vermogensmutatiemethode mee opgenomen in de geconsolideerde jaarrekening maar aan dezelfde waarde als in de enkelvoudige jaarrekening om volgende redenen:

- Deze participaties worden gewaardeerd op basis van een waardering die gebaseerd is op de IPEV waarderingsrichtlijnen (International Private Equity and Venture Capital Valuation guidelines). Hierbij wordt gebruikt gemaakt van één of meer gepaste waarderingmethoden en worden verschillende parameters beoordeeld. Deze waardering geeft een getrouwer beeld van de waarde van deze participaties dan wanneer deze via vermogensmutatiemethode zouden worden opgenomen. De vermogensmutatiemethode houdt immers enkel rekening met de mutaties in het eigen vermogen van de vennootschap. Er wordt geen rekening gehouden met de toekomstvooruitzichten, intellectuele eigendommen, enz. Noch wordt rekening gehouden met andere factoren zoals bv. zakelijke zekerheden, preferente aandelen, e.a. waarover de PMV-groep beschikt. In geval de waardering lager ligt dan de boekwaarde van de investering, wordt een waardevermindering genomen.
- Meerdere participaties zijn in verhouding tot het geconsolideerd balanstotaal van een beperkte betekenis.

2. COMMENTAAR OP DE JAARREKENING

2.1. Activa

2.1.1. Oprichtingskosten

Oprichtingskosten bedragen 299.181 euro en zijn uitsluitend geboekt bij LAK Invest en worden over een periode van tien jaar afgeschreven.

2.1.2. Immateriële vaste activa

Immateriële vaste activa bedragen 962.715 euro en bestaan uit softwarelicenties en ontwikkelingskosten voor de website en diverse applicaties binnen de groepsvennootschappen.

2.1.3. Materiële vaste activa

De post materiële vaste activa bestaat grotendeels uit terreinen en gebouwen voor een boekwaarde van 37.457.019 euro. PMV re Vinci is eigenaar van het Kartuizershof. LAK Invest is de eigenaar van een kantoor-en labogebouw dat zij verhuurt aan de Vlaamse Milieumaatschappij (VMM). Het gebouw maakte in 2012 het voorwerp uit van een private uitgifte van vastgoedcertificaten. LAK Invest is de juridische eigenaar van het gebouw VMM, maar de economische eigendom ligt bij de certificaathouders.

Meubilair, rollend materieel en IT-materiaal staan voor respectievelijk 59.427 euro en 258.438 euro in de boeken van PMV en PMV re Vinci. Voorts staan nog voor 483 euro installaties, machines en uitrusting in de boeken van Zakencentrum Vilvoorde.

2.1.4. Financiële vaste activa

De rubriek financiële vaste activa bedraagt 481.543.573 euro tegenover 531.928.989 euro vorig boekjaar. Onder punt 2.1.8. volgt de toelichting van de raad van bestuur bij de activiteiten en de belangrijkste mutaties die zich hebben voorgedaan tijdens het afgelopen boekjaar.

2.1.5. Vorderingen op meer dan één jaar

De rubriek vorderingen op meer dan één jaar bedraagt 211.567.480 euro tegenover 194.185.691 euro vorig boekjaar.

Onder punt 2.1.8. volgt de toelichting van de raad van bestuur bij de activiteiten en de belangrijkste mutaties die zich hebben voorgedaan tijdens het afgelopen boekjaar.

2.1.6. Voorraad en bestellingen in uitvoering

Bij de voorraden worden enkel de aankopen geboekt van het Future Carbon Fund (FCF). Tijdens het boekjaar 2018 vonden bijkomende investeringen plaats voor 337.748 euro. Na correcties om de waarde in lijn te brengen met de marktkoers, bedraagt de boekwaarde 236.975 euro.

2.1.7. Vorderingen op ten hoogste één jaar

De post handelsvorderingen bedraagt 1.466.667 euro en bestaat voornamelijk uit de uitstaande saldo's op klanten en nog op te stellen facturen.

De overige vorderingen bedragen 18.282.726 euro. Bij PMV gaat het om een bedrag van 9.298.694 euro (vervallen hoofdsommen, interesten uit leningen, terug te vorderen belastingen) en bij PMV/z-Leningen voor 8.823.790 euro (opgevraagd vervallen kapitaal en interesten en overboeking lange termijn naar korte termijn).

Onder punt 2.1.8 volgt de toelichting van de raad van bestuur bij de activiteiten en de belangrijkste mutaties die zich hebben voorgedaan tijdens het afgelopen boekjaar.

2.1.8. Bespreking van de activiteiten

Financiering voor ondernemers

Kapitaal

Vanuit PMV nv werden nieuwe participaties genomen en bijkomende kapitaalvolstortingen gedaan in Lindacare, Comics Station Antwerp, Oxypoint, Sentea, The Belgian Chocolate Experience, InvestSuite, Media Invest Vlaanderen, Etherna, Scriptbook, Ontoforce, Piesync, AgroSavfe, Confo Therapeutics, Eyeco, Indigo Diabetes, Itineris, The fourth law, Teamleader, Exact Imaging, FNG Group en Trod Medical.

Desinvesteringen werden gedaan in de dossiers Trendminer, Porphyrio, Argenx en Celyad.

Vanuit **Biotechfonds Vlaanderen nv** werden investeringen uitgevoerd in Remynd, Confo Therapeutics, AgroSavfe en Global Stem cell Technology. In 2018 kwam nog een escrow vrij van de exit uit Multiplicom. De vennootschap eindigt het boekjaar met een winst van 1.740.264 euro.

De participaties en leningen van **PMV-TINA comm. VA** werden per 26 januari 2018 overgedragen aan PMV nv. Op 9 maart werd de vennootschap ontbonden en vereffend. **Vinnof Comm. VA** werd ontbonden en vereffend op 19 januari 2018. De participaties en leningen werden reeds in 2017 overgedragen.

Leningen

Nieuwe leningen werden toegekend aan de volgende bedrijven: Luceda, Kebony AS, CoScale, FRX Polymers, Unify, MiDiagnostics, Fast Forward Pharmaceuticals, Bloom Technologies, PRC Laser Group, Sereni, Creasogno, DL-VH, Aveno, museum-PASSmusées, Trividend, Sequana, Herself, Bluebee en UPM.

PMV-groep kent niet alleen rechtstreeks leningen toe, maar beheert ook twee fondsen die mezzaninefinanciering verschaffen aan bedrijven. **PMV Beheer nv** treedt op als zaakvoerder van Mezzanine Partners Management bvba, die op haar beurt zaakvoerder is van het mezzaninefonds Mezzanine Partners 1 Comm. VA. Dit fonds werd in de loop van 2014 samen met Capital@Rent nv opgericht. Verschillende private investeerders hebben een aandeel genomen in het fonds en stellen ook aandeelhoudersleningen ter beschikking. Het mezzaninefonds heeft als doelstelling om achtergestelde leningen te verschaffen in het kader van groei, overnames en herfinancieringen. PMV Beheer sluit het boekjaar af met een winst van 22.714 euro.

Eind 2017 werd een tweede mezzaninefonds opgericht. PMV is samen met Capital@Rent zaakvoerder van Mezzanine Partners Management 2 die het beheer van Mezzanine Partners 2 voert. PMV heeft in 2018 dit fonds bijkomend gefinancierd.

Waarborgen

PMV beheert de activiteiten van **Gigant nv**. Alle aandelen van Gigant, op één na, zijn in handen van het Vlaamse Gewest. In 2018 werden 19 waarborgen toegekend wat overeenstemt met een toegekend waarborgbedrag van 178,3 miljoen euro en een onderliggende financiering van 362,2 miljoen euro. Het totaal uitstaande waarborgbedrag op einde jaar bedraagt 223 miljoen euro.

PMV Fondsinvesteringen

ARKimedes Management nv stond in voor de behandeling van ARKIV-erkenningaanvragen en het beheer van ARKimedesfondsen. Per eind 2018 is ARKimedes Management nv nog uitsluitend de vereffenaar van **ARKimedes-Fonds nv, in vereffening**. Het resultaat van het boekjaar na belastingen toont een winst van 9.400 euro.

Op 30 juli 2018 besliste de buitengewone algemene vergadering van ARKimedes-Fonds nv tot ontbinding en vereffening van de vennootschap. ARKimedes Management nv vertegenwoordigd door PMV nv, met als vaste vertegenwoordiger de heer Filip Lacquet werd aangesteld als vereffenaar van de vennootschap.

De aandeelhouders van ARKImedes-Fonds nv genoten bij de ontbinding van de vennootschap van een gewestwaarborg van 90 % op de prijs bij uitgifte. De procedure voor de uitwinning van de gewestwaarborg werd voor jaareinde afgerond. In totaal werden 289.240 van de 300.000 B-aandelen (96,4 %) door de beleggers ingebracht in de uitwinning van de gewestwaarborg. De totale uitgeoefende gewestwaarborg bedroeg 44,2 mln. euro. Het Vlaamse Gewest verwierf alzo 94,9 % van de aandelen. Daarnaast houden ARKImedes Management nv en PMV nv nog respectievelijk 4.800 A-aandelen (1,57 %) en 1 A-aandeel in ARKImedes-Fonds nv aan.

Wat de voortgang van het afsluiten van de vereffening betreft, werden eind 2018 de laatste twee ARKIV-vennootschappen in vereffening gesteld. ARKImedes-Fonds nv in vereffening is thans nog houder van een aandelenbelang in negen ARKIV-vennootschappen, dewelke allen in vereffening zijn gesteld.

De vereffenaar tracht de overige financiële vaste activa in de best mogelijke omstandigheden te verwezenlijken en onderhoudt in dit kader meerdere contacten met het oog op de sluiting van de vereffening van de ARKIV-vennootschappen en vervolgens de sluiting van de vereffening van ARKImedes-Fonds nv. Een exacte datum voor het afronden van de vereffening van ARKImedes-Fonds nv kan aldus op heden nog niet worden voorzien.

Op 15 mei 2018 besliste de buitengewone algemene vergadering van **ARKImedes-Fonds II nv**, binnen het kader van de vereenvoudiging van de juridische structuur van de PMV-groep, tot vrijwillige ontbinding en vereffening van de vennootschap. Voorafgaand werd de portefeuille met participaties in ARKIV-vennootschappen overgedragen aan PMV nv.

In 2018 werden er 6 nieuwe fondsinvesteringen uitgevoerd: Down2Earth II Capital, imec.xpand, LSP 6, Newion Investments III, Innovation Fund en LSP Health Economics Privak II. Per eind 2018 bestaat de fondsenportefeuille van PMV uit participaties in 30 fondsen. Tijdens het boekjaar werden er 20,3 miljoen euro kapitaalvolstortingen uitgevoerd en 5 miljoen euro kapitaalverminderingen ontvangen.

Standaardfinanciering voor starters en groeiers

Leningen

Via **PMV/z-Leningen nv** (vroeger Participatiefonds-Vlaanderen nv) worden gestandaardiseerde leningen aangeboden. In 2018 werd het productengamma uitgebreid. Het bestaat nu uit de Startlening die bedoeld is voor starters en de Cofinanciering / Cofinanciering+ waarbij een private investeerder een minimaal percentage van het project financiert. In het boekjaar 2018 werden er voor 30,3 miljoen euro aan leningen goedgekeurd: 25,1 miljoen euro aan Cofinancieringen en 5,2 miljoen euro aan Startleningen. In totaal ging het om 221 leningen, waarvan 156 starters.

De in 2018 toegekende financieringsmiddelen hebben voor 122 miljoen euro aan investeringen mogelijk gemaakt, goed voor de creatie of het behoud van 818 tewerkstellingsplaatsen.

In uitvoering van de bijzondere wet van 6 januari 2014 met betrekking tot de zesde staatshervorming werd het kapitaal van PMV/z-Leningen verder volstort met 13,25 miljoen euro vanuit het Federale Participatiefonds. Op 1 oktober 2018 heeft PMV ingeschreven op een kapitaalverhoging van 22,7 miljoen euro, volgestort voor 5,7 miljoen euro en dit naar aanleiding van de inbreng van de SIFO-middelen in PMV/z-Leningen. Het geplaatst kapitaal bedraagt 148,7 miljoen euro, waarvan 86,9 miljoen euro volstort is.

De winst van het boekjaar 2018 bedraagt 855.886 euro. De geboekte waardevermindering bedragen 2.511.508 euro en de gerealiseerde minderwaarden bedragen 460.698 euro.

Waarborgen

Bij **PMV/z-Waarborgen nv** (vroeger Waarborgbeheer nv), een 100 %-dochtervennootschap van PMV, is het gebruik van de Waarborgregeling ten opzichte van vorig jaar gestegen van 259,9 miljoen euro (voor 1.940 verbintenissen) naar 272,8 miljoen euro (voor 2.008 verbintenissen). De vennootschap verstrekt zelf geen waarborgen, maar treedt op als beheerder in naam en voor rekening van het Vlaamse Gewest. Zij ontvangt een vergoeding voor dit beheer.

PMV/z-Waarborgen nv staat ook in voor de registratie van de Winwinleningen. In 2018 werden 2.621 Winwinleningen geregistreerd en dit voor een totaalbedrag van 59 miljoen euro. Dit komt neer op een stijging van 2,6 % in aantal een daling van 2 % in bedrag tegenover 2017.

Alle verrichtingen die betrekking hebben op de Waarborgregeling vallen buiten de balans van PMV/z-Waarborgen en worden geboekt op afzonderlijke rekeningen, waarvan een financiële rapportering wordt overgemaakt aan de bevoegde diensten van het Vlaamse Gewest. PMV/z-Waarborgen boekt een winst van 254.714 euro.

Investerings in Infrastructuur en Vastgoed

Infrastructuur en Energie

In de loop van 2018 werd financiering toegekend aan de volgende dossiers die actief zijn in infrastructuur en energie: Xant, AWT Gent, Less 2, Less 3, Helexia Flanders, Kevlin-X, Thaumass, Storm Holding 2, Storm Holding 3, North Sea Wind, Epico NL 3, SPV Gazometer en Greeni Too. Een aantal van de vermelde investeringen werden uitgevoerd via **EPICo CIP nv** dat begin 2017 werd opgericht. PMV bezit 90 % van de vennootschap. De vennootschap co-investeert met EPICo nv in infrastructuurprojecten in de Eurozone met een bijzondere focus op de Benelux. Het verlies van het boekjaar van EPICo CIP bedraagt 8.923 euro.

De aandelen van het **Vlaams Energiebedrijf nv** werden op 2 mei 2018 door middel van een kapitaalvermindering in natura aan het Vlaamse Gewest overgedragen. Dit leidde tot een daling van de financiële activa met 47.338.907 euro.

PMV Fund Management nv treedt op als verlener van diensten aan investeringsfondsen. In dat kader treedt PMV Fund Management op als dagelijks bestuurder van het in 2011 opgerichte PMF Infrastructure Fund nv. PMV Fund Management staat ook in voor het dagelijks beheer van EPICo nv, een infrastructuurfonds dat begin 2017 werd opgericht. Van beide fondsen ontvangt de vennootschap een vergoeding voor de gepresteerde diensten. De vennootschap eindigt het boekjaar met een verlies van 115.746 euro.

Vastgoed

De volgende vastgoeddossiers werden gefinancierd in 2018: Pionier Construct, Pionier Land, Turnhout Kantoren Land, Turnhout Kantoren Construct, TLG Science Park, VIB Bio-Incubator, Hexagon Invest, Panquin Land, Panquin Construct, Inclusie Invest, BlueChem building, Picpussen, Hof van Lorreinen, Blairon, Arts Gebroeders Immobilière, VDD Project Development, Gentbrugge Kerkstraat Development, Gentbrugge Kerkstraat Land, Kasteel ter Ham, Heirbrug, Oak Tree Projects, Re-Vive Zorro, Re-Vive Minerva, Re-Vive Oudenaarde, Imoya en Land Bank Vooruitzicht.

In het kader van de vereenvoudiging van de groepsstructuur werden de participaties en leningen van **Vlaams Erfgoedkluif nv** in december 2017 overgedragen aan PMV nv. Op 19 januari 2018 werd de vennootschap ontbonden en vereffend.

LAK Invest nv is een dochteronderneming van PMV en verhuurt een kantoor- en labgebouw aan de Vlaamse Milieumaatschappij (VMM). Het gebouw maakte in 2012 het voorwerp uit van een private uitgifte van vastgoedcertificaten. LAK Invest is de juridische eigenaar van het gebouw VMM, maar de economische eigendom ligt bij de certificaathouders. Dit komt tot uiting in de balans met een schuld van 30,7 miljoen euro aan de houders van deze vastgoedcertificaten. Alle opbrengsten en kosten verbonden aan de verhuur en uitbating van het gebouw komen ten goede aan de certificaathouders. De afschrijving van de herwaarderingsmeerwaarde resulteert evenwel in een boekhoudkundig verlies van 367.370 euro.

PMV re Vinci nv een 100 %-dochtervennootschap van PMV, was eigenaar van het gebouw Kartuzershof gelegen aan de Oude Graanmarkt in Brussel en had nog twee leningen in portefeuille. De vennootschap sloot het boekjaar af met een winst van 594.581 euro. De raden van bestuur van PMV en PMV re Vinci beslisten op 24 oktober 2018 om over te gaan tot een fusie, dit naar aanleiding van de verdere vereenvoudiging van de PMV-groep. De fusie vond plaats op 23 april 2019.

Zakencentrum Vilvoorde nv is eigenaar en verhuurder van het vroegere GOM-gebouw, gelegen aan de Toekomststaat in Vilvoorde, waarvan de opfrissingswerken volledig werden afgerond in 2012. In 2018 werd een bezettingsgraad van 60 % bereikt. Het boekjaar sluit af met een verlies van 212 euro. De vennootschap heeft een verkoopovereenkomst afgesloten voor de verkoop van het gebouw in haar bezit. De transactie zal plaats vinden mits de realisatie van opschortende voorwaarden.

2.1.9. Geldbeleggingen en liquide middelen

De globale thesauriepositie bedraagt 252.356.288 euro tegenover 229.290.217 euro vorig jaar. Tijdens het boekjaar 2018 werd, in overeenstemming met de algemene en bijzondere beleggingsregels, vooral belegd in spaar- en termijnrekeningen. Gelet op de geplande investeringen in de komende jaren, werd de beleggingshorizon verder beperkt. In het kader van het decreet betreffende de optimalisatie van het beheer van de financiële activa van de Vlaamse overheidsentiteiten werd 125 miljoen euro belegd bij het Vlaamse Gewest.

2.1.10. Overlopende rekeningen van het actief

De overlopende rekeningen bedragen 4.685.129 euro en bestaan uit de vooruitbetaalde kosten en de te ontvangen interesten.

2.2. Passiva

2.2.1. Eigen vermogen

Kapitaal en uitgiftepremies

Het maatschappelijk kapitaal bedraagt 1.094.868.712 euro tegenover een bedrag van 1.133.507.605 euro einde vorig boekjaar. Op 2 mei 2018 werd het maatschappelijk kapitaal verminderd met 47.338.893,30 euro. De participatie in het Vlaams Energiebedrijf werd door middel van een kapitaalvermindering in natura overgedragen aan het Vlaamse Gewest. Op 2 mei 2018 werd het maatschappelijk kapitaal verhoogd met 8.700.000 euro.

Herwaarderingsmeerwaarden

Bij de uitgifte van de vastgoedcertificaten werd bij LAK Invest een herwaarderingsmeerwaarde geboekt op het gebouw voor een bedrag van 10.805.047 euro. Hierop werd een latente belastingkost in rekening gebracht van 33,99 % en blijft

de netto boekwaarde of 5.904.041 euro geboekt onder de rubriek herwaarderingsmeerwaarden.

Geconsolideerde reserves

De geconsolideerde reserves bedragen 164.080.510 euro. De reserves bevatten het aandeel van de groep in de geconsolideerde winst van 3.915.421 euro per 31 december 2018.

Negatieve consolidatieverschillen

De negatieve consolidatieverschillen bedragen 61.197.130 euro. Deze post bestaat uit het oprichtingskapitaal van PMV/z-Leningen (13.250.000 euro) en de ontvangen kapitaalvolstorting van het Federale Participatiefonds (53.000.000 euro) verminderd met de waarde waarin dit werd ingebracht bij PMV (1 euro). Deze post wordt verminderd met de verliezen die bij PMV/z-Leningen worden gerealiseerd.

Kapitaalsubsidies

Deze post bestaat uit de kapitaalsubsidies van Zakencentrum Vilvoorde.

2.2.2. Belangen van derden

De belangen van derden bedragen 94.279 euro en bestaat uit het aandeel van Rebel (9,99 %) in het eigen vermogen van EPICo CIP.

2.2.3. Voorzieningen en uitgestelde belastingen

Voorzieningen voor risico's en kosten

De voorzieningen voor risico's en kosten voor een bedrag van 588.614 euro bestaan uit de voorziening die aangelegd werden voor verplichtingen in het kader van het Future Carbon Fund.

Uitgestelde belastingen en belastinglatenties

Deze rubriek omvat een latente belasting op de herwaarderingsmeerwaarde bij LAK Invest voor een bedrag van 2.291.153 euro.

2.2.4. Schulden op meer dan één jaar

De schulden op meer dan één jaar bedragen 32.849.181 euro. Voor de verwerving van het Kartuizershof werd door PMV re Vinci een krediet aangegaan. Het rest-saldo bedraagt 4.149.460 euro (gedeelte langer dan één jaar).

Het lange termijn gedeelte van de te erkennen schuld in kader van de vastgoed-certificaten uitgegeven door LAK Invest bedroeg 29.946.604 euro.

EPICo CIP heeft een aandeelhouderslening van 2.715.363 euro gekregen van Rebel. Tenslotte is er een kleine post overige schulden bij PMV re Vinci voor 800 euro.

2.2.5. Schulden op ten hoogste één jaar

De schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen (1.191.417 euro) betreffen de schijven die PMV re Vinci in de loop van 2019 dient te betalen m.b.t. het Kartuizershof (461.051 euro) en het gedeelte van de vastgoedcertificaten dat LAK Invest in 2019 dient terug te betalen (730.366 euro).

De openstaande saldo's verschuldigd aan leveranciers en de te ontvangen facturen betreffen voornamelijk PMV en PMV Fund Management. Dat geeft een bedrag van 1.614.758 euro.

Schulden met betrekking tot bezoldigingen en sociale lasten omvatten de gebruikelijke provisies voor vakantiegeld en een voorziening voor de variabele verloning over het boekjaar 2018.

2.2.6. Overlopende rekeningen van het passief

De overlopende rekeningen bedragen 2.340.228 euro en bestaan onder meer uit over te dragen opbrengsten die uitgestelde meerwaarden op exits van dossiers bevat.

2.3. Resultatenrekening

2.3.1. Bedrijfsopbrengsten

De omzet van 13.806.488 euro wordt voornamelijk gerealiseerd bij PMV, PMV/z-Waarborgen, PMV Fund Management, LAK Invest, PMV/z-Leningen en ARKimedes Management. De omzet bestaat uit studieopbrengsten, dienstenprestaties, beheer-vergoedingen en vergoedingen uit bestuurdersmandaten.

De andere bedrijfsopbrengsten voor een bedrag van 1.855.214 euro worden gerealiseerd door PMV, LAK Invest en PMV/z-Leningen.

2.3.2. Bedrijfskosten

De bedrijfskosten bedragen 23.233.911 euro. De belangrijkste posten zijn de aankoop van goederen en diensten (6.124.502 euro), personeelskosten (13.206.670 euro), afschrijvingen (2.179.215 euro), waardeverminderingen op voorraden (241.326 euro), terugname voorzieningen (287.957 euro) en andere bedrijfskosten (1.769.823 euro, vooral niet-aftrekbare btw en onroerende voorheffing).

2.3.3. Bedrijfsresultaat

Het **bedrijfsverlies (operationeel verlies)** per 31 december 2018 komt uit op 7.297.330 euro.

2.3.4. Financiële opbrengsten

De recurrente financiële opbrengsten bedragen 24.784.646 euro. De opbrengsten uit financiële vaste activa komen uit op 10.668.325 euro. De opbrengsten uit vlottende activa bedragen 14.086.041 euro. De opbrengsten uit vlottende activa kunnen verder opgedeeld worden in opbrengsten uit verstrekte leningen uit de investeringsactiviteiten ten belope van 13.576.815 euro en de opbrengsten uit de eigenlijke thesauriemiddelen ten belope van 509.226 euro.

De niet-recurrente financiële opbrengsten bedragen 32.329.697 euro en bestaan onder meer uit meerwaarden op de verkoop van participaties in Trendminer, Porphyrio en Argenx opgenomen. Ook de vrijgave van de escrow gerelateerd aan de verkoop van Multiplicom zit hierin vervat.

2.3.5. Financiële kosten

De recurrente financiële kosten bedragen 10.088.326 euro en bestaan uit kosten van schulden (1.194.000), waardeverminderingen op vlottende activa (8.061.379 euro) en andere financiële kosten (832.947 euro).

De post 'waardeverminderingen op vlottende activa' is enerzijds samengesteld uit een toevoeging van waardeverminderingen voor een bedrag van 8.932.875 euro en anderzijds uit een terugname van waardeverminderingen voor een bedrag van 871.496 euro.

De 'andere financiële kosten' bedragen 832.947 euro en bestaan uit diverse bank- en beheerkosten alsook een wisselkoersverschil naar aanleiding van een conversie van een lening in aandelen alsook minderwaarden.

De niet-recurrente financiële kosten bedragen 35.742.182 euro. Waardeverminderingen werden onder meer genomen op Avantium, FRX Polymers en Capricorn Cleantech fund.

2.3.6. Belastingen op het resultaat

De belastingen op het resultaat bedragen 197.234 euro.

2.3.7. Resultaat van het boekjaar

Het boekjaar 2018 sluit af met een winst van 3.914.530 euro.

2.3.8. Geconsolideerd resultaat

Na aftrek van het aandeel van derden bedraagt het aandeel van de groep in het geconsolideerd resultaat 3.915.421 euro. Het aandeel van de groep in de winst wordt toegevoegd aan het eigen vermogen onder de rubriek van de geconsolideerde reserves

3. SOCIALE BALANS

In de loop van 2018 werden in de PMV-groep twaalf personeelsleden aangeworven. Dertien personeelsleden verlieten de groep.

De personeelsbezetting bij de entiteiten van de PMV-groep per einde 2018 is als volgt: bij PMV nv staan er 80 personeelsleden op de loonlijst, bij PMV/z-Waarborgen nv zijn er 13 personeelsleden werkzaam; bij PMV/z-Leningen nv staan

er 17 personeelsleden op de loonlijst en zowel bij Biotechfonds Vlaanderen nv als PMV Fund Management staat er telkens 1 personeelslid ingeschreven.

De hele PMV-groep telde eind 2018 112 personeelsleden waarvan 70 mannen (63 %) en 42 vrouwen (37 %). Deze personeelsleden staan voor 109 voltijdse equivalenten.

4. PARTICIPATIES IN BEHEER VOOR HET VLAAMSE GEWEST

PMV stond in voor de opvolging van de participaties voor rekening van het Vlaamse Gewest. Het ging over een “fiduciair beheer” aangezien het Vlaamse Gewest de eigenaar is van de aandelen. In de loop van 2018 werd het beheer van

de participaties in **Trividend cvba**, **Technopolis nv** en **Finlab nv** overgedragen aan het Vlaamse Gewest. De vertegenwoordigers van PMV in de raden van bestuur van die participaties hebben hun ontslag ingediend.

5. DEUGDELIJK BESTUUR

De samenstelling van de **raad van bestuur** is gewijzigd in 2018. Op de algemene vergadering van 15 mei 2018 werden mevrouw Rosette S’Jegers, de heer Patrick Verjans en de heer Jannie Haek eervol ontheven uit hun functie. Diezelfde algemene vergadering benoemde met onmiddellijke ingang mevrouw Carine Smolders als bestuurder en dit tot en met de gewone algemene vergadering van 2019. Vervolgens werden mevrouw Rosette S’Jegers, de heer Lucien Gijsens en de heer

Peter Verhaeghe met onmiddellijke ingang benoemd tot onafhankelijke bestuurders van de vennootschap en dit tot en met de gewone algemene vergadering van 2022. Het management heeft voor de nieuwe bestuurders een inwerkingstraject verzorgd.

De raad van bestuur is in de loop van 2018 12 keer bijeengekomen. De aanwezigheden van en de vergoedingen voor de leden van de raad van bestuur waren als volgt:

Bestuurder	Aanwezigheden	Vaste vergoeding	Zitpenning
Koen Kennis (vz)	12/12	12.396	14.880 euro
Christine Claus	10/12	6.198	6.200 euro
Greta D'Hondt	12/12	6.198	7.440 euro
Jannie Haeck	3/4	2.311	1.860 euro
Jeroen Overmeer	12/12	6.198	7.440 euro
Raf Suys	12/12	6.198	7.440 euro
Rosette S'Jegers	12/12	6.198	7.440 euro
Sas Van Rouveroj	4/4	2.311	2.480 euro
Patrick Verjans	4/4	2.311	2.480 euro
Lucien Gijsens	6/8	3.904	4.340 euro
Carine Smolders	8/8	3.904	4.960 euro
Peter Verhaeghe	8/8	3.904	4.960 euro

De raad van bestuur van PMV wordt ondersteund door twee adviescomités, met name het benoemings- en remuneratiecomité en het auditcomité.

Het **benoemings- en remuneratiecomité** heeft zich in de loop van 2018 gebogen over personeelsbudget 2019 en de voorziene aanwervingen en personeelsbeoordelingen. Het heeft een salarisbenchmark laten uitvoeren voor de vaste verloningen en de daaraan gekoppelde loonschalen vastgelegd. Het heeft de hoogte en de aard van de variabele beloning vastgelegd voor prestatiejaar 2017, te betalen in 2018. Het comité heeft ook een stressrisico-analyse laten uitvoeren en gekoppeld aan een implementatieplan waarvan de creatie van een nieuwe functie voor interne communicatie een onderdeel uitmaakt. Verder heeft het comité de invoering van een flexibel inkomensplan goedgekeurd dat vanaf 2018 in werking is getreden.

Lid	Aanwezigheden	Vaste vergoeding	Zitpenning
Greta D'Hondt (vz)	4/4	0 euro	2.480 euro
Rosette S'Jegers	4/4	0 euro	2.480 euro
Clair Ysebaert	4/4	0 euro	3.000 euro
Luc Vandewalle	4/4	0 euro	3.000 euro
Herman De Bode	1/1	0 euro	750 euro

De aanwezigheden van en de vergoedingen voor de leden van het benoemings- en remuneratiecomité waren als volgt:

Lid	Aanwezigheden	Vaste vergoeding	Zitpenning
Christine Claus (vz)	7/7	0 euro	4.340 euro
Greta D'Hondt	7/7	0 euro	4.340 euro
Rosette S'Jegers	6/7	0 euro	3.720 euro

Het auditcomité heeft tijdens het jaar 2018 zijn normale en periodieke werkzaamheden uitgevoerd met betrekking tot de opmaak en de bespreking van de jaarrekening en het budget. Ook heeft het de tussentijdse balansen en budgetcontrole, de intern geconsolideerde jaarrekening en de jaarrekeningen van de dochtermaatschappijen van de PMV-groep en deze in fiduciair beheer besproken. Daarnaast heeft het auditcomité inzage gekregen in de resultaten van de analytische rapportage over 2018. Het comité heeft ook een opdracht in de markt geplaatst voor de uitvoering van de interne audit zoals vastgelegd in het intern auditplan. De resultaten van de interne audit met betrekking tot de processen in de postinveste-ringsfase werden besproken.

De aanwezigheden van en de vergoedingen voor de leden van het auditcomité waren als volgt:

De Vlaamse regering heeft op 14 juli 2017 Wim Adriaens aangesteld als **regerings-commissaris**. De regeringscommissaris oefent toezicht uit op de uitvoering van de samenwerkingsovereenkomst die afgesloten werd met het Vlaamse Gewest.

6. KAPITAALMUTATIES (ART. 608 W.VENN.)

Op 2 mei 2018 werd het maatschappelijk kapitaal van PMV nv verminderd met 47.338.893,30 euro. De participatie in het Vlaams Energiebedrijf werd door middel van een kapitaalvermindering in natura overgedragen aan het Vlaamse Gewest. Op 2 mei 2018 werd het maatschappelijk kapitaal verhoogd met 8.700.000 euro door inbreng zonder uitgifte van nieuwe aandelen.

Het maatschappelijk kapitaal bedraagt bijgevolg 1.094.868.711,98 euro. Het is vertegenwoordigd door 37.879 aandelen. Het kapitaal is volledig geplaatst, maar slechts gedeeltelijk volgestort. Het nog te volstorten kapitaal bedraagt 361.162.581,26 euro. Het Vlaamse Gewest is de enige aandeelhouder.

7. OMSTANDIGHEDEN DIE DE ONTWIKKELING VAN DE VENNOOT- SCHAP AANZIENLIJK KUNNEN BEÏNVLOEDEN

De bestuurders hebben geen kennis van noemenswaardige omstandigheden die zich zouden hebben voorgedaan en die de evolutie en de ontwikkeling van de vennootschap in belangrijke mate zouden kunnen beïnvloeden.

8. BELANGRIJKE GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

De raden van bestuur van PMV en PMV re Vinci beslisten op 24 oktober 2018 om over te gaan tot een fusie. Dit naar aanleiding van de verdere vereenvoudiging van de PMV-groep. De fusie vond plaats op 23 april 2019.

Het mandaat van de volgende bestuurders komt ten einde op de jaarvergadering 2019: Koen Kennis, Raf Suys, Christine Claus, Greta D'Hondt, Jeroen Overmeer en Carine Smolders.

Het mandaat van BDO Bedrijfsrevisoren, vertegenwoordigd door de heer Bert Kegels komt eveneens ten einde op de jaarvergadering van 21 mei 2019.

Voor de aanstelling van een commissaris stelt de raad van bestuur voor – na een openbare aanbesteding – om de uittredende commissaris te herbenoemen voor een nieuwe periode van drie jaar.

Opgemaakt en ondertekend te Brussel op 24 april 2019.

De raad van bestuur.

REMUNERATIEVERSLAG

In de zin van artikel 100, §1, 6°/3 van het Wetboek van vennootschappen

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen nv (hierna “de Vennootschap”) verklaart in uitvoering van artikel 100, §1, 6°/3 van het wetboek van vennootschappen dat de hierna volgende leden van de raad van bestuur tijdens het boekjaar 2018 de volgende betaalde voordelen hebben ontvangen in hun hoedanigheid van bestuurder van de vennootschap:

Vergoeding voor de uitoefening van het mandaat van lid van de raad van bestuur:

Naam van de bestuurder	Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar
Koen Kennis	27.276,00 euro
Christine Claus	12.398,00 euro
Greta D'Hondt	13.638,00 euro
Jannie Haeck	4.171,41 euro
Jeroen Overmeer	13.638,00 euro
Raf Suys	13.638,00 euro
Rosette S'Jegers	13.638,00 euro
Sas Van Rouveroij	4.791,41 euro
Patrick Verjans	4.791,41 euro
Lucien Gijsens	8.243,71 euro
Carine Smolders	8.863,71 euro
Peter Verhaeghe	8.863,71 euro

Vergoeding voor de uitoefening van het mandaat als lid van het auditcomité vanuit de hoedanigheid van lid van de raad van bestuur:

Naam van de bestuurder	Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar
Christine Claus	4.340,00 euro
Greta D'hondt	4.340,00 euro
Rosette S'Jegers	4.340,00 euro

Vergoeding voor de uitoefening van het mandaat als lid van het benoemings- en remuneratiecomité vanuit de hoedanigheid van lid van de raad van bestuur:

Naam van de bestuurder	Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar
Greta D'hondt	2.480,00 euro
Rosette S'Jegers	2.480,00 euro

De Vennootschap verklaart dat voor de vennootschappen die deel uitmaken van de consolidatiekring van de Vennootschap, de volgende leden van de respectievelijke raden van bestuur tijdens het boekjaar 2018 de volgende betaalde voordelen hebben ontvangen in hun hoedanigheid van bestuurder van de betrokken vennootschappen:

Voor ARKimedes Management nv:

Vergoeding voor de uitoefening van het mandaat van lid van de raad van bestuur:

Naam van de bestuurder	Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar
Johan Bortier	3.191,71 euro
Kantoor Torrimmo nv, vertegenwoordigd door Jean-Pierre Dejaeghere	3.691,71 euro
Marina Heyvaert	3.691,71 euro
PMV nv, vertegenwoordigd door Filip Lacquet	Onbezoldigd
Kathleen Van Havere	Onbezoldigd
Eric Vermeylen	3.191,71 euro
Management Consultants R. Verpoest & Co bvba, vertegenwoordigd door Robert Verpoest	3.686,00 euro

Voor PMV/z-Leningen nv:

Vergoeding voor de uitoefening van het mandaat van lid van de raad van bestuur

Naam van de bestuurder	Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar
PMV nv, vertegenwoordigd door Hilde Van der Straeten	Onbezoldigd
PMV nv, vertegenwoordigd door Filip Lacquet	Onbezoldigd
Johan Bortier	3.216,19 euro
Filip Lacquet	Onbezoldigd
Kantoor Torrimmo nv, vertegenwoordigd door Jean-Pierre Dejaeghere	2.466,19 euro
Daniel Eysenbrandts	2.466,19 euro
Jeroen Overmeer	1.346,19 euro
Katrien Penne	2.466,19 euro
Katleen Sottiaux	1.966,19 euro

Naam van de bestuurder	Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar
Anne-Marie Ooghe	1.000,00 euro
Jean-Pierre Dejaeghere	1.000,00 euro
Carine Smolders	Onbezoldigd
Greta D'Hondt	Onbezoldigd

Voor PMV/z-Waarborgen nv:

Vergoeding voor de uitoefening van het mandaat van lid van de raad van bestuur:

Naam van de bestuurder	Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar
Karel Geys	1.966,19 euro
Johan Bortier	2.906,19 euro
Consolbeer bvba, vertegenwoordigd door Chris Dauw	2.466,19 euro
Caroline Croo	1.656,19 euro
PMV nv, vertegenwoordigd door Filip Lacquet	Onbezoldigd
Bruno Kylan	2.466,19 euro
Anna Maria Ooghe	3.466,19 euro
Kantoor Torrimmo nv, vertegenwoordigd door Jean-Pierre Dejaeghere	2.466,19 euro
Jean-Pierre Dejaeghere	1.000,00 euro
Carine Smolders	Onbezoldigd
Jeroen Overmeer	Onbezoldigd
Greta D'Hondt	Onbezoldigd

COLOFON

Vormgeving

Cantilis (www.cantilis.be)

Redactie

Frank Kindt & Filip Clarisse

Eindredactie

Filip Clarisse

Verantwoordelijke uitgever

Michel Casselman, Oude Graanmarkt 63, 1000 Brussel, tel: +32 (0)2 229 52 30, info@pmv.eu, www.pmv.eu

Fotografie

Christophe Vander Eecken - unsplash.com

Waarschuwing over toekomstgerichte uitspraken

De in dit rittenverslag opgenomen teksten kunnen vooruitzichten, toekomstverwachtingen, meningen en andere toekomstgerichte verklaringen bevatten met betrekking tot de verwachte toekomstige prestaties van ondernemingen en van de markten waarin zij actief zijn. Dergelijke toekomstgerichte uitspraken zijn gebaseerd op de huidige inzichten en veronderstellingen van het management met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen. Ze houden van nature bekende en onbekende risico's, onzekerheden en andere factoren in die gerechtvaardigd lijken op het moment dat ze worden gemaakt, maar die mogelijk niet accuraat blijken te zijn. De werkelijke resultaten, prestaties of gebeurtenissen kunnen daarom wezenlijk verschillen van de resultaten, prestaties of gebeurtenissen die zijn uitgedrukt of geïmpliceerd in dergelijke toekomstgerichte uitspraken. Behalve zoals vereist door de toepasselijke wet, nemen de ondernemingen vermeld in dit document geen enkele verplichting om toekomstgerichte verklaringen in dit document bij te werken, te verduidelijken of te verbeteren in het licht van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of andere zaken en wijzen ze elke aansprakelijkheid met betrekking tot dit alles van de hand. De lezer wordt gewaarschuwd niet onnodig te vertrouwen op toekomstgerichte verklaringen.

