

# RITTENVERSLAG



*in het wiel van PMV - 2017*



# RITTENVERSLAG



*in het wiel van PMV - 2017*

**PROLOOG**

**4**

**DEUGDELIJK BESTUUR**

**10**

**KERNCIJFERS**

**14**

**INSTRUMENTEN**

**16**

KAPITAAL — 18

WAARBORGEN — 26

LENINGEN — 28

ADVIES — 32

**CIJFERS & GRAFIEKEN**

**34**





**52**

## **BEDRIJFSPROFIELEN**

BEDRIJFSPROFIELEN — **54**

STARTEN — **55**

GROEIEN — **58**

INTERNATIONALISEREN — **62**

OVERNEMEN — **66**

**72**

## **SPECIFIEKE SECTOREN**

DUURZAME CHEMIE — **74**

ERFGOED — **80**

GEBIEDSONTWIKKELING — **82**

LEVENSWETENSCHAPPEN EN ZORG — **84**

VASTGOED EN INFRASTRUCTUUR — **92**

**100**

## **FINANCIEEL VERSLAG PMV NV**

## **VRIJE TRIBUNES**

Johan Lambrecht - **70**

Caroline Pauwels - **96**

## **INTERVIEWS**

Luxexcel - **22**

Qbic - **24**

Agrosavfe - **60**

Wattson - **78**

Confo Therapeutics - **90**

**PMV WIL DE  
ONDERNEMERS OOK  
IN 2018 UIT DE WIND  
BLIJVEN ZETTEN MET  
HAAR FINANCIERING-  
OPLOSSINGEN OP  
MAAT EN MET HAAR  
GEBRUIKSVRIENDELIJKE  
STARTFINANCIERING.**



# PROLOOG

**Geen oer-Vlaamsere sport dan het wielrennen. Maar, wie meent dat die mooie traditie onveranderlijk is, vergist zich. Ook in de koers ont-popt de noeste flandrien van weleer zich als een product van veel talent, maar zeker ook van doorgedreven onderzoek, technologische innovatie en vergevorderde specialisatie. Om steeds betere prestaties te kunnen neerzetten, komen er tegenwoordig windtunnels aan te pas in gerenommeerde onderzoeksinstituten. En ook uw fiets en uitrusting komen tegenwoordig uit geavanceerde onderzoekslabo's. De kinderkopkes zijn hetzelfde gebleven, maar de koers staat niet stil.**

Dat geldt trouwens op alle vlakken. Zo wijst VUB-rector Caroline Pauwels er verder in dit Rittenverslag terecht op dat onze universiteiten er in de toekomst helemaal anders zullen uitzien dan vandaag. Noodgedwongen zullen zij zich moeten heruitvinden als een deel van een netwerk waarin bedrijven, maatschappelijke organisaties en overheden elkaar ondersteunen.

Het baanbrekende vakmanschap van onze ondernemers zal daarbij zeker van pas komen. En met het kapitaal, de leningen en de waarborgen die PMV elk jaar investeert – in 2017 toch goed voor 189,4 miljoen euro – wil zij dit soort vernieuwing blijven aanmoedigen in de meest vooruitstrevende sectoren en industrieën, en in elke levensfase van een bedrijf.

PMV heeft daarvoor een uitstekende financiële slagkracht. Eind 2017 bedroeg het vermogen onder beheer 1,17 miljard euro en de PMV-groep realiseerde voor 27 miljoen euro aan meerwaarden. De minwaarden bedroegen 12,2 miljoen euro. Hiermee zette PMV verleden jaar een prima nettoresultaat neer: 41,9 miljoen euro. Daarmee gaven we maar liefst 844 bedrijven jus in de benen.

En bepaalde, gespecialiseerde sectoren verdienen daarbij bijzondere aandacht van onze honderd en tien medewerkers. Zo zetten zij in 2017 bijvoorbeeld sterk in op duurzame chemie, de levenswetenschappen en gezondheidstechnologie, historisch erfgoed en belangrijke vastgoed- en infrastructuurprojecten voor Vlaanderen.

Maar, ook de benen van onze jonge beloften worden bij PMV goed gesoigneerd. Kleinere kmo's en beginnende zelfstandigen kunnen terecht bij PMV/z voor een competitief aanbod aan standaardfinancieringsoplossingen op maat. In feite kan dus elke ondernemer in Vlaanderen met een goed plan en een gedegen team terecht bij de financieringsexperts van PMV.

Met grote begeestering springen zij elke dag weer op het zadel om het Vlaamse ondernemerslandschap te verkennen en verder te ondersteunen. Zij zoeken proactief naar die sectoren of die levensfasen van een bedrijf waar de private markt nog beter kan presteren, en die uitzicht bieden op de economie van de toekomst.

Zo kondigt zich in het vergrijzende Vlaamse kmo-landschap bijvoorbeeld een belangrijke generatiewissel aan bij de familiebedrijven. Maar liefst dertig percent ervan zullen binnen een periode van vijf jaar worden geconfronteerd met de overdracht van de dagelijkse leiding. KUL-professor Johan Lambrecht licht verder in deze publicatie de opties toe voor de betrokken families en PMV staat in elk geval klaar om deze evolutie mee te faciliteren.

Iedereen heeft immers alle belang bij een slagkrachtige investeringsmaatschappij die de trappers niet stilhoudt, maar volop het peloton aantrekt. Risico nemen, hoort daarbij. Want het zijn uitdagende tijden. Nieuwe, disruptieve ontwikkelingen zullen onvermijdelijk een invloed hebben op de toekomstige welvaart en het welzijn in Vlaanderen. Daarom wil de ploeg PMV, samen met andere, private teams, onze ondernemers ook in 2018 uit de wind blijven zetten met haar financieringsoplossingen op maat en met haar gebruiksvriendelijke startfinanciering.

Ook in de toekomst zal PMV er voor u zijn. En die toekomst begint nu.

## KOEN KENNIS

voorzitter  
15 mei 2018



# THE MAKING OF...

**PMV wenst het von Karman Institute for Fluid Dynamics, en dan in het bijzonder professor Jeroen van Beeck en ingenieur Gertjan Glabeke, van harte te danken voor hun bereidwillige medewerking aan de totstandkoming van dit Rittenverslag. Voor de foto's in dit jaarverslag mocht PMV immers gebruik maken van de grootste windtunnel voor lage snelheid van België en wij denken dat het resultaat gezien mag worden.**

Theodore von Kármán (1881-1963) was een Hongaars-Amerikaanse ingenieur en natuurkundige gespecialiseerd in luchtvaart. Hij gaf zijn naam aan het Instituut dat hij oprichtte in 1956. Theodore von Kármán ligt aan de oorsprong van een aantal cruciale evoluties in de aerodynamica.

Vijfenvijftig jaar na het overlijden van zijn stichter, blijft het von Karman instituut (VKI) - sinds begin 2018 onder leiding van managing director Peter Grogard - dé referentie voor het wetenschappelijk onderzoek in de lucht- en ruimtevaartsector en op het vlak van het leefmilieu. De innovatieve onderzoekers werken er aan de motoren van morgen, stiller en groener, denken na over de architectuur van onze steden om de tocht en de vervuiling te verminderen. Kortom, stromingsdynamica in het algemeen.

Sommige installaties van het VKI zijn bovendien uniek. Zo beschikt het instituut over de Plasmatron, die toelaat om de drukverschijnselen en de thermische stromingen te simuleren bij de terugkeer van een ruimtetuig in de atmosfeer. De

Longshot is een hogesnelheidswindtunnel voor hypersonen testen tot vijftien keer de snelheid van het geluid (ongeveer 4km per seconde) en de CT3 is een installatie voor de aerothermische analyse van onderdelen van vliegtuigmotoren.

Het VKI is dan ook een gerespecteerd onderzoeks- en opleidingscentrum en leidt elk jaar ongeveer 180 studenten op uit de verschillende NAVO-lidstaten. Het instituut doet bovendien aan contractonderzoek voor verschillende ondernemingen en internationale organisaties.

De Flandriens van PMV werden voor deze fotoshoot speciaal uitgerust door Nick Botteldoorn van het Velohuis in Oudenaarde met hoogkwalitatieve topmodellen van het merk Triestina Wilier: de Wilier 110air en de Wilier 110NDR.

Het merk Triestina Wilier ontstond in 1906 dankzij het briljante idee van een zekere Pietro Dal Molin. Zijn smederij startte als een kleine werkplaats langs de oever van de Brenta in het Italiaanse Bassano del Grappa en kende al snel een groot succes. Dal Molin besloot daarop om een professioneel wielerteam op te richten aangevoerd door Giordano Cottur uit Triëste. Omwille van het onzekere statuut van deze stad vlak na de Tweede Wereldoorlog, besloot Dal Molin om de naam ervan te associëren met die van zijn firma. Zo ontstond in 1945 het merk Wilier Triestina met zijn typisch roodkopergekleurde fietsen. In 1947 engageerde Wilier de jonge belofte Fiorenzo Magni, een van de grote protagonisten van de Italiaanse wielersport en winnaar van de Ronde van Vlaanderen en de Giro d'Italia in 1948.

Omwille van het economische mirakel van de jaren '50 schakelden de Italianen echter al snel over op scooters en motorfietsen, waardoor Wilier Triestina in 1952 de boeken moest neerleggen.

De 'koperkleurige juwelen' begonnen echter aan een nieuw leven toen de broers Gastaldello uit Rossano Veneto het merk in 1969 opkochten. De ultieme bekroning van hun innovatieve inspanningen kwam toen Ballan in september 2008 zegevierde op het wereldkampioenschap op de weg in Varese, net voor zijn illustere ploegmaat Cunego. Sinds 2008 zorgden de nieuwe modellen van Wilier Triestina er dan ook voor dat het bedrijf een nieuw elan kreeg, met dubbele groeicijfers tot gevolg.

## DE FLANDRIEN

Flandriens krijgen zicht op de meet door noest afzien. Zij zijn het voorbeeld voor ondernemers in Vlaanderen, die met hard labeur hun doel bereiken. Maar, als renner, en als ondernemer, scoor je nooit alleen. Ook de beste coureurs hebben knechten nodig om hen uit de wind te zetten en de sprint aan te trekken. En als jonge beloften aan de kop willen blinken in een ijzersterke formatie, vinden zij in PMV een wielerteam dat hen de kracht in de benen geeft. Zo kunnen ondernemers met een goed plan en een ploeg vol talent hun financiering een tandje hoger schakelen.





# DEUGDELIJK 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 deze documenten op de website van PMV onder 'deugdelijk bestuur'.

## RAAD VAN BESTUUR

- › Koen Kennis,  
voorzitter
- › Christine Claus
- › Greta D'hondt
- › Jannie Haek
- › Jeroen Overmeer
- › Rosette SJegers
- › Raf Suys
- › Sas van Rouveroj van Nieuwaal
- › Patrick Verjans

## GROEPSMANAGEMENTCOMITÉ

- › 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 2017

Inclusief de deelnames van bestuurders aan het benoemings- en remuneratiecomité, bedroeg in 2017 de totale vergoeding van de bestuurders 145.510 euro. Gemiddeld telt een dossier ter voorbereiding van een raad van bestuur tien agendapunten en honderddrieënzestig pagina's. De bestuurders van PMV nv zetelen ook in de raad van bestuur van PMV re Vinci, waarvoor geen bijkomende vergoeding is voorzien.

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) | 14/14         | 12.396 euro      | 17.360 euro |
| Christine Claus  | 12/14         | 6.198 euro       | 7.440 euro  |
| Greta D'Hondt    | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 euro  |
| Jannie Haeck     | 10/14         | 6.198 euro       | 6.200 euro  |
| Jeroen Overmeer  | 12/14         | 6.198 euro       | 7.440 euro  |
| Raf Suys         | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 euro  |
| Rosette S'Jegers | 12/14         | 6.198 euro       | 7.440 euro  |
| Sas Van Rouveroj | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 euro  |
| Patrick Verjans  | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 euro  |

## AANWEZIGHEDEN EN VERGOEDINGEN BENOEMINGS- EN REMUNERATIECOMITÉ IN 2017

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 (vz)            | 5/5           | 0 euro           | 3.100 euro |
| Rosette S'Jegers <sup>1</sup> | 3/5           | 0 euro           | 1.860 euro |
| Clair Ysebaert                | 5/5           | 0 euro           | 3.750 euro |
| Luc Vandewalle                | 4/5           | 0 euro           | 3.000 euro |
| Herman De Bode                | 3/5           | 0 euro           | 2.250 euro |

## AANWEZIGHEDEN EN VERGOEDINGEN AUDITCOMITÉ IN 2017

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) | 4/4           | 0 euro           | 2.480 euro |
| Greta D'Hondt        | 3/4           | 0 euro           | 1.860 euro |
| Rosette S'Jegers     | 3/4           | 0 euro           | 1.860 euro |

<sup>1</sup> Omwille van een belangenconflict heeft mevrouw Rosette S'Jegers niet kunnen deelnemen aan twee vergaderingen van het benoemings- en remuneratiecomité.

# FINANCIERING VOOR ONDERNEMERS

## KAPITAAL

Of het nu gaat om kapitaal om te groeien of om de balans te versterken, het is als ondernemer van essentieel belang. 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 is een actieve maar geduldige investeerder, heeft geen voorbestemde exitdatum en kan dus jaren samen met een bedrijf aan de toekomst bouwen.

## LENINGEN

PMV-bedrijfsleningen zijn financieringsoplossingen op maat voor kmo's en grote ondernemingen. Zij kunnen zowel achtergesteld ('mezzaninefinanciering') als niet-achtergesteld zijn. Zo kan PMV zich steeds complementair opstellen aan andere financiers en het sluitstuk vormen van de financiering.

Daarnaast biedt PMV/z nog een aantal oplossingen voor starters en groeiers voor bedragen tot 350.000 euro.

## WAARBORGEN

Waarborgen zijn nuttige instrumenten die PMV vaak gebruikt bij allerlei types bedrijven, van klein tot groot. Zeker voor startende ondernemingen, die vaak zelf geen zekerheden kunnen aanbieden, kan een waarborg hét ultieme duwtje betekenen voor het bekomen van de broodnodige financiering bij de bank. Maar ook grote ondernemingen komen in aanmerking voor zo'n krachtige hefboom. Bovendien biedt PMV bij dergelijke omvangrijke aanvragen ook ondersteuning bij het structureren van het dossier en het overleg met de banken.

# FINANCIERING VOOR INFRASTRUCTUUR, VASTGOED & ENERGIE

## ENERGIE

PMV cofinanciert de antwoorden op de grote energie-uitdagingen en maakt Vlaanderen zo meer energieonafhankelijk. Dat valt te realiseren met meer alternatieve energieproductie, -efficiëntie en -innovatie.

## INFRASTRUCTUUR

In samenwerking met publieke en private partners realiseert PMV infrastructuurprojecten die belangrijk zijn voor de welvaart en het welzijn in Vlaanderen. Het gaat dan, bijvoorbeeld, om wegeninfrastructuur, schoolgebouwen, sportinfrastructuur en publiek vastgoed. Het optimaal vormgeven en structureren van projecten en het correct toewijzen van de risico's, vormen zowel voor publieke als private initiatiefnemers vaak een uitdaging.

## ONROEREND ERFGOED

De Vlaamse Erfgoedkuis – een samenwerking tussen PMV en Herita vzw – draagt actief bij aan het veiligstellen van het beschermde of geïnventariseerd bouwkundig erfgoed in Vlaanderen voor toekomstige generaties en ondersteunt anderen met vergelijkbare ambities.

## GEBIEDS- ONTWIKKELING

Onze demografie, de transitie van onze economie, de mobiliteit en de hoge maatschappelijke kosten van greenfield-ontwikkelingen verplichten Vlaanderen om complexe projecten integraal en gebiedsgericht te benaderen.

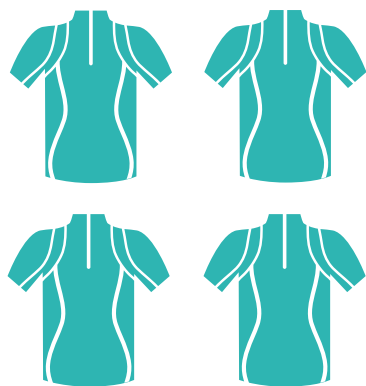
PMV vertrekt vanuit de behoefte van de markt om te komen tot een gebiedsgerichte aanpak, met een integratie van verschillende woon- en mobiliteitsoplossingen.



# PMV KERNCIJFERS

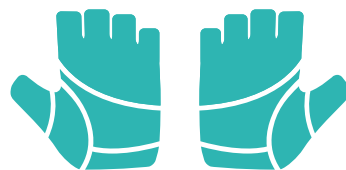
PMV is een doe- en durfbedrijf dat de toekomst van de Vlaamse economie vormgeeft: PMV 'doet' dat als raadgever en 'durft' dat als investeerder. PMV financiert beloftevolle ondernemingen van bij de prille start tot en met de groei en internationalisering en realiseert met en voor de overheid, en haar partners, projecten die belangrijk zijn voor de welvaart en het welzijn in Vlaanderen.

Voorlopige geconsolideerde kerncijfers op 31/12/17



**113**

*Werknemers*



**669**

MILJOEN EURO

*Geïnvesteed vermogen*



**189,4**

MILJOEN EURO

*Investeringsbedrag 2017  
(leningen, kapitaal en fondsen)*



**41,9**

MILJOEN EURO

*Geconsolideerd nettoresultaat*



**1,17**

MILJARD EURO

*Bebeerd vermogen*

# 01

## INSTRUMENTEN



Ondernemerschap is cruciaal voor de toekomst van Vlaanderen. PMV geeft die Vlaamse toekomst mee vorm met aangepaste financieringsformules voor elk beloftevol ondernemersproject, van bij de prille start tot en met de groei en internationalisering.

Financiering voor ondernemers kan echter verschillende vormen aannemen. Bent u bijvoorbeeld een starter met een lang ontwikkelingstraject voor de boeg, waarbij u niet direct inkomsten genereert, dan bent u het beste gebaat bij een deelname van PMV in uw kapitaal. Wilt u de ouderlijke kmo met een vast klantenbestand overnemen, dan is een lening voor u allicht een betere oplossing. Een lening, kapitaal, of een combinatie van beide, we bepalen het graag samen met u in functie van uw dossier.

Bovendien kan PMV ook andere financiers mee over de streep trekken door hun financiering te waarborgen. Op die manier verkleint hun risico en vergroten uw financiële mogelijkheden. Ten slotte neemt PMV ook minderheidsbelangen in private fondsen die op hun beurt investeren in beloftevolle kmo's.

KAPITAAL — 18

WAARBORGEN — 26

LENINGEN — 28

ADVIES — 32

# KAPITAAL

## DIRECTE INVESTERINGEN

Of het nu gaat om kapitaal om te groeien of om uw balans te versterken, het is voor u als ondernemer van essentieel belang. U kiest niet alleen in functie van uw geldbehoefte, maar ook van de levensfase van uw onderneming. Als starter of jonge groeier hebt u meestal nog onvoldoende cashflow. 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 andere kapitaalverschaffers. Zij is een actieve maar geduldige investeerder, heeft geen voorbestemde exitdatum en kan dus jaren met u samen aan de toekomst bouwen. Zij zal uw financieringsronde

optimaal structureren en daarbij rekening houden met zowel uw noden als met die van mede-investeerdere.

Bij elke investeringsbeslissing zijn voor PMV de impact die u met uw onderneming heeft op de Vlaamse economie, de sterkte van het businessplan, de kwaliteit, de visie en de inzet van het managementteam de belangrijkste criteria. Want, sterke teams maken het succes van uw onderneming. Wij willen een goed onderbouwd en realistisch businessplan zien en dat grondig evalueren en toetsen op zijn haalbaarheid. Wij kijken onder meer naar het marktpotentieel, waar u het verschil maakt met de concurrentie, het commercieel plan, een realistische inschatting van de kosten, de financiële behoeften en het exitpotentieel. Zoals elke kapitaalverschaffer investeert PMV om meerwaarde te creëren door ooit weer uit het kapitaal te stappen.

Voor PMV moet die meerwaarde zowel financieel als maatschappelijk zijn. Op die manier draagt PMV bij aan de welvaart en het welzijn in Vlaanderen.

## INDIRECTE INVESTERINGEN

Er komt wat kijken bij het opstarten van een bedrijf. Jonge starters en snelle groeiers genereren immers nog onvoldoende cashflow om hun eigen opstart en groei te financieren. Een van de opties is dan het aantrekken van extern kapitaal van risicokapitaalverschaffers.

Er is de experts van PMV dan ook veel aan gelegen om startups die een technologie met impact willen ontwikkelen en/of naar de markt brengen te begeleiden naar de juiste financieringsmix, samen met andere, private partners.

Hiervoor heeft zij onder meer ARKimedes opgestart, waarbij naast elke euro die PMV via de ARKimedesregeling in een risicokapitaalfonds investeert, er minstens één euro private middelen dient ingebracht te worden. Het zijn deze risicokapitaalfondsen die uiteindelijk investeren in starters en kmo's. Het beheer geschiedt door private beheerders. Op deze manier activeert PMV het beschikbare risicokapitaal in Vlaanderen teneinde de zogenaamde *first equity gap* te dichten. Maar PMV heeft niet alleen oog voor de financiering van starters in hoogtechnologische sectoren, ook voor de financiering in een latere levensfase van een kmo, waaronder scale-ups, heeft zij aandacht.



## KEBONY

In februari 2017 ging in de Antwerpse haven de eerste spade in de grond voor de tweede Europese Kebony-fabriek. Het evenement vond plaats een jaar nadat Kebony had aangekondigd dat het 19,05 miljoen euro (177,5 miljoen Noorse kronen) had verzameld, onder meer bij PMV, om de nieuwe faciliteit te bouwen en luidt een nieuw hoofdstuk in voor het bedrijf. PMV pompte 6,6 miljoen euro in Kebony in ruil voor een belang van 11 procent en verschaftte voor de bouw van de Antwerpse fabriek ook een achtergestelde lening van 4 miljoen euro.

Het Noorse Kebony is een wereldspeler, met verdelers in Europa, Scandinavië, Azië en Amerika. Het produceert een hoogkwalitatief, duurzaam houtproduct dat wereldwijd door toonaangevende architecten wordt ingezet. De gepatenteerde Kebony-technologie, die werd ontwikkeld in Noorwegen en jaren onderzoek en ontwikkeling vergde, verbetert de eigenschappen van duurzaam zachthout door middel van een biologische vloeistof. Het proces zorgt voor een blijvende wijziging van de houtcelwanden en geeft Kebony de kwaliteitsvolle eigenschappen van hardhout, met een sterk verbeterde duurzaamheid en een structurele stabiliteit tot gevolg.

Het Wereld Economisch Forum erkende Kebony als technologiepionier en het bedrijf verscheen al vijf keer in de Global Cleantech 100. In 2017 ontving Kebony de prestigieuze Foreign Investment Trophy als nieuwkomer van het jaar met een belangrijk investeringsproject in Vlaanderen.

Over de jaren heen bleef de omzet van Kebony dan ook gestaag groeien. De internationale verkoop steeg de voorbije zes jaar zelfs met gemiddeld 35 % per jaar. En omdat de vraag de huidige productiecapaciteit van de bestaande fabriek in Vold, Noorwegen niet meer kon volgen, drong de bouw van een tweede fabriek zich al snel op. Als wereldspeler, met verdelers in Europa, Scandinavië, Azië en Amerika, is Kebony nu in staat om zijn capaciteit te verhogen, zijn groei af te stemmen op de toenemende vraag en nieuwe marktopportunities voor duurzaam hout aan te boren.

Met de creatie van dertig lokale arbeidsplaatsen in Antwerpen en een investering van 20 miljoen euro geeft Kebony een aanzienlijke boost aan de Belgische economie. De fabriek, die twee hectaren beslaat, zal aanvankelijk 20.000 m<sup>3</sup> Kebony-hout per jaar produceren. Indien nodig, kan twee hectaren extra grond worden ontwikkeld, wat zou leiden tot een verdubbeling van het personeelsbestand en een productieverhoging tot 40.000 m<sup>3</sup>.

De fabriek grenst aan het chemische concern LANXESS en maakt deel uit van het 'Scheldt Chemical and Industrial Park' (ScCIP) dat via het co-siting concept instaat voor nutsvoorzieningen en diverse diensten zal leveren aan haar nieuwe buur.

De nieuwe fabriek ligt ook nabij Kebony's partner, het houtverwerkingsbedrijf Rudy De Keyser in Kruikebeke. Kebony heeft inmiddels al contracten

afgesloten met diverse houthandelaars via haar hoofdinvoerder Martens Hout in Antwerpen en Limburg, met name: Vandenbroucke in Beernem, Biemar bois in Soumagne, Carlier bois in Namen, Huart bois in Houdeng-Goegnies, en Hoffman Freres in Luxemburg.

## NEWTEC

In januari 2017 namen PMV en SmartFin Capital een significant belang van elk 26 % in Newtec, waarmee deze Vlaamse technologieparel is verankerd en klaar voor verdere groei.

Newtec werd in 1985 opgericht door twee ingenieurs met een visie: Dirk Breynaert en Jean-Marie Maes. Hun visie heeft geleid tot de creatie van een bedrijf dat een pionier is op het gebied van satellietcommunicatie.

Meer dan twee miljard mensen kijken elke dag naar televisiebeelden dankzij Newtec-technologie. Omroepen, satellietoperators en telecombedrijven over de hele wereld vertrouwen immers op Newtec-apparatuur om hun digitale televisietransmissieketens uit te baten. Technologische innovatie is de motor achter de sterke groei van Newtec.

Met meer dan driehonderd medewerkers wereldwijd en eigen vestigingen in België, Duitsland, Frankrijk, de Verenigde Staten, Brazilië, Singapore, Dubai en China is Newtec een voorbeeld van groei door internationalisering.

PMV draagt al sinds 2012 bij aan de groei en ontwikkeling van dit beloftevolle bedrijf via een risicodragend investeringskrediet van 16 miljoen euro dat deel uitmaakte van een R&D-project van meer dan 50 miljoen euro, een zware investering die nu duidelijk zijn vruchten begint af te werpen. Over de periode 2014 tot 2017 realiseerde Newtec een zeer sterke groei met een omzetstijging tot 80 miljoen euro.



Samen met Smartfin Capital zet PMV nu een volgende stap om het succes en de verdere groei van Newtec te ondersteunen. De verwachte wereldwijde groei van de satellietcommunicatie-industrie en de introductie van nieuwe producten en applicaties stelt Newtec in staat ambitieuze groeiverwachtingen te koesteren voor de komende jaren.

SmartFin Capital is een private equity-fonds dat gericht is op het ondersteunen en uitbouwen van Europese groeibedrijven in baanbrekende SmartTech en FinTech, op basis van een

langetermijnstrategie. SmartFin Capital werd in december 2014 opgericht door Jürgen Ingels (ex Clear2Pay), Bart Luyten (ex Sniper Investments), Edward Schiettecatte (ex Jefferies & Co) en Stefan Dierckx (Projective).

In februari 2018 ontving Newtec voor de tweede keer de 'Factory of the Future Award', de hoogste erkenning voor de maakindustrie in België.

# "WE KUNNEN WERELDWIJD UNIEKE LENZEN MAKEN MET ONZE TECHNOLOGIE"

**Luxexcel is het perfecte voorbeeld van de nieuwe maakindustrie waarin Vlaanderen wil excelleren, mede onder impuls van PMV. En dat met een technologie die brillenlenzen print in 3D. Een disruptief model in de vastgeroeste wereld van brillenproducenten.**

## CLICK FEE

"De brillenmarkt zit op dit moment heel klassiek in elkaar. In de loop der jaren zijn lenzen geëvolueerd naar een aantal standaarden en daar worden alle brillenglazen uit geslepen. Wij gaan daar volledig tegenin, omdat we lenzen op maat printen, met oneindig veel mogelijkheden en maatwerk. Je hoeft geen voorraad meer aan te leggen en je bent niet meer beperkt door wat je toevallig liggen hebt. Je kan gewoon elke lens vanaf nul printen."

Luxexcel heeft op dit moment twee machines in bedrijf. Hans Streng: "Om een bril te bekomen, moet je drie stappen volgen. Je gaat langs bij je opticien om de sterkte van de bril te bepalen en om een montuur te kiezen. Die opticien bestelt de glazen bij het oftalmologisch lab, de slijperij. Die halen hun standaardlenzen dan weer bij grote producenten die de standaarden bepalen en maken. Wij doorkruisen eigenlijk die ketting en richten ons op de slijperijen. We bieden hen een machine aan die lenzen print, zodat ze niet meer vast zitten aan de standaarden die de producent oplegt ..."

"Er zijn zoveel meer mogelijkheden met 3D-geprinte lenzen. Extreme sterktes, grote verschillen, bijvoorbeeld voor pilotenbrillen: brillen met een leesgedeelte bovenin en onderin. Op de klassieke manier zijn die heel moeilijk te maken. Er komt heel veel handwerk aan te pas en bijgevolg zijn ze heel duur. Met onze machines maakt het niet uit of je nu een klassieke bril of een speciale bril maakt. De kostprijs is dezelfde."

Op dit moment zijn de machines nog duur. Daarom werkt Luxexcel met een *click fee* model. Het lab betaalt per lens. "Op die manier hoeven de labs geen grote investering te doen om onze machines te gebruiken. Voor standaardlenzen is onze prijs nog niet concurrentieel, daarvoor is de technologie nog te nieuw. Maar met speciale lenzen kunnen we wel concurreren. Op die manier willen we ons volume verhogen. Het is onze ambitie dat op lange termijn elke lens wereldwijd met onze techniek geproduceerd wordt."

## GROENE LENZEN

De lenzen van Luxexcel zijn ook veel milieuvriendelijker dan de klassieke lenzen die nu overal ter wereld gemaakt worden. Hans Streng: "Lenzen worden momenteel geslepen uit grote, centimeters dikke, plastic prefabblokken. Als je ziet wat daarvan overblijft in je bril, is dat miniem. Ongeveer 90 tot 95 procent wordt weggeslepen, pure verspillings. En wat doe je dan met het slijpsel? Daar bestaan strenge

milieuvoorschriften voor, maar die worden niet overal gevolgd. In Azië verdwijnt heel veel van dat afval gewoon in het oppervlaktewater."

"We hebben uitgerekend dat elk jaar een equivalent van 500 miljoen plastic flessen aan slijpsel de oceaan ingaat. Per lens heb je bovendien meer dan honderd liter water nodig om tijdens het slijpen te spoelen. Terwijl wij alleen de lens printen. Om de lens uiteindelijk in de montuur te zetten, moet je er wel nog het laatste boordje afslijpen. Maar we spreken over een minimale hoeveelheid, ongeveer vijf procent van de lens. Onze lenzen zijn dus stukken ecologisch. Helaas zijn mensen momenteel nog niet bereid om daarvoor te betalen."

## DANSENDE PIJLEN

Een lens van Luxexcel wordt geprint en dus laagje per laagje opgebouwd. Op die manier is het mogelijk om iets toe te voegen tussen die laagjes. "Denk maar aan zonnebrillen. Nu worden die lenzen gedoopt in een kleurbad om de tint er aan toe te voegen. Het is dus quasi onmogelijk om pakweg een jaar later nog eens dezelfde kleur te bekomen. Daar hebben wij de oplossing voor, wij kunnen gewoon een gekleurde folie in onze lens leggen."

“En de opties zijn nog veel ruimer. Wij kunnen smart glasses maken, we leggen displays tussen de laagjes. Op die manier creëer je *augmented reality* van zodra je een dergelijke bril opzet. Denk maar aan navigeren. Het is raar om de hele tijd op je gps-toestel of je smartphone te kijken om te weten welke richting je uit moet. Het is veel natuurlijker als je gewoon een pijl op de weg ziet bewegen. Die *smart glasses* kan de klassieke industrie nooit produceren.”

#### BESCHERMING

Hans wil de unieke technologie van Luxexcel zo veel mogelijk beschermen. Daarom zijn er wereldwijd patenten in sleutellanden in Europa, Amerika en Azië. “Die patenten zijn heel duur, dus moet je daar een keuze maken. We gaan ons niet druk maken om een patent in Gambia, maar bijvoorbeeld wel in Japan.”

“Onze bescherming is gebaseerd op drie pijlers. Om te beginnen onze patenten. Daarnaast hebben we onze eigen beschermde inktformule van het vloeibare plastic waarmee we printen, samen met nog een aantal andere formules. En de derde belangrijke factor zijn de mensen in ons team. De kennis zit verankerd bij onze ingenieurs en optici. Dat is een pijler waarin PMV ons heel hard steunt. Mede dankzij PMV zijn wij naar de campus in Turnhout kunnen komen en kunnen we de juiste mensen behouden en aantrekken. PMV is niet alleen aandeelhouder van Luxexcel, maar helpt ons ook dankzij haar enorme netwerk. Voor ons is PMV een betrouwbare partner waarop wij altijd kunnen terugvallen.”

*interview*





*interview*

*Sofie Baeten – Qbic*

## “WIJ GAAN ALTIJD OP ZOEK NAAR TECHNO- LOGISCHE INNOVATIES”

Het Gentse Qbic II is een interuniversitair investeringsfonds dat investeert in academische spin-offs. Het richt zich op bedrijven die ontstaan uit technologische innovaties, altijd gelinkt aan een partneruniversiteit. Het fonds heeft een looptijd van maximum twaalf jaar en investeert momenteel al in drie bedrijven.

Qbic II is de opvolger van Qbic I, dat hetzelfde doel had. Qbic I heeft in achttien verschillende dossiers geïnvesteerd. In 2016 is Qbic II opgericht door managing partners Sofie Baeten, Martin De Prycker en Jean Van Nuwenborg. De focus van het fonds is verruimd, vertelt Sofie Baeten. “Na Qbic I dachten we: waarom ons beperken tot slechts drie universiteiten en één onderzoekscentrum waar we mee samenwerken? En dus hebben we het aantal instellingen verhoogd. Naast Universiteit Gent, VUB en

Universiteit Antwerpen en VITO (Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek) werken we nu ook samen met Imec en Universiteit Luik. Voor Universiteit Gent, VUB en Universiteit Antwerpen en VITO zijn wij het eerstelijns fonds - het huisfonds, zeg maar.”

Qbic II haalt zijn investeringsbudget van de instellingen die elk minimum 500.000 euro hebben ingelegd. Daarnaast is PMV een van de grootste aandeelhouders, net als FPIM en een aantal grootbanken. Het verschil met Qbic I is dat er nu ook zo’n 14 miljoen van particulieren en bedrijven komt. “Dat zijn niet de grote multinationals, eerder KMO’s die verankerd zijn in Vlaanderen zoals Reynaers Aluminium en Televic groep. Zij hebben niet alleen interesse in onze portefeuille, maar ook in onze contacten met de universiteiten en andere samenwerkingen die ze via Qbic kunnen aangaan. En het is voor hen natuurlijk mooi meegenomen dat ze op de eerste rij staan om nieuwe technologieën op te pikken.”

## UNIEKE INNOVATIES

De aandeelhouders en investeerders bewaken mee de lijn van het fonds, maar beslissen niet over de bedrijven waarin geïnvesteerd wordt. Die verantwoordelijkheid ligt volledig bij het team van Qbic II, bijgestaan door een multidisciplinair team van onafhankelijke experts. “De selectie die wij maken, gaat altijd uit van het basisprincipe: is er een unieke innovatie aanwezig? Liefst dan nog een innovatie die beschermd is. En het bedrijf moet schaalbaar zijn. Het moet op korte tijd in staat zijn om een internationale positie te verwerven.”

Een derde belangrijke voorwaarde is dat er een sterk team is, dat eveneens commerciële competenties heeft, niet enkel technologische kennis. “Indien nodig, gaan wij dat team versterken. Want de oprichters zijn altijd wetenschappelijk

onderlegd, maar die zakelijke kant komt er ook bij. Vandaar dat wij soms op zoek gaan naar een CEO om samen met de oprichters te werken.”

“We nemen uiteraard altijd een risico als we investeren. Maar omdat we samenwerken met verschillende universiteiten, krijg je daar automatisch een natuurlijke selectie van de zeer sterke labo’s binnen elke universiteit. Elke instelling profileert zich op specifieke domeinen. En als het bedrijf toch faalt, dan stoppen we en schermen we onze investeringen af. You win some, you lose some.”

## CLOSED END

De keuze van de bedrijven wordt mee bepaald door de looptijd van Qbic II op dat moment. “Wij zijn een *closed end* fonds. Wij hebben een bestaansrecht van tien jaar, maximum met twee jaar verlengbaar. Aan het begin van die termijn kunnen we dus meer risico’s nemen dan op het einde. Wij investeren in de vroege fase van start-ups, maar we moeten ook altijd zorgen dat we nog voldoende middelen hebben voor het vervolg. En op het einde van onze looptijd willen we natuurlijk return.”

“Ons ideale exitscenario is wat we een ‘trade sale’ noemen, waarbij we het bedrijf verkopen aan een grote onderneming. Wij hebben unieke producten en technologieën. Voor grote spelers is het heel interessant om die te kopen.”

“En bijkomend is er natuurlijk het schaafeffect: als zo een business in het distributieverkoopkanaal van een grote onderneming terecht komt, opent dat heel wat deuren.”

## ACTIEVE SPIN-OFFS

Op dit moment investeert Qbic II in drie bedrijven: Aphea.Bio, Blue Foot Membranes en Laminaria.

Aphea.Bio is actief in de biologische landbouw en is een spin-off van de Universiteit Gent en het VIB (Vlaams Instituut voor Biotechnologie). Het ontwikkelt een nieuwe generatie biologische bestrijdingsmiddelen op basis van natuurlijk voorkomende micro-organismen, als alternatief voor chemische bestrijdingsmiddelen. Zo kan het met duurzame oplossingen de opbrengst van gewassen verhogen en ze beter beschermen tegen bepaalde schimmelziekten.

Blue Foot Membranes is een spin-off van VITO en is het resultaat van jarenlang onderzoek naar innovatieve membraantechnologie. BFM zal membranen produceren voor een efficiëntere zuivering van industrieel en huishoudelijk afvalwater, gebaseerd op zijn gepatenteerde Integrated Permeate Channel-technologie.

Het derde bedrijf, Laminaria, is een innovator op het vlak van golfslagenergieproductie. Door een boei in zee wordt de energie opgevangen die bij een storm vrijkomt.

## DURVEN STOPPEN

De bedrijven van Qbic II worden pas binnen een termijn van vijf tot zeven jaar verkocht. De *return on investment* blijft dus moeilijk te voorspellen. Maar daar maakt Sofie Baeten zich geen zorgen over. “Ik heb er vertrouwen in dat we een mooie return zullen realiseren. We hebben nog tijd om onze bedrijven te laten groeien. We spreiden onze risico’s bovendien over verschillende sectoren. En als er toch een bedrijf is dat de vooropgestelde resultaten niet haalt, dan moet je durven stoppen. Ook dat hoort erbij”, besluit Sofie Baeten.

# WAARBORGEN

Als ondernemer stapt u voor de financiering van uw zaak doorgaans naar de bank. U legt daar een sterk dossier neer, maar toch kan het gebeuren dat de bank geen krediet toekent. Want, ondanks dat ze misschien toch gelooft in uw project, vindt zij dat er een gebrek is aan zekerheden.

In dat geval biedt PMV u een goede oplossing. Door het verstrekken van een waarborg verlaagt het risico voor uw bank en verhoogt uw kredietwaardigheid.

Een waarborg tot 1,5 miljoen euro kan tot 75 % van het onderliggende krediet dekken aan een zeer aantrekkelijke waarborgpremie. Vraag ernaar bij uw bank of leasingmaatschappij, want de aanvraag verloopt via hen. PMV werkt samen met achttien financiële instellingen. Hierdoor kunt u terecht bij meer dan duizend kantoren in Vlaanderen.

Waarborgen boven 1,5 miljoen euro kunnen tot 80 % van het onderliggende krediet dekken aan een marktconforme premie. Alle kredietvormen komen in aanmerking. Ook hiervoor kunt u niet alleen terecht bij uw bank, maar ook rechtstreeks bij PMV. Voor dergelijke grote dossiers biedt PMV u ook ondersteuning bij het structureren van uw dossier en het overleg met de banken.

## JOSEPH BRICKS

Joseph Bricks – what's in a name? – is opgericht door Wim Heylen en Matthieu van den Berg. Het in het Maasmechelse industriegebied gevestigde bedrijf is gespecialiseerd in de productie van baksteenstrips en ontwikkelde een even eenvoudige als revolutionaire productiemethode die ervoor zal zorgen dat veel Belgen voortaan nog maar een halve baksteen in de maag – en tegen de gevel – zullen hebben.

Steenbakken zit bij Wim Heylen in het bloed. Van jongs af aan kreeg hij de passie en de kennis van het metier mee en liep hij rond in de steenfabriek van zijn vader. Wim werd industrieel ingenieur van opleiding. Na een eerste externe management-ervaring keerde hij terug naar de familiale steenbakkerij Heylen Bricks, die hij later overnam. Wim besteedde er bijzondere aandacht aan innovatie en ontwikkelde er speciale ovens die het mogelijk maakten om stenen tweemaal te bakken, waardoor vernieuwende kleuren mogelijk werden. In 2011 verkocht hij aan Wienerberger.

Ook Matthieu van den Berg heeft als werktuigbouwkundige, als verantwoordelijke grondstoffen bij het Nederlandse Koramic/Wienerberger en als manager bij diverse steenbakkerijen in Nederland en Duitsland veel ervaring opgedaan in de grofkeramische sector.

Met zoveel kennis en kunde besloten de twee ondernemers om zich te wagen aan een vernieuwend concept voor de productie van baksteenstrips. Dat zijn 'dunne' bakstenen die

worden aangebracht op een vlakke ondergrond om zo het uitzicht en de eigenschappen van een echte bakstenen wand te geven. In tegenstelling tot bakstenen worden baksteenstrips niet gemetseld zoals een klassieke muur, maar tegen een wand gelijmd, waarna ze kunnen worden opgevoegd.

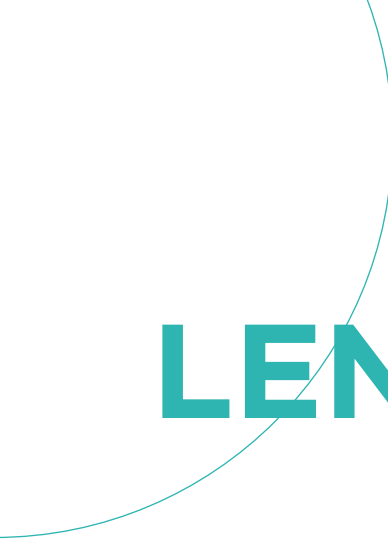
Het productieproces van Joseph Bricks laat toe om hoogkwalitatieve baksteenstrips goedkoper te produceren dan nu het geval is. Steenstrips waren immers nog altijd zo'n 20 % duurder dan de klassieke baksteen. Die kostenbesparing is mogelijk dankzij een nieuwe, speciaal door machinebouwer De Boer, ontworpen machine, waarvoor Joseph Bricks exclusiviteit geniet. Die machines elimineren de massa restafval, die de prijs alleen maar omhoogdreef. Het innovatieve productieproces bestaat erin dat men in plaats van gebakken bakstenen te verzagen, de natte net gevormde stenen versnijdt. Hierdoor kan het bedrijf grondstof recupereren en is er minder energie nodig voor het drogen en bakken van de baksteenstrip. En je ziet het verschil zelfs niet. De nerven op de baksteenstrip van Joseph Bricks zijn identiek aan die van een klassieke baksteen omdat men de klei op dezelfde manier in de vorm gooit. De formule slaat aan. Omwille van de strengere normering omtrent woonisolatie kent het gebruik van deze baksteenstrip een opmars. Zij nemen immers minder ruimte in en zijn ook lichter dan volle stenen, waardoor er geen zwaardere fundering is vereist bij gevelrenovatie.

Ook de tragische brand in de Londense Grenfell Tower en de verhoogde aandacht voor brandveiligheid spelen mee in de kaart van de baksteenstrips van Joseph Bricks. Die zijn immers niet ontvlambaar, net zoals de gebruikte isolatie en hechtingslijm.

Het zal dus niet verbazen dat de baksteenfabrikant Vandersanden al gauw interesse toonde wat eind augustus 2017 heeft geleid tot een gedeeltelijke overname van Joseph Bricks. Daarmee haalt Vandersanden het meest innovatieve productieproces voor baksteenstrips in huis.

Joseph Bricks is opgestart met negen medewerkers, waarvan vier hoogopgeleiden zijn overgestapt van Ford. Hun kennis, en de technische expertise van Wim en Matthieu, was cruciaal in de opstart van het nieuwe bedrijf. Intussen zijn er al tests gebeurd met zo'n dertig diverse kleuren van de nieuwe baksteenstrip.

PMV verleende een 58 % Gigarant-waARBORG voor de leasing van de productiemachines, in samenwerking met Belfius Lease. Ook de Limburgse investeringsmaatschappij LRM deed een duit in het zakje via een achtergestelde lening.



# LENINGEN

Heeft u geld nodig om te starten, te groeien of een bedrijf over te nemen? Een lening van PMV maakt het verschil. En dat mag u letterlijk nemen. Wij vervullen uw financiële plaatje, helpen u aan financiële middelen om mee te starten of trekken andere financiers mee over de streep. We doen dat met verschillende instrumenten.

De bedrijfsleningen van PMV zijn financieringsoplossingen op maat voor kmo's en grote ondernemingen. Zij kunnen zowel achtergesteld ('mezzaninefinanciering') als niet-achtergesteld zijn.

Daarnaast biedt PMV nog een aantal oplossingen voor starters en groeiers voor bedragen tot 350.000 euro. Deze zijn terug te vinden bij PMV/z, die financiering verstrekt aan zelfstandige ondernemers, starters en kmo's.



## CASE

# BIOBEST

Met haar specialisatie in de bestuiving van gewassen door hommels en gewasbescherming door middel van nuttige mijten en insecten is het Kempense Biobest sinds 1987 een van de wereldleiders op het vlak van geïntegreerde gewasbescherming.

Vanuit het hoofdkantoor in Westerlo en vanuit een aantal strategisch gelegen dochterondernemingen helpt Biobest telers in bijna zeventig landen met het bereiken van hun economische en ecologische doelen. Het bedrijf is actief in een groeiende markt en realiseert al jaren hoge groeicijfers.

Biobest speelt een voortrekkersrol in de markt van biologische gewasbescherming en -bestuiving. Het investeert fors in bijkomende productiecapaciteit en distributiekkanalen. Naast een sterke organische groei streeft het bedrijf ook naar groei via acquisities. Zo deed Biobest in 2017 maar liefst drie overnames in het buitenland: Borregaard in Denemarken, Real IPM in Kenia en Imex in Mexico. Exclusief deze overnames, werken er zo'n zeshonderd mensen in de groep, waarvan honderd zestig in België.

In 2017 verschaftte PMV een senior bedrijfslening van 7 miljoen euro met een looptijd van tien jaar. Biobest had immers nood aan een flexibel krediet dat voldoende ruimte liet om de verwachte groei in de komende jaren te ondersteunen. Samen met een institutionele financier stelde PMV in totaal 14 miljoen euro aan langetermijnfinanciering ter beschikking.

## NOVID

In de eerste jaren zijn er geen terugbetalingen van de hoofdsom van het krediet voorzien, waardoor Biobest haar kasstromen kan aanwenden voor investeringen in de verdere groei van het bedrijf. Het krediet heeft een senior karakter zonder specifieke waarborgen en omvat onder meer afspraken omtrent rapportering en het respecteren van financiële convenanten.

Deze transactie kaderde in de ruimere strategie van PMV-bedrijfsleningen. Naast het aanbod van achtergestelde of mezzaninefinancieringen verschaft PMV voortaan ook niet-achtergestelde kredieten die complementair zijn aan de traditionele bankfinanciering. De senior bedrijfsleningen van PMV onderscheiden zich van traditionele bankfinanciering door een hoge graad van flexibiliteit.

Dat uit zich onder meer in langere looptijden. De bedrijfsleningen hebben een gemiddelde looptijd van zeven jaar en een maximale looptijd van tien jaar en overstijgen daarmee de gemiddelde looptijd van traditionele bankfinanciering.

Ook de aangepaste terugbetalingsschema's zijn flexibel. In tegenstelling tot traditionele bankfinanciering, die meestal een vast terugbetalingsschema heeft, is er bij de bedrijfsleningen uitstel van kapitaalaflossingen gedurende minimaal de eerste drie jaar van de looptijd, met de mogelijkheid tot integrale terugbetaling van de hoofdsom op de eindvervaldag van de lening.

Bovendien zijn er aangepaste rentevergoedingen in verhouding tot de hogere risico's die PMV neemt en de mogelijkheid om de lening in een of meerdere schijven op te nemen.

Deze senior bedrijfsleningen zijn bijzonder geschikt voor bedrijven die hun kasstromen maximaal willen gebruiken om te investeren in verdere groei, zoals Biobest. Ze bieden een alternatief financieringskanaal aan bedrijven die omwille van de hoge kosten geen toegang hebben tot de obligatiemarkten, maar toch een deel van de financiële schulden op een langere looptijd en met beperkte tussentijdse terugbetalingen willen aangaan. De rentevergoedingen voor de senior bedrijfsleningen zijn vergelijkbaar met de gangbare markttarieven in voor zogenaamde 'retail bonds', op voorwaarde dat men het senior karakter van de leningen kan vrijwaren door het vestigen van zekerheden (al dan niet in tweede rang) of door het vastleggen van financiële convenanten.

Ook in de toekomst wil PMV blijven inzetten op het beschikbaar stellen van alternatieve financieringsbronnen om samen met de banken de groeiplannen van Vlaamse kmo's te helpen financieren en realiseren.

Novid, uit Waarloos, is gespecialiseerd in de verhuur en de verkoop van audiovisueel materiaal voor beurzen, sportwedstrijden, live events, media, enz. Sinds zijn oprichting in 2003, door ondernemers Wouter Van Beirendonck en Vicky Waldukat, is Novid uitgegroeid tot een stevige kmo die in 2016 een omzet realiseerde van meer dan 5 miljoen euro. Het bedrijf stelt vandaag driedertig mensen tewerk.

PMV verschaftte in mei 2017 een achtergestelde lening aan Novid ter versterking van de balans en ter ondersteuning van het mooie groeiverhaal van het bedrijf. De flexibele bedrijfslening van PMV zorgt immers voor bijkomende investeringscapaciteit, alsook voor een hefboom die de banken toelaat om extra kredieten te verlenen. Zo kan Novid verder investeren in de nieuwste technologieën en uitbreiden naar nieuwe markten.

Om de volgende stap in dat groeiverhaal te kunnen zetten, investeert Novid in de komende jaren verder in hoogtechnologisch materiaal (zoals LED, OLED, LCD, en laser) en in eigen ontwikkelingen (zoals de nieuwe 'LT Series' voor standenbouw). Ook de internationale verhuuractiviteiten in Duitsland, Frankrijk, Noord-Italië en Zwitserland krijgen dankzij deze bijkomende financiering een impuls.





# ADVIES

PMV heeft veel ervaring in het ontwikkelen, financieren, contracteren en opvolgen van infrastructuur- en vastgoedprojecten, net als met investeringen in historisch erfgoed en hernieuwbare energie. Zij stelt die expertise graag ter beschikking van haar partners om projecten te realiseren die belangrijk zijn voor de welvaart en het welzijn in Vlaanderen.

Deze adviesverlening kan gaan van een voorafgaand haalbaarheidsonderzoek tot de concrete structurering van projecten. De optimale inzet van middelen en de creatie van meerwaarde voor de opdrachtgever staan daarbij centraal.

PMV realiseert deze grote projecten bovendien via een partnerschap waarin diverse actoren (stakeholders, ontwikkelaars, investeerders, opdrachtgevers en opdrachtnemers) elk vanuit hun eigen rol, maar met afgelijnde belangen, hun doelstellingen realiseren.

## LEOPOLDSKAZERNE

Op 25 januari 2018 werd in Gent het startschot gegeven voor de herontwikkeling van de Leopoldskazerne tot een polyvalente site. Behalve kantoren voor het provinciepersoneel, komen er ook tachtig appartementen, een tiental kleine woningen (in de oude cachotten), een café-restaurant, een kinderdagverblijf en een hotel in een open en groene omgeving.

PMV begeleidde de provincie bij deze gebiedsontwikkeling en trad daarbij op als projectregisseur. Ze voerde hiervoor een geïntegreerde aanbestedingsprocedure, die zowel het ontwerp, de bouw, het onderhoud en het beheer van bepaalde onderdelen omvatte. Dit zogenaamde DBM-project werd gevoerd via een concurrentiedialoog. Daarnaast begeleidde PMV voor de provincie de verkoop van een aantal eigendommen en maakte op die manier de herontwikkeling van de Leopoldskazerne financieel mogelijk.

De deputatie van de Provincie Oost-Vlaanderen gunde de opdracht aan de Tijdelijke Handelsvereniging Leopold, die bestaat uit de ontwikkelaar (DMI – Matexi), het ontwerpteam (360 Architecten – B2Ai – Sergison Bates Architects – Maarten Dobbelaere – Delva Landscape Architects) en de algemene aannemer (Democo).

De Leopoldskazerne is een voormalig militair complex in hartje Gent. Het ligt in het Kunstenkwartier, tussen het Sint-Pietersplein en het station

Gent-Sint-Pieters. De eclectische gebouwen dateren van tussen 1890 en 1905 en werden ontworpen door de architecten Modeste de Noyette en Otto Geerling. Het terrein beslaat ruim twee hectare en de gebouwen bieden circa 34.500 m<sup>2</sup> duurzaam te ontwikkelen oppervlakte.

Het nieuwe provinciehuis ligt op de hoek van de R40 met de Charles de Kerchovelaan. De subtiële architectuur in groen getint staal en glas ter hoogte van de bestaande gebouwen en de nieuwbouw ter hoogte van de Kunstlaan creëren een kantooromgeving die beantwoordt aan de modernste noden. De nieuwe architectuur is respectvol, subtiel, homogeen en bewaart het evenwicht met de bestaande gebouwen. Opvallend is de langgerekte, verdiepte patio op het binnenplein waaraan o.a. de ateliers en werkruimten van het HISK zullen grenzen. Het binnenplein wordt een groene omgeving waar zowel rust als activiteit een plaats zullen krijgen.

Het ontwerp is erg flexibel zodat het gebouw in de toekomst kan meegroeien met de veranderende noden en functies. Het project is dus niet alleen ecologisch maar ook cultureel duurzaam. Ook de technische installaties zijn klaar voor de toekomst; zij zijn flexibel en modulair opgebouwd.

Volgens de internationaal erkende BREEAM<sup>1</sup>-standaard haalt het nieuwe provinciehuis dan ook de op één na hoogste score op het vlak van

duurzaamheid. Het was niet eenvoudig om dat te realiseren binnen een bestaand gebouwencomplex. Toch wisten de ontwerpers een behoorlijk laag E-peil van 36 te halen. Maar liefst 70 % van de nodige energie is hernieuwbaar en wordt ter plaatse opgewekt met behulp van geothermie uit de bodem, een warmtepomp en PV-panelen. Voor de resterende 30 % zal de provincie 100 % groene energie aankopen, wat zij trouwens al jaren doet. Dit betekent meteen dat het nieuwe provinciehuis CO<sub>2</sub>-neutraal zal zijn.

Contractueel wordt er een promotieovereenkomst afgesloten met het consortium voor de realisatie van het nieuwe provinciehuis. Voor de private ontwikkeling gebeurt dat via een verkoopovereenkomst. De opdracht omvat ook een kortlopend onderhouds- en exploitatiecontract van drie jaar. De totale inschrijvingsprijs voor de opdracht bedraagt 52.449.744,88 euro, inclusief btw en de oplevering is voorzien voor 2021.

<sup>1</sup> Building Research Establishment Environmental Assessment Method

# 02

CIJFERS & GRAFIEKEN





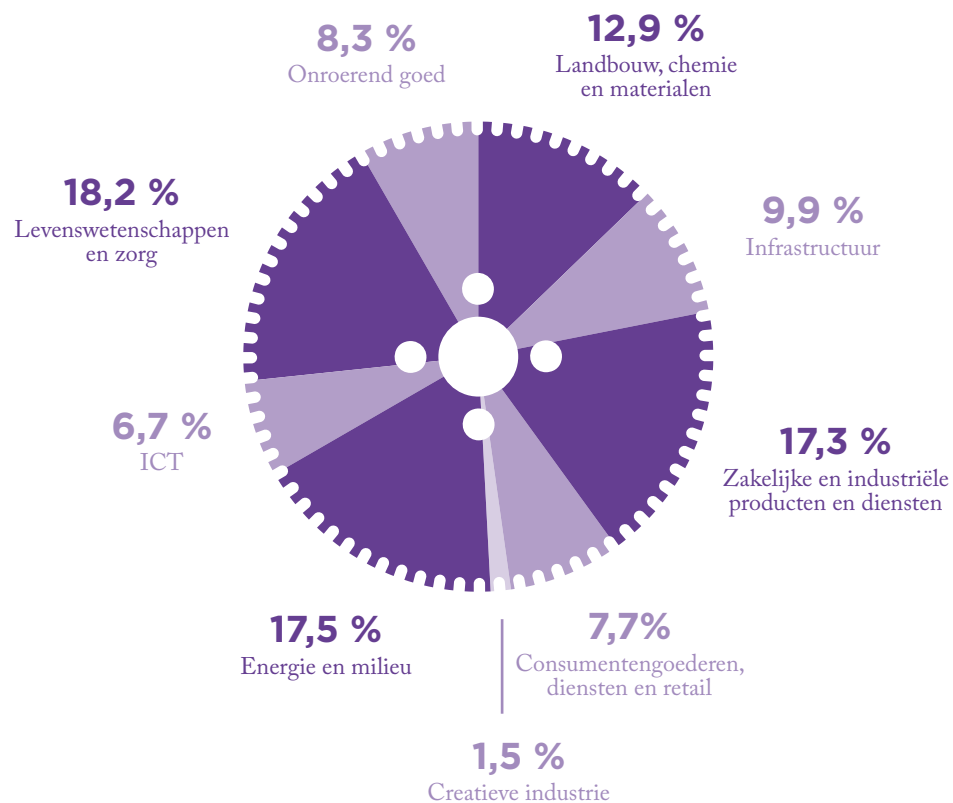
# KERNCIJFERS

| in mln. euro                  | 2017     |          |        | 2016                         |          |        |
|-------------------------------|----------|----------|--------|------------------------------|----------|--------|
| Bedrijfsopbrengsten           | 14,2     |          |        | 82,2 (VEB <sup>1</sup> 68,5) |          |        |
| Financiële opbrengsten        | 33,6     |          |        | 22,4                         |          |        |
| Gerealiseerde meerwaarden     | 27,0     |          |        | 29,3                         |          |        |
| Nettominwaarden               | 12,2     |          |        | 1,5                          |          |        |
|                               | Kapitaal | Leningen | Totaal | Kapitaal                     | Leningen | Totaal |
| Investeringsen <sup>2</sup>   | 63,4     | 126,0    | 189,4  | 79,8                         | 85,2     | 165    |
| Desinvesteringen <sup>2</sup> | 50,6     | 20,8     | 71,4   | 103                          | 23,3     | 126,3  |
| Nettoresultaat                | 41,9     |          |        | 36,7 (VEB <sup>1</sup> -1,8) |          |        |
| Beheerd vermogen              | 1.173    |          |        | 1.181                        |          |        |
| Aantal werknemers             | 113      |          |        | 126                          |          |        |

<sup>1</sup> Vlaams Energiebedrijf (niet in cijfers 2017)

<sup>2</sup> inclusief fondsen in beheer: 192,2 mln. euro investeringen en 81,7 mln. euro desinvesteringen in 2017

# OPSPLITSING PORTEFEUILLE



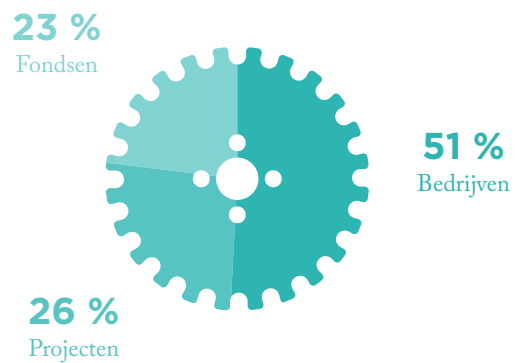
# INVESTERINGEN



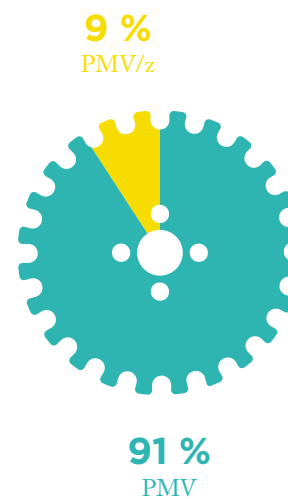
## TOTAAL

|                                                   |              |             |              |
|---------------------------------------------------|--------------|-------------|--------------|
| Aantal bedrijven in portefeuille                  | 126          | 718         | 844          |
| Aantal projecten in portefeuille                  | 49           | -           | 49           |
| Aantal fondsen in portefeuille                    | 38           | -           | 38           |
| Geïnvesteed vermogen in bedrijven (in mln. euro)  | 310,3        | 60,3        | 370,6        |
| Geïnvesteed vermogen in projecten (in mln. euro)  | 156,8        | -           | 156,8        |
| Geïnvesteed vermogen in fondsen (in mln. euro)    | 141,5        | -           | 141,5        |
| <b>TOTAAL geïnvesteed vermogen (in mln. euro)</b> | <b>608,6</b> | <b>60,3</b> | <b>668,9</b> |
| Nieuwe investeringen laatste jaar (in mln. euro)  | 165,1        | 24,3        | 189,4        |
| <i>Waarvan opvolginvesteringen</i>                | 57,3         | -           | 57,3         |
| <i>Waarvan nieuwe investeringen</i>               | 107,8        | 24,3        | 132,1        |
| Desinvesteringsinkomsten 2017 (in mln. euro)      | 67,7         | 3,7         | 71,4         |

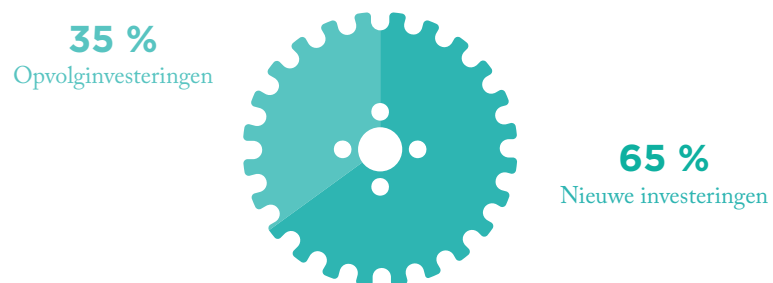
### GEÏNVESTEERD VERMOGEN VOLGENS TYPE



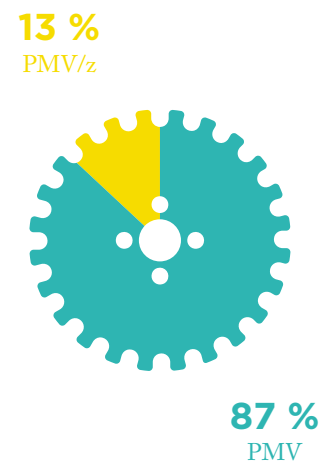
### GEÏNVESTEERD VERMOGEN VOLGENS DOELGROEP



### BIJKOMENDE INVESTERINGEN



### INVESTERINGEN VOLGENS DOELGROEP



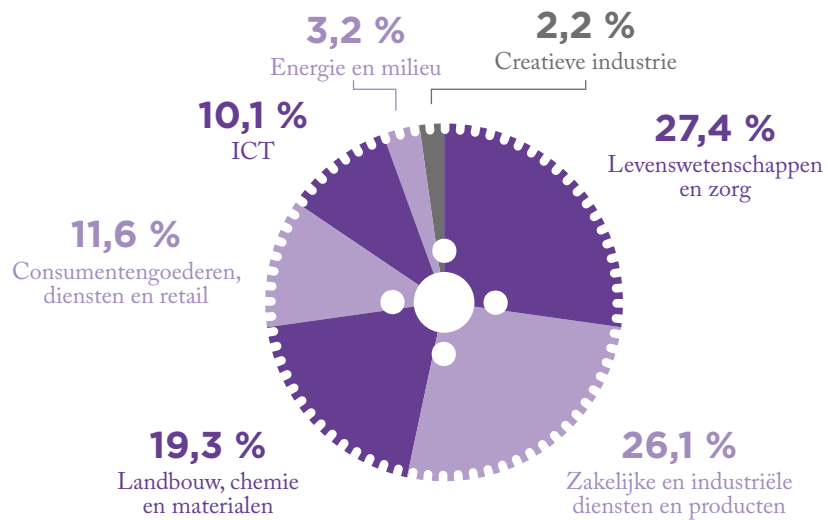
*investeren in*

## BEDRIJVEN DOOR PMV

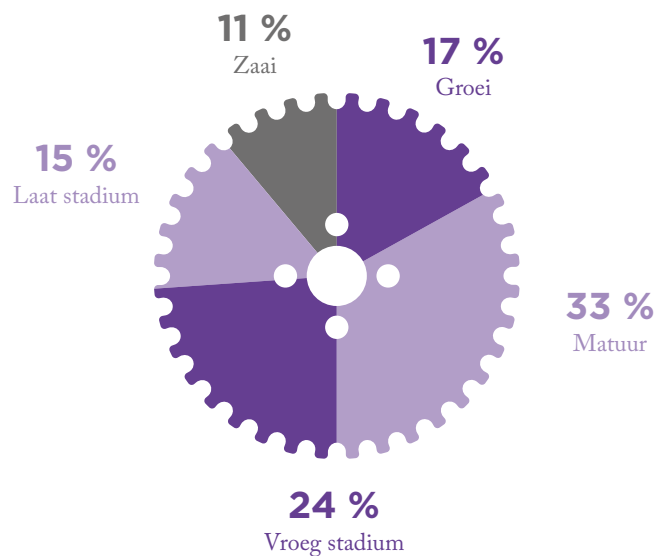


|                                                         |             |
|---------------------------------------------------------|-------------|
| Aantal bedrijven in portefeuille                        | 126         |
| Geïnvesteed vermogen (in mln. euro)                     | 310,3       |
| Bijkomende investeringen laatste jaar (in mln. euro)    | 97,7        |
| <i>Waarvan opvolginvesteringen</i>                      | <i>34,6</i> |
| <i>Waarvan nieuwe investeringen in nieuwe bedrijven</i> | <i>63,1</i> |
| Desinvesteringsinkomsten laatste jaar (in mln. euro)    | 40,5        |

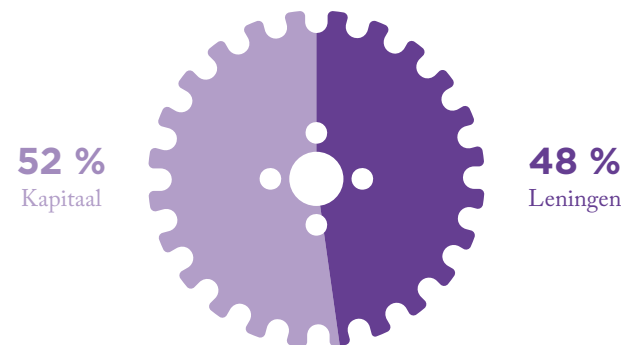
### GEÏNVESTEERD VERMOGEN VOLGENS SECTOR



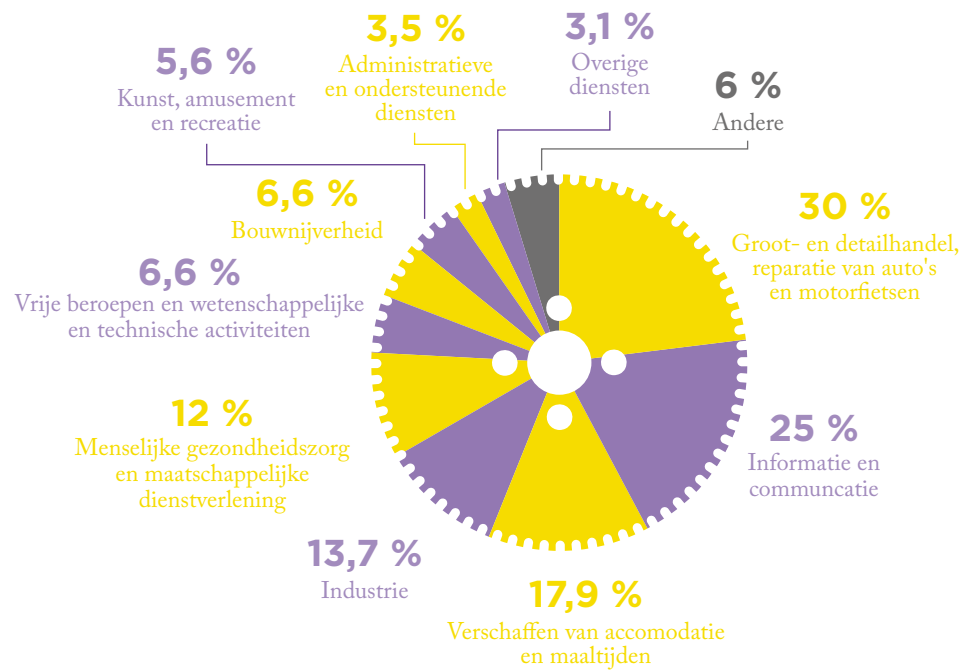
### GEÏNVESTEERD VERMOGEN VOLGENS TYPE VAN INVESTERING



### GEÏNVESTEERD VERMOGEN VOLGENS INVESTERINGSINSTRUMENT



### GEÏNVESTEERD VOLGENS SECTOR



### GEÏNVESTEERD VOLGENS TYPE INSTRUMENT



investeren in

## BEDRIJVEN DOOR PMV/Z



|                                                      |            |
|------------------------------------------------------|------------|
| Aantal bedrijven in portefeuille                     | 748        |
| Geïnvesteed vermogen (in mln. euro)                  | 60,2       |
| Nieuwe investeringen laatste jaar                    | 24,2       |
| <i>Aantal nieuwe dossiers</i>                        | <i>174</i> |
| Desinvesteringsinkomsten laatste jaar (in mln. euro) | 3,5        |

*verlenen van*

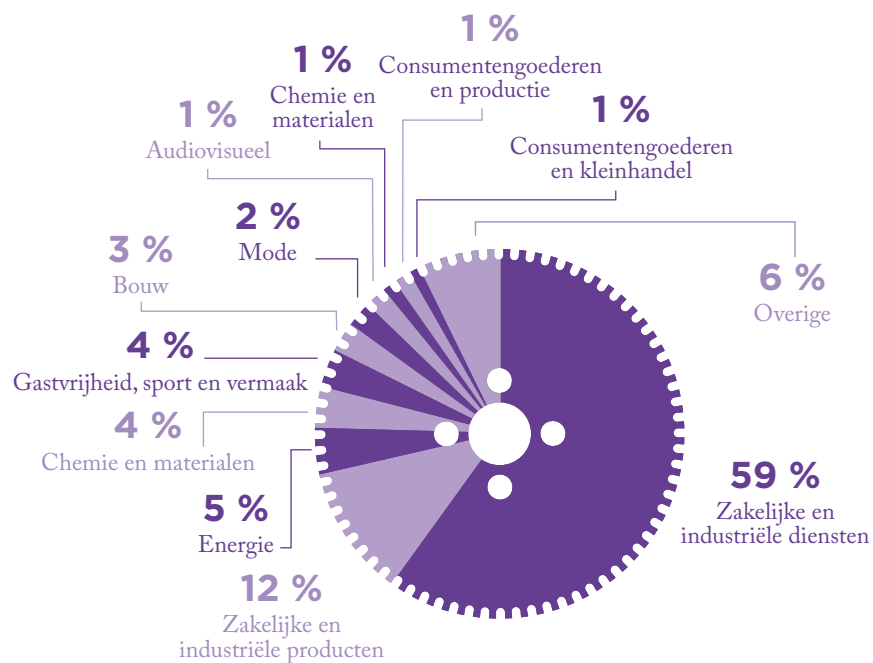
# WAARBORGEN



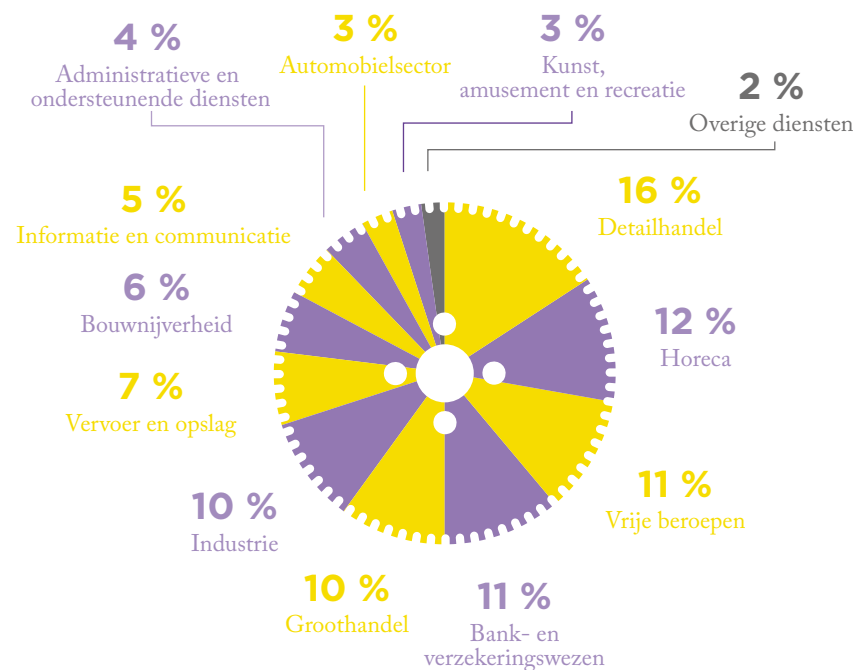
**TOTAAL**

|                                                           |           |              |              |
|-----------------------------------------------------------|-----------|--------------|--------------|
| Aantal uitstaande waarborgen                              | 40        | 6.592        | 6.632        |
| Aantal geregistreerde Winwinleningen                      | -         | 13.833       | 13.833       |
| Gemiddeld bedrag per waarborg (in euro)                   | 5,1 mln.  | 99.384,4     |              |
| Uitstaand waarborgbedrag (in mln. euro)                   | 205,6     | 655,1        | 860,7        |
| Overeenkomstig financieringsbedrag (in mln. euro)         | 383,7     | 1058,0       | 1.441,7      |
| Totaal financieringsbedrag Winwinlening (in mln. euro)    | -         | 357,0        | 357,0        |
| Nieuw waarborgbedrag laatste jaar (in mln. euro)          | 44,0      | 260,5        | 304,5        |
| <i>aantal nieuwe dossiers laatste jaar</i>                | <i>17</i> | <i>1.951</i> | <i>1.968</i> |
| Nieuw bedrag aan Winwinlening laatste jaar (in mln. euro) | -         | 60,1         | 60,1         |
| <i>aantal nieuwe dossiers laatste jaar</i>                | <i>-</i>  | <i>2.552</i> | <i>2.552</i> |

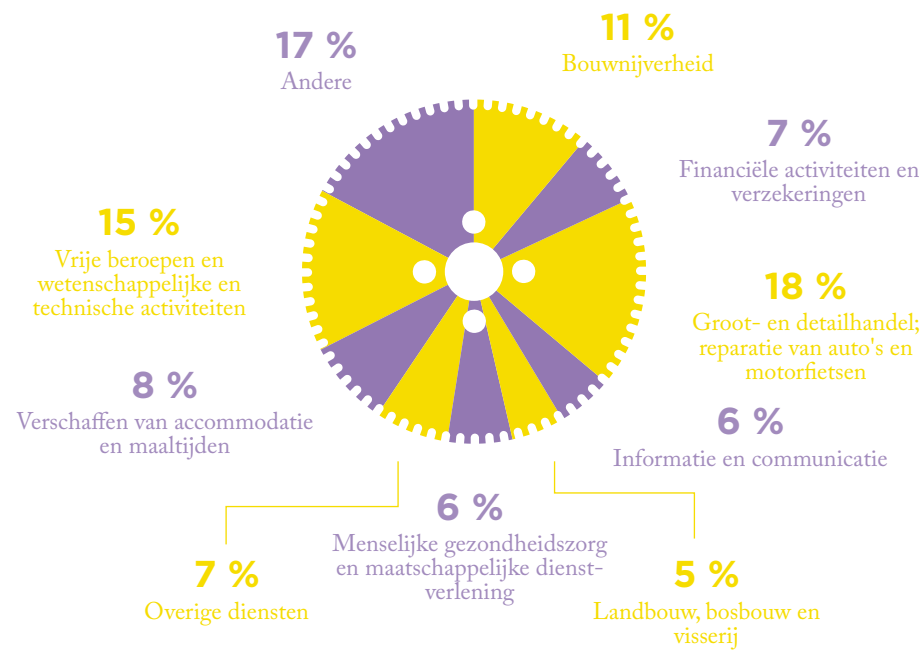
UITSTAAND PMV-WAARBORGBEDRAG  
VOLGENS SECTOR



UITSTAAND PMV/Z-WAARBORGBEDRAG  
VOLGENS SECTOR



**WINWINLENING  
VOLGENS SECTOR**



*verlenen van*

# WINWINLENINGEN

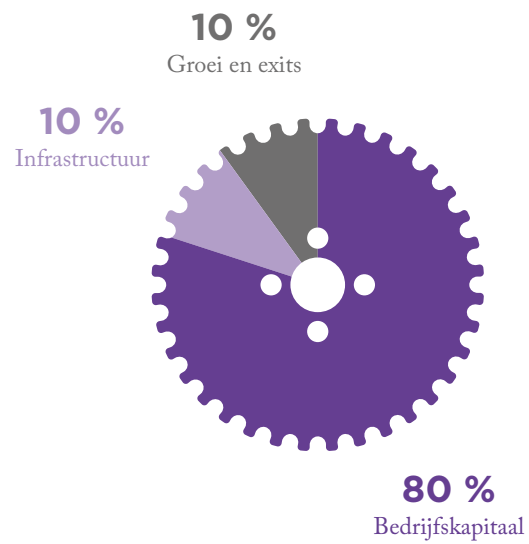
## WINWINLENING



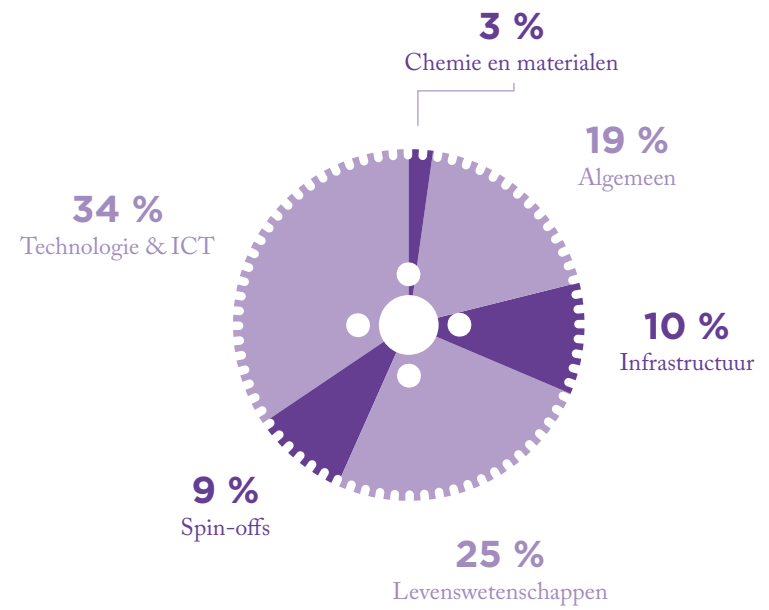
|                                                   |                 |
|---------------------------------------------------|-----------------|
| Aantal geregistreerde Winwinleningen <sup>1</sup> | 13.833          |
| Totaal financieringsbedrag (in mln. euro)         | 357,0           |
| <i>Gemiddeld bedrag (in euro)</i>                 | <i>25.807,9</i> |
| Nieuwe Winwinleningen laatste jaar (in mln. euro) | 60,1            |
| Aantal nieuwe dossiers laatste jaar               | 2.552           |

<sup>1</sup> Financieringstechnisch gezien is een Winwinlening een door de overheid verstrekte waarborg aan de leninggever. Voor de betrokkenen zelf gaat het uiteraard om een lening.

**GEÏNVESTEERD VERMOGEN  
VOLGENS TYPE FONDS**



**GEÏNVESTEERD VERMOGEN  
VOLGENS SECTOR**



*investeren in*

# FONDSEN



|                                                          |             |
|----------------------------------------------------------|-------------|
| Aantal fondsen in portefeuille                           | 38          |
| Geïnvesteed vermogen (in mln. euro)                      | 141,5       |
| Nieuwe investeringen laatste jaar (in mln. euro)         | 22,5        |
| <i>Waarvan opvolginvesteringen</i>                       | <i>19,0</i> |
| <i>Waarvan nieuwe investeringen in nieuwe fondsen</i>    | <i>3,4</i>  |
| Desinvesteringsinkomsten laatste kwartaal (in mln. euro) | 17,7        |

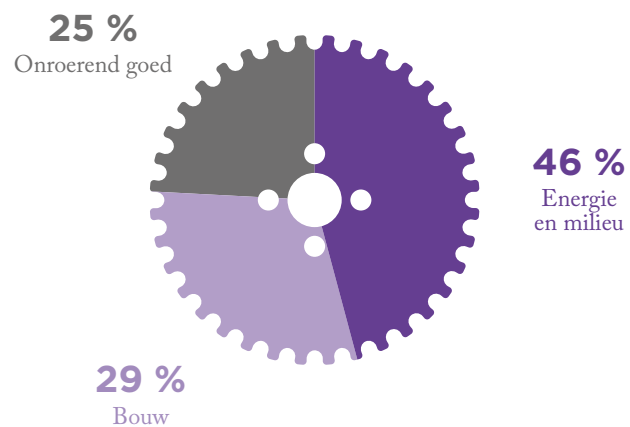
*investeren in*

# PROJECTEN

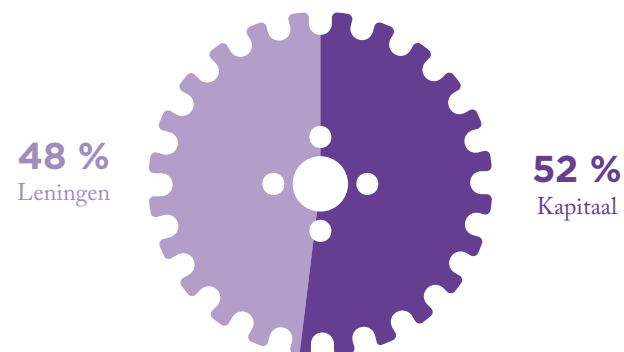


|                                                         |             |
|---------------------------------------------------------|-------------|
| Aantal projecten in portefeuille                        | 49          |
| Geïnvesteed vermogen (in mln. euro)                     | 156,8       |
| Nieuwe investeringen laatste jaar (in mln. euro)        | 45,0        |
| <i>Waarvan opvolginvesteringen</i>                      | <i>3,7</i>  |
| <i>Waarvan nieuwe investeringen in nieuwe projecten</i> | <i>41,3</i> |
| Desinvesteringsinkomsten laatste jaar (in mln. euro)    | 9,5         |

### GEÏNVESTEERD VERMOGEN VOLGENS SECTOR



### GEÏNVESTEERD VERMOGEN VOLGENS INVESTERINGSINSTRUMENT



# 03

BEDRIJFSPROFIELEN





|                       |    |
|-----------------------|----|
| BEDRIJFSPROFIELEN —   | 54 |
| STARTEN —             | 55 |
| GROEIEN —             | 58 |
| INTERNATIONALISEREN — | 62 |
| OVERNEMEN —           | 66 |

# BEDRIJFSPROFIELEN

PMV investeert in elke levensfase van een onderneming en in de verschillende financieringsrondes die daar gewoonlijk bij horen.

Zo is het bij starters gebruikelijk dat in een zaaikapitaalronde het geld voornamelijk komt van *business angels*, vrienden, familie, fans, of specifieke zaaikapitaalfondsen die zijn verbonden aan een universiteit en een onderzoekscentrum. De opgehaalde middelen dienen in dit stadium vooral voor de financiering van onderzoek en ontwikkeling, waarmee men een initieel concept kan ontwikkelen vooraleer de zaak effectief wordt opgestart.

Bij risicokapitaal in een later stadium, de zogenaamde B-rondes, wordt het kapitaal meestal samengebracht door de bestaande aandeelhouders, al dan niet in consortium met andere risicokapitaalfondsen. Hiermee bouwt men traditioneel het eerste klantenbestand uit.

Van groeibedrijven, of scale-ups, spreken we wanneer private investeerders en risicokapitaalfondsen een serie C- of D-ronde organiseren. Hiermee financiert men de doorgroei van bedrijven die het break-even punt hebben bereikt of al een positieve cashflow genereren. In deze fase ziet men dat de klantenbasis en de productie sterk uitbreidt en dat er nieuwe (internationale) markten worden aangeboord.

Mature bedrijven, ten slotte, vinden hun financiering gewoonlijk bij banken of traditionele kapitaalverstrekkers die zich specialiseren in speciale situaties zoals buy-outs, turnarounds of herpositioneringen. In dit stadium is de bancaire component erg belangrijk. PMV treedt echter niet op in de plaats van de private markt, maar investeert in die domeinen waar de markt nog onvoldoende risico neemt.

# STARTEN

Het aantal startende ondernemers is een belangrijke graadmeter voor onze economie en onze samenleving. Als meer mensen een zaak opstarten, dan betekent dit immers dat er meer vertrouwen is in de toekomst. En met nieuwe en financieel stabiele ondernemingen is iedereen alvast gebaat. PMV zet zich daar met veel goesting voor in.

## MEDIA INVEST VLAANDEREN

De Vlaamse publieke omroep VRT en de investeringsmaatschappij PMV investeren samen elk vijf miljoen euro in de groei van beloftevolle ondernemingen in de Vlaamse en Brusselse mediasector. Elk mediabedrijf met een goed businessplan en een sterk team komt in aanmerking voor financiering en ondersteuning.

De Vlaamse overheid vraagt immers dat de VRT het media-ecosysteem in Vlaanderen mee ondersteunt. Eén van de manieren om dat te doen, is via de joint venture Media Invest Vlaanderen, die het media-ecosysteem moet ondersteunen, versterken en duurzaam laten groeien.

Met deze samenwerking willen VRT en PMV zowel maatschappelijk als economisch rendement halen door het Vlaamse media-ecosysteem verder te professionaliseren en te internationaliseren. Beide joint venture-partners focussen daarom in het bijzonder op bedrijven in de mediatechnologie die innovatieve oplossingen bieden voor het creëren, produceren, consumeren, distribueren en archiveren van media-inhoud. Ook ondernemingen die audiovisuele mediacontent creëren en produceren en vernieuwen op het vlak van storytelling komen in aanmerking.

VRT en PMV bundelen op deze manier de know-how van beide partijen. De VRT levert haar expertise in media-innovatie, mediatechnologie en content. PMV reikt haar deskundigheid aan op het vlak van investeringen, ondernemerschap en de professionalisering van ondernemingen.



## REWIND THERAPEUTICS

Voor het jonge biotech-bedrijf Rewind Therapeutics kon het nieuwe jaar niet beter starten. In januari 2017 haalde deze spin-off van de KU Leuven 15,2 miljoen euro op. Het bedrijf werd opgericht door het Leuvense Centre for Drug Design and Discovery (CD3) en Axxam S.p.A. uit Milaan. In nauwe samenwerking met beide organisaties en hun hoogstaande academische netwerk, wil het innovatieve en optimale therapieën ontwikkelen voor myeline-gerelateerde ziektes en deze snel in de kliniek en tot bij de patiënt brengen.

Samen met CD3 namen drie belangrijke investeerders in de levenswetenschappen het voortouw: Boehringer Ingelheim Venture Fund (BIVF), Merck Ventures BV (MV) en PMV. De financiering werd ook ondersteund door het KU Leuven Gemma Frisius Fonds (GFF).

Het geld zal worden gebruikt om nieuwe therapieën te ontwikkelen voor ziektes waarbij de myeline-laag rond de zenuwen wordt aangetast, zoals bijvoorbeeld Multiple Sclerose (MS).

Myeline is de vette substantie die een isolerende laag vormt rond de zenuwbanen, te vergelijken met het plastieken laagje om een elektriciteitsdraad. Deze isolatie zorgt voor een goede geleiding van zenuwprikkels tussen de hersenen en de andere cellen. Als de myeline-isolatie niet langer intact is, worden de signalen die door de zenuwbanen lopen niet correct doorgegeven.

## VIROVET

Hierdoor ontstaan er zware neuronale problemen die uiteindelijk leiden tot een chronische aandoening zoals bijvoorbeeld Multiple Sclerose of MS. De patiënt krijgt te maken met heel wat verschillende symptomen, die variëren van patiënt tot patiënt, zoals bijvoorbeeld loopmoeilijkheden, coördinatie- en evenwichtsproblemen en buitengewone vermoeidheid.

Multiple sclerose komt vaak voor onder jongvolwassenen, bij vrouwen meer dan bij mannen. De frequentie waarin de ziekte voorkomt verschilt per land en bevolkingsgroep. In de Benelux is de prevalentie 1 op 1000, in Schotland haast 1 op 500.

De bestaande therapieën voor myelinegerelateerde aandoeningen verlichten enkel de symptomen maar zijn niet in staat om de ziekte zelf een halt toe te roepen of te genezen. Rewind Therapeutics wil nieuwe therapieën ontwikkelen die de oorzaak van deze ziektes aanpakt: de schade aan het myeline zelf. Dit zou voor de vele patiënten een heel belangrijke doorbraak betekenen.

Rewind Therapeutics zal het geld gebruiken om haar eerste product in de kliniek te brengen en nieuwe kandidaat-geneesmiddelen te identificeren.

ViroVet nv uit Heverlee is een veterinaire biofarmaceutisch bedrijf en is een pionier in de ontwikkeling van innovatieve vaccins. Het gebruikt hiervoor een uniek gepatenteerd technologieplatform dat is ontwikkeld door het Rega Institute for Medical Research van de KU Leuven. Dit platform heeft het potentieel om vaccins sneller en kostefficiënter te produceren. Deze revolutionaire vaccins worden ontworpen om de effectiviteit te maximaliseren en de veiligheidsrisico's te minimaliseren. Bovendien zijn ze thermostabiel, waardoor de gebruikelijke koude keten voor de distributie en bewaring niet langer nodig is. ViroVet zal deze technologie inzetten voor zowel endemische als epidemische virale veeziekten.

Het bedrijf ontwikkelt naast vaccins ook snelwerkende antivirale middelen die een essentiële rol kunnen spelen in de effectieve controle en behandeling van aandoeningen van de bovenste luchtwegen bij runderen en varkens. Hierdoor zullen de typische secundaire bacteriële infecties verminderen en dus ook het antibioticagebruik.

Dit is belangrijk omdat de groeiende wereldbevolking steeds meer behoefte heeft aan dierlijke eiwitten. De groei van de veehouderij, de intensivering van de handel en de klimaatverandering leiden immers tot een steeds groter risico op virale ziekten, die zich bovendien snel verspreiden over de hele wereld. Dergelijke aandoeningen hebben niet alleen een impact op het welzijn van dieren en op de economie, maar houden ook een risico in voor de voedselvoorziening en -veiligheid.

Daarenboven zijn sommige van deze virale ziekten, zoals bijvoorbeeld de vogelgriep, overdraagbaar op de mens.

Het bedrijf sloot met succes het eerste luik af van de serie A-financieringsronde en haalde daarmee 5 miljoen euro op voor de ontwikkeling en lancering van de veterinaire portfolio. Deze kapitaalronde werd geleid door PMV (vanuit Biotech Fonds Vlaanderen) en het Agri Investment Fund, met participaties van het Gemma Frisius Fonds KU Leuven, Vives II en Aratana Therapeutics. In oktober 2017 rondde ViroVet nog een tweede closing van zijn serie A-ronde af en kwam ook Capricorn Venture Partners mee aan boord.

Bovendien werkt het bedrijf samen met GALVmed aan nieuwe vaccins voor schapen en geiten. Deze internationale non-profitorganisatie maakt gebruik van de best beschikbare expertise en mogelijkheden om vaccins, medicijnen en diagnostiek te ontwikkelen voor verwaarloosde veeziekten die kleine bedrijven in Afrika en Zuid-Azië treffen. Daar wordt de schapen- en geitenindustrie immers geteisterd door vier verwoestende en/of dodelijke virale en bacteriële ziekten die het bestaan van miljoenen kleine boeren bedreigen. GALVmed wordt gefinancierd door de Bill & Melinda Gates Foundation en de Britse regering.

In januari 2018 ontving ViroVet voor de tweede keer de 'Animal Health Start-Up of the Year-award' omdat het als een van de weinige animal health-bedrijven (voldoende) investering wist aan te trekken.



# GROEIEN

Het aantal snelle groeiers of zogenaamde ‘scale-ups’ in het bedrijfsleven geldt als een belangrijke graadmeter voor de gezondheid van een economie. Het gaat om bedrijven met minimaal tien werknemers die drie jaar op rij met meer dan 20 % in omvang toenemen.

Die groei kan op de bedrijfsomzet slaan, op de werkgelegenheid, of op allebei. Scale-ups produceren ook veel extra toegevoegde waarde en ze zijn de motor van bijkomende werkgelegenheid. Reden te meer dus om onze Vlaamse groeiers maximaal te ondersteunen.

CASE

## BUBBLE POST

Op 7 augustus 2017 werd met Bpost een overeenkomst getekend voor de volledige overname van Bubble Post. Met gecombineerde krachten bevestigden beide bedrijven hun groeiambities in slimme en duurzame stadsdistributie en verrijkte Bpost haar hybride netwerk met complementaire expertise rond gekoeld transport.

Het van oorsprong Gents bedrijf Bubble Post werd opgericht in 2013 en is momenteel actief in zestien steden, zowel in België als in Nederland. Zijn activiteiten zijn toegespitst op slimme stadsdistributie, waarbij pakjes en goederen van verschillende leveranciers met eigen intelligente software efficiënt worden gebundeld in verschillende routes en uitgeleverd vanuit de stadsrand met eco-vriendelijke voertuigen zoals elektrische cargo-fietsen en koelwagens. Bubble Post genereerde in 2016 een totale omzet van 3,6 miljoen euro. Het bedrijf stelt ongeveer honderd personen tewerk.

De activiteiten van Bubble Post betekenen een versterking van het huidige netwerk van Bpost en van haar dochteronderneming Citydepot. Zowel Bubble Post als Citydepot zijn belangrijke referenties in groene stadsdistributie. Beide partijen werken momenteel al succesvol samen binnen het stadsdistributieplatform in Gent.

Naast zijn ervaring in duurzame stadsdistributie brengt Bubble Post ook heel wat kennis mee van gekoeld en vriestransport voor o.a. horecagroot-handels en de levering van versbereide maaltijden en maaltijdboxen. Binnen het snelgroeiende



segment van levering van versproducten aan zowel bedrijven als particulieren wil Bpost in de Benelux een voortrekkersrol spelen.

Koen Van Gerven, CEO van Bpost, is bijzonder tevreden met de nieuwe partner: "Onze ambitie is duidelijk, we willen een toonaangevende speler zijn in België voor pakjes. En daarnaast is het ook onze ambitie om onze activiteiten binnen de duurzame en koude logistieke keten fors uit te breiden in België en Nederland, de acquisitie van Bubble Post past perfect binnen die strategie."

CASE

## PLAY AV

Play AV is een pionier in de audiovisuele markt en is gespecialiseerd in de verhuur, verkoop en installatie van audiovisuele diensten en materialen.

Deze onderneming uit Nazareth is al dertig jaar lang een gerenommeerde full service-speler. Het bedrijf is opgericht in 1988 en kende de laatste jaren een sterke groei, zowel intern als door externe overnames. De omzet verdubbelde en het personeelsbestand klom naar veertig voltijdse equivalenten.

Om de groei van de vennootschap verder te ontplooiën en te professionaliseren, ging oprichter en CEO Dirk Verhellen in zee met een sterk team, dat een nieuwe groeistrategie heeft uitwerkt. Die legt de klemtoon op het verbeteren van de operationele efficiëntie door digitalisering, het verhogen van de digitale commerciële inspanningen, de stijgende vraag naar recurrente onderhoudscontracten, de verdere ontwikkeling van de congresmarkt – ook in Wallonië – en nieuwe verhuurformules.

Play AV organiseerde al talloze evenementen en heeft een waslijst van trouwe en gediversifieerde klanten, met grote namen zoals Belfius, Record Bank, Ghelamco Arena, Gateway (Deloitte), KPMG, Willy Naessens, Square, Eandis, Arcelor Mittal, Electrabel, het Red Star Line Museum, Bekaert, Kortrijk Xpo, De Montil, BASF, Digipolis, EEG, VRT en het Vlaams en Waals Parlement.

In oktober 2017 verschaftte PMV een achtergestelde lening aan het bedrijf voor het implementeren van de nieuwe groeistrategie.



*interview*

*Luc Maertens - Agrosavfe*

## VAN DE 'DIRTY DOZEN' EN DE 'CLEAN 15' NAAR DE 'CLEAN 27'

Wie op dezelfde dag aardbelen en druiven eet, is er vast en zeker van overtuigd een evenwichtig dieet te volgen. Maar de kans is reëel dat zo iemand te veel residu's van chemische bestrijdingsmiddelen binnenkrijgt. Het team van Agrosavfe wil met zijn gewasbeschermingsmiddelen de consument gezondere voeding bieden en de landbouw, ook de biologische, een duwtje in de rug geven.

Sinds 2017 staat Luc Maertens aan het roer bij AgroSavfe. Na twintig jaar ervaring bij gevestigde biotech- en Ag-bedrijven, wou hij de ondernemer in zich opnieuw wakker maken. De overstap naar AgroSavfe was dé kans om met een klein maar gedreven team van experts nieuwe technologieën te verkennen, daarvan innovatieve producten af te leiden en die vervolgens in de markt te zetten.

### SPROEIMIDDEL

AgroSavfe zag het licht in 2013 als spin-off van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB). CEO Luc Maertens vertelt: "Sinds 2015 focussen we op onderzoek naar en de ontwikkeling van gewasbeschermingsmiddelen op basis van fragmenten van natuurlijke antilichamen, wat





# INTERNATIONALISEREN

Op het internationale toneel is de slag om kennis, technologie en infrastructuur volop bezig. De roep om verankering klinkt dan ook steeds luider en met een stabiele investeerder zoals PMV staan de aandeelhouders in elk geval met beide voeten stevig op Vlaamse grond.

Maar, PMV wil onze bedrijven niet alleen verankeren maar ook laten internationaliseren. Het ligt immers in de aard van schepen om te varen. Een schip in de haven is dan wel veilig, alleen is het daar niet voor gemaakt.

PMV pleit er dan ook graag voor om internationale strategieën te ontwikkelen die Vlaamse bedrijven in staat moeten stellen om over de grenzen heen te kijken zonder hun bruggen met het thuisland te verbranden. Bedrijven als argenx bewijzen in elk geval dat Vlaamse ondernemers furore kunnen maken in het buitenland.

## ELLIS GOURMET BURGER

Enthousiastelingen maken het verschil. In 2008 beraamden enkele horecavrienden het plan om de perfecte hamburger te ontwikkelen. Wat voor velen nog gelijkstond met een snelle, ongezonde hap werd - na enig zoek- en experimenteerwerk in de keuken van CEO Thierry Canetta - omgetoverd tot een hippe luxehamburger met kwaliteitsvolle ingrediënten.

Hamburgers zijn natuurlijk al zo oud als de weg naar Kralingen. Aan het begin van de dertiende eeuw legden de Mongoolse horden van Dzengis Khan al rauw vlees onder hun zadel om het mals te maken. Bij de verovering van Moskou door zijn kleinzoon Koeblai Khan vond ook daar dit culinaire gebruik ingang. De 'steak tartaar' was geboren.

Het waren de Russen die het recept verfijnden met ui en eieren. Via de handel met Rusland raakte het gerecht dan snel ingeburgerd in de Duitse havenstad Hamburg. Europeanen die via Ellis Island naar Amerika migreerden konden aan boord van hun oceaanstomers genieten van een gerookte en gepekeldde versie van deze 'hamburger steak', die aan het begin van de negentiende eeuw furore maakte in de eethuisjes van de New Yorkse haven. Duitse migranten konden er blijkbaar niet genoeg van krijgen en, volgens de legende, serveerde Louis Lunch rond 1900 in New Haven de eerste versie van de hamburger tussen twee sneetjes toast aan een klant die er snel vandoor moest. De Verenigde Staten zouden daarmee uitgroeien tot de ultieme burgersamenleving.

Op reis in New York en Londen, merkte de zaakvoerder van het toekomstige Ellis Gourmet Burger echter dat dit eenvoudige en oeroude recept steeds meer werd opgewaardeerd om ook de meest veeleisende foodies te behagen. Samen met zijn kompanen zag hij meteen het gat in de markt.

In 2011 openden zij het eerste Ellis Gourmet Burger-restaurant in hartje Brussel, vlak in de trendy Katelijnenvijk. Dankzij het sterke concept en het robuuste management, bleef het succes niet uit. De formule bekoorde vooral drukke stadsmensen die wel graag goed en lekker eten, maar daar niet altijd geld of tijd aan willen besteden.

Al snel volgde een ware veroveringstocht in binnen- en buitenland. Het bedrijf heeft ondertussen al zestien restaurants in België, Nederland en Frankrijk. Het kan inderdaad snel gaan. Zo opende de hamburgerketen in het voorjaar van 2017 al zijn derde vestiging in Antwerpen, het eenentwintigste filiaal in totaal.

Het tweeëntwintigste is op komst in Aalst, en ook Amsterdam en Luik staan op het programma.

Om de concurrentie, en de copycats, het hoofd te bieden, was een snelle expansie in het buitenland ook noodzakelijk. Om die groei verder mogelijk te maken, verleende PMV in 2016 aan huisbankier ING - via Gigarant, het waarborgfonds voor grote bedragen - een belangrijke waarborg van meer dan anderhalf miljoen euro. De opgehaalde middelen dienen onder meer voor het inplanten van drie



## ARGENX

restaurants in Parijs, met name aan de bekende rue du Faubourg Saint-Antoine, aan de Porte de la Chapelle en in Chesnay, vlakbij Versailles.

Ook in het epicentrum van de gastronomie, sloeg de burgerhype toe. Zo konden verwende Franse paletten genieten van, bijvoorbeeld, een kreeftburger, of eentje met foie gras. Voor de Belgische toets is er ook de klassieke Ellis-burger met West-Vlaams rood rundvlees van slagerij Dierendonck of een met Belgische kaas. Ook zwarte pens vindt zijn weg naar het broodje, een tijdelijk recept waarvoor Ellis nauw samenwerkte met Wouter Keersmaekers van de Schone van Boscoop.

Ook tweesterrenchef Bart De Pooter, onder meer gekend van de Pastorale in Reet en het voormalige restaurant WY in Brussel, ontwikkelde gerechten voor Ellis Gourmet Burger. De restaurants in Parijs zullen bovendien Duvel, Vedett, Liefmans, Maredsous en Hoegaarden serveren. Santé!

In december 2017 kondigde De Tijd aan dat de burgerketen haar groei wil bestendigen met een nieuwe partner.

Argenx werd opgericht in Breda in 2008 – in volle financiële crisis – op initiatief van Tim Van Hauwermeire, Hans de Haard en Torsten Dreier, die hun sporen hadden verdiend in de biotech-industrie. Zij hadden de ambitie om op een efficiënte manier nieuwe geneesmiddelen te ontwikkelen op basis van antilichamen bij kameelachtigen. Die antilichamen dienen voor de behandeling van auto-immuunziektes en meerdere kankervormen.

Onder impuls van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie verplaatste het bedrijf zijn onderzoeksactiviteiten naar de Arteveldestad en in 2011 streek argenx neer in Gent. Twee jaar later trad PMV toe tot het aandeelhouderschap. Het bedrijf stond toen al een tijdje op de radar van PMV. De ondernemers konden dankzij uiterst kundig management immers indrukwekkende resultaten voorleggen.

De 5 miljoen euro die PMV daarbij investeerde was specifiek bedoeld om de molecule ARGX-113 toe te voegen aan de toen nog volledig preklinische pijplijn. Sindsdien noemen we dat hier trouwens de 'PMV-molecule'.

ARGX-113 biedt hoop aan tienduizenden patiënten die leiden aan myasthenia gravis, een zeldzame spierziekte waarbij het immuunsysteem de eigen lichaamscellen aanvalt in plaats van lichaamsvreemde indringers. Op die manier wordt de signaaloverdracht tussen de zenuwen en de spieren verstoord. De symptomen variëren van vermoeide

ledematen tot slikstoornissen, gezichtsverlies en problemen met de ademhaling en de spraak, wat een normaal sociaal leven sterk bemoeilijkt.

In juli 2014 haalde argenx nog eens 42 miljoen euro op bij zijn beursgang op Euronext Brussel en ging het bedrijf een stevig partnerschap aan met farmabedrijf Shire, dat ook tot het kapitaal toetrad. De bestaande aandeelhouders, waaronder PMV, ondersteunden ook deze keer het verhaal.

Dankzij het positieve nieuws over de eigen productontwikkeling en de bijzondere samenwerking met farmabedrijven, steeg de waarde van het argenx-aandeel gestaag.

In mei 2017 stak argenx dan de oceaan over om te noteren op de Amerikaanse technologiebeurs Nasdaq, het mekka van de biotech. Amerikaanse, maar ook Europese beleggers liepen storm en argenx haalde vlotjes 100 miljoen dollar op, veel meer dan de beoogde 60 miljoen. Ook deze transactie werd gesteund door PMV.

Na deze succesvolle operatie in de Verenigde Staten ging het razendsnel voor argenx. Het bedrijf bracht immers klinische data van de 'PMV-molecule' naar buiten. ARGX-113 werd getest in een fase 2-studie op vierentwintig patiënten. Driekwart van hen bleek positief te reageren op de behandeling. Er was ook een duidelijk onderscheid met de patiënten die een placebo toegediend

## ITINERIS

hadden gekregen. Enthousiaste beleggers zorgden ervoor dat argenx meteen meer dan 1 miljard euro waard werd.

En laat ons niet vergeten dat woorden wekken, maar voorbeelden trekken. Dergelijke Vlaamse voorbeelden kunnen de goesting voor het ondernemerschap verder aanwakkeren. Daar is het PMV uiteindelijk om te doen.

Itineris, leider in operationele software voor de nutsindustrie, heeft - na een heel succesvol jaar 2016, waarin de inkomsten stegen met maar liefst 24 % - in januari 2017 een nieuwe investeringsronde afgesloten van 10,3 miljoen euro.

In deze ronde investeerden GIMV en Gimv Arkiv Tech Fund II samen 7,8 miljoen euro. De CEO en oprichter van Itineris, Edgard Vermeersch, en PMV droegen nog eens 2,5 miljoen euro bij. Itineris stelt wereldwijd meer dan 350 mensen tewerk en behaalde in 2016 een recordomzet van 43 miljoen euro.

Het bedrijf ontwikkelt en verkoopt gespecialiseerde softwareoplossingen voor nutsbedrijven, waarbij het elke stap in de waardeketen van deze bedrijven ondersteunt. Itineris mikt hierbij op ondernemingen die actief zijn in de distributie en verkoop van energie en water, inclusief het beheer van meterstanden en de opmaak van de facturen.

Zo heeft het bedrijf al belangrijke klanten zoals Engie, Gazprom, Eon, De Watergroep, Eneco en Dunea.

Itineris groeide dan ook sterk, onder meer in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en IJsland. Met de overname van het Amerikaanse Crimson Oak in 2012 kreeg het bedrijf ook voet aan de grond in de Verenigde Staten, waar het in 2016 voor de eerste groter werd dan in Europa.

De eerste Amerikaanse klant was de stad Baltimore. En dankzij deze succesvolle samenwerking kon Itineris ook contracten in de wacht slepen met het Texaanse Georgetown Utility Services en de Cape Fear Public Utility Authority in North Carolina.

Het nieuwe kapitaal dient nu om de verdere internationale groei van Itineris te ondersteunen.





# OVERNEMEN

Het succes van management buy-outs en buy-ins in Vlaanderen valt enerzijds te verklaren door de vergrijzing, waardoor oudere bedrijfsleiders stilaan beginnen denken aan hun opvolging, en anderzijds door het feit dat ondernemen op zich weer sexy wordt. Er is tegenwoordig zowel bij jong als oud heel wat belangstelling om bedrijven over te nemen.

Het financiële aspect van een overdracht of overname valt echter niet te onderschatten. In het beste geval heb je een partner die het metier kent en die mee op zoek gaat naar de nodige fondsen. Financiering met eigen middelen en/of de bank is trouwens meestal onvoldoende. Daarom overbruggt PMV het verschil tussen de eigen middelen en de bankfinanciering door middel van een achtergestelde lening. Die is weliswaar duurder dan bankfinanciering, maar daartegenover staat een hoge graad van flexibiliteit. Bovendien is er op die manier geen verwatering van de aandeelhoudersbelangen.

## BAKKERIJ B&C

Hoe langer een brood rijst, hoe dieper de smaak. Hetzelfde geldt voor gedurfde ideeën. En soms is het wachten tot het toeval ze het laatste duwtje geeft richting verwezenlijking. Voor Mike en Sofie, het sympathieke toekomstige bakkerskoppel, was dat de overnamemogelijkheid van een bakkerij op een ideale ligging.

In 2017 hebben supermarkten voor de eerste keer een groter marktaandeel in de verkoop van brood dan de (warme) bakkers. Die laatste gaan in aantal ook sterk achteruit. In 1994 telde Vlaanderen nog 4.000 warme bakkers, terwijl dat in 2015 al was gezakt tot 2600. In die context een bakkerij overnemen, en daarvoor een goedbetaalde baan opgeven, getuigt zowel van lef als van visie. Aan beide geen gebrek bij Sofie en Mike.

Geconfronteerd met de dalende bakkerscijfers klinkt Sofie redelijk categoriek: "Toen we beslisten om dit pand te kopen, zijn we bij verschillende bakkers een crèmehoorntje gaan halen. Dat waren allemaal dezelfde, puur ingekocht, crème erin spuiten en voilà. Als een bakker zijn stiel niet uitvoert zoals het hoort, dan kan je evengoed naar een grootwarenhuis gaan. Sorry, maar dan help je je zaak naar de knoppen, dat is gewoon een principekwestie."

Kwaliteit verdraagt geen compromissen en dat merk je ook aan de grondigheid waarmee ze de renovatie van hun toekomstige zaak aanpakken. Elke machine keren ze zelf binnenste buiten en zetten ze weer op punt. Ze doen dat enerzijds een

beetje uit noodzaak – voor nieuwe machines zitten we al gauw aan een bedrag van 170 à 180.000 euro – maar anderzijds ook om zoveel mogelijk verrassingen uit te sluiten. Het vele werk dat daarbij komt kijken, nemen ze er graag bij. Mike: "Een vriend van mij is een Amerikaanse gitarist en zijn motto is 'working hard, playing hard'. Hij had geen aanleg om gitaar te spelen, maar hij heeft geoeënd totdat er letterlijk eelt op zijn buik stond. Als je iets wil bereiken, dan moet je ervoor werken."

Ook Sofie kreeg het werken met de bakkerspaplepel binnen: "Ik kom uit een zelfstandigenmilieu. Mijn papa is 17 jaar bakker geweest en het feit dat je bent opgegroeid in een familie waar van 's morgens vroeg tot 's avonds laat wordt gewerkt, strookt niet meteen met een 9-tot-5-mentaliteit. Het speelde ook mee in de beslissing om de stap te zetten naar het ondernemerschap."

Op het moment dat een bakkerij in de buurt in faling ging, zijn ze vrij snel op de kar gesprongen: het pand was geschikt, door de faling was de vraagprijs redelijk, het materiaal was aanwezig en de ligging ideaal. Sofies vader had in dezelfde straat immers zijn bakkerij uitgebaat en een goede reputatie opgebouwd, in zoverre dat de buurtbewoners al aan het uitkijken zijn naar de opening.

Dat die stap gepaard ging met een moeilijke zoektocht naar financiering leverde wel wat frustratie op. Ondanks een 33 pagina's tellend businessplan dat met verschillende scenario's rekening hield, en ondanks hun vroegere kaderjobs – Sofie als

procesmanager en Mike als IT-manager – was uiteindelijk maar een van de drie aangesproken banken bereid om de bakkerij te financieren. De Kmo-cofinanciering van PMV/z speelde uiteindelijk een doorslaggevende rol om de overname rond te krijgen. Sofie: "De bank kwam zelf met het voorstel om een stuk mee te laten financieren door PMV/z. Wij waren heel gelukkig met die oplossing en ook met het advies van de analiste van PMV/z, die ook actief met ons meedacht en naar oplossingen heeft gezocht. Uiteindelijk zijn er een aantal mensen die voor ons gevochten en in ons geloofd hebben: onze ouders, onze raadsman, de notaris en haar personeel, de bank en ook de mensen van PMV/z."

Mike en Sofie stropen alvast enthousiast hun mouwen op om op tijd de bakkerij te kunnen openen en kijken vol vertrouwen richting toekomst. Ook daarover hebben ze al grondig nagedacht en zeker over de richting die ze niet uitwillen: "We stellen vast dat veel bakkerijen kost wat kost zo groot mogelijk willen worden, maar daardoor nog industriëler moeten gaan werken. Die weg willen wij niet inslaan. Geef ons maar de kleinschaligheid en het familiale, waar de kwaliteit voorop staat."

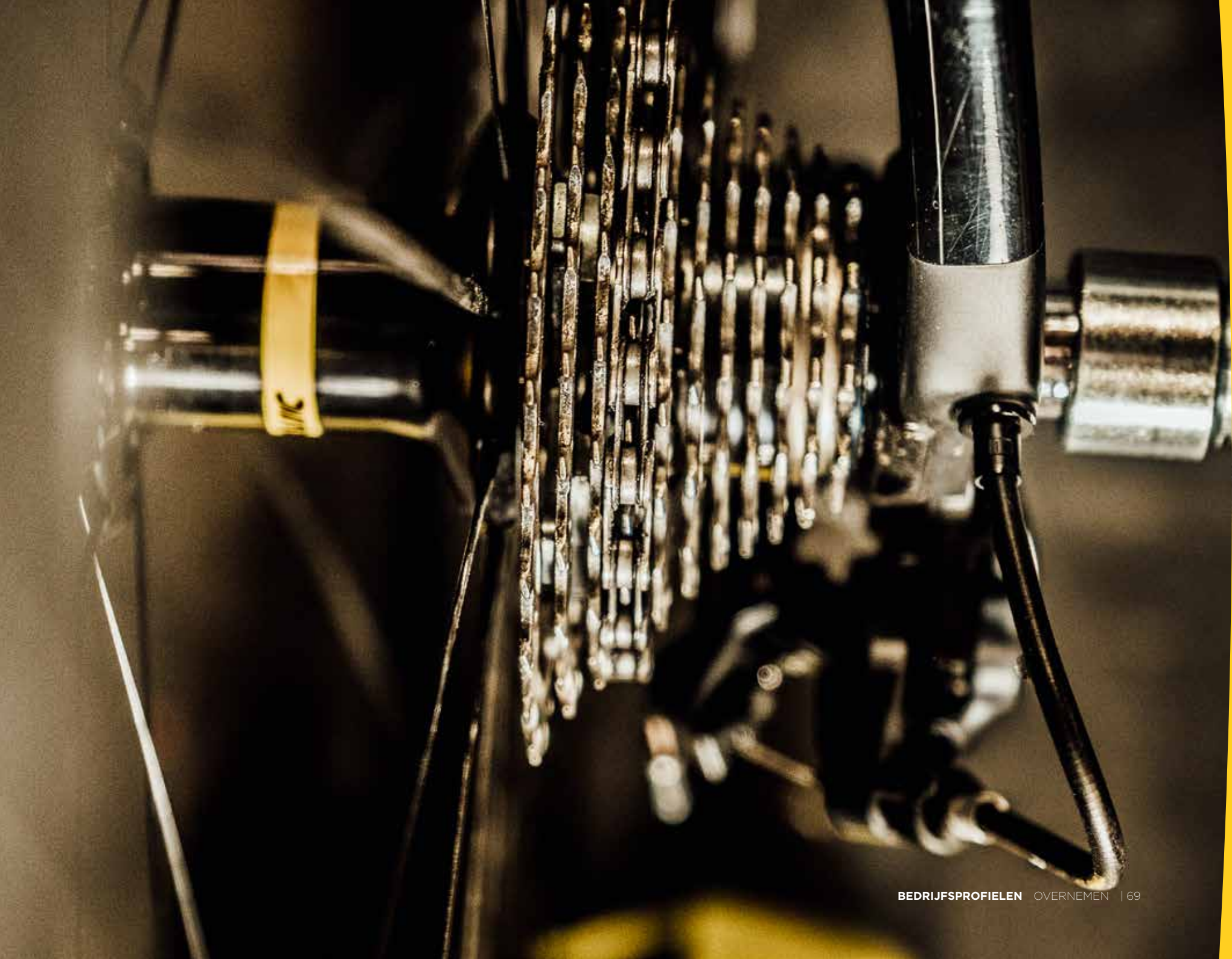
## WINSOL

Winsol is een specialist in pvc- en aluminium ramen en deuren, zonwering en terrasoverkappingen, balustrades, garagepoorten, rolluiken en raamdecoratie. Het bedrijf met hoofzetel in Izegem is met meer dan veertig showrooms aanwezig in heel België. De verschillende productievestigingen bevinden zich in België en Frankrijk.

Eind 2017 realiseerde CEO Xavier Costenoble een management buy-out. Hij werd daarbij gesteund door Sufina, de holding van de familie Moortgat. PMV verstrekke een achtergestelde lening om de transactie te faciliteren.

De nieuwe aandeelhouders zijn overtuigd van de groeimogelijkheden van Winsol en verwijzen daarvoor naar het brede en innovatieve productgamma, de technische kennis aanwezig binnen het bedrijf, loyale verkoopnetwerken in binnen- en buitenland en een performante projectcel. Het bedrijf mikt de komende drie à vier jaar op een omzetsijging tot circa 75 à 80 miljoen euro.





## Overdracht van het familiebedrijf

*De overdracht van een familiebedrijf is een actueel thema. Heel wat ondernemers naderen de pensioenleeftijd of zijn die al voorbij. Dat zorgt ervoor dat maar liefst 30 % van de familiebedrijven in België binnen een periode van vijf jaar zal worden geconfronteerd met de overdracht van de dagelijkse leiding. Bij een kwart van de familiebedrijven is eigendomsoverdracht binnen een tijdspanne van vijf jaar aan de orde. De manier waarop dat gebeurt, kan echter verschillen. We kunnen drie overdrachtsscenario's onderscheiden: de familiale opvolging, de familiale controle en de verkoop aan derden.*

### FAMILIALE OPVOLGING

Bij familiale opvolging worden een of meerdere familieleden de nieuwe leidinggevend en de nieuwe eigenaars van het bedrijf. Hoewel dat scenario de voorkeur geniet van eigenaarsfamilies, blijkt het toch een moeilijk proces te zijn, voornamelijk omdat de familiale overdracht gelijkstaat met machtsoverdracht.

Leonard Lauder van het familiebedrijf Estée Lauder maakte dat duidelijk in een interview: “Het lastigste voor mij was het opgeven van macht. Ik had dat probleem gezien bij mijn moeder, die het zeer moeilijk had om andere mensen – mij – dingen te laten doen. Maar op een bepaald moment moet je aanvaarden dat mensen niet helemaal op jouw manier dingen doen, maar dat wil niet zeggen dat ze die daarom slecht doen.”

Voor een volwaardige machtsoverdracht moeten vier elementen aanwezig zijn. Ten eerste moet de dagelijkse leiding worden overgedragen. Ten tweede moet ook de eigendom bij de volgende generatie terechtkomen. Het gebeurt



immers dat overdragers de dagelijkse leiding overdragen, maar de belangrijkste of enige eigenaar blijven. Op die manier behouden zij de controle over het bedrijf en dus de macht. Ten derde moeten de familiale opvolgers de zogenaamde impliciete of verborgen kennis ontvangen. Dat is kennis die de overdrager bezit door jarenlange ervaring. Voorbeelden daarvan zijn de geschiedenis van de klanten, heel specifieke productkennis enzovoort. Overdragers houden die impliciete kennis soms deels voor zich. Daardoor hebben ze nog invloed en bijgevolg macht. Ten slotte moeten de familiale opvolgers voldoende zichtbaarheid krijgen als de nieuwe leidinggeven-den en eigenaars. Als de overlater nog te dominant aanwezig is in het bedrijf, bestaat de kans dat hij zijn opvolgers te veel overschaduw-t. De interne en externe omgeving zullen de overdrager dan als de eigenlijke baas blijven beschouwen. Tijdens dat proces van familiale opvolging is het duidelijk dat de overdragers voldoende vrijheid moeten geven aan hun familiale opvolgers. Zo effenen ze het pad voor hun ideale rol van adviseur ‘op verzoek’. De familiale opvolgers moeten dan weer de overdragers en het verleden respecteren, en daarop voortbouwen. Het verleden geeft ze immers een voorsprong. Bovendien doen de overdragers er natuurlijk goed aan om een levensvatbaar bedrijf over te dragen. Maar helaas gebeurt het soms dat zij een onrendabel bedrijf achterlaten, waardoor de familiale opvolgers met een vergiftigd geschenk zitten opgescheept. De overdracht smaakt helemaal wrang wanneer de overdragers dan ook nog eens onrealistische eisen gaan stellen qua overnameprijs en tijdstip van betaling van dat bedrag.

## FAMILIALE CONTROLE

Bij familiale controle blijft de familie de eigenaar van het bedrijf, maar vertrouwt ze de dagelijkse leiding toe aan een niet-familiale of externe manager. De familiale controle kan alleen maar slagen als de familie bereid is om de macht te delen met die externe manager. Ze mag hem of haar dus niet beschouwen als een loutere uitvoerder van haar beslis-

singen. Het niet-familiale management moet serieus worden genomen en moet daarom worden betrokken bij belangrijke strategische beslissingen. We verwijzen naar de woorden van Leon Antoon Bekaert van het gelijknamige familiebedrijf: “Ik maak bezwaar tegen de overdreven voogdij van beheerders op de verantwoordelijke belast met de dagelijkse leiding. Deze heeft behoefte aan verregaande onafhankelijkheid. Anders kan hij niet met voldoende gezag en in een geest van vruchtbare samenwerking het contact behouden met allen, die hem in de onderneming omringen.”

De eigenaarsfamilie moet zich eveneens hoeden voor de mythe van de messias. Het gebeurt dat een externe manager wordt binnengehaald als de grote verlosser die in een hand-omdraai alle problemen zal oplossen. De kans is evenwel klein dat die overdreven en hooggespannen verwachtingen kunnen worden ingelost, waardoor de samenwerking vroegtijdig wordt beëindigd.

De niet-familiale managers van hun kant moeten hun ego temperen. Het familiebedrijf is niet van hen en ze dragen evenmin de naam van de eigenaarsfamilie. Ze moeten dan ook kunnen aanvaarden dat familiale eigenaars-bestuurders al eens in het operationele duiken, zeker als die de dagelijkse werkzaamheden kennen als hun broekzak. Vanuit de raad van bestuur zullen zij het management ondersteunen, maar ook controleren. De scheidingslijn tussen het strategische en het operationele kan trouwens niet strikt worden getrokken.

Ten slotte moeten externe managers weten hoe ze hun baas, zoals de familiale voorzitter, moeten managen. Waarover wil die vooraf worden geïnformeerd, waarover wil die vooraf advies geven, welke communicatiekanalen verkiest die enzovoort?

## VERKOOP AAN DERDEN

De verkoop aan een derde partij kan slaan op de aandelen of op de activa. Andere bedrijven, *private equity*-inverteerders, managers en de eigen werknemers kunnen tot de kopers van het bedrijf behoren.

Ook de verkoop van het familiebedrijf is een proces, waarbij het individuele familielid en de familie nagaan of zij daar klaar voor zijn. Op het niveau van het individu begint de voorbereiding met het stellen van drie essentiële vragen: (1) Wie ben ik, (2) Wat wil ik uit het bedrijf halen en (3) Waarom wil ik dat. Zonder het beantwoorden van die vragen zal de ondernemer niet kunnen kiezen uit verschillende mogelijkheden. Met de waarom-vraag vermijdt de eigenaar dat hij het meest belangrijke onderwerp in de bedrijfsanalyse over het hoofd ziet, namelijk zichzelf.

Ook de onderneming zelf moet klaar zijn voor de verkoop. Een bedrijf dat verkoopklaar is, voldoet aan zeven criteria. Het heeft een ware strategie en is niet te afhankelijk van één klant en/of één leverancier. Een verkoopwaardig bedrijf staat of valt ook niet met de aanwezigheid van de ondernemer-overdrager en kent een grote klantenloyaliteit. Het boekt een positieve cashflow en heeft terugkerende inkomsten. En, ten slotte, bezit het te verkopen bedrijf groeipotentieel.

Welk van deze drie opties de beste is, zal uiteindelijk mede afhangen van de gedeelde eigenaarsvisie. Die geeft een antwoord op twee hamvragen: (1) Wat is het meest belangrijke dat de familie wil voortzetten en (2) Wat is de beste manier voor de voortzetting van dat meest belangrijke.

A photograph of three cyclists in a studio setting with a vibrant pink background. The cyclist in the foreground is a man wearing a black helmet and a light blue jersey with a dark geometric pattern. He is looking directly at the camera. Behind him, two other cyclists are visible, also in similar jerseys and black helmets, but they are looking down at their handlebars. The cyclists are wearing black arm warmers with 'PMV' and 'DOE-EN DUL' logos. The large white number '04' is superimposed over the image.

# 04

**SPECIFIEKE SECTOREN**



PMV besteedt bijzondere aandacht aan de economische sectoren en clusters die voor de Vlaamse economie belangrijk zijn of een groot toekomstpotentieel hebben. Dit betekent niet dat bepaalde sectoren zijn uitgesloten: PMV is bereid om te investeren in elke ondernemer met een goed businessplan en een gedegen team. PMV houdt zo de vinger aan de pols van ondernemend Vlaanderen, namelijk onder meer bij welke spelers er zijn, op welke levensfasen ze zich richten en welke sectoren ze al dan niet bedienen. Zo kan PMV lacunes detecteren en haar instrumenten heel gericht inzetten wanneer de Vlaamse financieringsmarkt tekortschiet.

DUURZAME CHEMIE — 74

ERFGOED — 80

GEBIEDSONTWIKKELING — 82

LEVENSWETENSCHAPPEN EN

ZORG — 84

VASTGOED EN

INFRASTRUCTUUR — 92

# DUURZAME CHEMIE

Als grootste petrochemische cluster van Europa biedt de haven van Antwerpen enorme kansen aan de sector van de duurzame chemie. Antwerpen komt wereldwijd op de vierde plaats, na de havens van Houston (Texas), Jubail (Saudi-Arabië) en Singapore. Met meer dan 61.000 directe tewerkstelling (in VTE) en meer dan 88.000 indirecte tewerkstelling (in VTE) is zij bovendien goed voor bijna 150.000 jobs.

Duurzame chemie omvat het ontwerp, de productie en het gebruik van efficiënte, effectieve, veilige en omgevingsvriendelijke producten en processen. Het stimuleert bovendien innovatie in alle sectoren dankzij de samenstelling van nieuwe chemicaliën en verbeterde productie- en controleprocessen. Dit leidt uiteindelijk tot verhoogde prestaties en meer toegevoegde waarde. Tegelijkertijd draagt duurzame chemie bij tot de bescherming en de verbetering van de menselijke gezondheid en van het milieu.

Antwerpen werkt hard aan de uitbouw van een chemische industrie die op duurzame leest is geschoeid. Dit soort duurzame chemie heeft een ongelooflijke impact op onze leefomgeving en op de maatschappij. Daarom engageert PMV zich sterk in de ondersteuning van bedrijven en fondsen die innovatie, duurzaamheid, een sterk businessplan en een geweldig team verenigen.

## RESTORE

Het Britse energieconcern Centrica verwierf in november 2017 de Antwerpse stroomafschakelaar REstore voor 70 miljoen euro. REstore was nog maar opgericht in 2012, maar had op vijf jaar tijd al een imposant parcours afgelegd. De oprichters van het bedrijf, Pieter-Jan Mermans en Jan-Willem Rombouts ontwikkelden in een vorig leven computermodellen en software voor risicobeheer. In 2016 prees consultant Deloitte de onderneming als het snelst groeiende technologiebedrijf in België. De technologie van REstore hielp al om 3,3 miljoen ton CO<sub>2</sub> uit te sparen. Dat is het equivalent van de jaarlijkse uitstoot van zowat 700.000 wagens.

De software van REstore laat bedrijven toe om bij piekbelasting van het elektriciteitsnet de werking van stroomverslindende machines te verminderen of uit te schakelen, om ze dan weer aan te schakelen op momenten met weinig vraag naar elektriciteit. Dat gebeurt in real time en vanop afstand, zodat bedrijven munt kunnen slaan uit het optimaliseren van de aankoopprijs van hun gebruikte energie.

Om het evenwicht tussen vraag en aanbod op de klassieke energiemarkt in balans te houden, was het achter de hand houden van een paar gascentrales tot nu toe voldoende. Met de overschakeling naar wind- en zonne-energie is de productie van elektriciteit echter niet meer zo voorspelbaar en kent het energienet grotere pieken, met ook een groter gevaar voor mogelijke black-outs. De

software van REstore laat toe om die piekmomenten af te vlakken op een handige, milieuvriendelijke en goedkopere manier.

De markt voor dit soort technologie is dan ook indrukwekkend. In België alleen zou die tientallen miljoenen euro's waard zijn en maken al meer dan vijftig bedrijven gebruik van het systeem. Ook in het buitenland, met name in Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, kennen de Antwerpenaren veel succes. Zo'n honderd vijftig grote industriële bedrijven uit, onder meer, de staal-, chemie- en voedingsindustrie, zoals ArcelorMittal, BASF, Total en Umicore, doen een beroep op de software van REstore.

Dankzij de ARKimedesregeling investeerde ook PMV indirect via drie ARKIV's in REstore. ARK Angels Fund (beheerd door BAN Vlaanderen) geloofde van meet af aan in dit beloftevolle project. In een latere fase kwamen ook Ark Angels Activator Fund (beheerd door BAN Vlaanderen en ING België) en KMOFIN2 (beheerd door LRM) aan boord om de internationale uitrol te financieren.

Deze drie fondsen verkregen heel wat financiële middelen via ARKimedes-Fonds (ARK Angels Fund) en via ARKimedes-Fonds II (Ark Angels Activator Fund en KMOFIN2). Ook Ackermans & van Haaren en de ondernemersfamilie Leysen stapten destijds mee in het verhaal en voormalig VBO-topman Rudi Thomaes hanteerde de voorzittershamer van REstore. Met de verkoop aan

Centrica zal REstore in de toekomst nog meer de internationale kaart kunnen trekken, onder meer op de Noord-Amerikaanse markt.

Centrica is een groot internationaal nutsbedrijf met haar hoofdkantoor in het Britse Windsor. Het is ontstaan uit British Gas en is genoteerd aan de London Stock Exchange, waar het meer dan tien miljard euro waard is. REstore maakt er deel uit van de afdeling Centrica Business Solutions, dat bedrijven helpt bij het optimaliseren van hun energieverbruik.

## LAMINARIA

Het Europese energielandschap ondergaat een onvermijdelijke transitie naar hernieuwbare energie. Deze overgang vereist echter een diversificatie van de hernieuwbare energiebronnen. Maar, het gebruik van de enorme hoeveelheden energie in de oceanen vormden tot nu toe een grote uitdaging, ook al erkende de Europese Commissie al langer het potentieel van golfenergie. Het vergt een aantal moedige ondernemers om dat potentieel te ontwikkelen.

Laminaria is zo'n onverschrokken en beloftevolle golfenergie-ontwikkelaar. Het bedrijf is opgericht in 2011 in Oostende en ontwikkelt intelligente golfenergieconvertoren met een hoog rendement. In 2015 slaagde het bedrijf erin om een eerste kleine schaalversie (1/5) van zijn golfslagapparaat te testen in de Noordzee. Het heeft die technologie op een gestructureerde en stapsgewijze manier verder ontwikkeld, eerst via tanktesten en met numerieke modellen, en uiteindelijk met testen op de open zee.

Dit gebeurde in nauwe samenwerking met partners zoals UGent, INNOSEA, TTI, DSM, PARKER en Siemens. Samen zorgden zij voor de innovatieve technologie die toelaat om de blootstelling van golfenergieconvertoren aan de natuurelementen te regelen, waardoor de toestellen zelfs de ergste stormen kunnen overleven.

Clean Energy Innovative Projects (CEIP) was de investeerder van het eerste uur. In 2017 haalde Laminaria nog eens 2 miljoen euro op bij de bestaande en nieuwe investeerders, waaronder QBIC II en PMV.

Hiermee zal Laminaria haar technologie voor de productie van golfslagenergie verder ontwikkelen en een uitgebreid demonstratieproject opzetten bij het European Marine Energy Centre (EMEC) in het Schotse Orkney. "De demonstratie van een netgekoppelde toepassing in de woelige Schotse wateren is immers de volgende belangrijke mijlpaal voor Laminaria," aldus CEO Steven Nauwelaerts.

Om de toesteltechnologie verder te optimaliseren, maakt Laminaria ook gebruik van de speciaal ontwikkelde tanktestfaciliteiten van de universiteit van Plymouth. Het testprogramma bij EMEC krijgt ook financiële steun via het Europese FORESEA-programma (Funding Ocean Renewable Energy through Strategic European Action).







*interview*

*Stijn De Roo – Wattson*

## INTEGRALE ENERGIE- BESPARING

**Wattson is een *energy service company*. Het bedrijf ontwikkelt energiebesparingsprojecten die gefinancierd worden door de besparingen die klanten realiseren op hun energiefactuur. Wattson zorgt voor het hele traject van A tot Z, vertelt general manager Stijn De Roo.**

“Wij richten ons vooral op oudere gebouwen. We proberen die performanter te maken op het vlak van energieverbruik door te investeren in energiebesparende maatregelen zoals extra isolatie, nieuwe stookplaatsen en fotovoltaïsche zonne-energie. We doen vooraf een studie van het gebouw, bekijken wat het potentieel is. En dan stellen wij aan de klant een integraal project voor waarbij we verschillende maatregelen combineren. Als de klant akkoord gaat, zorgen wij ook voor de uitvoering. Wij stellen installateurs en aannemers aan en volgen hen op tot een correcte projectoplevering. We hebben er natuurlijk zelf alle belang bij dat de voorspelde besparingen gehaald worden, want op die manier worden onze investeringen en onze werking betaald”, vertelt Stijn.

“Na de oplevering komen we in een operationele fase waarbij we het project nog een aantal jaren blijven opvolgen. Dat kan tot tien of zelfs vijftien jaar zijn, naargelang

de genomen maatregelen. Gedurende die periode streven we nog steeds naar maximale energiebesparing en sturen we bij waar nodig.”

### **INCLUSIEF FINANCIERING**

Wattson zorgt ook voor de financiering van zijn projecten – een optie waar de meeste klanten gretig gebruik van maken. “De investeringen die wij doen, moeten natuurlijk betaald worden. Wij zorgen ervoor dat er budget is om al die kosten te maken. De klant betaalt pas van zodra er effectief energie bespaard wordt. Met het geld dat op dat moment vrijkomt, worden de investeringen en onze werkingskosten terugbetaald over de looptijd van het beheerscontract.”

PMV speelt voor Wattson een belangrijke rol in die financiering. “PMV is aandeelhouder van Wattson en zorgt dus voor een deel van onze werkingsmiddelen. Verder investeert PMV in de projectvennootschappen die wij opzetten om de energiebesparende maatregelen voor elk project te financieren.”

### **RUSTHUIZEN EN SCHOLEN**

Wattson heeft momenteel een twintigtal projecten in portefeuille, voornamelijk in rusthuizen en scholen. De eersten zijn al drie jaar operationeel. “De resultaten zijn bevredigend. We halen onze vooropgestelde besparingen. Dat is niet evident, want het is geen exacte wetenschap. Wij kunnen wel berekenen hoeveel we kunnen besparen, maar er zijn ook nog factoren die je niet in de hand hebt. Hoe vaak mensen hun raam openzetten bijvoorbeeld, of hoeveel mensen ’s avonds het licht uitdoen voor ze vertrekken.”

Daarnaast hebben rusthuizen en scholen een totaal verschillend energieprofiel. “Rusthuizen worden 24 op 7 bewoond en er is altijd iemand aan het werk. Dat betekent dus dat er altijd energie verbruikt wordt. In scholen is dat anders: daar

heb je woensdagnamiddagen, weekends, schoolvakanties, perioden waarin alles stilligt. Daar kan je wel een procentuele besparing voorzien, maar in absolute cijfers zal die niet zo groot zijn. Dat is dus een heel andere uitdaging dan bij een rusthuis.”

### **ENERGIEPRIJZEN**

De activiteiten van Wattson zijn niet evident omwille van de huidige historisch lage energieprijzen. Stijn De Roo: “De particulier heeft misschien niet de indruk dat die prijzen laag zijn, maar de energieprijzen bestaan uit verschillende componenten. De energiegcomponent – puur wat de kost is voor de energiedrager zoals elektriciteit of gas – is op dit moment heel goedkoop. Daarbovenop heb je distributiekosten, transportkosten, heffingen en taxen en die zijn historisch hoog. Grote bedrijven en organisaties kunnen onderhandelen over de prijs die ze betalen aan hun energieleveranciers. Daardoor zijn hun energiekosten al heel laag vooraleer wij aan de slag gaan. Het is absoluut niet eenvoudig om daarop dan nog eens extra besparingen te realiseren die voldoende zijn om de investeringen te dekken. Gelukkig kan zelfs een kleine procentuele besparing voor zo’n bedrijf toch nog op een groot bedrag neerkomen.”

Wat Wattson doet, is uniek in België. “Omwille van onze integrale aanpak, omdat we in staat zijn om ook in financiering te voorzien, omdat we klantgericht zijn en gefocust op oplossingen. En natuurlijk omdat energiebesparing onze corebusiness is.” In de toekomst wil Stijn vooral groeien in het portfolio. “We willen gaan voor een steeds groter aantal gebouwen. Op die manier kunnen we steeds efficiënter worden. Zo kunnen we ook groeien met ons team. Bij Wattson zijn er drie elementen die we constant in evenwicht moeten houden: er moeten projecten zijn, er moet geld zijn

en we hebben de juiste mensen nodig om de projecten te realiseren. Als we dat kunnen bewaken, kunnen we heel ver komen.”

En de naam Wattson, waar komt die vandaan? Stijn lacht: “Watson, met één T, is de assistent van Sherlock Holmes. Hij gaat steeds op zoek naar mogelijke oplossingen voor problemen. We vonden het wel een leuke woordspeling met de watt van vermogen.”

# ERFGOED

Met de Vlaamse Erfgoedkuis draagt PMV actief bij tot het veiligstellen van het beschermde of geïnventariseerde bouwkundig erfgoed in Vlaanderen voor toekomstige generaties en ondersteunt anderen met vergelijkbare ambities. Bij elke herontwikkeling van onroerend erfgoed streeft zij naar een optimale economische herbestemming, met respect voor de erfgoedwaarden en de draagkracht van de locatie.

Met gerichte investeringen en een geïntegreerde aanpak wil de Erfgoedkuis potentieel rendabele erfgoedlocaties opnieuw activeren en waar mogelijk openstellen voor het publiek.

De Vlaamse Erfgoedkuis biedt (alternatieve) financiering en begeleiding ten aanzien van onroerend-erfgoedprojecten met het oog op een optimale herbestemming, beheer en exploitatie. Zij doet dit met respect voor de erfgoedwaarden en de draagkracht van de locatie en met aandacht voor erfgoedontsluiting en -interpretatie.

Dit resulteert in een financiële opbrengst die rekening houdt met een maximale publieksgerichte ontsluiting en beleving, dit uiteraard binnen de marges van de herbestemming en de financiële rendabiliteit.

De Vlaamse Erfgoedkuis is dus een (alternatief) financieringsinstrument dat rendabel te exploiteren erfgoedlocaties ondersteunt door middel van het verstrekken van risicokapitaal, leningen en het opnemen van zakelijke rechten. En ten slotte is het een rollend fonds dat opbrengsten opnieuw investeert om nieuwe projecten op weg te helpen.

## HUIS DE LALAING

PMV en de Vlaamse Erfgoedkluis lanceerden in het najaar van 2017, namens de Stad Oudenaarde, de zoektocht naar een nieuwe bestemming voor het Huis de Lalaing.

Deze statige herenwoning dankt zijn naam aan Philips de Lalaing, heer van Schorisse en stadsgouverneur, die er woonde in de 16de eeuw. (Voor de roddelrubriek: het Huis de Lalaing is mogelijk de geboorteplaats van de onechte dochter van Karel V, Margaretha van Parma.) In de 18de eeuw kreeg de straatgevel en ook het interieur een grondige aanpassing in rococostijl. In de grote, ommuurde stadstuin staat ook een meer dan 150 jaar oude Ginkgo Biloba-boom. Momenteel wordt het Huis de Lalaing gebruikt als museum en atelier voor wandtapijten.

Het gaat om een geklasseerd pand met een oppervlakte van circa 1.100 vierkante meter en een terreinoppervlakte van 2.783 vierkante meter. Het is de bedoeling om in deze ruimte een project te realiseren met veel mogelijke functies. De nieuwe bestemming kan onder meer, maar niet uitsluitend, dienen voor de zorg, cultuur, horeca, gemeenschapsvoorzieningen, ambachtelijke ateliers of zakelijke dienstverlening, al dan niet gecombineerd met private bewoning.

Het herbestemmingsproject voor het Huis de Lalaing wordt gevoerd via een marktprocedure voor het aantrekken van private investeerders en/of exploitanten voor de acquisitie via erfpacht, renovatie/restauratie en de exploitatie van de site.

PMV, de Vlaamse Erfgoedkluis en de Stad wensen een financieel haalbare en kwalitatieve herontwikkeling tot een (semi)publieke functie van het gebouw en de tuin.



# GEBIEDSONTWIKKELING

Onze demografie, de transitie van onze economie, de mobiliteit en de hoge maatschappelijke kosten van greenfield-ontwikkelingen verplichten Vlaanderen om complexe projecten integraal en gebiedsgericht te benaderen.

Zo'n gebiedsontwikkelingen variëren van stadsontwikkeling tot de duurzame ontwikkeling van bedrijventerreinen en uitbreidingsgebieden. Vaak gaat het om complexe uitdagingen, die een doortastende aanpak vragen en die ook een delicaat evenwicht vereisen tussen publieke en private middelen, en belangen over de bestuurlijke, sectorale en geografische grenzen heen.

## VIB BIO-INCUBATOR & TECH LANE GHENT

Het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) besliste om zijn nieuwe hoofdkantoor te vestigen op Tech Lane Ghent Science Park op de campus van Eiland Zwijnaarde. Het hoofdkantoor zal zich bevinden in een nieuwe Bio-Incubator, die ook door VIB gebouwd wordt. Deze beslissing zorgt voor de verdere verankering van de life sciences-cluster in Gent. De bouwwerken zullen starten in 2019 om opgeleverd te worden in 2021.

Gent stond in de jaren '70 en '80 mee aan de bakermat van de biotechnologie in Vlaanderen. Vandaag de dag is Gent uitgegroeid tot een succesvolle, internationaal erkende biotechcluster. De beslissing van VIB om een nieuwe Bio-Incubator inclusief hoofdkantoor te bouwen op de campus Eiland Zwijnaarde van Tech Lane Ghent Science Park, zorgt nu voor een verdere verankering van de biotechcluster in Gent.

Het nieuwe gebouw, met een vloeroppervlakte van 12.000 m<sup>2</sup>, zal samen met PMV worden ontwikkeld. Het zal tien bouwlagen tellen en gebouwd worden op een strategische zichtlocatie langs de autosnelweg E40. In totaal zullen er een 350-tal mensen tewerkgesteld worden. Het gaat om een geraamde investering van 24 miljoen euro. Ook de duurzaamheid van het nieuwe gebouw krijgt bijzondere aandacht.

De nieuwe Bio-Incubator zal startende biotech-bedrijven en spin-offs ondersteunen en helpen in hun groei. De Bio-Incubator zal 9.500 m<sup>2</sup> van de 12.000 m<sup>2</sup> innemen en opgedeeld worden in

modulaire labo-units. Met deze Bio-Incubator op campus Eiland Zwijnaarde en de recent aangekondigde bijkomende Bio-Incubator van 10.000 m<sup>2</sup> op campus Ardoyen, wordt in totaal bijna 20.000 m<sup>2</sup> extra ruimte voorzien voor startende biotechbedrijven. Hiermee wordt tegemoetgekomen aan de grote vraag naar aangepaste labo-infrastructuur in de Gentse regio en wordt de uitbreiding van de life sciences-cluster in Gent verder mogelijk gemaakt.

De realisatie van de nieuwbouw gebeurt in een nauwe samenwerking tussen VIB en PMV. PMV is een actieve partner in het realisatietraject en zal op lange termijn investeren in de projectvennootschap.

# LEVENSWETENSCHAPPEN EN ZORG

PMV is al sinds 2009 actief als directe en indirecte investeerder in de levenswetenschappen en heeft hiervoor een gespecialiseerd vijfkoppig team met de nodige expertise aan boord. Het is bovendien kenmerkend voor PMV dat zij vaak instapt in een vroeg stadium, vroeger dan puur private durfkapitaalfondsen. Het is immers precies in die fase dat er financieringstekorten zijn en dat zij haar hefboomwerking ten opzichte van private investeerders maximaal kan laten renderen. Maar ook bedrijven die in hun groei- of internationalisatiefase zitten, kunnen rekenen op de medewerking van PMV. Ten slotte zet PMV ook in op het aantrekken van buitenlandse bedrijven naar Vlaanderen.

We kunnen het belang van de levenswetenschappen voor Vlaanderen dan ook moeilijk overschatten. Rechtstreeks of onrechtstreeks werken er meer dan vijfenzeventigduizend mensen. Bovendien beschikt Vlaanderen over heel wat

knappe koppen die zich bezighouden met de ontwikkeling van nieuwe medicijnen, diagnostica en biotechnologische processen. En de levenswetenschappen zijn ook bij uitstek een internationale discipline. Zelfs kleine en middelgrote ondernemingen in deze sector zijn van meet af aan internationaal actief.

We mogen er dan ook fier op zijn dat we in deze sector prominent op de wereldkaart staan. Zo is België mondiaal de absolute nummer een voor wat betreft het aantal klinische studies per capita. Het is dankzij de aanwezigheid van honderd zesenzeventig hospitalen, waarvan zeven universitaire, én een van 's werelds snelste goedkeuringsprocedures voor klinische studies, dat we deze toppositie hebben kunnen veroveren.

Dat komt onder meer omdat we beschikken over vermaarde kennisinstellingen, zoals het VIB. De opleidingen aan onze universiteiten en hogescholen zijn van de bovenste plank. En we mogen trots zijn op onze erg gespecialiseerde infrastructuur. Er zijn goed onderbouwde subsidiemechanismen beschikbaar en aantrekkelijke belastingvoordelen voor onderzoeksbedrijven. Voeg daar een erg gunstig belastingsysteem voor inkomsten uit patenten aan toe, en het wordt duidelijk dat Vlaanderen een heel aantrekkelijke regio is voor onder meer buitenlandse bedrijven die er biotechactiviteiten willen opzetten. Ook de aanwezigheid van gespecialiseerde investeringsfondsen, zoals PMV, is natuurlijk een niet te versmaden troef.



## AELIN THERAPEUTICS

De toename van resistentie tegen antibiotica van steeds meer bacteriën laten vrezen dat er binnen tien jaar geen betrouwbare middelen meer zullen zijn om ernstige bacteriële infecties te bestrijden. Het gevolg is dat mensen opnieuw zullen sterven aan, bijvoorbeeld, een long- of hersenvliesontsteking. En ook allerlei operaties en transplantaties komen hierdoor in het gedrang. De Wereld Gezondheidsorganisatie trok daarom aan de alarmbel met een ernstig pleidooi voor minder en beter antibioticagebruik. Gelukkig bieden ook innovatieve geneesmiddelen uitzicht op beterschap.

Antibioticaresistente of onbehandelbare ziekten op een innovatieve manier bestrijden is bijvoorbeeld de missie van Aelin Therapeutics. Deze nieuwe biotechspeler is de vrucht van de nauwe samenwerking van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie met zijn partneruniversiteiten KULeuven, VUB en UGent.

De grondleggers, professoren Joost Schymkowitz en Frederic Rousseau, legden tien jaar geleden al de basis van het bedrijf met hun onderzoek naar designermoleculen die slechte eiwitten neutraliseren door ze te doen samenklitten. Deze zogenaamde Pept-ins™ bewezen hun succes al in bacteriën, kankercellen, schimmels, virussen en plantencellen. Hun baanbrekende studies verschenen in toonaangevende vaktijdschriften zoals Science.

Wat Pept-ins™ zo bijzonder maakt, is dat men ze op een flexibele manier kan ontwerpen voor verschillende aandoeningen en dat ze hun doeleiwitten ook op moeilijk te bereiken plekken kunnen vinden.

En wat Aelin Therapeutics zo bijzonder maakt, is het feit dat deze kersverse VIB-spin-off in haar eerste financieringsronde erin slaagde om een recordbedrag van 27 miljoen euro aan startkapitaal op te halen. Hiervoor zorgde 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 daarmee voor de eerste keer in België. Deze internationale financiële steun bevestigt eens te meer de sterkte van biotech van eigen bodem.

Aelin Therapeutics heeft nu de ambitie om antibacteriële medicijnen te ontwikkelen die dienen als alternatief voor de traditionele antibiotica waartegen veel ziekten resistent zijn geworden. Maar daarnaast zal het bedrijf zich ook toeleggen op antikankertherapieën.

Dat alles gebeurt vooralsnog met een klein maar ervaren team van hoogopgeleide wetenschappers vanuit een eigen stek in de Bio-incubator in Leuven.

## EXACT IMAGING

Het Canadese bedrijf Exact Imaging is wereldleider op het vlak van hoge resolutie micro-ultrasound-systemen voor de beeldvorming in real time van en de gerichte biopsie bij prostaatkanker.

Het ExactVu-platform™ biedt een volledig nieuwe, betaalbare oplossing die gemakkelijk is in gebruik en die een uitbreiding is van de al bestaande urologische behandelingen. Hiermee zijn urologen nu in staat om verdachte plekken in de prostaat in beeld te brengen en biopsieën specifiek te richten op die gebieden. Bovendien kunnen ze nu systematisch biopsieprotocollen uitvoeren, waardoor zowel de diagnose als de prognose van prostaat-tumoren gevoelig verbeteren.

Eind 2016 verkreeg Exact Imaging toestemming van de Amerikaanse en Europese regelgevers voor zijn eerste commerciële product ExactVu™ en haalde het bedrijf 21,5 miljoen Canadese dollar op in een serie C-financieringsronde, die mee werd geleid door Lumira Capital en Vesalius Biocapital. Ook PMV trad toe als nieuwe investeerder, samen met de al bestaande investeerders iGan Partners/Rowanwood Ventures.

Dit nieuwe groeikapitaal is bestemd voor de ambitieuze commercialisering van ExactVu™ in de Verenigde Staten en de Europese Unie. Die zal trouwens worden gecoördineerd vanuit het Europese hoofdkwartier in Vlaanderen.

## LINDACARE

Op 18 januari 2018 haalde LindaCare, een bedrijf in de digitale gezondheidszorg dat is gespecialiseerd in oplossingen voor de telemonitoring bij chronische patiënten, 7 miljoen euro op in een serie B-investeringsronde. Hierbij traden Philips en PMV toe als nieuwe investeerders. De bestaande investeerders Capricorn ICT Arkiv, Connecticut Innovations en een aantal andere minderheidsaandeelhouders namen ook deel aan deze ronde.

Deze investering zal LindaCare helpen om zijn markttuitbreiding en productcommercialisering in de Verenigde Staten te versnellen, om nieuwe dienstverlening te ontwikkelen rond het bestaande softwareplatform en om te onderzoeken of zijn producten kunnen worden uitgebreid naar een ruimer scala van hartaandoeningen. Dit zal zorgprofessionals en hospitalen helpen om de levering van zorg goedkoper te maken, om de levenskwaliteit van de patiënt te verbeteren en om de veiligheid van patiënten te garanderen bij thuiszorg.

“Deze investering is voor ons een belangrijke stap aangezien het LindaCare toelaat om zijn ambitieuze visie en strategie sneller uit te voeren en een leidende marktpositie in te nemen in Europa en de Verenigde Staten”, zegt Shahram Sharif, de oprichter en CEO van LindaCare. “Met Philips aan boord als strategische partner en met de steun van de al bestaande en nieuwe risicokapitaalverschaffers, versterkt LindaCare in belangrijke mate zijn vermogen en geloofwaardigheid om het verschil te maken op wereldschaal.”

Het eerste product van LindaCare, OnePulse™, werd met succes geïnstalleerd en wordt gebruikt in een aantal vooraanstaande Europese ziekenhuizen, net als in eerste pilootprojecten in de Verenigde Staten. Het laat cardiologen toe om in belangrijke mate de efficiëntie te verhogen van de monitoring op afstand bij patiënten die lijden aan chronisch hartfalen en hartritmestoornissen, en leven met geïmplanteerde elektronische apparatuur. Het betreft zo'n tien miljoen patiënten over heel de wereld.

“Met ons nieuwe Health Technology Venture Fund, investeert Philips in beloftevolle start- en scale-up-bedrijven zoals LindaCare. Als beloftevolle commerciële partners leveren deze bedrijven toegevoegde meerwaarde aan de bestaande productportfolio van Philips. Philips kan van zijn kant zorgen voor bijkomende distributiekkanalen en expertise voor deze ondernemingen”, zegt Rich Wilmot, hoofd van Philips Health Technology Ventures. “Wij waren erg onder de indruk van de degelijkheid, de flexibiliteit en de schaalbaarheid van LindaCares data op één scherm voor de monitoring op afstand van patiënten met een hartimplantaat. En we zijn ervan overtuigd dat LindaCare en Philips erin zullen slagen om een oplossing te vinden voor monitoring op afstand, die het verschil zal maken voor zorgverstrekkers en patiënten over de hele wereld.”

“Ook al wordt de monitoring op afstand van patiënten met geïmplanteerde elektronische apparaten aanbevolen als zorgstandaard, toch zien

we dat het aantal patiënten dat er baat bij heeft beperkt blijft. De producten van LindaCare zorgen voor een grote vereenvoudiging bij telemonitoring en zorgen op die manier voor een betere zorg en gebruik van zorgmiddelen. Ik ben blij om vast te stellen dat deze nieuwe investering het bedrijf zal toelaten om meer klinische teams en patiënten te ondersteunen”, verklaarde Diane Lejeune, senior investeringsmanager, Life Sciences en Care bij PMV.

Met deze investeringsronde, zal LindaCare ook zorgen voor telemonitoringdiensten via zijn Independent Diagnostic and Testing Facility (IDTF) en andere lokale dienstverleners. Op die manier stelt het bedrijf overbelaste medische professionals in staat om te focussen op de diagnose bij en de zorg voor de patiënt. Het laat ook toe om het verzamelen en analyseren van patiëntengegevens op afstand uit te besteden.

## PHARMAFLUIDICS

PharmaFluidics ontstond in december 2010 als een spin-off van de Vrije Universiteit Brussel (VUB), waar meerdere jaren academisch toponderzoek de conceptuele basis vormden van een commercieel product voor de wereldwijde biotech- en farmaceutische industrie. Het bedrijf ontwikkelt robuuste, uiterst performante en gebruiksvriendelijke microchip gebaseerde kolommen voor moleculaire scheiding.

Deze microchip-gebaseerde kolommen kunnen in de analytische chromatografie gebruikt worden om met zeer hoge resolutie de componenten in een mengsel te scheiden. Chromatografie (van het Grieks: χρώμα (chrōma) = kleur en γράφειν (graphein) = schrijven) is een scheidingstechniek waarmee mengsels van verschillende stoffen gescheiden worden in hun samenstellende componenten. Het principe waarop chromatografie berust is ontdekt door de Russische bioloog Michail Tsvet toen hij in 1906 verschillende plantpigmenten van elkaar probeerde te scheiden. Dit zijn gekleurde verbindingen, vandaar de naam chromatografie.

PharmaFluidics gebruikt dit principe op een radicaal innovatieve manier. De  $\mu$ PAC™ microchip gebaseerde chromatografie-kolommen van het bedrijf laten de gebruiker toe om gevoelig meer moleculen van elkaar te scheiden in complexe biologische stalen zoals biopsies, proteoomdigesten, cultuurmedia en farmaceutisch actieve mengsels. Dit laat onder meer een efficiëntere en goedkopere ontwikkeling van medicijnen, biomerkers en diagnostica toe.

PharmaFluidics begon in september 2017 met de verkoop van zijn eerste generatie producten aan internationale onderzoekscentra en farmaceutische bedrijven. Voor de verdere commercialisatie en productontwikkeling van deze baanbrekende innovatie legden de bestaande aandeelhouders, nieuwe investeerders en het management in 2017 dan ook 8,4 miljoen euro op tafel. De aandeelhouders zijn onder andere Rudi Mariën, Annie Vereecken, FPIM, PMV, Qbic Arkiv Fonds, Theodorus Fund, Innovation Fund en Volksvermogen. Het geld zal dienen om de unieke  $\mu$ PAC™-microchips wereldwijd op de markt te brengen.



A portrait of Cedric Ververken, CEO of Confo Therapeutics, smiling and wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is standing in front of a large window with vertical blinds.

*interview*

*Cedric Ververken – Confo Therapeutics*

## NIEUWE GENEES- MIDDELEN DANKZIJ CONFO- BODIES

**Confo Therapeutics gebruikt de unieke eigenschappen van antilichamen uit lama's om onderzoek naar nieuwe geneesmiddelen mogelijk te maken. De spin-off van de VUB is ontstaan uit het baanbrekend onderzoek van professor Jan Steyaert en wordt geleid door CEO Cedric Ververken.**

Confo Therapeutics focust op GPCR's, of G-proteïnegekoppelde receptoren, een erg belangrijke klasse aangrijpingspunten voor geneesmiddelen. De ongeveer 800 GPCR's in het menselijke lichaam fungeren als flexibele schakelaars in het celmembraan en spelen een belangrijke rol in tal van ziekteprocessen. Dankzij de lama-antilichamen die Confo Therapeutics ontwikkelde tot zogenaamde

Confobodies kunnen de wetenschappers van het bedrijf GPCR's isoleren in hun actieve vorm, en die vervolgens gebruiken voor de ontwikkeling van nieuwe geneesmiddelen.

"30 à 40% van de geneesmiddelen die vandaag op de markt zijn, werken via GPCR's. Ondanks dat succes blijken meer dan de helft van alle GPCR's moeilijk te targetten, vooral in het geval waarbij het geneesmiddel de GPCR moet kunnen activeren. Het team van professor Steyaert heeft op dat vlak een enorme doorbraak gerealiseerd", zegt Cedric Ververken. "Diezelfde Confo®-technologie gebruiken we bij Confo Therapeutics om erg gevoelige screeningsmethoden te ontwikkelen om geschikte moleculen op te pikken op GPCR's waar andere bedrijven tot op vandaag niets voor vinden."

#### EARLY DRUG DISCOVERY

"We hebben een eerste set GPCR-targets voor onze interne pijnlijnt uitgekozen en zitten nu in de fase van de *early drug discovery*. We zien dat de Confobodies inderdaad toelaten om nieuwe moleculen te ontdekken voor notoir moeilijke GPCR's. Maar het kan nog jaren duren vooraleer we echt tot een geneesmiddel komen."

In de beginfase van de start-up - in 2015 - was er meteen een serieuze kapitaalaronde. Confo Therapeutics haalde 6,7 miljoen euro op, onder andere bij PMV. Intussen is er ook 3,6 miljoen aan subsidies van Innoviris en VLAIO bijgekomen, en in 2017 nog twee grote deals met farmabedrijven, nl Lundbeck en Roche. "Beide bedrijven zagen hun intern onderzoek vastlopen, en vonden via onze Confo®-technologie een manier om toch kandidaatgeneesmiddelen te detecteren. Als op basis van ons gezamenlijk onderzoek later effectief medicijnen ontwikkeld worden, krijgen wij mijlpaalbetalingen en ook een deel van de opbrengst. Deze deals met Lundbeck en Roche laten ons toe om op GPCR's

te werken die niet geschikt zijn voor onze eigen pijnlijnt. Behalve financieel zijn ze voor ons ook interessant als signaal naar latere investeerders - een soort van kwaliteitslabel."

#### WEESZIEKTEN

Ververken wil tegen 2021 minstens twee onderzoeksprojecten in klinische ontwikkeling hebben. Vanaf dan kan er effectief getest worden op mensen. Op dit moment maakt Confo Therapeutics nog niet bekend op welke ziektes het werkt, met uitzondering van fibrose. "Fibrose is een ziekteproces waarbij weefsels door chronische ontsteking of andere vormen van schade veranderen van vorm en gelijkelijk hun normale functie verliezen. Fibrose kan ook een eerste stap zijn naar de ontwikkeling van kanker. Momenteel werken we aan een molecule die kan werken tegen leverfibrose. Maar daar stopt het niet, er zijn heel veel varianten van fibrose en op dit moment zijn er weinig behandelingen voor. We zouden veel patiënten kunnen helpen als dit slaagt."

"Daarnaast werken we aan twee weesziekten (zeldzame ziekten) waarvan er in Europa minder dan tien patiënten zijn op honderdduizend mensen. Er zijn vaak weinig behandelingen voor omdat grote farmabedrijven geen commerciële opportuniteit zien. Daarom wordt dergelijk onderzoek financieel gestimuleerd en geven controlerende instanties ondersteuning bij klinische ontwikkeling. Zo is het voor een klein bedrijf als het onze wel interessant om hierin te investeren. Je kan heel gericht voor een kleine patiëntenpopulatie ontwikkelen, zonder daarbij grote klinische studies te doen, en je krijgt subsidies. En op lange termijn kan deze activiteit toch winstgevend zijn, omdat de prijs van een dergelijk geneesmiddel meestal hoger ligt en je langer bescherming krijgt tegen de komst van generische producten."

Op dit moment communiceert Confo Therapeutics nog niet om welke weesziekten het gaat. "We willen de buitenwereld, en met name de betrokken patiënten, niets beloven dat we daarna niet kunnen waarmaken. En ja, we willen natuurlijk ook niet dat iemand ons voor is."

#### TOEKOMST

De klinische ontwikkeling is een doel voor 2021, maar dan moeten het bedrijf en zijn team verder groeien. Cedric Ververken: "Momenteel hebben we alle vereiste expertise in huis, maar naarmate het onderzoek vordert zullen we versterking nodig hebben op het gebied van preklinische en klinische ontwikkeling en voor de productie van geneesmiddelen op grotere schaal. En, uiteraard, voldoende financiële middelen om onze programma's verder te zetten."

"PMV is hiervoor een heel constructieve partner. Zij heeft heel veel ervaring in de levenswetenschappen. En uiteraard kunnen we ook haar netwerk aanspreken, bijvoorbeeld voor toekomstige financieringsrondes. PMV brengt ons in contact met de juiste mensen en dat is voor ons goud waard."

# VASTGOED EN INFRASTRUCTUUR

Infrastructuurinvesteringen zijn broodnodig. Ze zijn bepalend voor de welvaart en het welzijn in Vlaanderen. Denk maar aan weginfrastructuur, schoolgebouwen, sportinfrastructuur of publiek vastgoed.

Een deel van de oplossing om dat allemaal te financieren ligt bij private investeerders. Om te voldoen aan de infrastructuurbehoefte zal de overheid onvermijdelijk een beroep moeten doen op de private sector. Zeker in tijden van budgettaire besparingen is de inbreng van private financiering noodzakelijk om grote projecten te realiseren. En dat treft, want ook vanuit de private investeerders zelf is er een grote vraag om extra te investeren in infrastructuur, en vooral, in betere infrastructuur.

Om dat doel te bereiken, moet er voortdurend worden geanalyseerd welke infrastructuurnoden er zijn. Op basis daarvan kan men dan een duidelijke visie op de lange termijn ontwikkelen waarbij enkele strategische projecten prioriteit krijgen. Dit is in de eerste plaats een kerntaak van de overheid. Maar ook private investeerders zouden goede infrastructuurprojecten kunnen aanbevelen, op voorwaarde dat zij daar ook voor vergoed worden.

Daarvoor zijn duidelijke spelregels nodig. Eens een strategisch infrastructuurproject in kaart is gebracht, moet er een duidelijk kader komen. In eerste instantie gaat het om een begroting van de kosten, én de keuze of een project enkel ten laste komt van de overheid of dat ook private investeerders mogen meedoen. Dit houdt in dat de overheid openheid

aan de dag legt op het vlak van de meerwaarde die men kan realiseren met het project. Bovendien moeten de doelstellingen en oplevertermijnen duidelijk zijn. Het verder standaardiseren van projecten en aanbestedingen zou hier soelaas kunnen brengen.

Van zodra de overheid heeft besloten om enkele projecten op gang te trekken, moet zij dit transparant en tijdig aankondigen. Zo kan de markt zich adequaat organiseren en kunnen private partners zich voorbereiden. Dit kan heel eenvoudig met een online platform.

En ten slotte, is het niet aan PMV om te beslissen of de overheid meer of minder geld moet vrijmaken voor infrastructuurprojecten. Meer nog, de discussie over meer of

minder overheid is vandaag eigenlijk niet relevant. Wel moet de overheid zich bereid tonen om ook alternatieve financiering te omarmen, rechtszekerheid te creëren voor private investeerders en open met elkaar samen te werken.

Vandaag praten overheid en investeerders vaak naast elkaar en heerst er veel argwaan en onbegrip. Maar het gaat evengoed om betere samenwerking tussen verschillende overheden. Infrastructuurprojecten zijn immers vaak grensoverschrijdend. Denk maar aan wegen, maar evengoed aan de bouw van een zwembad in een gemeente dat ook gebruikt kan worden door de inwoners van een naburige gemeente.

Bij PMV zijn we alvast bereid om ons steentje bij te dragen, letterlijk en figuurlijk.



## EPICO

In maart 2017 sloegen PMV en de Nederlandse adviseur/investeerder RebelGroup de handen in elkaar voor de oprichting van een nieuw investeringsfonds voor infrastructuur, de 'European Projects Investment Company' (EPICo). EPICo is een uniek Belgisch-Nederlandse samenwerking op basis van een langdurige relatie tussen PMV en Rebel.

Rebel is een onafhankelijk advies- en investeringshuis met kantoren in Rotterdam, Antwerpen, Washington DC, Johannesburg en Manilla. Zij adviseert overheden, internationale organisaties en bedrijven op het snijvlak van publiek en privaat en investeert in maatschappelijke projecten en bedrijven.

Met deze joint venture willen beide partners investeren in de bouw- en operationele fase van publiek-private partnerschapsprojecten (PPS), hernieuwbare energie en andere infrastructuurprojecten in de Benelux of elders in Europa. De vennootschap is autonoom, maar het dagelijks beheer wordt waargenomen door PMV Fund Management nv en Rebel Infra Developers BV.

De beoogde fondsgrootte bedraagt 100 tot 150 miljoen euro, waarvan 90 miljoen euro al is toegezegd. Investeerders van het eerste uur zijn het Pensioenfonds Metaal OFP, Pensio B OFP, Crelan nv en Argenta Groep nv.

Mark Hillewaere, fondsmanager bij PMV, verklaart: "Het gebrek aan knowhow remt veel investeerders zoals verzekeraars en pensioenfondsen af om te investeren in deze sector. Tien jaar geleden was in de wereld van infrastructuurinvesteringen de toegang tot kapitaal cruciaal. Vandaag is dat de toegang tot knowhow. Het is net omwille van de aanwezige expertise en de toegang tot deze knowhow dat de combinatie PMV en Rebel zo sterk is."

Wout Korving, medeoprichter en fondsmanager bij Rebel, vult aan: "Het is in de wereld van vandaag essentieel dat de investeerder zelf over voldoende kennis en toegang tot projecten beschikt. EPICo is toegerust om beiden te doen. We verwachten dat een flink deel van de toekomstige pijplijn zal bestaan uit middelgrote tot kleine infrastructuurprojecten. De toegang tot de knowhow van Rebel en PMV zorgt er, samen met een ondernemende insteek voor dat we ook in deze kleinere projecten effectief kunnen zijn."

## HUISVESTING VLIZ & ILVO

Het Vlaams Instituut voor de Zee (VLIZ), haar projectpartners en de Oostendse vestiging van het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO) zullen een nieuwe gemeenschappelijke huisvesting realiseren op de Oosteroever in Oostende. Dit project luistert naar de naam InnovOcean Campus en zal gebeuren via een Design & Build-opdracht.

Het VLIZ is een gerenommeerd centrum voor marien en kustgebonden research. Het bevordert de internationale uitstraling van het Vlaamse zee-wetenschappelijke onderzoek en het internationaal marien onderwijs. Momenteel huist het instituut nog in de gebouwen van de Oostendse Vismijn aan de Wandelaarkaai. Die deelt het trouwens met zijn projectpartners: de European Marine Board, het IOC Project Office for IODE (Unesco), EMODnet, Streekhuis Kust van de Provincie West-Vlaanderen en de Erfgoedcel Kusterfgoed.

Het ILVO is een internationaal bekend wetenschappelijk instituut. Het verricht multidisciplinair, onafhankelijk onderzoek en verleent gespecialiseerde diensten aan de landbouw, de visserij en de voedingsindustrie in Vlaanderen. Vanuit zijn huidige lokalen aan de Oostendse Ankerstraat doet het onderzoek naar de kwaliteit van het aquatische milieu en van biologische zeep producten. Ook de visbestanden en hun plaats in het ecosysteem passeren er onder de loop. Ten slotte

bestudeert het ILVO de efficiëntie en de effecten van visserijmethodes en geeft het inzicht in de socio-economische aspecten van de visserijsector.

Omdat de huidige concessie van het VLIZ in de oude Vismijn afloopt, vroeg het departement Economie, Wetenschap en Innovatie aan PMV om te zoeken naar nieuwe huisvesting. Na enkele opties te hebben onderzocht kwam de site van ILVO onder de aandacht. Gezien het feit dat ILVO in sterk verouderde gebouwen opereert en gelet op de complementariteit van de activiteiten van VLIZ en ILVO, heeft PMV voorgesteld om voor beide organisaties een gemeenschappelijke huisvesting te realiseren, waarbij heel wat synergie- en efficiëntiewinsten te behalen zijn. De Vlaamse regering stapte mee in het verhaal en besliste in juli 2016 om het nieuwbouwproject te realiseren op de huidige site van het ILVO, gelegen aan de koninklijke baan op de Oosteroever van Oostende.

Deze nieuwe huisvesting, onder de naam InnovOcean Campus, zal bestaan uit ca. 8000 m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlakte met kantoren, seminarie- en vergaderinfrastructuur, ontvangst- en cateringruimte, een bibliotheek, fysicochemische laboratoria, laboratoria voor aquacultuur en atelierruimte.

PMV begeleidt ILVO en VLIZ bij de ontwikkeling van de InnovOcean Campus. Zij is de projectregisseur en aanbestedende dienst en voert hiervoor een Design en Build-procedure via een onderhandelingsprocedure met bekendmaking. PMV leidt ook de stuurgroep die is samengesteld uit

vertegenwoordigers van de bevoegde kabinetten, beide organisaties en het Facilitair Bedrijf van de Vlaamse Overheid.

Het voorziene projectgebied bestond oorspronkelijk louter uit het huidige ILVO-perceel, maar werd uitgebreid met het aanpalende terrein in beheer van het agentschap Wegen en Verkeer. Hierdoor kwam een totale oppervlakte van ca. 22.000 m<sup>2</sup> vrij. Bovendien kon men op die manier de inplanting optimaliseren. De InnovOcean Campus zal met haar ligging aan het nieuwe Watertorenplein immers een belangrijke schakel vormen tussen de Vuurtorenwijk (de Opex) en het nieuwe havengebied Oosteroever in Oostende. Deze samenvoeging laat ook toe om een deel van het projectgebied in de markt te zetten en op die manier de nieuwbouwkosten gedeeltelijk te compenseren. De afsplitsing en valorisatie zelf zullen gebeuren door de afdeling Vastgoedtransacties bij Vlabel.

Het budget wordt geraamd op 14 miljoen euro, exclusief btw.

PMV lanceerde de onderhandelingsprocedure in januari 2017 en voorziet een gunning in de zomer van 2018. De ingebruikname van de InnovOcean Campus is gepland in het voorjaar van 2021.



vrije tribune

---

*Prof dr. Caroline Pauwels – Rector VUB*

---

## *De universiteit van de toekomst*

*De kans dat er ook in 2030 universiteiten zullen bestaan is erg groot. De kans dat die universiteiten er zullen uitzien zoals vandaag, is veel kleiner.*

*Universiteiten staan voor enorme uitdagingen. Geconfronteerd met de grote maatschappelijke vraagstukken wordt er, terecht, veel van ze verwacht. Maar tegelijk zijn er ook heel wat ontwikkelingen die maken dat hun positie sterk onder druk staat. Universiteiten zullen zichzelf dan ook moeten heruitvinden.*

Traditioneel vormden onderwijs en onderzoek de *fonds de commerce* van die universiteiten; die activiteiten vinden echter in toenemende mate immers ook buiten de universiteit plaats.

Zo werd het menselijk genoom tezelfdertijd ontrafeld door internationale teams die werkten met overheidsmiddelen, als door een privébedrijf dat hoopte patenten te verwerven en die te gelde te maken. Postacademisch onderwijs en *executive programs* worden tegenwoordig door universiteiten aangeboden, maar ook bijvoorbeeld door bedrijven als Adecco, die onder meer oudere ingenieurs bijscholen naar die vakgebieden waar vandaag grote vraag naar bestaat.

Universiteiten mogen op die ontwikkelingen niet reageren door protectionistisch hun markt proberen af te schermen; het is een strijd die ze wellicht toch niet kunnen winnen. Als ze slim zijn, zien ze hier vooral opportuniteiten om nieuwe partnerschappen en samenwerkingen mogelijk te maken, tussen private en publieke instellingen.

Universiteiten kunnen trouwens niet anders dan nieuwe partners zoeken. Dat heeft ook te maken met de spanning die er bestaat tussen enerzijds de teruglopende publieke financiering en anderzijds de internationale concurrentie en de toenemende eisen en verwachtingen die ten aanzien van wetenschap worden gesteld.

Universiteiten moeten én regionaal betrokken én internationaal performant zijn. De positie in de internationale rankings en netwerken bepaalt hun toegang tot grote onderzoeksprojecten, maar tegelijkertijd hebben ze ook de maatschappelijke verantwoordelijkheid inclusief te zijn en toegankelijk voor iedereen. Wetenschappelijk onderzoek moet én gespecialiseerd zijn in de diepte én relevant in de breedte. Het moet voor fundamentele doorbraken zorgen, maar het moet ook economisch renderen.

Wetenschappelijke kennis moet onze wissel op de toekomst vormen, maar tegelijkertijd worden het statuut en de autonomie van de wetenschap in vraag gesteld. Creativiteit heet onze belangrijkste grondstof te zijn, maar de regelgeving en controledrift leiden ertoe dat wetenschappers geneigd zijn op veilig te spelen. Niet te verwonderen dat ze, gegeven al die tegenstrijdige impulsen, kreunen onder de toenemende werkdruk.

Die ontwikkelingen dwingen universiteiten opnieuw na te denken over hun eigen rol en functie. Dat is niet alleen zo in Vlaanderen, dat gebeurt wereldwijd. Zo zijn veel van de klassieke discussies – tussen menswetenschappen en exacte

wetenschappen, tussen fundamenteel en toegepast onderzoek – eigenlijk achterhaald. De traditionele indeling van universiteiten op basis van faculteiten, weerspiegelt al lang niet meer de realiteit van wetenschappelijk onderzoek.

Vandaag zijn ongeveer alle belangrijke wetenschappelijke doorbraken het resultaat van werk waarin verschillende disciplines worden samengebracht. Vandaag gaat aan elk toegepast onderzoek noodzakelijkerwijs basisonderzoek vooraf.

Recent nam de Franse farmareus Sanofi de VUB-spin-off Ablynx over voor maar liefst 3,9 miljard euro. Aan de wieg van het grote avontuur van Ablynx staan drie VUB-wetenschappers die per toeval een nieuw antilichaam of antistof in het bloed van een dromedaris ontdekten, dat veel kleiner en eenvoudiger is dan de tot dan bekende antilichamen.

Toevallige ontdekkingen kan je niet plannen. De gloeilamp is niet uitgevonden door onderzoek naar betere kaarsen, noch is de laser uitgevonden door onderzoek naar betere gloeilampen.

Tot in de jaren 1980 was de studie van retrovirussen een eerder esoterisch onderwerp, om de ontwikkeling van bepaalde kankers beter te kunnen testen op dieren. Retrovirussen kwamen immers niet voor bij mensen, dacht men. Maar toen men zich realiseerde dat aids veroorzaakt werd door retrovirussen, was men maar al te blij dat er al 15 jaar 'esoterisch' onderzoek was verricht, waarop men nu kon steunen.

Eind 2017 presenteerde het Britse gespecialiseerde onderzoeksbureau Biggar Economics de resultaten van een studie, uitgevoerd op vraag van de Vlaamse Interuniversitaire raad, over de economische bijdrage van de vijf Vlaamse universiteiten.

Die bijdrage is, zo blijkt, aanzienlijk. De circa 1,5 miljard euro die de verschillende overheden jaarlijks aan de vijf universiteiten uitkeren, levert onze economie bijna 10 miljard euro op. Voor elke euro die je investeert krijg je er, met andere woorden, meer dan zes terug.

Rechtstreeks stellen de universiteiten 32.000 mensen tewerk; onrechtstreeks, onder meer via allerlei spin-off-bedrijven, meer dan 90.000. Hun belangrijkste eindproducten zijn intellectueel en menselijk kapitaal: samen tellen ze 125.000 Bachelors en Mastersstudenten.

De economische bijdrage van wetenschappelijk onderzoek is dus groot; investeren in wetenschap loont. Maar wetenschappers moet je vertrouwen geven. Je moet ze de ruimte geven om nieuwsgierig te zijn, om gissend en missend dingen uit te proberen.

Soms komen ze zo op dingen die economisch of maatschappelijk van grote waarde zijn. Soms duurt het een hele tijd voor iemand een relevante toepassing vindt. Achteraf bekeken is de gigantische impact en meerwaarde van fundamenteel onderzoek altijd overduidelijk, maar op het moment zelf ondervinden wetenschappers vaak de grootste moeite om de subsidiërende instanties – publiek en privaat – daarvan te overtuigen.

De toekomstige universiteit zoals ik ze zie, is er één die bovenal verbonden is, die deel uitmaakt van een netwerk waarin bedrijven, maatschappelijke organisaties en de overheden duurzaam met elkaar samenwerken. Zo leren ze elkaars eigenheid en behoeften kennen en respecteren.

Voorbeelden daarvan bestaan. De Erasmus Universiteit Rotterdam zette in 2011 het model op van de 'kennis-werkplaatsen', waarin de universiteit, de stedelijke overheid, bedrijven en stedelijke organisaties samen onderzoek aansturen rond verschillende maatschappelijke thema's.

Bijzonder interessant is bijvoorbeeld een project dat begon als een wetenschappelijk onderzoek over perinatale sterfte, maar dat inmiddels, met de medewerking van de stad, de farmaceutische sector en de zorgverzekeraars, is uitgegroeid tot een groot programma dat moeders in kwetsbare situaties begeleidt.

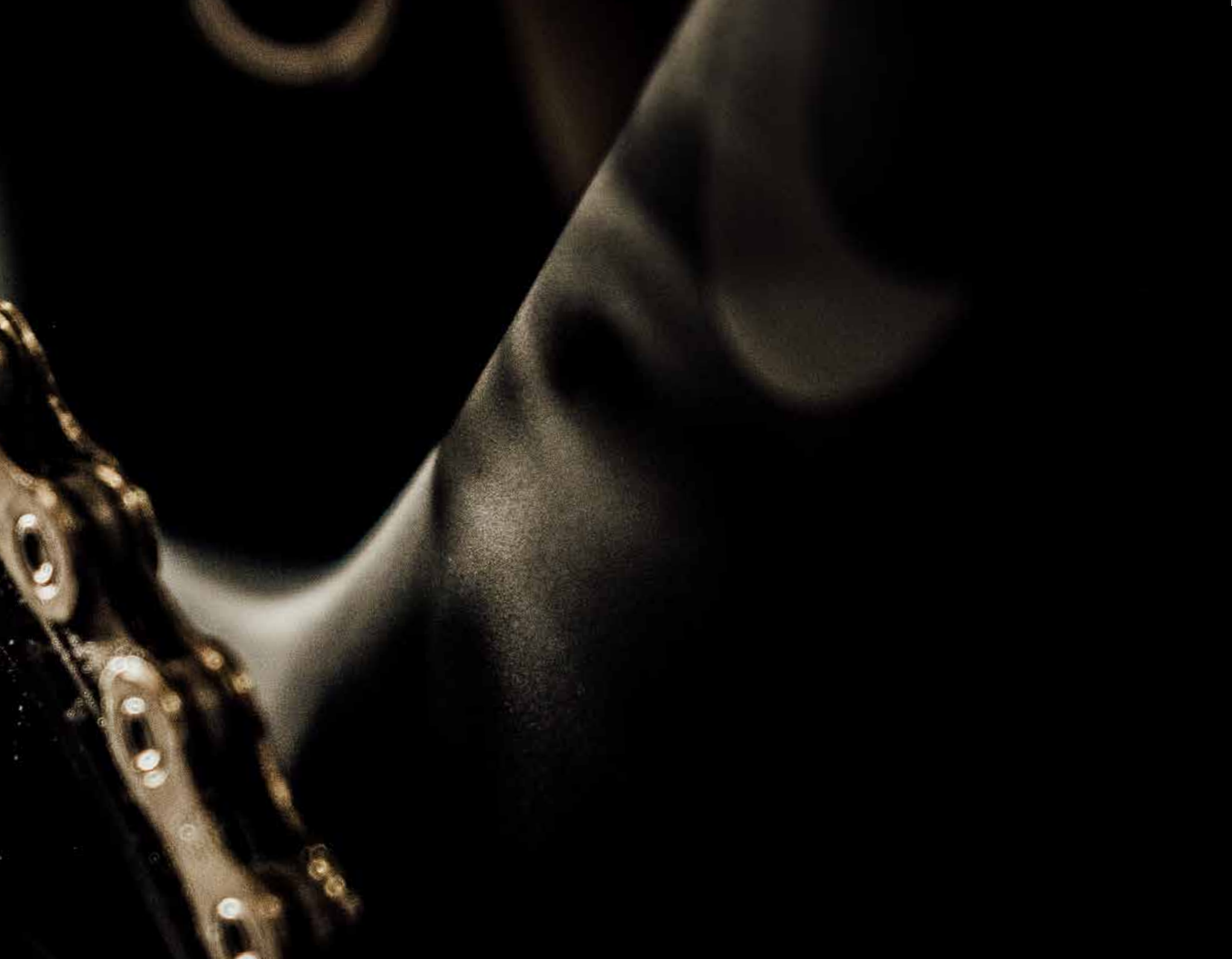
De universiteit van de toekomst maakt met overheid, bedrijven en burgers deel uit van een *quadruple helix*. De universiteit van de toekomst is niet meer opgebouwd op basis van faculteiten, maar georganiseerd rond wetenschappelijke vraagstukken en maatschappelijke uitdagingen. In de universiteit van de toekomst vormen fundamenteel, toegepast en strategisch onderzoek logische en vanzelfsprekende schakels in een zelfde innovatieketen.

De universiteit van de toekomst begint vandaag ...



# 05

**FINANCIEEL VERSLAG PMV NV**



# BALANS

PER 31/12/2017 (IN EURO)

## ACTIVA

|                                                                | Codes        | Boekjaar 2017      | Boekjaar 2016      |
|----------------------------------------------------------------|--------------|--------------------|--------------------|
| <b>Vaste activa</b>                                            | <b>21/28</b> | <b>694.208.700</b> | <b>634.755.503</b> |
| Immateriële vaste activa                                       | 21           | 389.907            | 711.700            |
| Materiële vaste activa                                         | 22/27        | 86.429             | 93.352             |
| <i>Meubilair en rollend materieel</i>                          | 24           | 86.429             | 93.352             |
| Financiële vaste activa                                        | 28           | 693.732.364        | 633.950.451        |
| <i>Verbonden ondernemingen</i>                                 | 280/1        | 405.012.065        | 406.360.079        |
| <i>Deelnemingen</i>                                            | 280          | 403.415.625        | 404.724.628        |
| <i>Vorderingen</i>                                             | 281          | 1.596.441          | 1.635.451          |
| <i>Ondernemingen waarmee een deelnemingsverhouding bestaat</i> | 282/3        | 205.457.132        | 146.408.129        |
| <i>Deelnemingen</i>                                            | 282          | 125.101.728        | 109.357.987        |
| <i>Vorderingen</i>                                             | 283          | 80.355.403         | 37.050.142         |
| <i>Andere financiële activa</i>                                | 284/8        | 83.263.166         | 81.182.242         |
| <i>Aandelen</i>                                                | 284          | 22.841.081         | 20.887.170         |
| <i>Vorderingen en borgtochten in contanten</i>                 | 285/8        | 60.422.086         | 60.295.072         |
| <b>Vlottende activa</b>                                        | <b>29/58</b> | <b>249.562.588</b> | <b>256.023.435</b> |
| Vorderingen op meer dan één jaar                               | 29           | 143.708.204        | 96.028.167         |
| <i>Overige vorderingen</i>                                     | 291          | 143.708.204        | 96.028.167         |
| Voorraden en bestellingen in uitvoering                        | 3            | 139.552            | 220.803            |
| <i>Voorraden</i>                                               | 30/36        | 139.552            | 220.803            |
| <i>Handelsgoederen</i>                                         | 34           | 139.552            | 220.803            |
| Vorderingen op ten hoogste één jaar                            | 40/41        | 8.604.731          | 8.782.604          |
| <i>Handelsvorderingen</i>                                      | 40           | 2.099.971          | 3.801.672          |
| <i>Overige vorderingen</i>                                     | 41           | 6.504.760          | 4.980.932          |
| Geldbeleggingen                                                | 50/53        | 20.516.140         | 30.323.583         |
| <i>Overige beleggingen</i>                                     | 51/53        | 20.516.140         | 30.323.583         |

|                          | Codes        | Boekjaar 2017      | Boekjaar 2016      |
|--------------------------|--------------|--------------------|--------------------|
| Liquide middelen         | 54/58        | 72.387.115         | 116.643.864        |
| Overlopende rekeningen   | 490/1        | 4.206.845          | 4.024.413          |
| <b>Totaal der activa</b> | <b>20/58</b> | <b>943.771.287</b> | <b>890.778.938</b> |

## PASSIVA

|                                                                                 | Codes        | Boekjaar 2017      | Boekjaar 2016      |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------------|--------------------|
| <b>Eigen vermogen</b>                                                           | <b>10/15</b> | <b>915.334.445</b> | <b>877.465.778</b> |
| Kapitaal                                                                        | 10           | 772.345.024        | 764.378.378        |
| <i>Geplaatst kapitaal</i>                                                       | 100          | 1.133.507.605      | 1.112.428.378      |
| <i>Niet-opgevraagd kapitaal</i>                                                 | 101          | 361.162.581        | 348.050.000        |
| Uitgiftepremies                                                                 | 11           | 23.964             | 23.964             |
| Reserves                                                                        | 13           | 9.352.373          | 7.857.272          |
| <i>Wettelijke reserve</i>                                                       | 130          | 9.352.373          | 7.857.272          |
| Overgedragen winst                                                              | 14           | 133.613.084        | 105.206.164        |
| <b>Voorzieningen en uitgestelde belastingen</b>                                 | <b>16</b>    | <b>876.571</b>     | <b>1.330.635</b>   |
| Voorzieningen voor risico's en kosten                                           | 160/5        | 876.571            | 1.330.635          |
| <i>Overige risico's en kosten</i>                                               | 164/5        | 876.571            | 1.330.635          |
| <b>Schulden</b>                                                                 | <b>42/48</b> | <b>27.560.272</b>  | <b>11.982.524</b>  |
| Schulden op ten hoogste één jaar                                                | 42/48        | 26.262.577         | 11.701.484         |
| <i>Handelsschulden</i>                                                          | 44           | 651.338            | 1.428.889          |
| <i>Leveranciers</i>                                                             | 440/4        | 651.338            | 1.428.889          |
| <i>Schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten</i> | 45           | 1.608.228          | 1.677.178          |
| <i>Belastingen</i>                                                              | 450/3        | 1.228              | 186.915            |
| <i>Bezoldigingen en sociale lasten</i>                                          | 454/9        | 1.607.001          | 1.490.263          |
| <i>Overige schulden</i>                                                         | 47/48        | 24.003.011         | 8.595.417          |
| Overlopende rekeningen                                                          | 492/3        | 1.297.696          | 281.040            |
| <b>Totaal der passiva</b>                                                       | <b>10/49</b> | <b>943.771.287</b> | <b>890.778.938</b> |

# RESULTATENREKENING

(IN EURO)

|                                                                                                       | Codes         | Boekjaar 2017     | Boekjaar 2016     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------------|-------------------|
| <b>Bedrijfsopbrengsten</b>                                                                            | <b>70/76A</b> | <b>9.008.209</b>  | <b>8.663.399</b>  |
| Omzet                                                                                                 | 70            | 8.332.213         | 7.969.269         |
| Andere bedrijfsopbrengsten                                                                            | 74            | 675.996           | 694.130           |
| <b>Bedrijfskosten</b>                                                                                 | <b>60/66A</b> | <b>15.345.441</b> | <b>15.075.798</b> |
| Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen                                                                | <b>60</b>     |                   |                   |
| Aankopen                                                                                              | 600/8         | 556.737           | 476.166           |
| Voorraad: afname                                                                                      | 609           | -556.737          | -476.166          |
| Diensten en diverse goederen                                                                          | 61            | 5.563.254         | 5.018.664         |
| Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen                                                           | 62            | 8.456.009         | 8.382.808         |
| Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa | 630           | 420.954           | 389.170           |
| Waardeverminderingen op voorraden, bestellingen en handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen)   | 631/4         | 637.988           | 699.455           |
| Voorzieningen voor risico's en kosten: toevoegingen (bestedingen en terugnemingen)                    | 635/8         | -454.065          | 1.330.635         |
| Andere bedrijfskosten                                                                                 | 640/8         | 721.301           | 585.701           |
| <b>Bedrijfsverlies</b>                                                                                | <b>9901</b>   | <b>-6.337.232</b> | <b>-8.569.623</b> |
| <b>Financiële opbrengsten</b>                                                                         | <b>75/76B</b> | <b>42.895.272</b> | <b>56.098.121</b> |
| Recurrente financiële opbrengsten                                                                     | 75            | 32.123.304        | 17.672.608        |
| Opbrengsten uit financiële vaste activa                                                               | 750           | 23.498.900        | 11.333.802        |
| Opbrengsten uit vlottende activa                                                                      | 751           | 8.624.265         | 6.338.041         |
| Andere financiële opbrengsten                                                                         | 752/9         | 139               | 765               |
| Niet-recurrente financiële opbrengsten                                                                | 76B           | 10.771.968        | 38.425.513        |
| <b>Financiële kosten</b>                                                                              | <b>65/66B</b> | <b>6.575.062</b>  | <b>6.036.873</b>  |
| Recurrente financiële kosten                                                                          | 65            | 566.745           | -516.923          |
| Kosten van schulden                                                                                   | 650           |                   |                   |

|                                                                                                                 | Codes        | Boekjaar 2017     | Boekjaar 2016     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Waardeverminderingen op vlottende activa anders dan voorraden, bestellingen in uitvoering en handelsvorderingen | 651          | 523.702           | -582.200          |
| Andere financiële kosten                                                                                        | 652/9        | 43.043            | 65.276            |
| Niet-recurrente financiële kosten                                                                               | 66B          | 6.008.317         | 6.553.796         |
| <b>Winst (Verlies) van het boekjaar vóór belasting</b>                                                          | <b>9903</b>  | <b>29.982.978</b> | <b>41.491.625</b> |
| <b>Belastingen op het resultaat</b>                                                                             | <b>67/77</b> | <b>80.958</b>     | <b>139.790</b>    |
| Belastingen                                                                                                     | 670/3        | 80.958            | 139.790           |
| <b>Winst (Verlies) van het boekjaar</b>                                                                         | <b>9904</b>  | <b>29.902.020</b> | <b>42.178.423</b> |
| <b>Te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar</b>                                                            | <b>9905</b>  | <b>29.902.020</b> | <b>42.178.423</b> |

# RESULTAATVERWERKING

(IN EURO)

|                                               | Codes        | Boekjaar 2017      | Boekjaar 2016      |
|-----------------------------------------------|--------------|--------------------|--------------------|
| <b>Te bestemmen winst</b>                     | <b>9906</b>  | <b>135.108.185</b> | <b>107.315.086</b> |
| Te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar | (9905)       | 29.902.020         | 42.178.423         |
| Overgedragen winst van het vorige boekjaar    | 14P          | 105.206.164        | 65.136.662         |
| <b>Toevoegen aan het eigen vermogen</b>       | <b>691/2</b> | <b>1.495.101</b>   | <b>2.108.921</b>   |
| Aan de wettelijke reserve                     | 6920         | 1.495.101          | 2.108.921          |
| <b>Over te dragen winst</b>                   | <b>(14)</b>  | <b>133.613.084</b> | <b>105.206.164</b> |

A close-up, low-key photograph of a vintage typewriter. The focus is on the carriage and the top of the keyboard area. A large, white, sans-serif '06' is superimposed over the left side of the image. The typewriter has a dark, possibly black or dark brown, body with some metallic accents. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

# 06

## **VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR**

**NIET-GECONSOLIDEERDE CIJFERS (25 APRIL 2018)**



NOTUS

MANGANESE

STOP

Aan de algemene vergadering van aandeelhouders

Vergadering raad van bestuur – 25 april 2018

Overeenkomstig de relevante wettelijke en statutaire bepalingen brengen wij u verslag uit over de activiteiten van ParticipatieMaatschappij Vlaanderen nv (PMV) tijdens het boekjaar 2017.

## 1. COMMENTAAR OP DE JAARREKENING

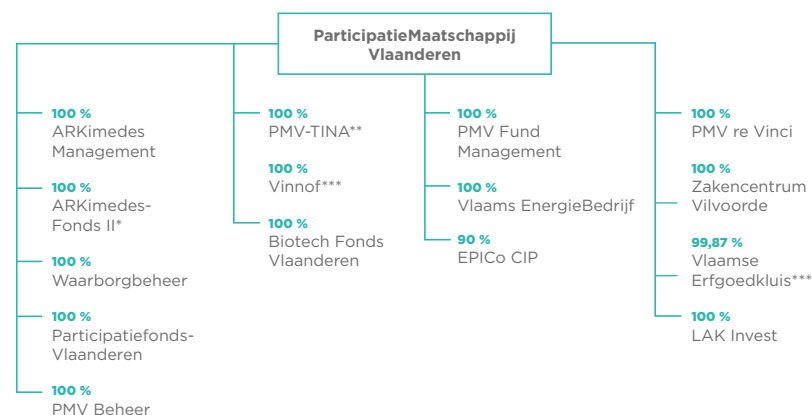
### 1.1. ACTIVA

#### 1.1.1. Financiële vaste activa

De rubriek financiële vaste activa bedraagt 693.732.364 euro tegenover 633.950.451 euro vorig boekjaar. Dit komt neer op een stijging met 9,4 % of een netto-aangroei met 59,8 miljoen euro. Hierna volgt de toelichting van de raad van bestuur bij de belangrijkste mutaties die zich hebben voorgedaan tijdens het afgelopen boekjaar.

Bij de **verbonden ondernemingen** daalt de netto-aanschaffingswaarde van 406.360.079 euro naar 405.012.065 euro. Dit is een daling met 0,3 %. De participaties worden hieronder besproken.

De onderstaande grafiek geeft de dochters weer waarover PMV controle uitoefent en die vervat zitten in de rubriek verbonden ondernemingen (de percentages geven het aandeelhouderschap weer van de PMV-groep in de vennootschap).



Situatie op 31 december 2017

\*Vereffening gepland in 2018

\*\*Vereffend op 9 maart 2018

\*\*\*Vereffend op 19 januari 2018

**ARKImedes Management nv** beheert ARKImedes-Fonds nv en ARKImedes-Fonds II nv (cf. infra). Voor het beheer van beide fondsen ontvangt ARKImedes Management een vaste vergoeding. ARKImedes Management heeft een participatie van 1,68 % in ARKImedes-Fonds. ARKImedes Management is tevens houder van één aandeel in ARKImedes-Fonds II. Het resultaat van het boekjaar na belastingen toont een winst van 157.747 euro. Net als in de voorgaande jaren keert ARKImedes Management een dividend uit.

De ARKImedesregeling ging in 2005 van start met de oprichting van een eerste ARKImedesfonds, met name **ARKImedes-Fonds nv**. Het fonds haalde 110 miljoen euro op tijdens een publieke emissie en startte in januari 2006 met investeringen in fondsen waaraan ook andere investeerders middelen ter beschikking stellen (ARKIV's genaamd). Het commitment in de negen ARKIV's waarin het fonds nog participeert, bedraagt 75,5 miljoen euro per 31 december 2017. Hiervan werd 73,5 miljoen euro volgestort. Via de hefboomwerking van ARKImedes-Fonds werd een bedrag van 232,2 miljoen euro gemobiliseerd, waarvan 163,9 miljoen euro werd geïnvesteerd in 126 verschillende doelondernemingen en 28,3 miljoen euro in 18 bijkomende ondernemingen.

**ARKimedes-Fonds II nv** werd opgericht op 4 juni 2010. Het geplaatst kapitaal bedraagt 210 miljoen euro en bij afsluiting van het boekjaar werd hiervan 80 miljoen euro volgestort. Op één na, zijn alle aandelen van ARKimedes-Fonds II in handen van PMV. Het overblijvende aandeel is in handen van ARKimedes Management.

Net zoals het eerste ARKimedesfonds, heeft ARKimedes-Fonds II tot doel participaties te nemen in vennootschappen die erkend zijn als ARKIV. Per eind 2017 zijn er 17 erkende ARKIV's operationeel. Het totale engagement in die ARKIV's bedraagt 166,7 miljoen euro.

Tijdens het boekjaar 2017 werden kapitaalvolstorting(en) uitgevoerd in twaalf ARKIV's voor een bedrag van 11,7 miljoen euro. Ook werd in 2017 voor 12,4 miljoen euro aan kapitaalverminderingen en 0,3 miljoen euro aan dividenden geregistreerd als gevolg van exits binnen de ARKIV's. De netto-aanschaffingswaarde van de ARKIV's op de balans bedraagt 61,0 miljoen euro tegenover 62,0 miljoen euro vorig boekjaar. De erkende ARKIV's hebben samen al in 144 verschillende doelondernemingen geïnvesteerd voor een bedrag van 247,2 miljoen euro.

Het verlies van het boekjaar bedraagt 3.526.957 euro, tegenover een winst van 2.500.532 euro vorig jaar. Het resultaat wordt in sterke mate bepaald door een afwaardering voor een bedrag van 2,9 miljoen euro.

Bij **Waarborgbeheer nv**, een 100 %-dochtervennootschap van PMV, is het gebruik van de Waarborgregeling ten opzichte van vorig jaar gestegen van 232,3 miljoen euro (voor 1.771 verbintenissen) naar 260,9 miljoen euro (voor 1.944 verbintenissen). De vennootschap verstrekt zelf geen waarborgen, maar treedt op als beheerder in naam en voor rekening van het Vlaams Gewest. Zij ontvangt een vergoeding voor dit beheer.

Waarborgbeheer staat ook in voor de registratie van de Winwinleningen. In 2017 werden 2.555 Winwinleningen geregistreerd en dit voor een totaalbedrag van 60,3 miljoen euro. Dit komt neer op een stijging van respectievelijk 19,3 % en 20,1 % tegenover 2016.

Alle verrichtingen die betrekking hebben op de Waarborgregeling vallen buiten de balans van Waarborgbeheer en worden geboekt op afzonderlijke rekeningen, waarvan een financiële rapportering wordt overgemaakt aan de bevoegde diensten van het Vlaams Gewest. Waarborgbeheer boekt een winst van 186.475 euro tegenover 219.906 euro vorig jaar. Het eigen vermogen bedraagt 2.641.967 euro.

In het kader van de zesde staatshervorming werden de activiteiten van het federale Participatiefonds in 2014 overgedragen naar de gewesten en, voor wat het Vlaams Gewest betreft, voortgezet door **Participatiefonds-Vlaanderen nv**. De bestaande leningenportefeuille van het federale Participatiefonds die betrekking had op Vlaanderen, werd niet overgedragen naar de vennootschap.

In 2015 werd het productengamma van Participatiefonds-Vlaanderen vernieuwd en vereenvoudigd. Er worden nog twee producten aangeboden, met name de Startlening+ die bedoeld is voor starters en de KMO-cofinanciering waarbij een private investeerder een minimaal percentage van het project financiert. In het boekjaar 2017 werden er voor 29,1 miljoen euro aan leningen goedgekeurd, dit is een daling van 12 % t.a.v. 2016. Er werden 248 ondernemingen, waarvan 205 starters, gefinancierd. De ingezette middelen hebben voor 105,9 miljoen euro aan investeringen en de creatie van 778 tewerkstellingsplaatsen mogelijk gemaakt.

Per eind december 2017 werden er gecumuleerd voor 88 miljoen euro leningen toegekend, waarvan tot zover 62 miljoen euro werd opgenomen.

In uitvoering van de bijzondere wet van 6 januari 2014 met betrekking tot de zesde staatshervorming werd het kapitaal van Participatiefonds-Vlaanderen verder volgestort met 13,25 miljoen euro vanuit het federale Participatiefonds. Op 30 oktober 2017 heeft PMV ingeschreven op een kapitaalverhoging van 10 miljoen euro, volgestort voor 5 miljoen euro. Zodoende bedraagt het geplaatst kapitaal 126 miljoen euro, waarvan 68 miljoen euro volgestort is.

Het verlies van het boekjaar 2017 bedraagt 3.114.815 euro. Dit komt door het aanleggen van een statistische waardevermindering voor toekomstige verliezen op de kredietportefeuille van 1.512.971 euro en het boeken van voorlopige waardeverminderingen en finale mindervwaarden op de lopende kredietportefeuille voor een bedrag van 3.002.409 euro.

De deelneming in **PMV Beheer nv** bleef ongewijzigd ten opzichte van het vorige boekjaar. PMV Beheer 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 verlies van 141.901 euro.

---

**PMV-TINA Comm.VA** verschaft risicokapitaal en groeifinanciering aan (consortia van) ondernemingen met als doel innovaties versneld te realiseren en naar de markt te brengen. In de loop van 2017 gebeurden er vervolginvesteringen bij Midiagnostics, Newtec Borit, LUXeXcel, Kebony, Laboratoria Smeets, Xant en FRX Polymers. Een nieuwe lening werd verstrekt aan Avantium. De leningen aan Avantium, Borit, LUXeXcel en Laboratoria Smeets werden in de loop van het boekjaar geconverteerd. In totaal werd voor 28,0 miljoen euro aan bijkomende financiering verschaft. Net na jaareinde werd ook nog een financiering toegekend aan FNG voor een bedrag van 15 miljoen euro.

In de loop van 2017 werd een vroegere kapitaalverhoging verder voor 7,5 miljoen euro volstort. Ook werd een bijkomende kapitaalverhoging doorgevoerd van 30 miljoen euro dewelke voor 22,5 miljoen euro volstort werd. Het geplaatst kapitaal bedraagt 155 miljoen euro, waarvan 7,5 miljoen euro nog niet opgevraagd werd. Het uitstaand bedrag aan participaties en leningen bedraagt 125,9 miljoen euro.

PMV-TINA sluit het boekjaar 2017 af met een winst van 14.419 euro tegenover een verlies vorig boekjaar van 5.102.649 euro.

In het kader van de vereenvoudiging van de PMV-groep waarbij de activiteiten van de PMV-groep zoveel mogelijk binnen de moeder vennootschap PMV nv worden ondergebracht, werden de leningen en participaties van PMV-TINA per 26 januari 2018 overgedragen aan PMV nv. Op 9 maart 2018 werd de vennootschap ontbonden en vereffend.

**Vlaams Innovatiefonds Comm. VA** (afgekort “**Vinnof**”) heeft tijdens het boekjaar 2017 1,6 miljoen euro geïnvesteerd in AgroSavfe, Bubble, Complix, Fast Forward Pharmaceuticals, Oxynade, Trendminer en Virteo. Tevens werd er gedesinvesteerd met de verkoop van de participatie in Oxynade. Ook werd nog een earn-out ontvangen als gevolg van de verkoop van Q-Biologicals in 2016 en kwam nog een escrow vrij in het kader van de verkoop van de participatie in Cartagena.

In het kader van de vereenvoudiging van de PMV-groep waarbij de activiteiten van de PMV-groep zoveel mogelijk binnen de moeder vennootschap PMV worden ondergebracht, werden de leningen en participaties van Vinnof op 21 december 2017 overgedragen aan PMV. De vennootschap werd ontbonden en vereffend op 19 januari 2018.

De activa van Vinnof bestaan per einde boekjaar grotendeels uit een vordering op PMV als gevolg van de overdracht van de participaties en leningen, alsook uit liquide middelen. Tijdens het boekjaar heeft Vinnof 3,1 miljoen euro meerwaarden geboekt alsook een aantal waardeverminderingen voor een netto bedrag van 2,6 miljoen euro. De winst van het boekjaar bedraagt 488.946 euro tegenover een winst van het vorige boekjaar van 397.508 euro.

De waardering van Vinnof in de boeken van PMV werd in lijn gebracht met de eigen vermogenswaarde van Vinnof.

**Biotech Fonds Vlaanderen nv** werd op 18 juli 2016 door middel van een kapitaalbreng in natura, ingebracht bij PMV. Tijdens boekjaar 2017 werd voor 6,8 miljoen euro bijkomend geïnvesteerd in onder meer Apha.Bio, Mycartis, reMYND, AgroSavfe, Rewind Therapeutics en Aelin Therapeutics. Tevens werd een meerwaarde gerealiseerd bij de verkoop van de participatie in Multiplicom en werden voor 1 miljoen euro waardeverminderingen geboekt. Het boekjaar sluit af met een winst van 8.333.506 euro ten opzichte van een winst vorig boekjaar van 793.364 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. PMV Fund Management sluit het boekjaar af met een winst van 163.413 euro tegenover een verlies van 163.273 euro tijdens het vorige boekjaar.

**EPICo CIP nv** werd opgericht begin 2017. De vennootschap co-investeert met EPICo nv in infrastructuurprojecten in de Eurozone met een bijzondere focus op de Benelux. Gelet op de opstartfase zijn de investeringsbedragen nog beperkt. Het verlies van het boekjaar van 48.341 euro is in lijn met de verwachtingen en is een gevolg van de opstartkosten van projecten.

Het **Vlaams EnergieBedrijf nv** ('VEB') werd op 18 september 2015 ingebracht in het kapitaal van PMV. Het VEB wil de publieke sector ontzorgen naar een duurzamer en efficiënter energiebeheer. Het VEB treedt op als aankoopcentrale energielevering voor publieke diensten, faciliteert energie-efficiëntieprojecten en doet aan data-analyse.

In 2017 leverde het VEB 825 GWh elektriciteit en 1.100 GWh aardgas. Het VEB zorgt voor een besparingseffect bij de klanten zowel op aankopen en verbruik van energie als verwerking van energiefacturen. In 2017 werd het schaalvoordeel van VEB merkbaar door toetreding van 82 federale entiteiten (goed voor 800 GWh aardgas en elektriciteit).

De energie-efficiëntie activiteiten groeiden verder in 2017. Er werden bestekken in de markt geplaatst om potentieelscans uit te voeren en om ESCO's (Energy Saving Companies) te selecteren. Ook werden zonnepanelen mee opgenomen in het dienstengamma. In de loop van 2018 zal dit gebeuren voor andere sectoren. Het VEB heeft in 2017 ook de eerste projectoproep gelanceerd in het kader van het actieplan energie-efficiëntie van de Vlaamse overheid.

In het kader van het project Terra bouwt VEB haar patrimonium- en energiedatabank verder uit voor bijkomende sectoren en nieuwe toepassingen. VEB werkt hiervoor samen met het Facilitair Bedrijf, VEA, Informatie Vlaanderen en Ruimte Vlaanderen.

Het VEB sluit het boekjaar af met een verlies van 1.928.541 euro; dit is onder meer toe te schrijven aan het opnemen van voorlopige kostenafrekeningen uit het verleden.

De Vlaamse regering heeft op 30 maart 2018 beslist om het Vlaams Energiebedrijf uit te kantelen uit de PMV-groep (zie punt 12. belangrijke gebeurtenissen na balansdatum).

De participatie van 51% in **Via-Invest Vlaanderen nv** (afgekort "**Via-Invest**") werd begin 2017 overgedragen aan het Vlaamse Gewest. De twee overblijvende participaties van Via-Invest, met name Via R4-Gent nv en VIA 11 nv, werden vóór die overdracht verkocht aan PMV.

**PMV re Vinci nv** een 100 %-dochtervennootschap van PMV, is eigenaar van het gebouw Kartuizershof gelegen aan de Oude Graanmarkt in Brussel. In het kader van haar vroegere investeringsactiviteiten, die begin 2016 grotendeels werden overgedragen aan PMV, heeft zij nog twee leningen in portefeuille.

De vennootschap sluit het boekjaar af met een winst van 545.931 euro ten opzichte van een winst van 7.077.978 euro in het vorige boekjaar.

**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 2017 werd een bezettingsgraad van 75 % bereikt. Het boekjaar sluit af met een verlies van 10.976 euro tegenover een winst vorig boekjaar van 12.234 euro.

**Vlaamse Erfgoedkluis nv** is sinds begin 2016 een dochteronderneming van PMV (voorheen van PMV re Vinci). De Vlaamse Erfgoedkluis vervult een brede rol om een investeringsportefeuille uit te bouwen inzake onroerend erfgoed in Vlaanderen en deze open te stellen voor het brede publiek. In het kader van de vereenvoudiging van de PMV-groep waarbij de activiteiten van de PMV-groep zoveel mogelijk binnen de moedervernootschap PMV worden ondergebracht, werden de leningen en participaties van Vlaamse Erfgoedkluis in december 2017 overgedragen aan PMV. De vennootschap werd ontbonden en vereffend op 19 januari 2018.

In de loop van 2017 werd financiering toegekend aan Arts Gebroeders Immobilière, Panquin construct, Casinoplein 10 en Hof van Lorreinen. Ook werd een samenwerkingsovereenkomst met de stad Oudenaarde afgesloten in het kader van de herontwikkeling van het Huis de Lalaing.

De vennootschap sluit het boekjaar af met een winst van 378.389 euro ten opzichte van een winst van 82.954 euro in het vorige boekjaar.

**LAK Invest nv** is sinds begin 2016 een dochteronderneming van PMV (voorheen van PMV re Vinci) en verhuurt een kantoor-en labogebouw 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 31,5 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 371.148 euro.

---

In de **ondernemingen waarmee een deelnemingsverhouding** bestaat, bedragen de deelnemingen 125.101.728 euro. De vorderingen komen op 80.355.403 euro. In totaal stijgt deze post met 40,3 % tegenover vorig boekjaar.

De stijging van de post is voor een groot deel te verklaren door de overname van diverse participaties en leningen van Vinnof, Vlaamse Erfgoedkuis en Via-Invest Vlaanderen. Ook werden in maart 2017 de SOFI participaties en leningen van het Vlaams Gewest door middel van een kapitaalbreng in natura ingebracht in PMV. Die overdrachten leiden tot een verhoging van de balanspost met 3,6 miljoen euro.

Nieuwe participaties werden onder meer genomen bij Aphea.Bio, Wattson/Less 1 en 2, Laminaria, Aelin Therapeutics, Picpussen en Rewind Therapeutics. Vervolginvesteringen gebeurden bij Storm Holding 2, NeoScores, 2Rivers, AgroSavfe, FEops, eTheRNA, Inclusie Invest en Pharmafluidics. Bij de fondsen Vesalius Biocapital I en II en LSP V werd overgegaan tot bijkomende kapitaalvolstorting.

Kapitaaluitkeringen gebeurden bij het Capricorn Cleantech Fund en Vesalius Biocapital II. De aandelen in Multiplicom werden in 2017 verkocht met een meerwaarde.

Nieuwe leningen werden verstrekt aan Storm Holding 2, Blue Gate Antwerp Public Holding, Deme Blue Energy, Less 1 en 2 en PieSync. Diverse leningen werden terugbetaald.

---

De **andere financiële vaste activa** stijgen van 81.182.242 euro naar 83.263.166 euro. Dit is een verhoging met 2,6 % tegenover vorig boekjaar.

Nieuwe participaties en bijkomende kapitaalverhogingen gebeurden in GlobalYeast Belgium, argenx, Niceberg Studios, Health Economics Privak II, Innovation Fund en Aescap. Een kapitaaluitkering gebeurde bij Aescap. Bijkomende leningen werden gegeven aan Biogazelle en Trod Medical.

#### *1.1.2. Vorderingen op meer dan één jaar*

De uitstaande vorderingen op meer dan één jaar stijgen van 96.028.167 euro tot 143.708.204 euro. Een deel van de investeringsactiviteiten van PMV – het verstrekken van leningen binnen de verschillende doelsegmenten – situeert zich in deze rubriek van de balans.

Er werden voor 53,9 miljoen euro leningen toegekend aan onder meer Novid, The Searchers, Biobest, Play AV, PTMC, Fimave, Sucova, Comics Station Antwerp, Het Elfennestje, Hefboom, Trividend, Twee Eycken en Houtwerf.

#### *1.1.3. Voorraden*

Bij de voorraden worden enkel de aankopen geboekt van het Future Carbon Fund (FCF). Tijdens het boekjaar 2017 vonden bijkomende investeringen plaats voor 556.737 euro. Een waardevermindering van 0,6 miljoen euro werd geboekt om de waarde van de emissierechten in lijn te brengen met de marktkoers.

#### *1.1.4. Vorderingen op ten hoogste één jaar*

De rubriek ‘handelsvorderingen’ omvat enerzijds het uitstaande saldo van de klanten en nog op te stellen facturen, samen 2.099.971 euro. Anderzijds bedragen de overige vorderingen 6.504.760 euro. De ‘overige vorderingen’ zijn in grote mate samengesteld uit vervallen hoofdsommen en interesten uit leningen en overboekingen van de hoofdsommen die in 2018 zullen vervallen.

#### *1.1.5. Geldbeleggingen en liquide middelen*

De globale thesauriepositie bedraagt 92,9 miljoen euro tegenover 147,0 miljoen euro vorig jaar. Tijdens het boekjaar 2017 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.

#### *1.1.6. Overlopende rekeningen van het actief*

De overlopende rekeningen bedragen 4.206.845 euro en bestaan uit de vooruitbetaalde kosten en de te ontvangen interesten.

## 1.2. PASSIVA

### 1.2.1. *Eigen vermogen*

Het maatschappelijk kapitaal bedraagt 1.133.507.605 euro tegenover een bedrag van 1.112.428.378 euro einde vorig boekjaar. Op 17 maart 2017 werden de SOFI-middelen en –participaties van het Vlaamse Gewest ingebracht via een kapitaalverhoging van 21.079.228 euro. Deze kapitaalverhoging gebeurde deels in cash (17.483.442 euro waarvan 4.370.861 euro volgestort) en deels in natura (3.595.786 euro).

Het resultaat over het boekjaar 2017 bedraagt 29.902.020 euro en wordt toegevoegd aan de wettelijke reserves (1.495.101 euro) en de over te dragen winst (28.406.919 euro), zodoende bedragen die respectievelijk 9.352.373 euro en 133.613.084 euro.

### 1.2.2. *Schulden op ten hoogste één jaar*

De post ‘handelsschulden’ betreft openstaande facturen van leveranciers voor een bedrag van 245.290 euro, te ontvangen facturen voor 257.845 euro en op te stellen creditnota's voor 148.203 euro.

De post ‘belastingen’ bestaat vooral uit de te betalen btw en de bedrijfsvoorheffing die betrekking hebben op de maand december 2017.

Bij de ‘bezoldigingen en sociale lasten’ werden de nodige voorzieningen aangelegd voor te betalen vakantiegeld en een provisie voor de variabele beloning 2017, betaalbaar in het boekjaar 2018.

De post ‘overige schulden’ bevat voornamelijk een schuld die ontstaan is naar aanleiding van de overname van de participaties en leningen van Vinnof (9,5 miljoen euro) en Vlaamse Erfgoedkuis (5,7 miljoen euro). Daarnaast bevat zij ook een al ontvangen, en in het maatschappelijk kapitaal nog te integreren, bedrag van 8,7 miljoen euro in het kader van de SIFO-financieringen (Sociaal Investeringsfonds). Naar aanleiding van de inbreng van SOFI in het kapitaal zijn de daaraan gerelateerde rollende fondsen gesaldeerd. Het rollend fonds participaties vertoont nog een saldo van 120.785 euro.

## 1.3. RESULTATENREKENING

### 1.3.1. *Bedrijfsopbrengsten*

De bedrijfsopbrengsten bedragen 9.008.209 euro tegenover 8.663.399 euro vorig boekjaar. De omzet bedraagt 8.332.213 euro en bestaat uit studieopbrengsten en prestaties voor dochterondernemingen voor 7.692.363 euro, beheervergoedingen voor 598.757 euro en ontvangen vergoedingen uit bestuursmandaten voor 41.093 euro.

Naast de omzet zijn er nog de ‘andere bedrijfsopbrengsten’ voor een bedrag van 675.996 euro. Die betreffen voornamelijk de opbrengsten uit de doorfacturatie van kosten van externe prestaties, erelonen en diverse kleinere kosten.

### 1.3.2. *Bedrijfskosten*

De bedrijfskosten bedragen 15.345.441 euro tegenover 16.406.433 euro vorig jaar. De belangrijkste posten zijn de aankoop van goederen en diensten (5.563.254 euro), personeelskosten (8.456.009 euro), afschrijvingen (420.954 euro), waardeverminderingen op voorraden (637.988 euro), terugname voorzieningen (454.065 euro) en andere bedrijfskosten (721.301 euro, vooral niet-aftrekbare btw).

Het **bedrijfsverlies (operationeel verlies)** per 31 december 2017 komt uit op 6.337.232 euro.

### 1.3.3. *Financiële opbrengsten*

De recurrente financiële opbrengsten bedragen 32.123.304 euro. De opbrengsten uit financiële vaste activa komen uit op 23.498.900 euro tegenover 11.333.802 euro vorig boekjaar. De opbrengsten uit vlottende activa bedragen 8.624.265 euro tegenover 6.338.041 euro. De opbrengsten uit vlottende activa kunnen verder opgedeeld worden in opbrengsten uit verstrekte leningen uit de investeringsactiviteiten ten belope van 8.046.995 euro (vorig jaar 5.647.193 euro) en de opbrengsten uit de eigenlijke thesauriemiddelen ten belope van 577.271 euro (vorig boekjaar was dat nog 690.848 euro). De lagere rendementen en de korter wordende beleggingshorizon zijn hiervan de oorzaak.

De niet-recurrente financiële opbrengsten betreffen in hoofdzaak de verwezenlijkte meerwaarden bij onder meer de verkoop van de participaties (of de uitstap uit) Multiplicom en VAC De Meander voor 10.170.645 euro. Tevens werd een waardevermindering teruggenomen op de participatie in Vinnof.

#### 1.3.4. Financiële kosten

De recurrente financiële kosten bedragen 566.745 euro en bestaan uit waardeverminderingen op vlottende activa (523.702 euro) en andere financiële kosten (43.043 euro).

De post ‘waardeverminderingen op vlottende activa’ is enerzijds samengesteld uit een toevoeging van waardeverminderingen voor een bedrag van 2.523.237 euro en anderzijds een terugname van waardeverminderingen voor een bedrag van 1.999.535 euro.

De ‘andere financiële kosten’ bedragen 43.043 euro en bestaan uit diverse bank- en beheerkosten.

De niet-recurrente financiële kosten bedragen 6.008.317 euro. Waardeverminderingen werden onder meer genomen op Vesalius Biocapital I, Capricorn Cleantech fund en CoScale.

#### 1.3.5. Resultaat van het boekjaar

Het boekjaar 2017 sluit af met een winst van 29.902.020 euro tegenover een winst vorig boekjaar van 42.178.423 euro.

#### 1.3.6. Bestemming van het resultaat

De raad van bestuur stelt voor aan de algemene jaarvergadering om de te bestemmen winst als volgt te verwerken:

| RESULTAATVERWERKING                        | Bedragen in euro   |
|--------------------------------------------|--------------------|
| <b>Te bestemmen winst</b>                  | <b>135.108.185</b> |
| Te bestemmen winst van het boekjaar        | 29.902.020         |
| Overgedragen winst van het vorige boekjaar | 105.206.164        |
| <b>Toevoeging aan het eigen vermogen</b>   | <b>1.495.101</b>   |
| Toevoeging aan de wettelijke reserve       | 1.495.101          |
| <b>Over te dragen winst</b>                | <b>133.613.084</b> |

## 2. SOCIALE BALANS

In de loop van 2017 werden veertien personeelsleden aangeworven bij PMV. Hiervan kwamen er zeven over van dochtermaatschappijen naar PMV. Zeven personeelsleden verlieten PMV.

Op het einde van het jaar 2017 had PMV 75 personeelsleden in dienst waarvan 48 mannen (64 %) en 27 vrouwen (36 %). 9 personeelsleden opteerden ervoor om deeltijds te werken.

De personeelsbezetting bij de dochtermaatschappijen van PMV per einde 2017 is als volgt: bij Waarborgbeheer nv zijn er 14 personeelsleden werkzaam; bij ARKImedes Management nv staan er 3 personeelsleden ingeschreven; bij Participatiefonds-Vlaanderen nv staan er 17 personeelsleden op de loonlijst, bij Biotech Fonds Vlaanderen nv staan er 2 personeelsleden ingeschreven en bij het Vlaams Energiebedrijf nv staan er 24 werknemers ingeschreven. Ten slotte is er telkens 1 personeelslid werkzaam bij PMV Beheer nv en PMV Fund Management nv. Het personeel dat op de loonlijst stond van PMV-TINA Comm.VA en Vinnof Comm.VA werd vóór jaareinde getransfereerd naar PMV in het kader van de stopzetting van de activiteiten van die vennootschappen.

De hele PMV-groep telde eind 2017 137 personeelsleden waarvan 86 mannen (63 %) en 51 vrouwen (37 %). Deze personeelsleden staan voor 130,7 voltijdse equivalenten.

### 3. PARTICIPATIES IN BEHEER VOOR HET VLAAMS GEWEST

PMV staat in voor de opvolging van de participaties voor rekening van het Vlaams Gewest. Het gaat over een “fiduciair beheer” aangezien het Vlaams Gewest de eigenaar is van de aandelen. Alle bewegingen worden opgenomen zowel binnen de orderekeningen van PMV als in de toelichting bij de jaarrekening. De activiteiten blijven ongewijzigd bij **Trividend cvba, Technopolis nv en Finlab nv**. In de voornoemde ondernemingen heeft PMV een vertegenwoordiger in de raad van bestuur. Omtrent de activiteiten van deze ondernemingen wordt zowel aan het auditcomité als aan de raad van bestuur gerapporteerd.

Op 17 januari 2017 besliste de Vlaamse Regering om de SOFI participaties en leningen, exclusief de incubatieleningen, alsook de resterende SOFI-middelen in te brengen in het kapitaal van PMV. Deze beslissing werd uitgevoerd op 17 maart 2017 door het kapitaal van PMV te verhogen door middel van een inbreng in natura, alsook een gedeelte in cash.

### 4. DEUGDELIJK BESTUUR

De samenstelling van de **raad van bestuur** bleef ongewijzigd in 2017.

De raad van bestuur is in de loop van 2017 14 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) | 14/14         | 12.396 euro      | 17.360 euro |
| Christine Claus  | 12/14         | 6.198 euro       | 7.440 euro  |
| Greta D'Hondt    | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 euro  |
| Jannie Haeck     | 10/14         | 6.198 euro       | 6.200 euro  |
| Jeroen Overmeer  | 12/14         | 6.198 euro       | 7.440 euro  |
| Raf Suys         | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 euro  |
| Rosette S'Jegers | 12/14         | 6.198 euro       | 7.440 euro  |
| Sas Van Rouveroj | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 euro  |
| Patrick Verjans  | 14/14         | 6.198 euro       | 8.680 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 2017 gebogen over personeelsbudget 2018 en de voorziene aanwervingen en personeels-beoordelingen. 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 2016, te betalen in 2017. Het comité heeft ook een stressrisico-analyse laten uitvoeren en gekoppeld aan een implementatieplan.

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

| Lid                           | Aanwezigheden | Vaste vergoeding | Zitpenning |
|-------------------------------|---------------|------------------|------------|
| Greta D'Hondt (vz)            | 5/5           | 0 euro           | 3.100 euro |
| Rosette S'Jegers <sup>1</sup> | 3/5           | 0 euro           | 1.860 euro |
| Clair Ysebaert                | 5/5           | 0 euro           | 3.750 euro |
| Luc Vandewalle                | 4/5           | 0 euro           | 3.000 euro |
| Herman De Bode                | 3/5           | 0 euro           | 2.250 euro |

Het **auditcomité** heeft tijdens het jaar 2017 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 2017. In het kader van interne audit werkzaamheden werd een doorlichting doorgevoerd van de verzekeringsportefeuille van de PMV-groep. Het comité heeft ook een auditplan opgemaakt voor de komende jaren en zich gebogen over de organisatie van de interne audit functie.

<sup>1</sup> Omwille van een belangenconflict heeft mevrouw Rosette S'Jegers niet kunnen deelnemen aan twee vergaderingen van het benoemings- en remuneratiecomité.

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

| Lid                  | Aanwezigheden | Vaste vergoeding | Zitpenning |
|----------------------|---------------|------------------|------------|
| Christine Claus (vz) | 4/4           | 0 euro           | 2.480 euro |
| Greta D'Hondt        | 3/4           | 0 euro           | 1.860 euro |
| Rosette S'Jegers     | 3/4           | 0 euro           | 1.860 euro |

De Vlaamse regering heeft op 14 juli 2017 Wim Adriaens aangesteld als **regeringscommissaris**. De regeringscommissaris oefent toezicht uit op de uitvoering van de nieuwe samenwerkingsovereenkomst die afgesloten werd met het Vlaams gewest.

## 5. KAPITAALMUTATIES (ART. 608 W.VENN.)

Op 7 maart 2017 werd het maatschappelijk kapitaal verhoogd met 21.079.228 euro. Die kapitaalverhoging bestond uit een inbreng van SOFI participaties en leningen in natura voor een bedrag van 3.595.786 euro en door een inbreng van de resterende SOFI-middelen in geld voor een bedrag van 17.483.442 euro, waarvan 4.370.861 euro volstort werd.

Het maatschappelijk kapitaal bedraagt bijgevolg 1.133.507.605 euro. Het is vertegenwoordigd door 35.788 aandelen. Het kapitaal is volledig geplaatst, maar slechts gedeeltelijk volgestort. Het nog te volstorten kapitaal bedraagt 361.162.581 euro. Het Vlaams Gewest is de enige aandeelhouder.

## 6. VERANTWOORDING VAN TOEGEPASTE WAARDERINGS-REGELS BIJ DE VERONDERSTELLING VAN CONTINUÏTEIT INDIEN UIT DE BALANS EEN OVERGEDRAGEN VERLIES BLIJKT (ART. 96 §1,6° W. VENN.)

Niet van toepassing.

## 7. VERWERFING VAN EIGEN AANDELEN (ART. 624 EN 630 W. VENN.)

Noch de vennootschap, noch een rechtstreekse dochtervennootschap, noch een persoon handelend in eigen naam maar voor rekening van de vennootschap of een rechtstreekse dochtervennootschap heeft aandelen, winstbewijzen of certificaten van de vennootschap verworven.

De vennootschap heeft geen lopende programma's tot inkoop van eigen aandelen.

## 8. PERSOONLIJK BELANG VAN DE BESTUURDERS (ART. 523 W. VENN.)

De bestuurders melden dat er gedurende het boekjaar geen verrichtingen of beslissingen hebben plaatsgevonden die vallen onder de toepassing van artikel 523 van het wetboek van vennootschappen, behoudens gebruikelijke verrichtingen waarvoor een uitzondering geldt onder artikel 523 van het wetboek van vennootschappen.

## 9. BIJZONDERE WERKZAAMHEDEN COMMISSARIS EN PRESTATIES VERRICHT DOOR DE COMMISSARIS OF VENNOOTSCHAP WAARMEE DE COMMISSARIS EEN BEROEPSMATIG SAMENWERKINGSVERBAND HEEFT

Tijdens het boekjaar 2017 werd door BDO Bedrijfsrevisoren burg. ven. o.v.v. cvba een beperkt nazicht verricht op de niet-verplichte interne consolidatie-oefening van de PMV-groep. Het ereloon hiervoor bedroeg 7.800 euro. Voor de prestaties in het kader van de ESR-rapportering werd 1.575 euro in rekening gebracht. Voor werkzaamheden in het kader van de opzet van een interne audit van de PMV-groep werd 450 euro in rekening gebracht. Daarnaast heeft BDO Bedrijfsrevisoren een zorgvuldigheidsonderzoek uitgevoerd in het kader van een investeringsdossier waarvoor een ereloon van 8.870 euro werd aangerekend.

## **10. OMSTANDIGHEDEN DIE DE ONTWIKKELING VAN DE VENNOOTSCHAP 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.

## **11. VOORNAAMSTE RISICO'S EN ONZEKERHEDEN**

Als investeringsmaatschappij wordt PMV, en bij uitbreiding haar dochters, geconfronteerd met de gebruikelijke risico's die verbonden zijn aan het toekennen van financiering onder de vorm van eigen vermogen en/of leningen. Risico's zijn onder meer de algemeen economische toestand, het regelgevende kader, de onzekerheid over het tijdstip waarop middelen voor investeringsdossiers opgevraagd worden en het moment dat geïnvesteerde middelen terugstromen. De bedrijven waarin PMV en haar dochters investeren hebben een innovatief karakter en zijn relatief jong waardoor de financiële prestaties van die bedrijven de eerste jaren achterblijven.

Semestrieel worden er waarderingscomités gehouden. In die comités worden de dossiers inhoudelijk besproken en op basis van een risicoscoringsmodel wordt een score gegeven. Zodoende kan de evolutie van het risico van de portefeuille opgevolgd worden. Hierover wordt aan de raad van bestuur gerapporteerd.

Financiering wordt toegekend aan ondernemingen en projecten na voorafgaandelijke analyse van de investeringsdossiers en mits goedkeuring door de desbetreffende organen, en dit volgens de vastgelegde investeringsprincipes en -processen.

## **12. BELANGRIJKE GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM**

Naar aanleiding van de vereenvoudiging van de PMV-groep werden de participaties en leningen van PMV-TINA op 26 januari 2018 overgedragen aan PMV. De vennootschap werd ontbonden en vereffend op 9 maart 2018. De dochterondernemingen Vinnof en Vlaamse Erfgoedkluis werden ontbonden en vereffend op 19 januari 2018.

De Vlaamse regering heeft op 30 maart 2018 beslist om het Vlaams Energiebedrijf uit te kantelen uit de PMV-groep door middel van een aandelenoverdracht tussen PMV en het Vlaams Gewest in de vorm van een kapitaalvermindering in natura aan dezelfde waardering als deze bij de inkanteling van het Vlaams Energiebedrijf.

## **13. DIVERSE VERBINTENISSEN EN VERHAALRECHTEN, HANGENDE GESCHILLEN**

Er zijn geen andere hangende risico's of onzekerheden bekend dan deze opgenomen in de jaarrekening of vermeld in het jaarverslag.

## **14. FINANCIËLE INSTRUMENTEN**

PMV is put- en call-contracten aangegaan met derden (aandeelhouders van ondernemingen waarin PMV een participatie heeft). Bij verschillende ondernemingen heeft PMV ook warrants bekomen, die in de toekomst onder bepaalde voorwaarden kunnen omgezet worden in aandelen.

Buiten de bovenstaande toelichtingen doet PMV geen beroep op andere financiële instrumenten.

## **15. ONDERZOEK EN ONTWIKKELING**

De vennootschap heeft tijdens het afgesloten boekjaar geen activiteiten gevoerd op het vlak van onderzoek en ontwikkeling.

## **16. (HER)BENOEMING BESTUURDERS EN COMMISSARIS**

Er hebben zich in de loop van het boekjaar geen wijzigingen voorgedaan in de samenstelling van de raad van bestuur.

De algemene vergadering van 17 mei 2016 heeft BDO Bedrijfsrevisoren, vast vertegenwoordigd door de heer Bert Kegels, benoemd tot commissaris van de vennootschap voor een periode van 3 jaar tot de algemene vergadering van het jaar 2019.

## **17. KWIJTING BESTUURDERS EN COMMISSARIS**

De raad van bestuur verzoekt de jaarvergadering om kwijting te verlenen aan de bestuurders, elk individueel, en aan de commissaris voor de uitoefening van hun mandaat gedurende het afgelopen boekjaar.

## **18. BIJKANTOREN**

De vennootschap heeft geen bijkantoren in België of in het buitenland.

Opgemaakt en ondertekend te Brussel op 25 april 2018.

De raad van bestuur.



## COLOFON

Dit rittenverslag is gedrukt op Cocoon, een volledig gerecycleerd papier met een certificaat van het Forest Stewardship Council.

[Vormgeving en coördinatie](#) gebeurden door Cantilis ([www.cantilis.be](http://www.cantilis.be)).

[Teksten](#) door PMV en Cantilis (interviews).

[Eindredactie](#) door Ben Jehaes, 15 mei 2018.

[Verantwoordelijke uitgever:](#)

Michel Casselman,  
Oude Graanmarkt 63  
1000 Brussel  
T +32 (0)2 229 52 30  
F +32 (0)2 229 52 31  
[info@pmv.eu](mailto:info@pmv.eu)  
[www.pmv.eu](http://www.pmv.eu)

[Fotografie](#), voor zover de foto's niet aangeleverd werden, door Luc Collet, Sven Everaert, Christophe Vander Eecken en Wouter Van Vaerenbergh.

Met dank aan [Amber De Brabander](#), [Filip Lacquet](#), [Johan Keppens](#) en [Kristel Raes](#) voor hun sportieve medewerking.

15 mei 2018



