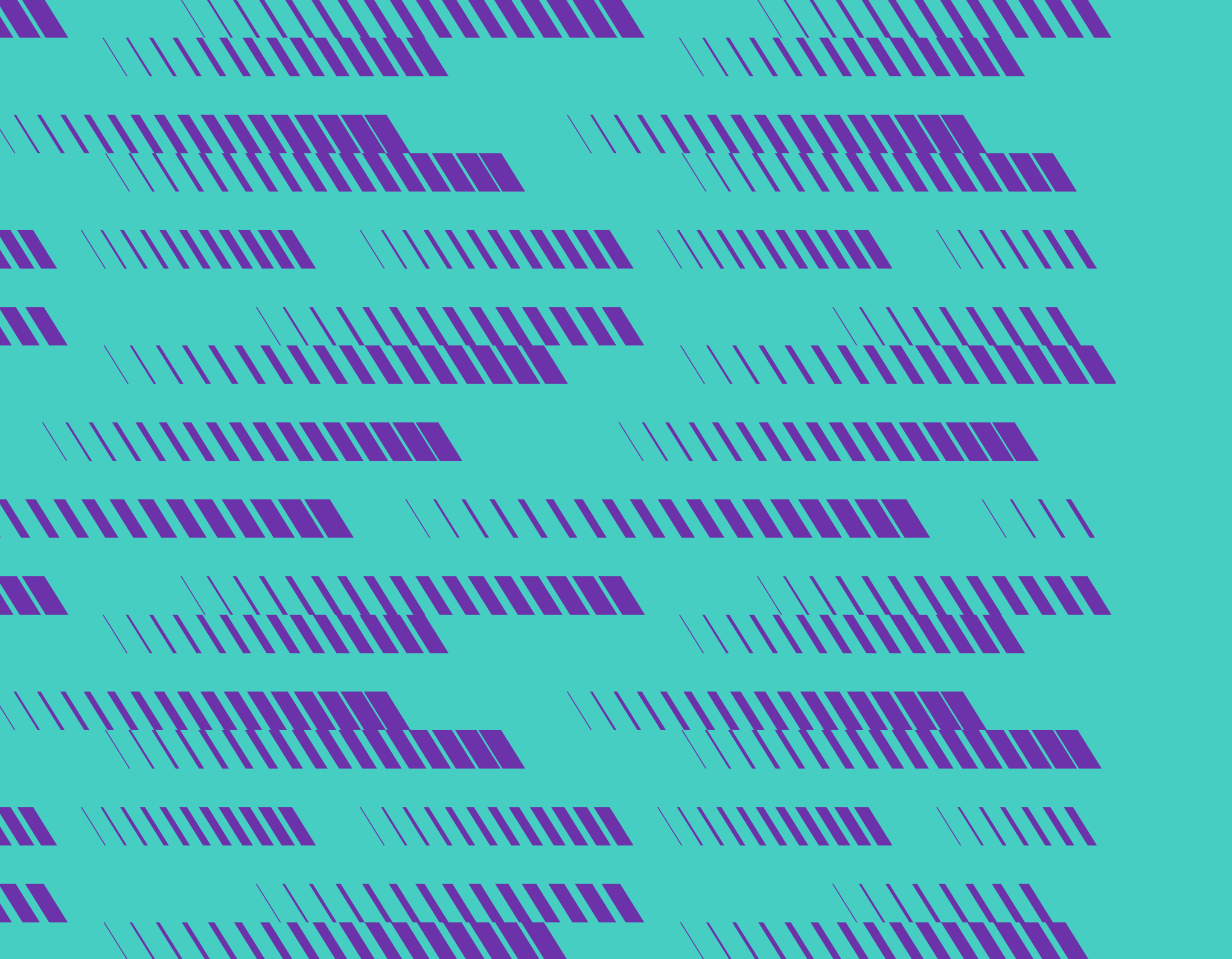




RITTENVERSLAG

IN HET WIEL VAN PMV – 2019



RITTENVERSLAG

IN HET WIEL VAN PMV – 2019



125
WERKNEMERS

940,6
MILJOEN EURO
Geïnvesteed vermogen

237,9
MILJOEN EURO
Investeringsbedrag 2019
(leningen, kapitaal en fondsen)

24,7
MILJOEN EURO
Geconsolideerd nettoresultaat

1.355,6
MILJOEN EURO
Geadviseerd & beheerd vermogen



RITTENVERSLAG

IN HET WIEL VAN PMV – 2019

INHOUD | RITTEN





P.8

MAAT- SCHAPPELIJKE MEERWAARDE



P.12

FINANCIERING OP MAAT

Kapitaal
Leningen
Waarborgen
Fondsen



P.26

STANDAARD- FINANCIERING

Win-winleningen
Startleningen
Cofinanciering
Cofinanciering+
Waarborgen tot 1,5 mln.



P.42

CIJFERS EN GRAFIEKEN



P.60

ONDER- NEMINGEN

Start-ups
Groeibedrijven
Mature bedrijven



P.68

PROJECTEN

Gebiedsontwikkeling
Onroerend erfgoed
Energie
Infrastructuur



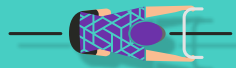
P.82

DEUGDELIJK BESTUUR



P.86

FINANCIËEL VERSLAG



P.92

VERSLAG VAN DE RVB



PROLOOG

Dit is ondernemend Vlaanderen

Elk beloftevol project met een goed businessplan en sterk team moet in Vlaanderen de gepaste financieringsoplossing kunnen vinden. Het is vanuit dat geloof dat PMV ook in 2019 heel veel verschillende ondernemingen en projecten — 1247 om precies te zijn — mee heeft doen starten, doen groeien of doen internationaliseren. Het maakt dit jaarverslag tot een staalkaart van ondernemend Vlaanderen.

Wie door de jaren heen een zicht wil krijgen op de economische activiteit in Vlaanderen, hoeft niet ver te zoeken: elk jaar opnieuw is het jaarverslag van PMV de afdruk van wat er in Vlaanderen op economisch vlak gebeurt. Trends voorspellen of evoluties zoals de ontwikkeling van de Vlaamse biotech in kaart brengen? Het volstaat de achtereenvolgende edities aandachtig te lezen om te begrijpen wat vandaag hot is en te voorspellen welke sector morgen succesvol zal zijn.

Momentopnamen

Een objectieve beschrijving van het economische landschap is dit document natuurlijk niet. Wel is het — naast de pagina's met de financiële cijfers van PMV — een verzamelaarsplaats voor ondernemingsideeën en projecten die onze samenleving in 2019 hebben getekend en die, meer dan rapporten die achteraf worden geschreven, de ziel van het Vlaamse ondernemerschap illustreren. Net zoals het Flandrien-concept de optelsom is van de afzonderlijke verhalen van Achiel Buysse, Briek Schotte, Rik Van Looy en zovele anderen, verzamelt dit jaarverslag verhalen over ondernemingen en projecten in Vlaanderen die allemaal samen een bepaald idee geven van wat ondernemerschap is: een goed idee, de financiering, de eerste geslaagde test, de eerste tevreden klant in het buitenland...

Ecosysteem

Met meer dan 230 miljoen euro haalde het investeringsvolume van PMV in 2019 een record. Nog in 2019 ronden we met de waarborgregeling de kaap van 4 miljard euro aan kredieten die meer dan 6 miljard aan investeringen mogelijk hebben gemaakt. Zowel het investeringsvolume als het waarborgrecord zijn cijfers die iets zeggen over de Vlaamse economie, en over de rol die PMV vandaag speelt in het Vlaamse ecosysteem om ondernemingen vooruit te helpen. Die rol is elk jaar anders. PMV volgt immers de logica van de vrije markt en werkt altijd complementair. De vele liquide middelen die de centrale banken in het financiële systeem pompten, hebben ook in 2019 ontegensprekelijk de waarderingen in de hoogte geduwd. De intens gezochte activa, waar geen financieringsgebrek is, heeft PMV dan ook links laten liggen om niet in de weg te staan van de aanwezige dynamiek. Wanneer de Vlaamse wielervedrijvers vooral sprinters in de rangen hebben, maar klimmers ontberen om ook in de grote rondes een rol te spelen, is het niet zinvol om in te zetten op nog méér sprinters. Om precies dezelfde reden

moet PMV ook kunnen inschatten wanneer ze haar rol als investeerder moet lossen. Ook in de koers moet een goede helper weten wanneer hij opzij moet gaan om zijn kopman alle kansen te geven om als eerste de top te bereiken. Dat de keuzes van PMV de juiste zijn, blijkt uit de lijst die Deloitte onlangs maakte van de 50 snelst groeiende technologiebedrijven in België: maar liefst 16 van de 34 Vlaamse bedrijven uit die lijst werden via het PMV-arsenaal gefinancierd.

Invest EU

Wie de koers wil winnen, moet over geld beschikken. De sponsoring van wielploegen wordt steeds meer een zaak van multinationals met een miljardenomzet. Ook voor sommige bedrijven wordt de mogelijkheid om hier voldoende middelen te vinden een noodzakelijke voorwaarde om zich in onze regio te kunnen ontwikkelen. Het Belgian Growth Fund, opgericht om Belgische jonge bedrijven met doorgroeipotentieel (scale-ups) groeikapitaal te verstrekken, moet ons in het spoor brengen van voorlopers als Zweden. En vooral de capaciteit van PMV om ook Europese middelen aan te spreken, zal in de toekomst voor heel wat bedrijven het verschil kunnen maken. PMV's ambitie om partner te worden van het Invest EU-programma, dat via partners Europese middelen wil mobiliseren om investeringen, innovatie en jobs te stimuleren, is een niet te onderschatten stap om medezeggenschap te krijgen — hoe beperkt ook — bij de besteding van een deel van de Europese middelen.

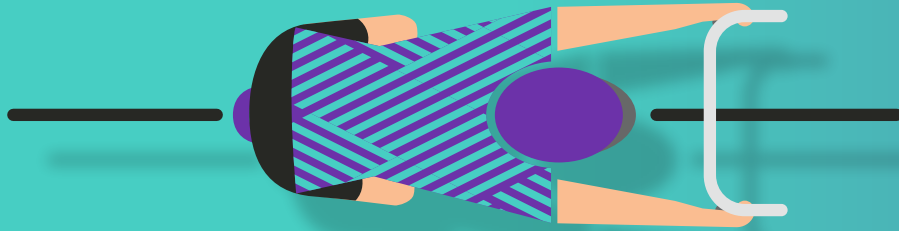
Hefboom

Omdat de financiering van ondernemingen en projecten een sterke hefboom is voor Vlaanderen, vergt het de expertise van een uitgebouwde professionele investeringsorganisatie die op kleine én op grote schaal kan opereren en die dus alle renners — helpers en kopmannen, ronderijders en rittenspecialisten, piste-renners en baancoureurs — een zetje kan geven wanneer dat nodig is. Nu heel wat Vlaamse bedrijven te kampen hebben met de gevolgen van de maatregelen die zijn genomen om het coronavirus in te dijken, komt er zeker een periode aan waarin dat nodig zal zijn. De economische impact is groot. Wees verzekerd dat PMV haar arsenaal aan financiële en andere middelen zal inzetten om het economische leed voor de bedrijven te helpen verzachten.

Koen Kennis, voorzitter



“Elk jaar opnieuw is het jaarverslag van PMV de afdruk van wat er in Vlaanderen op economisch vlak gebeurt”



MAAT- SCHAPPELIJKE MEERWAARDE





MAATSCHAPPELIJKE MEERWAARDE

Maatschappelijke meerwaarde voor Vlaanderen en ver daarbuiten

De opdracht van PMV is om op een rendabele wijze de Vlaamse economie vooruit te helpen en zo welvaart en welzijn in onze regio te verzekeren. Om de positieve maatschappelijke impact via haar investeringen in kaart te brengen, heeft PMV de in het jaarverslag van vorig jaar beschreven evaluatiemethode verder verfijnd en toegepast bij verschillende businessunits.

Concreet zijn in totaal 185 individuele en actieve dossiers geëvalueerd met een investeringswaarde van meer dan 1 miljard euro, verdeeld over de businessunits Life Sciences & Care, Risicokapitaal, Bedrijfsleningen, Vastgoed & Infrastructuur en Gigarant. Enkel de fondsactiviteiten en de activiteiten van PMV/z-Waarborgen en PMV/z-Leningen werden nog niet geëvalueerd. Gelet op het specifieke karakter van die activiteiten, zal een specifieke rapporteringsmethodologie uitgewerkt worden.

Methode

De evaluatie gebeurde aan de hand van businessunit-specifieke criteria, om zodoende voldoende affiniteit

te realiseren tussen de specifieke activiteiten en de gerealiseerde maatschappelijke meerwaarde. Per investeringsdossier gebeurde er een individuele evaluatie aan de hand van die criteria, die vervolgens werden gebundeld in een van de vier domeinen die wereldwijd als richtlijn worden gehanteerd voor maatschappelijk verantwoord ondernemen: People, Planet, Profit of Governance. Ook het financiële gewicht van de investering werd in rekening gebracht, waarbij een groot investeringsticket een groter gewicht toebedeeld kreeg. Vervolgens werden de resultaten vertaald naar de UN Sustainable Development Goals (17), met een nadruk op impact in Vlaanderen. Na een peer-to-peer review van de individuele beoordelingen volgde ten slotte een rapportage van de relatief gerealiseerde maatschappelijke meerwaarde op groepsniveau. Bij de opmaak en uitrol van die evaluatiemethode werd PMV bijgestaan door Forum Ethibel.

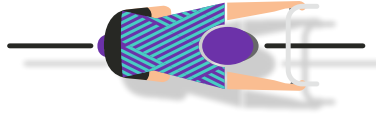
Resultaten

Omdat het vaststellen van de exacte cijfermatige maatschappelijke meerwaarde een bijzonder moeilijke

en uitgebreide oefening zou zijn, heeft PMV er samen met Forum Ethibel voor gekozen om in beeld te brengen in welke domeinen de maatschappelijke meerwaarde zich uit en hoe de verschillende domeinen zich verhouden tot elkaar. Verdeeld over de vier domeinen People, Profit, Planet en Governance komen we zo tot een 'relatieve' gerealiseerde maatschappelijke meerwaarde. Het relatieve aandeel van de gerealiseerde maatschappelijke meerwaarde is het grootst voor het domein Profit (36%), gevolgd door Planet en People (22%). Het zijn resultaten die overeenstemmen met het DNA en de missie van PMV.

SDG's

De maatschappelijke meerwaarde werd eveneens gerelateerd aan de 17 SDG's: duurzame ontwikkelingsdoelen die zijn afgesproken door de landen die zijn aangesloten bij de Verenigde Naties (VN). Uit de evaluatie blijkt dat doelstellingen 8, 11 en 9 de top 3 vormen. SDG 8 (inclusieve en duurzame economische groei, volledige en productieve tewerkstelling en waardig werk voor iedereen) heeft de hoogste relatieve bijdrage met



10,1%. Die hoge bijdrage is te relateren aan het feit dat de PMV-investeringen vaak gericht zijn op jobcreatie en jobbehoud, waarbij ook aandacht wordt besteed aan het element sociale tewerkstelling. SDG 11 (inclusieve, veilige, veerkrachtige en duurzame steden) heeft een relatieve bijdrage van 10%. Die kan worden verklaard door de specifieke investeringen in bijvoorbeeld betaalbaar en inclusief (zorg)vastgoed, het wegwerken van stadskankers en projecten gericht op het versterken of herstellen van de sociale cohesie in probleebuurtten. SDG 9 ten slotte (bouw veerkrachtige infrastructuur, bevorder inclusieve en duurzame industrialisering en stimuleer innovatie) scoort relatief 9,2%. Die sterke bijdrage komt onder meer voort uit de specifieke investeringsfocus binnen Life Science & Care en Risicokapitaal, met aandacht voor innovatie en infrastructuur.

Externe evaluatie

Forum Ethibel begeleidt PMV bij de ontwikkeling van de evaluatietool. Onafhankelijk van PMV heeft Forum Ethibel de methodologie en conclusies beoordeeld. “De resultaten van beide oefeningen (scoring van KPI's

& vertaling naar SDG's) maken het mogelijk om de maatschappelijke meerwaarde van PMV in Vlaanderen te duiden. Beide modellen vertonen dezelfde trends en zowel de algemene resultaten als die per business-unit liggen in lijn met de missie van PMV. De ontwikkelde methodiek blijkt bijgevolg consistent en op maat. PMV weet gericht in te zetten op haar missie en gepaste acties te ondernemen om haar doel te realiseren. Dat komt tevens naar voren in de conclusies van PMV en haar argumentatie voor over- of ondervertegenwoordiging van bepaalde domeinen/doelstellingen”, aldus de organisatie. Forum Ethibel kijkt ook toekomstgericht naar de mogelijkheden van de methodiek en de gerealiseerde meerwaarde: “De positieve resultaten bieden de mogelijkheid om het beoordelingsproces van de dossiers verder te verbeteren en te evalueren of het mogelijk is om de bijdrage aan bijvoorbeeld klimaatoplossingen te vergroten.”



“Het relatieve aandeel van de gerealiseerde maatschappelijke meerwaarde is het grootst voor het domein Profit (36%), gevolgd door Planet en People (22%)”

Domeinen en KPI's (voorbeeld)

People

- Unmet (medical) need and health economics
- Surplus value for the region, Quality of life
- Social infrastructure & Infrastructure & utilities
- Social cohesion & Affordable housing/working
- Transport & Mobility

Planet

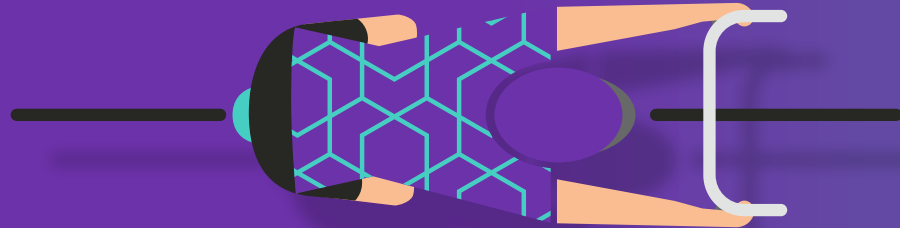
- Sustainable society (energy)
- Sustainability of environment: pollution (soil, surface water, groundwater, air), biodiversity, watermanagement
- Supply chain
- Location & spatial planning
- Sustainable consumption and production

Profit

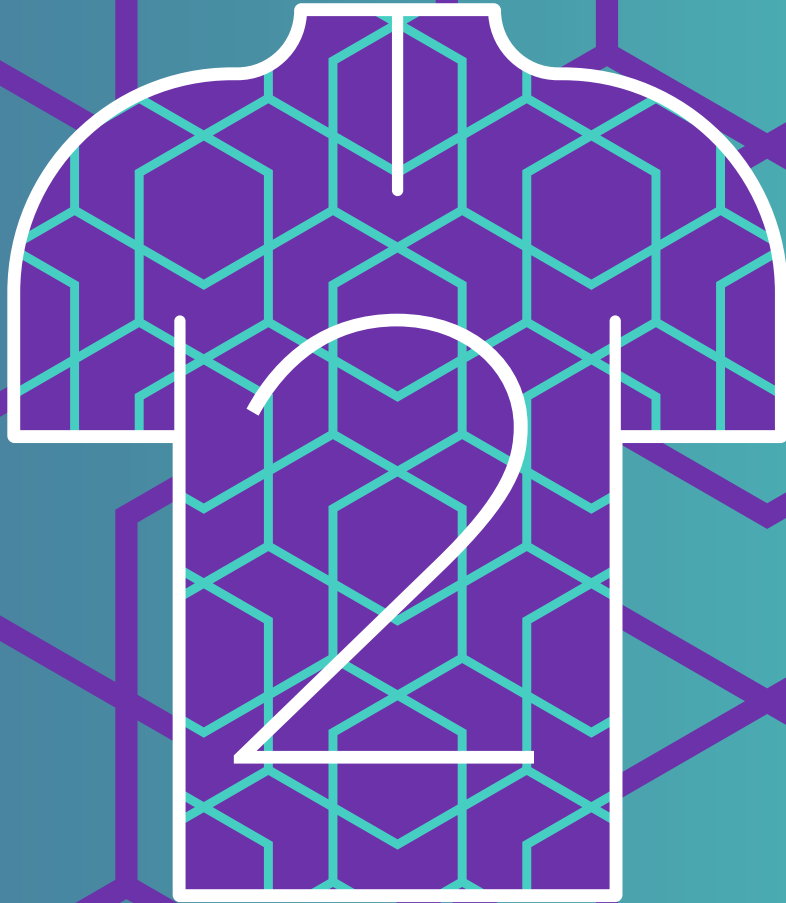
- Access to finance
- Employment (quantitative and qualitative)
- Circular economy
- (Open) innovation

Governance

- Business integrity
- Reporting & communication
- Communication
- Corporate governance/ (financial) reporting to shareholders



FINANCIERING OP MAAT



KAPITAAL

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

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



Biotalys bestrijdt biologisch

Al in de allereerste kapitaalronde voor het snelgroeiende Agrosavfe, zes jaar geleden, was PMV van de partij. Ook toen in de zomer van 2019 opnieuw kapitaal werd opgehaald, was PMV erbij. De Vlaamse investeringsmaatschappij wil een compagnon de route zijn voor de Gentse specialist in gewasbescherming, die niet alleen de grootste kapitaalronde ooit op touw zette maar bovendien van naam veranderde en nu Biotalys heet.

Biotech kan helpen om de fruitteelt minder afhankelijk te maken van chemicaliën. Het Gentse Biotalys, een spin-off van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB), verricht daarin pionierswerk. Het ontwikkelt biologische bestrijdingsmiddelen met de ambitie om die even efficiënt te maken als chemische, waardoor het prijsverschil moet verdwijnen dat er vandaag bestaat tussen biologische of gewone tomaten (behandeld met chemische bestrijdingsmiddelen). De meeste van de bestaande biologische bestrijdingsmiddelen werken nog minder goed dan chemische, maar onder impuls van Biotalys staat er een revolutie aan te komen in de gewasbescherming. De oplossingen van Biotalys zijn goed voor het milieu, voegen meer waarde toe aan de producten van de boeren

en voldoen aan de vraag van de consument naar gezonder voedsel.

Grootste kapitaalronde ooit

In juli 2019 haalde Biotalys 35 miljoen euro op, onder meer bij bestaande investeerders als PMV en Gimv, maar ook bij de Antwerpse investeringsmaatschappij Ackermans & van Haaren (AvH), die voor het eerst investeert in een agrotechnologiebedrijf. Het was de derde kapitaalronde, de grootste ooit voor de spin-off van de VIB. In 2016 haalde de specialist in gewasbescherming 7,8 miljoen euro op nadat het drie jaar voordien al eens 5 miljoen euro had verzameld. In de tweede kapitaalronde kwam Globachem aan boord als nieuwe aandeelhouder, een Vlaamse multinational actief in gewasbeschermingsmiddelen. Na de succesvolle derde kapitaalronde maakte Biotalys bekend van naam te veranderen: de firma heet voortaan Biotalys om haar internationale groei verder te ondersteunen.

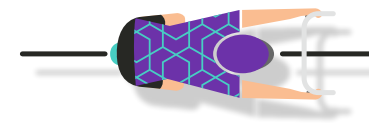


“Biotalys is ondertussen een echte scale-up geworden die zich klaarmaakt om een eerste product zelfstandig naar de markt te brengen”

Verenigde Staten

De fondsen uit de recentste kapitaalronde zullen voornamelijk gebruikt worden voor de ontwikkeling op grote schaal van producten van Biotalys en om de organisatie van het bedrijf te blijven versterken. De lancering van het eerste biofungicide is gepland voor 2022 in de VS, via een pas opgerichte Amerikaanse dochter. Onmiddellijk daarna volgt een lancering in Europa en andere regio's. “Sinds de oprichting werd Biotalys ondersteund door sterke lokale en internationale investeerders, waaronder PMV”, weet Chris De Jonghe, Group Manager Venture Capital bij PMV. “Wij zijn blij om de verdere groei en ontwikkeling van het bedrijf mee te kunnen ondersteunen. Biotalys is ondertussen een echte scale-up geworden die zich klaarmaakt om een eerste product zelfstandig naar de markt te brengen, wat uiteraard een bijzondere maatschappelijke relevantie heeft.”

www.biotalys.com





42|54



Van de piste naar de mode

Met een investering in 42|54, het luxesportmerk van estafettekampioenen Elodie Ouedraogo en Olivia Borlée, ondersteunt PMV het ambitieuze groeiverhaal van de twee bekende atletes, die al langer een hart hebben voor mode.

Onder het motto 'Clean athletes, clean clothes' brengt 42|54 — de tijd waarmee de estafetteploeg de gouden medaille won op de Olympische Spelen in Beijing — een duurzame collectie op de markt die het midden houdt tussen sport- en modekleding. De kledinglijn speelt in op de 'athleisure'-trend, waarbij sportoutfits ook dagelijks gedragen worden naast de piste of het veld. De collectie 42|54 zag in 2016 het daglicht en werd meteen goed ontvangen. De collectie is online te koop via de eigen website en via internationale high-end mode-retailers die ook inzetten op de 'athleisure'-trend door sportcollecties toe te voegen aan hun assortiment. Vooral op de Aziatische en de Amerikaanse markt is er interesse in de



collectie: men heeft er oog voor nieuwe, Europese merken. Verschillende opkomende talenten op de atletiekpiste werden al gespot in 42|54. Met de cashinjectie zet het merk in op marketing- en verkoopinitiatieven om verder te groeien in een opkomende markt. Hoewel de modesector een enorm concurrentiële markt is, zijn volgens PMV alle elementen aanwezig om van het merk een internationaal succes te maken: een goed product, een krachtig merkverhaal, een mooi track-record, maar vooral een ambitieus team dat elkaar goed kent en weet wat het is om aan de top te staan. De atletes zien alvast veel gelijkenissen tussen ondernemen en topsport: omgaan met winnen en verliezen, blijven doorgaan en keihard werken.

www.4254sport.com



“Er zijn veel gelijkenissen tussen ondernemen en topsport: omgaan met winnen en verliezen, blijven doorgaan en keihard werken”

LENINGEN

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

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



Tandartsen bundelen krachten

Tandartsen in Vlaanderen, samen goed voor een omzet van zo'n 2 miljard euro, maken steeds vaker de overstap naar een groepspraktijk. In het buitenland is die evolutie al veel eerder ingezet. Ondertussen komt ze ook bij ons stilaan op kruissnelheid. Dentius, de grootste Belgische speler in deze sector, deed voor haar overnameparcours en internationale expansie een beroep op een achtergestelde lening van Mezzanine Partners 2, een initiatief van PMV en Capital@rent.

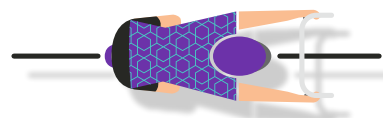
Steeds meer tandartsen bundelen de krachten. Dat levert heel wat voordelen op: volumeaankopen, gedeelde personeelskosten, gezamenlijke investeringen in apparatuur... Tandartsen spenderen heel wat uren aan hun boekhouding, personeelsmanagement, administratie en planning. Wanneer het netwerk die operationele taken opneemt, kunnen ze meer tijd besteden aan hun beroep en hun patiënten. De flexibiliteit van de formule maakt het voor tandartsen bovendien makkelijker om deeltijds te werken of

zich te specialiseren (waardoor men patiënten niet hoeft door te verwijzen).

Meerwaarde

Ook investeerders zien de voordelen van een netwerk. Door eenmanspraktijken van (oudere) tandartsen of groepspraktijken op te kopen en in de efficiëntere groepswerking te integreren, kunnen ze een flinke meerwaarde realiseren. Er zijn in ons land ondertussen verschillende groepen actief die een beroep doen op investeerders. Dentius financiert haar expansie zelf en maakt daarvoor gebruik van bankfinanciering en een achtergestelde lening bij Mezzanine Partners 2, waarin PMV actief participeert. Initiatiefnemers Pieter Lathouwers en Amaury Hendrickx delen het aandeelhouderschap van Dentius met Boris Bontemps (Busdev Wallonië). Hendrickx deed als zakenbankier overigens ervaring op bij de grootste groep van tandartspraktijken in het VK.

www.dentius.be



“Net als in de begrafenissector – waar PMV de keten Sereni financiert – is ook bij de tandartsen schaalvergroting aan de orde”





Een laptop voor elke Vlaamse student

Om leerlingen voor te bereiden op de arbeidsmarkt moeten ze 'digital proof' zijn. Het is de overtuiging van Signpost dat tegen 2025 alle 400.000 Vlaamse studenten met een laptop naar de klas zullen komen. De scale-up heeft als missie om die laptops op een goedkope manier te kunnen leveren.

Signpost werd opgericht met de bedoeling om legale software tegen een sterk gereduceerde prijs aan te bieden aan studenten. Ondertussen heeft het bedrijf zich verder gediversifieerd in de onderwijsniche. De verkoop en verhuur van hard- en software aan onderwijsinstellingen (en rechtstreeks aan leerlingen en studenten) vormen nog steeds de kernactiviteit. Sinds 2015 biedt de firma ook een streaming-platform aan voor 800 academische softwaretitels, met cloudoplossingen en opleidingen voor partnerscholen. En sinds 2018 is er — na een overname — een interactief leerplatform.

Digitalisering democratiseren

Signpost richt zich uitsluitend op de onderwijssector. Zowat alle hogescholen, de meeste universiteiten en het merendeel van de Vlaamse secundaire

scholen zijn klant. De firma streeft naar een maximale ontzorging van de onderwijsinstellingen op het vlak van IT. Daarvoor biedt ze een eigen servicedesk, vervangings- en hersteldienst aan. Signpost is daardoor de grootste reparatiedienst van HP- en Lenovo-toestellen in ons land. Met de uitrol van 'bring your own device'-projecten in het onderwijs is er zeker nog ruimte voor groei. CEO Arne Vandendriessche: "De nieuwe eindtermen over digitale competenties en mediawijsheid vereisen een intensere ICT-werking en veel scholen zien heel in een laptop voor iedere leerling."

Achtergestelde lening

Omdat Signpost haar sterke expansie wil voortzetten, ging het bedrijf op zoek naar bijkomende financiering om de balans te versterken. Die balansversterking kwam er via een achtergestelde lening van PMV. "We mikken op een omzet van 40 miljoen in 2020. Die snelle groei betekent ook cashflow-issues en financieringsuitdagingen. Om ons eigen vermogen op te krikken, hebben we PMV aangesproken om zo ook gemakkelijker te kunnen bijtanken bij de bank", aldus Arne Vandendriessche.

www.signpost.be



WAAR- BORGEN

Banken of leasingmaatschappijen kunnen soms slechts beperkt of zelfs geen krediet verlenen aan ondernemers omdat er een gebrek is aan zekerheden. Een waarborg bij PMV kan in die gevallen een oplossing bieden. Het is een krachtige hefboom, die niet alleen kleine maar ook grotere ondernemingen kan helpen. Door het verstrekken van een waarborg verlaagt het risico voor de bank en verhoogt de kredietwaardigheid van de ondernemer. Waarborgen onder 1,5 miljoen euro kunnen tot 75% van het onderliggende krediet dekken. Waarborgen boven 1,5 miljoen euro zelfs tot 80%. PMV biedt voor die grotere waarborgen bovendien ondersteuning bij de structurering van het financieringsdossier en bij het overleg met de banken. Daarnaast kan PMV een waarborg voor de externe financiering van ondernemingen combineren met een co-investering samen met private investeerders, via een kapitaalparticipatie of een (achtergestelde) lening.



C-MEC

“Ons businessmodel: gecontroleerde chaos”

In de Kortrijkse productiehal van C-Mec worden staalplaten gesneden en geplooid. Metalen blokken worden er gefreesd en gedraaid. Er wordt geassembleerd en gelakt, en vervolgens worden afgewerkte onderdelen naar grote machinebouwers getransporteerd. Was de maakindustrie in Vlaanderen niet ten dode opgeschreven? CEO Yves Dhont bewijst van niet, met dank aan de waarborgen van PMV.

C-Mec produceert wel 20.000 verschillende machine-onderdelen voor grote spelers als Atlas Copco, Barco, Summa, Xeikon... Twee keer per dag vertrekken er vanuit Kortrijk paletten met machine-onderdelen in de gewenste vormen en kleuren die elders, samen met andere onderdelen van andere producenten, worden geassembleerd tot compressoren of andere machines. “Ons businessmodel is gecontroleerde chaos. Hoe beter we erin slagen orde te brengen in de organisatie van de repetitieve orders, hoe meer we kunnen verdienen”, weet Dhont. De marges zijn laag in de sector, wat Dhont weet op te vangen door een groot volume te produceren en de voorraadrotatie te versnellen. Tegelijk bracht hij met de overname van VVC een divisie in

huis die niet alleen een sterke marktpenetratie heeft, maar bovendien — ook innovatieve — producten in de markt zet waarop de marge niet quasi volledig moet worden afgestaan.

Maakindustrie?

C-Mec bewijst dat de maakindustrie in Vlaanderen nog niet ten dode is opgeschreven. Schrik van concurrentie uit China of andere lageloonlanden heeft hij niet echt. “Wij hebben ingezet op automatisatie, waardoor de loonkost maar een fractie is van de totale productiekost. Een robot kost in China evenveel als hier. Onze levertermijn is zeer kort en ook onze transportkosten zijn beperkt. Wij zijn van oordeel dat de logistieke congestie een drijvende kracht zal zijn achter een meer local-for-local gedreven toelevering. Een Chinese speler zou hier een hub moeten opzetten om dezelfde service te kunnen bieden.” Wel vreest hij voor een vertrek van zijn klanten uit België. “Dat zou dramatisch zijn voor ons land.” C-Mec werkt voor de grote machinebouwers die vandaag nog nauwelijks zelf produceren en assemblagefabrieken of logistieke hubs zijn geworden voor onderdelen die zeer efficiënt door leveranciers als C-Mec worden gemaakt.

Bankier

Zonder PMV was de start niet mogelijk geweest. Yves Dhont: “Toen ik naar de bank stapte, had ik met Barco welgeteld één klant. Enkel PMV — dat ik als bankier kende — en Belfius geloofden in mijn verhaal.” Dhonts financiële achtergrond komt vandaag van pas: hij praat dezelfde taal als zijn financiers. Toen hij na fusies bij de bank voelde dat hij er niet meer gelukkig zou worden en het dossier van BMTech zijn pad kruiste, dat in Kortrijk zocht naar een bedrijfsleider, besloot hij de sprong te wagen. Later zouden de wegen van Dhont en BMTech scheiden door een verschil in visie. Dhont wist opnieuw financiering (met waarborg) te vinden om de sites in Kortrijk en Klado (Tsjechië) uit de ondertussen noodlijdende groep te halen, en startte met een investeringsprogramma (ondersteund door een PMV-waarborg) dat o.a. leidde tot de overname van VVC en een gloednieuwe fabriek in Bornem. Wat is het geheim van Dhont om financiering los te krijgen? “Open communicatie is belangrijk. Even essentieel is het om elke financiële afspraak na te komen.”

www.c-mec.be





With a little help

Dat je geen financiële achtergrond hoeft te hebben om een bedrijf succesvol over te nemen, bewijst Tom Hoche pied, die met een achtergrond in sales & marketing schoonmaakmiddelenverdelers Innovis een mooi parcours doet afleggen. Met de financieringstussenkomst van PMV kon de ambitieuze ondernemer zijn droom realiseren.

Het gaat goed met Innovis. Het bedrijf kent een mooie groei met mooie marges en een stijgende tewerkstelling sinds het door Tom Hoche pied en Jürgen Ingels werd overgekocht. Sinds 2005 verdeelt de firma onder het merk DIPP reinigings- en onderhoudsproducten voor de horecasector in België. Die niche-benadering is een schot in de roos: er zijn nauwelijks concurrenten die via gespecialiseerde groothandels de nationale markt benaderen terwijl de aandacht voor hygiëne en voedselveiligheid alleen maar toeneemt.

Financiële puzzel

Met een achtergrond in marketing & sales zag Hoche pied mogelijkheden om de onderneming te doen groeien: crossselling, innovatie, grotere verkoop buiten België en zelfs buiten Europa, nieuwe niches, een consumentengamma... Hoewel zijn eigen

inbreng beperkt was, lukte het Hoche pied om het bedrijf over te kopen. Aangevuld met achtergesteld kapitaal van o.a. PMV, een lening voor de eigen kapitaalsinbreng, een vendor loan en een bankfinanciering via een PMV-waarborg, raakte de financiële puzzel gelegd.

Structuur

“Het was een hele opgave om te zoeken naar de juiste structuur voor de financiering van de overname, maar het is gelukt. De ingewikkelde constructie is het resultaat van een grondige financiële analyse. We zijn blij dat we aan een gedreven manager de kans hebben kunnen geven om de overname van een rendabel en sterk groeiend bedrijf te realiseren”, aldus Tim Lievens, senior investeringsmanager bij PMV.

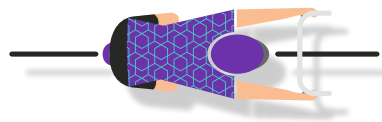
www.dipp.eu



“Het was een hele opgave om te zoeken naar de juiste structuur voor de financiering van de overname, maar het is gelukt”



“Alle respect voor de logistieke activiteiten in ons land, maar we gaan de welvaart in deze regio niet op peil kunnen houden door met een vrachtwagen van plek A naar plek B te rijden”



FONDSEN

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

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

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





BELGIAN GROWTH FUND

BGF van start

Het Belgian Growth Fund, opgericht om Belgische jonge bedrijven met doorgroeipotentieel (scale-ups) groeikapitaal te verstrekken, deed in 2019 zijn eerste investeringen. Het BGF doet dat niet rechtstreeks, maar stopt geld in investeringsfondsen die speuren naar doorgroeibedrijven, zoals een nieuw fonds van durfkapitaalspecialist Jürgen Ingels.

Hoewel er de voorbije jaren veel meer geld is gekomen voor tech- en groeibedrijven, scoort België toch nog beduidend minder goed dan voorlopers als Zweden. In heel wat landen zijn fondsen van 1 miljard of meer geen uitzondering. Het Belgian Growth Fund, geïnspireerd op een gelijkaardig succesvol model in Denemarken, moet daar (enigszins) verandering in brengen: het zal als 'dakfonds' fondsen ondersteunen die in beloftevolle Belgische bedrijven investeren en die helpen doorgroeien, ook internationaal. In een eerste closing werd in het najaar van 2019 vlot

213 miljoen opgehaald, later werd dat zelfs 278 miljoen euro. Het dakfonds haalde de middelen op bij institutionele investeerders, zoals banken en verzekeringsmaatschappijen, en ook bij vermogende families.

Breed technologiefonds

Eind vorig jaar volgden ook al meteen de eerste investeringen. De grootste kapitaalinjectie kwam er in Smartfin Capital II van durfkapitaalspecialist Jürgen Ingels. Omdat techbedrijven vandaag sneller en meer moeten investeren dan vroeger, is dat fonds opgezet als een breed technologiefonds dat investeert in een tiental Europese bedrijven, met een focus op de Benelux. Belgische groeibedrijven uit de portefeuille hoeven daardoor niet te vroeg aan te kloppen bij alleen maar buitenlandse investeerders, en kunnen zo lokaal verankerd blijven. Het is immers moeilijk om een bedrijf te verhuizen dat goed is ingebed in het lokale ecosysteem, een zekere omzet realiseert

en al heel wat medewerkers heeft. Smartfin II haalde 239 miljoen euro op bij institutionele investeerders, maar ook bij zakenfamilies en onder meer ook bij Marc Coucke.

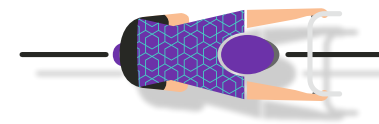
Durffonds

Naast een investering in Smartfin Capital II (een participatie van 25 miljoen euro), investeerde BGF ook in Fortino Capital II (20 miljoen euro) en in het vijfde fonds van investeringsvennootschap Sofindev (20 miljoen euro). Fortino is het durffonds van de oud-Telenet-baas Duco Sickinghe, dat zich met een tweede fonds richt op investeringen in mature groeibedrijven uit onze regio. Sofindev werd dan weer opgericht door de Boël-holding Sofina en de distributiegroep Colruyt. Het vijfde fonds uit de Sofina-stal wil groeiende kmo's ondersteunen via met schulden gefinancierde overnames en groeikapitaal.

www.belgiangrowthfund.be



“Belgische groeibedrijven hoeven daardoor niet te vroeg aan te kloppen bij alleen maar buitenlandse investeerders, en kunnen zo lokaal verankerd blijven”





VRIJE TRIBUNE

ERIK TAMBUYZER

Een zeldzame ziekte, het zal je maar overkomen

Mucoviscidose en ALS zijn zeldzame aandoeningen. Ze zijn meer bekend bij het grote publiek door de film *Adem* of de Ice Bucket Challenge. Daarnaast zijn er echter naar schatting zo'n tienduizend andere zeldzame ziekten onbekend. De ziekte van Charcot-Marie-Tooth, bijvoorbeeld, een zeldzame neurologische aandoening, komt bijna even frequent voor als mucoviscidose. Het nog zeldzamere myasthenia gravis is een auto-immuunziekte. Het Wolfram-syndroom tast de hersenen en het zenuwstelsel aan en is zelfs bij huisartsen onbekend...

In Europa wordt een ziekte die bij minder dan 1 op de 2.000 patiënten voorkomt, als zeldzaam gedefinieerd. Een medicijn voor een dergelijke ziekte is een 'weesgeneesmiddel' (orphan drug): een patiënt met een dergelijke ziekte blijft meestal verweesd achter, zonder behandeling. De meeste zeldzame ziekten — zoals de meeste soorten kankers — zijn heel ernstig, chronisch invaliderend en soms ook levensbedreigend. Wereldwijd lijden naar schatting zo'n 350 miljoen mensen aan een zeldzame ziekte. In België zijn er dat zo'n 500.000, méér dan het dubbele van kanker en aids samen. Omdat ongeveer drie op de vier zeldzame ziekten erfelijk zijn, treffen ze heel vaak kinderen — 30% van hen overlijdt vóór hun vijfde levensjaar. Soms treden klinische symptomen pas op latere leeftijd op. Voor een juiste diagnose duurt het gemiddeld 4,5 jaar, maar soms is het wel 30 jaar of meer. Dat is een echte lijdensweg, want ondertussen worden heel wat verkeerde behandelingen opgestart of onnodige chirurgische ingrepen gedaan. In België, zoals ook in de meeste andere Europese landen, bestaat er sinds 2013 een Nationaal Plan Zeldzame Ziekten met correcte én vroegtijdige diagnose als een van de belangrijkste prioriteiten.

Biotechnologie

Dankzij de biotechnologie is het nu voor het eerst in de menselijke geschiedenis mogelijk om systematisch behandelingen voor genetische ziekten te ontwikkelen. Vanwege hun zeldzaamheid is onderzoek ernaar niet eenvoudig, want het kan verdraaid moeilijk zijn om bijvoorbeeld voldoende biologisch materiaal bij

elkaar te krijgen. Het komt regelmatig voor dat onderzoekers niet weten hoe ze hun resultaten naar een therapie moeten omzetten. Dat gebeurt dan ook meestal binnen een bedrijf. Vooraleer een bedrijf echter een vroeg-stadium-project wil aanpakken, moet er een ernstige slaagkans zijn, en wil men een aantal risico-beperkende confirmatiestappen uitgevoerd zien. Immers, hoe vroeger het onderzoeksstadium, hoe groter de kans dat het onderzoek op een sisser uitloopt. Ook moet er een markt bepaald kunnen worden voor het eindproduct. Bedrijven moeten immers rekening houden met het mogelijke rendement op hun investering en met langetermijnplanning. Voor opstartende biotechbedrijven bieden dergelijke projecten kansen, omdat ze beheersbaar zijn voor een klein bedrijf en omdat voor meer dan 90 procent van de zeldzame ziekten nog geen goedgekeurd geneesmiddel bestaat.

Marktexclusiviteit

Zowel in de VS als in Europa is er een weesgeneesmiddelenreglement dat economische voordelen — o.a. een tienjarige marktexclusiviteit — verstrekt aan wie weesgeneesmiddelen ontwikkelt. Terwijl er vóór de regelgeving in Europa slechts een achttal goedgekeurde weesgeneesmiddelen avant la lettre bestonden, zijn er nu toch al zo'n 190. Het bewijst dat de incentives werken, maar er is nog ontzettend veel werk. Bijzonder spijtig is het dus dat een (substantieel) deel van het basisonderzoek naar zeldzame ziekten in een laboratoriumlade eindigt, zonder verdere pogingen om het tot een therapie te ontwikkelen, terwijl het fundamenteel onderzoek wel spectaculair vooruit-

ging. Omdat er veel en goed onderzoek gebeurt aan onze universiteiten, en omdat de waarde van begeleiding bij het opzetten van nieuwe bedrijven (door strategische onderzoekscentra als VIB, imec...) al werd bewezen, zijn er nog interessante mogelijkheden voor het opzetten van nieuwe biotechbedrijven. Gezien de hoge medische nood bij de getroffen patiënten enerzijds en de mogelijke waardecreatie via een bedrijf anderzijds, is de rol die PMV speelt in dit domein van groot belang. Bedrijven als Ablynx, Argen-X en het nieuwe Augustine Therapeutics, allemaal A-bedrijven, zijn hier schitterende voorbeelden van.

“Onderzoek naar een zeldzame ziekte kan ook de sleutel zijn naar een betere behandeling voor een minder zeldzame ziekte”

Zoeken naar een behandeling

Af en toe komen onbekende maar levensbedreigende zeldzame ziekten in de media. Ouders met doodzieke kinderen zijn wanhopig op zoek naar een al dan niet bestaande remedie. Als ze niet bestaat, wordt internationaal gezocht naar kennis en wil men projecten opzetten voor de ontwikkeling van een medicijn. Dat kost veel geld, en daar wringt het schoentje. Zonder een bedrijf lukt dat niet altijd. Veel hangt ook af van het stadium van het onderzoek. Als de remedie wel bestaat, is de vraag of er al markttoelating is, en ook terugbetaling, want in vele gevallen is de behan-



VRIJE TRIBUNE

ERIK TAMBUYZER

- > deling voor een zeldzame ziekte zo duur, dat een individuele familie ze zonder maatschappelijke steun niet kan betalen. Een structurele oplossing dringt zich op. Initiatieven om een structurele brug te slaan tussen academisch onderzoek en therapieontwikkeling zijn tot dusver niet leefbaar gebleken. Nieuwe modellen, zoals die van de Stichting BioPontis Alliantie voor Zeldzame Ziekten, waarbij de vroegste preklinische risico's worden weggewerkt, vinden onvoldoende filantropische fondsen. Toch is de enige globale oplossing een structurele samenwerking tussen alle betrokken partijen en meer standaardisering van de aanpak.

“Bijzonder spijtig is het dat een (substantieel) deel van het basisonderzoek naar zeldzame ziekten in een laboratoriumlade eindigt, zonder verdere pogingen om het tot een therapie te ontwikkelen”

Financiering en terugbetaling

De preklinische en klinische ontwikkelingskosten van een weesgeneesmiddel zijn niet per se lager dan die van een geneesmiddel voor een niet-zeldzame ziekte. Het onderzoek blijft heel kostelijk. Eén op de drie weesgeneesmiddelen is nu biologisch: gebaseerd op een eiwit (bv. een enzym of antilichaam) of een oligonucleotide, of is cel- of genterapie. Ze worden via dure biotechnologische processen geproduceerd, wat mee de hoge prijs bepaalt. Voor sponsors van (wees) geneesmiddelen is het erg belangrijk om tijdig af te toetsen hoe een therapie kan worden goedgekeurd én terugbetaald. In een heel vroeg stadium contact leggen met de betrokken patiëntenorganisatie (die voor de meeste, zelfs zeldzame ziekten bestaan) is cruciaal: als experts van de ziekte kunnen ze mee de eindpunten bepalen voor het klinisch testen van een nieuw geneesmiddel, aangeven wat belangrijk is voor de patiënt, en wat bij goedkeuring en terugbetaling voor hen een rol speelt. Zelfs een hoge prijs moet fair en verdedigbaar blijven, en piraatbedrijven moeten aan de kaak worden gesteld. De impact van de terugbetaling van weesgeneesmiddelen op het budget sociale zekerheid is vandaag in Europa ongeveer 3,5 à 5% van de totale uitgaven voor geneesmiddelen. Er was nog

nooit een weesgeneesmiddel in de top-25 van belangrijkste uitgaven van het RIZIV: de prijs kan hoog zijn maar de impact op het totale budget is, gezien de zeldzaamheid, minder. De erkenning als weesgeneesmiddel vervalt overigens na de gegarandeerde marktexclusiviteit, en de voordelen ervan vallen dan weg.

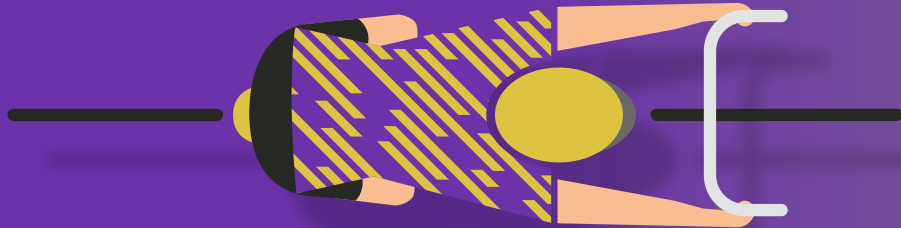
Laboratorium van de gezondheidszorg

Als maatschappij zijn we verplicht patiënten met een zeldzame ziekte even goed een behandeling te bieden als andere zieken, maar het moet wel met zoveel mogelijk transparantie zijn. Dat is niet eenvoudig, omdat bijvoorbeeld boekhoudregels voor de afschrijving van onderzoek sterk kunnen verschillen tussen landen, tussen kleine en grote bedrijven, als gevolg van strategische keuzes. Over de problematiek zal, ook met de komst van curatieve geneesmiddelen zoals genterapie, nog veel worden gesproken. Eén zaak is zeker: het domein van de zeldzame ziekten is een groeiend en fascinerend gebied, met nog heel veel medische noden en met een voortdurende vraag naar technologische, maar ook maatschappelijke innovatie. Dit domein wordt daarom terecht het laboratorium van de gezondheidszorg genoemd: onderzoek naar een zeldzame ziekte kan ook de sleutel zijn naar een betere behandeling voor een minder zeldzame ziekte. In de huidige context is het te hopen dat de COVID-19-pandemie en de economische gevolgen ervan geen rem zetten op de zoektocht naar en de terugbetaling van therapieën voor zeldzame ziekten, want dat zou heel jammer en unfair zijn voor die patiënten, die al zo lang wachten.

Erik Tambuyzer was onder meer medeoprichter en bestuurder van Inno-genetics en senior vice president bij Genzyme Corporation. Tevens was hij oprichter en vicevoorzitter van EPPSI, het Europees Platform voor Patiëntenorganisaties, Wetenschap & Industrie en stichtend bestuurslid en voorzitter van EuropaBio, de European Association of Bioindustries. Hij is ook lid van de Koninklijke Vlaamse Academie van België voor Wetenschap en Kunst.



“De enige globale oplossing is een structurele samenwerking tussen alle betrokken partijen en meer standaardisering van de aanpak”



STANDAARD-FINANCIERING



WINWIN- LENING

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

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



Rekenkracht uit de cloud

Het Gentse Cloudalize biedt grafische werkplekken aan in de cloud waardoor architecten, designers, ingenieurs en zelfs vastgoedverkopers grafisch zware programma's kunnen draaien van op gewone toestellen. De start-up is met haar technologie wereldleider in haar niche: zowel de provincie Limburg, the Oslo School of Engineering and Architecture, Around Media als Robovision uit Gent werken met de firma samen, die extern kapitaal ophaalde bij het gerenommeerde Horizons Ventures uit Hongkong.

Cloudalize is in de eerste plaats een virtueel platform. Wie erop inlogt, krijgt vanuit de cloud een virtuele computer op zijn scherm die zware grafische applicaties kan draaien en weinig of niets vereist van het toestel dat de gebruiker hanteert. Zo'n grafische computer is handig voor designers, tekenaars en ontwerpers die voor hun 3D-ontwerpen of tekeningen gebruik maken van zeer veel GPU-rekenkracht (Graphics Processing Unit). Dankzij het aanbod van Cloudalize kunnen ze met eenvoudige toestellen toch zware grafische programma's gebruiken. Bovendien kunnen ze efficiënter en comfortabeler met collega's of partners in verschillende landen samenwerken op dezelfde datasets en modellen, zonder dat daarvoor goed

gestoffeerde werkstations en complexe back-end infrastructuur nodig zijn. Daardoor kan er van thuis of van op de werf even efficiënt als op kantoor worden gewerkt. Bijsturingen door één partij kunnen op die manier makkelijker worden opgevolgd door andere partijen, of omgekeerd. Naast een krachtige virtuele werkplek is het Cloudalize-platform ook geschikt om taken te verrichten als deep learning of machine learning. Zo draait RVAI, het visuele deep learning-platform van partner Robovision, bovenop de Cloudalize-cloud.

Vastgoedverkopers

De gebruiksvriendelijke softwareoplossing van Cloudalize richt zich op kleine en middelgrote ondernemingen die per uur betalen voor het gebruik van de toepassing: studio's van architecten, ingenieursbureaus, bouwbedrijven... Via gewone mobiele toestellen kunnen hun medewerkers met één klik aan een werkomgeving met grafische rekenkracht geraken, zonder dat ze zelf zware investeringen moeten doen in hardware of software. Voor minder veeleisende gebruikers (administratieve profielen, bijvoorbeeld) zijn lichtere modellen beschikbaar. Ook voor verkopers van vastgoedbureaus is het platform handig: ze kunnen hun klanten door een virtuele maquette van het nog op te trekken gebouw loodsen.

Deep tech

Cloudalize bezit met het platform een unieke technologie en heeft geen echte concurrentie. En dat trok al de aandacht van investeerders. Maar aanvankelijk klopten oprichters Benny Willen en Jeffrey Meesemaecker aan bij vrienden en familie, die via Winwinleningen voor financiering zorgden. Later steunde PVM Cloudalize met Cofinanciering (350.000 euro) en stapten business angels in, waarna internationale spelers volgden met diepere zakken. Horizons Ventures, een Chinees durfkapitaalfonds van telecommiljardair Li Ka-Shing, investeerde tot dusver 6 miljoen euro en engageerde zich voor 2 miljoen extra in de aankomende volgende ronde. Horizons Ventures is niet van de minste: het was een van de eerste financiers van Siri, Deepmind, Zoom, Waze, Spotify én Facebook.

www.cloudalize.com



“Horizons Ventures is niet van de minste: het was een van de eerste financiers van Facebook”





ELEGNANO

12 VERANTWOORDE
CONSUMPTIE
EN PRODUCTIE



Best of both worlds

Wetenschap in een aantrekkelijk design gieten en zo een stapje zetten richting een betere wereld. Dat is wat Katrien Herdewyn doet met haar schoenenlabel Elegnano.

“Voor een stukje een tegengewicht bieden aan de huidige ‘fast fashion’ door met de toepassing van technologie producten duurzamer te maken”, zo vat Herdewyn de filosofie achter haar schoenmerk samen. Door de leervezels in te pakken in minuscule kleine ‘paaltjes’ maakt ze de Elegnano-schoenen vocht- en vuilafstotend. De nanotechnologie wordt zo ingebed in een chemisch proces dat deel uitmaakt van het leerlooien.

Commercieel model

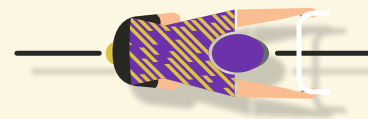
Herdewyns voorliefde voor schoenen wist ze zo te combineren met haar opleiding burgerlijk ingenieur materiaaltechnologie. Dat leidde tot de Elegnano-schoenenlijn voor vrouwen, die sinds 2015 op de markt is. Eind 2019



©Gunther Vansteelandt Photography

voegde ze daar ook een beperktere mannencollectie aan toe. Voor haar opstart maakte Herdewyn gebruik van de Winwinlening. “Je hebt in de mode een lang investeringstraject vooraleer er geld binnenkomt. De Winwinlening bleek een geschikte financieringsvorm, waarbij ik bovendien het risico vermeed dat ik niet zou kunnen terugbetalen.”

www.elegnano.com



“Het is een uitdaging om technische ingenieursmaterie over te brengen in iets wat het grote publiek ook lust”

START-LENING

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

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



DIERENCREMATORIUM EDEN

Rusten in de tuin van Eden

Honden worden het vaakst gecremeerd bij dierencrematorium Eden, gevolgd door katten, konijnen, cavia's, ratten, fretten, vogels en vissen. Maar zelfs de eigenaar van een hangbuikzwijn reed helemaal naar Bree om er passend afscheid te kunnen nemen van zijn geliefde huisdier.

Zaakvoerders Kim Jacobs en Ivan Moors hebben een groot hart voor huisdieren. Niet alleen rennen er in de tuin van hun pas geopende dierencrematorium enkele grote vriendelijke reuzenhonden rond; vooral ook over de overleden dieren die ze te verwerken krijgen, spreken ze met heel veel respect – én met de voornaam. Straks wordt Shadow gebracht. Luca moet worden opgehaald. De behandeling van de gestorven dieren is navenant. Van elk dier wordt een pootafdruk gemaakt en een pluk haar bewaard in een doorzichtig doosje. In twee sfeervol ingerichte rouwruimtes kunnen eigenaars in alle rust afscheid nemen van hun huisdier en hun verlies beginnen te verwerken. En na de crematie wordt de as van het overleden dier respectvol uitgestrooid op de strooiweide in de grote tuin, of (deels) bewaard in kunstzinnige urnes of sieraden die in het crematorium te koop worden aangeboden.

Spannend avontuur

De realisatie van het dierencrematorium was een spannend avontuur. “Toen ik merkte dat er een stuk grond te koop stond en vervolgens bij de gemeente polste of er een dierencrematorium kon komen, bleek dat niet te kunnen. Een tijd later belde men mij op: het kon wél. Zo is de bal aan het rollen gegaan. Ik groeide op met dieren en raakte er gaandeweg van overtuigd dat een crematorium iets voor mij zou kunnen zijn. Ik verzamelde heel wat cijfermateriaal. Welk percentage van het huishoudbudget wordt aan dieren besteed? Wat is de evolutie van het aantal crematies van dieren? Op basis van die cijfers en ook van gesprekken met dierenartsen en Ovam kon ik het potentieel van de zaak inschatten. Al mijn gesprekspartners bleken wel iemand te kennen die op ons een beroep zou doen, waardoor ik het gevoel kreeg dat het zou kunnen lukken. Toen ik hoorde dat er in de buurt iemand met hetzelfde idee speelde, moest het snel gaan. Het is niet mogelijk om in dezelfde regio twee rendabele crematoria te hebben. Na de vergunning in september zijn

we meteen beginnen te bouwen, en in juni 2019 zijn we opengegaan”, vertelt zaakvoerster Kim Jacobs.

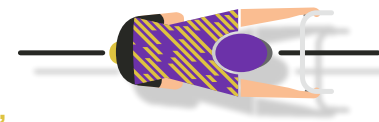
Telefoon

Ondersteuning voor de opstart van de zaak was er voldoende. Kim en Ivan konden voor advies en begeleiding terecht bij VLAIO, OVAM en Unizo, een bewijs dat het Vlaamse ecosysteem voor starters werkt. Toch blijven er obstakels. Zo duurde het heel lang vooraleer de omgevingsvergunning rond was. Ondertussen was de overeenkomst voor de Startlening vervallen... En ook na de opstart van de zaak is het voor Kim en Ivan wennen. “Het kan heel druk zijn. Daarna gebeurt er soms helemaal niets, waarop ik me dan afvraag of de telefoonverbinding nog wel werkt. Navraag bij dierenartsen heeft me ondertussen geleerd dat er ook bij hen pieken en dalen zijn”, weet Kim, die na ettelijke maanden zichzelf voor het eerst een loon kan betalen. “En wanneer het wat minder druk is, ben ik eigenlijk blij dat er wat minder dieren sterven.”

www.dierencrematorium-eden.be



“Wanneer het wat minder druk is, ben ik eigenlijk blij dat er wat minder dieren sterven”





LOCKDOWN ESCAPE ROOMS



Overval eens een bank

Zin om deel uit te maken van een team dat de grootste bankoverval ooit gaat plegen? Het kan, in Kortrijk. Samen met je kompanen heb je één uur de tijd om de hoogtechnologische beveiliging te kraken en om zoveel mogelijk geld te stelen, voor de politie binnenstormt.

Het spel – wat anders? – is een van de vier ‘escape rooms’ van start-up Lockdown, een initiatief van vijf vrienden met een passie voor spelletjes. “Toen we in 2017 het idee uitwerkten en er wel degelijk een markt voor bleek te zijn, besloot ik meerderheidsaandeelhouder te worden en het bedrijf uit te bouwen”, aldus CEO Gijs Vanreusel. Een escape room is een spelactiviteit waarbij je samen met anderen in een ruimte wordt opgesloten. Aan de hand van puzzels en raadsels moet je een uitweg zien te vinden.

Zombies

“In ‘Sector Z’, onze nieuwste escape room in Gent en de grootste van het land, worden grote groepen onderverdeeld in twee teams: zombies en laboranten. De zombies moeten de laboranten proberen uit te schakelen terwijl die een antigif aan het ontwikkelen zijn. Met die creatieve competitiviteit tussen twee groepen

brengen we een nieuwe dynamiek in de escape-roomwereld”, vertelt Vanreusel. De kamers worden door Lockdown helemaal zelf uitgewerkt, van concept tot realisatie.

Klantenervaring

Om met Lockdown te kunnen starten, legden de initiatiefnemers zelf een som op tafel. Vervolgens werd via crowdfunding geld opgehaald bij familieleden en vrienden, waarna een Startlening volgde bij PMV. “Wij kennen al onze investeerders persoonlijk”, aldus de CEO, die de komende periode verder wil groeien, maar vooral wil blijven inzetten op kwaliteit: een goede klantenervaring moet voorop blijven staan. “De volgende stap zal dan wel komen”, besluit Gijs Vanreusel.

www.lockdown-escape.be



COFINANCIERING

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

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



Afspraak online

De Gentse scale-up Skedify haalde 1,7 miljoen euro op voor de verdere uitbouw van een gebruiksvriendelijk online platform dat afspraken en vergaderingen regelt en beheert. Het bedrijf van Arne Bassez en Christophe Thelen werd opgericht in 2015 en liet sindsdien een mooie groei optekenen. Met financiering door onder meer PMV.

Als student viel het Arne Bassez op hoe weinig indrukwekkend de toepassingen zijn om afspraken te plannen en te beheren, en vooral hoe weinig geconnecteerd die systemen zijn. Zijn thesis werd een heuse businesscase waarin hij voor verschillende innovaties de markt onderzocht. Niet alleen studeerde hij af met grote onderscheiding, hij had meteen ook waardevol marktonderzoek op zak. Waren er dan nog geen oplossingen voor online afsprakenbeheer? Toch wel. Om een afspraak te maken bij een dokter of tandarts zijn er diverse oplossingen. Maar voor banken, verzekeraars, accountants of reisbureaus is het aantal toepassingen veel minder dik gezaaid. Toch is de nood er groter. Net de sectoren die in een almaar digitalere wereld dreigen te verdwijnen — wie boekt vandaag nog een hotel via een reisbureau? — bleken paradoxaal genoeg niet in te zetten op

wat hen in die wereld overeind kan houden: de klantgerichte persoonlijke afspraak.

Second equity gap

Terwijl kantorennetwerken kleiner worden, verwachten consumenten een almaar grotere klantgerichtheid. Bassez besloot met Skedify — opgericht met eigen spaargeld — in te zetten op die paradox en klanten te helpen bij de strategische transformatie naar expertise en advies op maat. Een gesprek inplannen met een specialist moet eenvoudig zijn en op elk moment van de dag kunnen. De eerste softwareontwikkelaars werden aangenomen, en ook Christophe Thelen kwam erbij, goed voor 15 jaar afsprakenbeheer-ervaring in de gezondheidszorg. Door de omzetgroei ontbrak de nood aan groeikapitaal ogenschijnlijk. Maar de groei erna ging niet zonder slag of stoot. Het is voor heel wat start-ups een moeilijke periode: de bekende second equity gap is voor vele startende bedrijven zelfs het vroege einde.

Financieringsmix

Omdat Thielen en Bassez het te vroeg vonden om op zoek te gaan naar venture capital, stelden ze een alternatieve, slimme financieringsmix samen waarbij Winwinleningen als

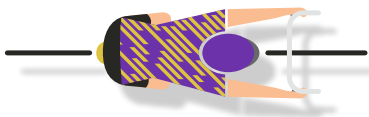


hefboom werden gebruikt voor een bancaire krediet. Banken die de zaakvoerders aanvankelijk wandelen hadden gestuurd, bleken plotseling wél bereid een lening te geven. Vervolgens werd de banklening aangevuld met een Cofinanciering. Ten slotte werd kapitaal opgehaald bij business angels. Het resultaat: een goedkope en efficiënte financieringsmix mét bovendien waardevol advies bij het



business- en financieringsplan. Met de opgehaalde financiering wil Skedify nu verder groeien, wereldwijd. De eerste internationale klanten zijn er al.

www.skedify.me



“Net wie in een almaar digitalere wereld dreigt te verdwijnen, blijkt niet in te zetten op de klantgerichte persoonlijke afspraak”



HASHTING



Wereldleider in wording

De Belgische start-up Hashting ontwikkelde een unieke software waarmee merken via QR-codes of sms-berichten rechtstreeks promoties of wedstrijden kunnen aanbieden aan consumenten. Om het unieke platform wereldwijd uit te rollen, haalde het oprichtersduo twee nieuwe aandeelhouders binnen en zocht het financiering bij BNPP Fortis en PMV, dat met een Cofinanciering en een waarborg de internationale expansie mogelijk helpt te maken van het bedrijf uit Lint.

Hashting werd vijf jaar geleden opgericht door Karl De Beul (ex Unilever, Bananas, Special Olympics...) en Bart Baeyens (ex Henkel, Danone, The Insiders) als marketingtechnologieplatform. Het ontwikkelde een unieke software waarmee merken consumenten rechtstreeks tot een aankoop kunnen aanzetten: via zijn of haar mobiele telefoon ontvangt de potentiële klant een code die in het winkelpunt leidt tot een korting of een ander voordeel. Belangrijk is de eenvoud van het systeem: de consument moet geen app installeren of persoonlijke gegevens invullen. Het merk

kan via een dashboard de impact van de campagne opvolgen in real time. Door ook de uitbetalingsen aan consumenten en winkels op zich te nemen (clearing), biedt Hashting een totaaloplossing aan haar klanten. De start-up is ondertussen actief in vijftien landen en telt 100+ klanten, onder meer Coca-Cola, Heineken, Unilever, Danone, Nestlé, AB Inbev, L'Oréal, Pepsico, Bosch-Siemens, Orange, GSK, Merck, Estée Lauder, Philips, Mars en Soudal. De Hashting-technologie maakt het mogelijk om in nagenoeg elk land snel een platform op te zetten. Het bedrijf wil dan ook in elk continent aanwezig zijn. Om die ambitieuze plannen te realiseren, was een investering nodig.

www.hashting.com



“Na vijf jaar is het Hashting-platform volledig klaar voor de toekomst en kan het uitgerold worden naar nagenoeg alle landen”

COFINANCIERING+

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

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



Een nieuwe weg voor paardenbehandeling

In Bree opende in 2019 een nieuwe paardenkliniek die inzet op innovatieve regeneratieve behandelingen. Daarnaast willen oprichters Marc Suls, Jan Spaas en Sarah Broeckx in het centrum ook onderzoek doen en jonge veeartsen bijscholen. Het nieuwe paardencentrum kwam er mede dankzij een lening en een waarborg van PMV.

Vlaanderen is een topregio in de internationale paardensport. De paardenbusiness in België is goed voor 3,3 miljard euro omzet, waarvan 2,5 miljard in Vlaanderen, en biedt werk aan 30.000 mensen. Ook bekende internationale namen vinden hun weg naar België. Microsoft-oprichter Bill Gates kocht een Vlaamse jumpingmerrie voor zijn dochter in een Kempense stoeterij. Maar ook toppaarden zijn niet vrijgesteld van blessures. En een toppaard dat niet fit is, kan niet deelnemen aan wedstrijden of worden doorverkocht: de financiële gevolgen van een ziek paard zijn zwaar.

Vernieuwend

Blessurepreventie en innovatieve behandelingen kunnen dus veel geld opleveren. Vlaanderen geniet ook op dat vlak een zeer goede reputatie met een aantal zeer degelijke

paardenklinieken. Recent werd daar nog een nagelnieuw centrum aan toegevoegd in Bree: Via Nova. In Via Nova — ‘de nieuwe weg’ — staat VIA voor Veterinary Innovation Alliance. De medische behandelingen die de oprichters er toepassen, zijn innovatief. Suls, Spaas en Broeckx zijn alle drie dierenartsen en hebben een zeer uitgebreide ervaring. Marc Suls begeleidde de afgelopen 30 jaar verschillende topsportpaarden over de hele wereld, terwijl het koppel Jan Spaas en Sarah Broeckx baanbrekend werk verrichtte in geneesmiddelenonderzoek. In 2018 sloten ze voor hun artrosegeneesmiddel op basis van stamceltherapie een partnerschap met de Duitse farmareus Boehringer Ingelheim.

Primeur

In 2019 pakte Via Nova uit met een innovatieve primeur: de dierenkliniek gebruikte voor het eerst een 3D augmented-realitybril voor paardenchirurgie. Een hologram gebaseerd op een CT-scan die net voor de operatie wordt genomen, wordt tijdens de operatie geprojecteerd op de 3D-bril van de chirurg, die zo heel precies kan werken. Jan Spaas vertelt: “De technologie helpt ons om heel complexe operaties tot een goed einde te brengen. Dat willen we in de toekomst nog meer doen in

samenwerking met dierenartsen en klinieken van over de hele wereld om zo kennis uit te wisselen.”

Risicospreiding

Het nieuwe centrum in Bree bevat vier afdelingen — orthopedie, chirurgie, beeldvorming en revalidatie — die garant staan voor de beste vooruitstrevende behandelingen. Alle afdelingen werken met topapparatuur, zoals bijvoorbeeld de enige CT-scan in België met een extra grote opening specifiek gericht op paardenbeeldvorming. Een team van ervaren partners en andere professionals runt het ziekenhuis. Bovenop de achtergestelde lening van een privé-investeerder zorgde PMV voor een diversificatie van de financieringsmiddelen door de inbreng van een Cofinanciering+ en het waarborgen van een bankkrediet. Mede daardoor kon Via Nova een aantal grote investeringskredieten bij de bank losweken. Jan Spaas is opgetogen met de financieringscombinatie van PMV: “Innovatieve technologie aanbieden in een nagelnieuw centrum vraagt belangrijke investeringen. PMV is een belangrijke schakel geweest om die rond te krijgen. Het nieuwe centrum zet de internationale reputatie van België als paardenland nog meer in de verf.”

www.vianovaequine.com



Here comes the sun

Niet alleen het stijgende aantal Vlaamse wijnbouwers profiteert van de almaar warmere temperaturen in onze regio. Ook Jardinico, een Harelbeekse producent in high-end parasols en accessoires voor het buitenleven, zag zijn omzet door de hetere zomers de laatste drie jaar telkens met 10% stijgen. Om die groei te ondersteunen met extra werkkapitaal deed Jardinico onder andere een beroep op financiering van PMV.

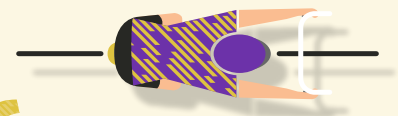
Jardinico ontstond in de jaren 1960 als confectiebedrijf van kinderkleding. De zonen Bruno en Bram Vandeputte zagen al snel in dat ze met de confectie op een dood spoor zaten en diversifieerden hun activiteiten in de richting van tuinmeubilair. In 2016 gingen de twee broers elk hun eigen weg, maar de link tussen beide bedrijven bleef wel bestaan. Bram verzorgt met Jardinico Cushions de bekleding van tuinmeubilair, terwijl Bruno zich toelegt op parasols (met bekleding door Brams bedrijf).

Internationale groeiemarkt

Tachtig procent van de productie bij Jardinico Parasols is bestemd voor de export. Meer dan de helft daarvan wordt buiten Europa verkocht, waarbij zowel rechtstreeks als via importeurs wordt gericht op de be-

tere tuinmeubelzaken. “In 2018 werd het gamma uitgebreid met buitenmeubilair. Een schot in de roos: het complementaire aanbod biedt nieuwe verkoopmogelijkheden”, aldus Bruno Vandeputte. Door de sterke volumestijgingen steeg ook de behoefte aan werkkapitaal. De parasolmarkt is immers zeer sterk seizoensgebonden, met een hoge voorraadopbouw in periodes dat er weinig verkoop is. Voor de komende drie jaar resulteerde dat in een behoefte van 1 miljoen euro, waarvan PMV via Cofinanciering+ de helft voor haar rekening nam, aangevuld door bankkredieten en een eigen financiële inspanning. “PMV bleek een complementaire partner te zijn met een financieringsoplossing die beantwoordde aan onze behoeftes”, besluit Bruno Vandeputte.

www.jardinico.com



“PMV bleek een complementaire partner te zijn met een financieringsoplossing die beantwoordde aan onze behoeftes”



WAAR - BORGEN

tot 1,5 mln.

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



WAARBORGEN

Investeringspiek

In 2019 werd bij PMV voor 295 miljoen euro aan waarborgen geregistreerd, een record. Met de waarborgen werd een recordbedrag van 729 miljoen euro aan investeringen gerealiseerd via 492 miljoen euro aan kredieten.

De waarborgregeling van de Vlaamse overheid maakt het voor ondernemers makkelijker om krediet te verkrijgen bij de bank. Ondernemingen die geen financieringsovereenkomst kunnen afsluiten door een gebrek aan voldoende waarborgen, kunnen via de waarborgregeling tot 75% van het financieringsbedrag laten afdekken door de Vlaamse overheid, in ruil voor een eenmalige premie. Zo neemt het Vlaams Gewest een deel van het risico over van de bank, wat leidt tot een hogere bancaire kredietverstrekking aan ondernemers. Die regeling leidde vorig jaar tot een record: 295 miljoen euro aan waarborgen maakte 492 miljoen euro aan kredieten mogelijk, resulterend in 729 miljoen euro aan investeringen.

Grotere tickets

Het record is geen verrassing voor Filip Lacquet, groepsmanager bedrijfsfinanciering bij PMV: "In de zomer

van 2019 werd een totaal kredietbedrag van 4 miljard bereikt, goed voor bijna 6 miljard aan investeringen. Sinds de start van de waarborgregeling in 2005 kenden de financiële instellingen 4.228.934.450 euro aan kredieten toe met een tussenkomst van de waarborgregeling ten belope van 2.615.615.482 euro, resulterend in meer dan 6 miljard aan investeringen. Sinds 2014 zien we een duidelijke stijging: we verstrekken sindsdien meer waarborgen voor relatief grotere kredieten. Die evolutie zet zich door in 2019: hoewel het totale waarborgbedrag piekt, daalt het aantal dossiers beperkt, van 2.005 in 2018 naar 1.936 in 2019. Er worden dus grotere tickets gerealiseerd."



"In de zomer van 2019 werd een totaal kredietbedrag van 4 miljard bereikt, goed voor bijna 6 miljard aan investeringen"





Limburgers en wereldburgers

Geen tournees of shows van Ed Sheeran, Coldplay, Lady Gaga, Adèle of Muse zonder de technologie van Luminex. En ook in Disneyland Parijs, op het Eurovisiesongfestival en zelfs bij de Olympische Spelen is de firma onmisbaar.

Technologiebedrijf Luminex Network Intelligence werd in 2019 de laureaat van de 18de editie van de Leeuw van de Export bij de bedrijven onder de 50 medewerkers. Het Genkse bedrijf stak twee Oost-Vlaamse bedrijven voorbij: het Gentse healthtechbedrijf Ontoforce en fabrikant van hygiënische wandbescherming PolySto uit Lokeren. De overwinning van Luminex verbaasde niet: de firma is actief in 45 exportmarkten die worden bediend door een wereldwijd dealernetwerk en eigen vertegenwoordigingen. In 2018 realiseerden de 22 medewerkers een

exportomzet van 4.796.529 euro of 92% van het totale omzetcijfer. De komende jaren staat de verdere uitbouw van de bestaande exportmarkten op het programma, net zoals de verkenning van een aantal nieuwe regio's.

Gebruiksvriendelijk

De Limburgse firma ontstond in 2002 en ontwikkelde een innovatieve netwerkoplossing om de aansturing van licht, geluid en video makkelijker te beheren. Luminex staat tussen de regisseur en het podium en vervangt een kluwen van kabels door een overzichtelijk en feilloos systeem. Zonder apparatuur van Luminex geen Eurovisiesongfestival, geen concerten van Coldplay of Ed Sheeran. Van festivals als Tomorrowland over voetbalstadions tot concert- en theaterzalen: wereldwijd wordt het gebruiksvriendelijke Luminex-systeem gesmaakt in de professionele entertainmentindustrie.

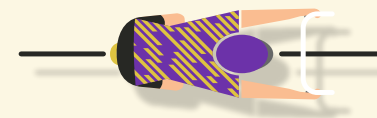
Onderscheidende technologie

Luminex Network Intelligence overtuigde de Leeuw van de Export-jury met zijn indrukwekkende groeiparcours en doorgedreven focus op innovatie binnen een heel specifieke niche. Van bij de start in 2002 was het doel duidelijk: een flexibele, gebruiksvriendelijke technologie ontwikkelen voor professionele lichtsturing op evenementen. Met de Paralympics in Athene overtuigden de ondernemende Vlamingen de wereld van hun kunnen. In de jaren daarna groeide de faam van het bedrijf en werd de actieradius verruimd. Hoogwaardige technologie van eigen bodem wereldwijd op de kaart zetten en tegelijk in eigen regio werkgelegenheid creëren, dat verdient inderdaad een exportprijs.

www.luminex.be



“Hoogwaardige technologie van eigen bodem wereldwijd op de kaart zetten en tegelijk in eigen regio werkgelegenheid creëren”



ROGER HAVENITH

Navigeren door de onrustige wateren die voor ons liggen

Nu de COVID-19-pandemie zich ontvouwt, bestaat er weinig twijfel over dat we te maken hebben met een gezondheidscrisis en economische crisis van ongekeerde proporties in de recente geschiedenis. De pandemie dient zich aan tegen de achtergrond van de uitdagingen in Europa met betrekking tot de klimaatverandering en de dringende noodzaak om de overgang naar een groene economie te versnellen. Eveneens zijn er de ingrijpende veranderingen die zich voordoen in de context van de digitalisering en het risico om achterop te raken in een digitaal tijdperk.

Zoals gebruikelijk zijn het in dergelijke moeilijke tijden de kleinste spelers in de economie voor wie het lastig is om het hoofd te bieden aan de uitdagingen. Dat is waar overheidsinterventies innovatieve Europese kmo's moeten helpen, niet alleen om ze door de lastige wateren te begeleiden, maar ook om de leiding te nemen. Het is niet voldoende om het hoofd boven water te houden. We moeten de uitdagingen aanpakken met overtuiging en met het oog op een sterkere uitweg. Met beperkte openbare middelen is het van cruciaal belang dat ook private fondsen mee de doelstellingen van het overheidsbeleid kunnen helpen verwezenlijken. Financiële instrumenten zijn zeer effectief gebleken bij het aantrekken van private funding en het katalyseren van investeringen ter ondersteuning van Europese kmo's en mid-caps. Het is nu zaak die instrumenten in te zetten om de Europese bedrijven te helpen de komende economische uitdagingen het hoofd te bieden.

Mondiale kampioenen

De financiële instrumenten van de EU, en de EU-begroting in het algemeen, moeten gericht zijn op de sectoren van de toekomst om het concurrentievermogen van Europa veilig te stellen en onze rol op het wereldtoneel te ondersteunen. Tegelijkertijd moeten we ons richten op specifieke tekortkomingen van de markt, bijvoorbeeld door de bestaande mechanismen ter ondersteuning van innovatieve kmo's gedurende hun hele levensduur uit te breiden, en niet

alleen in het beginstadium. Jarenlang was het gebrek aan early-stage funding de grootste equity market gap. Er is aanzienlijke vooruitgang geboekt bij het verkleinen van die kloof. Een tweede kloof blijft evenwel bestaan: wanneer succesvolle start-ups financiering nodig hebben om verder te groeien, om te internationaliseren of om een mondiale kampioen te worden. Want zij, de mondiale kampioenen, leiden de verandering. Ze creëren banen, ontwikkelen expertise en bepalen de normen. Ze trekken andere kampioenen aan en voeden samen de ecosystemen. Toch slagen we er in Europa niet in om onze kleine en middelgrote ondernemingen te steunen wanneer ze die ambitie hebben en willen door-groeien tot wereldkampioenen.

“Europa wordt geconfronteerd met vele uitdagingen tegelijk en heeft behoefte aan een ambitieus en gemeenschappelijk Europees antwoord”

Vuurkracht

Terugkijkend op de periode 2010-2014 hebben de Amerikaanse risicokapitaal-fondsen 14 keer zoveel middelen opgehaald als de Europese fondsen (24 miljard dollar in plaats van 1,7 miljard dollar). In 2018 ontvingen Europese door risicokapitaal gesteunde bedrijven slechts 15 miljard euro aan late-stage financing, vergeleken met 24 miljard euro en 57 miljard euro voor hun Amerikaanse en Aziatische tegenhangers. Het is dan ook niet verwonderlijk dat kleine en middelgrote ondernemingen die zich in de groeifase van hun ontwikkeling bevinden en niet in staat zijn om de nodige financiële steun in Europa te vinden, proberen te verhuizen naar een gunstiger financieel klimaat. Het is in die latere fase immers vaak een kwestie van ticketgrootte en vuurkracht. De gemiddelde fondsomvang in Europa is bijvoorbeeld kleiner dan elders: 100 miljoen euro tegenover 140 miljoen euro in de VS. Grotere ticketgroottes zullen gemakkelijker institutionele beleggers aantrekken. Amerikaanse en Chinese beleggingen in Europa nemen almaar toe, en met hun grotere vuurkracht hebben buitenlandse investeerders

— vaak gesteund door de overheid — hun oog laten vallen op de meest veelbelovende bedrijven in Europa, verleid door aantrekkelijke waarderingen en gedreven door strategische belangen.

VC-ecosysteem

We kunnen het ons niet veroorloven dat grote Europese vernieuwers verhuizen naar een ander continent omdat ze niet de steun kunnen vinden die ze nodig hebben als de tijd rijp is om op te schalen en zich op het wereldtoneel te begeven. Als we hier in Europa wereldkampioenen willen creëren, moet de late-stage steun worden versterkt. Ook de exit-omgeving speelt op dat vlak een rol. In een recente enquête van het EIF bij meer dan 300 fondsbeheerders beschouwt 40% net die belabberde exit-omgeving als hun grootste uitdaging. De oprichting van een Kmo- IPO-fonds, een voorstel van de nieuwe Europese Commissie, zou het scala aan EU-steunmaatregelen kunnen uitbreiden en het VC-ecosysteem kunnen helpen te voltooien.

Veerkracht

De COVID-19-pandemie is een grote schok voor de mondiale en Europese economie. Het is een heel andere crisissituatie dan de financiële crisis van 2008; de gevolgen zouden ook anders kunnen zijn. Dit is geen ‘normale’ vraagschok: wat begon als een aanbodschock, is nu overgeslagen naar de vraag. Hoewel het moeilijk te voorspellen is wat er nog moet komen, kunnen we op zijn minst verwachten dat de eerste reacties van de markt vergelijkbaar zullen zijn met de effecten van de financiële crisis van 2008 en enorme negatieve gevolgen zullen hebben voor de financiering van innovatieve bedrijven in heel Europa. We moeten nu de juiste strategieën in gang zetten om dat risico te beperken. Dat kan door onze interventies zorgvuldig te richten, zodat we ook op langere termijn veerkracht en een sterkere concurrentiepositie voor Europa op het wereldtoneel kunnen bereiken.



VRIJE TRIBUNE

ROGER HAVENITH

> Na de crisis

Hoewel de onmiddellijke reactie terecht gericht moet zijn op het waarborgen van voldoende liquiditeit op alle markten en het verlichten van de lasten voor kmo's als gevolg van de lockdown, moeten we ook kijken naar de periode na de crisis. We moeten ons blijven richten op belangrijke doelstellingen zoals de later-stage financing gap en de exit-omgeving, in een poging om het hele risicokapitaal ecosysteem te versterken in het licht van de felle wereldwijde concurrentie. Bovendien zullen we gebruik moeten maken van het volledige spectrum van de instrumenten in onze toolkit: garanties, schuldinstrumenten, tools om risico's te delen, securitisatie, schuldfondsen, equity, samenwerking met business angels, crowdfunding... Dit is het moment om innovatief te zijn in onze overheidsinterventies, om middelen te bundelen en te vermengen met subsidies, waarbij we onze inspanningen over het hele continent op één lijn moeten brengen. We zullen gebruik moeten maken van onze collectieve ervaring in het aanbieden van financiële oplossingen die gericht zijn op specifieke marktbehoeften.

“De gemiddelde fondsomvang in Europa is bijvoorbeeld kleiner dan elders: 100 miljoen euro tegenover 140 miljoen euro in de VS”

Politieke vooruitgang

Als het gaat om overheidsinterventies, is het aanpakken van de toegang tot financiering uiteraard slechts een deel van de oplossing. Parallel daaraan moeten we, als we belangrijke sectoren van strategisch belang willen ondersteunen, ook op politiek niveau vooruitgang boeken bij het voltooiën van de CMU, het versterken van de interne markt, het waarborgen van solide handelsbeschermingsmechanismen en een doelmatig kader voor het mededingingsbeleid. Alleen een ambitieuze meervoudige aanpak van al die topics zal ervoor kunnen zorgen dat de Europese economie klaar is om de klimaatuitdagingen aan te gaan, de digitalisering aan te pakken en de economische gevolgen van de uitbraak van COVID-19 op te vangen.

Ambitieuw antwoord

In de loop der jaren heeft het EIF sterke partnerschappen en krachtige netwerken op Europees niveau tot stand gebracht die in staat zijn snel en resoluut te reageren. Met PMV heeft het EIF nauw samengewerkt aan een aantal schuld- en aandelentransacties, waarbij het gebruik heeft gemaakt van een arsenaal aan verschillende instrumenten om ongeveer 190 miljoen euro beschikbaar te stellen voor Belgische kmo's en kleine mid-caps. Ook in de toekomst zullen we de hefboomwerking van de overheidsmiddelen moeten maximaliseren en de grootste mogelijke impact moeten genereren. Europa wordt geconfronteerd met vele uitdagingen tegelijk en heeft behoefte aan een ambitieus en gemeenschappelijk Europees antwoord voor een duurzaam economisch herstel én het behoud van het concurrentie- en innovatiepotentieel van onze bedrijven. Financiële instrumenten zijn geen wondermiddel. Maar ze kunnen wel een cruciale bouwsteen zijn voor een dergelijk antwoord, omdat ze helpen de kansen te financieren die het Europese bedrijfsleven naar de voorhoede van een duurzaam herstel brengen.

Roger Havenith is sinds 1 januari 2016 als Deputy Chief Executive directeur van het Europese Investeringsfonds (EIF) mee verantwoordelijk voor de strategie en het dagelijkse beheer van het EIF. Hij houdt toezicht op het risicobeheer, de naleving van de regelgeving, de financiële controle en de EIF-diensten, waarbij hij een soepel verloop van de EIF-processen waarborgt. Hij treedt op als belangrijkste gesprekspartner voor de EU-instellingen, met name de Europese Commissie, het Parlement en de Rekenkamer. Hij vertegenwoordigt het EIF ook bij de besprekingen met de EIB en de EC over het meerjarige financiële kader van de EU en de financiële instrumenten voor de beleidsprioriteiten van de EU.



“We slagen er in Europa niet in om onze kleine en middelgrote ondernemingen te steunen wanneer ze ambitie hebben en willen doorgroeien tot wereldkampioenen”

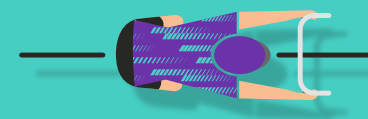




KERNCIJFERS

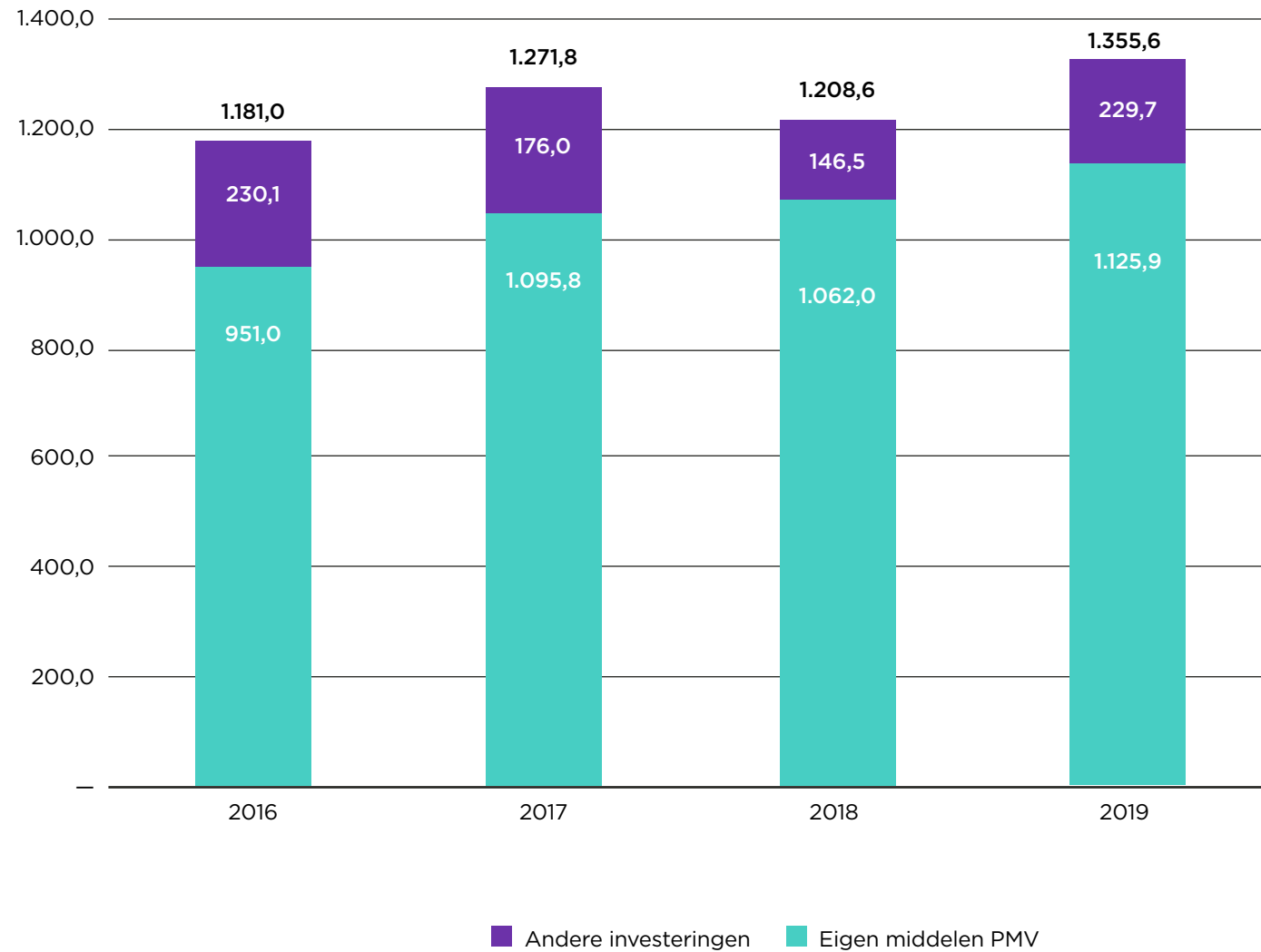
| IN MLN. EURO | 2019 | | | 2018 | | |
|--------------------------------|----------|----------|---------|----------|----------|---------|
| Bedrijfsopbrengsten | | | 19,0 | | | 15,9 |
| Financiële opbrengsten | | | 29,4 | | | 24,8 |
| Gerealiseerde meerwaarden | | | 56,5 | | | 32,1 |
| Nettominwaarden | | | 48,5 | | | 44 |
| | KAPITAAL | LENINGEN | TOTAAL | KAPITAAL | LENINGEN | TOTAAL |
| Investeringen | 172,6 | 65,3 | 237,9 | 72,5 | 61,7 | 134,2 |
| Desinvesteringen* | 89,3 | 30,0 | 119,3 | 50,0 | 27,8 | 77,8 |
| Nettoresultaat | | | 24,7 | | | 3,9 |
| Geadviseerd & beheerd vermogen | | | 1.355,6 | | | 1.208,6 |
| Aantal werknemers | | | 125 | | | 112 |

*Desinvesteringen zijn inclusief meer- en minwaarden.



GEADVISEERD & BEHEERD VERMOGEN

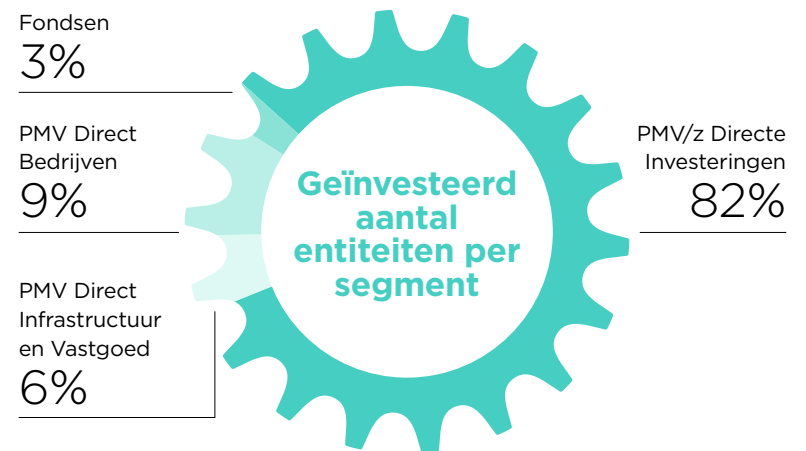
IN MLN. EURO



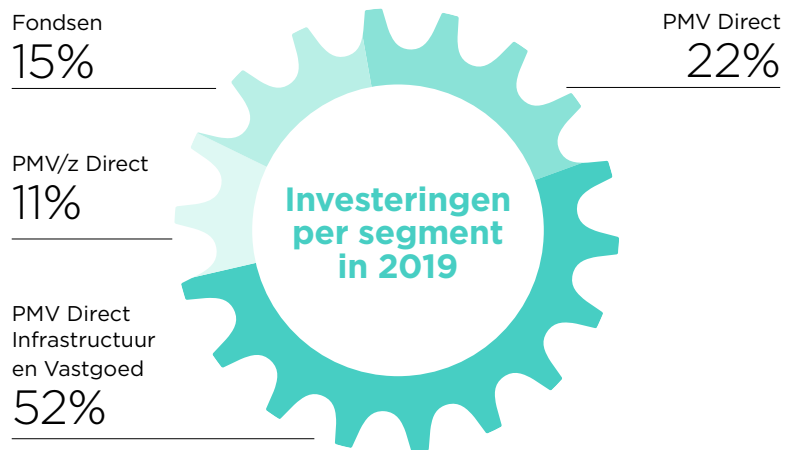
OPSPLITSING PORTEFEUILLE



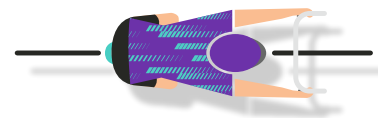
Totaal geïnvesteed: 940,6 miljoen euro



Totaal aantal entiteiten: 1.247



Totaal investeringen 2019: 237,9 miljoen euro

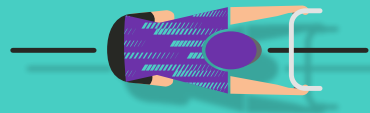


DIRECTE INVESTERINGEN IN BEDRIJVEN



IN MLN. EURO

| | |
|---------------------------------------|-------|
| Aantal bedrijven in portefeuille | 112 |
| Geïvesteerd vermogen | 366,7 |
| Bijkomende investeringen laatste jaar | 52,1 |
| Waarvan opvolg | 41,7 |
| Waarvan in nieuwe participaties | 10,4 |
| Desinvesteringen | 81,4 |



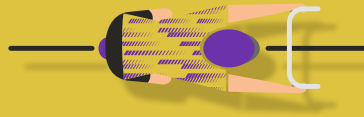
GEÏNVESTEERD VERMOGEN



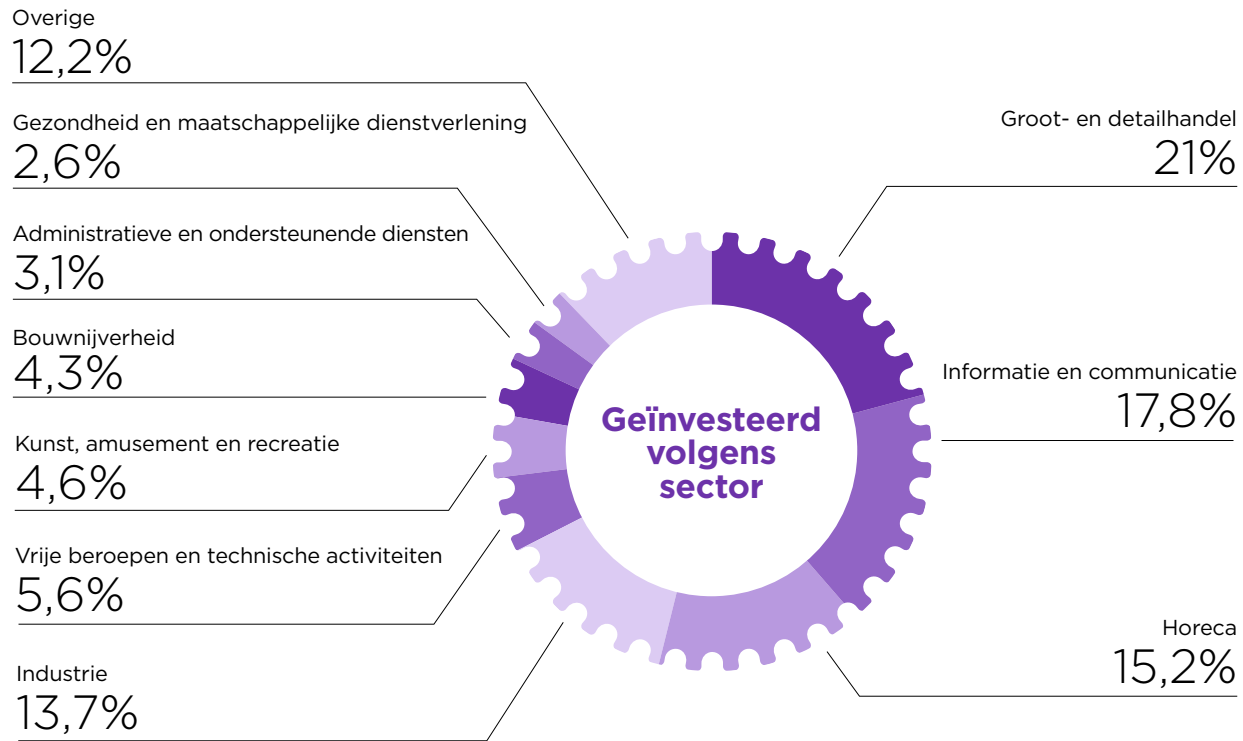
INVESTERINGEN DOOR PMV/Z-LENINGEN



| | |
|--|-------|
| Aantal bedrijven in portefeuille | 1.027 |
| Geïvesteerd vermogen (in mln. euro) | 88,3 |
| Investerings in nieuwe dossiers (in mln. euro) | 25,2 |
| Aantal nieuwe dossiers* | 172 |
| Desinvesteringen laatste jaar (in mln. euro) | 11,9 |

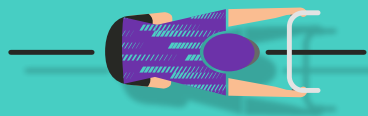


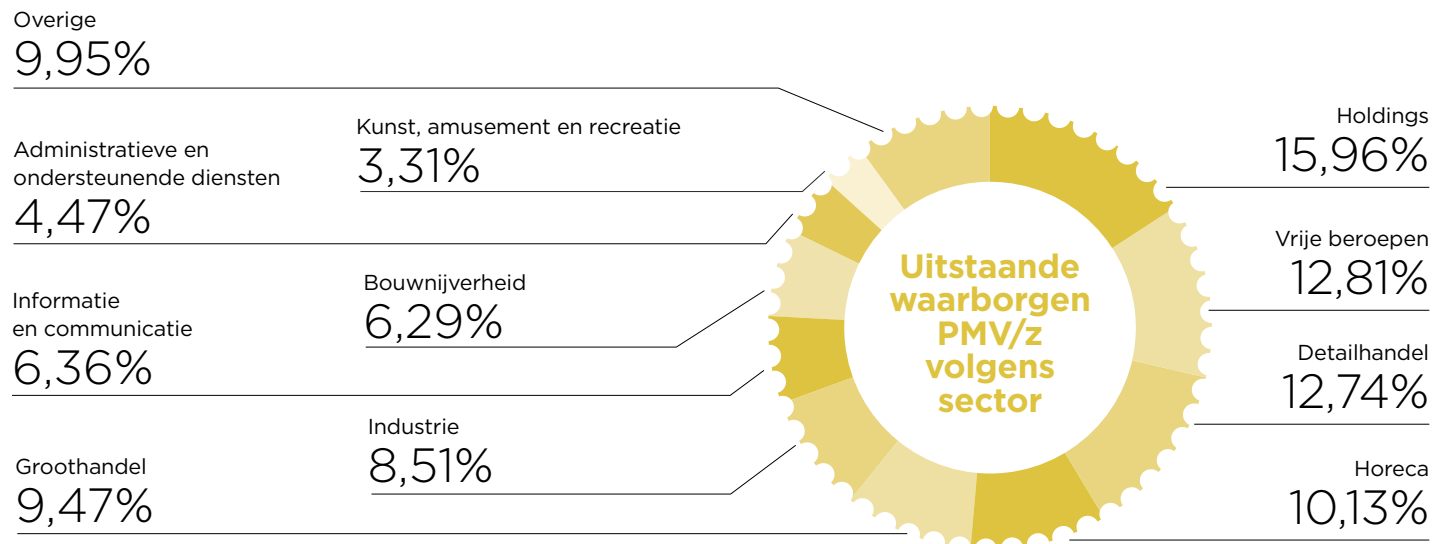
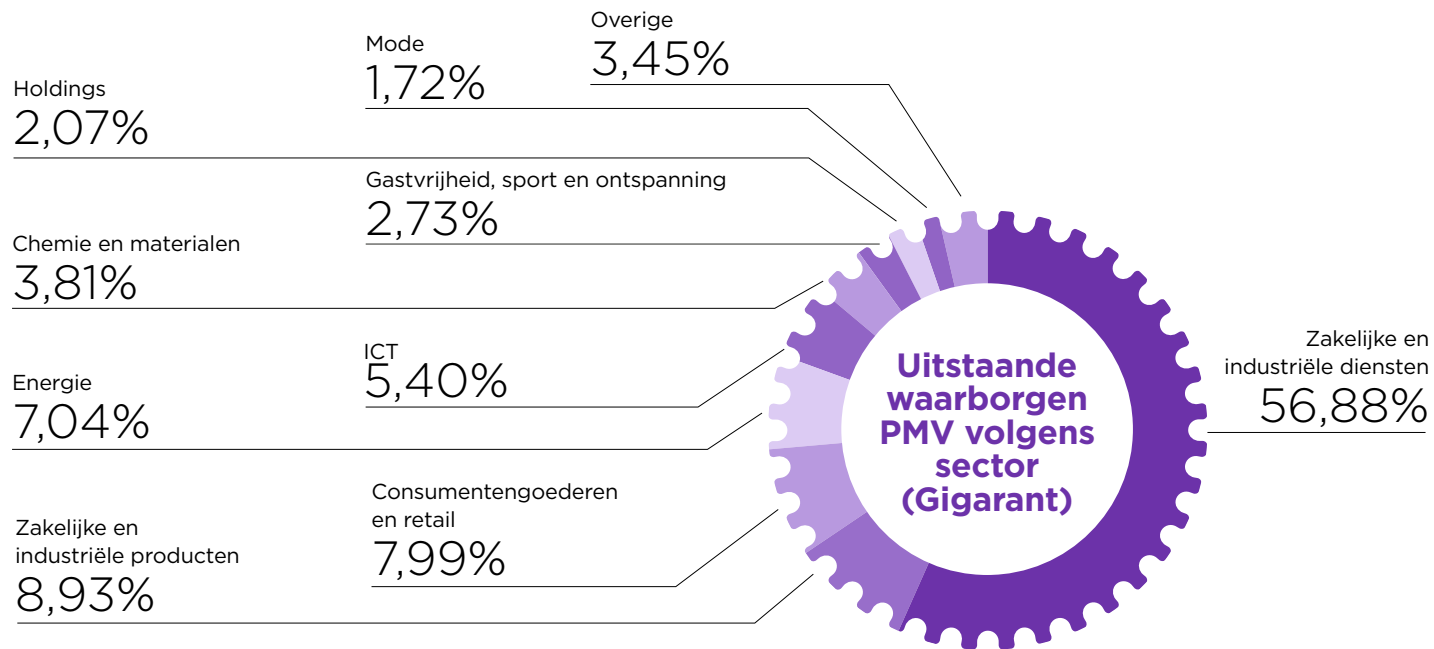
**De definitie is gewijzigd ten opzichte van 2018.*



WAARBORGEN

| | Gigarant | PMV/z | Totaal |
|--|----------|-------|--------|
| Aantal uitstaande waarborgen | 53 | 7.223 | 7.276 |
| Gemiddeld bedrag per waarborg (in mln. euro) | 4,4 | 0,1 | |
| Uitstaand waarborgbedrag (in mln. euro) | 235,8 | 759,2 | 995 |
| Nieuw waarborgbedrag laatste jaar | 52,8 | 295,4 | 348,2 |
| Aantal nieuwe dossiers laatste jaar | 14 | 1.936 | 1.950 |

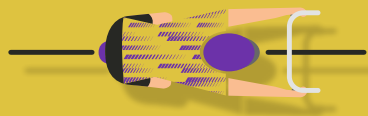


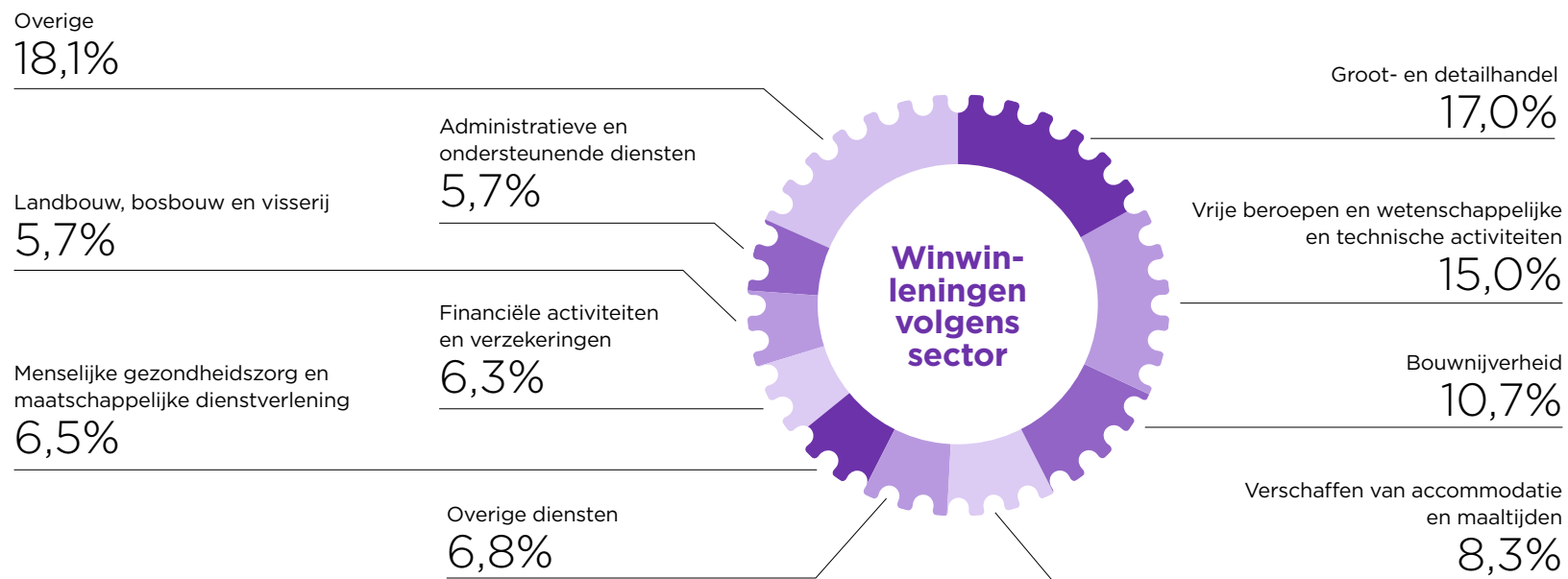


WINWINLENINGEN



| | |
|---|--------|
| Aantal geregistreerde winwinleningen | 19.077 |
| Totaal financieringsbedrag (in mln. euro) | 478,6 |
| Gemiddeld bedrag (in euro) | 25.088 |
| Nieuwe winwinleningen laatste jaar (in mln. euro) | 62,5 |
| Aantal nieuwe dossiers laatste jaar | 2.630 |

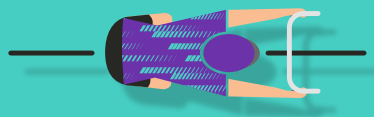


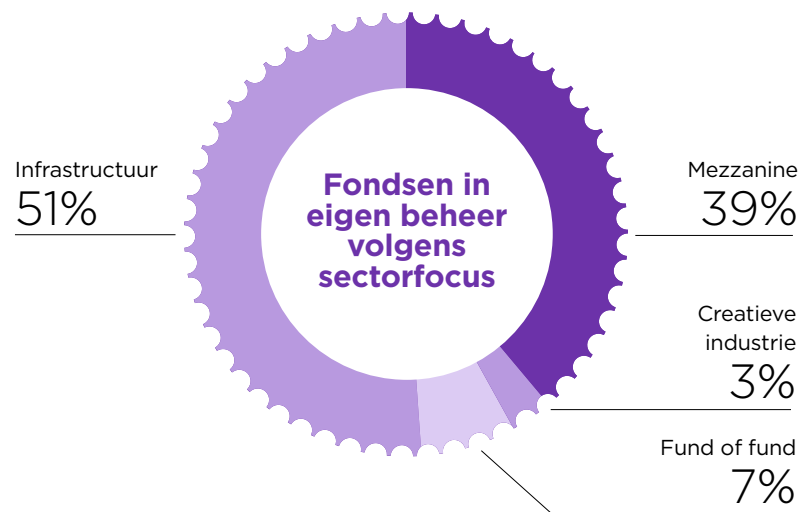


FONDSEN



| | |
|--|-------|
| Aantal fondsen in portefeuille | 38 |
| Geïvesteerd vermogen (in mln. euro) | 197,6 |
| Nieuwe investeringen laatste jaar (in mln. euro) | 36,9 |
| Waarvan opvolginvesteringen | 31 |
| Waarvan investeringen in nieuwe fondsen | 5,9 |
| Desinvesteringsinkomsten laatste jaar (in mln. euro) | 20,5 |

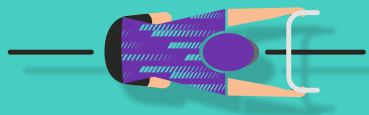




VASTGOED EN INFRASTRUCTUUR

Directe investeringen in vastgoed en infrastructuur

| | |
|--|-------|
| Aantal projecten | 70 |
| Geïvesteerd vermogen (in mln. euro) | 287,9 |
| Nieuwe investeringen laatste jaar (in mln. euro) | 123,7 |
| Waarvan opvolg | 6,8 |
| Waarvan nieuwe | 116,9 |
| Desinvesteringen laatste jaar (in mln. euro) | 5,5 |









START - UPS

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



LOOP EARPLUGS

Alles kan beter, ook oordopjes

Het verhaal van Loop is dat van zovele starters: iemand heeft een probleem, is niet tevreden met de bestaande oplossingen en beslist vervolgens om zelf iets te maken dat wél beantwoordt aan de vraag. Toch verschilt het verhaal van Loop met dat van sommige andere Vlaamse start-ups: zowel de technologie, het design als de communicatie van de Loop-oordopjes zijn vooruitstrevend en universeel. Dat is ook de ambitie.

Het overkomt vele jongeren: na een avondje uit hebben ze last van 'fluitende' oren door het lawaai waar ze aan blootgesteld waren. Meestal verdwijnt die fluittoon na een tijdje. Dat was niet het geval bij Dimitri O: permanente gehoorschade was de diagnose. Met een audiologe als moeder was hij goed op de hoogte van de bestaande oplossingen. Die faalden echter stuk voor stuk: ze waren oncomfortabel, lelijk of leverden een geluidsbeleving op die slecht was. Akoestisch performante oplossingen, gebruikt door professionele artiesten, waren dan weer peperduur. Samen met jeugdvriend Maarten Bodewes besloot Dimitri O naar een oplossing te zoeken die een goede kwaliteit koppelde aan een betaalbare prijs én een knap design.

Akoestisch kanaal

De oordopjes van Loop kosten net geen 30 euro en laten gebruikers nog van muziek en gesprekken genieten maar beschermen tegelijk de oren. Bovendien zitten ze comfortabel en zien ze er ontzettend stijlvol uit. Zowel die vormgeving, die gepatenteerd is, als de technologie die ontwikkeld is in overleg met universiteiten en laboratoria, moeten de Loop-oordopjes differentiëren. "De bestaande spelers in de sector doen nauwelijks aan innovatie, maar er zijn wereldwijd zeker twintig start-ups die nieuwe oordopjes aan het ontwikkelen zijn. Er is maar één andere speler die net als wij werkt met een akoestisch kanaal dat door het oorkanaal van de gebruiker wordt herkend. De gebruikers van de Loop-earplugs zijn alvast tevreden: twee derde van de verkoop gebeurt via mond-tot-mond-reclame", weet Dimitri O.

Dead zone

De productie van de oordopjes, vandaag zo'n 55.000 sets per jaar, gebeurt in China, waarna ze hier worden geassembleerd. Het plan is om de productie tot 250 à 300.000 sets op te trekken. Dimitri O: "De markt van de gehoorbescherming groeit. Steeds meer mensen worden zich bewust van de geluidsvervuiling of hebben al hoorproblemen: dat is onze doelgroep. Met

onze lancering komen we net op het juiste moment. Het is zaak om nu snel genoeg te kunnen groeien. Daarvoor moeten we het team uitbreiden, de productie opschroeven en ons merk uitbouwen." En ook: financiering vinden. Loop haalde aanvankelijk geld op bij de zogenaamde 3 f'en (family, fools & friends), waarna de bank, business angels en PMV op het toneel verschenen. Daarnaast wordt ook het werkkapitaal gefinancierd door de bank en wordt er nog gedacht aan crowdlening. Dimitri O: "Voor klassieke venture capital of fondsen zijn we wat te klein, terwijl we voor business angels vaak al wat te groot zijn. De Cofinanciering van PMV is in deze 'dead zone' de passende oplossing voor ons omdat ze het mogelijk maakt de inzet van investeerders op te schalen met leningen. Daardoor kunnen we onze aandelen in handen houden, wat een goede startpositie is voor latere kapitaalrondes."

www.loopearplugs.com



"De Cofinanciering van PMV is de passende oplossing voor ons omdat ze het mogelijk maakt onze aandelen in handen te houden"





AUGUSTINE THERAPEUTICS



Het begin van een remedie voor Charcot-Marie-Tooth

Samen met anderen investeert PMV in Augustine Therapeutics, een nieuwe venture van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) en de KU Leuven. De spin-off ontwikkelt innovatieve therapieën voor patiënten die lijden aan de ziekte van Charcot-Marie-Tooth (CMT). Augustine haalde 4,2 miljoen euro zaai kapitaal op bij PMV, V-Bio Ventures, Advent France Biotechnology, Gemma Frisius Fonds en VIB.

CMT doet niet direct een belletje rinkelen bij de gemiddelde Vlaming. Toch is het een van de meest voorkomende erfelijke aandoeningen van het perifere zenuwstelsel. Wereldwijd treft ze 10 tot 30 mensen op de 100.000. De ziekte is de eerste keer beschreven in 1886 door de neurologen Jean-Marie Charcot, Pierre Marie en Howard Henry Tooth. Door defecten in het perifere zenuwstelsel ontvangen de spieren minder prikkels waardoor ze minder worden geactiveerd. De huidige therapieën voor CMT genezen de aandoening niet en zijn beperkt tot behandelingen die enkel de symptomen verlichten.

Nieuwe therapieën

Dankzij Augustine Therapeutics komt daar binnenkort misschien verandering in. De nieuwe venture van VIB en

KU Leuven is voortgekomen uit het onderzoek van Ludo Van Den Bosch, en uit een samenwerking tussen de laboratoria van Joris de Wit en Bart De Strooper (beiden VIB-KU Leuven). Het team van VIB Discovery Sciences heeft de leiding over de preklinische ontwikkeling van de nieuwe therapieën. Hoofd Jérôme Van Biervliet: "De ontdekkingen van de wetenschappers van VIB-KU Leuven zijn het ideale startpunt voor de pijnpijn van Augustine Therapeutics. Het team van VIB Discovery Sciences heeft uitgebreide industriële ervaring en beschikt over de vereiste expertise voor de eerste fasen in de ontwikkeling van een geneesmiddel."

www.augustinetx.com



GROEI- BEDRIJVEN

De groei van een onderneming leidt niet alleen tot meer mogelijkheden en meer waarde, het zorgt ook voor extra uitdagingen. De financiering van die groei is daar een van.

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



PICK-IT

Ogen voor robots

Door de voortschrijdende automatisatie blijft de vraag naar industriële robots almaar stijgen. Van 2013 tot 2019 steeg het aantal wereldwijde installaties jaarlijks met 19%. Terwijl het aantal verkochte units in 2010 maar 120.000 stuks bedroeg, stond de teller eind 2018 al op 384.000 units, goed voor een marktwaarde van 16,5 miljard dollar. Azië is veruit de grootste markt, gevolgd door Europa en Amerika. Toch blijft Europa de regio met de hoogste robotdensiteit: er zijn in ons continent 114 robots per 10.000 werknemers.

Van de industriële robots zijn meer dan de helft 'handling'-robots die de meeste toepassingen kennen. Daarnaast zijn de 'collaboratieve' robots - 'cobots' - in volle opmars. Die werken zij aan zij met de mens in een gezamenlijke (industriële) werkomgeving. Wat beide types nog steeds onderscheidt van de mens - in de negatieve zin - is hun gebrek aan zicht. Daardoor zijn ze moeilijk in te zetten voor orderpicking of machine-tending-processen in de logistieke sector of de maakindustrie. Robots hebben het moeilijk wanneer ze willekeurige producten op een willekeurige plaats moeten herkennen en lokaliseren.



Gebruiksvriendelijk

Pick-It, gegroeid uit de werkgroep robotica aan de KU Leuven, biedt voor dergelijke moeilijke processen een al even ingenieuze als voor de hand liggende oplossing. Doctoraatsstudenten Peter Soetens, Ruben Smits en Bert Willaert ontwikkelden software voor een 3D-camerasysteem dat kan worden geconnecteerd met industriële robots. Een paar ogen voor een robot, zeg maar. Terwijl de traditionele vision programming nog botst op tal van obstakels, zoals het programmeren van de robot zelf en de configuratie, omzeilt Pick-It die klippen via eenvoudige software die compatibel is met alle robots. Peter Soetens, CEO van Pick-It: "Wij blinken vooral uit door onze gebruiksvriendelijkheid. Op minder dan één dag kan de gebruiker onze camera-software configureren. Die configuratie gebeurt op twee manieren. Ofwel neemt de camera een 3D-foto van het specifieke voorwerp, op basis waarvan de robot weet welk object hij moet zoeken. Ofwel geeft de gebruiker een 3D-model in van het object, zodat de robot dan op basis van het model op zoek kan gaan naar het object."

Unieke ontwikkeling

Dat de markt zat te wachten op de innovatie van Pick-It, blijkt uit de



enthousiaste reacties van zowel gebruikers als distributeurs. Niet alleen de gebruiksvriendelijkheid is een troef, ook de prijs van het systeem is meer dan concurrentieel. Een camera van Pick-It kost amper een derde van de bestaande 3D-systemen bij de concurrentie. Om het systeem in de markt te zetten, konden de ingenieurs van Pick-It rekenen op een kapitaalinjectie én Cofinanciering van PMV, naast de inbreng van een



private investeerder. Peter Soetens is opgetogen met de instap van PMV: "Het is een echte sparring partner die de juiste vragen stelt over de uitdagingen in het businessplan. Naast de puur geldelijke inbreng is de analyse door een PMV-team met ruime ervaring op zowel financieel als technologisch vlak heel waardevol."

www.pickit3d.com



"PMV is een echte sparring partner die de juiste vragen stelt over de uitdagingen in het businessplan"



TEAMLEADER

Snelle groeier

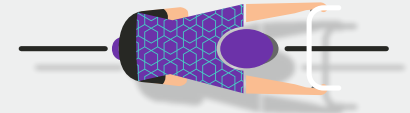
In 2019 nam Teamleader sectorgeenoot Yadera over en zette het de internationale verkoop op punt. Voor het snelgroeiende softwarebedrijf was het na de kapitaalverhoging in 2018 waarbij onder meer PMV aan boord kwam, een nieuwe stap in een richting die duidelijk is: de Europese marktleider worden in software voor kmo's.

Jeroen De Wit richtte Teamleader in 2012 op samen met Willem Delbare en Mathias De Loore. De drie schoolverlaters specialiseerden zich in online software voor klantenbeheer, facturatie en projectmanagement voor kmo's. De omzet en het aantal medewerkers groeiden, net als het aantal klanten, en het bedrijf werd een van de gezichten van de Gentse start-upscène. In 2016 haalde het 10 miljoen op, gevolgd door een tweede kapitaalaronde van 18,5 miljoen euro in 2018 bij onder meer PMV. Dat geld werd meer dan een jaar later gebruikt om Yadera over te nemen, dat software ontwikkelt voor grotere kmo's dan de markt waar Teamleader zich op richt. Met de overname kan Teamleader groeiende klanten producten blijven aanbieden die passen bij hun evolutie. Ook de internationale verkoop werd gereorganiseerd: om Europees marktleider te worden, werden aanvankelijk



buitenlandse kantoren geopend, maar die bleken nadien niet de beste zet. In 2019 werden ze gesloten en werd de internationale verkoop van op één locatie geregistreerd. De focus van het softwarebedrijf blijft de Europese markt: met 23 miljoen kmo's, waarvan 60% dienstverleners, is er voor de Gentenaars een gigantische markt aanwezig van bedrijven die hulp kunnen gebruiken bij hun digitaliseringsplannen. Teamleader is actief in België, Nederland, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje. Momenteel heeft het groeiende bedrijf — in 2017 werd het door Deloitte bekroond als snelst groeiende techbedrijf in België — 180 medewerkers in dienst.

www.public.teamleader.be



"De focus van het softwarebedrijf blijft de Europese markt met 23 miljoen kmo's die hulp kunnen gebruiken bij hun digitaliseringsplannen"

MATURE BEDRIJVEN

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



POWERPACK

Hoe een bedrijfspand kopen?

Een bedrijfspand overnemen, vergt doorgaans een forse investering. Voldoende financiering vinden, kan een hele opgave zijn. De eigenaar van afvalzakkenproducent Powerpack slaagde erin door verschillende financieringsvormen te combineren. Een banklening vulde hij aan met een achtergestelde lening bij PMV en een vendor loan van de eigenaar.

Powerpack (Beerse) is de toonaangevende Belgische producent en leverancier van afvalzakken en industriële folies, ongeveer 6.000 ton per jaar. De klanten zijn voornamelijk gemeenten, steden en intercommunales. Het bedrijf zet sterk in op biodegradeerbare zakken. “Het heeft na eigen onderzoek een formule gevonden waarbij die zakken lang genoeg stevig blijven en toch composteerbaar zijn”, weet Tim Lievens, senior investeringsmanager bij PMV. Na verliezen in 2014 en 2015 werd Powerpack in 2016 overgenomen door Willem van den Berghe, die een nieuw bedrijfsmodel introduceerde met een focus op duurzaamheid en innovatie. Dankzij een verlaagde kostenstructuur, nieuwe verbeterde producten en de optimalisatie van de productie slaagde hij erin met het bedrijf opnieuw een stevige groei en een positieve rentabiliteit te halen.

Vendor loan

Al die tijd huurde Powerpack de huidige bedrijfssite. Het betaalde daarvoor méér dan wat de intrestlasten zouden zijn op de financiering voor de aankoop van het pand en de grond. Om af te zijn van de huurkost en het gebouw (met de grond) aan te kunnen kopen, zocht de eigenaar daarom naar financiering. BNP Paribas Fortis stelde daarop een krediet ter beschikking. “De bank eiste echter dat de eigen inbreng van de koper groter zou zijn, maar die had daarvoor niet de middelen. Met een achtergestelde lening van PMV kon aan de vraag van de bank worden tegemoetgekomen. Bovendien was de eigenaar bereid een vendor loan toe te staan. Dat is een populaire vorm van betalingsuitstel waarbij de koper een deel van de overnameprijs op termijn betaalt, in de vorm van een lening. De combinatie van de financieringsvormen stelde de eigenaar in staat het pand te verwerven”, legt Tim Lievens uit.

Terugbetalingscapaciteit

Kan een achtergestelde lening worden terugbetaald? Het is de kernvraag bij de toekenning ervan. Alvorens tot een overeenkomst te komen, onderzoekt PMV daarom nauwgezet de terugbetalingscapaciteit. “Powerpack leek ons klaar voor de productie en commercialisatie van composteerbare zakken, een groeiend marktsegment. Daarnaast bleek Powerpack verschillende langetermijncontracten (met afnameverplichtingen) te hebben waardoor de omzet voor een stuk verzekerd was. Ten slotte geloofden we ook dat de kennis en ervaring van Powerpack het bedrijf in staat zouden stellen om buitenlandse markten verder te ontginnen. Powerpack bouwde met het oog daarop een volledig nieuwe productiefaciliteit in Kosovo. Wij meenden dus dat de plannen van de eigenaar niet mochten stranden op een gebrek aan financiële middelen en besloten een achtergestelde lening toe te kennen”, besluit Tim Lievens.

www.powerpack.be



“Wij meenden dat de plannen van de eigenaar niet mochten stranden op een gebrek aan financiële middelen”



HERTECANT



Flenzen met ambitie

Dat je ook binnen de maakindustrie flexibel kan inspelen op de vraag van je klanten en zo een internationale nichepositie kan oververven, bewijst de Westerlose flenzenproducent Hertecant Flanges. Sinds 2011 leggen zij zich toe op hoge kwaliteitsflenzen in de niche van dringende en kritische leveringen. PMV stapte mee in het kapitaal om de maak-kmo verder te laten groeien en duurzaam te verankeren in Vlaanderen.

Hertecant uit Westerlo werd opgericht in 1983 en telt een 40-tal werknemers. Het bedrijf produceert hoogwaardige flenzen in Europees roestvrij staal. Een flens wordt gebruikt om buizen, kleppen, pompen en andere toestellen met elkaar te verbinden in een netwerk van pijpleidingen. De aanwezigheid van een flens in het netwerk laat gemakkelijk onderhoud, inspectie en aanpassingen toe. Flenzen worden vaak gebruikt in chemisch bijtende omgevingen met zeer strikte gezondheids- en veiligheidseisen. In die bedrijfskritische applicaties zijn traceerbaarheid en kwaliteit uitermate belangrijk aangezien de kosten van een defecte flens of de schade veroorzaakt door een niet-conforme flens gigantisch zijn.

Langetermijnstrategie

Met PMV als bijkomende partner hoopt het bedrijf zijn langetermijnstrategie verder te kunnen realiseren: wereldleider worden in de niche van dringende en kritische leveringen van flenzen en verwante producten. Door de instap van PMV wordt de financiële basis nog verder versterkt en kan er blijvend worden ingezet op

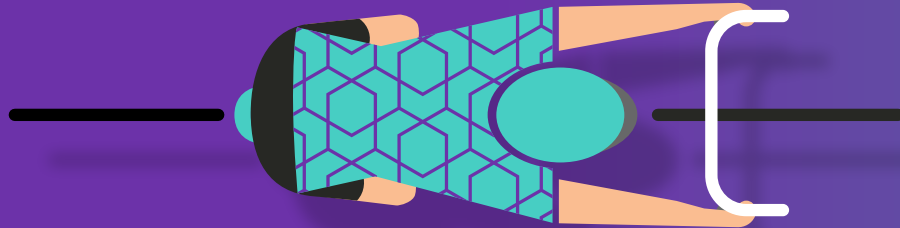
investeringen ter ondersteuning van verdere groei. Die moet er op de eerste plaats op een organische manier komen: door strengere eisen en een grotere noodzaak aan bedrijfszekere processen in de petrochemie, de energiesector en de maritieme branche zal de vraag naar snelle vervangingen wellicht nog stijgen. Naast die organische groei ziet het Hertecant-management verschillende overname-opportunities die van het bedrijf een niche-wereldspeler moeten kunnen maken.

Aspiratie

Met de transactie krijgt Hertecant nu bijkomende financiële middelen zodat het bedrijf zich verder kan blijven ontplooiën en een toppositie kan innemen in zijn sector. Wat er op het eerste gezicht als laagtechnologisch uitziet (smeedwerk, pershamers, draaien en frezen...), is immers het resultaat van een doorgedreven materialenkennis, productietechnische knowhow en op maat gemaakte IT-ondersteuning. Waar vele lokale maakbedrijven kiezen om vol in te zetten op de automatisatie en het outsourcen of delocaliseren van (delen van) hun productie, heeft Hertecant gekozen om alles zelf te produceren in een flexibele organisatie met goed technisch geschoold, lokaal personeel en verder te blijven innoveren. Met de investering hoopt PMV de schaalgrootte van Hertecant te vergroten waardoor het verder kan groeien en op termijn duurzaam wordt verankerd. Zo wordt het geen overnameprooi in een consoliderende markt.

www.hertecantflanges.com





PROJECTEN



GEBIEDS- ONTWIK- KELING

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



Een gezicht voor de Vlaamse biotech

Het succes van de Vlaamse biotechsector krijgt een gezicht: VIB en PMV bouwen een ultramoderne bio-incubator met ook het nieuwe hoofdkantoor van VIB erin op een nieuwe technologiecampus in Gent. PMV is cofinancier en zet het terrein internationaal mee in de markt.

De Vlaamse biotechsector is in volle expansie. De voorbije vijf jaar werden in ons land meer dan 35 nieuwe biotechbedrijven opgericht, en verschillende start-ups vestigden zich in Vlaanderen. Het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) is de stuwende kracht van die evolutie. Om tegemoet te komen aan de evolutie van de sector bouwt VIB – met PMV als cofinancier – een ultramoderne bio-incubator met daarin ook het nieuwe hoofdkantoor van VIB. Het gebouw komt op de nieuwe technologiecampus op Tech Lane Ghent Science Park, een project van UGent, de stad Gent en PMV dat twee campussen, een nieuw

te ontwikkelen kenniszone op het bedrijventerrein Eiland Zwijnaarde én de verdere uitbouw van het Technologiepark Ardoyen internationaal gaat positioneren als ecosysteem voor kennisintensieve bedrijven.

Biotoop

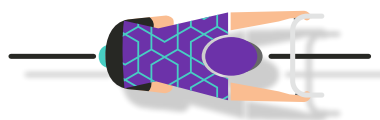
Het gebouw, ontworpen door Modulo Architects, Stéphane Beel Architects en studie bureau Istema, biedt een antwoord op de toenemende vraag naar aangepaste labo-infrastructuur en zal ook de nieuwe biotoop worden van de ondersteunende diensten van VIB. De bio-incubator zal bovendien plaats bieden aan tien tot vijftien startende biotechbedrijven, die er in een campusklimaat met kennisinstellingen een voedingsbodemp moeten vinden voor hun werking. Het nieuwe bouwwerk zal dus het uithangbord zijn van VIB én ook voor de hele Vlaamse biotechnologiesector. Het is dan ook een toonaangevend pand, dat met zijn opmerkelijke en toekomstgerichte ontwerp een baken

vormt voor de biotechcluster langsheen de E40.

Projectvennootschap

VIB en PMV richtten een projectvennootschap op om het project te realiseren én te exploiteren op het Tech Lane Ghent Science Park. Op die manier willen ze de verdere verankering van de biotechcluster in Gent verzekeren. De nieuwe bio-incubator zal startende biotechbedrijven en spin-offs ondersteunen en helpen in hun groei. Voor Tech Lane Ghent Science Park is de komst van het VIB-hoofdkantoor een belangrijke katalysator voor de verdere ontwikkeling van de site. In totaal zullen er een 350-tal mensen tewerkgesteld worden door de realisatie van dit project. PMV coördineerde de procedures en verstrekte een achtergestelde lening aan de projectvennootschap die instaat voor de bouw en de exploitatie.

www.vib.be



“Het nieuwe bouwwerk zal het uithangbord zijn van VIB én van de hele Vlaamse biotechnologiesector”





BLUEGATE

De lichtjes van de Schelde



Koerierbedrijf DHL maakte eind 2019 bekend dat het een distributiecentrum gaat bouwen op het Bluegate-bedrijventerrein in Antwerpen. Met de elektrische fiets of een elektrisch vrachtwagentje zullen de DHL-pakjes tot in de binnenstad worden gebracht. Eerder werd met de opening van een brug naar het terrein de eerste fase van de sanerings- en de infrastructuurwerken afgerond. PMV speelt in de evolutie een eersterangsrol.

Het Bluegate-bedrijventerrein komt op een plek die vroeger werd ingenomen door de petroleumindustrie. Sinds de jaren 1960 zijn de petroleumbedrijven er weg en stond het terrein grotendeels leeg. De restanten van het industriële verleden vormden een uitdaging voor een make-over van de onderbenutte en verlaten plek tot een hoogwaardig, watergebonden en duurzaam regionaal bedrijventerrein. PMV speelt in die evolutie zowel een strategische als een operationele rol, in nauwe samenwerking met projectpartners AG Vespa, Stad Antwerpen en Waterwegen & Zeekanaal. De locatie wordt nu — in fasen — gesaneerd tot een klimaatneutraal bedrijventerrein.

Duurzame chemie

In 2019 werden ook de eerste bedrijven bekend die hun intrek zullen nemen in Bluechem, de incubator voor duurzame chemie die op het terrein werd gebouwd. Het gebouw met laboratoria, flexplekken, vergaderzalen en bureaus werd gerealiseerd in een publiek-private samenwerking tussen Stad Antwerpen, Essenscia, VITO, POM Antwerpen, DEME, Bopro, AG Vespa en PMV. Grote namen uit de chemiesector als BASF, Borealis en Ineos zullen er samen met enkele startende bedrijfjes werken aan innovaties die de Antwerpse chemiesector milieuvriendelijker moeten maken. PMV stond in voor de juridische, financiële en fiscale structurering.

www.bluegateantwerp.eu



“Hoe kunnen chemiebedrijven grondstoffen recupereren uit afvalstromen?”

ONROE- REND ERFGOED

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



PATHMAKERS

Zorg voor de toekomst

Waar vinden scholen en zorginstellingen het geld en de expertise om hun infrastructuur te vernieuwen en klaar te maken voor de toekomst? Voor heel wat bestuurders en directies van onderwijs-, welzijns- en gezondheidsorganisaties is het een grote uitdaging. Met de oprichting van een coöperatieve biedt Pathmakers een uitweg. Terwijl de participerende organisaties zich kunnen blijven concentreren op hun dienstverlening, bouwt de coöperatie state-of-the-art voorzieningen dankzij een uitgekiend financieel model, mét financiering door PMV.

De nood is groot en de middelen en de expertise ontbreken vaak. Meer dan dertig vzw's uit de welzijns-, gezondheids- en onderwijssector besloten zich daarom in 2018 te verenigen in een coöperatie, onder impuls van de Tabor-groep, een netwerk van meer dan 60 autonome organisaties uit Oost- en West-Vlaanderen. Via een gedeeld eigenaarschap geven ze aan Pathmakers cvba een langdurig opstalrecht zodat de coöperatieve vennootschap de bouwwerken als eigenaar kan realiseren en de gebouwen vervolgens voor 30 jaar ter beschikking kan stellen, in de vorm van een onopzegbare huur. Op het einde van de huurtermijn komt

ook het recht van opstal ten einde en krijgt de partnerorganisatie kosteloos weer de volle eigendom. "Gedurende het hele traject kunnen de organisaties zich op hun kerntaken blijven concentreren", licht Paul Ongenaert, directeur van vzw Tabor, toe.

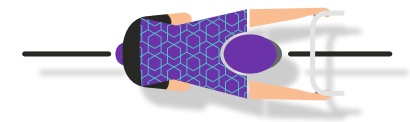
Partners ontzorgen

Tien (ver)nieuwbouwprojecten staan ondertussen op stapel, later moeten er meer komen. Pathmakers financiert de realisatie; de partnerorganisaties betalen op lange termijn terug. Ook de coördinatie gebeurt door Pathmakers: specialisten van Tabor worden via een dienstverleningsovereenkomst ingezet. De coöperanten worden op die manier 'ontzorgd'. Dankzij de formule kan de vzw Humival, een organisatie voor mensen met een beperking, een nieuwbouw (laten) realiseren en tegelijk maximaal blijven inzetten op waar ze goed in is. Dat geldt ook voor de Damiaanschool in Kortrijk, die uit haar voegen barst. Subsidieprocedures om de uitbreiding te financieren, waren uitgeput, maar huursubsidies kreeg de school wél. De school besloot in de Pathmakers-constructie te stappen en laat door de coöperatie een futureproof gebouw ontwerpen, bouwen en onderhouden. De school betaalt huur (met de subsidies) en Pathmakers zorgt voor de rest.

Financieringsmodel

"Met de oprichting van een coöperatie bewijst Pathmakers dat schaalvergroting en een uitgekiende financiële constructie een oplossing kunnen bieden voor de (financiële) uitdagingen van de sector. In de bestaande vzw-structuur was dat onmogelijk. PMV verstrekke een achtergestelde lening voor een periode van 20 jaar", zegt Bertrand Van Regemortel, investeringsmanager Vastgoed bij PMV. De Vlaamse investeringsmaatschappij bracht ook expertise aan. Ook het Agentschap Vlaamse Sociale Bescherming investeerde. "Het zorgde voor een grotere geloofwaardigheid bij onze achterban én versterkte onze positie bij de bank", weet Ongenaert. Met Pathmakers is de Taborgroep in Vlaanderen de eerste met een coöperatie-initiatief op een dergelijke schaal: een model dat heel wat interesse opwekt bij andere spelers. "Ook de overheid heeft er belang bij dat de krappe budgetten maximaal leiden tot degelijke oplossingen", weet hij.

www.tabor.be





“Met een coöperatie bewijst Pathmakers dat schaalvergroting en een uitgekende financiële constructie een oplossing kunnen bieden voor de uitdagingen van de sector”



HANDELSBEURS



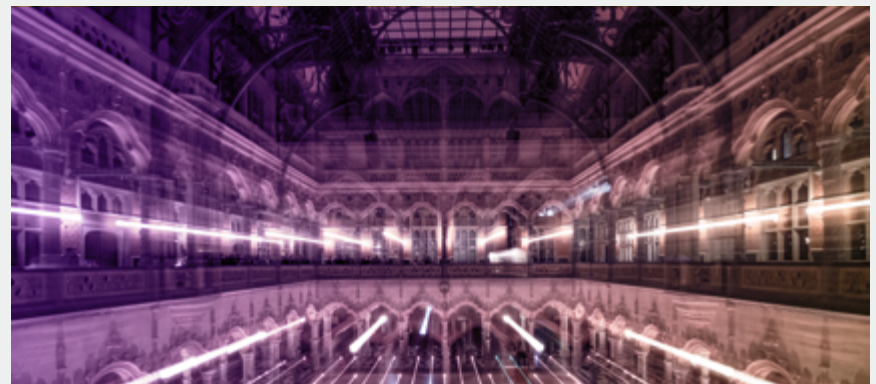
Antwerpse parel schittert weer

In 1997 verloor de Handelsbeurs haar functie: de effectenbeurs van Antwerpen werd dat jaar overgenomen door die van Brussel. Het iconische gebouw, strategisch gelegen in het historische hart van Antwerpen, stond sindsdien leeg. Vorig jaar herrees het pand evenwel in al zijn glorie, met een nieuwe, commerciële invulling.

Door de geslaagde restauratie van het flink verloederde pand kan het opnieuw een economische, sociale en culturele rol gaan spelen in de stad. Ondertussen vonden er al verschillende events plaats. PMV speelde een belangrijke rol in de heropstanding: door de combinatie van maatschappelijke en economische doelen slaagde PMV erin om samen met de trekkers Mayse Daniels en Danny Achten bijkomende partners warm te maken voor een

engagement in het project: Denys Global nv, Diepensteyn nv en het Antwerpse stedelijk ontwikkelingsbedrijf AG Vespa. De nieuwe invulling, het einde van een bouwproces dat startte in 2016, is het resultaat van een sterk ondernemingsplan waarbij het 16de-eeuwse gebouw een semi-publieke evenementenruimte werd met ook een restaurant en een hotel van de internationale Marriott-keten. PMV maakte dat plan mee mogelijk door financiering te verschaffen als aandeelhouder en leninggever. Het plan is er op een knappe manier in geslaagd de historische waarde van het pand te verzoenen met de vereisten van een eigentijdse invulling: een optimale herbestemming mét behoud van de belangrijke site in het historische hart van de stad.

www.dehandelsbeurs.be



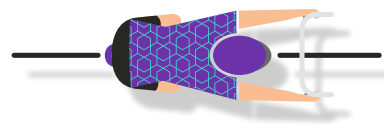
ENERGIE

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



WATTSON

Investeren door energie te besparen



Meten is weten. Het is de kernfilosofie van het Gentse Wattson, dat als ESCO – de afkorting van Energy Service Company – inzet op energiebesparingen binnen bedrijven. Investeren om die besparingen te realiseren, worden terugbetaald net dankzij de besparingen zelf. Voor de klant en ook voor Wattson is het daarom belangrijk dat het berekende plaatje steek houdt.

“Voor de bedrijven, maar natuurlijk ook voor ons is het zeer belangrijk dat onze berekeningen kloppen. Ons verduurzamingsproject in het Provinciaal Technisch Instituut in Eeklo was daarbij een belangrijke testcase”, aldus Stijn De Roo, CEO van Wattson. “In april 2019 hebben we daar het eerste operationele jaar van ons Energieprestatiecontract afgerond. Het was goed om vast te stellen dat we de vooropgestelde energiebesparing ook effectief hebben behaald. Die leverde een CO₂-reductie van meer dan 200 ton op één jaar tijd op.

Energieverliezen reduceren

ESCO's zijn, in tegenstelling tot de Amerikaanse markt waar ze al een

tijdje ingeburgerd zijn, een relatief nieuw systeem in België. Een Energy Service Company gaat bij een bedrijf na of er mogelijke energiebesparingen te realiseren zijn en of die besparingen het bedrag van de investering kunnen compenseren. De essentie van een ESCO-overeenkomst is eenvoudig: het ESCO-bedrijf voert een energieproject in een bedrijf uit en financiert die investering ook zelf. Dankzij de investering daalt het energieverbruik, en daardoor ook de energiefactuur. Na verloop van tijd wordt het bedrijf eigenaar van de installatie. Dat de goedkoopste energie die energie is die je niet verbruikt, is bij die aanpak het uitgangspunt van Wattson. Stijn De Roo: “We gaan in de eerste plaats kijken om de energieverliezen sterk te reduceren en dan pas om nieuwe systemen te integreren om energie op een efficiëntere en groenere manier op te wekken.”

Geïntegreerde aanpak

Het toonbeeld van zo'n geïntegreerde aanpak met de allernieuwste technologie realiseerde Wattson vorig jaar in het woonzorgcentrum Sint-Lambertus Buren in Halen. Naast de isolatie van 3600 m² daken, de installatie van een nieuwe, slim gestuurde hoofd-

stookplaats en fotovoltaïsche zonnepanelen, kwam daar als energetisch sluitstuk nog een batterijsysteem van 90 kWh bij. Dat systeem zorgt ervoor dat het woonzorgcentrum in grote mate elektrisch zelfvoorzienend is. Dankzij de energierenovatie zal het verbruik van de campus met meer dan 35% dalen en de CO₂-uitstoot met 40% verminderen. Het Halense woonzorgcentrum maakt deel uit van de campussen van de Senior Living Group. Wattson nam al 22 van hun residenties onder de energieloop, goed voor een totale investering van 6 miljoen euro. Voor de financiering ervan kan Wattson onder andere rekenen op de Vlaamse investeringsmaatschappij PMV, naast het investeringsfonds Impact Capital van Piet Colruyt en KBC. “Dat financieringswaternet systeem werkt in ons geval bijzonder goed. Op eigen kracht hadden we het beoogde bedrag nooit kunnen rondkrijgen, terwijl dat met de steun van onze partners wel haalbaar is. We zijn er ook gerust in dat we in de toekomst met onze economische logica nog veel meer bedrijven gaan kunnen overtuigen van groene besparingen”, besluit Stijn De Roo.

www.wattson.be



Rebo op eigen benen



Mede dankzij de financiering door PMV kon de REBO-terminal in de voorhaven van Oostende uitgroeien tot een windenergiehub waar wereldspelers als Siemens Gamesa en MHI Vestas zich hebben gevestigd. Na een succesvol parcours was eind 2019 de tijd rijp om het aandeelhouderschap te herverdelen.

In 2010 trok de haven van Oostende extern kapitaal aan om haar zwaarlastkade uit te bouwen tot dé logistieke offshore windenergiehub van de Noordzee. Daarvoor werd samen met PMV, DEME en Artes-Group NV de Renewable Energy Base Ostend 'REBO NV' opgericht. REBO trad sindsdien op als logistieke ontwikkelaar die investeerde in infrastructuur (zwaarlastkade, kaaimuren, kantoorgebouwen...) op terreinen van de haven en ze verhuurde. Samen hebben de vier partners tijdens die risicovolle startfase van REBO een succesverhaal geschreven. De site is rendabel en heeft circa 500 indirecte arbeidsplaatsen gecreëerd in Oostende bij diverse bedrijven gelinkt aan de offshore windindustrie. Na de grote nood aan kapitaal in de opstartfase wilde de haven het heft weer in eigen handen nemen. Ze nam daarom het initiatief voor gesprekken over de herverdeling van

het aandeelhouderschap — eind 2019 nam ze de aandelen van alle andere aandeelhouders over.

Rol PMV

Volgens Toon Van Ingelghem, Senior Investment Manager bij PMV, is REBO een goed voorbeeld van een project waar PMV haar rol als doe- en durfbedrijf ten volle heeft kunnen spelen: "Tien jaar geleden waren er geen offshore windactiviteiten in Oostende en was het hoogst onzeker hoe deze sector zich zou gaan ontwikkelen. REBO is een rendabele terminal en hub geworden waarrond wereldspelers als Siemens Gamesa en MHI Vestas en ook toeleveranciers voor de offshore windindustrie zich hebben gevestigd."

www.reboostende.be



"Tien jaar geleden waren er geen offshore windactiviteiten in Oostende en was het hoogst onzeker hoe deze sector zich zou gaan ontwikkelen"

INFRA- STRUC- TUUR

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



EUROPORTS

Nieuwe toekomst voor havenoverslag

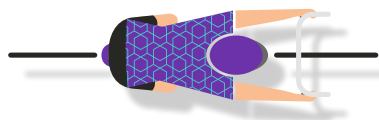
Een consortium bestaande uit R-Logitech en de Vlaamse en federale investeringsmaatschappijen PMV en FPIM rondde in 2019 de overname van havenoverslagbedrijf Euroports af. Meerderheidsaandeelhouder R-Logitech is een dochteronderneming van het conglomeraat Monaco Resources Group. Investeringsmaatschappijen PMV en FPIM hebben elk een gelijk aandeel en werden minderheidsaandeelhouder.

Euroports is een van de grootste maritieme infrastructuurbedrijven in Europa, met 26 diepzeehaventerminals, strategisch gelegen langs belangrijke handelsroutes. De meer dan 3.000 werknemers ontwikkelen, exploiteren en beheren wereldwijde maritieme supply-chainoplossingen voor internationale klanten in verschillende industriële sectoren. Euroports behandelt meer dan 60 miljoen ton bulk-, breakbulk-, container- en vloeibare producten per jaar voor toonaangevende bedrijven.

Groeimogelijkheden

De nieuwe aandeelhouders zien een aanzienlijke groeimogelijkheid bij Euroports. Ze zien ook belangrijke voordelen die de moedermaatschappij van R-Logitech, Monaco Resources Group, als operationele en industriële partner voor Euroports zal meebrengen. De meerderheidsaandeelhouder engageert zich om op lange termijn te investeren in Euroports met het oog op excellente supply-chainoplossingen voor haar klanten over de hele wereld. Voor PMV gaat het om een strategisch partnerschap: een belangrijke speler in de logistieke keten van de havensector investeert in een strategische sector voor de Vlaamse en Belgische economie. Ook de focus op arbeidsintensievere bulkgoederen en het netwerk van Europese en wereldwijde terminals moet leiden tot een duurzame groei in onze regio. De hoofdzetel werd ondertussen verhuisd naar Antwerpen.

www.euroports.com



“De aandeelhouders combineren een grote operationele expertise met financiële kracht en lokale kennis”





Consortium participeert in Brussels Airport

PMV heeft zich eind 2019 aangesloten bij een consortium dat de participatie van de Australische investeringsgroep Macquarie in Brussels Airport heeft overgenomen. PMV heeft daarvoor kapitaal van Belgische institutionele investeerders gegroepeerd in een holding om zo voldoende schaal te creëren om te kunnen aansluiten bij het consortium, evenwel als minderheidsaandeelhouder. Investeerders in de holding zijn Pensioenfonds Metaal, de verzekeringsgroep Patronale Life, pensioenbeheerder Pensioenfonds Bouw en infrastructuurfonds Epico.

Brussels Airport Company (BAC) is de grootste luchthaven van ons land met circa 25 miljoen passagiers en 732.000 ton cargo op jaarbasis. BAC realiseerde in 2018 een omzet van 568,7 miljoen euro en een EBITDA van 330 miljoen euro. Brussels Airport is de tweede economische groeimotor van België en Vlaan-

deren met 64.000 (on)rechtstreekse jobs en 1,8% van het Belgische BNP. De transactie kon positief afgerond worden na een hernieuwing van de licentie door de federale regering en na goedkeuring van de Europese Anti-Trust-Commissie.

Strategische asset

De overweging om een belang te nemen in BAC speelt niet enkel op het niveau van de luchthaven als interessante investering in een gereguleerde infrastructuur-asset, maar evenzeer vanuit het belang ervan voor de Belgische en de Vlaamse economie in het bijzonder. PMV is de katalysator geweest voor het groeperen van lokaal kapitaal om zo een rol te kunnen spelen bij de overname van het Macquarie-belang: BAC is een belangrijke tewerkstellingspool en speelt met haar centrale ligging binnen Europa een cruciale rol in de internationale logistiek en het succes van specifieke Vlaamse sectoren.



“PMV is de katalysator geweest voor het groeperen van Belgisch institutioneel kapitaal dat op zoek is naar lokale gereguleerde infrastructuur-assets als aanvulling op hun portfolio’s”



VRIJE TRIBUNE

ROBIN DE COCK

Een wetenschappelijke kijk op start-upteams

De oprichter van Pixar zei ooit: “If you give a good idea to a mediocre team, they will screw it up. But if you give a mediocre idea to a great team, they will make it work.” Maar wat is een sterk start-upteam? Welke teams kunnen ervoor zorgen dat een idee wordt omgezet in een succesvolle start-up? Een sluitend antwoord is moeilijk te geven, maar enkele belangrijke recente bevindingen, voortbouwend op jarenlang wetenschappelijk onderzoek, kunnen een duidelijker beeld scheppen.

Ondernemerschap heeft de laatste decennia een aantal belangrijke veranderingen ondergaan. Het beeld van de visionaire enkeling die geen enkel risico uit de weg gaat, is verdwenen. Ondernemers hebben vandaag verschillende methoden voorhanden om risico's te verlagen (bv. lean start-up, effectuation/affordable loss, disciplined entrepreneurship...). De principes zijn telkens zeer gelijkwaardig: hypothesen testen over de markt, de technologie of het businessmodel starten met een minimale inbreng van middelen, tot het moment dat het potentieel duidelijk bewezen is. Een ondernemer gaat zich vandaag ook vaker omringen door medeoprichters omdat een ondernemersproces nu eenmaal verschillende expertises vergt en emotioneel zeer uitdagend kan zijn. Daarenboven toont onderzoek aan dat start-upteams makkelijker financiering binnenhalen dan solo-ondernemers.

Consensus

Grote consensus is er wellicht bij investeerders wereldwijd over het antwoord op de vraag wat zij de belangrijkste voorwaarde vinden voor een investering in een start-up: het start-upteam! Maar wanneer de volgende vraag polst naar wat cruciaal is bij dat team, krijg je zeer gevarieerde, vage en soms tegenstrijdige antwoorden. Zoals: het moet een gepassioneerd team zijn met de juiste ervaring; een team dat bovendien kan omgaan met de rollercoaster die een start-up is en dat snel kan veranderen wanneer nieuwe opportuniteiten zich aandienen. Maar wat is een ervaren team? Welke teams kunnen makkelijker omschakelen bij nieuwe opportuniteiten? Hoe ziet een team eruit dat kan omgaan met de zgn. start-up rollercoaster? Recent wetenschappelijk onderzoek door de Antwerp Management School ging in op die drie elementen bij start-upteams.

Ervaring

Voorgaande ervaring wordt steeds als positief beschouwd bij start-up teams. Teams met bijvoorbeeld voldoende marktervaring kunnen mogelijk een sterkere inschatting maken van het marktpotentieel en van de gewenste go-to-market strategie. Onderzoek levert echter tegenstrijdige resultaten op. In sommige studies blijkt ervaring met de markt of de technologie positief; uit andere studies blijkt dat ze net geen of zelfs een negatieve bijdrage hebben tot succes. In een recent onderzoek van Antwerp Management School in samenwerking met ETH Zürich en University of Southern Florida volgden we meer dan 200 tech start-ups in Vlaanderen over een periode van 9 jaar (2009-2017) om er meer duidelijkheid in te brengen.

Verschillende types

Het onderzoek definieert twee fundamenteel verschillende types van start-ups die verschillende uitdagingen hebben om succesvol te worden. Enerzijds heb je tech-push start-ups met een interessante technologie die nog maar weinig of niet is geëxploiteerd. Hun voornaamste uitdaging ligt in het vinden van een winstgevende marktapplicatie. Anderzijds heb je de market-pull start-ups, die starten vanuit een marktnood. Zij hebben een heel andere uitdaging: een technologische oplossing vinden om de marktnood te beantwoorden. Uiteraard moeten start-ups zowel inzetten op markt als op hun oplossing, maar vaak is van bij het begin meer kennis van het ene dan van het andere aanwezig waardoor er een zekere verankering is bij ofwel de technologie ofwel de markt.

Diepgaand of breed?

De studie toont aan dat sommige oprichters aangewezen kenmerken kunnen hebben voor het ene type start-up terwijl die succes in de weg kunnen staan bij het andere type. Voor tech-push start-ups zijn ondernemersteams met diepgaande technologische ervaring en brede marktervaring het meest succesvol. Die teams hebben een diepgaand begrip van de technologie waarvan ze starten

en hebben door hun brede marktervaring sneller zicht op verschillende mogelijke markten vooraleer ze een bepaalde marktapplicatie selecteren. Tech-push ondernemersteams met diepgaande marktervaring lopen dan weer het gevaar om hun technologie te pushen in die ene markt die ze goed kennen terwijl er mogelijk veel betere markten zijn die vaak niet in beschouwing worden genomen. Market-pull start-ups daarentegen zijn het meest succesvol wanneer ze diepgaande marktervaring en brede technologische ervaring hebben, compleet het omgekeerde.

“Zelden is het eerste businessplan van een start-up, of die werkt met nieuwe technologie dan wel zijn eerste stappen zet in een nog jonge opkomende markt, een goede inschatting”

Pivot-capaciteit

Een tweede aspect is het belang voor start-up teams om de capaciteit te ontwikkelen om te kunnen veranderen naar meer winstgevende opportuniteiten indien nodig, de zogenaamde 'pivot'. Zelden is het eerste businessplan van een start-up, of die werkt met nieuwe technologie dan wel zijn eerste stappen zet in een nog jonge opkomende markt, een goede inschatting. Maar wat maakt nu dat sommige teams schijnbaar zonder veel moeite hun schip kunnen draaien terwijl andere teams heel veel moeilijkheden ondervinden? Een studie van Imperial College London samen met Antwerp Management School geeft een aantal praktische richtlijnen. Ondanks het feit dat start-ups aangezien worden als flexibele entiteiten, toont de studie aan dat ondernemers hun start-up zeer snel moeilijk manoeuvreerbaar kunnen maken. Een eerste aandachtspunt is de beslissingsstructuur. Wanneer start-ups geld ophalen met een bepaald businessplan, verschuift de focus van de ondernemer naar het operationele: aanwerven en managen van werknemers, installeren van een nieuwe raad van bestuur... Automatisch zal hij zich minder kunnen bezighouden met de laatste ontwikkelingen





VRIJE TRIBUNE

ROBIN DE COCK

- > in de markt en komt die taak terecht bij de nieuwe frontline-werknemers. Stel dat de markt veranderingen vertoont die tegenstrijdig zijn aan de inzichten in het businessplan. Vaak zullen de werknemers die veranderingen als eerste opnemen, terwijl de drukbezette ondernemer zich vastklampt aan het businessplan. Wanneer de informatiestroming, bepaald door de beslissingsstructuur, tussen de al snel gecreëerde hiërarchische lagen (werknemers, oprichtersteam, raad van bestuur, investeringscomité) niet optimaal verloopt, dan kost een verandering heel veel tijd, wat een pivot significant kan vertragen of zelfs in de weg kan staan. Een tweede praktische richtlijn betreft het aantrekken van ervaren personen met een specifieke en diepgaande kennis die mogelijk heel nuttig kan zijn voor het uitvoeren van het businessplan. Echter, wanneer de markt andere signalen vertoont dan de inschattingen in het businessplan, kunnen die personen als eerste zeer sterk ingaan tegen de marktveranderingen en veel langer vasthouden aan het originele businessplan. Wanneer het businessplan diepgaande specifiek ervaring vergt, is het aangewezen om dergelijke personen zo te positioneren in de start-up dat ze geen pivotbeslissingen kunnen tegenhouden.

“Grote consensus is er wellicht bij investeerders wereldwijd over het antwoord op de vraag wat de belangrijkste voorwaarde is voor een investering in een start-up: het start-upteam!”

Start-up rollercoaster

Ten slotte wordt het ondernemersproces heel vaak beschreven door ondernemers als een rollercoaster met voortdurende, verrassende wendingen en sterke emotionele ups en downs. Het ene moment haal je de eerste klant binnen; het andere moment haakt een van de investeerders af. Jarenlang onderzoek wijst uit dat ondernemers die niet kunnen omgaan met die emotionele rollercoaster, een grotere kans hebben om de start-up stop te zetten, zelfs in situaties waar het eigenlijk nog relatief goed gaat met de onderneming. Passie en attitude worden vaak — en heel terecht — naar voren geschoven als belangrijke eigenschappen

van een sterk en veerkrachtig team. Een recente studie van Universiteit Tilburg in samenwerking met Antwerp Management School toont echter nog een belangrijke eigenschap van veerkrachtige teams om de woelige beginperiode door te komen. De studie toont aan dat het snel afwisselen van grote prestaties met al even grote ontgoochelingen op een korte tijd ervoor zorgt dat ondernemers positieve en negatieve emoties veel sterker en veel sneller achter elkaar ervaren dan de gemiddelde werkende bevolking. Meer nog toont de studie aan dat ondernemers die sterk zijn in het managen van hun eigen emoties, de kansen sterk verhogen dat hun start-up de eerste jaren goed doorkomt. Niet alleen zorgt dat voor betere beslissingen in zeer onzekere en snel veranderende omgevingen, het zet ook anderen in de start-up aan om hun emoties beter te controleren, aangezien emoties besmettelijk zijn.

Sterke teams

De recente studies geven dus sterke indicaties dat sterke start-upteams bijgevolg teams zijn die hun emoties kunnen reguleren, ervaringen in huis hebben die matchen met de uitdagingen van de start-up én snel kunnen veranderen door een sterke beslissingsstructuur en het juist positioneren van personen met diepgaande en specifieke ervaring.

Robin De Cock is docent Entrepreneurship aan Antwerp Management School. Zijn onderzoeksinteresses zijn gefocust op technology entrepreneurship, entrepreneurial strategy, new venture adaptation, entrepreneurial team formation & processes en technology-market search & linking. Hij ondersteunt de ontwikkeling van het masterprogramma Innovation and Entrepreneurship (MIE) aan Antwerp Management School. In dat programma doceert hij Entrepreneurial Strategy en coacht hij in de Innovation and Entrepreneurship labs.



“Jarenlang onderzoek wijst uit dat ondernemers die niet kunnen omgaan met die emotionele start-up rollercoaster, een grotere kans hebben om de start-up stop te zetten”



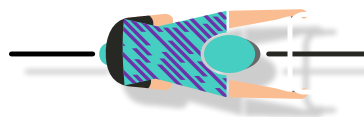


DEUG- DELIJK BESTUUR

PMV hecht veel belang aan de principes van deugdelijk bestuur. Ze 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 ze 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. U vindt die documenten op de website van PMV onder 'deugdelijk bestuur'.

De samenstelling van de raad van bestuur is gewijzigd in 2019. Op de algemene vergadering van 21 mei 2019 werden mevrouw **Christine Claus** en mevrouw **Greta D'Hondt** eervol ontheven uit hun functie. Diezelfde algemene vergadering benoemde met onmiddellijke ingang mevrouw **Karine Moykens** en de heer **Gert Bergen** als bestuurder en dat tot en met de gewone algemene vergadering van 2025. De algemene vergadering herbenoemde mevrouw **Carine Smolders** en de heren **Koen Kennis**, **Jeroen Overmeer** en **Raf Suys** tot en met de gewone algemene vergadering van 2025.



Raad Van Bestuur

Koen Kennis, voorzitter
Christine Claus, vervangen door **Karine Moykens**
Greta D'Hondt, vervangen door **Gert Bergen**
Rosette S'Jegers
Luc Gijsens
Jeroen Overmeer
Carine Smolders
Raf Suys
Peter Verhaeghe

Regeringscommissaris

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 Vlaamse Gewest.

Groepsmanagementcomité

Philip Borremans, dealflowmanager
Michel Casselman, algemeen manager
Werner Decrem, groepsmanager Vastgoed en Infrastructuur
Chris De Jonghe, groepsmanager Risicokapitaal
Geert Diericx, groepsmanager Financiën
Filip Lacquet, groepsmanager Bedrijfsfinanciering
Elke Van de Walle, groepsmanager Juridische Zaken

Aanwezigheden en vergoedingen raad van bestuur in 2019

De raad van bestuur is in de loop van 2019 17 keer bijeengekomen, waarvan 5 vergaderingen plaatsvonden via telefonische conferentie. De aanwezigheden van en de vergoedingen voor de leden van de raad van bestuur waren als volgt:

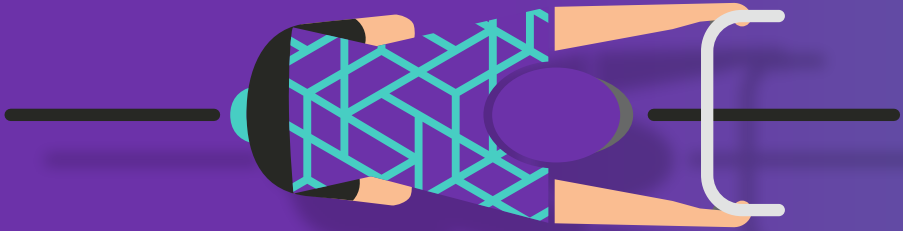
| Bestuurder | Aanwezigheden | Vaste vergoeding | Zitpenning |
|------------------|---------------|------------------|-------------|
| Koen Kennis (vz) | 17/17 | 12.396 euro | 17.980 euro |
| Christine Claus | 8/8 | 2.394 euro | 4.030 euro |
| Greta D'Hondt | 7/8 | 2.394 euro | 3.720 euro |
| Rosette S'Jegers | 15/17 | 6.198 euro | 7.550 euro |
| Raf Suys | 16/17 | 6.198 euro | 8.370 euro |
| Lucien Gijsens | 16/17 | 6.198 euro | 7.750 euro |
| Jeroen Overmeer | 11/17 | 6.198 euro | 5.890 euro |
| Carine Smolders | 11/17 | 6.198 euro | 6.200 euro |
| Peter Verhaeghe | 15/17 | 6.198 euro | 7.750 euro |
| Gert Bergen | 9/9 | 3.795 euro | 4.960 euro |
| Karine Moykens | 6/9 | 3.795 euro | 3.410 euro |

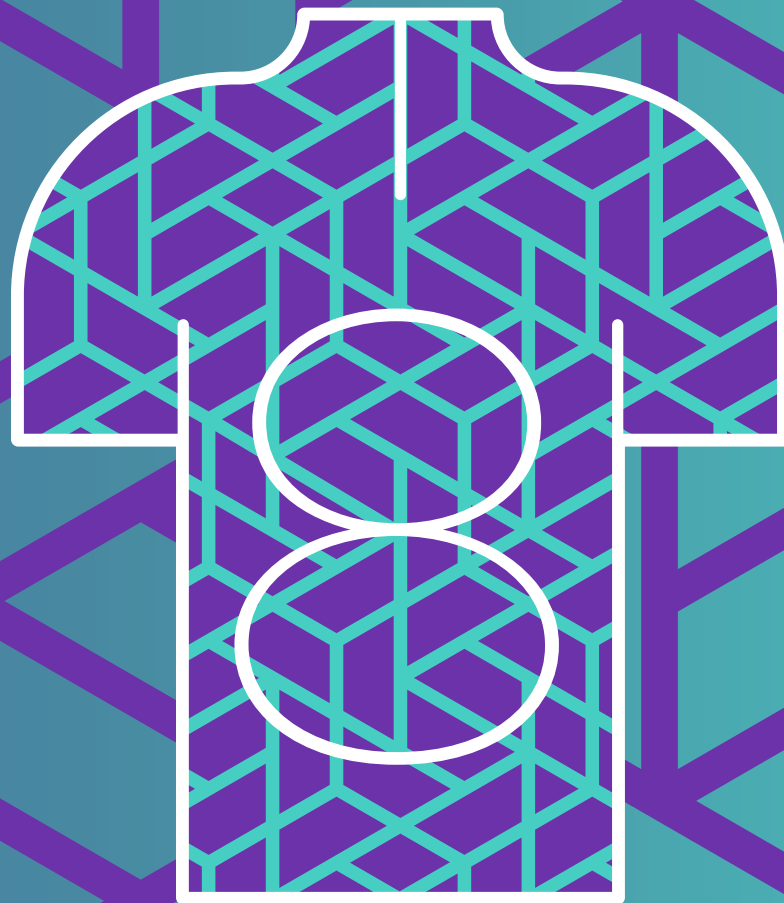
De raad van bestuur van PMV wordt ondersteund door twee adviescomités, met name het benoemings- en remuneratiecomité en het auditcomité. Het benoemings- en remuneratiecomité heeft zich in de loop van 2019 gebogen over het personeelsbudget 2020 en de voorziene aanwervingen en personeelsbeoordelingen. Het heeft de hoogte en de aard van de variabele beloning vastgelegd voor prestatiejaar 2019, te betalen in 2020. Het comité heeft zich gebogen over de samenstelling van de variabele verloning. Verder heeft het comité een aanpassing goedgekeurd met betrekking tot het firmawagenbeleid dat werd bijgestuurd om meer milieubewuste motorisaties te stimuleren. De samenstelling van het benoemings- en remuneratiecomité is gewijzigd in 2019. Mevrouw Greta D'Hondt en de heren Clair Ysebaert en Luc Vandewalle werden vervangen door mevrouw Karine Moykens en de heren Jeroen Overmeer en Peter Verhaeghe. De aanwezigheden van en de vergoedingen voor de leden van het benoemings- en remuneratiecomité waren als volgt:

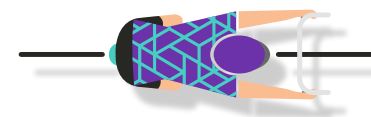
| Lid | Aanwezigheden | Vaste vergoeding | Zitpenning |
|--------------------|---------------|------------------|------------|
| Greta D'Hondt (vz) | 2/2 | 0 euro | 1.240 euro |
| Rosette S'Jegers | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Clair Ysebaert | 2/2 | 0 euro | 1.500 euro |
| Luc Vandewalle | 2/2 | 0 euro | 1.500 euro |
| Karine Moykens | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Jeroen Overmeer | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Peter Verhaeghe | 1/1 | 0 euro | 620 euro |

Het auditcomité heeft tijdens het jaar 2019 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 die in fiduciair beheer besproken. Daarnaast heeft het auditcomité inzage gekregen in de resultaten van de analytische rapportages over 2018 en 2019. De resultaten van de interne audit met betrekking tot fraudebeheer en IT werden besproken. Ook heeft het auditcomité akte genomen van het gunningsverslag voor de aanstelling van een commissaris voor de PMV-groep. De samenstelling van het auditcomité is gewijzigd in 2019. Mevrouw Greta D'Hondt, mevrouw Christine Claus en mevrouw Rosette S'Jegers werden vervangen door mevrouw Carine Smolders en de heren Lucien Gijsens en Koen Kennis. De aanwezigheden van en de vergoedingen voor de leden van het auditcomité waren als volgt:

| Lid | Aanwezigheden | Vaste vergoeding | Zitpenning |
|----------------------|---------------|------------------|------------|
| Christine Claus (vz) | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Greta D'Hondt | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Rosette S'Jegers | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Lucien Gijsens (vz) | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Carine Smolders | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Koen Kennis | 1/1 | 0 euro | 620 euro |







ACTIVA

| | Codes | Boekjaar 2019 | Boekjaar 2018 |
|---|--------------|----------------------|----------------------|
| OPRICHTINGSKOSTEN | 20 | 223.505 | 299.181 |
| VASTE ACTIVA | 21/28 | 693.525.170 | 520.303.724 |
| Immateriële vaste activa | 21 | 1.253.960 | 962.715 |
| Materiële vaste activa | 22/27 | 59.005.378 | 37.797.436 |
| <i>Terreinen en gebouwen</i> | 22 | 35.235.300 | 37.457.019 |
| <i>Installaties, machines en uitrusting</i> | 23 | | 483 |
| <i>Meubilair en rollend materieel</i> | 24 | 661.331 | 339.934 |
| <i>Overige materiële vaste activa</i> | 26 | 10.982 | 10.982 |
| <i>Activa in aanbouw en vooruitbetalingen</i> | 27 | 23.097.765 | |
| Financiële vaste activa | 28 | 633.265.832 | 481.543.573 |
| <i>Andere financiële activa</i> | 284/8 | 633.265.832 | 481.543.573 |
| <i>Aandelen</i> | 284 | 511.138.444 | 340.301.634 |
| <i>Vorderingen en borgtochten in contanten</i> | 285/8 | 122.127.388 | 141.241.939 |
| VLOTTENDE ACTIVA | 29/58 | 429.243.550 | 488.595.265 |
| Vorderingen op meer dan één jaar | 29 | 186.731.545 | 211.567.480 |
| <i>Overige vorderingen</i> | 291 | 186.731.545 | 211.567.480 |
| Voorraden en bestellingen in uitvoering | 3 | 1.179.327 | 236.975 |
| <i>Voorraden</i> | 30/36 | 1.179.327 | 236.975 |
| <i>Handelsgoederen</i> | 34 | 214.077 | 236.975 |
| <i>Onroerende goederen bestemd voor verkoop</i> | 35 | 965.250 | |
| Vorderingen op ten hoogste één jaar | 40/41 | 28.900.973 | 19.749.393 |
| <i>Handelsvorderingen</i> | 40 | 2.284.379 | 1.466.667 |
| <i>Overige vorderingen</i> | 41 | 26.616.594 | 18.282.726 |
| Geldbeleggingen | 50/53 | 130.581.975 | 166.182.342 |
| <i>Overige beleggingen</i> | 51/53 | 130.581.975 | 166.182.342 |
| Liquide middelen | 54/58 | 79.003.428 | 86.173.946 |
| Overlopende rekeningen | 490/1 | 2.846.302 | 4.685.129 |
| TOTAAL DER ACTIVA | 20/58 | 1.122.992.225 | 1.009.198.170 |

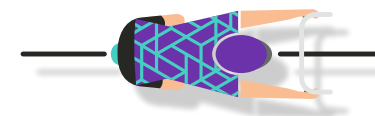
PASSIVA

| | Codes | Boekjaar 2019 | Boekjaar 2018 |
|--|--------------|----------------------|----------------------|
| EIGEN VERMOGEN | 10/15 | 1.002.880.857 | 965.060.260 |
| Kapitaal | 10 | 733.706.131 | 733.706.131 |
| <i>Geplaatst kapitaal</i> | 100 | 1.094.868.712 | 1.094.868.712 |
| <i>Niet-opgevraagd kapitaal</i> | 101 | 361.162.581 | 361.162.581 |
| Uitgiftepremies | 11 | 23.964 | 23.964 |
| Herwaarderingsmeerwaarden | 12 | 5.904.041 | 5.904.041 |
| Geconsolideerde reserves | 9910 | 188.799.591 | 164.080.510 |
| Negatieve consolidatieverschillen | 9911 | 74.447.130 | 61.197.130 |
| Kapitaalsubsidies | 15 | | 148.484 |
| BELANGEN VAN DERDEN | | 47.653.900 | 94.279 |
| Belangen van derden | 9913 | 47.653.900 | 94.279 |
| VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN | 16 | 3.254.231 | 3.509.767 |
| Voorzieningen voor risico's en kosten | 160/5 | 458.337 | 588.614 |
| <i>Overige risico's en kosten</i> | 164/5 | 458.337 | 588.614 |
| Uitgestelde belastingen en belastinglatenties | 168 | 2.795.894 | 2.921.153 |
| SCHULDEN | 17/49 | 69.203.237 | 40.544.846 |
| Schulden op meer dan één jaar | 17 | 50.154.516 | 32.849.981 |
| <i>Financiële schulden</i> | 170/4 | 50.153.716 | 32.849.181 |
| <i>Achtergestelde leningen</i> | 170 | 4.120.886 | |
| <i>Kredietinstellingen</i> | 173 | 17.610.027 | 4.149.460 |
| <i>Overige leningen</i> | 174 | 28.422.803 | 28.699.721 |
| Overige schulden | 178/9 | 800 | 800 |
| Schulden op ten hoogste één jaar | 42/48 | 16.738.668 | 5.354.637 |
| Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen | 42 | 1.191.417 | 1.191.417 |
| <i>Handelsschulden</i> | 44 | 10.048.759 | 1.614.758 |
| <i>Leveranciers</i> | 440/4 | 10.048.759 | 1.614.758 |
| Schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten | 45 | 4.488.775 | 2.443.056 |
| <i>Belastingen</i> | 450/3 | 1.848.518 | 231.568 |
| <i>Bezoldigingen en sociale lasten</i> | 454/9 | 2.640.257 | 2.211.488 |
| Overige schulden | 47/48 | 1.009.717 | 105.406 |
| Overlopende rekeningen | 492/3 | 2.310.053 | 2.340.228 |
| TOTAAL DER PASSIVA | 10/49 | 1.122.992.225 | 1.009.209.152 |

RESULTATENREKENING (in euro)

| | Codes | Boekjaar 2019 | Boekjaar 2018 |
|---|---------------|-------------------|-------------------|
| Bedrijfsopbrengsten | 70/76A | 18.959.498 | 15.936.581 |
| Omzet | 70 | 15.847.708 | 13.806.488 |
| Andere bedrijfsopbrengsten | 74 | 2.624.621 | 1.855.215 |
| Niet-recurrente bedrijfsopbrengsten | 76A | 487.169 | 274.878 |
| Bedrijfskosten | 60/66A | 26.363.101 | 23.233.911 |
| Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen | 60 | | |
| <i>Aankopen</i> | 600/8 | 363.899 | 338.748 |
| <i>Voorraad: afname</i> | 609 | -363.899 | -338.748 |
| Diensten en diverse goederen | 61 | 7.401.963 | 6.124.502 |
| Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen | 62 | 14.745.892 | 13.206.670 |
| Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa | 630 | 2.204.467 | 2.179.215 |
| Waardeverminderingen op voorraden, bestellingen en handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen) | 631/4 | 386.797 | 241.326 |
| Voorzieningen voor risico's en kosten: toevoegingen (bestedingen en terugnemingen) | 635/8 | -130.277 | -287.957 |
| Andere bedrijfskosten | 640/8 | 1.754.259 | 1.769.823 |
| Niet-recurrente bedrijfskosten | 66A | | 332 |
| Bedrijfsverlies | 9901 | -7.403.603 | -7.297.330 |
| Financiële opbrengsten | 75/76B | 88.091.987 | 57.114.343 |
| Recurrente financiële opbrengsten | 75 | 29.402.275 | 24.784.646 |
| <i>Opbrengsten uit financiële vaste activa</i> | 750 | 15.144.103 | 10.668.325 |
| <i>Opbrengsten uit vlottende activa</i> | 751 | 13.961.292 | 14.086.041 |
| <i>Andere financiële opbrengsten</i> | 752/9 | 296.880 | 30.280 |
| Niet-recurrente financiële opbrengsten | 76B | 58.689.712 | 32.329.697 |

| | Codes | Boekjaar 2019 | Boekjaar 2018 |
|--|---------------|-------------------|-------------------|
| Financiële kosten | 65/66B | 52.251.606 | 45.830.508 |
| Recurrente financiële kosten | 65 | 14.453.054 | 10.088.326 |
| Kosten van schulden | 650 | 1.218.148 | 1.194.000 |
| Waardeverminderingen op vlottende activa anders dan voorraden, bestellingen in uitvoering en handelsvorderingen | 651 | 12.520.309 | 8.061.379 |
| Andere financiële kosten | 652/9 | 714.597 | 832.947 |
| Niet-recurrente financiële kosten | 66B | 37.798.552 | 35.742.182 |
| Winst (Verlies) van het boekjaar vóór belasting | 9903 | 28.436.778 | 3.986.505 |
| Onttrekking aan de uitgestelde belastingen en de belastinglatenties | 780 | 125.258 | 125.259 |
| Belastingen op het resultaat | 67/77 | 4.593.224 | 197.234 |
| Belastingen | 670/3 | 4.605.560 | 197.648 |
| Regularisering van belastingen en terugnemning van voorzieningen voor belastingen | 77 | 12.336 | 414 |
| Winst (Verlies) van het boekjaar | 9904 | 23.968.812 | 3.914.530 |
| Geconsolideerde winst (verlies) | 9976 | 23.968.812 | 3.914.530 |
| Aandeel van derden | 99761 | -750.269 | -891 |
| Aandeel van de groep | 99762 | 24.719.081 | 3.915.421 |





Overeenkomstig de relevante wettelijke en statutaire bepalingen brengen wij u verslag uit over de activiteiten en de geconsolideerde jaarrekening van ParticipatieMaatschappij Vlaanderen nv (PMV) over het boekjaar 2019.

1. CONSOLIDATIEKRING

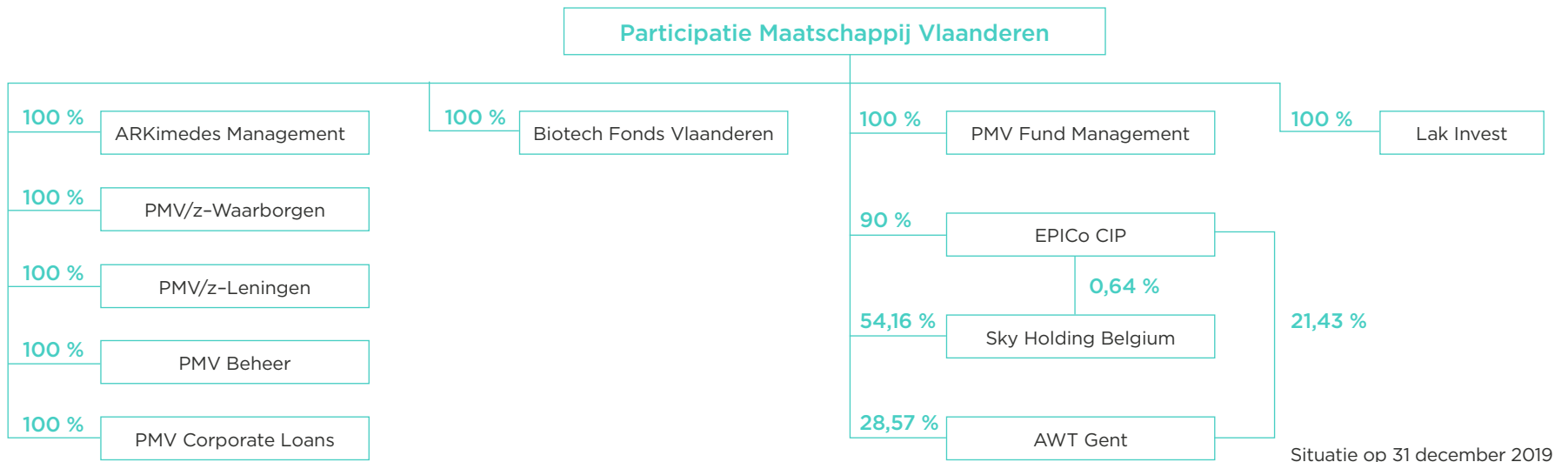
De onderstaande grafiek geeft de consolidatiekring weer per 31 december 2019. De dochterondernemingen worden opgenomen volgens de integrale methode. De integrale consolidatie omvat elf vennootschappen (de percentages geven het aandeelhouderschap weer van de PMV-groep in de vennootschap).

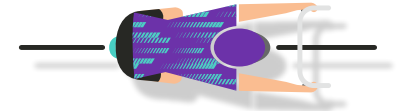
Vanuit haar investeringsactiviteit bezit de PMV-groep diverse participaties met een belang groter dan 20% en kleiner dan 50%. Als investeringsmaatschappij heeft PMV niet de intentie om in alle participaties op permanente wijze te blijven zitten. Deze participaties worden door PMV dan ook niet als groepsentiteit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

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

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

Op 23 april 2019 fuseerde PMV met haar dochter PMV re Vinci. Op 26 september 2019 werd Zakencentrum Vilvoorde, een 100% dochter, vereffend en ontbonden. Zodoende komen beide vennootschappen niet meer voor in de consolidatiekring.





2. COMMENTAAR OP DE JAARREKENING

2.1. ACTIVA

2.1.1. Oprichtingskosten

Oprichtingskosten bedragen 223.505 euro en zijn uitsluitend geboekt bij LAK Invest en worden over een periode van tien jaar afgeschreven.

2.1.2. Immateriële vaste activa

Immateriële vaste activa bedragen 1.253.960 euro en bestaan uit softwarelicenties en diverse applicaties binnen de groepsvennootschappen.

2.1.3. Materiële vaste activa

De post materiële vaste activa bestaat grotendeels uit terreinen en gebouwen voor een boekwaarde van 35.235.300 euro. PMV is eigenaar van het Kartuizershof en eigenaar van het terrein van Kasteel Ter Ham. LAK Invest is de eigenaar van een kantoor -en labogebouw dat ze verhuurt aan de Vlaamse Milieumaatschappij (VMM). Het gebouw maakte in 2012 het voorwerp uit van een private uitgifte van vastgoedcertificaten. LAK Invest is de juridische eigenaar van het gebouw VMM, maar de economische eigendom ligt bij de certificaathouders.

Meubilair, rollend materieel en IT-materiaal staan voor 661.331 euro voornamelijk in de boeken van PMV.

De overige materiële activa betreft de blote eigendom van het Kasteel Ter Ham. Activa in aanbouw bedragen 23.097.765 euro en betreffen de nog niet opgeleverde hangars van AWT Gent. Naast de eigenlijke werken worden ook de bijkomende kosten zoals financieringslasten mee geactiveerd als activa in aanbouw.

2.1.4. Financiële vaste activa

De rubriek financiële vaste activa bedraagt 633.265.832 euro tegenover 481.543.573 euro vorig boekjaar. Onder punt 2.1.8. volgt de toelichting van de raad van bestuur bij de activiteiten en de belangrijkste mutaties die zich hebben voorgedaan tijdens het afgelopen boekjaar.

2.1.5. Vorderingen op meer dan één jaar

De rubriek vorderingen op meer dan één jaar bedraagt 186.731.545 euro tegenover 211.567.480 euro vorig boekjaar.

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

2.1.6. Voorraad en bestellingen in uitvoering

Bij de voorraden worden enkel de aankopen geboekt van het Future Carbon Fund (FCF). Tijdens het boekjaar 2019 vonden bijkomende investeringen plaats voor 363.899 euro. Na correcties om de waarde in lijn te brengen met de marktcoers, bedraagt de boekwaarde 214.077 euro. PMV heeft in 2019 voor 965.250 euro het onroerend goed Karmelietenklooster Gent verworven.

2.1.7. Vorderingen op ten hoogste één jaar

De post handelsvorderingen bedraagt 2.284.379 euro en bestaat voornamelijk uit de uitstaande saldo's op klanten en nog op te stellen facturen. De overige vorderingen bedragen 26.616.594 euro. Bij PMV gaat het om een bedrag van 12.368.472 euro (vervallen hoofdsommen, interesten uit leningen, terug te vorderen belastingen) en bij PMV/z-Leningen voor 13.603.983 euro (opgevraagd vervallen kapitaal en interesten en overboeking lange termijn naar korte termijn).

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

2.1.8. Bespreking van de activiteiten

Financiering voor ondernemers

Kapitaal

Vanuit PMV nv werden nieuwe participaties genomen en bijkomende kapitaalvolstortingen gedaan in Supplystack, Flange International, Aktemon, Augustine Therapeutics, Herself en Micleli Displays, ETheRNA, Pharmafluidics, AgroSavfe/Biotalys, Confo Therapeutics, Eyeco (Sihto), Aelin Therapeutics, Complix, Luxexcel Holding, Newtec Group, Oxypoint, Apha.bio, Rewind, Sequana Medical, Verifin – Satirev en Exact Imaging.

Desinvesteringen werden gedaan in de dossiers Piesync, Newtec, Argenx en Citymesh.

Vanuit Biotech Fonds Vlaanderen nv werden investeringen uitgevoerd in Biotalys, Complix, Apha.Bio, Aelin Therapeutics, Rewind Therapeutics, Confo Therapeutics, Augustine Therapeutics en Global Stem Technologies. De vennootschap eindigt het boekjaar met een verlies van 2.632.851 euro.

Leningen

Nieuwe leningen werden toegekend aan de volgende bedrijven: Kebony AS, Kebony BE, Comics Station Antwerp, AgroSavfe/Biotalys, Ontoforce, Lucedo, Flange International, Indigo Diabetes, Veriac, Biogazelle, Mycartis, Trod Medical, Apitope, Herself, Sereni, Jims, Powerpack, Signpost, DL-VH, Van Cronenburg, ARC Hardware, Medista, Veterinary Innovation Alliance, Jardinico Parasols, Mana Holding, Atcars, Hefboom, Trividend, Bluebee, Bart's Potato Company, Unified Post, Augustine Therapeutics, T-Mining, Fortytwo Fifty-Four, Intuedrive, Guide2Property en Hopala.

PMV-groep kent niet alleen rechtstreeks leningen toe, maar beheert ook twee fondsen die mezzaninefinanciering verschaffen aan bedrijven. PMV Beheer nv treedt op als zaakvoerder van Mezzanine Partners Management bvba, die op haar beurt zaakvoerder is van het mezzaninefonds Mezzanine Partners 1 Comm. VA. Dit fonds werd in de loop van 2014 samen met Capital@Rent nv opgericht. Verschillende private investeerders hebben een aandeel genomen in het fonds en stellen ook aandeelhoudersleningen ter beschikking. Het mezzaninefonds heeft als doelstelling om achtergestelde leningen te verschaffen in het kader van groei, overnames en herfinancieringen. PMV Beheer sluit het boekjaar af met een winst van 1.724 euro.

Eind 2017 werd een tweede mezzaninefonds opgericht. PMV is samen met Capital@Rent zaakvoerder van Mezzanine Partners Management 2, die het beheer van Mezzanine Partners 2 voert. PMV heeft in 2019 dit fonds bijkomend gefinancierd. PMV Corporate Loans bv werd opgericht op 17 december 2019 met een kapitaal van 10 miljoen euro, volgestort voor 100.000 euro. PMV is voor 100% aandeelhouder. De vennootschap zal flexibele langetermijnleningen verschaffen aan kmo's. De activiteiten van PMV Corporate Loans worden naast de kapitaaltoezegging gefinancierd met een aandeelhouderslening van 30 miljoen euro en een lening van de Europese Investeringsbank van 60 miljoen euro.

Waarborgen

PMV beheert de activiteiten van Gigarant nv. Alle aandelen van Gigarant, op één na, zijn in handen van het Vlaamse Gewest. In 2019 werden 14 waarborgen toegekend, wat overeenstemt met een toegekend waarborgbedrag van 49 miljoen euro en een onderliggende financiering van 116 miljoen euro. Het totaal uitstaande waarborgbedrag op einde jaar bedraagt 236 miljoen euro.

PMV Fondsinvesteringen

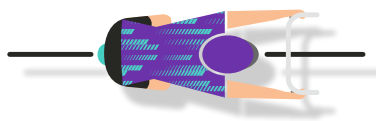
ARKimedes Management nv stond in voor de behandeling van ARKIV-erkenningsaanvragen en het beheer van ARKimedesfondsen. Per eind 2019 is ARKimedes

Management nv nog uitsluitend de vereffenaar van ARKImedes-Fonds nv, in vereffening. Het resultaat van het boekjaar na belastingen toont een winst van 46.201 euro. Op 30 juli 2018 besliste de buitengewone algemene vergadering van ARKImedes-Fonds nv tot ontbinding en vereffening van de vennootschap. ARKImedes Management nv, vertegenwoordigd door PMV nv, met als vaste vertegenwoordiger de heer Filip Lacquet werd aangesteld als vereffenaar van de vennootschap. Wat de voortgang van het afsluiten van de vereffening van ARKImedes-Fonds nv betreft, werden in het boekjaar 2019 de vereffeningen van ING-Activator Fund nv en KeBeK ARKIV nv gesloten. ARKImedes-Fonds nv, in vereffening, is thans nog houder van een aandelenbelang in zes ARKIV-vennootschappen, dewelke allen in vereffening werden gesteld.

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

Vanuit PMV werden in 2019 de volgende nieuwe fondsinvesteringen uitgevoerd: Capricorn Digital Growth Fund, Volta Ventures II, Fomcap IV en Belgian Growth Fund I.

In de volgende fondsen gebeurden bijkomende kapitaalvolstortingen: V-Bio Ventures Fund 1 ARKIV, Fortino Capital II Growth, Capricorn Health-tech Fund, LSP V, Gimv ARKIV Tech Fund II, Vesalius Biocapital II ARKIV, ARK Angels Activator Fund, Qbic ARKIV Fund, Volta Ventures ARKIV, Vectis Private Equity II, Qbic II ARKIV, Hummingbird Ventures III, Newion Investments, Down2earth Capital II, LSP VI en LSP Health Economics.



Standaardfinanciering voor starters en groeiers

Leningen

Via PMV/z-Leningen nv (vroeger Participatiefonds-Vlaanderen nv) worden gestandaardiseerde leningen aangeboden. In 2018 werd het productengamma uitgebreid. Het bestaat nu uit de Startlening die bedoeld is voor starters en de Cofinanciering / Cofinanciering+ waarbij een private investeerder een minimaal percentage van het project financiert. In het boekjaar 2019 werden er voor 29,9 miljoen euro aan leningen goedgekeurd: 5,1 miljoen euro aan Cofinanciering+, 19,1 miljoen euro aan Cofinancieringen en 5,7 miljoen euro aan Startleningen. In totaal ging het om 223 leningen.

De in 2019 toegekende financieringsmiddelen waren goed voor de creatie of het behoud van 1.025 tewerkstellingsplaatsen.

In uitvoering van de bijzondere wet van 6 januari 2014 met betrekking tot de zesde staatshervorming werd het kapitaal van PMV/z-Leningen verder volstort met 13,25 miljoen euro vanuit het Federale Participatiefonds.

De winst van het boekjaar 2019 bedraagt 1.427.816 euro. De geboekte waardeverminderingen bedragen 1.961.289 euro en de gerealiseerde minderwaarden bedragen 537.676 euro.

Waarborgen

Bij PMV/z-Waarborgen nv (vroeger Waarborgbeheer nv), een 100%-dochtervennootschap van PMV, is het gebruik van de Waarborgregeling ten opzichte van vorig jaar gestegen van 271,5 miljoen euro (voor 2.005 verbintenissen) naar 295,0 miljoen euro (voor 1.935 verbintenissen). De vennootschap verstrekt zelf geen waarborgen, maar treedt op als beheerder in naam en voor rekening van het Vlaamse Gewest. Zij ontvangt een vergoeding voor dit beheer.

PMV/z-Waarborgen nv staat ook in voor de registratie van de Winwinleningen. In 2019 werden 2.636 Winwinleningen geregistreerd en dit voor een totaalbedrag van 62,6 miljoen euro. Dit komt neer op een stijging van 0,5% in aantal en van 5,6% in bedrag tegenover 2018.

Alle verrichtingen die betrekking hebben op de Waarborgregeling, vallen buiten de balans van PMV/z-Waarborgen en worden geboekt op afzonderlijke rekeningen, waarvan een financiële rapportering wordt overgemaakt aan de bevoegde diensten van het Vlaamse Gewest. PMV/z-Waarborgen boekt een winst van 184.897 euro.

Investerings in Infrastructuur en Vastgoed

Infrastructuur en Energie

In de loop van 2019 werd financiering toegekend aan de volgende dossiers die actief zijn in infrastructuur en energie: Thaumax (Euroports), Less 4, Xant, AWT Gent, Helexia Flanders, Kevlin-X, EPICo NL 1, EPICo NL 3, Storm Holding 3, SPV Gazometer en Sky Holding Belgium. Een aantal van de vermelde investeringen werden uitgevoerd via EPICo CIP nv, dat begin 2017 werd opgericht. PMV bezit 90% van de vennootschap. De vennootschap co-investeert met EPICo nv in infrastructuurprojecten in de Eurozone met een bijzondere focus op de Benelux. Het verlies van het boekjaar van EPICo CIP bedraagt 57.216 euro.

PMV Fund Management nv treedt op als verlener van diensten aan investeringsfondsen. In dat kader treedt PMV Fund Management op als dagelijks bestuurder van het in 2011 opgerichte PMF Infrastructure Fund nv. PMV Fund Management staat ook in voor het dagelijks beheer van EPICo nv, een infrastructuurfonds dat begin 2017 werd opgericht. Van beide fondsen ontvangt de vennootschap een vergoeding voor de gepresteerde diensten. De vennootschap eindigt het boekjaar met een winst van 468.651 euro.

Vastgoed

De volgende vastgoeddossiers werden gefinancierd in 2019: TLG Science Park, Hexagon Invest, Good Life Development Fund II, Picpussen, Hof van Loreinen, Bluechem Building, Pionier Construct, Panquin Land, Pionier Land, Pandenfonds Kortrijk, Arts Gebroeders, Heirbrug, Imoya, Re-Vive Zorro, Re-Vive Minerva en Re-Vive Oudenaarde.

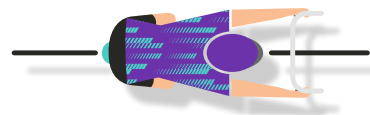
LAK Invest nv is een dochteronderneming van PMV en verhuurt een kantoor- en labogebouw aan de Vlaamse Milieumaatschappij (VMM). Het gebouw maakte in 2012 het voorwerp uit van een private uitgifte van vastgoedcertificaten. LAK Invest is de juridische eigenaar van het gebouw VMM, maar de economische eigendom ligt bij de certificaathouders. Dit komt tot uiting in de balans met een schuld van 29,9 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 350.195 euro.

2.1.9. Geldbeleggingen en liquide middelen

De globale thesauriepositie bedraagt 209.585.403 euro tegenover 252.356.288 euro vorig jaar. Tijdens het boekjaar 2019 werd, in overeenstemming met de algemene en bijzondere beleggingsregels, vooral belegd in spaar- en termijnrekeningen. Gelet op de geplande investeringen in de komende jaren, werd de beleggingshorizon verder beperkt. In het kader van het decreet Vlaamse Codex Overheidsfinanciën werd 117 miljoen euro belegd bij het Vlaamse Gewest.

2.1.10. Overlopende rekeningen van het actief

De overlopende rekeningen bedragen 2.846.302 euro en bestaan uit de vooruitbetaalde kosten en de te ontvangen interesten.



2.2. PASSIVA

2.2.1. Eigen vermogen

Kapitaal en uitgiftepremies

Het maatschappelijk kapitaal bedraagt 1.094.868.712 euro. In 2019 vonden er geen kapitaalbewegingen plaats. Het niet-opgevraagd kapitaal bedraagt 361.162.581 euro.

Herwaarderingsmeerwaarden

Bij de uitgifte van de vastgoedcertificaten werd bij LAK Invest een herwaarderingsmeerwaarde geboekt op het gebouw voor een bedrag van 10.805.047 euro. Hierop werd een latente belastingkost in rekening gebracht van 33,99% en blijft de nettoboekwaarde of 5.904.041 euro geboekt onder de rubriek herwaarderingsmeerwaarden.

Geconsolideerde reserves

De geconsolideerde reserves bedragen 188.799.591 euro. De reserves bevatten het aandeel van de groep in de geconsolideerde winst van 24.719.081 euro per 31 december 2019.

Negatieve consolidatieverschillen

De negatieve consolidatieverschillen bedragen 74.447.130 euro. Deze post bestaat uit het oprichtingskapitaal van PMV/z-Leningen (13.250.000 euro) en de ontvangen kapitaalvolstortingen van het Federale Participatiefonds (66.250.000 euro) verminderd met de waarde waarin dit werd ingebracht bij PMV (1 euro). Deze post wordt verminderd met de verliezen die bij PMV/z-Leningen worden gerealiseerd.

2.2.2. Belangen van derden

De belangen van derden bedragen 47.653.900 euro en bestaat uit het aandeel van derden in het eigen vermogen van EPICo CIP, AWT Gent en Sky Holding Belgium.

2.2.3. Voorzieningen en uitgestelde belastingen

Voorzieningen voor risico's en kosten

De voorzieningen voor risico's en kosten voor een bedrag van 458.337 euro bestaan uit de voorziening die aangelegd werd voor verplichtingen in het kader van het Future Carbon Fund.

Uitgestelde belastingen en belastinglatenties

Deze rubriek omvat een latente belasting op de herwaarderingsmeerwaarde bij LAK Invest voor een bedrag van 2.795.894 euro.

2.2.4. Schulden op meer dan één jaar

De schulden op meer dan één jaar bedragen 50.154.516 euro. Voor de verwerving van het Kartuizershof werd door PMV re Vinci een krediet aangegaan. Het restsaldo bedraagt 4.149.460 euro (langer dan één jaar).

Het langetermijngedeelte van de te erkennen schuld in het kader van de vastgoedcertificaten uitgegeven door LAK Invest bedroeg 27.697.819 euro.

EPICo CIP heeft een aandeelhouderslening van 724.983 euro gekregen van Rebel. AWT Gent heeft een aandeelhouderslening van 4.120.886 euro ontvangen van EPICo en is een bankfinanciering van 13.921.618 euro aangegaan voor de bouw.

2.2.5. Schulden op ten hoogste één jaar

De schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen (1.191.417 euro), betreffen de schijven die PMV re Vinci in de loop van 2020 dient te betalen m.b.t. het Kartuizershof (461.051 euro) en het gedeelte van de vastgoedcertificaten dat LAK Invest in 2020 dient terug te betalen (730.366 euro).

De openstaande saldo's verschuldigd aan leveranciers en de te ontvangen facturen betreffen voornamelijk PMV en AWT Gent.

Schulden met betrekking tot bezoldigingen en sociale lasten omvatten de gebruikelijke provisies voor vakantiegeld en een voorziening voor de variabele verloning over het boekjaar 2019.

2.2.6. Overlopende rekeningen van het passief

De overlopende rekeningen bedragen 2.310.053 euro en bestaan onder meer uit over te dragen opbrengsten die uitgestelde meerwaarden op exits van dossiers bevat.

2.3. RESULTATENREKENING

2.3.1. Bedrijfsopbrengsten

De omzet van 15.847.708 euro wordt voornamelijk gerealiseerd bij PMV, PMV/z-Waarborgen, PMV Fund Management, LAK Invest, PMV/z-Leningen en ARKImedes Management. De omzet bestaat uit studieopbrengsten, dienstenprestaties, beheervergoedingen en vergoedingen uit bestuurdersmandaten.

De andere bedrijfsopbrengsten voor een bedrag van 2.624.621 euro worden gerealiseerd door PMV, LAK Invest, PMV/z-Leningen en AWT Gent.

De niet-recurrente bedrijfsopbrengsten bedragen 487.169 euro en bestaan uit de meerwaarde die Zakencentrum Vilvoorde gerealiseerd heeft op de verkoop van het gebouw.

2.3.2. Bedrijfskosten

De bedrijfskosten bedragen 26.363.101 euro. De belangrijkste posten zijn de aankoop van goederen en diensten (7.401.963 euro), personeelskosten (14.745.892 euro), afschrijvingen (2.204.467 euro), waardeverminderingen op voorraden (386.797 euro), terugname voorzieningen (130.277 euro) en andere bedrijfskosten (1.754.259 euro, vooral niet-afrekbare btw en onroerende voorheffing).

2.3.3. Bedrijfsresultaat

Het bedrijfsverlies (operationeel verlies) per 31 december 2019 komt uit op 7.403.603 euro.

2.3.4. Financiële opbrengsten

De recurrente financiële opbrengsten bedragen 29.402.275 euro. De opbrengsten uit financiële vaste activa komen uit op 15.144.103 euro. De opbrengsten uit vlot-tende activa bedragen 13.961.292 euro.

De niet-recurrente financiële opbrengsten bedragen 58.689.712 euro en bestaan onder meer uit meerwaarden op de verkoop van participaties in Newtec, Argenx en Piesync.

2.3.5. Financiële kosten

De recurrente financiële kosten bedragen 14.453.054 euro en bestaan uit kosten van schulden (1.218.148 euro), waardeverminderingen op vlottende activa (12.520.309 euro) en andere financiële kosten (714.597 euro).

De 'andere financiële kosten' bedragen 714.597 euro en bestaan uit diverse bank- en beheerkosten alsook minderwaarden.

De niet-recurrente financiële kosten bedragen 37.798.552 euro. Waardeverminderingen werden onder meer genomen op Biocartis, FNG, Kebony, Midiagnostics, Celyad, Future Foundations en andere.

2.3.6. Belastingen op het resultaat

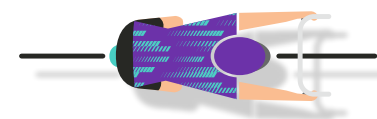
De belastingen betaald op het resultaat van de diverse entiteiten bedragen 4.593.224 euro.

2.3.7. Resultaat van het boekjaar

Het boekjaar 2019 sluit af met een winst van 23.968.812 euro.

2.3.8. Geconsolideerd resultaat

Na aftrek van het aandeel van derden bedraagt het aandeel van de groep in het geconsolideerd resultaat 24.719.081 euro. Het aandeel van de groep in de winst wordt toegevoegd aan het eigen vermogen onder de rubriek van de geconsolideerde reserves.



3. SOCIALE BALANS

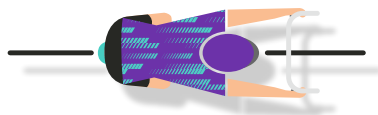
In de loop van 2019 werden in de PMV-groep negentien personeelsleden aangevoren. Zes personeelsleden verlieten de groep.

De personeelsbezetting bij de entiteiten van de PMV-groep per einde 2019 is als volgt: bij PMV nv staan er 91 personeelsleden op de loonlijst, bij PMV/z-Waarborgen nv zijn er 13 personeelsleden werkzaam; bij PMV/z-Leningen nv staan er 19 personeelsleden op de loonlijst en zowel bij Biotech Fonds Vlaanderen nv als PMV Fund Management staat er telkens 1 personeelslid ingeschreven.

De hele PMV-groep telde eind 2019 125 personeelsleden, waarvan 81 mannen (65%) en 42 vrouwen (35%). Deze personeelsleden staan voor 119,8 voltijdse equivalenten.

4. PARTICIPATIES IN BEHEER VOOR HET VLAAMSE GEWEST

In 2019 werd het Flanders Future Techfund (FFTF) opgericht. FFTF moet Vlaamse strategische onderzoekscentra, universiteiten en speerpuntclusters in staat stellen om nieuw ontwikkelde technologieën breder in te zetten en sneller naar de markt te laten doorstromen. PMV staat in voor het operationele en fiduciaire beheer van deze participatie van het Vlaamse Gewest.



5. DEUGDELIJK BESTUUR

De samenstelling van de **raad van bestuur** is gewijzigd in 2019. Op de algemene vergadering van 21 mei 2019 werden mevrouw Christine Claus en mevrouw Greta D'Hondt eervol ontheven uit hun functie. Diezelfde algemene vergadering benoemde met onmiddellijke ingang mevrouw Karine Moykens en de heer Gert Bergen als bestuurder en dit tot en met de gewone algemene vergadering van 2025. De algemene vergadering herbenoemde mevrouw Carine Smolders en de heren Koen Kennis, Jeroen Overmeer en Raf Suys tot en met de gewone algemene vergadering van 2025.

De raad van bestuur is in de loop van 2019 17 keer bijeengekomen, waarvan 5 vergaderingen plaatsvonden via telefonische conferentie. 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) | 17/17 | 12.396 euro | 17.980 euro |
| Christine Claus | 8/8 | 2.394 euro | 4.030 euro |
| Greta D'Hondt | 7/8 | 2.394 euro | 3.720 euro |
| Rosette S'Jegers | 15/17 | 6.198 euro | 7.550 euro |
| Raf Suys | 16/17 | 6.198 euro | 8.370 euro |
| Lucien Gijsens | 16/17 | 6.198 euro | 7.750 euro |
| Jeroen Overmeer | 11/17 | 6.198 euro | 5.890 euro |
| Carine Smolders | 11/17 | 6.198 euro | 6.200 euro |
| Peter Verhaeghe | 15/17 | 6.198 euro | 7.750 euro |
| Gert Bergen | 9/9 | 3.795 euro | 4.960 euro |
| Karine Moykens | 6/9 | 3.795 euro | 3.410 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 2019 gebogen over het personeelsbudget 2020 en de voorziene aanwervingen en personeelsbeoordelingen. Het heeft de hoogte en de aard van de variabele beloning vastgelegd voor prestatiejaar 2019, te betalen in 2020. Het comité heeft zich gebogen over de samenstelling van de variabele verloning. Verder heeft het comité een aanpassing goedgekeurd met betrekking tot het firmawagenbeleid dat werd aangepast om meer milieubewuste motorisaties te stimuleren.

De samenstelling van het benoemings- en remuneratiecomité is gewijzigd in 2019. Mevrouw Greta D'Hondt en de heren Clair Ysebaert en Luc Vandewalle werden vervangen door mevrouw Karine Moykens en de heren Jeroen Overmeer en Peter Verhaeghe. 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) | 2/2 | 0 euro | 1.240 euro |
| Rosette S'Jegers | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Clair Ysebaert | 2/2 | 0 euro | 1.500 euro |
| Luc Vandewalle | 2/2 | 0 euro | 1.500 euro |
| Karine Moykens | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Jeroen Overmeer | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Peter Verhaeghe | 1/1 | 0 euro | 620 euro |

Het **auditcomité** heeft tijdens het jaar 2019 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 rapportages over 2018 en 2019.

De resultaten van de interne audit met betrekking tot fraudebeheer en IT werden besproken. Ook heeft het auditcomité akte genomen van het gunningsverslag voor de aanstelling van een commissaris voor de PMV-groep.

De samenstelling van het auditcomité is gewijzigd in 2019. Mevrouw Greta D'Hondt, mevrouw Christine Claus en mevrouw Rosette S'Jegers werden vervangen door mevrouw Carine Smolders en de heren Lucien Gijsens en Koen Kennis. De aanwezigheden van en de vergoedingen voor de leden van het auditcomité waren als volgt:

| Lid | Aanwezigheden | Vaste vergoeding | Zitpenning |
|----------------------|---------------|------------------|------------|
| Christine Claus (vz) | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Greta D'Hondt | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Rosette S'Jegers | 3/3 | 0 euro | 1.860 euro |
| Lucien Gijsens (vz) | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Carine Smolders | 1/1 | 0 euro | 620 euro |
| Koen Kennis | 1/1 | 0 euro | 620 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 Vlaamse gewest.

6. KAPITAALMUTATIES (ART. 7:203 WVV)

Over het boekjaar 2019 hebben er geen kapitaalmutaties plaatsgevonden.

7. 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. Wat de mogelijke impact van de coronacrisis betreft, verwijzen we naar de paragraaf 'Belangrijke gebeurtenissen na balansdatum'.

8. 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.

9. BELANGRIJKE GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

In de loop van 2020 en meer specifiek sinds de maand maart 2020 is stilaan duidelijk geworden dat het COVID-19- of coronavirus ook in Europa verspreid raakt en een impact heeft op de werking van het (bedrijfs)leven. Ook op PMV zal het virus een impact hebben. Maar het is vandaag onmogelijk een inschatting te geven van de grootte en draagwijdte van deze impact aangezien de gevolgen van het virus nog in volle ontwikkeling zijn. De beste inschatting toont echter dat de effecten zouden kunnen leiden tot boekhoudkundige correcties die te registreren zijn in 2020, maar zonder een significant effect op de liquiditeiten en bijgevolg op de continuïteit van PMV. Op 1 april keurde de Vlaamse regering een kapitaalverhoging van PMV goed van 250 miljoen euro om achtergestelde leningen op middellange termijn toe te kennen in het kader van de coronacrisis. De praktische modaliteiten van de leningen worden uitgewerkt. De leningen zullen toegekend worden van op de balans van PMV/z-Leningen, een 100% PMV-dochter. Daartoe zal door PMV een kapitaalverhoging doorgevoerd worden bij PMV/z-Leningen.

De raden van bestuur van PMV en Vlaamse Milieuholding nv hebben op hun respectievelijke vergaderingen van 25 maart 2020 en 31 maart 2020 een voorstel tot fusie van beide vennootschappen goedgekeurd, waarbij PMV optreedt als overnemende vennootschap en Vlaamse Milieuholding als overgenomen vennootschap. De bedoeling is om vóór 30 juni de fusie notarieel te laten verlijden.

10. FINANCIËLE INSTRUMENTEN

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

11. ONDERZOEK EN ONTWIKKELING

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

Opgemaakt en ondertekend te Brussel op 29 april 2020.

De raad van bestuur,

Koen Kennis Voorzitter

Raf Suys Bestuurder

Rosette S'Jegers Bestuurder

Jeroen Overmeer Bestuurder

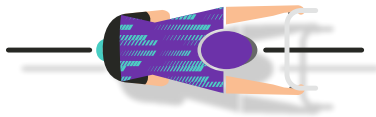
Carine Smolders Bestuurder

Luc Gijssens Bestuurder

Peter Verhaeghe Bestuurder

Gert Bergen Bestuurder

Karine Moykens Bestuurder

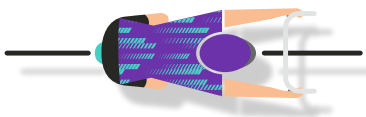


Remuneratieverslag

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen nv (hierna “de Vennootschap”) verklaart in uitvoering van artikel 3:12. §1 9° van het Wetboek van vennootschappen en verenigingen dat de hierna volgende leden van de raad van bestuur tijdens het boekjaar 2019 de volgende betaalde voordelen hebben ontvangen in hun hoedanigheid van bestuurder van de vennootschap:

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

| Naam van de bestuurder | Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar |
|-------------------------------|---|
| Koen Kennis | 30.376,00 euro |
| Christine Claus | 6.424,30 euro |
| Greta D'hondt | 6.114,30 euro |
| Jeroen Overmeer | 12.088,00 euro |
| Raf Suys | 14.568,00 euro |
| Rosette S'Jegers | 13.948,00 euro |
| Luc Gijsens | 13.948,00 euro |
| Carine Smolders | 12.398,00 euro |
| Peter Verhaeghe | 13.948,00 euro |
| Karine Moykens | 7.205,21 euro |
| Gert Bergen | 8.755,21 euro |



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

| Naam van de bestuurder | Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar |
|-------------------------------|---|
| Christine Claus | 1.860,00 euro |
| Greta D'hondt | 1.860,00 euro |
| Rosette S'Jegers | 1.860,00 euro |
| Koen Kennis | 620,00 euro |
| Luc Gijsens | 620,00 euro |
| Carine Smolders | 620,00 euro |

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

| Naam van de bestuurder | Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar |
|-------------------------------|---|
| Greta D'hondt | 1.240,00 euro |
| Rosette S'Jegers | 1.860,00 euro |
| Jeroen Overmeer | 620,00 euro |
| Karine Moykens | 620,00 euro |
| Peter Verhaeghe | 620,00 euro |

De Vennootschap verklaart dat voor de vennootschappen die deel uitmaken van de consolidatiekring van de Vennootschap, de volgende leden van de respectievelijke raden van bestuur tijdens het boekjaar 2019 de volgende betaalde voordelen hebben ontvangen in hun hoedanigheid van bestuurder van de betrokken vennootschappen:

Voor ARKimedes Management nv:

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

| Naam van de bestuurder | Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar |
|--|---|
| Johan Bortier | 500,00 euro |
| Kantoor Torrimmo nv, vertegenwoordigd door Jean-Pierre Dejaeghere | 500,00 euro |
| Marina Heyvaert | 500,00 euro |
| PMV nv, vertegenwoordigd door Filip Lacquet | Onbezoldigd |
| Geert Diericx | Onbezoldigd |
| Kathleen Van Havere | 0,00 euro |
| Eric Vermeylen | 0,00 euro |
| Management Consultants R. Verpoest & Co bvba, vertegenwoordigd door Robert Verpoest | 500,00 euro |

Voor PMV/z-Leningen nv:

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

| Naam van de bestuurder | Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar |
|---|---|
| PMV nv, vertegenwoordigd door Filip Lacquet | Onbezoldigd |
| Johan Bortier | 1.750,00 euro |
| Karine Moykens | Onbezoldigd |
| Jeroen Overmeer | Onbezoldigd |
| Anne-Marie Ooghe | 1.750,00 euro |
| Jean Pierre Dejaeghere | 1.750,00 euro |
| Carine Smolders | Onbezoldigd |
| Greta D'Hondt | Onbezoldigd |

Voor PMV/z-Waarborgen nv:

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

| Naam van de bestuurder | Volledig bedrag uitbetaald voor het boekjaar |
|---|---|
| PMV nv, vertegenwoordigd door Filip Lacquet | Onbezoldigd |
| Johan Bortier | 1.750,00 euro |
| Karine Moykens | Onbezoldigd |
| Jeroen Overmeer | Onbezoldigd |
| Anne-Marie Ooghe | 1.750,00 euro |
| Jean Pierre Dejaeghere | 1.750,00 euro |
| Carine Smolders | Onbezoldigd |
| Greta D'Hondt | Onbezoldigd |

Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen

In september 2015 werden de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen of Sustainable Development Goals (SDG's) formeel aangenomen door de algemene vergadering van de VN met Agenda 2030 voor Duurzame Ontwikkeling. Gedurende de komende jaren moeten 17 SDG's, gekoppeld aan 169 targets, een actieplan vormen om de mensheid te bevrijden van armoede en de planeet terug op de koers richting duurzaamheid te plaatsen. De doelen reflecteren de drie dimensies van duurzame ontwikkeling: het economische, het sociale en het ecologische aspect.

Om positieve maatschappelijke impact via haar investeringen te bestendigen en te vergroten heeft PMV de evaluatie van gerealiseerde maatschappelijke meerwaarde bij investeringen verder verfijnd en toegepast bij verschillende businessunits – elk dossier waarover in dit jaarverslag wordt bericht, is derhalve gekoppeld aan de doelstelling waartoe de investering een bijdrage heeft geleverd.

Doelstelling 1

Beëindig armoede overal en in al haar vormen.

Doelstelling 2

Beëindig honger, bereik voedselzekerheid en verbeterde voeding en promoot duurzame landbouw.

Doelstelling 3

Verzeker een goede gezondheid en promoot welzijn voor alle leeftijden.

Doelstelling 4

Verzeker gelijke toegang tot kwaliteitsvol onderwijs en bevorder levenslang leren voor iedereen.

Doelstelling 5

Bereik gendergelijkheid en empowerment voor alle vrouwen en meisjes.

Doelstelling 6

Verzeker toegang en duurzaam beheer van water en sanitatie voor iedereen.

Doelstelling 7

Verzeker toegang tot betaalbare, betrouwbare, duurzame en moderne energie voor iedereen.

Doelstelling 8

Bevorder aanhoudende, inclusieve en duurzame economische groei, volledige en productieve tewerkstelling en waardig werk voor iedereen.

Doelstelling 9

Bouw veerkrachtige infrastructuur, bevorder inclusieve en duurzame industrialisering en stimuleer innovatie.

Doelstelling 10

Dring ongelijkheid in en tussen landen terug.

Doelstelling 11

Maak steden en menselijke nederzettingen inclusief, veilig, veerkrachtig en duurzaam.

Doelstelling 12

Verzeker duurzame consumptie- en productiepatronen.

Doelstelling 13

Neem dringend actie om klimaatverandering en haar impact te bestrijden.

Doelstelling 14

Behoud en maak duurzaam gebruik van oceanen, zeeën en mariene hulpbronnen.

Doelstelling 15

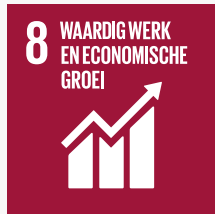
Bescherm, herstel en bevorder het duurzaam gebruik van ecosystemen op het vasteland, beheer bossen duurzaam, bestrijd woestijnvorming, stop landdegradatie en draai het terug en roep het verlies aan biodiversiteit een halt toe.

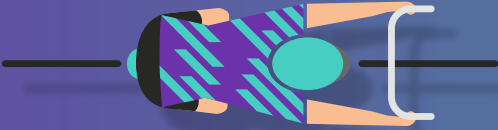
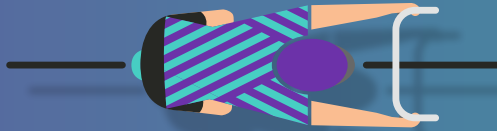
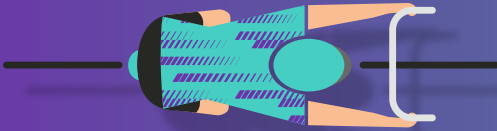
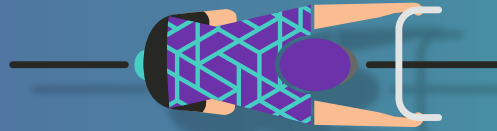
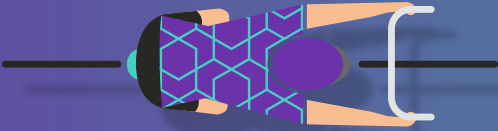
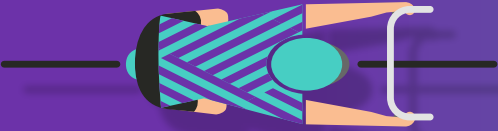
Doelstelling 16

Bevorder vreedzame en inclusieve samenlevingen met het oog op duurzame ontwikkeling, verzekert toegang tot justitie voor iedereen en bouw op alle niveaus doeltreffende, verantwoordelijke en toegankelijke instellingen uit.

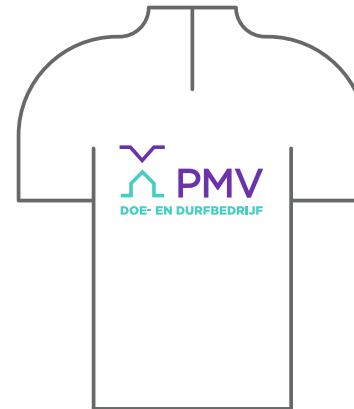
Doelstelling 17

Versterk de implementatiemiddelen en revitaliseer het wereldwijd partnerschap voor duurzame ontwikkeling.





Volg de ritten van PMV



Volg de investeringen van PMV



www.pmv.eu



www.pmvz.eu



Schrijf je in op de nieuwsbrief



www.facebook.com/pmvz.eu/



[www.linkedin.com/
company/pmv---doe-en-durfbedrijf/](https://www.linkedin.com/company/pmv---doe-en-durfbedrijf/)



twitter.com/pmvnv

Colofon

Vormgeving

Propaganda nv (www.propaganda.be)

Redactie

Frank Kindt & Filip Clarisse

Overname

Enkele artikels zijn gebaseerd op artikels die eerder verschenen op bloovi.be

Eindredactie

Filip Clarisse

Verantwoordelijke uitgever

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

Fotografie

Christophe Vander Eecken, Gunther Vansteelant Photography, Port Oostende, Wim Kempnaers, Mous Lamrabort. We ontvingen ook beelden van bedrijven waarvan in sommige gevallen de herkomst onbekend is.

Waarschuwing over toekomstgerichte uitspraken

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

Verschillende vormen van financiering in dit rittenverslag worden ondersteund door de InnovFin KMO Garantiefaciliteit (InnovFin SME Guarantee Facility) met de financiële steun van de Europese Unie onder Horizon 2020 en van het Europees Fonds voor Strategische Investeringsplan voor Europa. Het doel van EFSI is het ondersteunen van de financiering en realisatie van productieve investeringen binnen de Europese Unie en het verzekeren van een betere toegang tot financiering.





