

$\sqrt{\quad}$

$+$

∂

$\neq$

$\%$

Σ

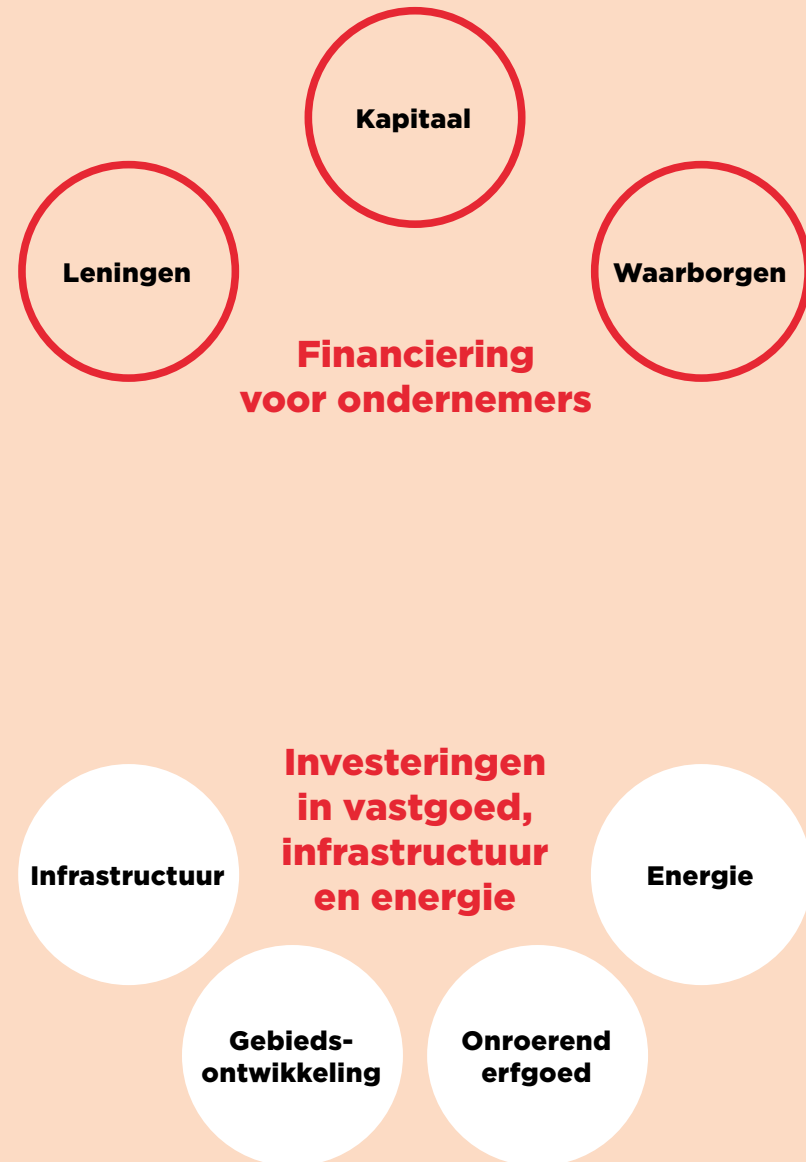
∞

het
ABC
van
PMV

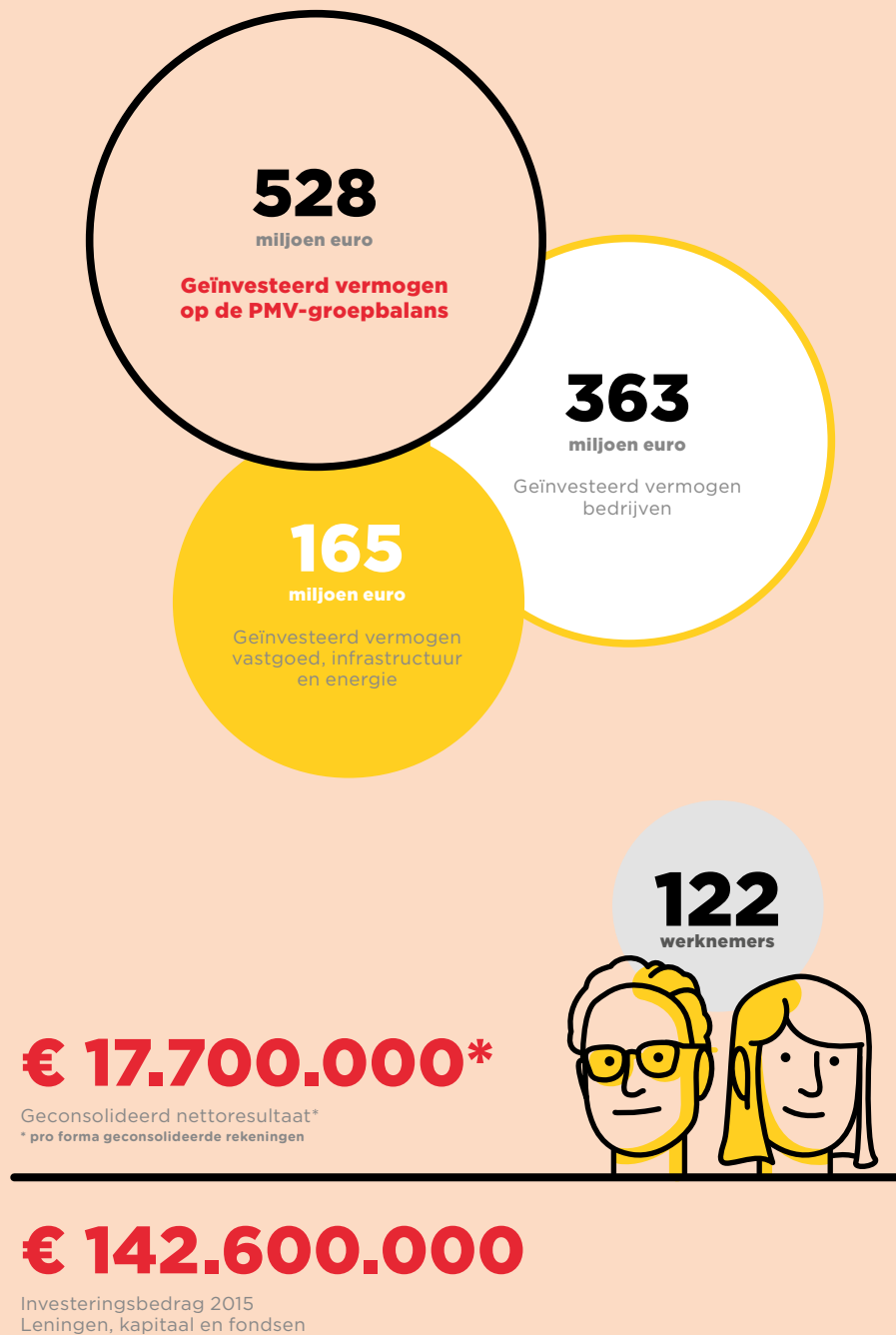
PMV • PMV is een doe- en durfbedrijf dat de toekomst van de Vlaamse economie vormgeeft: PMV 'doet' dat als raadgever en 'durft' dat als investeerder. PMV financiert beloftevolle ondernemingen van bij de prille start tot en met de groei en internationalisering en realiseert met en voor de overheid, en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

www.pmv.eu
25-05-2016

ONZE FINANCIËLE OPLOSSINGEN



2015 IN EEN NOTENDOP



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

www.pmv.eu
19-05-2016



**HET WOORD VAN DE
VOORZITTER •**

“Panta rei: alles is steeds in beweging,” zeiden de Oude Grieken. Om de historisch gegroeide overdaad aan bestaande financieringsinstrumenten beter te stroomlijnen heeft PMV afgelopen boekjaar de schaar gezet in de wirwar van specifieke merken die alle om ter eerst om aandacht schreeuwden. Ondernemers vonden daar hun weg niet meer in. Vereenvoudiging drong zich dan ook op en vanaf nu heeft PMV één eenvoudige boodschap: elk goed ondernemingsplan of project in Vlaanderen dat wordt gedragen door een degelijk team, moet financiering kunnen vinden en PMV heeft alle instrumenten om de ontbrekende stukken in die financiering in te vullen.

PMV zal voortaan nog slechts twee complementaire merken in huis hebben: PMV en PMV/Z. Speciaal voor starters, zelfstandige ondernemers en andere kmo's, hebben we PMV/Z gecreëerd. Mensen met goede ideeën kunnen er terecht voor gestandaardiseerde leningen

tot 350.000 euro of voor een waarborg tot 1,5 miljoen euro.

Meer mature groei-bedrijven en de innovatoren van de toekomst kunnen blijven rekenen op de expertise en het maatwerk van de PMV-investeringsmanagers, die voor u graag financieringsoplossingen monteren met kapitaal, leningen en waarborgen, of een combinatie daarvan.

Welvaart en welzijn komen er alleen als we blijven investeren in de toekomst van onze regio. De PMV-groep voert daarom een realistisch en voorzichtig investeringsbeleid en waakt over de efficiënte dienstverlening bij de uitoefening van haar kerntaken.

De resultaten zijn er dan ook naar. In 2015 investeerden we – mede met steun van Europa – in totaal maar liefst 142,6 miljoen euro in het Vlaamse economische weefsel. Dankzij verschillende succesvolle exits en gerealiseerde meerwaarden, bedroeg het geconsolideerde nettoresultaat van de PMV-groep 17,7 miljoen euro.¹ De kapitaalinvesteringen in portefeuilleondernemingen bestaan voor 53% uit starters en jonge bedrijven en in de globale aandelenportefeuille zijn vooral de levenswetenschappen en de zorgsector, energie, vastgoed en infrastructuur sterk vertegenwoordigd (84%). Ook de financiering van overnames en familiale bedrijfsoverdrachten groeit gestaag in de PMV-portefeuille.

PMV schenkt bovendien veel aandacht aan deugdelijk bestuur. Ook op dat vlak viel er in 2015 nieuws te rapen. Op de algemene vergadering van 19 mei verviel namelijk het

mandaat van PMV-oprichter en –voorvechter van het eerste uur, de heer Clair Ysebaert. In deze bundel krijgt hij dan ook alle eer die hij verdient. Diezelfde algemene vergadering besliste ook om met onmiddellijke ingang de heer Sas van Rouveroy van Nieuwael te benoemen als bestuurder tot de jaarvergadering van 2019. Ikzelf werd gevraagd de voorzitterskamer te hanteren, waarvoor dank aan alle andere bestuurders voor hun vertrouwen.

Ten slotte mochten we in 2015 ook het Vlaams EnergieBedrijf (VEB) verwelkomen in de PMV-groep. Zij speelt een sleutelrol in het reduceren van de energiekosten voor de overheid en lokale besturen. Haar activiteiten zijn dus complementair aan onze investeringen in groene energie en bieden perspectief op een meer duurzame toekomst.

Ook 2015 was dus opnieuw een zeer druk jaar voor PMV en de resultaten mogen gezien zijn: “constantia et labore,” maar dat waren dan weer de Romeinen.²

Koen Kennis
voorzitter
25 mei 2016



1. Het gaat hier om pro forma geconsolideerde cijfers.

2. Door volharding en inspanning.



AGRAFRESH • Jaarlijks versnijdt en verpakt Agrafresh ruim 7.000 ton verse groenten. Het bedrijf, dat in 2001 werd opgericht door de West-Vlaamse ondernemers Jan Demarez en Pieter en Ann Vantyghem, realiseert vandaag een omzet van ruim 13 miljoen euro en stelt tachtig werknemers tewerk.

De uitbreidingsmogelijkheden in de productiesite in Egem bleken te beperkt voor de sterke groei van Agrafresh. De aandeelhouders beslisten daarom om bijkomende productie- en

stockageruimte te bouwen in het Noord-Franse Arras. Dat ligt ideaal om ook de Franse en Britse klanten nog beter te beleveren.

De investering in deze nieuwe fabriek bedraagt ruim 8,5 miljoen euro en zal in 2016 resulteren in een verdubbeling van de totale productiecapaciteit van de groep. Voor de gedeeltelijke financiering deed Agrafresh een beroep op PMV, die zowel kapitaal als een achtergestelde lening toekende aan de Vlaamse groenteverversnijder en –verpakker.

AGROSAVFE • Deze start-up van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) en de Vrije Universiteit Brussel (VUB) ontwikkelt zogenaamde agrobodies™. Dat zijn kameelantilichaamfragmenten waaruit men milieuvriendelijke gewasbeschermingsmiddelen kan maken. Het zijn natuurlijk voorkomende moleculen die ook in de gezondheidsindustrie en in verschillende industriële sectoren worden gebruikt.

AgroSavfe kon in 2015 verschillende agrobodies genereren met een antifungale werking en kon aantonen dat zij planten effectief beschermen tegen een infectie met de grauwe schimmel (*Botryotinia fuckeliana*). Dit opent een waaier aan mogelijkheden voor het ontwikkelen van agrobodies als effectieve, veilige en milieuvriendelijke gewasbeschermingsmiddelen. Zij bieden een alternatief voor het huidige gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen. En, omdat voedselveiligheid belangrijk is, ontwikkelt het bedrijf nu eerst schimmelwerende producten voor groenten en fruit.

Een consortium van investeerders in de levenswetenschappen (PMV, Biovest, Gimv, Gimv-Agri+, Madeli Participaties, QBIC, SOFI en VIB) verschaft belangrijke rugsteun aan het bedrijf. Op die manier kan het zijn productontwikkeling succesvol verderzetten en kan AgroSavfe verder groeien in Gent, dé Europese hotspot voor groene biotechnologie.

ALBERTKANAAL • De Vlaamse regering wil infrastructuurprojecten aanmoedigen die de bestaande mobiliteitsproblemen oplossen en onze verkeers- en vervoernetwerken performanter, efficiënter en meer samenhangend maken. Eén van die prioritaire projecten bestaat

erin om vijftien bruggen over het Albertkanaal te verhogen via publiek private samenwerking. De streefdatum voor het voltooiën van de werken is 2020.

Door het vervangen of aanpassen van de bruggen kan men de vrije doorvaarthoogte op het kanaal verhogen tot 9,10 meter. Dat maakt het Albertkanaal toegankelijk voor vierlaagse containervervoer, wat containervervoer meteen heel wat aantrekkelijker maakt. Het wegwerken van deze flessenhals is dan ook van groot belang voor de verwachte groei in containertrafik en het toenemende gebruik van 'hi-cube-containers'. Die laatste zijn dertig centimeter hoger dan standaardcontainers.

De Vlaamse Overheid verzocht Via-Invest om de nv De Scheepvaart bij te staan bij het realiseren van dit PPS-project ter waarde van ruim 100 miljoen euro. Dat zal gebeuren via twee afzonderlijke DBFM-opdrachten. (*Design, Build, Finance en Maintain*).

Een eerste cluster omvat zeven bruggen: in Eigenbilzen, Eindhout, Geel-Stelen, Herentals-Lier, Kwaadmechelen-Zwartenhoek, Stokrooi en Zutendaal. De opdracht werd in augustus 2015 aangekondigd. Er zijn vier consortia die meedingen in de offertefase: (1) Jan De Nul, Eiffage en Victor Buyck, (2) Besix, Rebel en Stadsbader, (3) Artes Group en (4) Franki, Hye, Kumpen, Aelterman en Aswebo. Via-Invest zal in de loop van 2016 ook het gunningstraject opstarten voor de tweede cluster.

ARKIMEDES • Via ARKImedes investeert PMV indirect in beloftevolle starters en kmo's in Vlaanderen. "ARK" staat voor de Activering van RisicoKapitaal. De Griekse wiskundige Archimedes had

enkel een steunpunt en een hefboom nodig om de wereld op te tillen, een kleine inspanning met groots effect.

Met ARKImedes neemt PMV significante minderheidsbelangen in zogenaamde ARKIV's. Dat zijn private fondsen die investeren in beloftevolle starters en groei-bedrijven. Zij zijn de motor van innovatie, werkgelegenheid en levenskwaliteit. Naast elke euro die ARKImedes in een ARKIV investeert, moet het private fonds minstens één euro extra inbrengen. Het zijn de ARKIV's die uiteindelijk investeren in starters en kmo's. Het beheer van de ARKIV's gebeurt door private ARKIV-beheerders.

Om ARKImedes toe te laten om zijn rol als hoeksteeninvesteerder te kunnen blijven spelen, besliste de Vlaamse regering in 2015 om het kapitaal van ARKImedes te verhogen met 50 miljoen euro. Hiermee kan ARKImedes de ondernemingszin en de creativiteit in Vlaanderen verder blijven ondersteunen.

Bovendien kan ARKImedes sinds 2015 de opbrengsten uit zijn investeringen hergebruiken voor nieuwe investeringsopportuniteiten en zal het bijkomende ARKIV's kunnen erkennen wanneer zij zich aanbieden. Als rollend fonds zal ARKImedes dus niet langer werken met een formele erkenningsperiode, maar zal het voortaan op continue basis nieuwe fondsvoorstellen kunnen onderzoeken.

De totale fondsgrootte van de ARKIV's onder ARKImedes-Fonds II bedraagt 358 miljoen euro, waarvan 115 miljoen euro van de overheid. Het fonds creëerde al meer dan vijfduizend jobs in hoogtechnologische en innovatieve sectoren zoals de ICT en de biotechnologie. Dertig percent van alle door ARKIV's geïnvesteerde middelen vloeide naar spin-offs van Vlaamse kennisinstellingen.



De Belbal Groep is een internationale groep, die focust op het produceren, bedrukken en verdelen van latex ballonnen en op de ontwikkeling van drukmachines voor deze ballonnen. Het bedrijf heeft een jaarlijkse capaciteit van 750 miljoen stuks, waarvan een aanzienlijk deel wordt bedrukt in eigen afdelingen. De groep heeft dochterbedrijven in België, Canada, Japan, Polen, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. Zij stelt meer dan driehonderd werknemers tewerk.

De nieuwe aandeelhouders willen een vooraanstaande rol spelen in de consolidatie van de nu nog erg versnipperde markt voor latex ballonnen. De Europese feestmarkt is immers bezig met een inhaalbeweging in vergelijking met de Amerikaanse en Aziatische markten. Belbal wil daar onder meer op inspelen met een uitbreiding van haar productengamma.

BIG BANG VENTURES II •

Het jaar 2015 was bijzonder productief voor het zaai- en opstartfonds Big Bang Ventures II. Deze ARKIV, geleid door Frank Maene en Barend Van den Brande, was gespecialiseerd in snelgroeiende digitale media en softwarebedrijven. Ondertussen is het fonds in vereffening gesteld en kon ARKIMedes-Fonds rekenen op een mooie liquidatiebonus.

De afgelopen jaren kon Big Bang Ventures II een aantal mooie exits op zijn conto schrijven. Zo ging Clear2Pay voor 375 miljoen euro over in de handen van de Amerikaanse wereldleider in betalingstechnologie FIS. Q-Layer werd verkocht aan Sun Microsystems en Shutl aan eBay. In 2015 werd Amplidata, een specialist in opslagsystemen voor big data,

BELBAL GROEP • Dovesco, de risicokapitaalverschaffer van Domo Investment Group, verwierf eind 2015, samen met de jonge ondernemers Jérôme Leclef en Bart Van Huffel, de controle over Belbal Groep. Deze strategische overname kwam onder meer tot stand dankzij de gedeeltelijke financiering met een achtergestelde lening van PMV.



De Hamse touwslager Bexco is gespecialiseerd in touwen voor de scheeps- en offshore-industrie. Het is het eerste bedrijf op de site van Blue Gate Antwerp.

toegevoegd aan het lijstje van succesvolle exits. Amplidata werd overgenomen door haar Amerikaanse sectorgenoot HGST, een dochter van Western Digital.

Maene en Van den Brande waren hiermee niet aan hun proefstuk toe. Hummingbird ARKIV - met PMV via de deelname van ARKIMedes-Fonds II - kon in 2015 eveneens haar belang in Amplidata verkopen aan Western Digital. De participatie in het Gentse Engagor ging dan weer naar het Amerikaanse Clarabridge, een specialist in software voor *customer experience management*. Clarabridge gaat Gent gebruiken als springplank naar Europa.

BLUE GATE ANTWERP • In het zuiden van Antwerpen, net buiten de ring aan de Rechterscheldeoever, ligt Blue Gate Antwerp. Dit brownfield-terrein met een oppervlakte van meer dan 110 hectare was van 1902 tot midden de jaren tachtig een petroleumhaven waar tal

van accidentele lozingen en twee wereldoorlogen hebben geleid tot aanzienlijke milieuschade. Bovendien ligt de site in poldergebied waardoor het terrein vol water zit. Ten slotte vormen de restanten van het industriële verleden een heuse uitdaging voor het behoud en de integratie van het aanwezige erfgoed. Kortom, de plek is onderbenut en verlaten. Een complete herbestemming drong zich op.

PMV werkt mee aan de herontwikkeling van deze site tot een hoogwaardig, watergebonden en uitermate duurzaam regionaal bedrijven-terrein. Zij doet dat in nauwe samenwerking met de andere projectpartners: het Antwerpse stadsontwikkelingsbedrijf AG Vespa, de Stad Antwerpen en de waterwegbeheerder Waterwegen & Zeekanaal. Het multidisciplinaire team van PMV stond in 2007 mee aan de wieg van dit partnerschap, dat duurzaam ondernemen hoog in het vaandel draagt en wil innoveren op het gebied van industrie, onderzoek

en ontwikkeling, energie en watergebonden logistiek.

Met de steun van het Agentschap Ondernemen en het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling bracht zij alvast de knelpunten in kaart. Er zijn immers heel wat obstakels bij de herontwikkeling van een site met een dergelijk verleden. Denk maar aan de problematieken rond archeologisch onderzoek, de milieueffectenrapportage, het bodemonderzoek, de mobiliteit, erf- en vastgoedkwesties, de wetgeving Overheidsopdrachten en de hydrologische aandachtspunten. Waar mogelijk, zet PMV die om in opportuniteiten.

Zo huldigde Blue Gate Antwerp op 20 oktober 2015 de nieuwe kaaimuur plechtig in als orgelpunt van de aanleg van een watergebonden clusterkade. Een deel van de bestaande kaaimuur werd uitgebouwd tot een laad- en loskade, die onder meer zal dienen voor de bevoorrading van de site. Men verwacht er een jaarlijkse goederentrafiek van 220.000 ton, het equivalent

I N T E R V I E W

DAVID ROSEMAN

Head of
Infrastructure,
Utilities &
Renewables
Macquarie



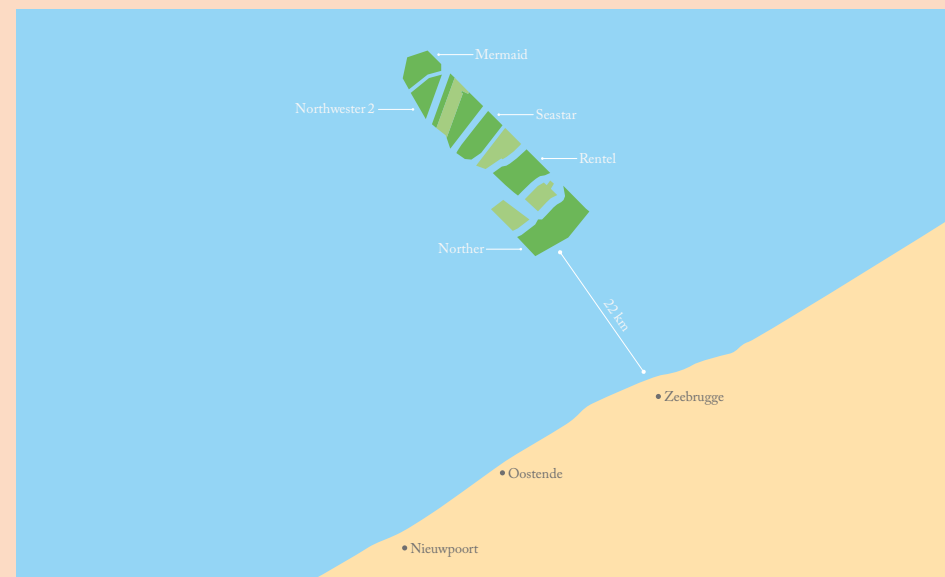
MACQUARIE EN PMV: PARTNERS IN OFFSHORE WINDPROJECTEN

De Australische investeringsbank Macquarie is al jaren een wereldwijd gewaardeerde speler in de markt van grote infrastructuurinvesteringen, met een sterke focus op hernieuwbare energie. Om die tak in Vlaanderen verder uit te bouwen, zocht het hier een partner met sterke expertise in de offshore windsector. “Een ongelofelijke groeimarkt”, legt David Roseman uit. “Met PMV vonden we de ideale partner voor toekomstige projecten.”

PMV en Macquarie gaan samen financiering verlenen aan grootschalige offshore infrastructuurprojecten. Dat kan zowel in de ontwikkelings-, bouw- of exploitatiefase van projecten. De voorwaarde is wel dat zo'n project een belangrijke impact heeft op de Vlaamse economie, doordat er bijvoorbeeld Vlaamse baggeraars bij betrokken zijn. “De participaties zullen voldoende groot zijn om mee te wegen op het beleid van een project en schommelen tussen de 50 tot 200 miljoen euro risicokapitaal, met zowel marge naar boven als naar beneden”, vertelt David Roseman, hoofd van de groep Infrastructure, Utilities & Renewables binnen Macquarie en al meer dan vijftientig jaar bij het bedrijf.

UNIEKE POSITIE TUSSEN ANDERE BANKEN

Macquarie neemt een unieke positie in tussen de andere investeringsbanken: ze adviseren hun klanten niet alleen over wat ze met hun kapitaal kunnen doen, ze investeren daarnaast ook eigen kapitaal in sommige transacties. “Wij zagen de voordelen van grote infrastructuurinvesteringen al twintig jaar geleden. Dankzij de toename van institutionele beleggers in die sector is ons bedrijf enorm gegroeid”, vertelt David Roseman, die de interesse vooral de laatste tien jaar wereldwijd zag groeien. “Wij adviseren veel van 's werelds grootste pensioen- en sovereign wealth fondsen over hoe ze best investeren. De meeste van hen prefereren lagerisicoprojecten, die



De komende jaren zal er nog 5 miljard euro geïnvesteerd worden in bijkomende offshore windparken voor de Belgische kust: Norther, Rentel, Seastar, Northwestern 2 en Mermaid.

financieel stabiel zijn. Denk aan een bestaand gasbedrijf of een luchthaven. Die sectoren zijn vooral aantrekkelijk voor beleggers die op lange termijn stabiele cashflows willen. Met ons eigen kapitaal stappen we vaker in projecten die nog in de ontwikkelingsfase zitten.”

De meeste investeringsbanken hebben niet de kennis of het geduld om infrastructuurprojecten te ontwikkelen, zegt Roseman. “Wij hebben dat wel. Soms duurt het jaren voor zelfs maar aan zo'n project kan begonnen worden. Daarom zijn wij een van de leiders in dit gebied.”

EUROPA: GOEDE CONDITIES VOOR OFFSHORE WIND

De laatste jaren focust Macquarie steeds meer op de markt van de hernieuwbare energie: een sector die perfect geschikt is voor langetermijninvesteringen en die nood heeft aan een enorme hoeveelheid ontwikkelingskapitaal. “Vooral de offshore windmarkt biedt veel kansen”, vertelt David Roseman. “De grootte van deze windparken alleen al: ze kunnen elk 500 tot 1.000 megawatt aan energiec capaciteit leveren. Dat is enorm, vergeleken met zonne-

energie bijvoorbeeld. Je kan hier al serieuze hoeveelheden constante stroom mee leveren, wat men ook de ‘basislast’ noemt.”

De wind in volle zee is ook veel consistentere dan wind aan land, waardoor je dus een betere en efficiëntere productie krijgt, zegt Roseman. “Europa heeft geluk op dit vlak: de condities zijn hier goed. Je vindt hier veel ondiep water dichtbij dichtbevolkte kustgebieden: zo vermijd je dat er lange transmissiekabels moeten worden gelegd, wat duur is. En dankzij de technologische vooruitgang wordt het steeds makkelijker om al die energie op te slaan. Er is hier ook heel wat kennis aanwezig, vooral in Duitsland, de UK en België, maar minder kapitaal. Daar kunnen wij onze rol spelen. Wij helpen de ontwikkelaars, zorgen ervoor dat het project zijn financial close krijgt en brengen onze buitenlandse knowhow mee.”

In de UK en Duitsland heeft Macquarie al een aantal grote bedrijven als partner. Zo gingen ze net een samenwerking aan met EnBW, een Duits offshore windpark, voor 270 miljoen euro. In de UK kocht Macquarie de helft van het aandeel van RWE Innogy over in een windpark

met de naam Galloper, een park dat jaarlijks energie moet opwekken voor zo'n 336.000 Engelse huishoudens. Nu waagt Macquarie zich ook op de Belgische windenergiemarkt. "We zijn al een aantal jaar actief in België, als partner in een aantal publiek-private samenwerkingsprojecten. We deden mee aan een aantal openbare aanbestedingen en haalden drie projecten binnen, natuurlijk samen met plaatselijke partners, veelal bouwbedrijven. Zo leerden we ook PMV kennen, dat op dat vlak heel actief is met Via-Invest. Toen we een partner zochten voor investeringsprojecten rond offshore windparken, was het voor ons heel logisch. PMV is deels eigenaar van de investeringsholding Parkwind, een toonaangevend Europees bedrijf voor het ontwikkelen, bouwen en beheren van offshore windparken."

**"VEEL LANDEN ZULLEN
BEDUIDEND MEER
MOETEN INVESTEREN IN
HERNIEUWBARE ENERGIE.
WANNEER OVERHEDEN
MEER INVESTEREN, VOLGEN
DE INVESTEERDERS
GEMAKKELIJKER."**

INVESTERINGSVOLUME VAN 5 MILJARD EURO

PMV en Macquarie zijn ervan overtuigd dat hun samenwerking een antwoord biedt op de grote vraag in de markt. De komende jaren zal er immers nog fors worden geïnvesteerd in vijf bijkomende offshore windparken voor de Belgische kust: Norther, Rentel, Seastar, Northwester 2 en Mermaid. Dit zijn projecten die een totaal investeringsvolume vertegenwoordigen van 5 miljard euro, waarvan 1,5 miljard euro risicokapitaal. Bovendien zal men ook het elektriciteitsnetwerk op zee verder uitbouwen. Het is de bedoeling van PMV om via deze samenwerking met Macquarie Vlaanderen leidende positie in de sector van de offshore windenergie verder uit te bouwen.

"We zullen samen elk project in België dat met offshore wind te maken heeft, bekijken", zegt David Roseman. "Vandaag praten we al met een aantal partijen, maar er zijn nog



De Belgische kust kent goede condities voor offshore windparken: consistente hoge winden en veel ondiep water dichtbij dichtbevolkte kustgebieden: zo vermijdt je dat er lange transmissiekabels moeten worden gelegd, wat duur is.

geen overeenkomsten gesloten. Dit zijn grote projecten, met vaak complexe combinaties van aandeelhouders. Het is zaak om geduldig te zijn."

Macquarie is ervan overtuigd dat het belang van de hernieuwbare energie als investeringssector de komende jaren enkel nog zal toenemen. Zeker in Europa, waar na de klimaatconferentie in Parijs de klimaatdoelstellingen voor 2020 verscherpt werden. "Veel landen zullen beduidend meer moeten investeren in hernieuwbare energie. Wanneer overheden meer investeren, volgen de investeerders gemakkelijker. Onze klanten vragen ook steeds meer aandacht voor duurzaamheid. Ik las onlangs nog dat het Noorse Government Pension Fund Global heeft besloten enkel nog in duurzame sectoren te beleggen. Dit is typisch het soort investeerder dat ook in onze fondsen participeert, dus dat zijn signalen die wij niet kunnen negeren."

van ongeveer negenduizend vrachtwagens.

In datzelfde jaar verwelkomde Blue Gate Antwerp de Hamse touwslager Bexco, die als allereerste deze site uitkoos voor de bouw van een nieuwe, eco-effectieve vestiging. Bexco produceert touwen voor de scheeps- en offshore-industrie. Het heeft voor zijn fabriek van de toekomst een dertigjarige erfpachtovereenkomst gesloten voor een terrein van 1,1 hectare en zal er een vijftiengintal werknemers tewerkstellen.

Ten slotte gunde Blue Gate Antwerp op 17 februari 2016 de opdracht voor de herontwikkeling van de site aan het consortium Blue O'pen. Dat bestaat uit twee vennootschappen uit de DEME-groep (DEME Environmental Contractors en Dredging International) en vastgoedconsultant Bopro. Bij de onderaannemers horen de volgende bedrijven thuis: Van Moer Stevedoring, Montea en City Depot (logistiek), Cofely (energie), Quares (parkmanagement), VITO en Universiteit Antwerpen (onderzoek en ontwikkeling), en de studiegroep Omgeving (ruimtelijke planning en vergunningen).

De totale ontwikkelingskosten voor de eerste fase van het PPS-projectgebied – goed voor zo'n 63 hectare – schatten we op 58 miljoen euro exclusief btw (prijspeil 2016), waarvan 22 miljoen euro voor de saneringswerken. Die ontwikkeling zal echter gefaseerd gebeuren, zodat de inkomsten kunnen worden afgestemd op de kosten. Op die manier blijven de investeringen beperkt voor de aandeelhouders (5 miljoen euro) en de bank (8,3 miljoen euro). Het project krijgt bovendien ook heel wat strategische en reguliere steun vanuit Vlaanderen.

BUBBLE POST • We zijn ons allemaal bewust van het probleem: onze leefomgeving staat onder druk door duizenden tonnen CO₂ die de voertuigen op onze druk bereiden wegen elke dag weer uitstoten. Een groot deel hiervan komt voor rekening van leveranciers en distributeurs.

Voor Bubble Post is dit echter geen model voor een duurzame toekomst. Het in 2012 in Gent opgerichte bedrijf biedt een 100 percent ecologische oplossing. Bubble Post is namelijk gespecialiseerd in 'first-and-last-mile-delivery' en plaatst de stad en zijn inwoners terug centraal. Goederen worden in een depot aan de rand van de stad afgeleverd en nadien gesorteerd en gebundeld. Het zelf ontwikkelde informaticasysteem berekent dan de meest efficiënte route en voorziet het meest geschikte voertuig om de eerste en de laatste kilometers in het stadscentrum op een voordelige en duurzame manier af te leggen.

Wie in Gent of in één van de achttien andere steden in België of Nederland woont waar Bubble Post ondertussen actief is, heeft ze misschien al opgemerkt: de typische cargofietsen en elektrische voertuigen die het handelsmerk vormen van het bedrijf. Nu dit model zijn waarde heeft bewezen, lonkt ook de Europese expansie, onder meer met initiatieven in Duitsland, Spanje en Zwitserland.

Om al die ambities waar te maken, kan Bubble Post rekenen op enkele trouwe aandeelhouders: de stichters Michel De Waele, Benjamin Rieder en Anthony Viaene (56 percent), PMV (30 percent) en Aultmore, het investeringsvehikel van Maarten Makelberge (11 percent).



CARTAGENIA • In de portefeuille van elk durfkapitaalfonds zijn er participaties die komen en die gaan. Bij sommige bedrijven komt het afscheid echter sneller dan verwacht. Net zo bij Cartagena, de in 2008 opgerichte Leuvense start-up onder leiding van onderzoeker-entrepreneur Herman Verrelst. Hij had nog maar net 4,25 miljoen euro bijgetankt om de verdere groei van zijn bedrijf te verzekeren, toen zijn Amerikaanse sectorgenoet Agilent Technologies het op 4 mei 2015 overnam.

Cartagenia ontwikkelt en verkoopt gespecialiseerde softwareproducten voor de klinische analyse en interpretatie van genetische testen. Het is een snelgroeiende markt. Terwijl iedereen vroeger in de weer was met microscopen, wordt chiptechnologie nu steeds vaker gebruikt om aan

DNA-onderzoek te doen. De labotechnologie evolueert hierdoor enorm snel, en wordt goedkoper. Vroeger sprak men bijvoorbeeld over 1 miljoen euro om het volledige DNA uit te lezen; nu kan dat al voor pakweg 1.000 euro.

Cartagenia is bovendien in staat om constant nieuwe innovaties te introduceren in de genetische diagnostiek dankzij de expertise van zijn medewerkers en de nauwe banden met zowel de universiteit als het universitaire ziekenhuis van Leuven. Dit bleek trouwens een van de grote drijfveren te zijn achter het overnamebod door Agilent Technologies en het verzekert de verankering van het bedrijf in Vlaanderen.

Herman Verrelst zelf is ondertussen verhuisd naar de Verenigde Staten, waar hij bij het nieuwe moederbedrijf in Santa Clara vicepresident

en algemeen manager is van de afdeling Genomics and Clinical Applications. Het bloed kruipt echter waar het niet gaan kan en intussen heeft hij weer geïnvesteerd in nieuwe, startende bedrijven zoals het Leuvense icoMetrix en Ugentec uit Hasselt. Hij blijft dus zeker actief binnen het fameuze ecosysteem van de Vlaamse biotechnologie.

CELYAD • De naamsverandering van het voormalige Cardio3Biosciences in Celyad had alles te maken met de spectaculaire gedaanteverwisseling die dit bedrijf heeft doorgemaakt in 2015. Celyad ontwikkelt nieuwe behandelingsmethoden voor hartfalen en kanker, de twee belangrijkste doodsoorzaken in welvarende landen. Celyad doet daarvoor een beroep op technologieën van gerenommeerde onderzoekscentra

zoals het Onze-Lieve-Vrouw-Ziekenhuis in Aalst, de Mayo Clinic in Minnesota en Dartmouth College uit New Hampshire.

Het bedrijf bezit absolute speerpunttechnologie die mee vormgeeft aan de geneeskunde van de toekomst. Zo rekruteerde en behandelde Celyad tweehonderd veertig patiënten in een fase III-klinische studie voor regeneratieve celtherapie in hartfalen. De therapie, C-Cure®, is op basis van stamcellen. Het bedrijf kreeg bovendien de toelating van de Food and Drug Administration om ook in de Verenigde Staten te starten met een klinische studie in fase III.

Ten slotte nam Celyad in 2015 zijn Amerikaanse sectorgenoet OnCyte over. Hiermee verwierf het een volledig technologieplatform voor immuno-oncologie, samen met een nieuw celgebaseerd therapeutisch product, dat al wordt getest in klinische

fase I/IIa.³ De behandeling, met de naam Car-T®, wijzigt de genetische eigenschappen

3. Het immuunsysteem is het natuurlijke afweersysteem van het lichaam. Het is een verzameling van organen, cellen en speciale moleculen die het lichaam beschermen tegen infecties, kanker en andere ziekten. Als een vreemd organisme het lichaam binnendringt, bijvoorbeeld een bacterie, herkent het immuunsysteem de indringer en valt het aan zodat er geen schade kan worden aangericht. Dit proces wordt een immuunrespons genoemd. Omdat kankercellen erg verschillen van de normale cellen in het lichaam, valt het immuunsysteem de kankercellen aan bij herkenning. Kankercellen lijken echter vaak op normale cellen, met als gevolg dat het immuunsysteem ze niet altijd als een gevaar ziet. Bovendien kunnen ze, net als virussen, na verloop van tijd veranderen (muteren) en zo ontsnappen aan de immuunrespons. Ook is de natuurlijke immuunrespons tegen kankercellen vaak niet sterk genoeg om ze tegen te houden. Bij een behandeling op basis van immuno-oncologie wordt het immuunsysteem geactiveerd zodat het kankercellen kan herkennen en vernietigen.



Celyad ontwikkelt nieuwe behandelingsmethoden voor hartfalen en kanker, de twee belangrijkste doodsoorzaken in welvarende landen.

van witte bloedcellen, die dan tumoren opsporen en bevechten. De patiënt geneest met andere woorden zichzelf.

Om dat allemaal te financieren, haalde Celyad in 2015 een indrukwekkende 120 miljoen euro op. Dat geld kwam voornamelijk uit het buitenland, met een in het oog springende bijkomende notering op de Amerikaanse beurs Nasdaq. Het geeft de onderneming voldoende cash om de kapitaalintensieve fase III-studies af te ronden en om de verdere klinische ontwikkeling te verzekeren van de oncologieprogramma's.

PMV is bijzonder fier dat zij drie jaar geleden voor 9,5 miljoen euro hefboomfinanciering heeft verschaft voor de beursintroductie van het bedrijf in Brussel en in Parijs, en op die manier mee vleugels heeft gegeven aan dit beloftevolle succesverhaal van eigen bodem.

COLUMBUS STEEL • In oktober 2015 verleende PMV een achtergestelde lening van 1,5 miljoen euro aan Columbus Steel voor de gedeeltelijke financiering van diens ambitieuze groeiplannen.

Columbus Steel is een productie- en dienstenbedrijf in de betonstaalsector en is eigendom van CEO Frans Rombouts, de voormalige topman van De Post. Jaarlijks levert het bedrijf voor zo'n 90.000 ton staalconstructies (zoals maatnetten, staven, enz.) aan infrastructuurprojecten. Hiermee realiseert de onderneming een omzet van ongeveer 60 miljoen euro per jaar en stelt het zo'n vijftig werknemers tewerk.

Het bedrijf heeft productiesites in Dendermonde en Diest. De site in Diest onderging de laatste jaren een belangrijke transformatie, waardoor Columbus Steel voortaan grotere

vrije

T R
I
B U
N
E



DE BANK IN EEN WERELD IN VERANDERING

Verandering. Dat is de enige constante die we in de wereld zagen de afgelopen jaren, decennia en eeuwen. Zeker de afgelopen jaren gaat de verandering bijzonder snel. De snelheid van technologische doorbraken, en vooral de snelheid waarmee ze ingang vinden in de ruimere samenleving, zorgden de afgelopen jaren voor een bijzonder uitdagende omgeving. Geen enkele economische speler is vandaag nog immuun voor deze wijzigingen. De razendsnelle daling van de kostprijs van rekenkracht, communicatie, sensoren en dataopslag waren de drijvende krachten achter tal van technologische, medische en maatschappelijke doorbraken.

**“HET ENIGE WAT
NIET VERANDERT, IS
VERANDERING ZELF.”**

MAX JADOT

CEO
BNP Paribas
Fortis

Toen midden negentiende eeuw elektriciteit werd gecommercialiseerd duurde het nog bijna een halve eeuw vooraleer nog maar een kwart van de Amerikaanse bevolking de technologie gebruikte. Wie herinnert er zich nog dat de iPad pas werd geïntroduceerd in 2010? De snelheid waarmee tablets onmisbaar werden in het dagelijkse leven is werkelijk ongekend. De snelheid van technologische innovatie én adoptie door de samenleving is een tweesnijdend zwaard. Enerzijds biedt het fantastische kansen op groei, vooruitgang en welvaart. Tegelijk zorgt het voor heel wat bedreigingen voor traditionele industrieën, bedrijven en jobs.

FINANCIËLE SECTOR IS NIET IMMUUN

Ook de financiële sector staat te midden van deze ontwikkelingen. Ook voor haar houden de technologische ontwikkelingen gelijktijdig grote opportuniteiten én bedreigingen in. Een complicerende factor voor de financiële sector is dat ook haar economische, financiële en regulatoire omgeving sterk veranderd is. Een omgeving van lagere economische groei, lage rentes, lage rentemarges en strengere financiële regulering maken het leven voor financiële instellingen hoe dan ook al veel moeilijker. Het zal er voor de financiële sector de volgende periode dan ook op aankomen om de technologische ontwikkelingen en innovatie aan te grijpen als een opportuniteit en een antwoord op haar uitdagende omgeving.

De economische omgeving is het meest uitdagend voor de financiële sector. Eerst en vooral ligt de economische groei vandaag structureel lager dan voor de financieel-economische crisis. De grotere voorzichtigheid van bedrijven, consumenten en ook financiële instellingen in de nasleep van de crisis heeft de economische groei gedrukt. Tegelijk is een stuk van de lagere groei ook structureel. De vergrijzing van de westerse bevolking en de bijzonder zwakke productiviteitsgroei drukken de welvaartsgroei. Als centraal tandwiel van de economie zijn vooral financiële instellingen daar bijzonder gevoelig voor.

Daarmee samenhangend is de tweede grote uitdaging voor de financiële sector, met name de bijzonder lage rentestand en de vlakke rentecurve. De zwakke economische groei houdt kortetermijnrentes laag. De geringe verwachtingen op een groeiversnelling drukken bovendien ook de langetermijnrentes. Het gevolg is een omgeving van lage rentes en een vlakke rentecurve. Vooral dat laatste element bedreigt de winstgevendheid van financiële instellingen. De transformatie van deposito's op korte termijn naar kredieten op langere termijn is dan ook het unieke handelsmerk van financiële instellingen. De kleinere rentemarges maken het leven voor banken moeilijker en bedreigen dan ook de winstgevendheid van de financiële sector. Dat zou een dubbel effect kunnen hebben: sommige instellingen zullen de lage marges aangrijpen en voorzichtiger worden in hun kredietbeleid terwijl anderen mogelijk kiezen voor de vlucht vooruit door hun risicoprofiel verder op te drijven.

De derde grote uitdaging is zowel de uitbreiding als ook de verstrakking van de financiële regelgeving. In de nasleep van de financiële crisis ontstond een grotere roep naar een strenger geregleerde financiële sector. Eerst en vooral werd gevraagd naar hogere kapitaalvereisten voor de banksector waardoor mogelijke verliezen in de eerste plaats door aandeelhouders zouden worden opgevangen in plaats van door de belastingbetalers. Ten tweede kwamen er ook strengere eisen inzake het liquiditeitsbeheer van banken. Financiële instellingen trekken liquiditeiten aan op korte termijn die ze omzetten in

kredieten op langere termijn. In geval van onzekerheid of financiële stress kunnen die liquiditeiten quasi onmiddellijk worden opgevraagd door klanten. De verstrekte kredieten komen vaak pas vrij na een veel langere periode. Om die potentiële bron van instabiliteit in te dammen, verstrengde de regelgever de liquiditeitseisen. Meer bepaald moeten banken op zoek gaan naar liquiditeiten die voor langer aan haar worden toevertrouwd terwijl de looptijd van de toegestane kredieten gemiddeld korter wordt. Dat versterkt eens te meer de tendens naar minder risiconame en zwakkere economische groei.

DIGITALISERING ALS UITDAGING EN ALS OPLOSSING

Tegen de achtergrond van die simultane uitdagingen is het voor financiële instellingen geen sinecure om toch nog voor duurzame groei te zorgen. De digitalisering van de economie vormt daarbij tegelijk een grote uitdaging en een opportuniteit. De uitdaging van de digitalisering voor de financiële sector is onmiddellijk duidelijk. Grote technologiebedrijven wagen zich steeds meer op de markt die traditioneel door banken werd bediend. Neem nu Apple met ApplePay, Google of ook Paypal die van betalingsverkeer een extra dienstverlening willen maken. Het moet zowat de eerste keer zijn in de geschiedenis dat financiële instellingen concurrentie kregen vanwege bedrijven zonder bancaire achtergrond.

Eerder dan dit als een bedreiging te zien, bestaat de uitdaging voor de bank erin om de handschoen op te nemen. De grote technologie-reuzen verzamelen ongeziene hoeveelheden data over hun gebruikers. Dit laat hen toe om op een kostenefficiënte manier een grotendeels gepersonaliseerde service aan te leveren.

Nu de meest eenvoudige bankdiensten (sparen, lenen, beleggen) grotendeels gestandaardiseerd zijn, kunnen bankiers zich maar van elkaar onderscheiden op basis van een betere en gepersonaliseerde gebruikservaring.

Hoewel deze focus ogenschijnlijk minder ingebakken zit in het DNA van grote financiële instellingen, hoeven ze niet onder te doen voor de technologiegiganten. Met jarenlang uitgebouwde persoonlijke relaties en een uitgebreide kennis van haar cliënten beschikken banken over een sterke basis om de klantenbeleving de 21ste eeuw binnen te tillen.

Kleinere zogenaamde Fintech start-ups blinken dan weer uit door zich te specialiseren in één bepaalde niche (microkredieten, overzeese geldtransfers,...). Ook van deze bedrijven kunnen banken leren. De bereidheid om bestaande systemen en markten in vraag te stellen, laat toe om nieuwe opportuniteiten en markten te verkennen. Financiële instellingen die anticiperen en vooruitdenken, omarmen deze dynamiek dan ook steeds meer. Ze gaan in zee met start-ups, promoten intrapreneurship en durven het status quo grondig tegen het licht te houden.

De Nobelprijswinnaar Niels Bohr zei ooit: “Voorspellingen zijn moeilijk, zeker over de toekomst”. Het is op dit moment dan ook koffiedik kijken hoe het banklandschap er exact zal uitzien binnen tien of zelfs binnen vijf jaar. Wat wel zeker te voorspellen valt, is dat betrouwbare, klantgerichte en vooruitdenkende financiële instellingen zelfs in dat veranderde landschap een belangrijke plaats zullen innemen.

**“KLEINERE ZOGENAAMDE
FINTECH START-UPS BLINKEN
DAN WEER UIT DOOR ZICH
TE SPECIALISEREN IN ÉÉN
BEPAAALDE NICHE (MICRO-
KREDIETEN, OVERZEESSE
GELDTRANSFERS,...). OOK VAN
DEZE BEDRIJVEN KUNNEN
BANKEN LEREN. DE BEREIDHEID
OM BESTAANDE SYSTEMEN
EN MARKTEN IN VRAAG
TE STELLEN, LAAT TOE OM
NIEUWE OPPORTUNITEITEN EN
MARKTEN TE VERKENNEN.”**

en meer complexe bouwwerken kan beleveren. Door te investeren in hightechmachines met hoge toegevoegde waarde, evolueert Columbus Steel nu 'van atelier naar fabriek'.

CONFO THERAPEUTICS • Op 24 juni 2015 richtten het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) en de Vrije Universiteit Brussel een nieuw biotechbedrijf op dat, net als Ablynx en arGEN-X, erg gefascineerd is door lama's. Alleen gebruikt Confo Therapeutics de antilichamen van lama's niet als geneesmiddel, maar als instrument voor de ontwikkeling van nieuwe geneesmiddelen.

Hiervoor gebruikt het bedrijf zogenaamde CONFO®-technologie, die is ontwikkeld door professor Jan Steyaert en zijn team. Zij laat voor het eerst toe om de medisch belangrijke GPCRs (G-proteïne gekoppelde receptoren) te stabiliseren in hun actieve functionele toestand. Dat is een essentiële stap in de zoektocht naar nieuwe geneesmiddelen. GPCRs zijn immers aantrekkelijke doelwitten voor de behandeling van een brede waaier aan stoornissen omdat ze in heel veel levensprocessen, dus ook bij ziektes, een essentiële rol vervullen. Het zijn aan-uitschakelaars die in het celmembran zitten en signalen doorgeven van buiten naar binnen in de cel door conformationele wijzigingen in hun structuur.⁴ Bij ziekten gebeurt deze doorschakeling van signalen niet optimaal.

Voor de financiering van deze nieuwe onderneming vormde PMV een syndicaat met andere vooraanstaande investeerders in de levenswetenschappen:

Capricorn HealthTech Fonds, MINTS (Universiteit van Michigan), Qbic, SOFI, V-Bio Ventures en het VIB. Samen injecteerden zij 6,7 miljoen euro in deze beloftevolle start-up. Het geld zal dienen om het team van Confo Therapeutics verder uit te breiden en om een portfolio op te bouwen van preklinische ontwikkelingsprogramma's in therapeutisch relevante ziekte-domeinen.

CPF-INDUSTRIAL • "The Times, They Are A-Changin'", zong Bob Dylan in 1964, en vandaag gebeurt dat sneller dan ooit. Bedrijven zijn dus wel verplicht om zich vlug aan te passen aan de veranderende economische context. Disruptie en innovatie zijn namelijk de nieuwe buzzwoorden van onze tijd.

Bij de Merchtemse familie Buggenhout weten ze er alles van. Hun bedrijf, CPF-Industrial, is gespecialiseerd in

het printen op hout. Met een nieuwe technologie plaatsen zij gepersonaliseerde beelden in één beweging tussen verschillende laklagen. Het resultaat is een decoratief paneel dat afwasbaar is en een krasweerstand heeft van maar liefst negen Newton. Op vraag van de klant kan zelfs een antibacteriële of een anti-graffiti-afwerking toegevoegd worden. Momenteel biedt CPF-Industrial oplossingen voor allerlei binnen-toepassingen, zoals decoratieve platen, akoestische wanden of deuren, maar ook applicaties voor in de meubelindustrie. Eind 2016 zullen er eveneens CPF-coatings komen voor buitentoeepassingen en vloeren.

Vader Walter, zijn vrouw Lieve en dochter Inga hebben een lange voorgeschiedenis in de houtwereld. In 2002 richtten ze samen met het finerbedrijf Mariën de joint venture B&M op. Op deze manier konden ze hun eigen producten op

een snelle en efficiënte manier voorzien van een kwaliteitsvolle beits- en laklaag. Het bedrijf wist al snel een prominente leverancier te worden van loonlakwerk voor derden. Tien jaar later verkochten ze het bedrijf aan de West-Vlaamse Spanogroup, dat het jaar nadien overging in handen van Unilin, de producent van Quick-Step en Pergo laminaatvloeren. Daarmee behoort B&M ondertussen tot het Amerikaanse, beursgenoteerde Mohawk. Dat is het grootste interieur- en vloerbedekkingsbedrijf ter wereld.

Met de inkomsten uit de verkoop van B&M stampde de familie Buggenhout CPF-Industrial uit de grond. Voor het opstarten van haar nieuwe bedrijf deed zij bovendien een beroep op een business angel en op het kmo-cofinancieringsinstrument dat PMV/Z aanbiedt aan zelfstandige ondernemers.

In de ontvangsthal van CPF-Industrial hangt aan de

wand een groot tafereel uit de savanne, geprint op vier afzonderlijke, ineengeklikte platen. "Hier zijn we best wel trots op", glundert Walter. "We werken hiervoor samen met Unilin en gebruiken voor de verbinding het gepatenteerde kliksysteem van Quick-Step. Op die manier is de naad tussen de verschillende platen bijna onzichtbaar, waardoor je visueel één fotowand krijgt."

Nochtans heeft het heel wat voeten in de aarde gehad om het procedé volledig op punt te stellen. Machinebouwers uit Duitsland en Oostenrijk hebben zes maanden gewerkt aan de opstelling en de platen toevoer van de productielijn. "Dat we onze commerciële strategie hierdoor niet ten volle konden uitrollen, is een understatement", gromt Walter. "Nu kunnen we er wel volledig voor gaan, waardoor we met twee shifts gemakkelijk tot een miljoen meter per jaar kunnen produceren."

Aan ambitie is er duidelijk geen gebrek bij CPF-Industrial. Zo onderzoekt Walter momenteel of hij met zijn procedé een alternatief kan bieden voor het gebruik van zeldzame of beschermde houtsoorten, zoals macassar, palissander of wengé.

"Aan ideeën ontbreekt het ons niet. We voelen dat onze innovatieve producten enthousiasme opwekken bij klanten als Quick en Accor. En binnenkort gaan we ook de particuliere markt verder bewerken."



CPF Industrial: vader Walter, zijn vrouw Lieve en dochter Inga.

4. Conformatie = de tijdelijke ruimtelijke rangschikking van atomen binnen een molecuul.

EIF-WAARBORG • Sinds september 2015 verleent het Europees Investeringsfonds (EIF) een waarborg aan de PMV-dochter Participatiefonds Vlaanderen (PFV). De middelen, die komen uit het Europese COSME-programma en het Europees Fonds voor Strategische Investeringen (EFSI), kaderen dus in het zogenaamde 'Juncker-plan'.

De verstrekte waarborg dient om in de komende twee jaar voor 40 miljoen euro aan leningen te verstrekken aan zo'n zevenhonderd kmo's in Vlaanderen. Het is immers de bedoeling van dit initiatief om meer ambitieuze starters of investeerders te financieren en zo meer jobs te creëren bij beloftevolle kmo's en zelfstandigen.

Dankzij deze waarborg kan Participatiefonds Vlaanderen zijn productaanbod flexibeler en toegankelijker maken. Zo werden de financieringsinstrumenten in 2015 sterk vereenvoudigd en blijven er nog maar twee leningformules over: de Startlening+ en kmo-cofinanciering. Ondernemers moeten uiteraard wel nog altijd een degelijk en onderbouwd businessplan indienen.

ERFGOEDKLUIS • Cultureel erfgoed had ooit de naam stoffige, oude troep te zijn. Tegenwoordig staat het bekend als een flitsende, uitdagende schatkamer, die hoognodig moet worden beschermd, ontdekt en verkend. De Vlaamse Erfgoedkluis draagt daarom sinds juni 2013 bij aan het veiligstellen van het onroerend erfgoed in Vlaanderen voor de toekomstige generaties. Zij doet dat vanuit een vastgoedperspectief.

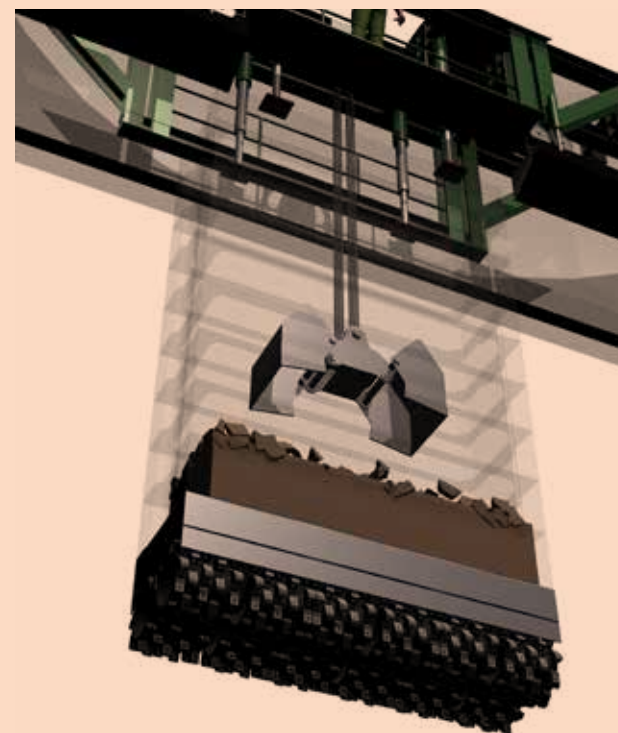
De Erfgoedkluis werkt hiervoor niet alleen samen met de Vlaamse Overheid, lokale

besturen, erfgoedverenigingen en projectontwikkelaars, maar ook met particulieren die op een rendabele wijze erfgoedprojecten willen ontwikkelen en exploiteren.

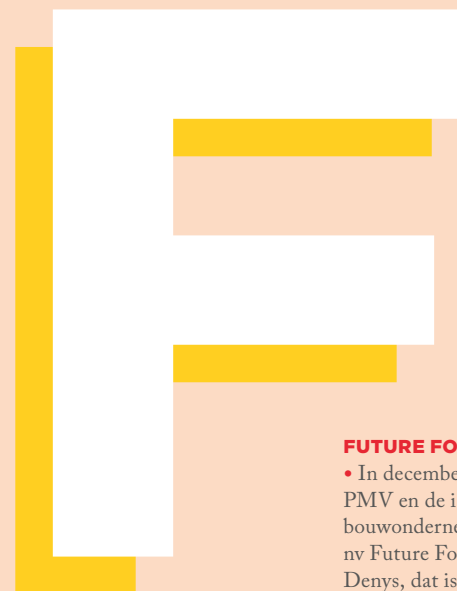
Het is de bedoeling om op die manier waardevolle onroerend erfgoedsites in stand te houden, te herbestemmen en te herontwikkelen. Het inblazen van nieuw economisch leven in dergelijke leegstaande erfgoedsites zorgt niet alleen voor meerwaarde op de site zelf, maar creëert ook economische en maatschappelijke waarde voor de omgeving.

In 2015 werkte de Erfgoedkluis onverdroten verder aan de herontwikkeling van de Antwerpse Handelsbeurs. Bovendien sloot zij samenwerkingsovereenkomsten af met de

stad Vilvoorde voor de herontwikkeling van de linkervleugel van het tuchthuiscomplex daar. Met de stad Gent is er een akkoord om de Sint-Annakerk te herbestemmen en in Dendermonde zal de Hollandse Kazerne worden aangepakt.



Future Foundations - Wallslotrobot



FUTURE FOUNDATIONS

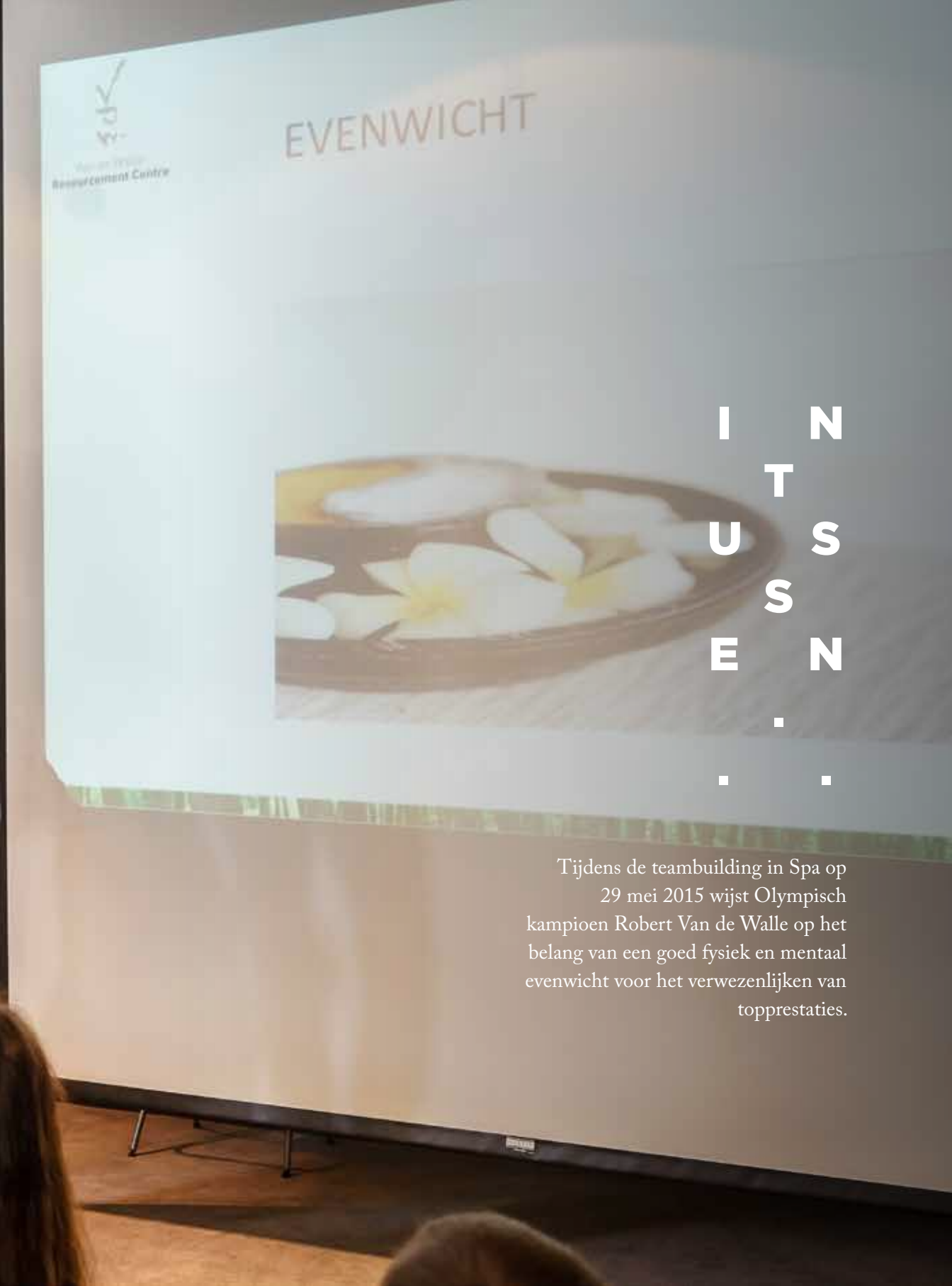
• In december 2015 richtten PMV en de internationale bouwonderneming Denys de nv Future Foundations op. Denys, dat is gespecialiseerd in

hoogtechnologische bouwkunde, maakt werk van innovatie door nieuwe aannemingstechnieken te bedenken en te ontwikkelen. Zo werkt Denys met Future Foundations aan een nieuwe methode voor het uitvoeren van beschoeide sleuven.

'Beschoeien' betekent letterlijk het bekleden van oeveren met hout of steen. Deze methode, ook wel de 'mijnwerkerstechniek' genoemd, bestaat uit het manueel graven van een sleuf in de grond. Kleine prefab betonpanelen stutten voortdurend de wanden en stempels houden deze panelen vastgeklemd zodat de wanden van de sleuf niet kunnen instorten. De in de smalle sleuf uitgegraven grond wordt via een emmer en een katrol naar de oppervlakte gebracht. De techniek wordt vooral gebruikt om tunnels te kunnen uitgraven in stadscentra of andere dichtbebouwde gebieden. Het nadeel is echter dat arbeiders moeten werken in een beklemmende ruimte van één op drie meter, en dat tot wel dertig meter diep.

Om een oplossing te bieden voor deze erbarmelijke werkomstandigheden en de vaak hachelijke veiligheidssituaties werkt Future Foundations aan een mechanische oplossing via de Wallslotrobot, een machine die zelf het vuile werk opknapt.

Behalve comfort en veiligheid biedt het systeem een aantal duidelijke voordelen. Zo zal men de Wallslotrobot ontwikkelen om een aanzienlijke tijdswinst op te leveren vergeleken met manuele opgravingen. De techniek laat ook toe om verschillende schachten na elkaar uit te graven en is ideaal voor het bouwen van bijvoorbeeld ondergrondse treinstations, het restaureren van fundamenteën of voor de uitbreiding van bestaande gebouwen met ondergrondse verdiepingen of garages.



Tijdens de teambuilding in Spa op 29 mei 2015 wijst Olympisch kampioen Robert Van de Walle op het belang van een goed fysiek en mentaal evenwicht voor het verwezenlijken van topprestaties.



GALERIE MANIERA • In november 2015 organiseerde Belgium is Design een prestigieuze tentoonstelling in Milaan. De mooiste verrassing was - althans volgens de verzamelde designers - de opstelling van de Brusselse galerie Maniera in het sfeervolle Palazzo Clerici. Er was onder meer meubilair te vinden van 6A Architects, een tafel van Richard Venlet geïnspireerd door Henry Van de Velde en een spectaculair tapijt van textielontwerper Christoph Hefti, die ook voor Dries Van Noten en Lanvin heeft gewerkt.

Galerie Maniera was hiermee niet aan haar proefstuk toe. Al twee jaar lang brengt zij meubels en interieurobjecten uit die telkens zijn ontworpen door gereputeerde architecten en

beeldend kunstenaars. Zo beet het gerenommeerde architectenbureau OFFICE Kersten Geers David Van Severen de spits af met creaties die het midden houden tussen meubels en kunst; die zowel functioneel als experimenteel zijn; en die zich bevinden op de snee tussen object en architectuur. Omdat al deze handgemaakte stukken uniek zijn, hebben zij ook een grote verzamelwaarde.

Na het succes in Milaan staat in 2016 de opening van een permanente showroom in Brussel op de agenda. Hij zal de vele Brusselse kunst- en design-verzamelaars laten kennismaken met de ondertussen vijfde en zesde editie objecten van Galerie Maniera, een samenwerking met de Belgische architecten De Vylder Vinck Taillieu en Studio Mumbai uit Indië.

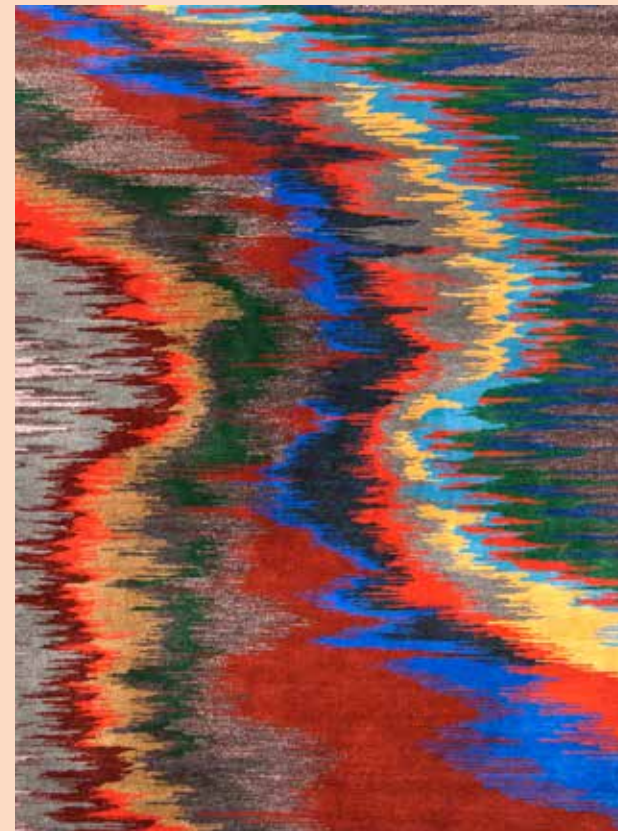
Om te investeren in haar verdere professionalisering en internationale groei doet Galerie Maniera sinds 2015 een beroep op de financiële creativiteit van PMV.

GLOBALYEAST • Bij het toonaangevende Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) doet

men al jaren onderzoek naar het optimaliseren van gisten. Dat is belangrijk omdat industriële gisten onder andere worden gebruikt voor de productie van bio-ethanol. Door ze beter bestand te maken tegen de veeleisende omstandigheden van het productieproces kan men uit dezelfde hoeveelheid biomassa meer ethanol produceren. Bovendien kan men met nieuwe technologieën plantaardige suikers, bijvoorbeeld uit suikerriet, vervangen door houtachtige materialen. Hierdoor kan men diverse soorten biomassa aanspreken voor het vervaardigen van ethanol en zo werk maken van een meer duurzame, groene economie.

In 2015 stond PMV mee aan de wieg van GlobalYeast nv, een spin-off voor de productie van dergelijke hoogwaardige industriële giststammen. Dit gebeurde via het SOFI-fonds. De andere investeerders van het eerste uur waren VIB, het Gemma Frisius Fonds van KU Leuven en het onafhankelijke Braziliaanse investeringsfonds Performa Investimentos.

Vanaf dag één heeft deze onderneming dus al een transnationaal karakter, die de Vlaamse troeven op het vlak van biotechnologie en spin-offs combineert met de enorme afzetmogelijkheden voor bio-ethanol op de Braziliaanse markt en bij grote concerns wereldwijd.



Galerie Maniera - Christoph Hefti

HANDELSBEURS ANTWERPEN •

De oorspronkelijke Handelsbeurs in Antwerpen brandde tweemaal af, respectievelijk in 1583 en in 1858. Het huidige pand werd eind 19de eeuw opgetrokken op de grondvesten van de 16de-eeuwse beurs. In 1997 verloor dit gebouw echter zijn functie omdat de effectenbeurs van Antwerpen verhuisde naar Brussel. Sindsdien staat het gebouw leeg en te verkommeren.

De nieuwe initiatiefnemers achter de nv Mopro Invest III (The Sax bvba) werkten gelukkig een sterk ondernemingsplan uit waarin de Handelsbeurs een semi-publieke evenementenruimte wordt met een restaurant in de aanpalende Schippersbeurs. In de oude gebouwen van de dienst Bevolking in de Lange Nieuwstraat komt er een hotel van de internationale Marriott-keten met honderd achtendertig kamers en een ondergrondse parking voor driehonderd wagens. Met deze nieuwe, rendabele invulling van de site komen er middelen vrij voor het noodzakelijke onderhoud en beheer. Zo kan men de toekomst van de Handelbeurs veiligstellen op de lange termijn.

De Vlaamse Erfgoedkluis, een joint venture tussen PMV en

de Vlaamse erfgoedorganisatie Herita, ondersteunt de initiatiefnemers met behulp van een overbruggingsfinanciering. Zij engageerde zich bovendien voor een participatie in het risicokapitaal en voor het verlenen van een achtergestelde lening.

In november 2015 kwam er ook een joint venture tot stand van de Vlaamse Erfgoedkluis met de bouwgroep Denys nv, het stadsontwikkelingsbedrijf AG Vespa, The Sax bvba en Diepensteyn nv. Die laatste is de familieholding van Jan Toye, die u onder meer kent van brouwerij Palm en Eddy Merckx Cycles. Diepensteyn wil namelijk een pand dat kan dienen als uithangbord voor haar rijke biassortiment.

Het project beschikt ondertussen al over een bouwvergunning en de eerste renovatiewerken gingen eind 2015 van start. Als alles goed gaat, openen de Handels- en Schippersbeurs eind 2018. Het hotel zou de deuren moeten openen in het voorjaar van 2019.

Meer informatie vindt u op www.vlaamseerfgoedkluis.be

HERMAN TEIRLINCK- GEBOUW •

Sedert medio 2015 is PMV mede-investeerder in het Herman Teirlinckgebouw, met een aandelenpercentage van 49 percent in de speciale projectvennootschap VAC De Meander nv. De andere aandeelhouder is Extensa Group nv, de vastgoedgroep van het beursgenoteerde Ackermans & van Haaren.

Deze groep bouwt op de site van Tour & Taxis, aan het Brusselse kanaal, het Vlaams Administratief Centrum Brussel. Naar aanleiding van de eerste steenlegging in juli 2015 werd het gebouw officieel genoemd naar de in Sint-Jans-Molenbeek geboren schrijver Herman Teirlinck. De oplevering is voorzien in het voorjaar van 2017.

Omdat de huurovereenkomsten voor haar huidige kantoren in het Boudewijn- en Phoenixgebouw, op een steenworp gelegen aan de Koning

Albert II-laan, in 2017 zullen vervallen, opteerde de Vlaamse overheid ervoor om de circa 2.600 werknemers te hervestigen in dit nieuwe, duurzame gebouw. Begin 2015 tekende zij de huurovereenkomst en verkreeg het project de nodige vergunningen. Voorafgaandelijk voerde PMV de heel intensieve en sterk concurrentiële aanbestedingsprocedure, die resulteerde in een gebouw van hoge kwaliteit aan goede financiële voorwaarden.

Het ontwerp van het Nederlandse architectenbureau Neutelings Riedijk - bijgestaan door Coninx RDBM Architecten - voorziet een oppervlakte van circa 46.000 m². De korte werkperiode van twee jaar voor zo'n groot bouwvolume stelt de algemene aannemer, Van Laere, dus elke dag opnieuw voor een uitdaging. Maar, met een E-peil van E34 en een maximaal kwaliteitsniveau van vier sterren, beantwoordt dit passiefgebouw dan ook aan de allerhoogste standaarden.



Het nieuwe hoofdkwartier van de Vlaamse administratie in Brussel is een ontwerp van Neutelings-Riedijk en Coninx RDBM Architecten.

vrjje

T R
I
B U
N
E



DE NOODZAAK VAN CONCRETE INNOVATIE

Innovatie valt niet meer weg te denken uit de huidige bedrijfsvoering. Elke onderneming en organisatie heeft wel ergens in de missie, visie of waarden de term innovatie staan. Toch worstelen nog heel veel bedrijven om vernieuwing concreet te maken en dit succesvol te implementeren. En innovatie is belangrijk, ja zelfs cruciaal voor elk bedrijf, groot en klein, jong en oud. Maar de term is ondertussen een kapstok geworden die (te) veel ladingen dekt. Maar hoe definieer je innovatie? En waarom is het zo belangrijk?

**"ELK PROBLEEM IS
OOIT AL ERGENS
OPGELOST."**

**MATHIEU
MOTTRIE**

CEO
Creax

Op de vraag wat innovatie precies betekent, antwoordde mij ooit iemand: 'innovatie is als Onze-Lieve-Vrouw van Lourdes. Eén iemand heeft ze gezien, en iedereen spreekt ervan'. Innovatie is het continue proces om betere oplossingen te vinden voor de functies die we wensen te bereiken. Het is daarom heel belangrijk om in functies te denken, niet in oplossingen. Kijken we bijvoorbeeld naar de functie 'communiceren'. De mens heeft steeds willen communiceren, en zal dat altijd willen doen. De oplossingen echter evolueren over tijd: rooksignalen, tamtam, vaste telefoonlijn. Vandaag zitten we met de gsm en mobiele telefonie. Maar ook deze oplossing zal evolueren en veranderen in de (nabije) toekomst. We zullen immers steeds willen communiceren. Ander voorbeeld: transport. Vroeger paard en kar, nu de wagen, morgen drones?

Het zijn de ondernemingen die denken in functies en niet in oplossingen, die overleven. En dat is precies de drijfveer en noodzaak om te innoveren: de toekomst van de onderneming op de langere termijn veiligstellen. Neem Free Record Shop. Deze onderneming, inmiddels opgedoekt, dacht in termen van het aanbieden van cd's en dvd's (oplossingen), niet in termen van het leveren van gepersonaliseerde muziek (functie). Door de komst van nieuwe, zogenaamde disruptieve technologieën en spelers, zoals iTunes, Spotify, Cloud computing, is er geen markt meer voor cd's.

Nemen we bijvoorbeeld de detergentenbusiness. Zitten bedrijven als Procter & Gamble en andere Unilevers in de business van detergenten (oplossing), of in de business van 'reinigen van kledij' (functie)? We zien vandaag elektronicabedrijven zoals LG, Sanyo en andere, met wasmachines op de markt komen die geen detergent meer gebruiken. Technologieën zoals elektrolyse en akoestische cavitatie nemen de reinigingsfunctie over, waardoor er geen nood meer is aan detergent.

Een efficiënt innovatieproces bestaat uit drie fasen: anticipatie, creatie en implementatie.

ANTICIPATIE - NOODZAAK VAN EEN INNOVATIESTRATEGIE

Om efficiënt en gericht te innoveren is er de noodzaak aan een gedegen innovatiestrategie. Deze moet de 'return on innovation' maximaliseren en het bedrijf gericht helpen vernieuwen en verbeteren. De innovatiestrategie is in eerste instantie de vertaling van de bedrijfsstrategie in een concreet plan. Dit plan zet de lijnen uit van duidelijke acties, die het gebruik van de schaarse middelen, tijd en budget, zo efficiënt mogelijk aanwenden. Deze acties moeten op korte, middellange, maar ook op lange termijn helpen de algemene bedrijfsstrategie daadwerkelijk te realiseren.

Naast de bedrijfsstrategie, is een tweede belangrijke input voor het bepalen van de innovatiestrategie, de kennis van het eigen speelveld waarin de onderneming zich bevindt. Wie zijn de verschillende spelers op de markt, wat zijn de nieuwste ontwikkelingen en tendensen, wie zijn de experts, welke nieuwe technologieën staan er aan te komen? Vooraleer te kunnen vernieuwen (lees: innoveren), moet men eerst weten wat er al bestaat. Dit is een logische, cruciale stap die héél dikwijls over het hoofd wordt gezien. De eerste belangrijke reden hiervoor is dat we het wiel niet moeten heruitvinden. En dit gebeurt helaas al te vaak. Een tweede belangrijke reden is dat bedrijven zich moeten trachten te onderscheiden van de 'concullega's'. Dit kan echter enkel door te weten wat anderen doen en te onderzoeken waar differentiatiemogelijkheden liggen.

CREATIE - CONCRETE INNOVATIEPROJECTEN

De innovatiestrategie moet zich op haar beurt vertalen in concrete innovatieprojecten. Hierbij zijn er drie mogelijke richtingen: productinnovatie, procesinnovatie en/of marktinnovatie. Bij productinnovatie ligt de focus op de ontwikkeling van nieuwe producten en technologieën voor de bestaande markten. Bij procesinnovatie worden de processen verfijnd en verbeterd, met als doel efficiënter en dus kostenbesparend te worden. Een derde richting, ten slotte, is marktinnovatie waarbij nieuwe markten en toepassingen worden gezocht voor de huidige kennis, producten en processen van de onderneming. Men hoeft hierbij niet noodzakelijk te kiezen voor een van de drie. Ze kunnen best gecombineerd worden en naast elkaar bestaan.

IMPLEMENTATIE - GETTING THINGS DONE

Ten slotte moet alles geconcretiseerd en geïmplementeerd worden. Hier ligt het grote verschil tussen creativiteit en innovatie. Succesvolle vernieuwing, zij het op product, proces of markt, moet in uitvoering worden gebracht, met als doel zo snel mogelijk de nodige return te genereren. Het vertalen van ideeën en concepten naar de echte wereld kan eveneens een serieuze uitdaging betekenen. Technische, economische en klantenaspecten moeten bekeken en gevalideerd worden. Pas wanneer de implementatie is gebeurd en de vernieuwing begint te renderen, kan er gesproken worden van succesvolle innovatie.

"HET INNOVATIEPROCES BESTAAT UIT ANTICIPATIE, CREATIE ÉN IMPLEMENTATIE."

BESTAANDE KENNIS ALS BRON VOOR INNOVATIE

Uit een studie betreffende de toekomst van innovatiemanagement blijkt dat kennismanagement en high speed/low risk innovation een uiterst belangrijke rol spelen om efficiënt te innoveren.

Alles evolueert tegenwoordig zo snel, dat het al een hele uitdaging is, inzicht te krijgen in de eigen sector en industrie. Bovendien moet dit regelmatig en continu up-to-date en bijgehouden worden. We leven vandaag in een zogenaamde kenniseconomie. Kennis is overvloedig aanwezig en bovendien bereikbaar en beschikbaar. Het wiel wordt helaas constant heruitgevonden. En dat is zonde en een nodeloze verkwisting van de beschikbare middelen. Als we snel en efficiënt willen innoveren, moeten we hiervan gebruik maken door externe kennis te matchen met de interne expertise. Relevante en interessante kennis is echter niet alleen te vinden binnen de eigen sector en industrie, maar evenzeer daarbuiten. Elk probleem werd al ergens opgelost. Het komt er eigenlijk op aan te verhinderen dat we bestaande oplossingen en ideeën heruitvinden. Laten we dit illustreren aan de hand van een eenvoudig voorbeeld. Stel: we willen water uit een glas halen, zonder het glas aan te raken. Dit is ons specifieke probleem. We kunnen dit echter vertalen

naar 'hoe kunnen we een vloeistof bewegen'? We gaan met andere woorden ons specifieke probleem vertalen naar een abstract probleem. Als we dan in bestaande kennis, zoals bv. octrooien, wetenschappelijke literatuur en internet, zoeken hoeveel technologieën bestaan om vloeistoffen te bewegen, vinden we in dit geval een vijftigtal al bestaande oplossingen.

In het domein van haarkleurshampoos is kleurbehoud dé grote uitdaging. Maar opnieuw is dit niet specifiek aan die sector. Kledij mag ook niet verkleuren. Fotopapier evenmin. Verschillende domeinen hebben dezelfde uitdagingen en wellicht ook oplossingen. De kans dat deze oplossingen kunnen getransfereerd worden – technology transfer – is zeer reëel. Een haarvezel, textielvezel en papiervezel hebben immers zeer gelijkaardige eigenschappen. Ander voorbeeld. Het vervelende aan het snijden van kaas, is dat het blijft kleven aan het mes. Voedingsbedrijven hebben deze uitdaging op industriële schaal. Kaas is als elastomerisch materiaal echter heel gelijkaardig aan rubber. Beide hebben gelijkaardige eigenschappen. Uit onderzoek bleek een bestaande technologie uit de bandensector voor het versnijden van rubber, de ideale oplossing te zijn om efficiënter kaas te versnijden.

IEDEREEN KAN EN MOET INNOVEREN

Heel wat publicaties en presentaties betreffende innovatie verwijzen naar de Apple's en Google's van deze wereld. Dit werkt het geloof dat iedereen kan vernieuwen en verbeteren niet altijd in de hand, wel in tegendeel. Het schrikt soms af. En dit mag niet gebeuren. Elke onderneming en organisatie in Vlaanderen kan en moet innoveren.

Niet nieuw, maar nieuw voor u. Daar komt het eigenlijk op neer. Door bestaande kennis te recyclen en te transfereren over domeinen en industrieën heen, kunnen we heel wat efficiënter innoveren. Efficiënter betekent gericht, sneller en tegen beperkte risico's. We hebben bovendien geen keuze, gezien de huidige economische context. Budgetten staan onder druk en worden teruggeschroefd. Langs de andere kant is er nu meer dan ooit nood aan vernieuwing en verbetering. Anders dreigt men de boot te missen. De oplossing voor deze contradictie ligt in het hergebruik van bestaande kennis. Men verhindert het wiel heruit te vinden, risico's zijn kleiner en de beschikbare middelen worden veel beter aangewend.

IMALSOGEBOUW • In juli 2015 startte Algemene Aannemingen Van Laere nv met de bouwwerken voor de herontwikkeling van de Imalsosite op de Antwerpse Linkeroever. Dat gebeurde na het verkrijgen van de bouwvergunning en nadat ook de asbestprocedure voor het bestaande gebouw was afgerond. Zowel de renovatiewerken als de constructie van de nieuwbouw en de ondergrondse parking zijn nu in uitvoering. Het gaat om de renovatie van het bestaande gebouw van circa 4.500 m² aan de Thonetlaan en om een nieuwbouw van circa 2.000 m².

De historische, modernistische hoofdzetel van de Intercommunale Maatschappij van de Linker-Scheldeoever (Imalso) dateert uit 1954, naar een ontwerp van de architecten Cols & De Roeck. Het is nu aan architect Wessel de Jonge om het pand op te knappen en daarbij maximaal rekening te houden met de bestaande architectuur. Om een aangenaam landschapskantoor te creëren, heeft hij het initieel semi-industriële pand verlicht met nieuwe daglichtzones en een patio.

De nieuwbouw is ontworpen door het architectenbureau Trans. Het heeft een kruisvorm met gelijkvloerse verdieping, drie bovengrondse etages en één ondergrondse verdieping. Er is vooral gelet op een goede mix tussen de werk-, en vergaderplekken. Ook allerlei nevenfuncties, zoals de beschikbaarheid van atelierruimtes, komen er aan bod.

De Vlaamse Overheid is de opdrachtgever van het project en zal ook eigenaar blijven van de gebouwen, waarvan

de voorlopige oplevering is voorzien tegen eind 2016. Dan zullen de zogenaamde 'watergebonden diensten' er een thuis vinden. Het gaat dan om ambtenaren van, onder meer, Dab Loodswezen, Dab Vloot, de afdeling Maritieme Toegang en de afdeling Kust.

INFRASTRUCTUURFONDS •

Het PMF Infrastructuurfonds (PMF) geeft institutionele investeerders toegang tot een portefeuille van infrastructuurprojecten. AG Insurance, Argenta, Crelan, Ethias, Contassur, het Pensioenfonds Metaal en VDK zijn aandeelhouders in dit fonds, waarin PMV als aandeelhouder ook de rol opneemt van fondsmanager. PMV heeft een aantal van haar participaties (zoals bijvoorbeeld Via-Zaventem en Via Noord-Zuid Kempen) verkocht aan PMF, die eveneens investeert in infrastructuurprojecten van derden.

In 2015 is PMF met rasse schreden vooruitgegaan. Het geïnvesteerde vermogen verdubbelde bijna van 44,5 miljoen euro eind 2014 tot 83,3 miljoen euro, waarbij de portefeuille evenwichtig is samengesteld uit publiek-private samenwerkings- en hernieuwbare projecten. PMF kon in 2015 dan ook rekenen op een positief nettoresultaat van ruim 630.000 euro.



JUNCKER-FONDS • Er is in Europa weliswaar voldoende liquiditeit, maar particuliere investeerders investeren niet genoeg. Dat laatste is onder meer te wijten aan onzekerheid en een gebrek aan vertrouwen. Het Investeringsplan voor Europa wil daar iets aan doen. Sinds de wereldwijde economische en financiële crisis lijdt de Europese Unie immers onder afnemende investeringen. Om deze neerwaartse trend om te buigen en Europa weer stevig op weg naar economisch herstel te helpen, zijn collectieve en gecoördineerde inspanningen nodig op Europees niveau. Vergeleken met de piek van 2007

zijn de investeringen in de EU met ongeveer 15 percent gedaald.

Op de korte termijn werkt zo'n zwakke investeringsgraad vertragend voor het economische herstel; op langere termijn hebben uitblijvende investeringen een negatief effect op de groei en het concurrentievermogen. De beperkte investeringen in de eurozone hebben een aanzienlijke impact op de kapitaalvoorraad, wat op zijn beurt een rem vormt voor het groeipotentieel, de productiviteit en het scheppen van werkgelegenheid in Europa.

Om hierop een antwoord te bieden en om het investeringsklimaat in Europa verder aan

te wakkeren, heeft de Europese Commissie in 2015 het European Fund for Strategic Investments (EFSI) opgericht. In de volksmond spreekt men ook wel van het 'Juncker-fonds'. Dit gebeurt in nauwe samenwerking met de Europese Investeringsbank (EIB) en het Europees Investeringsfonds (EIF). Zij doen op hun beurt een beroep op de zogenaamde "nationale stimuleringsbanken," zoals bijvoorbeeld PMV.

Via EFSI kanaliseert de Commissie in feite haar arsenaal aan subsidies naar garantiemechanismen en financieringen. En binnen PMV gebruikt men het EFSI-instrumentarium voor de kredietverstrekking aan kmo's via een EIF-tegenwaarborg.

Het investeringsplan heeft drie doelstellingen: de obstakels voor investeringen wegwerken door de eengemaakte markt te verdiepen, meer zichtbaarheid en technische ondersteuning verlenen aan investeringsprojecten, en slimmer gebruikmaken van zowel nieuwe als bestaande financiële middelen.

Volgens schattingen van de Europese Commissie kan het Investeringsplan 330 tot 410 miljard euro bijdragen tot het bruto binnenlands product van de EU en kan het leiden tot de creatie van 1 tot 1,3 miljoen nieuwe banen in de komende jaren.

Gezien haar expertise en inzicht in het Vlaamse en Europese investeringslandschap, heeft de Vlaamse regering PMV aangeduid om de bijkomende Europese middelen te coördineren voor de Vlaamse projecten. Door een dossier neer te leggen bij PMV zal automatisch gekozen worden of het met Vlaamse dan wel met Europese middelen wordt gefinancierd.

KAPITAAL • Er is PMV veel aan gelegen om duurzame bedrijven te ontwikkelen die waarde creëren voor alle belanghebbenden. Die meerwaarde kan zowel ecologisch, economisch als financieel zijn. Start-ups en mature bedrijven die een technologie met impact willen ontwikkelen en/of naar de markt brengen, vinden bij PMV dan ook stevast de juiste partner. PMV levert hiervoor de juiste financieringsmix en draagt actief bij aan de groei van de onderneming in kwestie.

Want, of het nu gaat om kapitaal om te groeien of om uw balans te versterken, het is voor u als ondernemer van essentieel belang. U kiest niet alleen in functie van uw geldbehoefte, maar ook van de levensfase van uw onderneming. Als starter of jonge groeier hebt u meestal nog onvoldoende cashflow. Dan ligt het aantrekken van extra aandelenkapitaal voor de hand. Maar ook in een latere fase kan een bijkomende kapitaalinjectie nodig zijn. Denk bijvoorbeeld aan een overname.

PMV is anders dan andere kapitaalverschaffers. Zij is een actieve maar geduldige investeerder, heeft geen voorbestemde exitdatum en kan dus jaren met u samen aan de toekomst bouwen. Zij zal uw financieringsronde optimaal structureren en daarbij rekening houden met zowel uw noden als met die van mede-investeerdere.

Bij elke investeringsbeslissing zijn voor PMV de impact die u met uw onderneming heeft op de Vlaamse economie, de sterkte van het businessplan, en de visie en de inzet van het managementteam de belangrijkste criteria. Want, sterke teams maken het succes van uw onderneming. Wij willen een goed onderbouwd en realistisch businessplan zien en dat grondig

evalueren en toetsen op zijn haalbaarheid. Wij kijken onder meer naar het marktpotentieel, waar u het verschil maakt met de concurrentie, het commercieel plan, een realistische inschatting van de kosten, de financiële behoeften en het exitpotentieel.

KEBONY • In november 2015 kondigde de Noorse houtproducent Kebony aan dat het 177,5 miljoen Noorse kroon (19,05 miljoen euro) had opgehaald voor de bouw van een tweede Europese fabriek. Die nieuwe productiefaciliteit zal in Vlaanderen komen te liggen.

Kebony is het duurzame alternatief voor tropisch hardhout en voor met conserveermiddel behandeld hout. Deze in Noorwegen ontwikkelde technologie biedt een omgevingsvriendelijk, gepatenteerd proces dat de eigenschappen van duurzaam zachthout versterkt met een biogebaseerde vloeistof. Dit pro-

ces zorgt voor een permanente wijziging van de houtcelwanden waardoor Kebony-hout de premie-eigenschappen verwerft van hardhout. Het is een slimme manier om het kappen van tropische bossen te bestrijden en dit kostbare hout te vervangen door snelgroeiende, zachte houtsoorten, zoals bijvoorbeeld dennenhout.

Kebony werd erkend als een 'technologische pionier' door het World Economic Forum in 2014 en werd vier keer vermeld in de Global Cleantech 100. Het wordt bovendien enthousiast onthaald door vooraanstaande internationale architecten en ontwikkelaars.

Het bedrijf kende dan ook vele jaren van sterke groei. Van 2008 tot 2015 legde Kebony jaarlijks gemiddelde groeicijfers voor van maar liefst 35 percent. Christian Jebsen, CEO van Kebony, verwacht bovendien nog heel wat toekomstige groei wereldwijd. De vraag overstijgt

dus duidelijk de productiecapaciteit in Kebony's al bestaande fabriek in het Noorse Vold en de opbrengst van de kapitaalverhoging zal voornamelijk dienen om een tweede fabriek te bouwen in Vlaanderen. Zij zal naar verwachting in 2017 operationeel zal zijn.

De belangrijkste investeerders in deze kapitaalronde waren PMV (10,6 miljoen euro) en het Noorse overheidsfonds Ivestinor. De financiering gebeurde via de uitgifte van nieuwe aandelen voor een bedrag van 140 miljoen Noorse kroon en met een achtergestelde lening van 37,5 miljoen Noorse kroon.

KMO-COFINANCIERING •

Met deze achtergestelde lening kunnen ondernemers de financiële structuur van hun bedrijf versterken en gemakkelijker toegang krijgen tot bancaire kredieten. Zij richt zich zowel tot starters als tot al bestaande ondernemingen. De lening bedraagt ten hoogste 350.000 euro. Zij is beperkt tot maximum 50 percent van de investeringsbehoefte en tot viermaal de eigen inbreng, die men

eventueel ook kan inbrengen via een Winwinlening. Voor elke euro die u zelf of via een andere bron inbrengt kunt u dus vier euro lenen. Voorwaarde is wel dat een bank, investeringsfonds of business angel minimum 20 percent van de investeringsbehoefte afdekt.

Bovendien heeft kmo-cofinanciering een aantrekkelijke rentevoet van 3 percent en kunnen ondernemers een of twee jaar vrijstelling krijgen van kapitaalaflossing. De lening heeft een looptijd van drie tot tien jaar en is combineerbaar met een Startlening+. Het totaalbedrag van beide mag echter niet meer bedragen dan 350.000 euro.

Kmo-cofinanciering is één van de twee resterende standaardproducten van PMV-dochter Participatiefonds Vlaanderen. Die vereenvoudigde onlangs nog zijn aanbod om het nog beter af te stemmen op de noden van de markt. Samen met de Startlening+ laat kmo-cofinanciering toe om zelfstandige ondernemers, starters, werkzoekenden en kmo's vlot te bedienen. Sindsdien zit het

aantal aanvragen ook in de lift. Op kruissnelheid voorziet men zelfs zo'n vijfhonderd financieringen per jaar.

U kunt beide producten gebruiken voor investeringen in bedrijfskapitaal, materiële en immateriële investeringen, het beroepsgedeelte van onroerende investeringen of de overname van een bestaande onderneming. Uiteraard verwachten we dan wel een goed en haalbaar project dat is gedragen door een ondernemer die zijn vak en zijn markt kent.

Om een aanvraag voor kmo-cofinanciering in te dienen kunt u zich richten tot uw bank of BAN Vlaanderen.

Kmo-cofinanciering geniet bovendien de steun van de Europese Unie onder de leninggarantiefaciliteit (Loan Guarantee Facility) die is opgenomen in Verordening (EU) nr. 1287/2013 van het Europees Parlement en de Raad van 11 december 2013 tot vaststelling van een programma voor het concurrentievermogen van kleine en middelgrote ondernemingen (COSME) (2014-2020).



Kebony: geïnspireerd door de natuur, zet dit complexe design in Greenwich (U.K.) van Chun Qing Li een nieuwe standaard voor mobiele en duurzame paviljoenen.

vrije

T R
I U
B N
E E



BEGELEIDING OP MAAT VOOR HET INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

De export, de internationale handel en het aantrekken van buitenlandse investeringen zijn van cruciaal belang voor de welvaart van Vlaanderen. De cijfers van 2015 tonen dit eens te meer duidelijk aan. Zo exporteerde Vlaanderen voor het eerst meer dan 300 miljard euro, het hoogste bedrag ooit.

**"HEEFT HET
BEDRIJF EN DIENS
INTERNATIONALE
PROJECTEN DE
NODIGE MATURITEIT?"**

**CLAIRE
TILLEKAERTS**

Gedelegeerd
bestuurder
Flanders
Investment
& Trade (FIT)

Vlaanderen, als regio, moet met dit resultaat in Europa enkel Duitsland, Nederland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Italië laten voorgaan. Ook voor het aantrekken van investeringen was het een uitstekend jaar: 227 nieuwe investeringsprojecten voor een investeringsbedrag van 2,7 miljard euro en een tewerkstelling van 4.352 nieuwe jobs. Qua aantal projecten was dat ongeveer een kwart meer dan in 2014.

"ADVIES VAN EXPERTENPANEL VOOR DE OPTIMALE FINANCIERINGSMIX."

Flanders Investment & Trade (FIT) staat als overheidsorganisatie dicht bij de markt en dicht bij de bedrijven. Naast de vijf provinciale kantoren in Vlaanderen zelf, zijn we met een buitenlands netwerk van meer dan honderd kantoren wereldwijd de ogen en oren van economisch Vlaanderen. Zo begeleidde we verleden jaar 429 buitenlandse bedrijven met hun investeringsprojecten voor Vlaanderen. In meer dan 60 procent van de nieuwe buitenlandse investeringen in Vlaanderen was FIT betrokken. Bijna elfduizend handelsvragen van Vlaamse bedrijven werden opgevolgd. Uit een recent klantentevredenheidsonderzoek van Dimarso bleek dat 80 procent van de buitenlandse contacten die wij aanbrengen positief zijn voor de Vlaamse bedrijven. En van die 80 procent sluit bijna de helft ook effectief een contract. Dit is binnen Europa een record.

Ook de Vlaamse subsidies voor internationaal ondernemen missen hun doel niet. Uit onderzoek van de KU Leuven becijferden onderzoekers de impact van indirecte overheidssteun tijdens de financiële crisis van 2008-2009. Daaruit bleek dat ondernemingen die in die periode exportsteun kregen, gemiddeld 20 procent meer volume exporteerden dan bedrijven die het alleen moesten roeien. Bovendien hadden ze gemiddeld 6 procent meer kans om de crisis te overleven.

EXPORTMETER

Er zijn veel voordelen verbonden aan export, maar uiteraard ook risico's, zeker in verre exportmarkten. Als agentschap gaan we verder dan louter advies geven: we begeleiden bedrijven en helpen hen zelfs structuur te brengen in hun exportplannen. Wij gaan dus na of het bedrijf alsook hun internationale projecten de nodige maturiteit hebben. Er zijn grote verschillen naargelang een bedrijf jong of ervaren is, kleiner of groter, naargelang de sector. Belangrijk is dat er een welbedoordacht exportplan op tafel ligt om structureel te kunnen groeien.

FIT heeft daarvoor sinds enkele jaren de perfecte tool in huis. De EXPORTmeter is een gratis mini-audit die u een helikopterperspectief biedt van de exportcapaciteiten van uw bedrijf. Dit instrument screent uw bedrijf op eventuele lacunes en het onderzoekt snel, efficiënt en vertrouwelijk in hoeverre u uw exportstrategie nog kan verbeteren. Concreet hanteert de EXPORTmeter een negentigtal vragen over verschillende bedrijfsdomeinen zoals aankoop, verkoop, personeelsbeheer, bedrijfsleiding, ...

Op basis van de analyse die voortvloeit uit deze vragen, wordt een actieplan aangereikt. Dat bevat onder meer tips, aanbevelingen over methodes, processen en best practices voor een stevige exportbasis, en richtlijnen over hoe u die kan implementeren. Bovendien wordt tijdens de follow-up het belang van deze tips verduidelijkt en vertaald naar uw bedrijfssituatie.

FINMIX INTERNATIONAL

Sinds de laatste financiële crisis is het minder evident om financiering voor internationaal ondernemen te krijgen: banken zijn meer terughoudend geworden. En er zit ook niet al te veel risicokapitaal in Vlaanderen. Vlaamse bedrijven bouwen nog te veel op het eigen vermogen voort voor de exportfinanciering van hun internationalisering. Helaas vertragen ze hierdoor soms hun groei. De vertrouwde bank is het eerste aanspreekpunt, maar de reflex is maar al te vaak niet verder te zoeken als die 'njet' zegt. Vooral in een kmo waarin de bedrijfsleider zowat alles doet, is het soms moeilijk om alle financieringsmogelijkheden te overzien. Financiers antwoorden ook verschillend op exportplannen. Denk maar aan de private- en publieke kredietverzekeraar, de verschaffers van risicokapitaal, Het is goed advies te krijgen over wat er allemaal bestaat.

Als oplossing biedt FIT, samen met het Agentschap Innoveren & Ondernemen, gespecialiseerde trajectbegeleiding aan bij internationale projecten: FINMIX Internationaal. Een deskundigenpanel biedt de juiste begeleiding en ondersteuning en stelt u uw optimale financieringsmix voor. De nieuwe, gratis trajectbegeleiding – geen subsidie – focust op toekomstplannen met een internationaal karakter zoals export, de oprichting van een buitenlandse vestiging of de overname van een bedrijf in het buitenland.

Een expertenpanel bestaande uit onder meer banken, kredietverzekeraars (Delcredere, Coface, Atradius), risicokapitaalverschaffers (BMI en private venture capital), PMV, consultant voor internationale financieringsbronnen (Cross-Border Solutions bvba) ondernemingsorganisaties (Voka, Unizo Internationaal) geeft u gespecialiseerd advies. Zowel starters, groeiers op internationaal vlak als ondernemingen kunnen op hun expertise een beroep doen. Alleen een minimum financieringsbehoefte van 150.000 euro wordt vooropgesteld.

MAATWERK

Kortom, FIT wil via zijn individuele dienstverlening maatwerk bieden, dat maximaal voldoet aan de noden van de klanten, die heel divers zijn, afhankelijk van de sector, activiteit, grootte, businessmodel, en ambities van het bedrijf. En bovendien wereldwijd gevestigd of actief zijn.

Dat is een enorme en complexe uitdaging, maar deze internationalisering is de levensader van de Vlaamse economie. Vlaanderen is goed voor 83 percent van de Belgische export. Vier op de tien jobs zijn afkomstig van internationale bedrijven. We zijn het derde meest geglobaliseerde land ter wereld, de export per capita is drie keer zo groot als Duitsland. Onze ingenieurs zijn uitermate goed geschoold, onze onderzoekscentra zijn uniek in hun manier van werken: innovatie via kruisbestuiving over traditionele sectoren heen. Als kleine regio spelen we zo mee in het rijtje van de grote economieën.

**“SINDS DE LAATSTE FINANCIËLE
CRISIS IS HET MINDER
EVIDENT OM FINANCIERING
VOOR INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN TE KRIJGEN:
BANKEN ZIJN MEER
TERUGHOUDEND GEWORDEN.
EN ER ZIT OOK NIET AL TE
VEEL RISICO-KAPITAAL IN
VLAANDEREN. VLAAMSE
BEDRIJVEN BOUWEN NOG
TE VEEL OP HET EIGEN
VERMOGEN VOORT VOOR DE
EXPORTFINANCIERING VAN
HUN INTERNATIONALISERING.”**

Cultuurprijs voor Cultureel Ondernemerschap. De jury loofde Swen voor de inspirerende rol die hij opneemt binnen de Vlaamse gamesector en prees zijn creatief, alert en overtuigend ondernemerschap. Hij koos er immers resoluut voor om als kleine creatieve ondernemer zijn eigen weg te gaan. Voor hem geen grote uitgevers die zijn zakelijk traject zouden bepalen, maar wel games in eigen beheer.

de naam van dit instrument dan ook in 'PMV-bedrijfsleningen'. Dit geeft immers een beter beeld van de beschikbare schuldfinanciering voor ondernemers in Vlaanderen.

Bedrijven zoals Agrafresh, Belbal, Columbus Steel, Malysse-Stérina en Veritas waren bij de eerste die gebruik konden maken van deze niet-achtergestelde leningen.

LEOPOLDSKAZERNE • Het provinciebestuur van Oost-Vlaanderen besloot in 2015 om zijn administratieve diensten in Gent te centraliseren in de Leopoldskazerne, die daarvoor zal worden herontwikkeld in samenwerking met PMV.

Dit voormalige militaire complex ligt pal in het Kunstenkwartier, tussen het Sint-Pietersplein en het station Gent-Sint-Pieters. De

eclectische gebouwen dateren van tussen 1890 en 1905 en zijn van de hand van de architecten Modeste de Noyette en Otto Geerling. Het complex is opgenomen in de Inventaris van het Bouwkundig Erfgoed en huisvest vandaag nog enkele opleidingsfaciliteiten en diensten van de stad en de provincie.

Het terrein beslaat ruim twee hectare en de gebouwen bieden circa 34.500 m² duurzaam te ontwikkelen oppervlakte. De provincie en PMV voorzien hiervoor een gemengde ontwikkeling die verschillende stedelijke functies combineert. Het gaat dan om de renovatie van bestaande gebouwen, de aanleg van publieke ruimte, de realisatie van een multifunctionele ondergrondse ruimte en eventueel ook een kleinschalige nieuwbouw. De provinciale ambtenaren krijgen er over

LARIAN • Na een eerste succesvolle crowdfundingcampagne in 2013 haalde het Gentse gaming-bedrijf Larian in 2015 op zeer korte tijd meer dan 2 miljoen dollar op via crowdfunding. Het geld dient voor de ontwikkeling van *Divinity: Original Sin II*.

Het originele spel sleepte in 2014 meer dan honderd vijftig prijzen in de wacht en kende meteen een internationaal succes. Na zijn release was *Divinity: Original Sin* zelfs een maand lang de meest gedownloade game op Steam, het grootste online distributieplatform in de sector. In twee maanden tijd ging de game al meer dan een half miljoen keer over de toonbank. *Divinity* is door Gamespot uitgeroepen tot de PC Game of the Year en gespecialiseerde gamemagazines zoals *PC Gamer* brachten *Divinity* onder in de top van de beste role-playing games aller tijden.

De oprichter en bezieler van Larian, Swen Vincke, ontving in 2015 bovendien de Vlaamse

Het succes van die games in een heel competitieve internationale markt, zette Vlaanderen op de wereldkaart en liet Larian toe om in 2015 nieuwe studio's te openen in Québec en Sint-Petersburg. PMV is trots dat zij aan dit mooie ondernemersverhaal haar steentje heeft kunnen bijdragen.

LENINGEN • PMV verleent sinds 2009 achtergestelde leningen tot 5 miljoen euro aan kmo's die een belangrijke meerwaarde creëren voor Vlaanderen. Bovendien verschaft PMV sinds 2015 ook bedrijfsleningen met een niet-achtergesteld, senior, karakter. Dat gebeurt in co-financiering met één of meerdere banken.

Ook in onze buurlanden, in Brussel en in Wallonië voltrekt zich een gelijkaardige ontwikkeling in het aanbod aan alternatieve financieringskanalen waarvoor de naam 'groeimazzanine' niet langer de lading dekt. PMV veranderde



De Leopoldskazerne in Gent wordt het toekomstige hoofdkwartier van de Provincie Oost-Vlaanderen.

enkele jaren een nieuwe stek van circa 24.000 m². Zij zullen er aan de slag gaan volgens de principes van het nieuwe werken.

PMV neemt bij deze herontwikkeling de rol op van projectregisseur. Zij lanceerde in juni 2015 een publiek-private samenwerkingsprocedure voor het ontwerp, de bouw en de uitbating van de vernieuwde Leopoldskazerne. De onderhandelingen lopen via een zogenaamde concurrentiedialoog. Dat is een specifieke gunningsprocedure voor complexe projecten. Daaruit kwamen zes kandidaat-consortia, die midden 2016 een voorstel zullen indienen. De gunning van de opdracht is voorzien in het voorjaar van 2017.

Om de herontwikkeling van de Leopoldskazerne mogelijk te maken, begeleidt PMV het provinciebestuur ook bij de verkoop van een aantal eigendommen. Het gaat onder meer om het Provinciaal Administratief Centrum Het Zuid, het voor-malige seminarie en Huis van de Economie aan de Reep, en om het historische Metselaarshuis tegenover de Sint-Niklaaskerk.

LUXEXCEL • In de wereld van driedimensionaal geprinte lenzen en optische componenten is het in 2009 in Goes (Nederland) opgerichte bedrijf LUXeXcel een referentie. De onderneming heeft een leidende positie in het ontwikkelen en naar de markt brengen van 3D-printtechnologie voor optica

en investeert op dit ogenblik in een productiefaciliteit in Turnhout.

De lenzen van LUXeXcel worden niet in laagjes opgebouwd, zoals dat gebruikelijk is bij het klassieke 3D-printen. Het bedrijf heeft een alternatieve methode waarbij men het plastic of de kunststof op een druppelvormige manier aanbrengt en telkens uithardt door het belichten met ultraviolet. Dit procedé heeft het extra voordeel dat er geen nabewerking meer is vereist.

Deze werkwijze laat LUXeXcel toe om nieuwe oplossingen aan te bieden voor prototyping in verschillende marktsegmenten, zoals bijvoorbeeld bij LED-verlichting. Vernieuwend en competitief is het ook in het 3D-printen van series. Daarom zet het bedrijf sterk in op de brillenmarkt, die vandaag nog in handen is van een aantal grote spelers. Het printen van brillenglazen zou immers een enorme doorbraak betekenen en nieuwe mogelijkheden bieden voor innovatieve marktspelers.

Het is de bedoeling van LUXeXcel om in 2016 een pilootproject op te starten bij een oogheelkundig laboratorium. Als de kwaliteit van de geprinte lenzen daar voldoende is bewezen, zal men de methode verder uitrollen naar andere labs in Europa en de Verenigde Staten.

In juli 2015 sloot PMV zich aan bij de investeringsfondsen Set Ventures en Munich Venture Partners voor een kapitaalronde van 7,5 miljoen euro. Dat geld dient om de verdere groei van het bedrijf te financieren.



De lenzen van LUXeXcel worden niet in laagjes opgebouwd, zoals dat gebruikelijk is bij klassiek 3D-printen. Het bedrijf heeft een alternatieve methode waarbij men het plastic of de kunststof op een druppelvormige manier aanbrengt en telkens uithardt door het belichten met ultraviolet.



MALYSSE-STERIMA • De groep Malysse-Sterima levert een brede waaier van diensten aan de gezondheids- en de zorgsector. Haar klanten zijn ziekenhuizen, rust- en verzorgingstehuizen, en hun toeleveranciers, verspreid over de Benelux. De diensten bestaan uit (i) het textielbeheer voor ziekenhuizen en woon- en zorgcentra, (ii) sterilisatiediensten voor ziekenhuizen en medische bedrijven, en (iii) logistieke diensten voor ziekenhuizen, woon- en zorgcentra, medische groothandels en farmaceutische bedrijven.

De groep realiseert een omzet van ongeveer 50 miljoen euro en stelt ruim zevenhonderd mensen tewerk, waarvan vijfhonderdvijftig in Vlaanderen. Omwille van het hoge aantal laaggeschoolden, allochtonen en minderbegaafden (via beschutte werkplaatsen) dat ze tewerkstelt, vervult Malysse-Sterima een belangrijke maatschappelijke rol in Vlaanderen.

De familiale aandeelhouders, PMV en de huisbankiers lever-

den begin 2015 een belangrijke inspanning voor het financieren van de verdere modernisering en automatisering van de industriële wasserijen van de groep in Aarschot, Geraardsbergen, Heule en Villers-Le-Bouillet. Met die investeringen kan de groep zich beter wapenen tegen de toenemende uitdagingen in de zorgsector en werkt ze aan een duurzame marktpositionering.

MEZZANINE PARTNERS 1

Dit is een investeringsfonds dat zich uitsluitend toelegt op het verschaffen van mezzaninefinanciering. Dat is een hybride financieringsvorm die het midden houdt tussen aandelenkapitaal en bankfinanciering. Het fonds heeft 100 miljoen euro ter beschikking. De initiatiefnemers, PMV en de familiale groep Capital@Rent, brachten elk 15 miljoen euro in. De overige middelen komen van Vlaamse investeerders, industriëlen en van ING België, dat als strategische partner bankfinanciering verschaft op het niveau van het fonds.

Met de oprichting van dit gezamenlijke fonds beogen PMV en Capital@Rent om een structureel aanbod te formuleren voor de financiering van grotere ondernemingen. Het investeringsticket per bedrijf bedraagt minimum 2,5 en maximum 10 miljoen euro. Het is de bedoeling om tegen eind 2017 een gediversifieerde portefeuille van vijftien tot twintig financieringen uit te bouwen.

MIDIAGNOSTICS • In mei 2015 investeerde PMV 10 miljoen euro in miDiagnostics, een initiatief van het Leuvense onderzoekscentrum imec en John Hopkins Medicine (Baltimore).

Deze twee instituten met wereldfaam ontwikkelen miLab. Dat is een enkele vierkante centimeter groot toestel waarmee mensen eigenhandig een volledige bloedanalyse kunnen doen in slechts tien tot vijftien minuten. Als de resultaten tegenvallen, kunnen zij via de smartphone meteen naar de huisarts worden gestuurd. Het toestel zal bij de apotheker zo'n tien tot twintig euro kosten.

Met dit geavanceerde zelfdiagnoseplatform wil miDiagnostics een nieuwe stap zetten in de richting van een betere en meer gepersonaliseerde geneeskunde. Een correcte en snelle diagnose en opvolging zijn daarbij immers van kapitaal belang.

miDiagnostics is erin geslaagd om hiervoor in totaal 60 miljoen euro op te halen. Het is daarmee de meest gekapitaliseerde start-up in ons land, en zelfs in Europa. De andere investeerders in deze ronde zijn Alychio nv, de familieholding van Marc Coucke (29,5 mln. euro), Michel Akkermans (12,5 mln. euro), imec en John Hopkins Medicine (8 mln. euro).

I N T S U S E N . .

Op 22 september 2015 sloeg PMV
haar vleugels uit tijdens de Flanders'
Informal Summit in de Gentse opera.



I N T R E V I E W

KRIS LEYSEN

Zaakvoerder en
hondentrainer
Anelca Wise Dogs
Academy



ONDERNEMERS- GELUK MOET JE AFDWINGEN

Het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Het zou de lijfspreuk kunnen zijn van Kris Leysen, zaakvoerder van Anelca Wise Dogs Academy. Na een carrière van dertig jaar bij de rijkswacht besloot hij het roer radicaal om te gooien en zijn passie in de praktijk om te zetten. Dankzij zijn uitgebreide expertise als hondenopleider weet hij zich meteen te nestelen in een veelbelovende niche.

‘Think Dog’. Het is de baseline die direct in het oog springt in de correspondentie met Kris voor het vastleggen van het interview. Het typeert hem ten voeten uit. Zijn leven, en ook dat van zijn partner, staat volledig in het teken van deze trouwe viervoeter. Hij als opleider van honden, zij als uitbaatster van een hondentrim-salon. Met het geld van de Startlening+ zijn de inrichtingswerken in hun industrieel pand volop aan de gang. “De financiering van ons project was niet evident”, legt Kris uit. “Vooral omdat we nog geen cijfers konden voorleggen, was het moeilijk om een bankpartner te overtuigen. Bovendien waren andere financieringsvormen geen optie, omdat ik mijn onafhankelijkheid wilde bewaren. Het probleem was het startkapitaal, en daar bood PMV/Z de goede oplossing.”

BEDWANTSEN

Het businessplan van Kris bestond initieel uit het opleiden, verkopen en leasen van drugs- en patrouillehonden. Toen hij echter op een avond een reportage zag over bedwantsen die in het Brusselse de hotelkamers teisterden, ging de bal snel aan het rollen. De bedwants of wand-luis is een klein vleugelloos insect dat zijn naam dankt aan de plek waar ze meestal te vinden zijn, namelijk in en rond het bed. Hij leeft van bloed van onder andere de mens. De laatste jaren lijkt de bedwants bezig aan een comeback. Het spreekt voor zich dat hotels deze ongenode gast niet graag zien komen, en nog liever zien gaan. Ongediertebestrijdingsfirma's kunnen dit probleem wel aanpakken, maar niet erg efficiënt en bovendien tegen een hoge kostprijs.



“DRIE MINUTEN. ZO LANG DEED ONZE COCKER SPANIËL NEMESIS EROVER OM BEDWANTSEN TE DETECTEREN. EEN BESTRIJDINGSFIRMA HEEFT DAAR EEN HALF UUR VOOR NODIG.”

Hoewel Kris nog nooit had gehoord van bedwantsen, zag hij wel meteen de mogelijkheden om zijn honden in te zetten. Na een zoektocht op het internet bleek dit idee ook niet nieuw te zijn. Kris: “Ik ben de mosterd voor een stukje gaan halen in Amerika. Daar zijn er honderd zeventig hondenteams die enkel met het probleem van de bedwantsen bezig zijn. Tijdens een kort verblijf in Alabama heb ik vijftientig honden gezien die dat kennen, en ook gekeken wat de valkuilen waren. Al die inzichten heb ik meegenomen naar België, naar mijn eigen hand gezet en zo een heel interessante deur geopend.”

COCKER SPANIEL

De keuze van de hond is doorslaggevend. De hond in kwestie moet immers beschikken over de juiste vaardigheden en ook een hoog aaibaarheidsgehalte hebben om de hotelgasten niet af te schrikken. Op dat moment kwam de Cocker Spaniel in beeld, de ideale mix van intelligentie en werklust, gecombineerd met

een zachtaardig karakter. Met de Amerikaanse kennis in het achterhoofd leidde Kris als testcase één Cocker Spaniel op. Het resultaat was meteen spectaculair: “Drie minuten. Zo lang deed onze Nemesis, onze Cocker Spaniël, erover om de bedwantsen te detecteren. Als je dit vergelijkt met het half uur per kamer dat een bestrijdingsfirma nodig heeft, dan zit je daar met een enorme tijdswinst. Bovendien is een hondenneus ook veel effectiever.”

EERSTE WERKNEMER

Het spreekt voor zich dat niet enkel Kris maar ook ongediertebestrijdingsfirma's hier direct brood in zagen. De bedoeling is om voortaan ook proactief te gaan detecteren in de verschillende hotelkamers, en om ook na bestrijding de hond te laten controleren of de kamer bedwantsenvrij is. Kris wil hiervoor zes honden gaan opleiden, allemaal Cocker Spaniëls. De eerste bestellingen vanuit België en Nederland rollen ondertussen vlot binnen, maar Kris is er ook van overtuigd dat hij dit internationaal kan uitrollen. Hij heeft ook al zijn eerste medewerker aangeworven.

“Op dit moment gaat alles razendsnel, zodat ik snel opnieuw zal moeten uitbreiden. Ik ben blij dat het zo goed loopt en best wel trots dat ik deze niche kan bewerken door zelf inventief te zijn. Geluk overvalt je soms, maar in mijn geval heb ik het toch voor een groot stuk zelf afgedwongen. Bovendien stopt mijn verhaal niet bij de bedwantsen. Voor alles wat met geur te maken heeft, kan ik diensten aanbieden.”

NOBELWIND • In oktober 2015 haalde Nobelwind nv een investeringspakket op van zo'n 655 miljoen euro bij haar bestaande aandeelhouders - Meewind (19,9 percent), Parkwind (41,08 percent) en Sumitomo Corporation (39,02 percent) - en bij een aantal Belgische, Europese en Japanse financiële instellingen.

Een centrale rol in dit financieringsproject was weggelegd voor de Europese Investeringsbank, die 250 miljoen euro inbracht in haar strijd tegen de klimaatverandering en voor duurzame energie. Andere betrokken banken waren BNP Paribas Fortis, Rabobank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation en Mizuho Bank. De Deense en Noorse exportkredietinstellingen EKF en GIEK namen ook deel aan deze financieringsronde. Achtergestelde schuld werd verleend door de bestaande

aandeelhouders, door het PMF Infrastructure Fund, door de beursgenoteerde infrastructuurinvesteerder TINC en DG Infra Yield. PMV heeft via de nv Parkwind, waarin ook de Colruyt Group en de investeringsholding Korys participeren, een belang van 6,74 percent in Nobelwind.

De middelen dienen om, vlak naast het al gerealiseerde offshore windmolenpark van Belwind, een bijkomend windpark te bouwen op 46 kilometer voor de Belgische kust. Nobelwind plaatst er vijftig MHI Vestas-turbines. Dat is goed voor een totale capaciteit van 165 megawatt of zowat de jaarlijkse stroombehoefte van 186.000 gezinnen. Omdat de aansluiting aan land gebeurt met een hoogspanningskabel die Nobelwind zal delen met het Northwind-project, kan men een belangrijke kostensynergie creëren en daalt ook het projectrisico. De werken zullen duren tot 2017.

De haven van Oostende werd gekozen als rangeerhaven. Om het park gedurende de hele looptijd operationeel te houden, zal de Deense turbinebouwer Vestas zijn team in Oostende verder uitbreiden. Nobelwind werkt voor het plaatsen van de turbines ook samen met de Vlaamse baggeraar Jan De Nul.



PHARMAFLUIDICS • Deze spin-off van de Vrije Universiteit Brussel (VUB) biedt laboranten de mogelijkheid om heel complexe biologische stalen efficiënter te analyseren. Voor de specialisten onder ons: het bedrijf ontwikkelt een nieuwe generatie van hoogperformante kolommen voor chromatografische, moleculaire scheidingen.⁵ Dat is belangrijk voor beter onderzoek naar complexe ziekten zoals kanker en diabetes, en voor de sterke groei van biofarmaceutische producten.

Het bedrijf werd in 2010 opgericht aan de vakgroep Chemische Ingenieurstechnieken en Industriële Scheikunde van de VUB, maar verhuisde in 2014 naar het Gentse wetenschapspark Ardoyen. Die keuze voor het hart van de Vlaamse biotechcluster

was strategisch. Het is immers de perfecte uitvalbasis om samen te werken met sectorgenoten, die bovendien beschikken over een fenomenaal Europees en internationaal netwerk. De eerste productlijn vond alvast zijn weg naar verschillende laboratoria van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie.

PMV investeerde in augustus 2015, samen met Qbic Arkiv Fund en SOFI, nog eens bijkomend 750.000 euro in PharmaFluidics. Het bedrijf zal deze fondsen gebruiken voor de verdere ontwikkeling van industrieel inzetbare kolommen in gerichte doelapplicaties, waaronder het sterk aan belang winnende domein van de proteomica.⁶ De mogelijke toepassingsgebieden zullen dus verder uitbreiden, onder meer in samenwerking met het Kortrijkse Research Institute for Chromatography. Dat is een wereldwijd gerenommeerd onderzoekscentrum voor chromatografie en massaspectrometrie.

5. Chromatografie is een scheidingstechniek waarmee mengsels van verschillende stoffen gescheiden kunnen worden in hun samenstellende componenten.

6. Proteomica is de studie van het proteoom. Dat zijn alle eiwitten (proteïnen) van een organisme of een deel van een organisme (zoals een orgaan, een cel, of een subcellulaire structuur). Het vakgebied van de proteomica kan beschouwd worden als een onderdeel van de systeembioologie.

I N T S U S E N . .

Op 20 oktober 2015 zwaaide Clair Ysebaert in de Gentse Handelsbeurs af als voorzitter van PMV.





Q-BIOLOGICALS • De door het weekblad *Trends* bekroonde Oost-Vlaamse starter Q-Biologicals, bereikte eind 2015 een overnameakkoord met de Franse Amatsigroup. Dit Franse dienstenbedrijf richt zich volledig op de ontwikkeling van farmaceutische producten voor menselijk en veterinair gebruik en is al vijftientig jaar actief in het domein van zogenaamde 'contract manufacturing'. Haar activiteiten zijn dan ook heel complementair aan die van Q-Biologicals, dat - onder streng gecontroleerde voorwaarden - geneesmiddelen en vaccins uit natuurlijke eiwitten produceert voor derden. Amatsigroup was met deze transactie niet aan zijn proefstuk toe. In 2014 toonde het al interesse in het ecosysteem van de Vlaamse levenswetenschappen met de overname van SEPS Pharma.

Q-Biologicals is een spin-off van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB)

en de Universiteit Gent. Het bedrijf is ontstaan in 2011 toen Innogenetics, na zijn overname door Fujirebio, de productie van biologische moleculen voor derden stopzette. Professor Annie Van Broekhoven en enkele medewerkers beslisten daarop om deze Vlaamse expertise te verankeren in een nieuw bedrijf.

Dat gebeurde met een investering van circa twee miljoen euro door PMV (SOFI), Life Sciences Research Partners en het VIB. Het bedrijf groeide al snel uit tot een vaste waarde in het Vlaamse biotechlandchap. Zijn hooggekwalificeerde medewerkers hebben meer dan twintig jaar ervaring in biofarmaceutische productie-ontwikkeling. De overname van Q-Biologicals door Amatsigroup betekent voor PMV dus niet alleen een succesvolle exit maar biedt ook de garantie dat dit gedegen onderzoeksteam zijn activiteiten in Vlaanderen verder zal kunnen uitbouwen.

SCHOOLGEBOUWEN •

Vlaanderen heeft een grote behoefte aan nieuwe duurzame schoolinfrastructuur. PMV doet haar duit in het zakje met het publiek-private samenwerkingsproject 'Scholen van Morgen'. Het gaat om het ontwerpen, financieren, bouwen en onderhouden van een tweehonderdtal schoolgebouwen, verspreid over alle netten. Elke School van Morgen is een uniek project, gebaseerd op de lokale noden en visie. Zij beantwoorden aan alle moderne eisen qua duurzaamheid, comfort en flexibiliteit.

De totale projectwaarde bedraagt anderhalf miljard euro. Het programma voor scholenbouw is dus ook een belangrijke stimulans voor onze economie.

De eerste School van Morgen werd opgeleverd in 2014. In 2015 kwam het programma op volle snelheid met vanaf de zomer wekelijkse opleveringen.

Bijna alle bouwvergunningen zijn ondertussen rond en de werven starten snel na elkaar op, om in 2016 op kruissnelheid te komen met 127 scholen die tegelijkertijd in bouwfase zullen zitten.

Voor de realisatie van dit grootschalige PPS-project participeert PMV via haar dochter nv School Invest, die 25 percent plus één van de aandelen bezit in de nv DBFM Scholen van Morgen. De overige aandelen zijn in handen van de private partner Fscholen. Dat is een samenwerkingsverband tussen BNP Paribas Fortis en AG Real Estate. Bovendien adviseert PMV het agentschap voor Infrastructuur in het Onderwijs (AGION) bij het opzetten en aanbesteden van dit project en zetelt zij ook in de raad van bestuur van de nv DBFM Scholen van Morgen om daar de belangen van de publieke partner te bewaken.

SINT-ANNAKERK

GENT • Stadsarchitect Lodewijk Roelandt (1786-1864), onder meer gekend van de Gentse universiteitsaula, de opera en het oude gerechtsgebouw, ontwierp de Sint-Annakerk in 1851. Zij zou de oude Sint-Annakapel uit 1644 in de Lange Violettestraat vervangen. Twee jaar later konden de bouwwerken aan het Sint-Annaplein starten en op 12 juni 1866 wijdde bisschop Hendrik-Frans Bracq (1804-1888) de nieuwe kerk plechtig in.

Het gebouw is ontworpen in Rundbogenstil. Dat is een eclectische stijl met romaanse, Byzantijnse en gotische elementen, die aanvankelijk werd bedacht door de Duitse architect Heinrich Hübsch (1795-1863). Zij werd meestal gebruikt voor stations en synagogen. En, hoewel de stijl oorspronkelijk een uitdrukking was van het

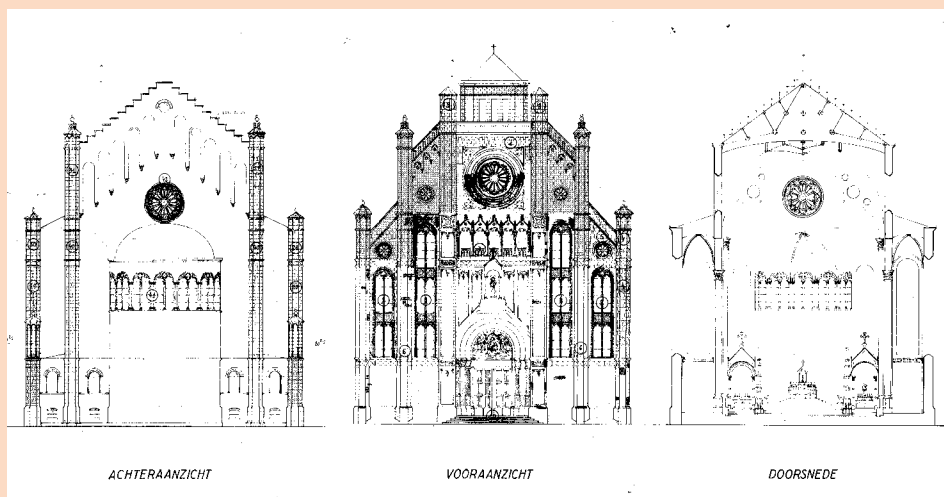




I N T U S S E N

In het Errerahuis tekenden PMV en het Europees Investeringsfonds op 26 november 2015 een samenwerkingsovereenkomst in het kader van het Europees Fonds voor Strategische Investerings (EFISI).

(v.l.n.r.: Michel Casselman, algemeen manager PMV; Geert Bourgeois, minister-president van de Vlaamse regering; Marianne Thyssen, Europees commissaris voor Werk, Sociale Zaken, Vaardigheden en Arbeidsmobiliteit; Pier Luigi Gilibert, Chief Executive European Investment Fund.)



De Sint-Annakerk in Gent.

vroege nationalistische reveil in Duitsland, verspreidde hij zich via de diaspora al snel naar Engeland, Hongarije, Polen, de Verenigde Staten en ... België.⁷

Momenteel is de Sint-Annakerk nog sporadisch in gebruik voor erediensten en concerten. Maar, omdat de parochie kampt met een steeds kleiner en ouder wordende gemeenschap, waar de vitaliteit en de draagkracht voor de toekomst een probleem stellen, besliste de stad Gent, in samenspraak met het bisdom in het 'Dekenaal kerkenplan Gent-stad', om de kerk op korte of middellange termijn in aanmerking te nemen voor herbestemming. Sowieso dringen er zich ook restauratiewerken op aan het in- en exterieur van het gebouw.

Bij deze herbestemming zal men zo veel mogelijk rekening houden met de inspraakmogelijkheden van de verschillende belanghebbenden, zoals het

bisdom en diverse Vlaamse en stedelijke diensten. Het is de stad Gent die, als eigenaar van het gebouw, een nieuwe, zinvolle functie zoekt en daartoe de zakelijke rechten op korte termijn wil overdragen.

Zij werkt hierbij samen met de Vlaamse Erfgoedkuis. Dat is een joint venture tussen de Vlaamse erfgoedorganisatie Herita en PMV. Het doel is om een publieke en/of private partner aan te trekken die instaat voor de noodzakelijke restauratiewerken en voor de volledige exploitatie van het gebouw in de komende jaren. De Vlaamse Erfgoedkuis onderzoekt bovendien of zij een actieve rol kan spelen als investeerder in het project. Meer informatie over de mogelijkheden van de Erfgoedkuis vindt u op www.vlaamseerfgoedkuis.be

SLIM TURNHOUT • Aan het station van de kaartenstad herontwikkelt de nv Slim Turnhout enkele verlaten industriële terreinen. Het gaat om de voormalige sites van het verpakingsbedrijf Foresco en van Atelfond, een staalconstructiebedrijf. In 2012

werd hiervoor een brownfield-convenant afgesloten. Het masterplan voor de site voorziet de bouw van zeshonderd woningen, aangevuld met kantoren, winkels, studentenkamers en een woonzorgcentrum of assistentie-woningen.

Het unieke van dit project is dat Slim Turnhout, als eerste in Vlaanderen, via doorgedreven sociale innovatie wil komen tot een nieuwe woonzorgzone waar de bewoners voor elkaar zorgen. Dit laat mensen toe om langer te blijven wonen in hun eigen huis en leidt tot lagere maatschappelijke kosten. Dit bijzondere concept werd mee bedacht en uitgewerkt door het Vlaams Instituut voor Technologisch Onderzoek en de Thomas More Hogeschool.

PMV zorgde in Turnhout ook voor een vernieuwende vorm van samenwerking tussen de publieke en de private grondeigenaren. Door de creatie van een grondbank, waarbij alle eigenaars dezelfde prijs per vierkante meter krijgen voor hun terrein, los van de latere ontwikkeling, ontstaat er een win-winsituatie waarbij het gemeenschappelijke belang van de eigenaren primeert.

Behalve PMV zijn ook de Stad Turnhout (via ASK nv) en de ontwikkelaar ION aandeelhouder van Slim Turnhout. PMV participeert voor 88.750 euro (17,75 percent van de aandelen) in het kapitaal en verleende een achtergestelde lening van 1.250.000 euro als bijkomende financiering. ASK verkreeg ook een wettelijk krediet van 600.000 euro.

De Vlaamse Overheid kende 2,6 miljoen euro subsidies toe in het kader van het stadsvernieuwingsfonds. Men zal een deel van deze subsidies gebruiken om een warmtenet voor de hele site

te financieren. De aanleg van dit net startte eind 2015.

Slim Turnhout zal de terreinen exploiteren en de nodige infrastructuur aanleggen. Aparte projectvennootschappen zullen de opstellen gefaseerd ontwikkelen, tot in 2025.

De eerste fase van het project, die bestaat uit honderd negenendertig wooneenheden, is al gedeeltelijk gerealiseerd door ION. De eerste woningen zullen worden opgeleverd vanaf april 2016. Neem alvast een kijkje op de website www.niefhout.be

De ontwikkeling van de volgende fasen, namelijk het centraal gelegen pioniersgebouw en de kantoren aan de zijkant van het station, is momenteel in voorbereiding. In 2016 zullen hiervoor de nodige vergunningen kunnen worden aangevraagd. PMV voorziet bovendien om mee te investeren in deze vastgoedontwikkelingen.

Meer informatie vindt u op www.slimturnhout.be

SPORT-INFRASTRUCTUURPLAN •

Vijf jaar geleden stond PMV mee aan de wieg van een inhaalbeweging in sportinfrastructuur via publiek-private samenwerking. Zij realiseerde ondertussen al verschillende kunstgrasvelden, eenvoudige sporthallen, multifunctionele sportcentra en zwembaden doorheen Vlaanderen. De overheid voorziet telkens een subsidie van maximaal dertig percent van de jaarlijkse bruto beschikbaarheidsvergoeding die de gemeenten moeten betalen voor deze infrastructuur.

Het hele project heeft een investeringswaarde van circa 200 miljoen euro en de private partner staat telkens in voor het onderhoud (en eventueel de exploitatie) op langere termijn.

Na de oplevering van achtenveertig kunstgrasvelden in de periode 2010-2015, zal men in 2016 nog vijftien kunstgrasvelden en de laatste multifunctionele sportcentra realiseren. Samen met de negen al uitgevoerde eenvoudige sporthallen en het zwembad in Westerlo leidt dit tot een welkome stijging van de beschikbare sportinfrastructuur in Vlaanderen.

PMV begeleidde ook de gunningsprocedures voor zes multifunctionele sportcentra in Aalst, Brugge, Halle, Heist-op-den-Berg, Hoogstraten en Lanaken. De eerste drie centra (waaronder twee recreatieve zwembadcomplexen) zijn al operationeel, terwijl het multifunctionele sportcentrum in Aalst en het recreatieve zwembadcomplex in Halle de deuren zullen openen in september 2016. De bouw van het multifunctionele sportcomplex in Lanaken (mét zwembad) start eveneens in 2016 en zal de inhaalbeweging in sportinfrastructuur met succes afronden.

STARTLENING • Met deze achtergestelde lening kunnen starters de financiële structuur van hun onderneming versterken. Het gaat dan om ondernemers die sinds minder dan vier jaar actief zijn in hoofdberoep. De lening bedraagt ten hoogste 100.000 euro. Zij is beperkt tot maximum 50 percent van de investeringsbehoefte en tot viermaal de eigen inbreng, die men eventueel ook kan inbrengen via een Winwinlening. Voor elke euro die u zelf of via een andere bron inbrengt kunt u dus vier euro lenen. Bovendien kan dat aan een aantrekkelijke rentevoet van 3 percent en kunnen ondernemers een of twee jaar vrijstelling

7. Curran, Kathleen, *The Romanesque Revival: Religion, Politics and Transnational Exchange* (Pennsylvania: Penn State Press, 2003)

vrije

T R
I
B U
N
E

**KOENRAAD
DEBACKERE**

Vlaams hoogleraar,
gespecialiseerd in
technologie-,
innovatie-
management &
innovatiebeleid
Faculteit Economie
& Bedrijfs-
wetenschappen,
KU Leuven



INNOVERENDE FAMILIES, INNOVERENDE BEDRIJVEN

Een regio van kmo's, van familiebedrijven. Zo wordt het economisch weefsel van Vlaanderen vaak beschreven. En terecht. Onmiddellijk duikt dan de vraag op: wat betekent dit naar vernieuwing en verjonging toe? Ook terecht. Immers, is de familie een aanjager van vernieuwing en verandering? Of is de familie juist een dam tegen vernieuwing en verandering? Het feit dat beide vragen gesteld worden, duidt erop dat er verklaringen kunnen bedacht worden die zowel in de ene richting als in de andere richting wijzen. Interessant en relevant dus om hierbij iets meer uitgebreid stil te staan.

**"INNOVEREN MET
RESPECT VOOR
HUN DNA."**

Wanneer we het hebben over vernieuwing en verandering, dan is innovatie het eerste begrip dat opduikt. Een begrip dat de laatste decennia een veelheid en een diversiteit aan invullingen heeft gekregen. Het is belangrijk om dit te onthouden, omdat het aantoont dat innovatie niet iets is met een bijwijlen abstracte, generieke betekenis, maar integendeel de onderneming noodzaakt om na te denken over welk soort innovatie het best past bij haar "genetische make-up", of nog, bij haar DNA.

Veertig jaar geleden was innovatie heel duidelijk technologisch van aard. Het betrof nieuwe technologieën. Al heel snel kwam het inzicht dat we deze technologieën niet allemaal over eenzelfde kam kunnen scheren. Sommige technologische innovaties zijn eerder beperkt qua stap voorwaarts, zijn heel incrementeel. Andere blijken een veel meer dramatische impact te hebben; ze zijn het begin van een golf van creatieve destructie zoals beschreven door Joseph Schumpeter. Ze worden radicale of doorbraak-innovaties genoemd. Nogal vaak zijn ze afkomstig van heel innovatieve, startende ondernemingen.

IMPACT OP DE MARKT

Maar de lading werd met de jaren nog meer divers. Innovatie is immers niet enkel iets wat zich aan de grenzen van ons technologisch kunnen afspeelt. Innovatie wil duidelijk eerst en vooral een impact in de markt. In lijn trouwens met de originele definitie: innovatie is het huwelijk van nieuwe kennis, van een nieuwe combinatie van technologieën (nieuw en/of bestaand), met de succesvolle introductie ervan in een marktomgeving onder de vorm van nieuwe of verbeterde producten, diensten en processen.

Het (her)ontdekken van deze focus op de markt zorgt ervoor dat marktinnovaties de laatste twee decennia stevast meer aandacht krijgen. Clayton Christensen verwierf een reputatie als innovatiegoeroe door de introductie van de begrippen 'ondersteunende' innovatie en 'disruptieve' innovatie. Het unieke aan zijn benadering ligt in het feit dat innovatie heel expliciet als een verbetering of een disruptie in de markt gepositioneerd wordt. Technologie is onderliggend uiteraard wel aanwezig, maar krijgt in deze benadering niet de prominente, bepalende rol die ze in het kielzog van de theorieën van Joseph Schumpeter kreeg.

Ondertussen werd de lading nog meer divers doordat ook organisatorische innovaties expliciete aandacht kregen, evenals een veelheid van thematische innovaties, zoals eco-innovatie, energie-innovatie, digitale innovatie etc.

Kortom, wanneer we onderneming en innovatie koppelen, dan moeten we goed beseffen dat dit een veelheid aan betekenissen betreft. En zoals onmiddellijk zal blijken, is dit niet zonder belang wanneer we innovatie bestuderen in familiale ondernemingen.

INNOVATIE IN FAMILIALE ONDERNEMINGEN

Familiale ondernemingen vormen de ruggengraat van het Vlaamse economische weefsel. Het is dus niet zonder belang om de rol en de plaats van het innovatieproces in die groep van ondernemingen nader te bestuderen. Vooraleer terug te grijpen naar innovatie an sich, eerst even stilstaan bij de investeringen die deze familiale ondernemingen doen in onderzoek en ontwikkeling. Vanuit het perspectief van technologische innovatie zijn investeringen in onderzoek en ontwikkeling immers een belangrijke hefboom.

Er zijn redenen om aan te nemen dat familiale bedrijven, dankzij de langetermijnvisie van de familiale aandeelhouders en hun streven naar duurzame continuïteit, gemiddeld genomen meer zouden investeren in onderzoek en ontwikkeling dan niet-familiaal gecontroleerde ondernemingen. Maar evenzeer zijn er verklaringen waarom familiaal gecontroleerde ondernemingen minder zouden investeren in onderzoek en ontwikkeling dan hun niet-familiaal gecontroleerde tegenhangers. Bijvoorbeeld: een focus op winstuitkeringen aan de familie, een focus op harmonie tussen familieleden ten koste van het nemen van risico, een focus op continuïteit waarbij fundamentele veranderingen met argwaan bekeken worden.

Wanneer we het empirische bewijsmateriaal erbij halen, door het in kaart brengen van de investeringen in onderzoek en ontwikkeling bij familiale ondernemingen, dan stellen we vast dat ze tot op heden gemiddeld genomen, minder investeren in onderzoek en ontwikkeling dan hun niet-familiale tegenhangers. Alhoewel we vaststellen dat ook bij de familiale ondernemingen deze investeringen de laatste jaren wel in de lift zitten. En alhoewel het ook duidelijk is dat, wanneer familiale ondernemingen wel voldoende investeren in onderzoek en ontwikkeling, deze investeringen een duidelijke en positieve impact hebben op de introductie van vernieuwde producten en diensten door die ondernemingen. Kortom, gemiddeld genomen wordt dan wel minder geïnvesteerd in onderzoek en ontwikkeling, maar eens die investeringen er zijn, werpen ze zeker hun vruchten af.

Echter, zoals uit de bovenstaande definities blijkt, is innovatie meer dan onderzoek en ontwikkeling. Bijgevolg, wat leren innovatiegegevens van familiale ondernemingen ons? Hier zijn de inzichten van heel wat empirisch onderzoek duidelijk positief. Maar om de innovatieprestaties van familiale ondernemingen te karakteriseren, moeten we eerst enkele van hun typische sterktes onder de loep te nemen.

Familiale ondernemingen worden gemiddeld genomen gekenmerkt door meer flexibele structuren en processen dan hun niet-familiale tegenpolen. Zoals heel wat onderzoeksliteratuur aantoont, is dit een van de onderscheidende kenmerken van familiale ondernemingen. Dankzij de aanwezigheid van familiale aandeelhouders zijn ze vaak minder formalistisch en zijn daardoor gekenmerkt door meer flexibele organisatievormen. Deze organisatieflexibiliteit is ondertussen door heel wat empirisch onderzoek gevalideerd. En wanneer het op innovatie aankomt, dan blijkt deze flexibiliteit op zich een belangrijke en significante determinant te zijn van prestaties op het vlak van product- en procesinnovatie. Meer bepaald kunnen we zo aantonen dat deze organisatieflexibiliteit een positieve impact heeft op de mate waarin de familiale onderneming in staat is om vernieuwde producten naar de markt te brengen. Bovendien stelt die organisatieflexibiliteit de familiale onderneming in staat om heel efficiënt aan procesinnovatie te doen.

Immers, deze organisatieflexibiliteit blijkt het makkelijker te maken voor de medewerkers om “normale” routinetaken af te wisselen met vernieuwingsactiviteiten, waardoor hun efficiëntie hoger is dan die van voltijdse cross-functionele teams. Een dergelijke benadering heeft bovendien het voordeel dat ze de kosten strikter onder controle houdt, waardoor het mogelijk wordt om met minder investeringen in onderzoek en ontwikkeling toch degelijke innovatieprestaties neer te zetten. De resulterende innovaties zijn daarbij veel beter afgestemd op de kennis, de kunde en de maat van de onderneming. Dat leidt op zijn beurt tot innovatieprestaties die mogen gezien worden.

DE NOOD AAN FAMILY-DRIVEN INNOVATIE (FDI)

Deze inzichten hebben recent geleid tot het inzicht dat er nood is aan een uniek beheerkader om innovatie in familiale ondernemingen te ondersteunen en te faciliteren. Het zogenaamde Family-Driven Innovatiekader, in 2015 ontwikkeld door De Massis, Di Minin en Frattini, biedt hiertoe een veelbelovende, geïntegreerde en gedetailleerde benadering. Meer bepaald reikt het een basis aan waarop de specifieke eigenschappen van een familiale onderneming gekoppeld worden aan wat voor de onderneming het betere innovatietraject is. Kortom, het FDI-kader wil het DNA van de familiale onderneming koppelen aan de vorm van innovatie die voor haar het meest slagkrachtig is.

Het FDI-kader zoekt daarbij de werkzame doorsnede op tussen de volgende belangrijke dimensies: de doelstellingen, motivatie, organisatiestructuur en beschikbare middelen van de familiale onderneming enerzijds en de optimale zoektocht naar kennis, het beheer van het innovatieproces en het type innovatie met grootste slaagkans voor de onderneming anderzijds.

Kortom, succesvol innoveren in familiale ondernemingen betekent innoveren met respect voor hun DNA. En zoals ondertussen ten overvloede aangetoond, is dit geen onmogelijke opgave. Wel integendeel. Familiale ondernemingen beschikken over nogal wat troeven (juist te danken aan de aanwezigheid van familiaal aandeelhouderschap) die hun mogelijkheden tot flexibele organisatie tot een serieuze innovatiehefboom maken.

Verskillende cases van Vlaamse familiale ondernemingen tonen aan dat dit innovatieproces op maat geen holle slagzin is, maar een krachtig, resultaatgericht concept. Het is mooi om vast te stellen dat het Vlaamse innovatiebeleid ook ten volle inzet op die realiteit. Het beschikt daartoe over drie slagkrachtige instrumenten: het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen (VLAIO), de Vlaamse Innovatiecentra en PMV. Drie instrumenten die voluit kunnen worden ingezet in dienst van innoverende familiale ondernemingen in Vlaanderen.

TOT SLOT: INNOVERENDE FAMILIES, PIJLERS VAN INNOVERENDE ONDERNEMINGEN

Tot slot van dit korte essay enkele beschouwingen over de families achter de innoverende familiale bedrijven. Een niet onaanzienlijke sterkte van Vlaamse innoverende familiale ondernemingen ligt immers besloten in de wil en de ambitie van de familiale aandeelhouders om een onderneming te bouwen die staat voor duurzame groei. Deze wil en ambitie hebben ervoor gezorgd dat Vlaanderen vandaag onder zijn familiale ondernemingen al een mooie groep van verborgen kampioenen telt, zoals bleek uit een studie van VOKA in 2013, samen met Hermann Simon. Dit is een groep die we graag verder zien groeien in aantal en in sterktes, enerzijds als erkenning voor hen die dit mogelijk maken, maar anderzijds evenzeer als ruggengraat van een dynamisch, toekomstgericht Vlaams bedrijfsweefsel.

De families die hiertoe het risico nemen, hun talloze medewerkers motiveren, successen van het verleden in vraag stellen en tijdig vernieuwen, en daarbij expliciet hun vermogen investeren in de toekomst van onze regio, verdienen respect, erkenning en steun. Laat ons die onverkort geven. Het Vlaamse innovatie-instrumentarium en kennisweefsel zijn er klaar voor.

krijgen van kapitaalaflossing. De Startlening+ heeft een looptijd van drie tot tien jaar en is combineerbaar met kmo-cofinanciering. Het totaalbedrag van beide leningen mag echter niet meer bedragen dan 350.000 euro.

Ook voor werkzoekenden die een eigen zaak willen beginnen, heeft de Startlening+ enkele extra's te bieden. Zo bedraagt de looptijd van uw lening als werkzoekende minimum 5 jaar en vraagt PMV in dat geval geen waarborgen. Indien u de zaak of onderneming stopzet, dan kan zelfs een schuld tot 40.000 euro worden kwijtgescholden. U behoudt echter het recht op werkloosheidsuitkering bij stopzetting voor om het even welke reden binnen de vijftien jaar volgend op de start van uw activiteit als zelfstandige.

De Startlening+ is één van de twee resterende standaard-producten van PMV-dochter Participatiefonds Vlaanderen. Die vereenvoudigde onlangs nog haar aanbod om het nog beter af te stemmen op de noden van de markt. Samen met kmo-cofinanciering laat de Startlening+ toe om zelfstandige ondernemers, starters, werkzoekenden en kmo's vlot te bedienen. Sindsdien zit het aantal aanvragen ook in de lift. Op kruissnelheid voorziet men zelfs zo'n vijfhonderd financieringen per jaar.

Om een aanvraag in te dienen voor een Startlening+ kunt u zich richten tot een heel rist werkgeversorganisaties en steunpunten voor starters. U vindt een lijst met de beschikbare aanspreekpunten op www.pmv.eu

De Startlening+ geniet bovendien de steun van de Europese Unie onder de leninggarantiefaciliteit (Loan Guarantee Facility) die is opgenomen in

Verordening (EU) nr. 1287/2013 van het Europees Parlement en de Raad van 11 december 2013 tot vaststelling van een programma voor het concurrentievermogen van kleine en middelgrote ondernemingen (COSME) (2014-2020).

STORM HOLDINGS • Drie verschillende Storm Holdings investeren in de bouw en de uitbating van nieuwe windmolenparken op land, ontwikkeld door Storm Management. Twee holdingvennootschappen zijn actief in België, een derde in Ierland.

De eerste Storm Holding, opgericht in december 2011, is sinds eind 2014 uitgeïnvesteed en heeft acht windparken in portefeuille via verschillende dochtervennootschappen. Dat is goed voor achttien windturbines in Vlaanderen (Dilsen-Stokkem, Geel, Genk, Maasmechelen, Meer, Wachtebeke, Westerlo en Wielsbeke) en een totaal geïnstalleerd vermogen van 42 megawatt. Hiermee kan Storm Holding energie leveren voor dertigduizend gezinnen.

Storm Holding 2 werd begin 2015 opgericht en bouwde in maart van dat jaar twee turbines in Desselgem. Bovendien zijn er al plannen voor drie windturbines op de site van Arcelor Mittal in Gent. Het fonds zal uiteindelijk een gelijkaardige grootte hebben als de eerste Storm Holding, dit wil zeggen achttien turbines en een gezamenlijk vermogen van 46 megawatt.

Storm Holding Ierland dateert van midden 2015 en zal net als de vorige fondsen investeren in de bouw en uitbating van windmolenparken, zij het dan in Ierland. In september 2015 startte de bouw van zes turbines in Old Mill, goed voor

een geïnstalleerd vermogen van 17 megawatt.

PMV stond Storm Management bij vanaf het eerste uur. Zij leverde specifieke sectorkennis en investeringsmiddelen tijdens de lange en moeilijke ontwikkelperiode die eigen is aan het vergunnings-traject van grote windturbines. In elk windpark nam zij of haar dochter PMF Infrastructure Fund een belang van ongeveer 40 percent van het noodzakelijke investeringsbedrag, ofwel telkens 8 miljoen euro in de vorm van kapitaal en achtergestelde leningen. Op die manier leverde zij een wezenlijke bijdrage aan het realiseren van de Vlaamse en de Europese 20.20.20-doelstellingen.

STUDENT-ONDERNEMERS • In januari 2016 telde ons land ruim vijfduizend studenten die ook een eigen onderneming hebben. Dat bleek uit cijfers van ADMB kinderbijslagfonds. Uit een rondvraag van UNIZO bleek bovendien dat maar liefst vier op de tien jongeren tussen zestien en achttien jaar denken aan een eigen zaak. Er is bij onze jongeren dus duidelijk interesse om te ondernemen. Een aantal onder hen wacht ook niet tot ze afgestudeerd is. Nog tijdens hun studies beginnen ze met een eigen zaak.

Om op deze behoefte in te spelen, stelt PMV/Z de Startlening+ ter beschikking van studenten die een onderneming willen oprichten of – tot vier jaar na de opstart – verder willen ontplooiën. De Startlening+ is immers het financieringsproduct bij uitstek voor starters.

Wie belangstelling heeft om al tijdens zijn of haar studiejaar de handen uit de mouwen te steken, kan altijd terecht bij PMV/Z voor meer inlichtingen.

TECH LANE GHENT • Tech Lane Ghent is de verzamelnaam voor verschillende state-of-the-art bedrijvenparken. Gent wil immers al zijn troeven op het vlak van infrastructuur voor kennis en innovatie bundelen onder één paraplu en die als zodanig in de markt zetten.

In het zuiden van de Arteveldestad zal Tech Lane Ghent op Eiland Zwijnaarde zo onder meer een nieuw duurzaam, regionaal bedrijvenpark ontwikkelen, met plaats voor kantoren en laboratoria van kennisbedrijven (onderzoeksactiviteiten) en gemengde bedrijven (watergebonden logistiek). Het park garandeert een goede bereikbaarheid via een directe op- en afrit op de ringweg rond Gent (R4), dankzij de kaaimuren langs de Boven-Schelde en via een uitgebreid fietsnetwerk. Het ontwerp van dit bedrijventerrein is zo goed mogelijk afgestemd

op het landschap, met veel groenvoorzieningen, die deels ook toegankelijk zullen zijn voor het grote publiek. Momenteel worden de terreinen opgehoogd en zijn de nodige voorbereidende technische studies bezig om de interne wegenis aan te kunnen leggen en de oeverstrook langs de getijdenarm van de Schelde in te kunnen richten. Deze werken zijn voorzien vanaf 2017.

De kenniszone in opbouw op het Eiland Zwijnaarde wordt gerealiseerd door een consortium dat bestaat uit Alinso Group, het Gentse stadsontwikkelingsbedrijf Sogent, de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij en PMV. Samen met het al bestaande technologiepark Ardoyen zal het internationaal worden gepositioneerd onder de naam Tech Lane Science Park (69 hectare). Het zal een ecosysteem vormen voor kennisintensieve bedrijven in de sectoren van de informatie- en communicatietechnologie, de levenswetenschappen, schone technologie en materialenonderzoek.



Tech Lane Ghent.

De watergebonden logistieke zone, ontwikkeld in samenwerking met Waterwegen en Zeekanaal, krijgt de naam Tech Lane Logistics (18 hectare). De som van de delen heet dan Tech Lane Ghent.

Deze gezamenlijke positionering is belangrijk om onder meer samen met de Stad en de Universiteit Gent, Flanders Investment & Trade, het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) en iMinds bijkomende onderzoeks- en ontwikkelingscentra van internationale technologiebedrijven aan te trekken. De basis hiertoe werd gelegd door het afsluiten van een alliantieovereenkomst tussen de partners van Eiland Zwijnaarde, de Universiteit Gent en het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB). Op die manier ontstaan er ook nieuwe vastgoedinitiatieven waarin PMV een proactieve en faciliterende investeringsrol kan opnemen.

TRENDMINER • Ontsproten als een spin-off van de KU Leuven in 2008, haalde de Hasseltse big data-specialist D Square eind 2015 nog eens 5 miljoen euro op om TrendMiner internationaal op de kaart te zetten.

Deze software voor de procesindustrie maakt door machines gegenereerde informatie inzichtelijk. De enorme hoeveelheid

aan data die vandaag beschikbaar is dankzij allerlei types sensoren op meetpunten allerhande, wordt immers nog niet voldoende benut. Dankzij de digitalisering en de slimme zoek- en herkenningstechnologie van TrendMiner komt men nu gemakkelijker tot nieuwe inzichten en tot een verhoogde efficiëntie. Het systeem kan immers nieuwe incidenten voorspellen op basis van de patronen in eerdere gebeurtenissen. Zo voorkomt TrendMiner abnormale situaties in het non-stop productieproces van bedrijven. Het gebruikt hiervoor een technologie op basis van patroonherkenning, waardoor het systeem heel robuust is, gemakkelijk schaalbaar en breed toepasbaar.

TrendMiner is er in de BETA-fase al in geslaagd om een marktaandeel van 15 percent neer te zetten in de testregio België en Nederland, en dit bij enkele zeer grote namen uit de chemische, olie- en gasindustrie, zoals bijvoorbeeld Bayer, Borealis, Evonik, ThyssenKrupp en Umicore. Omwille van dit succes zal TrendMiner nu versneld zijn intrede doen in de Verenigde Staten, onder meer met een nieuwe verkoopafdeling in Houston, Texas.

CEO Bert Baecq werd in 2016 zelfs uitgeroepen tot Vlaamse Jonge Ondernemer van het Jaar.



De linkervleugel van het Tuchthuis in Vilvoorde.

PMV investeerde in deze financieringsronde samen met LRM, Gemma Frisius, Fortino Capital en privé-investeerder Jurgen Ingels.

TUCHTHUISCOMPLEX

VILVOORDE • In 1779 voltooide architect Laurent-Benoît Dewez (1731-1812) het oorspronkelijke Tuchthuis in Vilvoorde. Dit voormalige gevangeniscomplex, in de volksmond ook wel de 'Korrektie' genoemd, was destijds de tweede 'moderne' gevangenis in de Zuidelijke Nederlanden, met 1.200 cellen op vier niveaus. In het spoor van de Verlichting ging men immers anders denken over gevangenis- en lijfstraffen ging men nu eerder kiezen voor heropvoeding, die

weliswaar bestond uit dwangarbeid. Het was immers 'luiheid' die als bron van alle kwaad werd beschouwd.

Het Tuchthuis kende doorheen de jaren een bewogen geschiedenis en evolueerde van staatsgevangenis tot militaire gevangenis, tot kazerne. De stad Vilvoorde kocht het merkwaardige gebouw in 1981 en bracht er een aantal verenigingen en stedelijke diensten onder. In 2006 kreeg het bescherming als onroerend erfgoed en lieten de toenmalige burgemeester en enkele van zijn schepenen zich voor het televisieprogramma *Monumentenstrijd* vierentwintig uur lang opsluiten in een cel.

Momenteel staat het Tuchthuis in het brandpunt van het zogenaamde 'Kanaalpark'. Dat is een ambitieus, geïntegreerd reconversie- en

ontwikkelingsproject voor de verouderde industriële zone die ligt tussen het Zeekanaal Brussel-Schelde en de Schaarbeeklei. Daarvoor moet de meest authentieke en historisch waardevolle linkervleugel nog worden gerenoveerd, met uiteindelijk ook een nieuwe bestemming.

Daarom sloot de stad Vilvoorde in het voorjaar van 2015 een samenwerkingsovereenkomst met de Vlaamse Erfgoedkluis. Dat is een joint venture tussen PMV en de Vlaamse erfgoedorganisatie Herita. De Erfgoedkluis voerde een uitvoerige marktverkenning voor de herontwikkeling van het atypische pand naar een functionele bestemming met duurzame exploitatie. Hiervoor stelde zij een businessplan op dat voornamelijk focust op de

ruimtelijk-architecturale impact en de financieel-economische haalbaarheid.

Omdat de Vlaamse Erfgoedkluis ook overweegt om zelf te investeren, is het van groot belang dat het project zelfbedruipend is. De kluis is namelijk een rollend fonds en moet er dus voor zorgen dat de geïnvesteerde middelen ook terugvloeien, liefst met rendement. Elke private speler die het financiële plaatje weet te combineren met een maximaal behoud van erfgoedwaarde, zal bij de Vlaamse Erfgoedkluis alvast een luisterend oor en eventueel zelfs steun vinden in de vorm van kapitaal, (achtergestelde) leningen en/of waarborgen. Meer informatie over de mogelijkheden van de Vlaamse Erfgoedkluis vindt u op www.vlaamseerfgoedkluis.be



AMBITIEUS INVESTERINGSPLAN OM BETER ONDERNEMINGS- KLIMAAT TE SCHEPPEN IN EUROPA

Het Investeringsplan voor Europa dat de Europese Commissie heeft gelanceerd als een van haar belangrijkste prioriteiten, heeft tot doel de langetermijngroei van de Europese economie en de werkgelegenheid te bevorderen door investeringen te stimuleren. Met haar Europees Fonds voor Strategische Investerings (EFSI) wil de Commissie over een periode van drie jaar minstens 315 miljard euro aan investeringen mobiliseren in strategische gebieden van de Europese economie. Daarvoor wil ze een beroep doen op zo veel mogelijk particulier kapitaal en zo weinig mogelijk openbare fondsen. Volgens een schatting van de Commissie kan het plan ook 1 tot 1,3 miljoen nieuwe banen helpen creëren.

**"MET EFSI WILLEN
WE IN DRIE
JAAR MINSTENS
315 MILJARD EURO
AAN INVESTERINGEN
MOBILISEREN."**

JYRKI KATAINEN

Vicepresident
van de Europese
Commissie

Europees
Commissaris voor
Economische en
Monetaire Zaken
en de Euro

Voormalig premier
van Finland

De algemene strategie van het Investeringsplan voor Europa is gebaseerd op drie pijlers: financiële middelen mobiliseren voor investeringen via het EFSI, ervoor zorgen dat investeringen de reële economie bereiken en een investeringsvriendelijk klimaat scheppen in de EU.

Om financiële middelen voor investeringen te mobiliseren, verstrekt het EFSI aan de Europese Investeringsbank (EIB) een aanzienlijk risicodragend vermogen, waarmee de EIB een groter aantal risicovollere transacties kan aangaan dan anders mogelijk zou zijn. Het EFSI laat het Europees Investeringsfonds (EIF) ook toe om zijn reikwijdte te vergroten en meer ondersteuning te bieden aan Europese kmo's en midcap-ondernemingen. Dankzij het EFSI kan de EIB snel inspelen op financieringsbehoeften in gebieden waar alternatieve bronnen van financiering schaars of onbestaande zijn. De financiering via het EFSI moet een aanvulling zijn (additionaliteit bieden) en de verbonden risico's zijn groter dan bij normale financiering door de EIB. Bovendien moet de financiering zo veel mogelijk uit de particuliere sector komen.

SAMEN INVESTEREN MET DE EUROPESE INVESTERINGSBANK

Het EFSI is voor investeerders een interessante opportuniteit. Niet alleen geeft het hen toegang tot degelijke, economisch en financieel levensvatbare projecten, het biedt hen ook de kans om te investeren samen met de EIB, een instelling met AAA-rating en een uitgebreide ervaring en geloofwaardigheid. In die context zal de EIB naar verwachting een aanzienlijk deel van het totale risico op zich nemen ("first loss piece" of tranche die het eerste verlies dekt) en de markt meer geavanceerde instrumenten bieden. Zo kunnen mede-investeerders deelnemen aan investeringsprojecten die anders te riskant zouden zijn. De te ondersteunen projecten worden goedgekeurd door onafhankelijke deskundigen, ongeacht hun geografische locatie en uitsluitend op basis van hun economische en financiële voordelen. Dit biedt particuliere investeerders voldoende zekerheid dat de projecten die het EFSI ondersteunt de investering waard zijn. Een belangrijk deel van de investeringen in de tot dusver gefinancierde projecten is inderdaad afkomstig uit de particuliere sector.

Het EFSI is snel uit de startblokken geschoten. Sinds het fonds in juli 2015 werd gelanceerd, heeft het infrastructuur- en innovatieprojecten helpen financieren in belangrijke sectoren zoals energie- en hulpbronnefficiëntie, transport, breedband, onderzoek, gezondheid en kmo's en midcap-ondernemingen. Naar verwachting zullen de tot dusver goedgekeurde projecten investeringen mobiliseren van meer dan 80 miljard euro. Daarbij zullen 150.000 kmo's in vijfentwintig lidstaten worden ondersteund.

MEER DAN 1,3 MILJARD EURO AAN INVESTERINGEN

In België kwamen een offshore-windenergieproject, een project voor de sanering van vervuilde oude industrieterreinen en zes financieringsovereenkomsten voor steun aan kmo's (onder andere met PMV) al tot stand met de steun van het EFSI. De totale investeringen zullen naar verwachting goed zijn voor meer dan 1,3 miljard euro en ondersteuning bieden aan meer dan 2.000 start-ups, kmo's en midcap-ondernemingen in België. Door de overeenkomst met PMV zal Participatiefonds Vlaanderen, een dochteronderneming van PMV, de komende twee jaar voor 40 miljoen euro leningen kunnen verstrekken aan meer dan zevenhonderd kmo's in Vlaanderen.

Het investeringsplan is een enorme kans voor Vlaanderen. De combinatie van de expertise van de EIB en de ondersteuning van het EFSI kan leiden tot een slimmer gebruik van financiële middelen en investeringen in belangrijke sectoren van de Vlaamse economie een boost helpen geven. Het is bovendien belangrijk om te weten dat het EFSI kan worden gecombineerd met andere fondsen, zoals het Europees Structuur- en Investeringsfonds. Het EFSI is een zeer flexibel instrument waarop de gebruikelijke aanvraag-procedures voor transacties van de EIB-groep van toepassing zijn. Particuliere of publieke projectpromotors kunnen rechtstreeks bij de EIB een aanvraag indienen voor financiering. Kmo's en midcap-ondernemingen die geïnteresseerd zijn in via het EIF gefinancierde EFSI-transacties kunnen contact opnemen met de financiële tussenpersonen van het EIF. De lijst van tussenpersonen in België is te vinden op http://www.eif.org/what_we_do/where/be/index.htm.

INVESTERINGSPLATFORMEN

Het EFSI voorziet ook in de oprichting van investeringsplatformen. Daarmee kunnen investeringsprojecten worden samengevoegd, transactie- en informatiekosten worden beperkt en de risico's efficiënter tussen verschillende investeerders worden verdeeld. Investeringsplatformen geven projecten met een thematische (bv. energie-efficiëntie, duurzaam vervoer, breedband of kmo's) of geografische focus (bv. projecten in verschillende lidstaten of in een specifieke regio) toegang tot financiering uit verschillende bronnen. Via investeringsplatformen kan ook een aantal kleinere of lokale investeringsopportuniteiten worden samengevoegd die afzonderlijk te klein zouden zijn om voordeel te halen uit het EFSI, of kunnen gebundelde projecten toegankelijk worden gemaakt voor nieuwe groepen van investeerders, zoals pensioenfondsen of institutionele investeerders buiten de EU, die minder vertrouwd zijn met de Europese markt.

Om ervoor te zorgen dat de investeringen de reële economie bereiken, hebben de Europese Commissie en de EIB de Europese investeringsadvieshub opgericht (<http://www.eib.org/eiah/>). Deze advieshub is de toegangspoort van Europa tot investeringssteun en biedt één centraal toegangspunt tot een uitgebreid aanbod adviesdiensten en technische ondersteuning. Projectpromotors, overheden en particuliere ondernemingen kunnen langs deze weg technische bijstand krijgen om hun project op te starten en investeringsrijp te maken, advies inwinnen over duurzame financieringsbronnen en een beroep doen op unieke technische en financiële expertise.

Daarnaast heeft de Commissie ook het Europees Investeringsprojectenportaal (www.ec.europa.eu/eipp) in het leven geroepen. De website van het portaal biedt een transparante pijplijn van projecten in de EU waarin kan worden geïnvesteerd, zodat internationale investeerders kunnen zien welke opportuniteiten er zijn. Projectpromotors kunnen hun projecten online indienen, waar ze worden gekoppeld aan relevante investeringsopportuniteiten. Het portaal is niet beperkt tot projecten die worden gefinancierd met EFSI-steun, maar staat open voor alle investeringsprojecten in Europa waarvoor financiering wordt gezocht.

De Commissie werkt ook aan een ambitieuze strategie om knelpunten aan te pakken die investeringen in de weg staan, de voorspelbaarheid van de regelgeving te vergroten en de interne markt te versterken door middel van complementaire acties op EU- en nationaal niveau. Op middellange termijn zal dit zorgen voor een beter ondernemingsklimaat en verdere investeringen in Europa aantrekken.

De Commissie heeft van bij het begin haar sterke wil uitgedrukt om lokale en regionale spelers te betrekken bij de bevordering en uitvoering van de drie pijlers van het investeringsplan. Zonder hun expertise, middelen en reikwijdte kunnen de doelstellingen van het plan niet worden gerealiseerd. Daarom juich ik de betrokkenheid van PMV in het plan sterk toe. Ik kijk alvast uit naar een verdere vruchtbare samenwerking.

**“HET INVESTERINGSPLAN
IS EEN ENORME KANS VOOR
VLAANDEREN. DE COMBINATIE
VAN DE EXPERTISE VAN DE
EIB EN DE ONDERSTEUNING
VAN HET EFSI KAN LEIDEN
TOT EEN SLIMMER GEBRUIK
VAN FINANCIËLE MIDDELEN
EN INVESTERINGEN IN
BELANGRIJKE SECTOREN VAN
DE VLAAMSE ECONOMIE EEN
BOOST HELPEN GEVEN.”**

I N T S U S E N · ·

Op 18 januari 2016 gaf PMV een
gezicht aan ondernemen tijdens de
nieuwjaarsreceptie in Tour & Taxis.

V.l.n.r.: Christian Jebson, CEO Kebony;
Rudi Pauwels, CEO Biocartis en
Benjamin Rieder, CEO Bubble Post.



URBAN CROPS • Deze Waregemse specialist in de allernieuwste agrarische technologie heeft de ambitie om overal ter wereld – woestijn of toendra – voedselproductie mogelijk te maken met behulp van *vertical farming*.

Dat gebeurt in speciaal ontworpen containers waarin groenten en kruiden kunnen worden gekweekt op substraat, met (vol)automatische ledbe-lichting, verstuiving, beluchting én organische bemesting. Met het systeem van Urban Crops is het perfect mogelijk dat in de toekomst iedereen bijvoorbeeld zijn biologische krop sla of portie spinazie zelf produceert. Bovendien duurt het nog amper zeventien dagen om een krop sla te kweken, terwijl de klas-sieke landbouw er gemakkelijk zeventig dagen over doet. Er zijn ook minder water en energie nodig, en al helemaal geen pesticiden.

Urban Crops wil groeien als kool en gaat er volledig voor met een gebalanceerde finan-cieringsmix. Naast de eigen inbreng van de ondernemers kon het bedrijf ook rekenen op kmo-cofinanciering ten belope van 350.000 euro en op een bankkrediet van 150.000 euro.

Op 25 februari 2016 had de feestelijke opening plaats van Urban Crops piloot-Food Factory in Beveren-Leie. Dit is de grootste geautomatiseerde indoor farm van Europa.



Urban Crops wil groeien als kool (links Brecht Stibbe, sales manager Belgium en rechts mede-oprichter en CEO Maarten Vandecruys).

V-BIO VENTURES FUND • Eind 2015 investeerde ARKImedes-Fonds II 10 miljoen euro in V-Bio Ventures. Dit nieuwe investeringsfonds voor de sectoren van de levensweten-schappen en de biotechnologie heeft daarmee 63 miljoen euro in kas en wordt beheerd door de vennoten Christina Takke en Willem Broeckaert.

Andere - private én institu-tionele - investeerders van het eerste uur zijn het Europees Investeringsfonds (EIF), Gimv, Korys, KU Leuven en het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB). In 2016 vervoegden ook Gimv en de Federale Participatie- en Investeringsmaatschappij de club. Het grote engagement van het EIF bevestigt de goede reputatie van Vlaanderen als een topregio voor biotechbedrijven.

Het nieuwe investerings-fonds is een katalysator voor de lancering van innovatieve ondernemingen en reikt extra middelen aan om de groei

van het Vlaamse ecosysteem in de levenswetenschappen te stimuleren. V-Bio Ventures kiest daarvoor start-ups en jonge bedrijven met een hoog groeipotentieel. Het zal zich concentreren op investeringen in de (bio)farmacie, diagnostica en landbouwkundige verbeteringen.

V-Bio Ventures zal ook nauw samenwerken met het VIB. Dit onderzoeksinstituut behoort tot de absolute wereldtop en heeft een indrukwekkende staat van dienst in de ontwikkeling van succesvolle start-ups in de levenswetenschappen.

VERITAS • Dit is een van de oudste succesverhalen in de Belgische detailhandel. De eerste winkel ging al in 1892 open toen Jean-Baptiste Leestmans een oude mercerie-zaak kocht in hartje Antwerpen. In 1930 ontpopte Veritas zich tot dé Belgische specialist in naaigerief, modeaccessoires en kousen. Er was geen enkele andere winkel die deze drie assortimenten onder één dak combineerde, wat van het bedrijf een conceptstore avant la lettre maakte.

In 1971 groeide het besef dat Veritas een uniform jasje moest krijgen en dat het bedrijf een herkenbaar logo verdiende. Het werd de iconische gele knop. Recent kreeg die trouwens een opfrisbeurt, waardoor het merk zich opnieuw hip en fris in de markt zet, klaar om de groeiende schare mode-doe-het-zelvers op hun wenken te bedienen.

Bovendien werkt Veritas al sinds 2013 aan plannen om mee te stappen in de globalisering en digitalisering van de wereld anno vandaag. Met haar unieke merkpositie, persoonlijke verhaal en onderscheidende visie duikt zij enthousiast de toekomst in en investeerde zij de laatste jaren stevig in de modernisering van



I N T R E V I E W

**BART
VAN DER
ROOST**

CEO
neoScores®



NEOSCORES: VAN START-UP NAAR SCALE-UP

De iTunes voor muziekpartituren worden. Dat en niets minder is de ambitie van de Vlaamse start-up neoScores. Alhoewel je neoScores nog amper een starter kan noemen: vorig jaar haalden ze 2 miljoen euro durfkapitaal op, er werken intussen vijftien mensen en onlangs openden ze hun eerste buitenlandse tak in New York. Op weg naar werelddominantie? “We hopen het. Maar we beseffen: hoe hoger we mikken, hoe lager we kunnen vallen.”

Bob Hamblok, Jonas Coomans en Bart Van der Roost zijn drie gepassioneerde professionele muzikanten die na hun studies verschillende richtingen uitgingen. Hamblok werkte als web-developer, Coomans als fagottist bij Brussels Philharmonic, hetzelfde symfonieorkest waar Van der Roost als operationeel directeur aan de slag was. Het waren Hamblok en Coomans die in 2008 al met een even eenvoudig als visionair idee kwamen: een webapplicatie voor muziekpartituren, nog voor iPads en touchscreens op bijna iedere keukentafel te vinden waren. “Het heeft wat tijd gekost voor ze me overtuigd hadden”, lacht Bart Van der Roost, vandaag ceo van neoScores. “Maar in 2012 hadden ze een prototype dat werkte. Net op dat moment kreeg het orkest de vraag van Samsung om ‘iets’ te doen met Brussels Philharmonic. Zij wilden hun Galaxy Tab 10.2 voorstellen, wij wilden de app testen, dus dat kwam goed uit.”

Zo gebeurde het dat Brussels Philharmonic eind november van dat jaar het eerste digitale concert ooit speelde. In plaats van grote papieren partituren, had elke muzikant enkel een tablet voor zijn neus. Niet de tablet, maar wel de technologie van neoScores ging met de meeste persaandacht lopen, en ook Van der Roost was overtuigd. Midden 2013 stopte hij bij Philharmonic en ging hij voluit voor neoScores.

DURFKAPITAAL NODIG

Tot 2015 bleven ze “drie jongens met een idee”, zegt Van der Roost. Al haalde de start-up enkele mooie successen. Zo werden ze in

2014 in Seoul (Korea) verkozen tot tweede meest beloftevolle starter ter wereld tijdens de Startup Nations Summit. “Maar we overleefden met heel weinig kapitaal. We hebben in die periode al ons spaargeld opgebruikt.” Begin 2015 kregen ze goed nieuws: Schott Music, een grote Duitse muziekgroep, wilde met hen in zee gaan. Met dat contract kwam ook een ongelofelijke catalogus hun richting uit: neoScores moest tachtigduizend muziekfiles zien te verwerken. “We waren enthousiast, maar hadden amper twee ontwikkelaars. Het was duidelijk dat we het niet zouden halen als we niet serieus zouden uitbreiden”, zegt Van der Roost.

De ambitieuze ondernemers hadden geld nodig, veel geld. Dus begon het bedrijf aan een ronde om durfkapitaal op te halen. Die bleek succesvoller dan veel mensen op voorhand hadden gedacht: midden juli 2015 eindigden ze met 2 miljoen euro. Via crowdfunding haalden ze zo’n 100.000 euro op, de fondsen van PMV, Theodorus III en SOFI investeerden samen 1,2 miljoen euro in het Antwerpse bedrijf. “We hebben geluk gehad dat zowel PMV als iMinds hun vertrouwen in ons stelden. De rest kwam van enkele business angels”, vertelt Van der Roost.

**“GUSTAF IS NU EEN
STIJLVOLLE, GOED
FUNCTIONERENDE APP DIE
VEEL KAN, MAAR ONZE USP
IS HET FEIT DAT WE OOK EEN
VERKOOPPLATFORM ZIJN.”**

De hele kapitaalronde kostte de Antwerpenaars negen maanden vertraging. Maar toch ziet Van der Roost het achteraf als een zegen. “Voor je je geld bijeenkrijgt, ben je tientallen meetings verder waar intelligente mensen veel moeilijke vragen stellen. Elke keer opnieuw wordt je geconfronteerd met je zwaktes. Maar op termijn helpt het wel om alles klaar en duidelijk te krijgen.”

PIVOTEREN

Voor neoScores betekende dat zelfs een kleine verandering – of pivot zoals dat in de sector heet – in hun bedrijfsstrategie. “De sector van

de muziekpartituren heeft potentieel: elk jaar wordt er tot 4 miljard dollar aan partituren verkocht, op papier. Toch innoveert de sector al driehonderd jaar niet meer: 90 % van de verkoop is op papier. Er was niet alleen nood aan een echt digitaal formaat voor partituren – zoals MP3 voor audiofiles – maar ook aan een marktplaats: één plek waar je op een legale manier die digitale partituren kan kopen.”

Dat laatste was initieel niet de bedoeling. NeoScores wilde gewoon een coole app maken. Ze hadden wilde ideeën: zo moest de app via de microfoon van je toestel naar je spel kunnen luisteren en vanzelf weten wanneer de pagina moest worden gedraaid. “Maar uit onze testen bleek dat veel muzikanten zenuwachtig werden van al die extra features, dus hebben we die plannen opgeborgen. Gustaf is nu een stijlvolle, goed functionerende app die veel kan, maar onze unique selling point is het feit dat we ook een verkoopplatform zijn. Want, wat is het voordeel van een gave app als je jouw Miles Davis of Bach niet vindt? Onze focus ligt nu dus op zoveel mogelijk aanbod: we coveren nu zo’n 60 percent van de markt, goed voor 150.000 partituren.”

De enige manier om in de marktplaats succesvol te zijn, is door zo snel mogelijk een grote wereldspeler te worden, zegt Van der Roost. “Er zijn momenteel honderd vijftientig legale manieren om legaal audio aan te kopen. Maar hoeveel ken jij er? Spotify en Apple Music, daar houdt het snel op. Ooit gehoord van Nokia Music Club? Ettelijke miljoenen in geïnvesteerd, maar niemand kent dat. Het is een theorie die telkens opnieuw bewezen wordt: er kunnen op dit gebied maar één of twee grote spelers zijn. Wij moeten dus wel meteen de wereld proberen te veroveren.”

DE GEBOORTE VAN GUSTAF

De app zelf gaat sinds dit jaar verder onder de naam Gustaf. Een naam die goed bekt in elke taal, verwijst naar de Oostenrijkse componist Gustav Mahler en in heel wat talen betekent ‘staf’ of ‘staff’ ook notenbalk. Je kan er legaal digitale partituren mee kopen en bewerken. Ze worden omgezet in een eigen formaat, passen zich automatisch aan het scherm van je tablet of smartphone aan en werken op elk mogelijk besturingssysteem. Het aanbod varieert van Mozart tot Shakira, van doedelzakmuziek tot wie AC/DC op gitaar wil leren spelen. “Er zijn



Het Brussels Philharmonic speelde het eerste digitale concert ooit.

concurrenten, maar wij bieden wel het meest volledige plaatje. Met Gustaf is het heel gemakkelijk om op de partituren notities te maken en vanaf dit jaar zal je ze ook kunnen delen. Linken met YouTube-filmpjes, delen van kleur doen veranderen, stemmen toevoegen: allemaal dingen die je met PDF niet kan doen.”

Momenteel schommelt het aantal gebruikers rond de twintigduizend, waarvan er tienduizend echt regelmatig een beroep doen op de app. Dat aantal moet nog naar omhoog – daarvoor worden ambassadeurs als de bekende pianist Jef Neve ingeschakeld – maar voorlopig blijft het team ook focussen op de aanbodzijde: zoveel mogelijk partituren aanbieden. “We hebben momenteel deals met vier van de vijf grootste spelers op de markt, enkel de grootste uitgever, Hal Leonard Corporation zit er nog niet bij. Maar we merken dat het steeds makkelijker wordt om muziekuitgevers te overtuigen van ons nut.”

NeoScores is vandaag een echt bedrijf geworden: vijftien werknemers. Als alles goed gaat, komen er dit jaar nog eens tien bij. Ze openden ook net hun eerste buitenlandse kantoor, in New York. “Wij moeten in het culturele hart van Amerika aanwezig zijn, zeker als je weet dat de helft van onze klanten Amerikanen zijn.” Ze

veranderen stilaan van een start-up naar een scale-up. Een grote, succesvolle groeier. Maar hoe hoger en sneller je groeit, hoe lager je kan vallen. “Eerlijk gezegd lig ik meer wakker van deze stap”, vertelt Van der Roost. “Stel je voor dat we in 2014 failliet waren gegaan. Dan was dat jammer, maar waren we enkel ons eigen spaargeld kwijt. Als we nu failliet gaan, hebben we er 2 miljoen doorgedraaid van gerespecteerde fondsen en captains of industry, en moet ik vijftien mensen ontslaan. Dat is een heel ander verhaal. Statistisch gezien is de kans groot: acht op de tien techbedrijven gaan failliet. Er is een lichtjes milderende statistiek: van wie met iMinds werkt, is het maar zes op de tien. Dat geeft ons iets meer kans. (lacht)”

DE VOLGENDE GOOGLE

Starten is niet zo moeilijk, zegt Van der Roost, het is blijven bevestigen en groeien wat echt moeilijk is. “We moeten genoeg talent blijven vinden om bij ons te komen werken. Dat lukt voorlopig, al zou de overheid het makkelijker mogen maken om buitenlandse talenten aan te werven. Ik moet nu – veel meer dan twee jaar geleden – echt een bedrijf managen. Gelukkig kan ik in onze raad van bestuur een beroep doen op enkele doorwinterde CEO's. Zulke mentoren zijn van onschatbare waarde.”

Ook de financiering van snelgroeende bedrijven verloopt nog altijd gemakkelijker in de Verenigde Staten en in Azië dan hier in Europa, terwijl het voor de Vlaamse economie een plus is om bedrijven als neoScores hier te houden. “Als we hier de volgende Google willen zien ontstaan, zal er toch nog meer geld moeten vrijkomen om te investeren in onze bedrijven. Onze Amerikaanse concurrent haalt met één telefoontje 1 miljoen dollar binnen. Daar moesten wij een half jaar voor werken. We zijn nu echt cash aan het uitgeven om dan uiteindelijk veel winst te kunnen maken, maar daarvoor zullen we nog geld nodig hebben. Maar ik geloof erin. Ik denk dat we het juiste team, het juiste product en de juiste investeerders hebben, die op dezelfde manier denken als wij. PMV geeft ons tijd om te groeien en heeft indien nodig ook de middelen om extra funding te voorzien.”

haar logistieke infrastructuur en in de uitbouw van een e-commerce-platform. Hierdoor is het bedrijf klaar om consumenten te bedienen via meerdere, harmonisch geïntegreerde kanalen. Vandaag heeft Veritas honderd achttwintig winkels in België en Luxemburg.

In april 2015 kocht de investeringsmaatschappij Indufin de welbekende winkelketen over van de stichtende families. Samen met het management, dat nu ook participeert in het kapitaal, wil Indufin het bedrijf verder laten groeien in binnen- en buitenland. Indufin is eigendom van de op de Luxemburgse beurs genoteerde investeringsmaatschappij Luxempart en de niet-genoteerde familiale Vlaamse

investeringsmaatschappij De Eik.

Mezzanine Partners 1, een joint venture tussen PMV en Capital@Work, verschaft een mezzaninefinanciering om deze transactie mogelijk te maken.

VIA-INVEST • De PMV-dochter Via-Invest realiseert openbare werken via publiek-private samenwerking. Het elimineren van de ontbrekende schakels in het Vlaamse (water-) wegennet en het wegwerken van capaciteitsbeperkende knelpunten zijn immers belangrijke voorwaarden om een vlotte verkeersdoorstroming te kunnen garanderen. Wie elke dag in de file staat, kent het maatschappelijke en economische belang hiervan.

Via-Invest combineert de technische expertise op het vlak van openbare werken van de administratie met de deskundigheid van PMV op het vlak van financiering en publiek-private samenwerking.

In 2015 werkte Via-Invest volop aan de lopende gunningsprocedures voor de N60 in Ronse en voor de Limburgse noord-zuidverbinding. Bovendien kondigde Via-Invest in 2015 ook de overheidsopdracht aan voor de verhoging van de bruggen over het Albertkanaal en ontving het voor zijn A11-project een zilveren trofee in de categorie Global Government PPP Promoter of the Year van het internationale *PPP Bulletin Magazine*. In de beslissing van de jury speelden



Veritas - Leuven

het sterke trackrecord en de drang naar innovatie voor een flink stuk mee.

Omdat de Europese overheid onlangs haar visie op budget-tair neutrale PPS-projecten heeft verstrengd, komt ook de toekomst van dit soort participatieve PPS'en in Vlaanderen op de helling te staan. Daarom moet ook Via-Invest zich heroriënteren naar een vennootschap die geen participaties meer neemt en die rechtstreeks in handen zal zijn van het Vlaams Gewest. De Vlaamse minister van Openbare Werken en Mobiliteit gaf ondertussen al opdracht om de oprichting van een nieuwe werkvennootschap voor te bereiden.

VLAAMS ENERGIE-BEDRIJF • Om de energiekosten van de publieke sector te verminderen, richtte het Vlaams Gewest in 2012 het Vlaams EnergieBedrijf (VEB) op. Twee jaar later, op 6 mei 2015, werd deze vennootschap ingebracht bij PMV.

Het Vlaams EnergieBedrijf speelt een sleutelrol in het reduceren van de energiekosten voor de overheid. Het doet dat door centraal en goedkoper energie aan te kopen; door energiedata te centraliseren - en er ook mee aan de slag te gaan - en door overheidsinstellingen en lokale besturen te begeleiden bij het efficiënter omspringen met energie.

Het VEB fungeert voor de levering van energie dus als een aankoopcentrale en neemt alle aspecten van de aanbesteding op zich. Het is een professionele organisatie die een uitstekende kennis heeft van de markt en die doelgericht energie aankoopt om aan zijn klanten de beste prijs te kunnen bieden. Het VEB levert bovendien toegevoegde waarde met een digitaal portaal op maat

van zijn overheidsklanten. Het ondersteunt de budgetinschattingen voor het daaropvolgende jaar en levert gedetailleerde informatie over het verbruik.

Samen met andere overheidspartners werkt het VEB eveneens aan een datawarehouse met de naam "Terra". Die combineert energiedata met de patrimoniumgegevens voor overheden in Vlaanderen door verschillende bestaande databanken te verbinden.

En ten slotte is het VEB ook een voortrekker op het vlak van energie-efficiëntie. Zo werd op 26 oktober 2015 het allereerste energieprestatiecontract afgesloten binnen de Vlaamse publieke sector. Hiervoor onderhandelde het VEB een gegarandeerde besparing van meer dan 30 percent op de energiefactuur van het Openbaar Psychiatrisch Zorgcentrum in Rekem. Dit voorbeeldproject kreeg navolging en het VEB zette ondertussen nog gelijkaardige projecten in de stijgers.

In 2016 bouwt het Vlaams EnergieBedrijf zijn service verder uit met bijkomende energiediensten.

VOLTA VENTURES • Een dertigtal ervaren ICT-business angels richtten eind 2014, samen met het Europese Investeringsfonds EIF en PMV (via ARKImedes-Fonds II) het durfkapitaalfonds Volta Ventures ARKIV op. Het startkapitaal bedroeg 42 miljoen euro, waarvan 10 miljoen euro van ARKImedes. In 2015 stapten ook Marc Coucke en Michel Akkermans in het fonds, waardoor het Volta-kapitaal steeg tot 55 miljoen euro.

Volta Ventures focust op investeringen in internet- en softwarestart-ups in de Benelux en stelt de internationale ervaring en het netwerk van

zijn aandeelhouders graag ter beschikking van beloftevolle ICT-start-ups met een schaalbaar businessmodel.

Eind 2015 had Volta al 2,7 miljoen euro geïnvesteerd in de volgende ondernemingen: Beatswitch ontwikkelt managementsoftware voor artiesten en festivalorganisatoren. Cashforce werkt aan een platform voor cash management; en Sentiance ontwikkelt 'customer engagement software' via de analyse van de sensordata van mobiele toestellen.



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

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

Een waarborg tot 1,5 miljoen euro kan tot 75 % van het onderliggende krediet dekken aan een zeer aantrekkelijke waarborgpremie. PMV werkt samen met een groot aantal financiële instellingen. Hierdoor kan een ondernemer terecht bij meer dan duizend kantoren in Vlaanderen en in Brussel.

De "generieke" Waarborgregeling maakt het mogelijk dat ondernemers over

de noodzakelijke zekerheden kunnen beschikken om hun investeringsprojecten en -activiteiten te laten financieren.

Sinds de start en tot eind 2015 werden al 12.412 verbintenissen onder deze waarborg gebracht voor een totaalbedrag van bijna 1,6 miljard euro. Zij maakten in totaal 2,5 miljard euro aan bankkredieten mogelijk, die resulteerden in 3,6 miljard euro aan investeringen. Die belangrijke hefboomwerking betekent dat voor elke euro waarborg meer dan 2,3 euro investeringen worden gerealiseerd.

In 2015 stond Waarborgbeheer nv voor meer dan 194,5 miljoen euro aan waarborgen toe in 1.573 dossiers. Hiermee werd voor 308 miljoen euro aan kredietverlening mogelijk gemaakt en voor 451 miljoen euro aan investeringen.

Het aandeel van de startende ondernemingen in 2015 bedroeg bijna 43 percent van het totaal

verbruikte waarborgbedrag. Zij namen echter wel bijna 51 percent van het totale aantal verbintenissen voor hun rekening. Dit wijst erop dat heel wat beginnende ondernemers nog steeds hun weg vinden naar de Waarborgregeling als een hulpmiddel bij het verkrijgen van een lening.

Nagenoeg alle kmo's in Vlaanderen kunnen dus bij hun huisbankier of leasingmaatschappij terecht als zij een beroep willen doen op de Waarborgregeling. Die instellingen kunnen zelf uitmaken of een financiering of leasing in aanmerking komt voor een waarborg via PMV. Dossiers die voldoen aan de voorwaarden moeten alleen worden aangemeld. Voor dossiers onder 750.000 euro moet men zelfs niet wachten op de goedkeuring van PMV.

In 2015 ontving Waarborgbeheer nv voor 4,2 miljoen euro aan premies.

vrije

T R
I
B U
N
E



SUCCESVOLLE VERANKERING VAN VLAAMSE ONDERNEMINGEN

Een schip dat een anker uitgeworpen heeft, ligt vast en vaart niet meer vooruit. Het staat stil. Een schip dat geen anker heeft beweegt constant. Het vaart op eigen kracht - op zeil of op motor - of wordt vooruitgestuwd door de stroming of door andere natuurelementen. Het kan zelfs de speelbal worden van de wind, de golven en de getijden. Nooit staat het stil. Beschikken over een anker is noodzakelijk voor een schip. Om stabiel te blijven als de stroming of het noodweer dit vereist om zo niet op de klippen te lopen. Maar uiteraard is enkel over een anker beschikken geen voldoende voorwaarde om als schip zijn missie te vervullen. Een stel goede zeilen of een krachtige motor zijn nodig om vooruit te komen. Maar ook een goede kapitein en ervaren matrozen zijn onontbeerlijk. Verder moet het schip stevig en zeewaardig gebouwd zijn.

**"ONDERNEMINGEN
MET HUN BESLIS-
SINGSCENTRUM BIJ
ONS HEBBEN EEN
POSITIEVE WEERSLAG
OP ONZE ECONOMI-
SCHE ONTWIKKELING."**

**PHILIPPE
BARON
VLERICK**

Voorzitter
raad van bestuur

CEO Vlerick
Group & UCO

Het beschikken over een degelijk anker is nochtans geenszins hetzelfde als eeuwig voor anker liggen en nooit meer in beweging komen. En toch wordt "verankering" in een globale economie vaak als beperkend en belemmerend beschouwd en roept het meer vraagtekens op dan dat het antwoorden verschaft. Het internationale kader waarin bedrijven opereren staat op het eerste gezicht haaks op de traditionele gedachte van verankering. Sinds de invoering van de euro, de uitbreiding van de Europese Unie en de almacht van de vrijhandel binnen de WTO met verdere globalisering tot gevolg noopt dit nieuwe kader vele bedrijven ertoe schaalgrootte en consolidatie te zoeken via fusies en overnames.

Dit kan echter leiden tot herstructureringen en banenverlies, en als de overnemer, zoals veelal het geval is, een buitenlandse groep is, kan dit tevens leiden tot delocalisatie met verlies aan economische activiteit en werkgelegenheid in Vlaanderen als gevolg. Soms komt het zelfs tot een volledige uitvlagging van het beslissingscentrum van het overgenomen bedrijf met alle gevolgen van dien op lange termijn voor onze economie. Want we weten allemaal dat het hemd nader is dan de rok.

DRUK VAN OPKOMENDE ECONOMIEËN

Naast het specifieke, allesbehalve optimale kader (waar gelukkig aan gesleuteld wordt) waarin Vlaamse bedrijven moeten opereren, verhogen ook de opkomende economieën de druk op onze traditionele industriële sectoren als textiel, staal en automobielassemblage gevoelig. Daardoor is een groot stuk industrieel weefsel reeds verdwenen, alle pogingen tot lokale verankering ten spijt. Textielplannen, staalplannen en op maat geknipte overheidssteun aan bedreigde sectoren halen allemaal weinig uit als de globale economische grondstroom in een andere richting gaat.

Tegen de stroom opvaren en krampachtig bepaalde activiteiten hier houden omwille van het tewerkstellingsbehoud op korte termijn is zelden een goede beslissing. De steun aan het openhouden van de steenkoolmijnen en aan de staalindustrie heeft in het verleden weinig zoden aan de dijk gezet. Of, om het met de woorden van een Engelse premier te zeggen: "We should accelerate the inevitable". Ook in de economie geldt de wet van Darwin: wie zich het best aanpast aan veranderende omstandigheden overleeft.

En toch verdedig ik – met zin voor nuancering – de stelling dat beschikken over bedrijven, die geworteld zijn en blijven in onze Vlaamse samenleving, een groot pluspunt is voor onze economie en voor al wie hier woont en werkt. Vooreerst komt dit de onderneming zelf, haar medewerkers en haar directe stakeholders ten goede. Zoals eerder aangegeven, maakt een te grote buitenlandse invloed bovendien een economie kwetsbaar en bijgevolg ook een samenleving kwetsbaarder.

Zo is men bij soms noodzakelijke herstructureringen beter af als onderneming met hoofdzetel bij ons dan als een vestiging of een filiaal van een buitenlandse groep. Getuige hiervan wat met onze automobielassemblage-bedrijven en hun toeleveringsbedrijven is gebeurd sinds twintig jaar. Daarboven is lokaal medezeggenschap over de strategische beslissingen van een onderneming zelfs essentieel, als het om strategisch belangrijke sectoren gaat zoals bijvoorbeeld energievoorziening en kredietverlening.

DUURZAAMHEID VOOR BREDERE SAMENLEVING

Maar de finaliteit te beschikken over een groot aantal verankerde bedrijven, overstijgt het belang van deze ondernemingen zelf, van hun medewerkers, lokale aandeelhouders en directe stakeholders. De echte finaliteit is er één van duurzaamheid voor de bredere samenleving. Ondernemingen met hun hoofdzetel en beslissingscentrum bij ons hebben namelijk een positieve weerslag op onze economische ontwikkeling omwille van onder meer het behoud en dikwijls de uitbouw van hun kenniscentra, de ondersteunende diensten door lokale derden aan de hoofdzetel geleverd en ons imago in het buitenland.

Ook het culturele en sociale Vlaamse leven wordt beter ondersteund door “eigen” ondernemingen dan door filialen van buitenlandse groepen. Onze gehele samenleving is er met andere woorden bij gebaat als Vlaamse bedrijven hier hun beslissingscentrum houden en van hieruit hun vleugels uitslaan om als kampioenen in hun activiteitenveld te excelleren in een geglobaliseerde wereldmarkt.

Volgens mij zijn er drie soorten “verankering” die ervoor kunnen zorgen dat onze bedrijven hun beslissingscentra hier kunnen houden.

Ten eerste, de talentverankering. Dit geldt hoofdzakelijk maar niet uitsluitend voor toekomstgerichte sectoren, die in een globaliserende wereldeconomie het verschil kunnen maken door de knowhow die ze in huis hebben. Deze knowhow is het werk van talentvolle medewerkers. Die moeten gekoesterd worden opdat ze hier in Vlaanderen aan de slag blijven. Een overheidsbeleid is hierbij noodzakelijk. We moeten als maatschappij investeren in de ontwikkeling van talent in onze kennisinstellingen en aan hoogopgeleiden kansen geven en het voldoende aantrekkelijk maken voor hen om hier te blijven. Op die manier kunnen we hier in de toekomst welvaart blijven creëren.

Ten tweede, de sectorverankering. De krachtenbundeling tussen bedrijven in eenzelfde sector kan ertoe leiden echte Vlaamse wereldspelers te doen ontstaan, die de vereiste schaalgrootte en slagkracht hebben om het op wereldniveau waar te maken. De geschiedenis van ‘s werelds grootste brouwer is hier een prachtig voorbeeld van. Evenzeer kan het intensief samenwerken tussen universiteiten en bedrijven de noodzakelijke basis leggen voor nieuwe toekomstgerichte activiteiten met een wereldambitie als inzet.

Ten derde, de financiële verankering. Ik ben ervan overtuigd dat een reële beslissingsverankering grotendeels afhangt van een stabiele financiële verankering. “Wiens brood men eet, diens woord men spreekt”, blijft actueel. We moeten er in de toekomst beter in slagen kapitaal te bundelen om grote en ambitieuze projecten, die hier wortel schieten, ook hier financieel te schragen. De overheid zou hierbij een faciliterende rol moeten vervullen door fiscale stimuli te creëren die risicokapitaal aanmoedigen. Een gunstig beursklimaat, zowel voor bedrijven als voor de individuele spaarder kan hiertoe bijdragen. Te lang hebben onze veelbelovende bedrijven, een aantal gelukkige uitzonderingen daargelaten, in het verleden gewacht om een beroep te doen op de financiële hefboom die een beursnotering kan bieden om tot de wereldtop te kunnen uitgroeien. Het is dan ook van belang dat bedrijven tijdig een beroep doen op de financiële markten, waarbij famili-

ale aandeelhouders desnoods gedeeltelijk afstand doen van hun vermeende macht. Het is in dit kader ook belangrijk om het besef aan te wakkeren bij controlerende aandeelhouders dat een bepaalde verwatering via een beursnotering het bedrijf en henzelf ten goede kan komen.

VLAAMSE KAPITAALBUNDELING

In de voorbije decennia hebben we ook een aantal kansen laten liggen om onze groeiondernemingen financieel te blijven ondersteunen door een Vlaamse kapitaalbundeling tot stand te brengen en ze zodoende hier te verankeren. Zo’n kapitaalbundeling ware natuurlijk enorm gebaat geweest indien we, zoals in sommige Europese landen, over grote pensioenfondsen zouden beschikken. Verder kan men zich de vraag stellen of we er geen voordeel bij zouden hebben de financiële verankering van onze bedrijven te bevorderen door de techniek van “dubbel stemrecht” voor de langetermijnaandeelhouder in te voeren, zoals in Frankrijk het geval is. De kritiek die de Angelsaksische financiële wereld hierop zal formuleren, leidt dan wellicht tot een kleine extra décote van de beurskoers. Dit moeten we er dan maar bijnemen als daardoor meer ruimte zou vrijgemaakt worden om zonder gevaar voor ontankering, grotere groei- en expansieplannen aan te durven.

Tot slot ben ik ervan overtuigd dat onze regio enorm gebaat is bij het behoud van succesvolle bedrijven, die hier hun wortels hebben en houden om onze identiteit als ondernemingsvriendelijke en ondernemende samenleving, waar het goed werken en wonen is, te bestendigen. Succesvolle ondernemingen brengen immers een virtueuze cirkel op gang waarbij getalenteerde jongeren aangetrokken en bekoord worden, waarbij verschillende bedrijven ontspruiten ter ondersteuning van die succesvolle ondernemingen, waarbij ook buitenlandse initiatieven zich hier komen vestigen. Succesvolle ondernemingen vormen dan zowel de motor als de spil van een sterk weefsel, wat ons economisch bestel en onze samenleving zeer ten goede komt.

Onze toekomstige welvaart, en daaruit afgeleid welzijn, hangen hiervan af.

Voor tweehonderd veertien verbintenissen werd de waarborg afgeroepen. Naar aanleiding daarvan werd voor bijna 19 miljoen euro aan tussenkomsten uitbetaald. Tegelijkertijd won Waarborgbeheer nv 8,8 miljoen euro terug uit dossiers waar voorheen een tussenkomst was uitbetaald.

Waarborgen boven 1,5 miljoen euro kunnen tot 80 % van het onderliggende krediet dekken. Alle kredietvormen komen in aanmerking. Ook hiervoor kunt u terecht bij uw bank, of rechtstreeks bij de PMV-dochter Gigarant nv. Voor dergelijke grote dossiers biedt PMV u via de waarborgvennootschap Gigarant ook ondersteuning bij het structureren van uw dossier en het overleg met de banken. Ook bedrijven in turnaround of in transitiefase kunnen er terecht voor overheidswaarborgen die toegang verschaffen tot de nodige bedrijfsfinanciering. Ten slotte kan Gigarant – waar opportuun voor de werkgelegenheid en de waarborgpositie – ook co-investeren met private investeerders.

Ingewikkeld, zegt u? Geef ons een seintje en wij begeleiden u graag verder.

WINWINLENING • Eind 2015 waren er 9.161 afgesloten Winwinleningen in Vlaanderen, voor een totaalbedrag van 246.749.488,55 euro. Zo sloten de Vlamingen in 2015 gemiddeld elke dag zo'n vijf Winwinleningen af.

Daarbij zijn er telkens twee winnaars, want wie als vriend, kennis of familielid een Winwinlening toekent aan een bedrijf, krijgt jaarlijks een belastingkrediet van 2,5 percent van het geleende bedrag. Op die manier is het voor ondernemers gemakkelijker om kapitaal te

vinden in hun directe omgeving. Als de onderneming de achtergestelde lening uiteindelijk niet terugbetaalt, krijgt de investeerder 30 percent van het niet-terugbetaalde kapitaal terug via een eenmalig belastingkrediet.

Niet alleen starters kunnen een Winwinlening aangaan. Alle kmo's met een exploitatiezetel in Vlaanderen kunnen tot 200.000 euro ontfangen via één of meerdere Winwinleningen van maximaal 50.000 euro. Het is ook mogelijk om de lening, die een standaard duurtijd heeft van acht jaar, in schijven of volledig vervroegd terug te betalen.

De procedure voor het afsluiten van een Winwinlening is heel eenvoudig. Via de website www.winwinlening.be vullen de kredietgever en –nemer de nodige gegevens in. Op basis daarvan wordt de leningovereenkomst, met de daarbij horende aflossingstabel, automatisch gegenereerd. De kredietgevers bezorgen één ondertekend exemplaar van deze documenten aan de PMV-dochter Waarborgbeheer nv, die controleert of aan alle voorwaarden is voldaan. In dat geval registreert zij de Winwinlening en brengt zij de kredietgever daar schriftelijk van op de hoogte. Om het jaarlijkse belastingkrediet van 2,5 percent te krijgen, moet de kredietgever deze brief toevoegen aan zijn aangifte in de personenbelasting.



de toekomst en die het ondernemerschap in Vlaanderen verder zal blijven aanwakkeren. PMV, haar raad van bestuur en alle collega's wensen hem hiervoor van harte te danken.

Het is natuurlijk niet eenvoudig om afscheid te nemen van een organisatie die je zo na aan het hart ligt. De voorzitter van het Vlaams Parlement, wetstraatwatcher Ivan De Vadder, singer-songwriter Jonas Winterland, popicoon Paul Michiels, dankbare collega's en goede vrienden maakten er in Gent echter een onvergetelijke avond van. Een gepast tribuut aan de brio en de passie waarmee Clair Ysebaert PMV heeft uitgebouwd tot het doe- en durfbedrijf dat het nu is.

YSEBAERT, CLAIR • Je moet niet helderziend zijn om een investeringsmaatschappij uit de grond te stampen. Maar, een tikkeltje Clairvoyant, dat helpt altijd. Op dinsdag, 20 oktober 2015 nam PMV in de Gentse Handelsbeurs afscheid van haar oprichter en erevoorzitter, Clair Ysebaert.

Als vastberaden doordrijver heeft hij er vijftien jaar geleden mee voor gezorgd dat PMV ontsproot uit de buik van mama-Gimv; dat de navelstreng uiteindelijk werd doorgesneden en dat desondanks de innige familieband bleef. Hij maakte van PMV al snel een volwaardige investeringsmaatschappij. En mede dankzij zijn inspanningen is PMV vandaag een ambitieuze investeringsgroep die met volle goesting blik naar



Clair Ysebaert, erevoorzitter PMV.

I N D - E X 2009 2015

Deze index biedt u een overzicht van de behandelde lemmata in de vorige en huidige edities van het ABC van PMV.

2009

Amakem
ARKImedes
Bedrijfsinvesteringen
Bedrijvencentrum
Belwind
Binnenvaart
Blofer
Brede scholen
Brownfields
Creatieve industrie
CultuurInvest
DBFM
Deugdelijk bestuur
Duurzame ontwikkeling
Eco Projects
Electrawinds
Financiële crisis
Fonds Vlaanderen-
Internationaal
Gebiedsontwikkeling
Gigant
Groeifinanciering
Groeimezzanine
Groene energie
Havens
Hefboomwerking
PMV op verplaatsing
Helchteren/Houthalen
iCUBES
Infrastructuur
Innovatiemezzanine
Investeringszone
Petroleum Zuid
Kerncijfers
J-curve
Kempen
KidsInvest
Klimaatfondsen
Levenswetenschappen
Lunchcauserie
Merelbeke
Mode
Nautinvest
Norkring
Novovil
Organisatie
Projectinvesteringen
Publiek Private
Samenwerking
Raad van bestuur
Ronse
Portfolio

PMV op verplaatsing
Schone technologie
School Invest
Signature Vermeulen
Sociaal Investeringsfonds
Sportinfrastructuur
Studiedag
Symposium
Thenergo
Uitgeverij
Vastgoed
Vrijdag
Via-Invest
Visys
Vlaamse Administratieve
Centra
Vlaams Innovatiefonds
Vlaamse
Milieumaatschappij
Voetbalstadions
VRT-zenderpark
Waarborgen
Waarborgregeling
Willebroek-Noord
Winwinlening
Xenics
Ysebaert, Clair
Zaalkapitaal
Zaventem
Zeebrugge
PMV-publicaties

2010

10 jaar PMV
Adam Software
Aescap Venture
Arcarios
ARKImedes
Bedrijfsinvesteringen
Bedrijvencentrum
Belwind
Biofer
Biocartis
Blue Gate Antwerp
Brownfields
Capricorn Health-tech
Fund
Creatieve industrie
CultuurInvest
Citymesh
DBFM
DBM+F

Deugdelijk bestuur
Duurzame ontwikkeling
Eco Projects
Electrawinds
Flanders' Care Invest
Fonds Vlaanderen-
Internationaal
Gebiedsontwikkeling
Gigant
Glastuinbouw
Groeifinanciering
Groeimezzanine
Groene energie
Haalbaarheidsstudies
Havens
Hefboomwerking
Helchteren/Houthalen
Ikaros Solar Park Fund I
Infrastructuur
Innovatiemezzanine
Jean Stéphenne
Kempen
Kerncijfers
KidsInvest
Klimaatfondsen
Levenswetenschappen
Libelya
Merelbeke
Mode
Nautinvest
Norkring
Novovil
Open Scholen
Organisatie
Publiek Private
Samenwerking
Rebo
Ronse
Portfolio
Scholen van morgen
Schone technologie
School Invest
Sociaal Investeringsfonds
Sportinfrastructuur
Stopcontact op zee
Thenergo
TINA
Vastgoed
Vesalius Biocapital
Via-Invest
Koen Schoors
Vlaams Innovatiefonds

Vlaamse Administratieve
Centra
Vlaamse
Milieumaatschappij
Voetbalstadions
Raad van bestuur
Waarborgregeling
Willebroek-Noord
Winwinlening
Ysebaert, Clair
PMV verwelkomt
Zaalkapitaal
Zaventem
Zeebrugge
PMV op verplaatsing
PMV-publicaties

2011

Alvey
Amakem
Aminolabs
ARKImedes
Bedrijfsinvesteringen
Bedrijvencentrum
Belwind
Biocartis
Blauwe energie
Blue Gate Antwerp
Brownfields
Cartagenia
Culturele en creatieve
industrie
Dbfm
Deugdelijk bestuur
Deurganckdoksluis
dINK
Ducatt
Duurzame ontwikkeling
Eiland Zwijsnaarde
Electrawinds
Flanders' Care Invest
Gebiedsontwikkeling
Gigant
Groeifinanciering
Groene waarborg
Haalbaarheidsstudies
Hefboom
Hefboomwerking
Inclusie Invest
Infrastructuur
Innovatiemezzanine
Itineris
Kempense noord-
zuidverbinding
KidsInvest
Kunstgrasvelden
Larian
Levenswetenschappen
Maatwerk
Vesalius Biocapital
Via-Invest
Koen Schoors
Vlaams Innovatiefonds

Organisatie
PMF Infrastructure Fund
Publiek Private
Samenwerking
Q-Biologicals
Rebo
Saninvest
Scholen van Morgen
Schone technologie
Sociaal Investeringsfonds
Sofi
Sporthallen
Sportinfrastructuur
Stopcontact op zee
Supremo
Tina
Vastgoed
Vesalius Biocapital
Via-Invest
Vlaamse Administratieve
Centra
Vlaamse
Milieumaatschappij
Vlaams Innovatiefonds
Waarborgregeling
Winwinlening
Yesplan
Ysebaert, Clair
Zaalkapitaal
Zaventem

2012

A11
Agrosavfe
ARKImedes
Awingu
Bankenplan
Beast Animation
Bedrijfsinvesteringen
Belwind
Biocartis
Blue Gate Antwerp
Boma
Brownfields
Campus Syntra
Cartagenia
Centrale huisvesting Go!
Christophe Ruys 360°
Agency
Culturele en creatieve
industrie
Dbfm
Deugdelijk bestuur
Ducatt
Duurzame ontwikkeling
Eiland Zwijsnaarde
Electrawinds
Erfgoedkluis
eSaturnus
Frigilunch
Gebiedsontwikkeling
Gent R4
Gigant
Groeifinanciering
Groene waarborg
Haalbaarheidsstudies
Hefboom
High Wind
Imalsosite
Inclusie Invest
Infrastructuur
Innovatiemezzanine
Ipac
Itineris
JIMS Fitness
Kempense noord-
zuidverbinding
KidsInvest
Kunstgrasvelden
Lokale besturen
Mezzanine Partners 1
Modulaire
Nautinvest
Newtec

Norkring
Ontoforce
Open scholen
Organisatie
Parkwind
Pmf Infrastructure Fund
Publiek private
samenwerking
Publiek vastgoed
Quinvita
Raad van bestuur
Rackivity
Rebo
Saninvest
Scholen van morgen
Slim Turnhout
Sociaal investeringsfonds
Sofi
Sporthallen
Sportinfrastructuur
Stopcontact op zee
Tina
Vastgoedcertificaten
Vesalius Biocapital
Via-Invest
Vlaamse belastingdienst
Voetbalstadions
Waarborgregeling
Winwinlening
Ysebaert, Clair
Zaal- en startkapitaal
Zaventem
Zorg
Zwembaden

2013

A11
Additive manufacturing
Ambitie
Argen-x
ARKImedes
Bedrijfsfinanciering
Belastingdienst
Biocartis
Blue Gate Antwerp
Brownfields
Campus Syntra
Cardio3Biosciences
Creatieve industrie
Dbfm
Deugdelijk bestuur
Doen & durven
Dragon Commander
Ducatt
Duurzame ontwikkeling
Eiland Zwijsnaarde
Exit
FRX
Gebiedsontwikkeling
Gent R4
Gigant
Groeifinanciering
Haalbaarheidsstudies
Handelsbeurs Antwerpen
Herstructurering
Huisvesting Fit
Huisvesting Go!
iLand
Imalsosite
Infrastructuur
Innoveren
Institutionele financiers
Itineris
JIMS Fitness
Kempense noord-
zuidverbinding
Kunstgrasvelden
Laboratoria Smeets
Lokale besturen
Mezzanine Partners 1
Modulaire
kinderdagverblijven
Multiplicom

Mydibel
Nautinvest
Nieuwpoort Rechteroever
Norkring
Offshore
Organisatie
Parkwind
Participatiefonds
Partnerschap
Pmf Infrastructure Fund
Posios
Publiek vastgoed
Q-Biologicals
Raad van bestuur
Rackivity
Rebo
Risicobeheer
Risicokapitaal
Ronse N60
Sanatorium Lemaire
Scholen van Morgen
Slim Turnhout
Sofi
Sportinfrastructuur
Stichting Brussels
Philharmonic
Stopcontact op Zee
Trod Medical
Vastgoed
Via-Invest
Vlaamse Erfgoedkluis
Virginie Lovelinggebouw
Waarborgregeling
Winwinlening
Xeikon
X-factor
Ysebaert, Clair
Zorg
Zwembaden

2014

A11
Aminolabs
Aratana Therapeutics
Arcomet
Argen-x
ARKImedes
Biocartis
Blue Gate Antwerp
Borit
Bubble Post
Campus Syntra
Celyad
Clear2Pay
CMOSIS
CogniStreamer
Cyborn
Deme Blue Energy
Ducatt
eSATURNUS
EXKI
Exquisite Seafood
FEops
Flema Snacks
FRX Polymers
High Wind
Ikaros Solar Park Fund
iLand
Imalsosite
Inclusie Invest
Itineris
KidsInvest
Layerwise
Loodswezensite
Mezzanine Partners 1
ModuKid
Morubel
Multiplicom
Newtec
Parkwind
Participatiefonds
Vlaanderen
Partnerschappen
PoSios

Pyxima
Q-Biologicals
RapidFit
Scholen van Morgen
SEPS Pharma
Slim Turnhout
Sport
Starters
Strelli Homme
Tech Lane Ghent
VAC Brussel
Via-Invest
Virginie Lovelinggebouw
Vlaamse Erfgoedkluis
Vlaams EnergieBedrijf
YPC
Zora

2015

Agrafresh
AgroSavfe
Albertkanaal
ARKImedes
Belbal Groep
Big Bang Ventures II
Blue Gate Antwerp
Bubble Post
Cartagenia
Celyad
Columbus Steel
Confo Therapeutics
CPF-Industrial
EIF-waargborg
Erfgoedkluis
Future Foundations
Galerie Maniera
GlobalYeast
Handelsbeurs Antwerpen
Herman Teirlinck-gebouw
Imalsogebouw
Infrastructuurfonds
Juncker-fonds
Kapitaal
Kebony
Kmo-cofinanciering
Larian
Leningen
Leopoldskazerne
LUXeXcel
Malysse-Sterima
Mezzanine Partners 1
miDiagnosics
Nobelwind
PharmaFluidics
Q-Biologicals
Schoolgebouwen
Sint-Annakerk Gent
Slim Turnhout
Sport-infrastructuurplan
Startlening+
Storm Holdings
Student-ondernemers
Tech Lane Ghent
TrendMiner
Tuchthuiscomplex
Vilvoorde
Urban Crops
V-Bio Ventures Fund
Veritas
Via-Invest
Vlaams EnergieBedrijf
Volta Ventures
Waarborgen
Winwinlening
Ysebaert, Clair

PMV- PUBLICATIES

FINANCIERINGSOPLOSSINGEN OP MAAT VAN ELK BEDRIJF

PMV investeert op maat en biedt een brede waaier aan instrumenten die een optimale financiële oplossing mogelijk maken, voor alle bedrijven die actief zijn in Vlaanderen. Zij streeft er altijd naar om samen te werken met andere partijen. Op die manier kunnen ondernemers met een goed managementteam en een sterk businessplan altijd terecht bij PMV om hun plannen te financieren. Download onze brochures op de websites www.pmv.eu, www.pmvz.eu of vraag een gedrukt exemplaar aan.



PMV/Z • PMV lanceerde in 2015 het label PMV/Z, met financiële oplossingen die specifiek zijn bestemd voor starters, zelfstandige ondernemers en kleine kmo's met een goed businessplan. De bedoeling is om voor hen het financieringsaanbod te vereenvoudigen en hen elk een "standaardoplossing op maat" te bezorgen. De Startlening+ bezorgt hen een voorspoedige start met leningen tot 100.000 euro aan 3 percent intrest per jaar. Via de kmo-cofinanciering kan een onderneming, samen met een partner, een lening tot 350.000 euro aangaan en zo verder groeien. Met onze Waarborgen tot 1,5 miljoen euro kunnen zij tot 75 percent van het bankkrediet afdekken, en de Winwinlening laat vrienden, kennissen of investeerder toe om in hun onderneming te investeren aan aantrekkelijke voorwaarden. Meer info vindt u op de site, www.pmvz.eu.



De financiering via een Startlening+ en kmo-cofinanciering is mogelijk dankzij de waarborg van COSME en het Europees Fonds voor Strategische Investeringen (EFIS).



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

Financiering voor ondernemers kan verschillende vormen aannemen. Bent u bijvoorbeeld een starter met een lang ontwikkelingstraject voor de boeg, waarbij u niet direct inkomsten genereert, dan bent u het beste gebaat bij een deelname van PMV in uw kapitaal. Wilt u een bestaande kmo met een vast klantenbestand overnemen, dan is een lening voor u allicht een betere oplossing.

Een lening, kapitaal, of een combinatie van beide, we bepalen het graag samen met u in functie van uw dossier. Bovendien kan PMV ook andere financiers mee over de streep trekken door hun financiering te waarborgen. Op die manier verkleint hun risico en vergroten uw financiële mogelijkheden. Meer info vindt u op de site, www.pmv.eu.

COLOFON

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

Vormgeving en coördinatie gebeurden door Cantilis (www.cantilis.be). Teksten door PMV (Iemmata) en Cantilis (interviews). Eindredactie door Ben Jhaes, 25 mei 2015.

Verantwoordelijke uitgever:
Ben Jhaes
woordvoerder PMV,
Oude Graanmarkt 63
te 1000 Brussel
T +32 (0)2 229 52 30
F +32 (0)2 229 52 31
info@pmv.eu
www.pmv.eu

Fotografie, voor zover de foto's niet aangeleverd werden, door Christophe Vander Eecken.

Met dank aan David Roseman (Macquarie), Max Jadot (BNP Paribas Fortis), Mathieu Mottrie (Creax), Claire Tillekaerts (FIT), Kris Leysen (Anelca Wise Dogs Academy), Koenraad Debackere (KU Leuven), Jyrki Katainen (Europees Commissaris), Bart Van der Roost (neoScores), Philippe Baron Vlerick (Vlerick Group & UCO).

25 mei 2016

het

123
van
DMV

CIJFERVERSLAG 2015 • Verslag betreffende de cijfers, resultaten, vooruitzichten enz. in een afgelopen jaar.

