

V L A A M S P A R L E M E N T



Zitting 2007-2008

16 november 2007

GEDACHTEWISSELING

**over de financieringsinstrumenten voor kmo's die door de
Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) worden beheerd,
met de heer Bart De Smet, business unit manager PMV-kmo**

VERSLAG

**namens de Commissie voor Economie, Werk en Sociale Economie
uitgebracht door de heer Jan Laurys**

Samenstelling van de commissie:

Voorzitter: mevrouw Trees Merckx-Van Goey.

Vaste leden:

mevrouw Agnes Bruyninckx, de heren Johan Deckmyn, Roland Van Goethem, John Vrancken;

de heer Jan Laurys, mevrouw Trees Merckx-Van Goey, de heren Koen Van den Heuvel, Eric Van Rompuy;

mevrouw Anissa Tamsamani, de heren Joris Vandenbroucke, Bart Van Malderen;

de heer Louis Bril, mevrouw Annick De Ridder, de heer Jul Van Aperen.

Plaatsvervangers:

de heer Thieu Boutsen, mevrouw Kathleen Martens, de heren Jan Penris, Stefaan Sintobin, mevrouw Marleen Van den Eynde;

de heer Carl Decaluwe, mevrouw Kathleen Helsen, de heer Frans Peeters, mevrouw Miet Smet;

mevrouw Caroline Gennez, de heren Chokri Mahassine, André Van Nieuwkerke;

mevrouw Patricia Ceysens, de heer Jaak Gabriels, mevrouw Vera Van der Borght.

Toegevoegde leden:

mevrouw Vera Dua;

de heer Jan Peumans.

DAMES EN HEREN,

De Commissie voor Economie, Werk en Sociale Economie organiseerde op 28 juni 2007 een gedachteswisseling over de kmo-financieringsinstrumenten die door de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) worden beheerd met de heer Bart De Smet, business unit manager PMV-kmo.

1. Toelichting door de heer Bart De Smet

De heer *Bart De Smet* legt uit dat het jaarverslag van de PMV al is voorgesteld in de Commissie voor Algemeen Beleid, Financiën en Begroting. Er is gevraagd om eens specifiek in te gaan op de eerste resultaten van de reeks nieuwe financieringsinstrumenten die de voorbije twee jaar geïntroduceerd zijn. De spreker verwijst naar het documentatiepakket dat de leden hebben ontvangen en dat een algemene brochure van de PMV omvat en zes brochures voor de ondernemer over zes van de zeven financieringsproducten, het jaarverslag van de PMV en print-outs van de slides die hij zal toelichten. Er is ook een pagina met een overzicht van resultaten en de investeringen die zijn gerealiseerd binnen PMV-kmo. Dit is de business unit kmo-financiering van PMV en staat in voor al de nieuw gelanceerde financieringsinstrumenten.

De heer De Smet stelt dat hij met enige trots kan zeggen dat PMV-kmo de hele financieringscyclus van een onderneming bestrijkt. Dat gaat van prestart, tot de expansieve en zelfs de internationale groei.

Het eerste instrument waarover de heer De Smet zich buigt, is de Winwinlening die vroeger bekend stond als de Vriendenlening en zich op starters richt. Ook het Vlaams Innovatiefonds (Vinnof) heeft dezelfde doelgroep, maar gaat iets verder dan de Winwinlening omdat er grotere bedragen kunnen worden gefinancierd. CultuurInvest spitst de inspanningen toe op de culturele ondernemer. Dat zijn volgens de spreker jonge ondernemingen die dus in een opstartfase zitten of initiële groei kennen. Vervolgens vermeldt de spreker ook het project ARKImedes, dat zich enerzijds op starters, anderzijds vooral ook op ondernemers in een groeifase richt. Dan is er ook nog het vroegere Vlaams Waarborgfonds dat in maart 2004 werd overgenomen, sinds de zomer van 2005 de Waarborgregeling, die ook al groot succes kent. Die laatste is niet gebonden aan een bepaalde fase waarin een onderneming zich bevindt of aan een sector en heeft zodoende een zeer breed bereik. Het NRC-fonds staat in voor de financiering van de zogenaamde 'non recurring costs' en gaat over grotere en gevestigde ondernemingen. Ten slotte is er nog het Fonds Vlaanderen Internationaal (FVI) dat Vlaamse kmo's wil begeleiden bij hun internationale expansieplannen.

PMV-kmo heeft intussen al 1684 dossiers via de beschikbare instrumenten behandeld en financiering ter zake verstrekt. Het aantal ondernemingen op zich ligt iets lager, omdat er een aantal meer dan één dossier hebben. De heer De Smet spreekt van een mooie prestatie voor een business unit die pas een jaar actief is. De dossiers vertegenwoordigen een totaal financieringsbedrag van 223 miljoen euro.

Hoe komt men tot die cijfers? Ze zijn niet terug te vinden in de balans van PMV. Er wordt op twee manieren gefinancierd, verklaart de heer De Smet, middels de zeven instrumenten die hij heeft vermeld. PMV-kmo vervult altijd een hefboomfunctie, stelt hij. Het maakt het voor derden – privékapitaalverschaffers, banken, venture capitalists, business angels, particulieren – gemakkelijker om ondernemingen te financieren. De hefboom kan bestaan uit werkelijke financiering die wordt aangereikt, uit een overheidsgarantie of uit een belastingkrediet, die wordt aangegeven als een 'korting' voor ARKImedes en de Winwinlening.

Een andere vorm van hefboomfunctie maakt het voor ondernemingen gemakkelijker om een beroep te doen op de vermelde derden als kapitaalverschaffers voor financiering. Dat houdt meestal in dat er in financiering wordt voorzien voor de fase waarin privékapitaalverstrekkers nog drempelvrees hebben of de zaak nog te risicovol vinden.

De heer De Smet overloopt de diverse instrumenten. De modaliteiten van elk instrument zijn grotendeels vermeld in de brochures, meldt hij nog. De focus van de spreker zal zodoende liggen bij het effect dat al is bereikt.

De Winwinlening moet particulieren aanmoedigen om te investeren in starters, ondernemingen tot drie jaar oud, met heel kleine bedragen tot 50.000 euro per onderneming en per particulier. Dat gebeurt in de vorm van een achtergestelde lening met een vaste looptijd van acht jaar. De hoofdsom wordt op einddatum terugbetaald, maar er worden wel jaarlijks intresten aangerekend. Hoe wordt dit effect bereikt? De hefboom bestaat uit twee componenten, met enerzijds een jaarlijkse belastingvermindering van 2,5 percent op het uitgeleend bedrag, gedurende de hele looptijd van de lening als beloning van de overheid aan de kapitaalverstrekker voor het risico. Anderzijds is er ook een garantie dat, mocht er iets fout lopen, stopzetting of faillissement, en een deel van de lening wordt niet terugbetaald, het mogelijk is om 30 percent van het effectief verloren bedrag via een belastingvermindering terug te trekken. Er zijn 238 dossiers behandeld die met een winwinlening hebben gewerkt, in totaal ten belope van 6,4 miljoen euro. De garantie van 30 percent daarop en de korting van acht keer 2,5 percent kan eenvoudig worden

berekend. Het gemiddelde bedrag van de lening bedroeg 30.000 euro en haalt dus niet het maximum. Het gaat echt over heel kleine bedragen die dikwijls in familieverband worden verstrekt. Er is echter nog ruimte voor de betrokken ondernemers om bij een andere partij een winwinlening aan te gaan aangezien dat maximum niet wordt bereikt.

Het volgende instrument is het Vlaams Innovatiefonds dat met drie verschillende financieringsproducten werkt. Een eerste is de incubatiefinanciering. Een onderneming die nog niet volledig weet hoe een innovatief idee om te zetten in een business, kan bij het IWT¹ aankloppen voor een subsidie voor een kmo-innovatiestudie. In combinatie daarmee kan een achtergestelde lening worden verkregen bij het Vinnof voor een maximumbedrag van 100.000 euro. De intrestvoet is de Europese referentievoet, een vrij aantrekkelijke rentevoet die op het ogenblik 4,62 percent bedraagt, stelt de heer De Smet. Interessant is ook dat er drie jaar lang niets moet worden terugbetaald, ook geen intrest. De terugbetaling start pas daarna, dus zelfs na afloop van het project, en dat gedurende drie jaar.

Het hoofdproduct van het Vinnof is het zogenaamde 'zaakkapitaal'. Daarbij gaat het om echt risicokapitaal, want er is deelname in het kapitaal van de onderneming of er wordt een converteerbare achtergestelde lening verstrekt. Bij een starter is het niet altijd simpel om de waarde van de onderneming te bepalen. De discussie daarover wordt dan ook uitgesteld tot een derde partij in het kapitaal stapt en zodoende de waarde ontegensprekelijk wordt vastgelegd door wat de markt bereid is ervoor te betalen. Daarom is er sprake van een converteerbare achtergestelde lening. Op dat moment zal PMV-kmo vaak zijn conversierecht uitoefenen. Zaaikapitaalinvesteringen gebeuren volgens de heer De Smet bij voorkeur in combinatie met een partnerfonds. Dat is een fonds dat door PMV-kmo erkend werd als professioneel fonds. Als dat beslist in een dossier te stappen, kan PMV-kmo mee in dat dossier investeren aan exact dezelfde voorwaarden, *pari passu* dus, zonder de analyse van dat fonds over te doen. Het kan ook rechtstreeks, maar samenwerking geniet de voorkeur, omdat het garandeert dat de analyse dan zeer grondig is gebeurd. De investering kan 500.000 euro bedragen per onderneming. De ondernemingshorizon is vrij lang, en loopt veelal tussen vijf en zeven jaar. Een uitstap zal dus pas gebeuren nadat de onderneming al een zekere groei heeft doorgemaakt.

De heer De Smet stelt dat het Vinnof ook nog aan projectfinanciering doet. Dit was oorspronkelijk ondergebracht in het IWT als achtergestelde lenin-

gen voor innovatieprojecten. Die worden nu vanuit het Vinnof gefinancierd, maar het principe blijft hetzelfde. Als het IWT aan een innovatieve kmo een subsidie toekent voor een welomlijnd innovatieproject, dan kan daarnaast een achtergestelde lening worden toegekend tot 800.000 euro. Het hoeft in dit geval niet om starters te gaan, maar het kunnen evengoed gevestigde kmo's zijn.

De resultaten van Vinnof spreken over financiering van 58 ondernemingen voor een totaalbedrag van bijna tien miljoen euro. De tussenkomst van PMV-kmo heeft er volgens de heer De Smet onmiskenbaar toe bijgedragen dat andere partijen, zoals de partnerfondsen en de ondernemers zelf, de nodige middelen op tafel hebben gelegd. Ook hier is de hefboomfunctie duidelijk, stelt hij, zij het niet via de partijen, maar wel via de ondernemingen zelf.

Vervolgens licht de spreker de verdeling van de verschillende deals toe. Zowat 50 percent van de dossiers heeft qua investeringsbedrag te maken met het zaaikapitaal. Een groot stuk daarvan, 38 percent van het totaal, zijn investeringen zonder partnerfonds, omdat het gaat over zeer risicovolle dossiers. De privéspelers wachten dan liever nog af. De incubatiefinanciering staat in voor 12 percent van de dossiers. Dat lijkt weinig maar het gaat dan ook maar over maximum 100.000 euro per dossier. De 38 percent slaat op de projectfinanciering.

Bij de verdeling volgens aantal verschillen de percentages lichtjes. Het aantal dossiers van incubatiefinanciering ligt hoger dan wat ze vertegenwoordigen in bedragen. Dat is normaal, wegens de kleine bedragen. De projectfinanciering staat in voor een groter deel, omdat het maximumbedrag daar 800.000 euro bedraagt. Er zijn 132 dossiers aangemeld bij PMV-kmo, waarvan er 79 ontvankelijk zijn verklaard, licht de heer De Smet toe. 59 zijn intussen gestopt, om diverse redenen. Dat ging van niet voldoen aan de voorwaarden tot het feit dat de ondernemers tot de conclusie zijn gekomen dat Vinnof niet de juiste weg was of dat PMV-kmo zelf heeft gezegd dat het onvoldoende vertrouwen in het voorstel had. Er zijn dertien dossiers van zaaikapitaal die tot een werkelijke investering hebben geleid.

CultuurInvest is als instrument pas recent gelanceerd en er zijn al een aantal dossiers goedgekeurd, maar er is nog niets getekend, zodat communicatie ter zake nog niet mogelijk is. De bedoeling is kmo's in de cultuurindustrie te bereiken omdat daar heel wat ondernemerstalent aanwezig is, maar de sector traditiegetrouw een beroep doet op subsidiëring. Er kan wel degelijk een ondernemingsplan worden uitgewerkt voor projecten in de cultuursector, benadrukt de heer De Smet. Via dit instrument wil PMV-kmo ook daarvoor financiering aanreiken met drie ver-

¹ Instituut voor de Aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen

schillende producten. Ten eerste groeikapitaal voor de iets rijpere ondernemingen, waarbij PMV-kmo deelneemt aan het kapitaal tot maximum 500.000 euro. Ten tweede via projectfinanciering, met bedragen tot het absolute maximum van 125.000 euro. Kleinere financiering van 50.000 of 75.000 euro volstaat meestal. Het gaat om duidelijk afgebakende projecten zoals een musical of de lancering van een cd in het buitenland, ondergebracht binnen een onderneming die daarvoor dan projectfinanciering kan ontvangen. Ten derde zijn er achtergestelde leningen, een vorm van projectfinanciering op ondernemingsniveau met maximumbedragen tot 150.000 euro. Er zijn al dertien dossiers goedgekeurd, ondergebracht in zeven ondernemingen, en voor een totaalbedrag van bijna 1,5 miljoen euro, weet de spreker nog.

Welke sectoren bieden zich aan bij PMV-kmo? De heer De Smet stelt dat het vooral gaat over media, multimedia, de game-industrie, de audiovisuele sector, de muzieksector, de design- en modesector, grafische vormgeving, boeken, musical en podiumkunsten en kunstgalerijen.

Het volgende instrument, ARKImedes, is beter gekend. De heer De Smet licht het mechanisme toe. PMV-kmo staat in deze voor PMV samen met het Vlaamse Gewest, maar binnen PMV is in het ARKImedesfonds een bedrag van 1,2 miljoen euro geïnvesteerd in de zomer van 2005. Vervolgens werd een oproep gelanceerd ten aanzien van de Vlaamse beleggersmarkt, die enthousiast heeft gereageerd. Zo is er 110 miljoen euro in het ARKImedesfonds ingebracht op amper vijf dagen tijd. Het bedrag bestond voor 75 miljoen euro uit aandelenkapitaal en voor 35 miljoen euro uit obligaties. Voor die 75 miljoen euro is een belastingkrediet toegekend van vier keer 8,75 percent, of 35 percent, op het bedrag van de aandelen. Op het geheel, 90 percent van de aandelen, 100 percent van de obligaties en ook de intresten op de obligaties, is een gewestgarantie gegeven die in totaal een bedrag vertegenwoordigt van 120 miljoen euro.

Van de 110 miljoen euro is intussen 99 miljoen euro toegekend aan 11 erkende investeringsfondsen die worden aangeduid als Arkivs. Zij zijn er in geslaagd, en hebben zo aan de voorwaarde tot erkenning voldaan, om van privépartijen nog eens 104 miljoen euro op te halen. De Arkivs hebben al voor 24 miljoen euro investeringen gedaan in 39 ondernemingen.

De heer De Smet loopt vooruit op mogelijke vragen over het feit dat alles zo traag lijkt te verlopen en dat er meer geld voorhanden is dan er al geïnvesteerd is. Hij oppert dat dit zo was gepland. Hij stelt dat er wordt gewerkt met investeringsfondsen en dat ty-

pisch daarvoor de investeringsperiode vier tot vijf jaar is. Er is een bepaalde periode nodig om de middelen die ze krijgen, ongeacht het bedrag, te investeren in ondernemingen. Het is de bedoeling dat te spreiden over vijf jaar en een groot deel van de middelen wordt voorzien voor opvolginvesteringen in die ondernemingen waarin die eerste vijf jaar al is geïnvesteerd. In het eerste jaar is het bedrag aan investeringen gerealiseerd dat was voorspeld in het businessplan van al de Arkivs op het ogenblik dat het werd ingediend en zij de erkenning hebben verkregen. Jaar twee is lopend, stelt hij. Het vooropgestelde budget is dus nog niet gehaald, maar er is geen aanwijsbare reden om te veronderstellen dat dat niet het geval zal zijn.

Bij ARKImedes gaat het om sectoren die de officiële indeling van de European Venture Capital and Private Equity Association (EVCA) volgen. Voor 41 percent van de gevallen gaat het om computergebonden dossiers, 7 percent biotechnologie, 10 percent industriële producten en diensten, 5 percent industriële marketing, 12 percent telecommunicatie, 8 percent consumer related en andere sectoren nog eens 17 percent. Een groot deel van het risicokapitaal gaat dus naar ICT, computertechnologie en telecommunicatie.

ARKImedes richt zich ook vooral op groeiondernemingen. Starters, ondernemingen in de zaai- of opstartfase nemen slechts 28 percent voor hun rekening qua investeringsbedrag.

De heer De Smet licht toe dat er ten slotte ook nog de Waarborgregeling is. Daarmee kent PMV-kmo jaarlijks aan financiële instellingen een overheidswaarborg toe. Dat laat toe dat deze er gebruik van maken voor kmo-kredieten in het geval deze zelf onvoldoende waarborgen kunnen bieden. Dat gaat tot 500.000 euro waarborg per kmo, maar mag nooit meer bedragen dan 75 percent van het kredietbedrag. Doel is dat de bank zelf nog 25 percent van het risico draagt, maar daardoor ook zelf correct kan beslissen wanneer van de Waarborgregeling gebruik wordt gemaakt. De waarborg moet een aanvulling zijn op de waarborgen van de onderneming zelf, en ze niet vervangen.

Er is al 102 miljoen euro aan waarborgen gebruikt, die voor 173 miljoen euro aan kredieten mogelijk gemaakt hebben voor in totaal 1333 dossiers. Statistisch gezien zit de nieuwe Waarborgregeling op kruissnelheid en draait een productie van zowat 5 tot 7 miljoen euro per maand aan waarborgen. In aantal verbintenissen of dossiers komt dat neer op 150 tot 200 dossiers per kwartaal, of 50 tot 70 per maand.

De heer De Smet weerlegt ook het verhaal dat de Waarborgregeling niet interessant zou zijn voor star-

ters. Meer dan een derde van de dossiers, of zo'n 40 percent heeft betrekking op precies die groep.

Vervolgens gaat de spreker in op de verdeling van de Waarborgregeling over de diverse sectoren. Er is geen concentratie op ICT-sectoren te zien, omdat banken sowieso en vooral voor jongere bedrijven weigerachtig blijven om kredieten toe te kennen, zelfs met slechts 25 percent van het risico. De Waarborgregeling spitst zich dan ook toe op meer traditionele industrieën zoals kleinhandel, groothandel, bouwsector, horeca en voor aankoop van binnen-schepen.

De heer De Smet wijst ook op een andere misvatting inzake het ontwikkelen van specifieke instrumenten om microkredieten aan te moedigen. Dat is volgens hem niet aan de orde, omdat bijna de helft van de kredieten betrekking hebben op bedragen die kleiner zijn dan 25.000 euro. Dat is precies wat met microkrediet wordt bedoeld.

PMV-kmo heeft ook twee gespecialiseerde producten die zich richten op iets grotere ondernemingen in een latere fase. Het NRC-fonds is bedoeld voor ondernemingen die een innovatieproject hebben op langere termijn dat verbonden is aan een specifiek eindproduct. De luchtvaartsector is daarvan een typerend voorbeeld, met de toelieferingen aan Airbus of Boeing. De omzet is daar onzeker omdat die afhangt van de uiteindelijke verkoop van vliegtuigen. De te maken kosten moeten voorgefinancierd worden zonder zekerheid dat er kan worden terugbetaald door de verkoop van het eindproduct. Het NRC-fonds moet marktconform optreden qua tarief, maar kan wel op langere termijn tot vijftien en zelfs twintig jaar kredieten verstrekken met een gratieperiode waarbij de afbetaling kan worden uitgesteld zolang er geen inkomsten worden gegenereerd. Er worden doorgaans ook geen waarborgen gevraagd en het is mogelijk over 25 percent van het kredietbedrag een faciliteit te voorzien waarbij een stuk van de lening niet moet worden terugbetaald als er minder gerealiseerd wordt dan voorspeld. Als er meer gerealiseerd wordt, kan er evenwel ook een verhoogde terugbetaling worden geëist tot maximum 125 percent van het kredietbedrag. Er is in dit verband één dossier goedgekeurd voor Barco voor een totaalbedrag van drie miljoen euro. Het gaat altijd over grotere bedragen en in september 2007 zouden nog een aantal dossiers worden goedgekeurd.

De heer De Smet komt vervolgens bij het Fonds Vlaanderen Internationaal, dat controversieel, maar ook zeer interessant is. Uitgangspunt is dat een Vlaamse kmo die wil groeien, internationaal moet gaan en moet investeren, veel meer dan exporteren. Het is niet evident om voor internationale investeringsplannen ook financiering te vinden, stelt de

spreker. Het banksysteem is lokaal niet altijd voldoende ontwikkeld en de banken vragen vaak lokale waarborgen, wat de kredietcapaciteit van de onderneming binnenslands uitholt. Risicokapitaalverschaffers hebben als algemene vuistregel dat ze niet verder investeren dan wat binnen ééndagsafstand met de auto ligt. Met het Fonds Vlaanderen Internationaal kan PMV-kmo risico nemen op het niveau van de buitenlandse participatie voor een maximumbedrag van 1 miljoen euro per onderneming of beter per project. De investeringshorizon strekt zich uit over de normale periode van vijf tot zeven jaar. PMV-kmo wil ter zake nauw samenwerken met de Belgische Maatschappij voor Internationale Investering (BMI), die hetzelfde beoogt, maar die een veel beperktere investeringscapaciteit beschikt ten belope van 30 miljoen euro, die nagenoeg volledig geïnvesteerd is en waarvan jaarlijks slechts een beperkt deel vrijkomt. Met het Fonds Vlaanderen Internationaal streeft men naar synergie via cofinanciering. De samenwerking verloopt tot nu zeer vlot, verklaart de heer De Smet nog. Hij beklemtoont dat het niet de bedoeling is om projecten in Nederland, Frankrijk of Duitsland te financieren, maar wel projecten in moeilijker markten waar sprake is van marktfalen inzake financiering. Er is reeds één project goedgekeurd ten bedrage van 750.000 euro. Voor oktober 2007 zouden nog drie andere dossiers rond moeten zijn.

De heer De Smet stelt dat het duidelijk zou moeten zijn hoe hij aan het totaalbedrag van 223 miljoen euro komt. Niet alles is rechtstreeks gefinancierd. Slechts 74 dossiers hebben rechtstreeks kapitaal uit PMV ontvangen. Een groot deel van de dossiers, en zeker die met Winwinlening en Waarborglening, hebben geld gekregen van derde partijen. Dank zij de maatregel van de Vlaamse overheid is dat geld echter vrijgemaakt door die derde partijen en achtte de heer De Smet het belangrijk ze ook in de statistieken op te nemen.

2. Vragen van de leden

De heer *Jan Laurys* stelt dat de heer De Smet al deels geantwoord heeft op de opmerking die de vakbonden al hadden geformuleerd inzake de onderbenutting van de beschikbare kredieten binnen ARKImedes. Toch herhaalt hij de vraag of het niet zo is dat het gebrek aan risicokapitaal in Vlaanderen enigszins overroepen is. Het kapitaal is er immers wel maar wordt niet volledig benut. Het lid verwijst ook naar het advies van Financiën dat hetzelfde vaststelt en refereert aan de bevindingen in het Wetenschapsbeleid, dat de Vlaamse overheid aanzienlijke middelen mobiliseert, terwijl onderzoekers het moeilijk hebben om voldoende kwalitatieve projecten te genereren. Wordt het tekort aan risicokapitaal be-

vestigd? Of zijn er onvoldoende ideeën of zijn ze niet haalbaar?

De heer *Bart Van Malderen* sluit zich aan bij de vraag van de heer Laurys. Hij komt terug op het feit dat de heer De Smet al heeft aangegeven dat het gepland was niet alles in één keer aan te wenden. Gezien de link met de fiscale korting, had toch ook het ophalen van het kapitaal gespreid kunnen worden? Is dat een overwogen keuze en wordt dat voor de toekomst dan wel overwogen? Er is nu een bepaald kapitaal voorhanden dat over een cyclus van vier jaar zal worden uitgegeven met vervolginvesteringen. Hoe zit het met het beheer van die middelen in de tussenperiode? Het lid stelt dat ook in Onderzoek vragen worden gesteld over het absorptievermogen. Blijkbaar heeft men het moeilijk om te volgen. Is er voorzien in een plafond met betrekking tot de maatregel? Zit men daar al aan en is er nog groei-prospectie?

De heer Van Malderen wil weten wat het gemiddelde per dossier is bij CultuurInvest en of er grote verschillen in zitten. Er is immers een grote diversiteit onder de aanvragers en hij zou graag weten wie voor welk bedrag staat.

In verband met de NRC-regeling is enkel Barco genoemd. Zijn er andere aanvragen geweest of geweigerd? Zo ja, om welke reden, vraagt het lid. Ook voor het Fonds Vlaanderen Internationaal wil de heer Van Malderen weten om welke onderneming het gaat en stelt hij verder dezelfde vragen.

De heer *Koen Van Den Heuvel* benadrukt nogmaals dat er twijfels zijn gerezen bij de performantie van het instrumentarium door de persaandacht voor de ARKImedesfondsen. Hij stelt dat dit allemaal genuanceerd moet worden. Het Fonds Vlaanderen Internationaal is pas eind 2006 operationeel geworden en nieuwe instrumenten moeten tijd krijgen om te renderen, zeker in de ondernemingswereld. Communicatie en informatie ter zake blijven volgens het lid een pijnpunt vanwege de Vlaamse overheid. Voka, UNIZO, Agoria bestaan wel maar er wordt te gemakkelijk van uitgegaan dat de ondernemer zijn weg daarnaartoe wel vindt.

Het lid vraagt ook aandacht voor de opmerking van de ondernemerswereld dat de instrumenten aanspreken ook niet te moeilijk mag zijn. Er mogen niet te veel drempels worden ingebouwd. Hij stelt dat ondersteuning vanwege de overheid uiteraard gepaard gaat met voorwaarden en criteria. Toch wil hij van de heer De Smet weten of er al evaluaties en/of bijsturingen zijn gebeurd inzake de hindernissen die de ondernemingen zelf ondervinden bij het gebruik van de diverse instrumenten. Hij haalt het voorbeeld aan van de maximumbedragen waarover vanuit Agoria

een opmerking is gemaakt. Zijn ze er de oorzaak van dat ondernemingen afhaken? Zijn de maxima wel hoog genoeg? Meer algemeen wordt ook volgens het lid de vraag gesteld of de toegang voor bedrijven wel breed genoeg is. Ook in universiteitskringen vraagt men zich dit af. De O&O-uitgaven in de particuliere sector zitten bij tien tot twintig grote bedrijven die verantwoordelijk zijn voor twee derde tot drie vierde van de particuliere O&O-investeringen. In welke mate lukt het om de doelgroep van ondernemingen die willen innoveren te verruimen? Precies dat is onze kracht, stelt het lid. We zijn een kmo-land maar kennen nu vooral technology-followers, die in tweede instantie inspelen op nieuwe technologische en innovatieve ontwikkelingen, maar geen mensen die aan de basis ervan liggen. Volstaan de instrumenten die nu ter beschikking staan om een zo breed mogelijke golf van innovatie in alle Vlaamse kmo's en ondernemingen teweeg te brengen? Hoe breder de groep wordt, hoe eenvoudiger de criteria en de administratieve drempels zouden moeten zijn, stelt de heer Van Den Heuvel. Hij stelt verder dat, wanneer wordt geopperd dat er een overaanbod is van risicokapitaal en daartegenover niet genoeg ondernemingskracht, er meteen stemmen opgaan die zeggen dat ze wel een project of ideeën hebben, maar dat de goedkeuring van Vinnof vereist dat ze aan 1001 voorwaarden voldoen. Dat zou hetzelfde zijn als iets op eigen kracht op poten zetten en dan is het de moeite niet meer waard, volgens wat het lid op het terrein hoort. Hij pleit voor een goed evenwicht tussen voldoende ondersteuning voor innovatieve projecten en de objectieve voorwaarden.

De Europese Unie heeft heel wat subsidiekanalen om innovatie te ondersteunen. In welke mate zal PMV-kmo in die zin een informatie- en doorgeefluik zijn voor de Vlaamse ondernemingen? Hoe kan het ervoor zorgen dat zo optimaal mogelijk kan worden ingespeeld op Europese subsidies? Men laat daar blijkbaar veel kansen liggen, net zoals dat gebeurt op lokaal niveau. Hoeveel tijd en mankracht moeten ze investeren in het verkrijgen van een subsidie, is dan de vraag. Meer ondersteuning in die zin, is volgens het lid cruciaal. In welke mate kan PMV-kmo daarin een rol spelen?

Ten slotte wil de heer Van Den Heuvel nog weten in hoeverre men bij ARKImedes maar ook bij Vinnof, naar een marktconform rendement streeft? In welke mate sneuvelen projecten daarop? Ervaart de heer De Smet dit als een hinderpaal?

De heer *Roland Van Goethem* stelt dat hij zich in verband met het Fonds Vlaanderen Internationaal kan voorstellen dat bepaalde omstandigheden ondernemingen ertoe dwingen een deel van de productie-activiteiten naar lageloonlanden te verplaatsen omwille van de competitiviteit. Als een Vlaamse onder-

neming dat doet, stelt PMV-kmo dan ook de voorwaarde dat op zijn minst een deel van de productie Vlaanderen blijft?

Mevrouw *Trees Merckx-Van Goey* veronderstelt dat de aanvragen niet altijd over individuele bedrijven gaan, maar ook over samenwerkingsverbanden. Wordt er ook een registratie bijgehouden in hoeverre er bij de individuele aanvragen sprake is van mannen of vrouwen? Ze stelt ook dat er met het oog op mogelijke plafonds in menselijk kapitaal, en als men meer mensen wil aansporen om te ondernemen en te innoveren, allicht nog een reserve is bij de vrouwen. Vaak zijn het dan hoogopgeleiden, maar ook herintreders. Hoe meer er een appèl is vanuit de samenleving op mensen die risico willen dragen, des te duidelijker is de kloof tussen mannen en vrouwen daarin. Is daar zicht op?

Er gebeuren vanuit Vlaanderen ernstige inspanningen, oppert mevrouw Merckx. Wordt dit als subsidie beschouwd? Zijn daarop 'pestbelastingen' en kan Vlaanderen ter zake hints geven of aan collega's die op de drempel van het federale niveau staan, informatie meegeven opdat de impact van wat PMV-kmo nu doet te vergroten? Ondersteunen via subsidies alleen lijkt het lid niet de ideale formule. Heeft de heer De Smet ter zake aanwijzingen?

Mevrouw Merckx stelt dat de commissie permanent aandacht wil besteden aan het halen van de Lissabondoelstelling en de Barcelonanorm. Daarbij is niet alleen de bottleneck van het menselijk kapitaal van belang maar evenzeer de juiste spreiding tussen het fundamentele en het meer toegepast strategische basisonderzoek. Er zijn ter zake heel wat partners met betrekking tot innovatie: FWO, IWT, de onderzoekscentra. Via Vinnof is zeker het IWT nauw betrokken, stelt ze. Hoe wordt de naadloze overgang en de juiste inzet op het juiste ogenblik bepaald? Heeft de heer De Smet ter zake aanbevelingen? De commissie zal het integrale onderzoeksinstrumentarium nader bekijken. Het lijkt mevrouw Merckx zinvol tegelijk ook het financieringsluik onder de loep te nemen. Kan de heer De Smet dit beamen?

Mevrouw *Annick De Ridder* komt terug op de suggestie om bij ARKImedes en de Arkivs de opvraging eventueel parallel te laten verlopen met de investering. Wat gebeurt er echter met het opgevraagde kapitaal in afwachting van een investering?

De heer *Bart De Smet* begint met duidelijk te stellen dat de instrumenten die PMV-kmo aanbiedt niet neerkomen op subsidie. Dat idee dateert uit het verleden. De ondernemers die aankloppen bij PMV-kmo hebben vaak nog wel die gedachte, maar er wordt meteen uitgelegd dat het gaat om echte investering. De bedoeling is daaruit rendement te halen,

dat de eventuele lening wordt terugbetaald tegen een zekere intrest. Het is niet zo dat men tegen subsidie is, maar de Europese regelgeving laat het niet zo gemakkelijk meer toe. Een overheid die ondernemingen wil financieren, moet kunnen aantonen dat er sprake is van marktfalen. Voor elk van de instrumenten heeft PMV-kmo dat element moeten onderzoeken en voor elk van de instrumenten opereert PMV-kmo inderdaad daar waar de privésector het risico te hoog vindt, drempelvrees heeft om het alleen of op een bepaald moment te doen. Met uitzondering van de Waarborgregeling als buitenbeentje omdat de overheid als enige partij een dergelijke garantie kan verstrekken, kan algemeen worden gesteld dat er een marktconform rendement wordt nastreefd. Het grote verschil met privéfirma's is dat het geld kan terugstromen over een langere periode dan voor privéfinancierders aanvaardbaar zou kunnen zijn. PMV-kmo kan zich als dusdanig richten op sectoren die risicovoller zijn. Het Fonds Vlaanderen Internationaal bestrijkt bijvoorbeeld een marktaandeel waar privéfinancierders niet happig op zijn om te investeren vanwege het grote risico, ongeacht het vrij hoge rendement van 10 tot 20 percent.

Is er nog een financieringsprobleem in Vlaanderen? De heer De Smet is ervan overtuigd dat het nog nooit zo eenvoudig is geweest om in Vlaanderen als ondernemer financiering te vinden. Dat heeft niet alleen te maken met het feit dat de beschreven overheidsinstrumenten voorhanden zijn, maar tevens omdat de economische omstandigheden gunstig zijn en er ook bij particulieren en industriële partners een grotere wil is om te investeren. Het pallet aan overheidsmaatregelen is volgens de spreker nog nooit zo volledig geweest.

Moet er nog iets bijkomen of kan er iets federaal worden aangekaart in het kader van de lopende regeeringsvorming op dat niveau? De heer De Smet vindt dat het gamma overheidsinstrumenten pas echt volledig zou zijn als ook het participatiefonds in Vlaanderen kan worden ondergebracht. Het is het enige ondersteuningsinstrument ten aanzien van kmo's dat nog federaal zit. Dat is niet logisch, stelt de heer De Smet, al beseft hij dat het zonder de medewerking van de andere regio's niet mogelijk is om dit aspect, dat volgens hem ook in het Vlaamse regeerakkoord was opgenomen, waar te maken. Het is een belangrijk fonds, stelt hij, dat jaarlijks voor ongeveer 70 miljoen euro aan leningen verstrekt. PMV-kmo is niet echt bezig daarover een memorandum op te stellen, maar er zijn wel argumenten voor aan te brengen. De heer De Smet biedt de hulp van PMV-kmo aan om deze op een rijtje te zetten, indien nodig.

Voor zeer specifiek sectoren, zoals de life sciences, zijn de financieringsbehoeften enorm groot en gaat

het per onderneming over tientallen miljoenen euro. Voor die nichesector kan eventueel nog een doelgericht instrument worden ontwikkeld. Daarbuiten heeft Vlaanderen een zeer volledig aanbod, herhaalt hij, waarop het trots mag zijn. Vlaanderen geldt op Europees niveau ook als voorbeeld op dit vlak.

De spreker beklemtoont dat het toch een uitdaging blijft om goede projecten te vinden. Er is vaak verwarring tussen de vraag naar financiering en de financierbare vraag naar financiering. Voor ARKImedes is opgestart, is er een studie ter zake uitgevoerd door professor Clarisse van de Vlerick Hogeschool. Hij is tot de conclusie gekomen dat slechts 5 percent van alle dossiers die om financiering vragen ook werkelijk financierbaar is. De uitdaging bestaat erin, met de vraag die nog altijd groter is dan de middelen die beschikbaar zijn voor financiering, de kwaliteit van de dossiers die ter financiering waar dan ook worden voorgelegd, te verbeteren. Daarin is voor de overheid nog een coachingtaak weggelegd, stelt de heer De Smet, met begeleiding, opstellen en indienen van een businessplan of een financieringsplan. De rol van een financier zoals PMV moet volgens hem eerder beperkt zijn.

Inzake ARKImedes en de middelen die daar nu zo gezegd 'staan', bemoeilijken diverse elementen dat de ophaling van die middelen zou worden gespreid in de tijd zoals is voorgesteld. De heer De Smet licht toe dat het niet evident is om kleinere bedragen op te halen als men naar het publiek stapt. In het kader van de ARKImedesregeling was de wil aanwezig om het publiek erbij te betrekken en dan wordt men geconfronteerd met hoog oplopende vaste kosten van meerdere honderdduizenden euro voor de publieke plaatsing. Het is dus essentieel die kosten te kunnen spreiden over een zo groot mogelijk bedrag. Bovendien is er voor de ophaling van middelen bij het publiek een loketfunctie nodig wat bij uitstek een rol van de banken is. Om banken en vooral individuele agentschappen voldoende te motiveren, moet het volume kapitaal ook voldoende groot zijn. Als er maar 30 miljoen euro aan kapitaal zou zijn opgehaald, dan was dit naar één bank gegaan en had slechts een zeer beperkt deel van burgers het instrument kunnen aankopen. Er zou ook ongenoegen kunnen ontstaan bij de banken die dan niet betrokken worden. Het was dus aangewezen meteen grote bedragen op te halen.

Met betrekking tot de investering van die fondsen, is het vooral van belang aan de Arkivs de omvang van de beschikbare middelen duidelijk te kunnen maken. Die vooropgestelde middelen moeten dan ook werkelijk op de rekening staan of op zijn minst moet er van de aandeelhouder een bindend engagement zijn dat de vooropgestelde middelen volstort zullen worden als ze nodig zijn. Zo niet is het zeer risicovol de

middelen toe te zeggen aan de Arkivs. Eerlijkheidshalve moet hieraan worden toegevoegd dat het streefdoel 75 miljoen euro was. De banken hadden hun twijfels over het feit of de fiscale incentive gecombineerd met de kapitaalgarantie voldoende aantrekkelijk zouden zijn voor de burger om er een succes van te maken, temeer omdat zij erop aanstuurden om het met een obligatielening te combineren. Het is evenwel allemaal zeer goed verlopen en het bedrag aan kapitaal zowel als dat van de obligatielening waren geplaatst op enkele dagen tijd. Er is intussen een kleine honderd miljoen euro toegezegd aan de investeringsfondsen en een vierde daarvan is intussen volstort. 25 percent is wettelijk verplicht en dat wordt geleidelijk aan meer. Het ARKImedesfonds heeft een goede tachtig miljoen aan middelen beschikbaar en deze worden risicoloos belegd. Met de periode van stijgende rente, brengen ze ook een goed rendement op. De heer De Smet geeft nog mee dat de obligatielening opgenomen is aan een bijzonder lage rentevoet van 3,43 percent en dat zo meer bereikt wordt op de belegging dan de obligatielening kost, wat positief is.

Welke dossiers zitten in CultuurInvest? Het gaat veelal over projecten en meestal zijn ze klein van omvang, zoals al gezegd. De vraag naar middelen is vaak groter dan wat de opbrengst kan zijn. PMV-kmo gaat uiteraard grondig na of de opbrengst voldoende kan zijn om eventueel de lening terug te betalen. Het is gevaarlijk de omvang van een dossier te bepalen op grond van wat wordt gevraagd, stelt de spreker. De dertien goedgekeurde dossiers slaan op een totaalbedrag van ongeveer anderhalf miljoen euro. Het gemiddelde is dan ongeveer 100.000 euro. Er zijn wel twee dossiers van groeikapitaal, die meer dan 300.000 euro bedragen, enkele van 50.000 en twee van 125.000. Dossiers van grote omvang zijn zeer beperkt en dan gaat het over echte culturele ondernemingen waarin PMV-kmo bereid is enkele honderdduizenden euro te investeren. De heer De Smet betreurt eigenlijk dat er zo weinig zijn en hoopt dat er nog enkele zoals Studio 100 zullen ontstaan. De namen worden niet vermeld zolang de contracten niet ondertekend zijn. Er is wel een principieel akkoord, maar toch bevindt PMV-kmo zich nog in een onderhandelingspositie. Mochten de namen voortijdig worden vrijgegeven, dan kan dat die positie verzwakken.

De dealflow bij het NRC-fonds en Fonds Vlaanderen Internationaal beslaat respectievelijk acht dossiers in ontvangst en één dat is afgewezen. Er zijn er nog een zestal over waarvan er vier beslissingsrijp zullen zijn in september 2007.

Mevrouw *Merckx-Van Goey* vraagt of er bij weigering een beroepsprocedure geldt en hoe dit in zijn werk gaat.

De heer De Smet legt uit dat het grote verschil in het toekennen van een subsidie of het toekennen van een krediet erin bestaat dat niet alle criteria geobjectiverd kunnen worden. Er komt altijd ook een groot deel 'appreciatie' bij kijken. PMV-kmo probeert wel de elementen die worden afgetoetst nauwgezet te volgen. Hij legt uit dat bij Vinnof, CultuurInvest, het NRC-fonds en het FVI een gelijkaardige checklist wordt gehanteerd. Er wordt een echt investeringsproces doorlopen via een volkomen gedigitaliseerde tool. Er worden rollen toegekend aan diverse partijen en elk dossier krijgt een score aan de hand van bepaalde criteria. Die resultaten worden voorgesteld op een spinnenweb, waarop duidelijk wordt waar een dossier nog tekortschiet. Elk van de assen stemt overeen met een twintigtal vragen. Het is via die systematiek duidelijk wanneer er een drie of een vier moet worden gegeven. Het is dus niet zo dat een ondernemer zelf kan komen vertellen dat hij aan alle criteria voldoet en dus recht heeft op investering. In een beroepsprocedure is niet voorzien. Het zou volgens de heer De Smet ook te moeilijk zijn om dat te doen.

Het is volgens hem zeer belangrijk dat PMV-kmo als investeerder met marktpartijen kan samenwerken. De filosofie is dat, als dat gebeurt, PMV-kmo investeert aan dezelfde voorwaarden als de marktpartij. Het is dan moeilijk om afstand te nemen van de strenge criteria die bij de marktpartij worden gehanteerd, om welke reden ook.

Met betrekking tot de dealflow bij het FVI, heeft PMV-kmo al met een vijftiental ondernemingen gesproken. Het is in dit verband niet echt een kwestie van formeel een dossier indienen zoals bij de andere instrumenten, omdat het project niet zo duidelijk omljnd is. Men denkt eraan om internationaal te gaan en daarom heeft men een partner nodig. Zo komt het dan tot een gesprek met PMV-kmo. Zo is één dossier goedgekeurd en gesloten. Tegen oktober 2007 kunnen er nog vier tot vijf dossiers afgerond raken. De doorlooptijd van de procedure kan lang uitlopen, geeft de spreker toe.

Voor wat het FVI betreft, doet PMV-kmo niet mee aan delokalisatie, maar toch is men realistisch genoeg om het niet te sluiten. PMV-kmo let vooral op de toegevoegde economische waarde voor Vlaanderen. Dat kan betekenen dat een deel van de productie naar het buitenland verhuist. Als er meer competitief kan worden geproduceerd, wordt het mogelijk om extra jobs te scheppen in andere onderdelen van de productie zoals R&D of verkoop. De investering moet bijdragen aan de groei van de lokale vestiging. De spreker illustreert het principe aan de hand van een voorbeeld uit de tapijtsector die met zware invoerrechten van Brazilië wordt geconfronteerd en zodoende ter plaatse het lagere gamma gaat produce-

ren met een lokale partner. Doordat ze op die markt aanwezig zijn, slagen ze er in de omzet van het hogere gamma dat in België wordt geproduceerd, te doen toenemen.

Hoe worden de ondernemingen op de hoogte gehouden van al de verschillende instrumenten? De heer De Smet stelt dat PMV-kmo daartoe verschillende kanalen gebruikt. Dat gaat van spreekmomenten op uitnodiging, over brochures die worden verdeeld naar alle tussenpersonen zoals VLAO, Voka, UNIZO, tot opleidingssessies voor adviseurs en accountants. PMV-kmo gaat dus via de typische entiteiten waarbij een bedrijf terechtkomt als het financiering of meer informatie over een bepaald overheidsproduct zoekt. Het is niet eenvoudig om een grote groep bedrijven tegelijk te bereiken. Met de Waarborgregeling is er een radiocampagne gedaan, maar dat gaat over grote budgetten. Slechts 30 percent van de ondernemers heeft al van de Winwinlening gehoord, veronderstelt de spreker. PMV-kmo ontvangt voor het beheer daarvan 80.000 euro per jaar en er is één personeelslid fulltime mee bezig.

Zijn de maximumbedragen hoog genoeg? Voor de heer De Smet zijn die maxima kunstmatig geheven, maar zijn ze geïnspireerd op de Europese regelgeving die bepaalde grenzen markeert waarbinnen de bedragen moeten blijven om binnen bepaalde vrijstellingsverordeningen te vallen. Voor ARKImedes is het maar mogelijk om 1 miljoen euro per jaar per onderneming te investeren. PMV-kmo probeert dat op te trekken tot anderhalf miljoen. Dat is de grens omdat Europa bepaalt dat slechts binnen dat niveau er sprake kan zijn van marktfalen. De heer De Smet vindt dat spijtig, en stelt met Vinnof vast dat PMV-kmo in een heel vroege fase de nek uitsteekt. Het is dan niet de bedoeling in groeiende bedrijven te investeren, maar als er wordt geïnvesteerd in ondernemingen in de prille levensfase, wil PMV-kmo die wel kunnen volgen als het interessant wordt. Dan komt vaak dat plafond van 500.000 euro tevoorschijn, en dat belet dat in de interessante fase geld wordt verdiend dat het genomen risico kan compenseren.

Allicht heeft men in het begin te braafjes alles willen aanmelden bij Europa. Als er fondsen worden opgericht en er wordt niet gespecificeerd dat deze op Vlaanderen gericht zijn, wordt het mogelijk om veel Europese regels te omzeilen. In de praktijk kan er toch voor worden gezorgd dat alles naar Vlaanderen gaat, door bijvoorbeeld de documentatie in het Nederlands op te stellen. De heer De Smet legt uit dat dit zo gebeurt in Frankrijk en Duitsland.

Vervolgens bevestigt de heer De Smet dat grondige evaluatie van de instrumenten nodig is, maar stelt hij dat er ook niet te snel bijsturingen mogen gebeuren. De meest dringende bijsturingen aan de Waarborg-

regeling en ARKImedes gebeuren wel degelijk. Voor die laatste gaat men nog uit van de oude kmo-definitie en zou het maximum investeringsbedrag kunnen worden opgetrokken. Er moet echter een vorm van rechtszekerheid worden gecreëerd ten aanzien van de partners. Als de regelgeving om de haverklap verandert, is dat een probleem. Grondige evaluatie is volgens de heer De Smet dus pas aan de orde na een drietal jaar. Voor de evaluatie van de Waarborgregeling waarmee men van start is gegaan, is een rondvraag gebeurd bij de banken die vragen om niets te veranderen. Ze hebben immers aanpassingen gedaan aan de informatica, personeel opgeleid en dies meer, en willen geen wijzigingen.

Kan PMV-kmo fungeren als doorgeefluik voor de Europese subsidiekanalen? De heer De Smet denkt dat het die rol kan vervullen door wanneer een dossier wordt aangeboden, mee te denken over waar andere subsidiekanalen gevonden kunnen worden. Die rol is echter vooral voor VLAO en andere organisaties weggelegd.

Zijn er sectorale en regionale verschillen en hoe zit het met de man-vrouwverhouding? Bij de instrumenten die zich eerder richten op innovatieve ondernemingen en projecten, is een overwicht merkbaar van ICT: computer en telecomgerichte dossiers staan daar in voor 60 tot 70 percent van de zaken bij ARKImedes en het Vlaams Innovatiefonds. Bij de andere instrumenten is er niet echt een lijn in te trekken. Bij de Waarborgregeling is het duidelijk nog altijd de kleine middenstander en veel minder de industrie die daarop een beroep doet, hoewel PMV-kmo dat graag wil aanzwengelen.

Er zijn niet echt regionale verschillen. De heer De Smet legt uit dat hij alleen gegevens ter zake heeft van de Waarborgregeling, omdat daar de meeste dossiers voorhanden zijn, namelijk 1333 dossiers. Antwerpen was het sterkst vertegenwoordigd en Limburg het minst. De spreker beklemtoont dat voor Limburg de Investeringsmaatschappij voor Limburg (LRM) wel een voortrekkersrol speelt, in alle interessante dossiers daar aanwezig is en dat is ook hun taak.

Over de verhouding man-vrouw heeft de heer De Smet evenmin statistische gegevens, maar hij kan wel bevestigen dat zeker 80 percent van de dossiers met betrekking tot individuele ondernemers uitgaat van mannen. Voor de risicokapitaalprojecten binnen Vinnof en dergelijke, is er sprake van ondernemers-teams. Toch stelt de heer De Smet dat de mannen overwegen. Hij stelt dat er meer gericht kan worden gecommuniceerd, maar is niet te vinden voor incentives binnen de instrumenten, omdat deze dan enkel complexer zouden worden. Hij wil vermijden dat er een situatie ontstaat zoals bij het Participatiefonds,

waar er elf verschillende leningen zijn ontstaan omdat elf ministers elk hun eigen ding wilden lanceren.

Zijn de instrumenten niet te complex? Volgens de heer De Smet zijn ze relatief eenvoudig. Ze richten zich allemaal tot kmo's, sommige tot starters en verder zijn er volgens hem zelden formele criteria waaraan moet worden voldaan. Wat telt, is de kwaliteit van het businessplan die wordt gemeten aan de hand van standaardsystemen.

Inzake samenwerking met onderzoeksinstituten kan de spreker melden dat er wordt samengewerkt met het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) en IMEC op het vlak van specifieke investeringsfondsen. IMEC heeft 10 miljoen euro geïnvesteerd in Capital-e, een Arkiv waarin het ARKImedesfonds even veel heeft geïnvesteerd. Ze kennen PMV-kmo en sturen dus deals door. Zodra duidelijk wordt dat uit een bepaalde research een business kan voortvloeien, komt PMV-kmo pas in beeld. Er is dus wel samenwerking, maar pas als dossiers rijp zijn om het huis te verlaten, denkt men aan de mogelijkheden die zij bieden. De samenwerking is daar niet echt gestructureerd. Dat is bij het IWT wel zo, stelt de heer De Smet, omwille van de producten die ze samen via Vinnof aanbieden.

Mevrouw *Merckx-Van Goey* merkt op dat de beheersovereenkomst van IMEC met de Vlaamse overheid stipuleert dat ze een bepaald quotum moeten halen aan spin-offs. De overheid aarzelt soms om dat op te leggen, maar ook in de zin van het creëren van effect en meerwaarde bij de kmo's, zijn er toch instrumenten voorhanden om die quota en streefdoelen te halen. Als dat niet wordt opgenomen in een beheersovereenkomst, zouden ze zich daar niet eens op focussen, heeft mevrouw Merckx geleerd uit eerdere contacten. Het gaat over een extra opdracht, maar als er een ondersteuning is, moet het kunnen.

De heer *De Smet* stelt dat hij zich daar niet over kan uitspreken, maar vindt wel dat er voldoende instrumenten ter beschikking worden gesteld om mogelijke ondernemingsprojecten gefinancierd te krijgen, deels zelfs met overheidsmiddelen. De samenwerking is niet gestructureerd omdat het moeilijk is daarop bedragen te klevan.

Het verraste de heer *Louis Bril* dat slechts 40 percent van de dossiers gefinancierd werden. Ligt dat aan de kwaliteit van het businessplan, of zijn de criteria toch vrij zwaar?

De heer *De Smet* raadt de leden aan zich niet op dat cijfer vast te pinnen. Het is het resultaat van wetenschappelijk onderzoek, maar hij vermoedt dat daarin ook de dossiers zijn begrepen, waarbij de ondernemer simpelweg eens langskomt en nog niet eens de

rekening grondig heeft gemaakt. Vooral met de kleinere middenstanders is dat vaak het geval. Anderzijds is het ook zo dat binnen de venture-capitalfondsen een ratio van 5 percent geldt ten opzichte van de ingediende dossiers. Als het algemeen wordt bekeken, inclusief bankleningen, zal dat zeker hoger liggen, beaamt de spreker.

De heer De Smet herhaalt dat de uitdaging erin bestaat de instrumenten kenbaar te maken bij ondernemers en deze te helpen hun dossiers kwaliteitsvoller te maken. Binnen een aantal jaren wordt de grote uitdaging voor PMV-kmo de lopende dossiers de juiste en grondige opvolging te geven, stelt hij nog. Dat is ook het grote verschil met het IWT. Zij geven het geld uit en gieten de resultaten in een rapport. Voor PMV-kmo is het belangrijk dat het geld ook terugvloeit. Over de vraag of die evaluatie in eigen beheer gebeurt of wordt uitgegeven, is nog geen duidelijkheid. PMV wil absoluut geen organisatie van tientallen mensen worden. Er zijn momenteel een vijftigtal mensen werkzaam bij PMV en binnen PMV-kmo een kleine dertig. Twaalf mensen zijn overgenomen van het vroegere Vlaams Waarborgfonds. Ze doen hoofdzakelijk administratief werk.

De verslaggever,

De voorzitter,

Jan
LAURYS

Trees
MERCKX-VAN GOEY
