



# ACTIVITEITENVERSLAG

# 2017





**F**inanciële middelen vinden voor ondernemersplannen is vaak een hele uitdaging, zowel voor startende als groeiende bedrijven.

PMV/z biedt met de Winwinlening, de Startlening+, Kmo-cofinanciering en waarborgen tot anderhalf miljoen standaard financieringsoplossingen aan werkzoekenden, starters en kleine kmo's.

Op die manier helpt PMV/z andere financiers mee over de streep te trekken en draagt ze bij aan de ontwikkeling van de Vlaamse economie.



[www.pmvz.eu](http://www.pmvz.eu)

KERNCIJFERS	PAG. 4
WOORD VOORAF	PAG. 6
TESTIMONIAL RESTAURANT NOORD 57	PAG. 8
WINWINLENING	PAG. 10
TESTIMONIAL STAENIS	PAG. 20
STARTLENING+ KMO-COFINANCIERING	PAG. 22
TESTIMONIAL T-MINING	PAG. 38
WAARBORGEN TOT 1,5 MILJOEN	PAG. 40
TESTIMONIAL ASTROBOT	PAG. 54
COMMUNICATIE	PAG. 56
OVERIGE ACTIVITEITEN	PAG. 62



## KERNCIJFERS 2017

### WINWINLENING

2.555 Winwinleningen  
€ 60 miljoen  
57 % starters



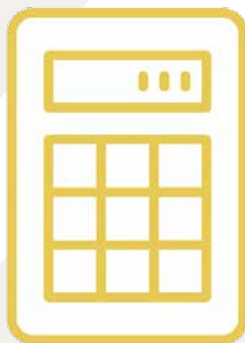
### STARTLENING+

131 Startleningen  
€ 6,3 miljoen  
Gemiddeld toegekend bedrag:  
€ 48.092



## **KMO-COFINANCIERING**

117 Kmo-cofinancieringen  
€ 22,8 miljoen  
Gemiddeld toegekend bedrag:  
€ 194.872



## **WAARBORGEN tot 1,5 miljoen**

1.944 waarborgen  
€ 261 miljoen totaal waarborgbedrag  
€ 630 miljoen  
mogelijk gemaakte investeringen

**“IK BEN GEEN  
UITVINDER.  
IK WIL ALLEEN  
DINGEN  
VERBETEREN.”**

6

**Daniël Ek**  
Oprichter van Spotify

Het parcours van Daniël Ek, de oprichter van Spotify, spreekt tot de verbeelding. Al op 13-jarige leeftijd was hij van thuis uit websites aan het bouwen. Nog eens 13 jaar later lanceerde hij Spotify, de wereldwijde muziekstreamingdienst.

Het hoeft niet allemaal van dezelfde omvang te zijn om toch hetzelfde motto te hanteren. Dat bewijzen de verschillende ondernemers in dit activiteitenverslag. Stuk voor stuk gepassioneerde vaklui die in hun eigen domein dingen proberen te verbeteren en te innoveren.

PMV/z was in 2017 opnieuw de geprivilegieerde getuige van al dat ondernemersdynamisme. Enerzijds als toeschouwer, maar ook en vooral als financiële spelverdeler die in elke levensfase van de zelfstandige ondernemer de juiste financiële voorzet geeft. Dat doet PMV/z met leningen, waarborgen of een combinatie van beide.

In 2017 hebben de realisaties van de Waarborgregeling van het Vlaams Gewest deze ambitie mee vorm gegeven en werden door haar ondersteunende rol meer dan 630 miljoen euro aan investeringen in Vlaanderen mee mogelijk gemaakt.

Voor het tweede opeenvolgende jaar zijn in 2017 records gevestigd, zowel qua aantal als qua bedrag aan waarborgen, namelijk 1.944 waarborgen voor 261 miljoen euro.

Zeker voor startende ondernemingen, die zelf vaak geen zekerheden kunnen aanbieden, kan de Waarborgregeling hét ultieme duwtje in de rug geven voor het bekomen van de broodnodige financiering. Meer dan 56% van alle verbintenissen, goed voor een totaal waarborgbedrag van 125,5 miljoen euro, werd in 2017 toegekend aan starters.

**“DROOM GROOT. BEGIN KLEIN.  
MAAR VOORAL, BEGIN.”**

# WOORD VOORAF

Ook het aantal geregistreerde Winwinleningen heeft in 2017 opnieuw een recordhoogte bereikt, met een groei van maar liefst 20% ten opzichte van 2016. Er waren 2.555 registraties tegenover 2.127 in 2016. Ook hier gingen 57% van de geregistreerde winwinleningen naar starters.

In 2017 werd voor 29,1 miljoen euro aan Startleningen+ en Kmo-cofinancieringen toegekend. Met dat bedrag aan goedgekeurde kredieten gaat een investering van 106 miljoen euro gepaard. Hierdoor wordt een hefboomeffect gecreëerd van 3,6. Met elke euro die wordt uitgeleend, wordt een investering van 3,6 euro gerealiseerd.

Ten opzichte van 2016 is er een daling van het aantal dossiers voor de Startlening+, wat ongetwijfeld te wijten is aan de actievere rol die banken binnen het segment van micro- en kleine ondernemingen hebben opgenomen. Op zich onderschrijft dit fenomeen de complementaire rol die de Startlening+ en de Kmo-cofinanciering ten opzichte van de private markt vervullen.

De bovenstaande resultaten geven PMV/z de uitdrukkelijke ambitie om continu verder te werken aan een kwalitatief en eenvoudig instrumentarium ter ondersteuning van het ondernemerschap in Vlaanderen. Daarnaast wil PMV/z alle medewerkers, overheidsinstanties, waarborghouders, ondernemersorganisaties, partners en al wie bij PMV/z betrokken is, van harte bedanken.

*Team PMV/z*



**FINANCIËLE  
OPLOSSINGEN  
VOOR DE  
ZELFSTANDIGE  
ONDERNEMER**



## WINWINLENING

**N**oord 57 in Torhout is het restaurant van Jo Lormans en Joke Sap. Het zijn ondernemers pur sang: “Wij zien in alles opportuniteiten”.

In Noord 57 worden alle gerechten op tafel gezet en gedeeld door de gasten. Met pure producten van lokale leveranciers en een gevarieerde, wisselende menukaart. Joke staat in de keuken. “Ik kook met veel groenten, gezonde en frisse gerechten met allerlei invloeden. Van oervlaams met een eigen twist tot een Oosters wokgerecht, ik laat me graag inspireren en doe er dan mijn eigen ding mee.”

Het horecaverhaal begon voor Jo en Joke in 2003. Ze gaven allebei hun vaste job op om de droom van een eigen zaak na te jagen. In de zoektocht naar een geschikte locatie, vonden ze een feestzaal die ze konden overnemen. Die hebben ze twaalf jaar lang uitgebaat. Joke is nog steeds tevreden met die beslissing: “We wilden iets doen. Zonder goed te weten wat. We hebben ons huis verkocht en zijn op zoek gegaan. Zo zijn we in die feestzaal gerold. Daar kwamen heel veel groepen langs voor maaltijden, van bijeenkomsten van verenigingen tot rouwmaaltijden.” Maar de ondernemingshonger was met dit eerste project nog niet helemaal gestild. In 2015 gingen Jo en Joke op zoek naar een pand om hun eigen restaurant te beginnen.

### **Van danscafé tot restaurant**

Het werd een oud danscafé in de Aatrijksestraat in Torhout. Jo en Joke hebben het pand volledig gestript en een stuk bijgebouwd. Na minder dan een jaar verbouwen, opende het restaurant in november 2015. Het resultaat is een strak en modern interieur dat toch warm aanvoelt. PMV/z zorgde mee voor de financiering. Joke: “We hadden een lening en eigen inbreng om het gebouw aan te kopen, te verbouwen en in te richten. Voor bijkomende investeringen gingen we een winwinlening aan via PMV/z. PMV begreep goed wat wij nodig hadden en ging meteen met ons mee in het verhaal.”



# RESTAURANT NOORD 57

Het is voor Joke en Jo een volledig ander leven dan toen ze de feestzaal uitbaatten. Jo: "Het is minder voorspelbaar. In de feestzaal hadden we groepen die op voorhand geboekt hadden. Eens die geweest waren, konden we naar huis. Nu zijn we elke middag en avond open. Gelukkig hebben we heel veel online reservaties en bijgevolg een drukke agenda. Vroeger hadden we ook geen vast personeel in dienst, ondanks het feit dat we grote groepen bedienden. De feestzaal draaide met mensen die op regelmatige basis kwamen bijspringen. Nu werken we op een veel kleinere schaal, maar hebben we wel twee vaste medewerkers in dienst, iemand in de keuken en iemand in het restaurant."

## Elke klant een mening

"Het is zeer arbeidsintensief", vult Joke aan. "We staan mentaal ook onder hoge druk. Elke gast heeft een mening en iedereen kan in principe kritiek geven op sites als TripAdvisor of op sociale media.

Daarom probeer ik zo veel mogelijk zelf aan de mensen te vragen wat ze ervan vonden. De directe, persoonlijke feedback van klanten geeft zoveel meer nuttige inzichten dan een online bericht achteraf. Als je opbouwende kritiek krijgt, kun je daar iets mee doen. Klanten zijn voor ons geen vanzelfsprekendheid, wij zijn dankbaar dat mensen bij ons komen eten. Geen enkele klant is een verworven recht!"

Noord 57 is voor Joke en Jo geen eindpunt. "We zijn nog niet op een eindpunt gekomen", lacht Joke. "We hebben nog goesting in een nieuw project. We weten nog niet wat het wordt, maar we willen blijven ondernemen. We weten al zoveel meer dan toen we begonnen, we kennen de valkuilen veel beter. We proberen altijd verder te bouwen. We zien wel wat de toekomst brengt!"



### Restaurant Noord 57

Aartrijkestraat 57  
8820 Torhout  
info@noord57.be  
T +32 (0)476 89 01 45  
www.noord57.be

**"GEEN ENKELE  
KLANT IS EEN  
VERWORVEN  
RECHT"**



# WINWIN- LENING



# 1. KENMERKEN

## 1.1. Voorwaarden van de Winwinlening

Een Winwinlening kan toegestaan worden aan elke Vlaamse onderneming die, op datum van het sluiten van de Winwinlening, voldoet aan de kmo-definitie.

Een kmo is een onderneming

- ◆ die minder dan 250 werknemers heeft;
- ◆ waarvan de jaaromzet niet hoger is dan € 50 miljoen of het balanstotaal niet hoger ligt dan € 43 miljoen;
- ◆ die voldoet aan het zelfstandigheids criterium <sup>1</sup>.

De Winwinlening is een achtergestelde lening, zowel ten aanzien van de bestaande als van de toekomstige schulden van de kredietnemer, met een vaste looptijd van acht jaar.

Het totale bedrag, in hoofdsom, dat een kredietgever in het kader van één of meerdere Winwinleningen aan één of meerdere kredietnemers kan uitlenen, kan ten hoogste € 50.000 bedragen.

Het totale bedrag, in hoofdsom, dat één kredietnemer in het kader van meerdere Winwinleningen kan ontfangen van verschillende kredietgevers bedraagt sinds 9 augustus 2013 ten hoogste € 200.000 <sup>2</sup>. Vóór deze datum bedroeg het maximumbedrag € 100.000.

De hoofdsom en de intresten moeten worden betaald op de voorziene vervaldagen. Er zijn verschillende aflossingsmogelijkheden:

- ◆ maandelijks;
- ◆ driemaandelijks;
- ◆ zesmaandelijks;
- ◆ jaarlijks;
- ◆ éénmalig.

De intresten worden berekend door het saldo van de Winwinlening te vermenigvuldigen met de rentevoet die is vastgelegd in de akte.

De rentevoet mag niet hoger zijn dan de wettelijke rentevoet die van kracht is op de datum waarop de Winwinlening wordt gesloten. De rentevoet mag ook niet lager zijn dan de helft van diezelfde wettelijke rentevoet. In 2017 bedroeg de wettelijke rentevoet 2 %.

## 1.2. Fiscale voordelen

Via een belastingkrediet worden particulieren fiscaal aangemoedigd om financieringsmiddelen ter beschikking te stellen aan een kmo. Om in aanmerking te komen voor een belastingkrediet moet de kredietgever onderworpen zijn aan de personenbelasting.

### 1.2.1. Jaarlijks belastingkrediet

Het jaarlijkse belastingkrediet wordt berekend op basis van de bedragen die de kredietgever heeft uitgeleend in het kader van één of meer Winwinleningen.

Het rekenkundige gemiddelde van alle uitgeleende, openstaande saldi van de Winwinlening op 1 januari en 31 december van het belastbare tijdperk wordt gebruikt als berekeningsgrondslag van het belastingkrediet. Die berekeningsgrondslag bedraagt ten hoogste € 50.000 per belastingplichtige.

Het jaarlijkse belastingkrediet bedraagt 2,5 % van de berekeningsgrondslag.

<sup>1</sup> Een onderneming voldoet niet aan het zelfstandigheids criterium indien er een deelnemingsrelatie bestaat van 25 % of meer, uitgezonderd voor risicokapitaalmaatschappijen, universiteiten en onderzoekscentra zonder winstoogmerk. De geconsolideerde cijfers (van de onderneming samen met deze van de participerende- en verbonden ondernemingen) dienen dan aan de twee andere kmo-kenmerken te voldoen.

<sup>2</sup> Datum inwerkingtreding van de decreetswijziging opgenomen in art. 40 van het decreet van 5 juli 2013 houdende bepalingen tot begeleiding van de aanpassing van de begroting 2013.

# 1. KENMERKEN

Het belastingkrediet wordt jaarlijks toegestaan voor de hele looptijd van de Winwinlening (8 jaar) en wordt toegekend vanaf het aanslagjaar dat verbonden is aan het belastbare tijdperk waarin de Winwinlening wordt gesloten. Het fiscale voordeel vervalt vanaf het aanslagjaar dat is verbonden aan het belastbare tijdperk waarin de kredietgever de Winwinlening vervroegd opeisbaar stelt, waarin de kredietgever overlijdt of waarin de Winwinlening (ambtshalve) wordt geschrapt.

## 1.2.2. Eénmalig belastingkrediet

De kredietgever krijgt een éénmalig belastingkrediet als de kredietnemer tijdens of binnen maximaal zes maanden na de looptijd van de Winwinlening failliet gaat of als hij zich bevindt in staat van kennelijk onvermogen of vrijwillige of gedwongen vereffening en als de kredietnemer ten gevolge daarvan een deel of het geheel van het openstaande saldo van de Winwinlening niet kan terugbetalen. Om het éénmalige belastingkrediet te verkrijgen dient de kredietgever de Winwinlening opeisbaar te stellen.

De berekeningsgrondslag van het éénmalige belastingkrediet is het openstaande saldo van de hoofdsom, dat tijdens het belastbare tijdperk definitief is verloren gegaan. Die berekeningsgrondslag bedraagt ten hoogste € 50.000.

Het éénmalige belastingkrediet bedraagt 30 % van de berekeningsgrondslag.

Bij overlijden van de kredietgever wordt het recht op het éénmalige belastingkrediet overgedragen aan zijn of haar rechtverkrijgenden.

**Piet Moodshop**  
Winwinlening



## 2. KORT OVERZICHT 2017

### 2.1. Kerncijfers

	2017	2016 <sup>3</sup>
Aangevraagde Winwinleningen	2.852	2.304
Bedrag aangevraagde Winwinleningen (in €)	65.905.155	55.240.075
Aantal geregistreerde Winwinleningen	2.555	2.127
Bedrag geregistreerde Winwinleningen (in €)	60.251.891	50.496.853
Gemiddeld bedrag geregistreerde Winwinleningen (in €)	23.582	23.741
Aandeel starters (aantal)	57,61%	54,68%

### 2.2. Conclusies

Zowel voor het aantal als voor het bedrag van de aangevraagde en geregistreerde Winwinleningen is 2017 opnieuw een recordjaar. Nog nooit werden er zoveel Winwinleningen aangevraagd en geregistreerd. Voornamelijk de eenvoud en de groeiende bekendheid dragen bij tot het succes van de Winwinlening. De stijging in aantallen en in bedrag loopt relatief gelijk. Dit betekent dat het gemiddeld bedrag per geregistreerde Winwinlening ongeveer hetzelfde blijft t.o.v. 2016.

De goede communicatie m.b.t. de voorwaarden en de modaliteiten van de Winwinlening, samen met het grondige nazicht van de aanvragen, zorgen ervoor dat er relatief weinig geweigerde Winwinleningen zijn.

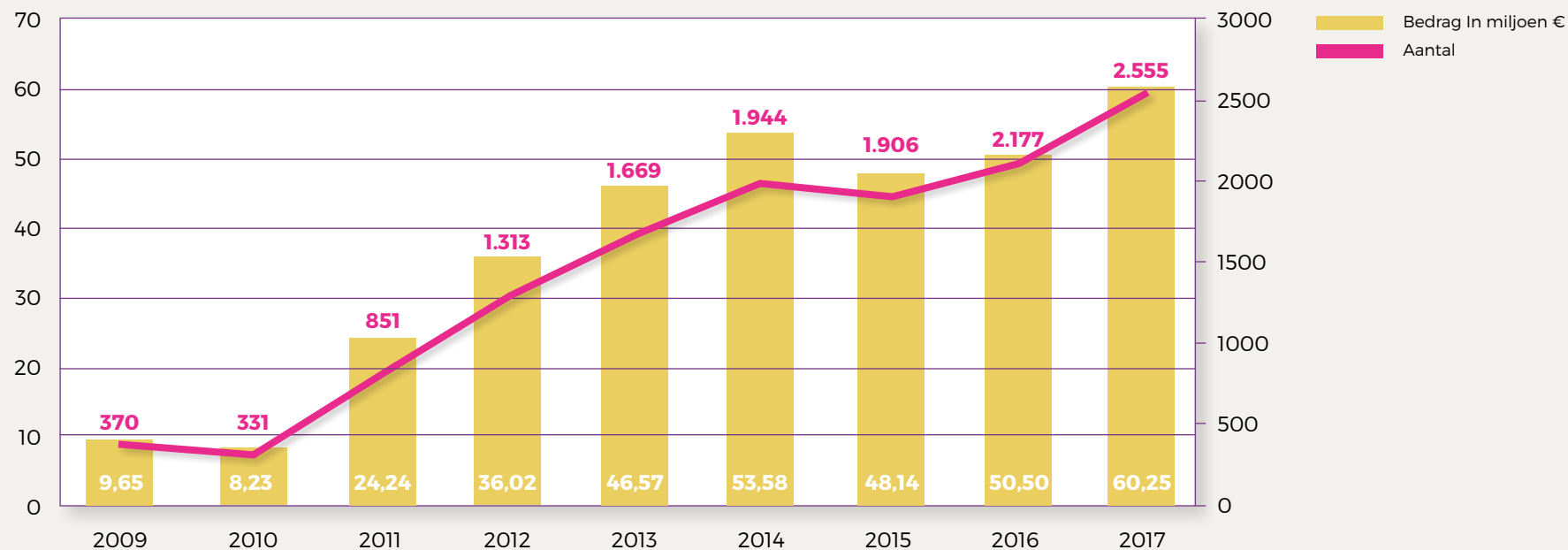
Op het vlak van regionale en sectoriële spreiding, alsook op het vlak van type en rechtsvorm van de onderneming, worden dezelfde tendensen waargenomen als in de voorgaande jaren en zijn er geen betekenisvolle evoluties merkbaar.

<sup>3</sup> De kerncijfers m.b.t. 2016 wijken licht af van de kerncijfers voor dat jaar weergegeven in het werkingsverslag van 2016.

Dit komt door rechtzettingen naar aanleiding van interne controles en/of uitgevoerde correcties naar aanleiding van meldingen door kredietnemers/kredietgevers.

# 3. REALISATIES

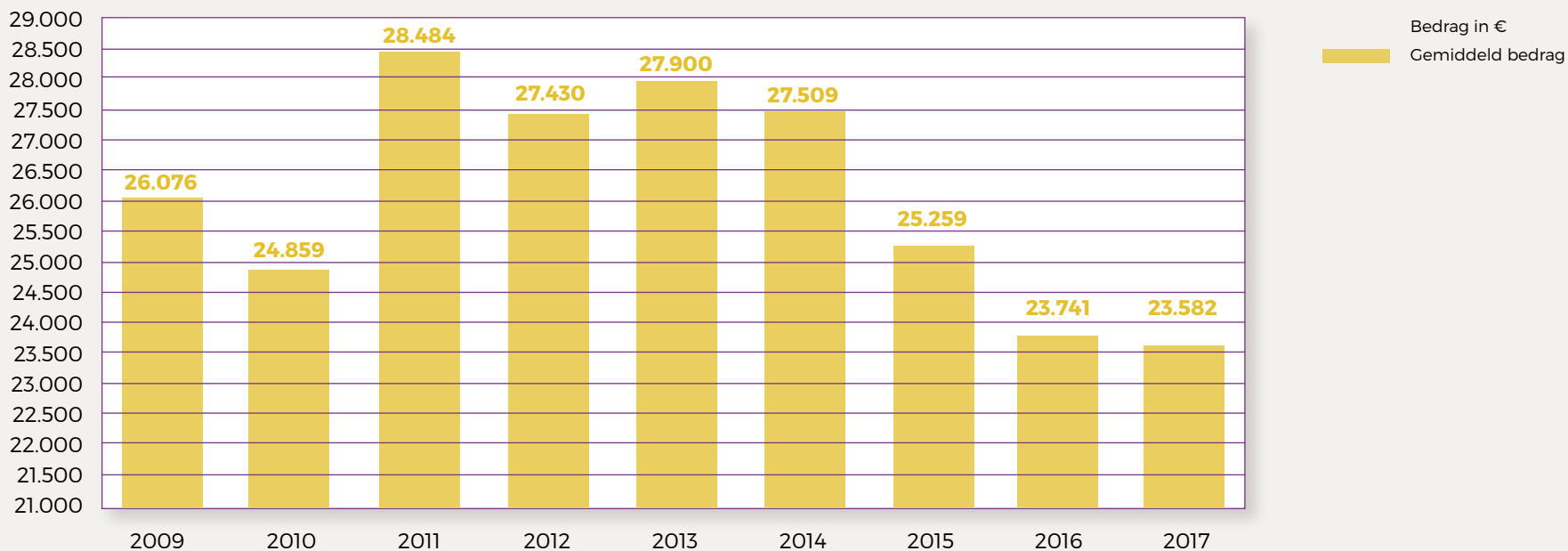
## 3.1. Geregistreerde Winwinleningen



In 2017 werden er 2.555 Winwinleningen geregistreerd voor een bedrag van € 60.251.891. Dit is een stijging van 19,3 % in bedrag en meer dan 20 % in aantal ten opzichte van het jaar 2016.

Zowel in aantal verbintenissen als in het geregistreerde kredietbedrag noteren we in 2017 een absoluut record sinds de start van de Winwinlening in 2006.

### 3.2. Gemiddeld bedrag in hoofdsom



Het gemiddelde bedrag in hoofdsom van de geregistreerde Winwinleningen bedroeg in 2017 € 23.581,95.

Dit bedrag ligt op eenzelfde niveau als het gemiddelde bedrag in hoofdsom van de geregistreerde Winwinleningen in 2016.

Een reden voor het lagere gemiddelde bedrag per Winwinlening in 2016 en 2017 t.o.v. de voorgaande jaren is niet evident om te identificeren. Waarborgbeheer nv beschikt niet over macro-economische indicatoren die een welbepaalde oorzaak kunnen staven. Wel kan op basis van de gegevens m.b.t. het gemiddelde bedrag in hoofdsom de voorbije jaren gesproken worden van een dalende trend.



passion fruit  
milkshake

peach  
vanilla  
milkshake

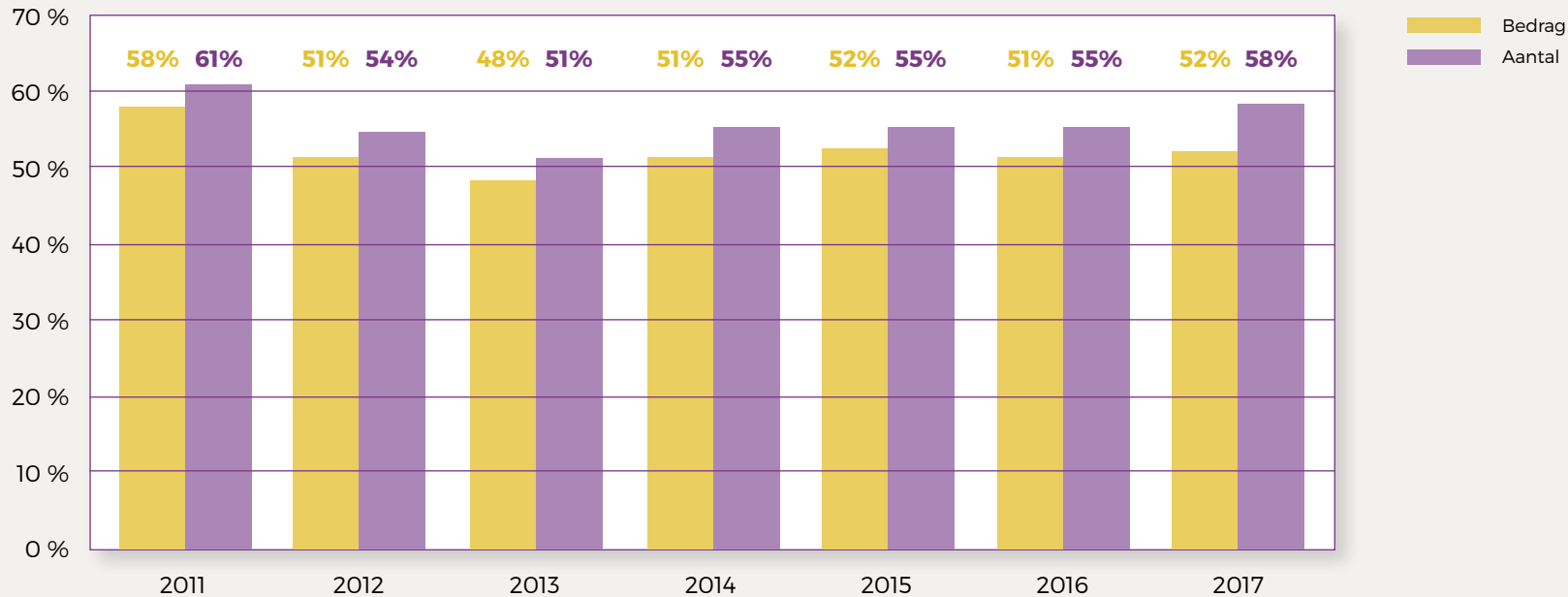
vanilla  
peach  
milkshake

**Tarterie**  
Startlening+



# 3. REALISATIES

## 3.3. Aandeel starters <sup>4</sup>



Tot en met 31 december 2010 kwamen enkel startende kmo's in aanmerking voor een Winwinlening. Sinds 1 januari 2011 komen alle Vlaamse kmo's in aanmerking.

In 2017 bedroeg het aandeel van startende ondernemingen 51,94 % in bedrag en 57,61 % in aantal van de geregistreerde Winwinleningen.

Ten opzichte van 2016 merken we een belangrijke stijging van 21,58 % in bedrag en 26,57 % in aantal van de Winwinleningen geregistreerd voor startende ondernemingen.

De stijging in bedrag en aantal van de geregistreerde Winwinleningen voor starters is iets meer uitgesproken dan de opgetekende stijging in bedrag en aantal voor alle Winwinleningen samen.

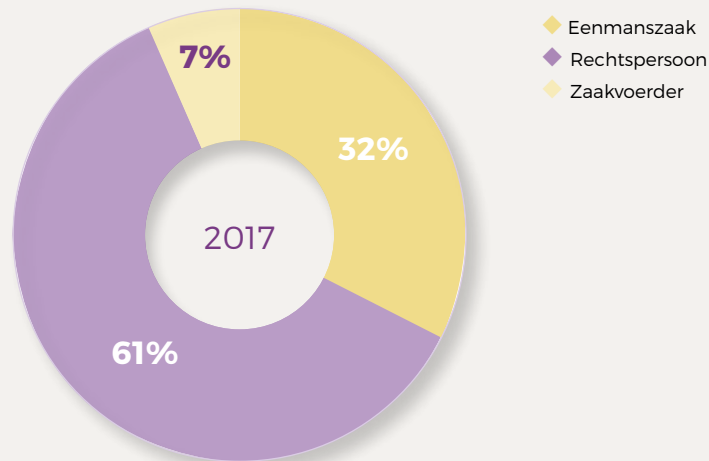
Het aandeel van de starters ten opzichte van de totale productie stijgt dan ook van 51% naar 52 % voor wat betreft het bedrag van de geregistreerde Winwinleningen en van 54,7 % naar 57,6 % voor wat betreft het aantal geregistreerde Winwinleningen.

Op basis van de markteconomische gegevens zijn er signalen dat er in Vlaanderen in 2017 opnieuw meer startende ondernemingen zijn, wat het stijgend aandeel van het aantal Winwinleningen (en hiermee samenhangend het bedrag) toegekend aan starters gedeeltelijk kan verklaren.

<sup>4</sup> Een starter wordt in het kader van de Winwinlening gedefinieerd als iedere zelfstandige en/of vennootschap die nog niet langer dan drie volledige kalenderjaren is ingeschreven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen of de Sociale kas voor zelfstandigen.

# 3. REALISATIES

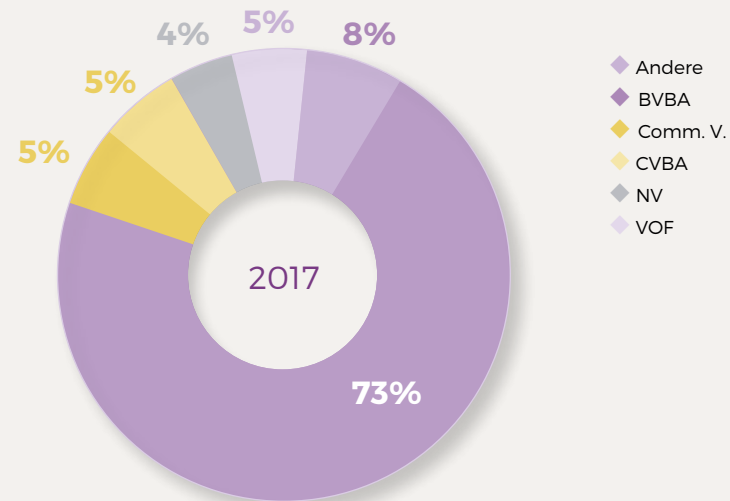
## 3.4. Spreiding op basis van ondernemingsvorm



In 2017 werd het grootste aantal van de geregistreerde Winwinleningen toegestaan aan rechtspersonen. In bedrag vertegenwoordigen de Winwinleningen die toegestaan werden aan rechtspersonen eveneens het grootste aandeel. Dit is een trend die ook in de vorige jaren merkbaar was.

In 2017 werden er 1.571 Winwinleningen geregistreerd voor rechtspersonen, 814 voor eenmanszaken en 170 voor zaakvoerders. Deze geregistreerde Winwinleningen vertegenwoordigen een bedrag van respectievelijk € 39.272.002,57, € 16.710.129,49 en € 4.269.758,94.

## 3.5. Spreiding op basis van rechtsvorm



Van de Winwinleningen die in 2017 geregistreerd werden voor rechtspersonen werd het grootste aantal toegestaan aan bvba's. Die rechtsvorm vertegenwoordigt 73,3 % in aantal en 79,5 % in bedrag van de geregistreerde Winwinleningen voor rechtspersonen.

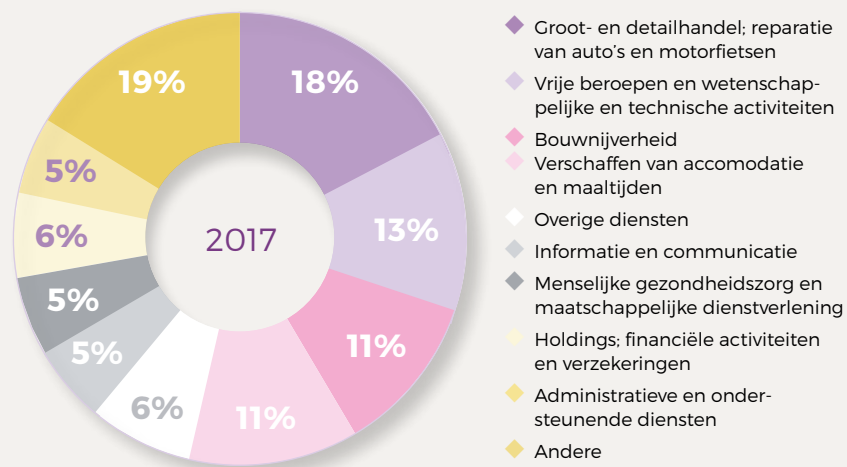
Deze percentages komen overeen met een totaal van 1.152 geregistreerde Winwinleningen voor bvba's in 2017 voor een totaalbedrag in hoofdsom van € 31.207.487,6.

De Winwinleningen toegestaan aan andere vennootschapsvormen vormen slechts een beperkt deel van het totale toegestane bedrag en het totale aantal geregistreerde Winwinleningen.

Op basis van historische gegevens is de bvba als juridische entiteit (naast de eenmanszaak) de meest populaire vennootschapsvorm bij startende ondernemingen <sup>5</sup>.

Er zijn geen betekenisvolle verschillen m.b.t. voorgaande jaren.

### 3.6. Spreiding op basis van sector



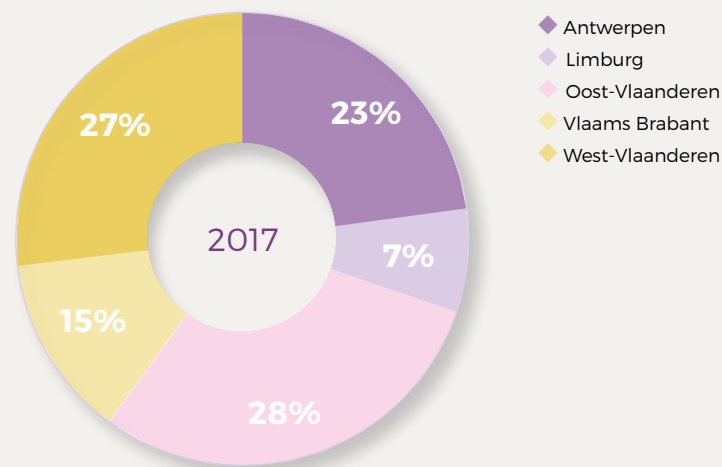
In 2017 is de sector "Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen" de sterkst vertegenwoordigde sector met 17,73 % in aantal en 16,08 % in bedrag van de geregistreeerde Winwinleningen.

Op de tweede plaats volgt de sector "Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten" met 12,68 % in aantal en 13,41 % in bedrag van de geregistreeerde Winwinleningen.

De sector "Bouwnijverheid", traditioneel ook één van de goed vertegenwoordigde sectoren, was in 2017 goed voor 11,47 % in aantal en 12,36 % in bedrag van de geregistreeerde Winwinleningen.

In vergelijking met de voorgaande jaren kunnen we besluiten dat de sectoren die in het verleden het sterkst vertegenwoordigd waren, dit nu ook nog steeds zijn. Er zijn geen betekenisvolle wijzigingen t.o.v. de sectoriële spreiding in de voorgaande jaren.

### 3.7. Regionale spreiding



De provincie Oost-Vlaanderen is in 2017 in aantal de sterkst vertegenwoordigde provincie met 727 geregistreeerde Winwinleningen voor een bedrag van € 16.928.494,27.

Voor wat betreft het bedrag van de geregistreeerde Winwinleningen in 2017 wordt de provincie Oost-Vlaanderen op de voet gevolgd door de provincie West-Vlaanderen waar een bedrag van € 16.036.166,61 werd gerealiseerd door 587 geregistreeerde Winwinleningen. Ook de provincie Antwerpen kent een belangrijke productie met 611 geregistreeerde Winwinleningen voor een bedrag van € 13.648.980,88.

De provincie Limburg is net zoals in de voorgaande jaren de minst vertegenwoordigde provincie.



## STARTLENING+

**V**oor een goede chape neemt men doorgaans wat portlandcomposietcement, men voegt er wat water en zand bij, en klaar. Simpel. Voor een innovatief idee neemt men wat jeugdig enthousiasme, een flinke dosis pragmatisme én doorzettingsvermogen, en klaar. Simpel. Voegt men 1 en 2 bij elkaar, dan komt men tot iets wat simpel lijkt maar het leven van veel chapeplaatsers zal vergemakkelijken. Aan het woord zijn Daisy en Tom, zaakvoerders van Staenis en houders van hun eerste patent in de bouw.

Dat patent slaat op een nieuw productconcept voor het gemakkelijk plaatsen van chapevloeren. Het is gegroeid uit de persoonlijke ervaring van Tom Verstaen: "Op een bepaald moment moest ik een klein stukje chape leggen, en dat bleek niet zo evident. Vooral in kleine ruimtes botste ik op het probleem om chape vlak te plaatsen."

Tom kwam al snel met een eerste prototype op de proppen om dit te verhelpen. Voor de uitwerking sloot hij een 'alliantie' met vroegere schoolvriendin Daisy Bohyn, die productdesign had gestudeerd: "Toen Tom mij zijn idee voorlegde was ik bijna afgestudeerd. We kwamen allebei tot de vaststelling dat dit professioneel een perfecte combinatie was en zo zijn we er samen ingerold. We hebben samen het product op punt gezet, wat resulteerde in het Staenisrooster chapesysteem. Ondertussen zijn we er bijna een goed jaar voltijds mee bezig."

Zo vlak als een chape hoort te zijn, zo hobbelig was hun parcours naar het zelfstandig ondernemerschap. Om verschillende redenen moesten ze hun productlancering een aantal keren uitstellen. Daisy: "We zijn heel lang bezig geweest met de ontwikkeling zelf van het product, met marktonderzoek, het patent en de praktische zaken om ons bedrijf op te richten. Boekhoudtechnisch en financieel hebben wij ook een leercurve doorlopen. Die was zeer boeiend maar soms ook slopend."

# STAENIS

Op de balans van die leercurve wogen de bevestiging van buitenaf en de opstekers uiteindelijk toch een stuk zwaarder dan de paar pauzes die ze moesten inlassen, met als hoogtepunt de eerste prijs op de Demo Day van Start it @kbc. Tom: "dat gaf ons toch wel een vertrouwensboost en de overtuiging dat we op de goede weg waren. Voor startende ondernemers zijn zulke initiatieven heel waardevol als klankbord."

Als beginnende ondernemers deden Daisy en Tom voor de commercialisering van het Staenisrooster een beroep op de Startlening+ van PMV/z en op subsidies van Vlaio voor hun productontwikkeling. Ook daar moest er wat gepingpong worden om financieel alles goed te onderbouwen en om de voordelen van hun nieuwe product aan te tonen. Daisy: "PMV/z was kritisch in de beoordeling maar het is goed dat we die stappen gedaan hebben. We zijn ook telkens meegegroeid met het financieel plan, onder andere ook door ons te laten challengen door andere partijen."

"Reculer pour mieux sauter", zo drukken de Franstaligen het mooi uit. En het moment om volop te springen is nu gekomen. Het product is verkoopklaar, en alles wordt in stelling gebracht om het in de markt te zetten en om de eerste inkomsten te genereren.

Met het Staenisrooster mikken Tom en Daisy op professionelen én op doe het zelve. Tom: "In de bouw zijn er een aantal dingen die je als particulier zelf kan doen, maar ook zaken die je beter uitbesteedt. Stukadoorwerken is zo'n klassieker waar niemand durft aan te beginnen. Ook zelf de chape plaatsen schrikt velen af. Dankzij ons systeem vormt dat geen enkele uitdaging meer."

En last but not least gaat het ook om een op en top Vlaams product. "De volledige productie gebeurt hier, en daar zijn we best wel trots op" klinken Daisy en Tom in koor. Die trots is meer dan terecht. Dankzij hun innovatie, en met de financiering van PMV/z, iedereen binnenkort aan de chape!



**Staenis bvba**  
Nieuwlandsstraat 33  
9870 Olsene  
hello@staenis.com  
T +32 (0)471 46 47 26  
www.staenis.com

**IEDEREEN  
AAN DE CHAPE  
MET STAENIS**



**START-  
LENING+**



**PMV**  
Voor de zelfstandige  
ondernemer **/z**

**KMO-  
COFINAN-  
CIERING**

# 1. KENMERKEN

De Startlening+ en de Kmo-cofinanciering zijn achtergestelde leningen, elk met een ander doelpubliek.

- ◆ De Startlening+ richt zich tot starters of ondernemers die minder dan vier jaar actief zijn in hoofdberoep.
- ◆ Kmo-cofinanciering zijn leningen in cofinanciering met een bank, investeringsfonds, crowdfunder of business angel en dit voor het opstarten of uitbreiden van een zaak.

## 1.1. Voorwaarden Startlening+

- ◆ Maximum € 100.000. Voor elke euro die de aanvrager zelf of via een andere bron inbrengt, kan er € 4 geleend worden.
- ◆ Terugbetaling op minimum drie en maximum tien jaar, afhankelijk van de aard van het project.
- ◆ Een of twee jaar vrijstelling van kapitaalsaflossing.
- ◆ Een aantrekkelijke vaste intrestvoet van 3 %.
- ◆ Als de Startlening+ niet voldoende is, dan kan deze gecombineerd worden met de Kmo-cofinanciering. In dat geval mag het totaalbedrag van de twee leningen samen niet meer bedragen dan € 350.000.

## 1.2. Voorwaarden Kmo-cofinanciering

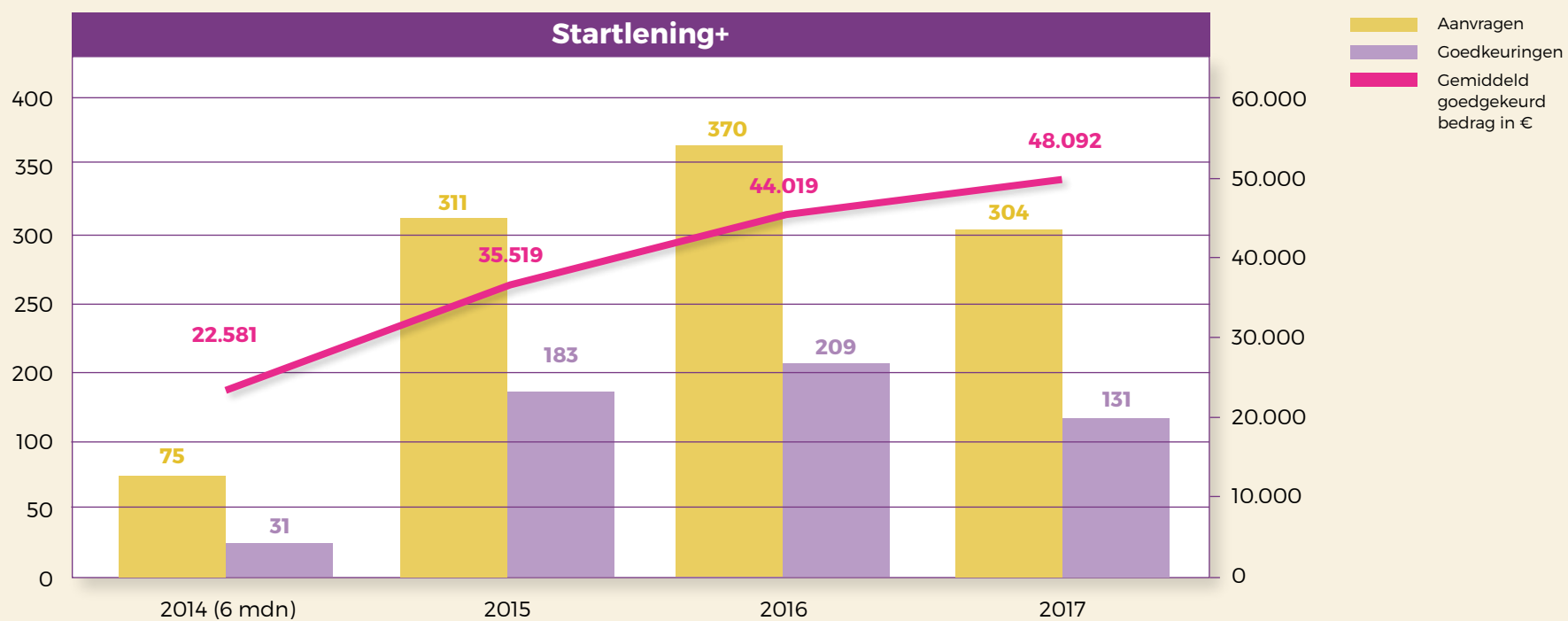
- ◆ Maximum € 350.000
- ◆ Lening is beperkt tot 4 maal de eigen inbreng, die minstens 10% van de totale financieringsbehoefte moet bedragen.
- ◆ De lening is ook beperkt tot maximum 50 % van de investeringsbehoefte.
- ◆ De cofinanciering van de bank, investeringsfonds, crowdfunder of business angels, bedraagt minimum 20 %.
- ◆ Terugbetaling op minimum drie en maximum tien jaar, afhankelijk van de aard van uw project.
- ◆ Een of twee jaar vrijstelling van kapitaalsaflossing is mogelijk.
- ◆ Een aantrekkelijke vaste intrestvoet van 3 %.



## 2. KORT OVERZICHT 2017

Startlening+	2014	2015	2016	2017
Aanvragen	75	311	370	304
Goedkeuringen	31	183	209	131
Gemiddeld goedgekeurd bedrag (in €)	22.581	35.519	44.019	48.092
Goedkeuringspercentage	41 %	59 %	56 %	43 %

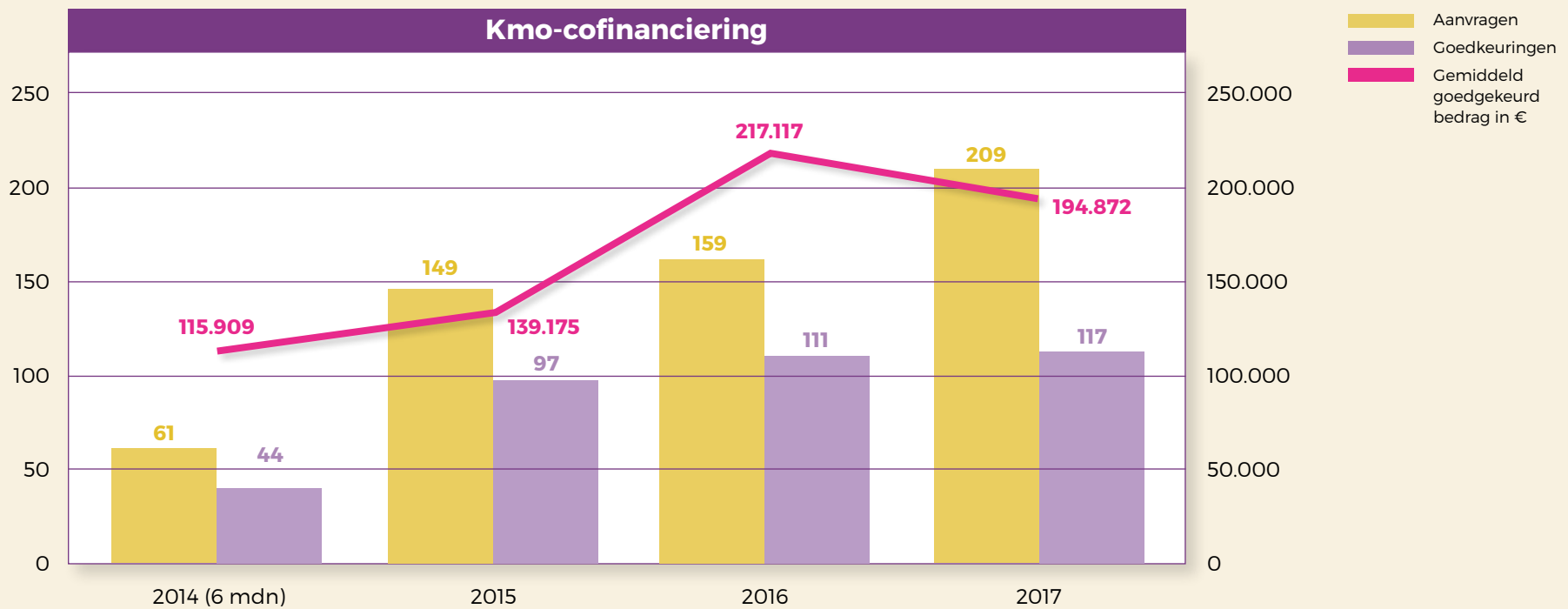
2014 beslaat slechts 6 maanden.





Kmo-cofinanciering	2014	2015	2016	2017
Aanvragen	61	149	159	209
Goedkeuringen	44	97	111	117
Gemiddeld goedgekeurd bedrag (in €)	115.909	139.175	217.117	194.872
Goedkeuringspercentage	72 %	65 %	72 %	56 %

2014 beslaat slechts 6 maanden.



# KORT OVERZICHT 2017

De Kmo-cofinanciering laat een sterke stijging optekenen in aantal aanvragen dat werd ingediend ten opzichte van 2016. Niettemin daalt het goedkeuringspercentage met 16% en komt uit op 56%. Dit heeft deels te maken met dikwijls innovatieve dossiers die nog niet voldoende commercialiseerbaar waren op het moment van indiening. Ook het gemiddeld goedgekeurd bedrag gaat met zo'n 10 % achteruit.

Bij de Startlening+ is er een daling van het aantal aanvragen met 18 %. Ook het goedkeuringspercentage gaat met 13 % achteruit. Het gemiddeld goedgekeurd bedrag daarentegen stijgt jaar na jaar en bedroeg in 2017 € 48.092.

De financiering via een Startlening+ en een Kmo-cofinanciering wordt mogelijk gemaakt dankzij de waarborg van COSME en het Europees Fonds voor Strategische Investerings ("EFSI") dat werd opgericht binnen het Investeringsplan voor Europa.

De Startlening+ en de Kmo-cofinanciering genieten daarnaast de steun van de Europese Unie onder de leninggarantiefaciliteit. De begunstigden van de steun van de Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility genieten ook de financiële ondersteuning van de Europese Unie onder het Creative Europe Programme.

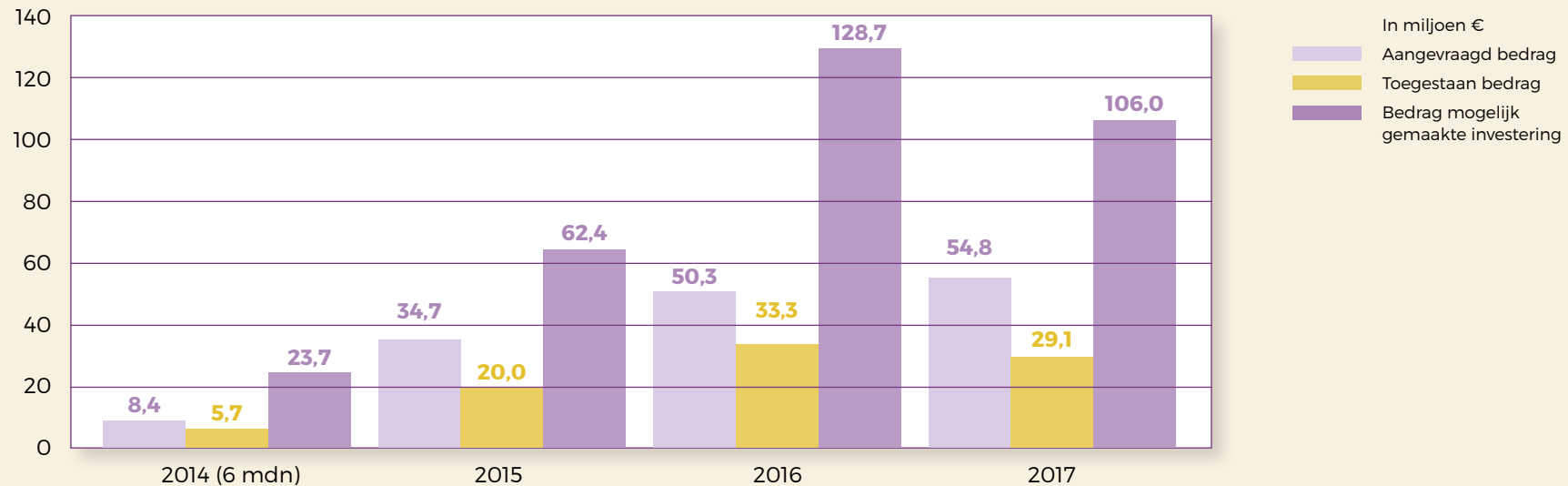
Ten slotte kan PMV/z ook gebruik maken van de InnovFin KMO Garantiefaciliteit, met de financiële steun van de Europese Unie onder het Horizon 2020-plan.

**Play It Safe**  
Startlening+



# 3. REALISATIES

## 3.1. Aangevraagd versus toegestaan bedrag en mogelijk gemaakte investering



Sinds de start binnen PMV van Participatiefonds Vlaanderen op 1 juli 2014, werd voor € 88 miljoen aan Startleningen en Kmo-cofinancieringen toegekend. In 2017 kwam het toegekende bedrag uit op € 29,1 miljoen of met andere woorden een daling met 13% ten opzichte van 2016. De daling van het toegekende bedrag is enerzijds te verklaren door een lagere acceptatiegraad. Anderzijds waren er in 2017 meer dan in de voorgaande jaren dossiers die in de loop van de analyse afhaakten en uiteindelijk niet werden voorgelegd ter goedkeuring.

Met de € 29,1 miljoen aan goedgekeurde kredieten gaat een investering gepaard van € 106 miljoen. Hierdoor wordt een hefboomeffect gecreëerd van 3,6. Met elke euro die wordt uitgeleend, gaat een investering van € 3,6 gepaard.

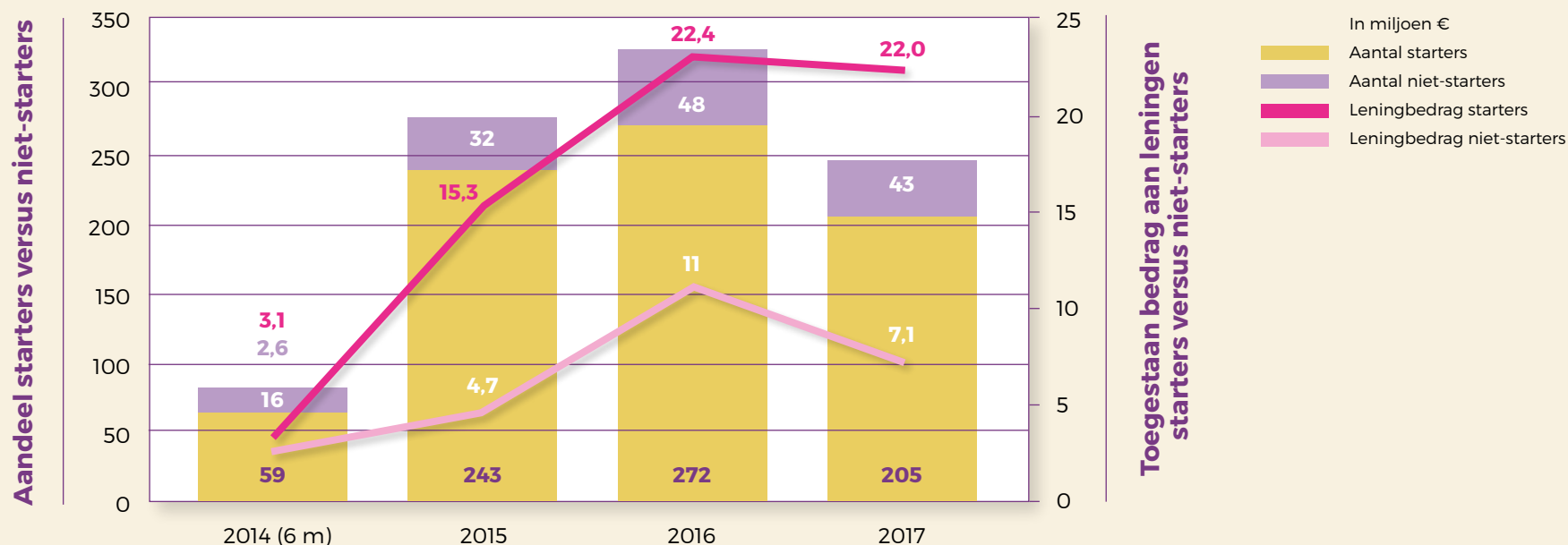
De Belgische banken kenden in 2017 ook meer kredieten toe aan micro- en kleine ondernemingen. Tussen het derde kwartaal van 2016 en dezelfde periode in 2017 steeg het uitstaande bedrag van de aan die ondernemingen toegekende kredieten immers met 9%.<sup>6</sup> Die stijging is veel sterker dan die voor respectievelijk de middelgrote en grote ondernemingen. Uit deze cijfers blijkt meteen het contracyclische karakter van de Startlening+ en de Kmo-cofinanciering, en hun complementaire rol ten opzichte van de private markt.

De productie 2017 ligt in lijn met de doelstellingen die vooropgesteld werden. De kredietproductie werd in overeenstemming gebracht met de beschikbare middelen en de impact van het EIF, dat de verleende kredieten gedeeltelijk waarborgt.

<sup>6</sup> Bron: [https://www.nbb.be/doc/ts/publications/nbbreport/2017/nl/t1/verslag2017\\_tii\\_h3.pdf](https://www.nbb.be/doc/ts/publications/nbbreport/2017/nl/t1/verslag2017_tii_h3.pdf)

# 3. REALISATIES

## 3.2 Aandeel starters versus niet-starters

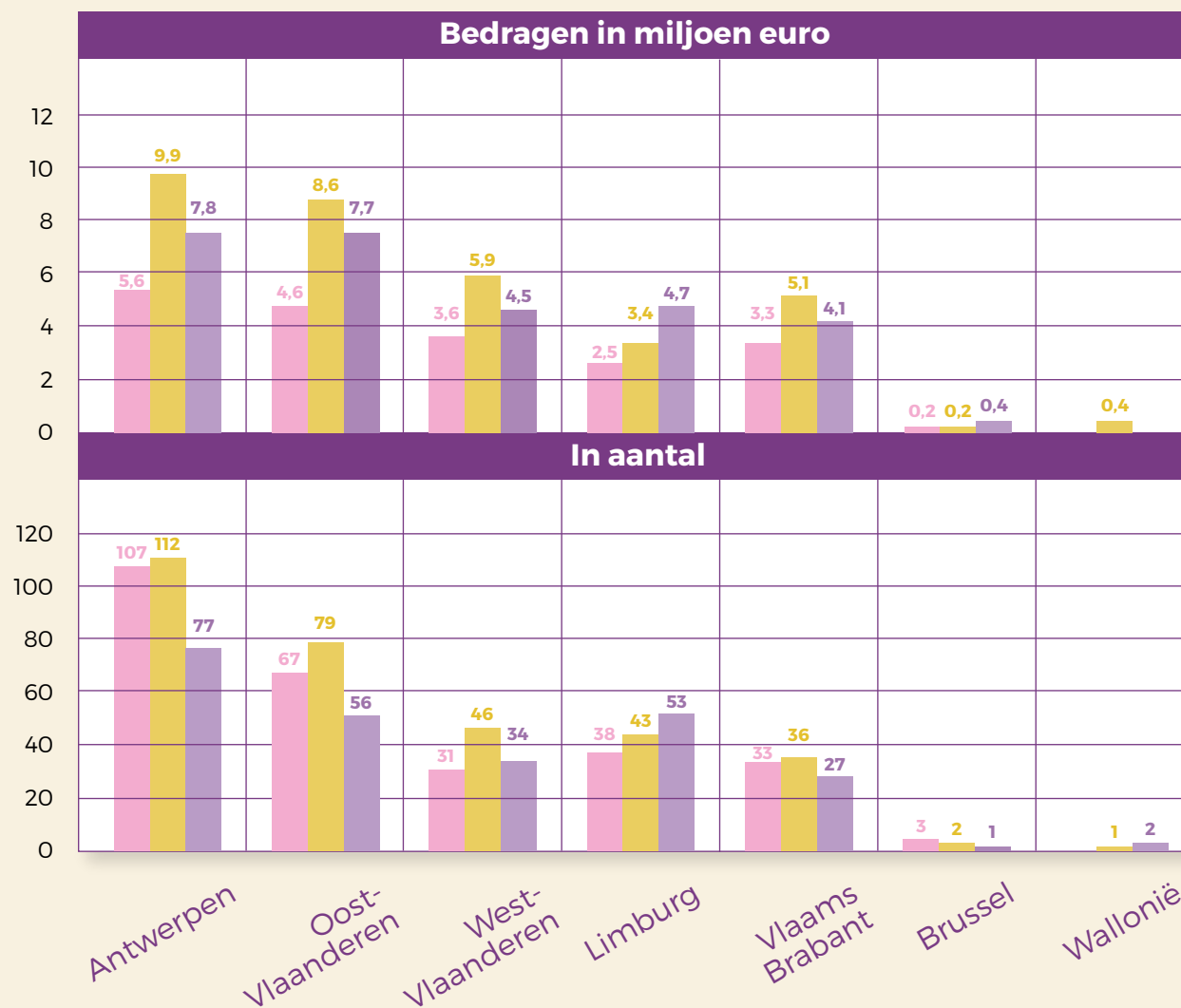


2017 was in Vlaanderen opnieuw een recordjaar qua aantal startende ondernemers. Dat laatste steeg met 5,91% ten opzichte van 2016, ook al een recordjaar<sup>7</sup>. Het is het vijfde jaar op rij dat het aantal starters toeneemt. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat het merendeel van de leningen in 2017 werden toegekend aan startende bedrijven. Ten opzichte van 2016 blijft het relatieve aandeel van de starters min of meer stabiel en komt in 2017 uit op 83% van de kredietportefeuille. Voor het goede begrip, voor de Startlening+ of de Kmo-cofinanciering behoort een zelfstandige of een kmo tot de groep van de starters, zolang hij of zij nog niet langer dan 4 jaar actief is in hoofdberoep.

Het gemiddelde toegekende bedrag kent een omgekeerde evolutie voor de starters en bestaande ondernemers. Voor de starters stijgt dit van ca. € 82.000 naar ca. € 107.000. Dit betekent een stijging van meer dan 30%. Voor de niet-starters is er een daling van 28%, met name van € 229.000 naar € 165.000.

<sup>7</sup> Bron: Startersatlas 2017 Unizo, Craydon en UCM

### 3.3. Toegestane leningen per investeringsplaats

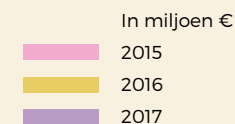


Limburg is de enige provincie waar het aantal toegekende leningen stijgt in 2017. In de andere provincies is er een daling, met de sterkste afname in de provincie Antwerpen. Die laatste blijft echter nog altijd de koploper, zowel in aantal als in toegekend bedrag. Oost-Vlaanderen komt op de tweede plaats, terwijl de provincies West-Vlaanderen en Limburg respectievelijk plaats drie en vier bezetten. De cijfers van de Startlening+ en Kmo-cofinanciering volgen netjes de Vlaamse trend inzake aantal starters, waar we dezelfde verhoudingen terugvinden.

De verklaring voor de drie investeringen in Wallonië en Brussel ligt in het feit dat de maatschappelijke zetel zich in Vlaanderen bevindt, terwijl de investeringen doorgevoerd worden in Wallonië en Brussel, zoals bijvoorbeeld het openen van een tweede vestiging over de taalgrens.

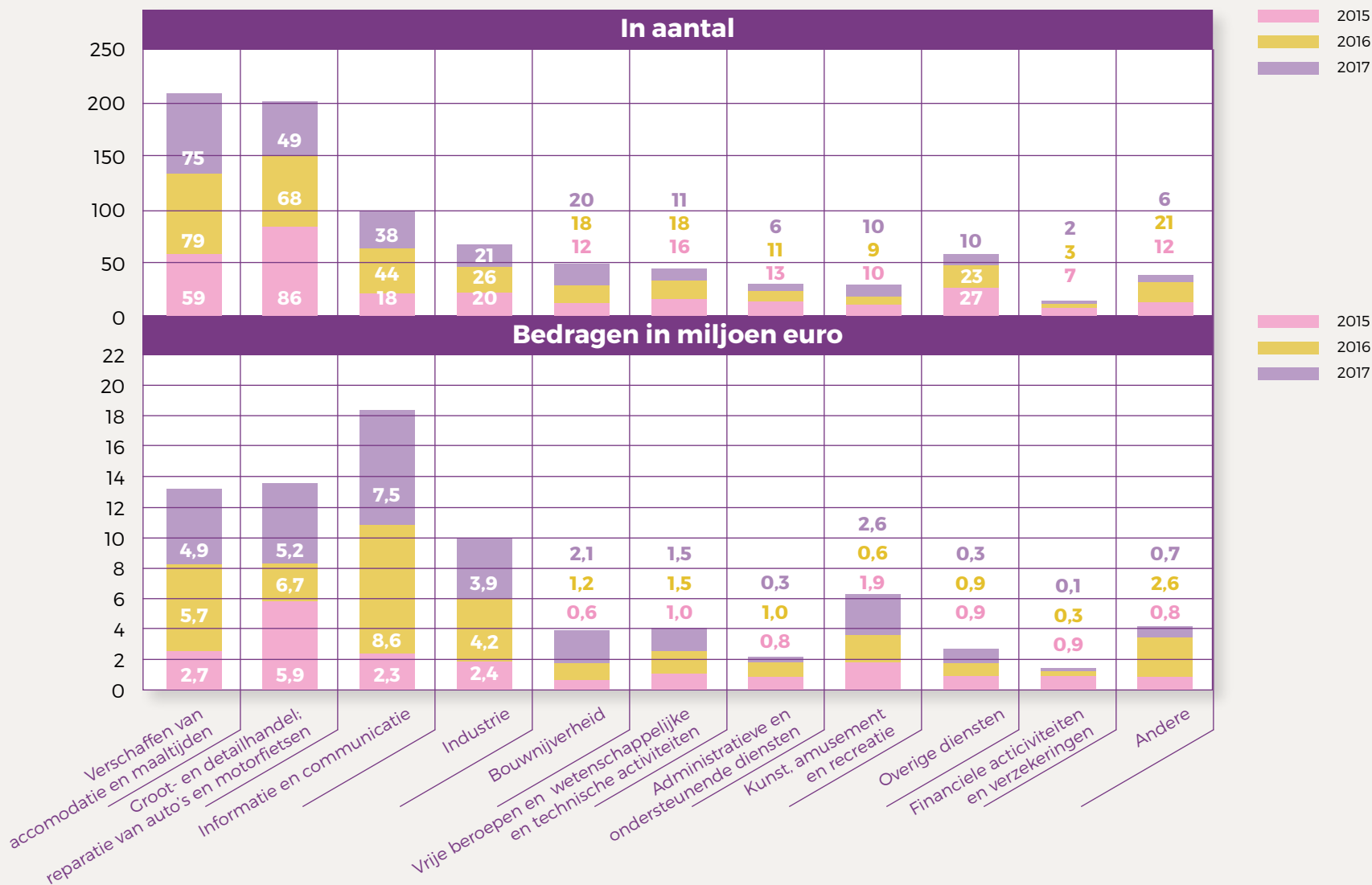
Net als in 2016 is het gemiddelde toegekende bedrag per krediet het hoogste in Vlaams Brabant en komt uit op € 151.852.

In 2016 was dit nog € 141.667. De gemiddelde toegekende bedragen gaan er trouwens in elke provincie op vooruit, met de sterkste stijging in Oost-Vlaanderen: van € 108.861 in 2016 naar € 137.500 in 2017.



# 3. REALISATIES

## 3.4. Indeling per sector



De horecastarters vinden doorgaans goed hun weg naar financiering via de Startlening+ en de Kmo-cofinanciering. Desondanks volgt deze sector de nationale tendens in 2017 en gaat met 5 % naar omlaag. In absolute aantallen blijft dit nog altijd de belangrijkste sector, gevolgd door de groot- en detailhandel en de sector van informatie en communicatie.

Deze laatste sector is net als in 2016 de belangrijkste op het vlak van toegekende bedragen. Ten opzichte van het voorgaande jaar is er ook een lichte stijging van het gemiddelde toegekende bedrag in de informatie- en communicatiedossiers. In 2016 kwam dit uit op € 195.000 tegenover € 197.000 in 2017.

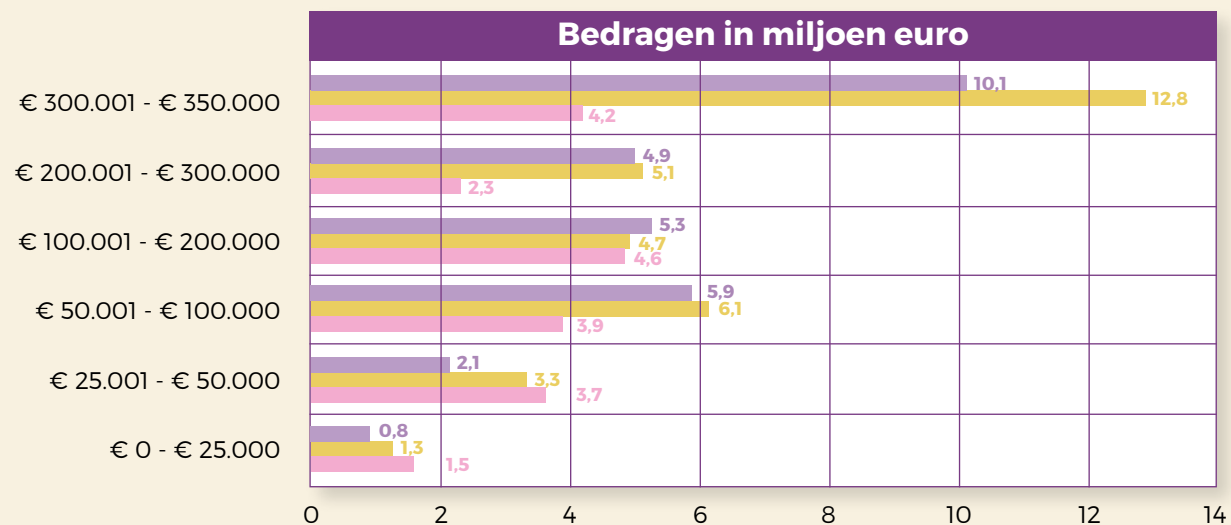
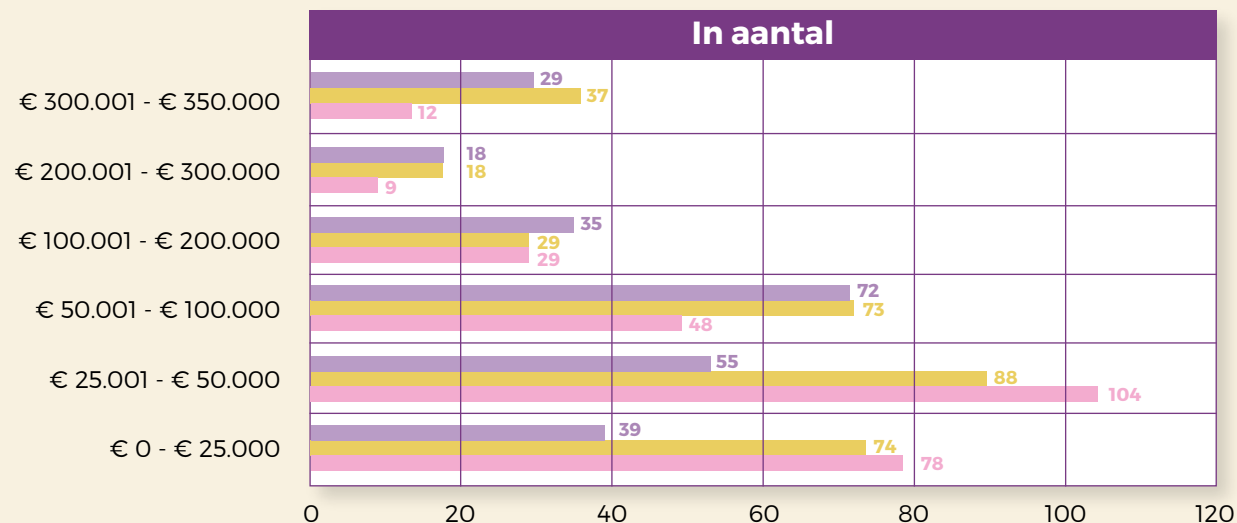
Tweede en derde in de ranglijst zijn respectievelijk de groot- en detailhandel en de sector van het verschaffen van accommodatie en maaltijden.

**Pure Value**  
Kmo-cofinanciering



# 3. REALISATIES

## 3.5. Indeling volgens grootte lening



In 2017 werden 67% van de leningen aangegaan voor een leningbedrag lager dan € 100 000. In 2016 kwam dit nog uit op 73%.

Het aandeel van de microkredieten, verbintenissen met een kredietbedrag lager dan € 25.000, zakt van 23% in 2016 naar 16% in 2017. Het gemiddelde toegekende bedrag in dit segment stijgt wel van € 17.731 in 2016 naar € 19.408, of een toename met 11%. In de hoogste schijf lag het gemiddelde toegekende bedrag op € 348.552, bijna een status quo ten opzichte van de € 346.130 van 2016.

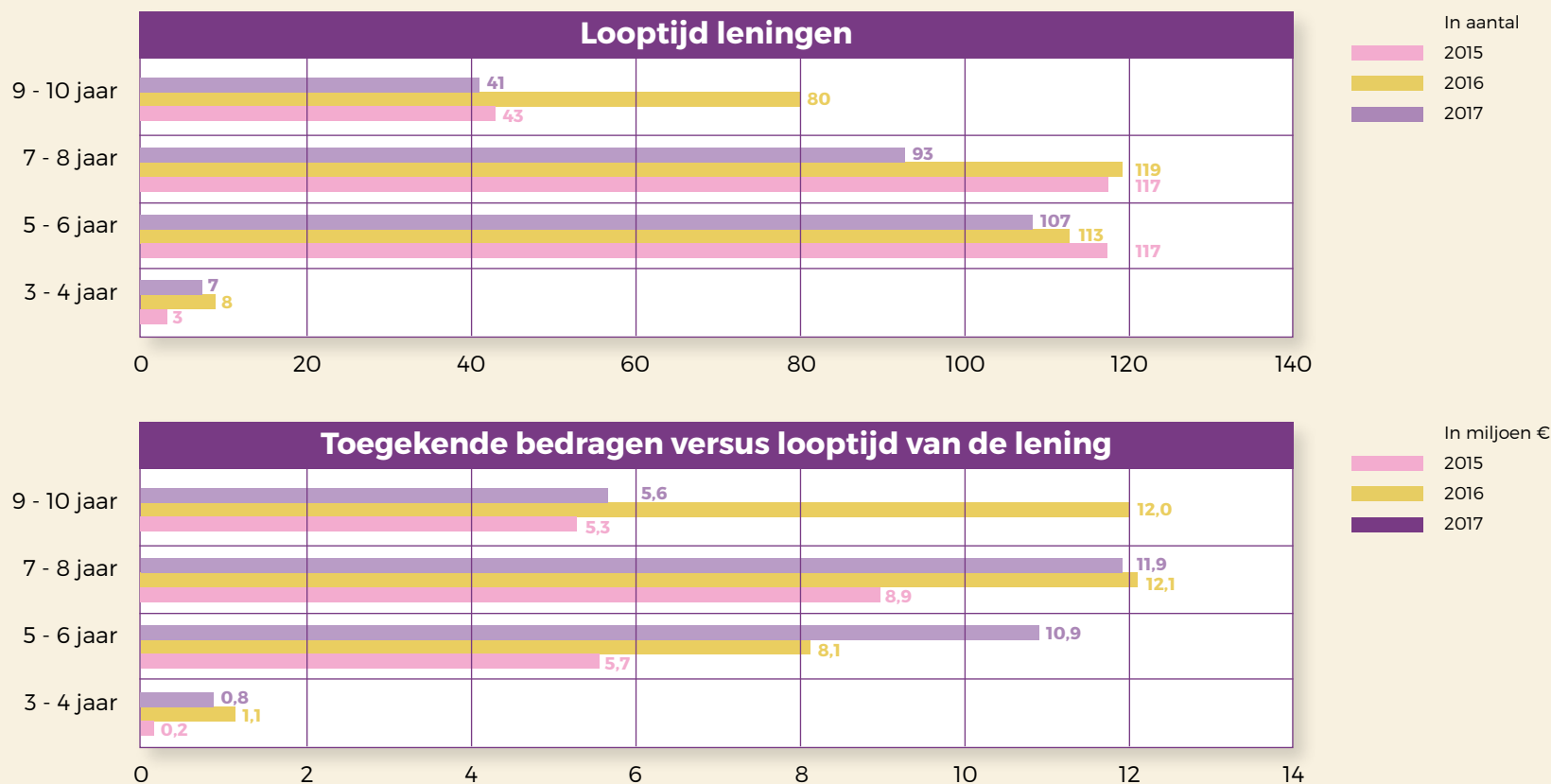
De sterke stijging in volume die in 2016 genoteerd werd voor de schijf € 300.001 tot € 350.000, is in 2017 afgevlakt. Niettemin blijft dit nog altijd de belangrijkste groep met bijna 35% van het toegekende bedrag.

In miljoen €

- 2015
- 2016
- 2017



### 3.6. Looptijden

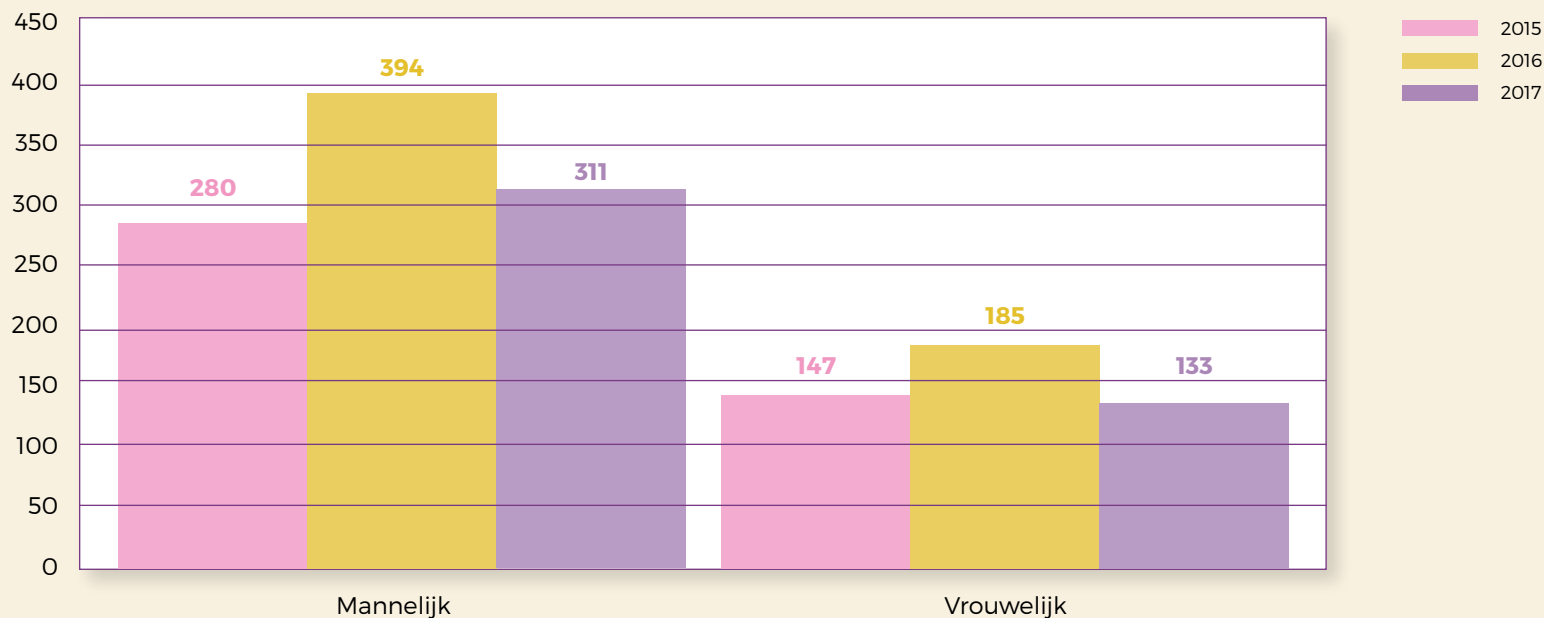


Het overgrote deel van de leningen wordt toegekend met een looptijd tussen 5 en 8 jaar. Maar liefst 80% van het aantal toegekende leningen valt binnen deze looptijd. In 2016 was dit 72%. Die verschuiving is op het conto te schrijven van de leningen op 9 en 10 jaar. In 2016 waren deze nog verantwoordelijk voor een kwart van de leningen, tegenover 16,5% in 2017.

De leningen op 5-6 jaar laten het laagste gemiddelde per lening optekenen: € 101.504. Voor de leningen op 9-10 jaar bedraagt dit € 135.426.

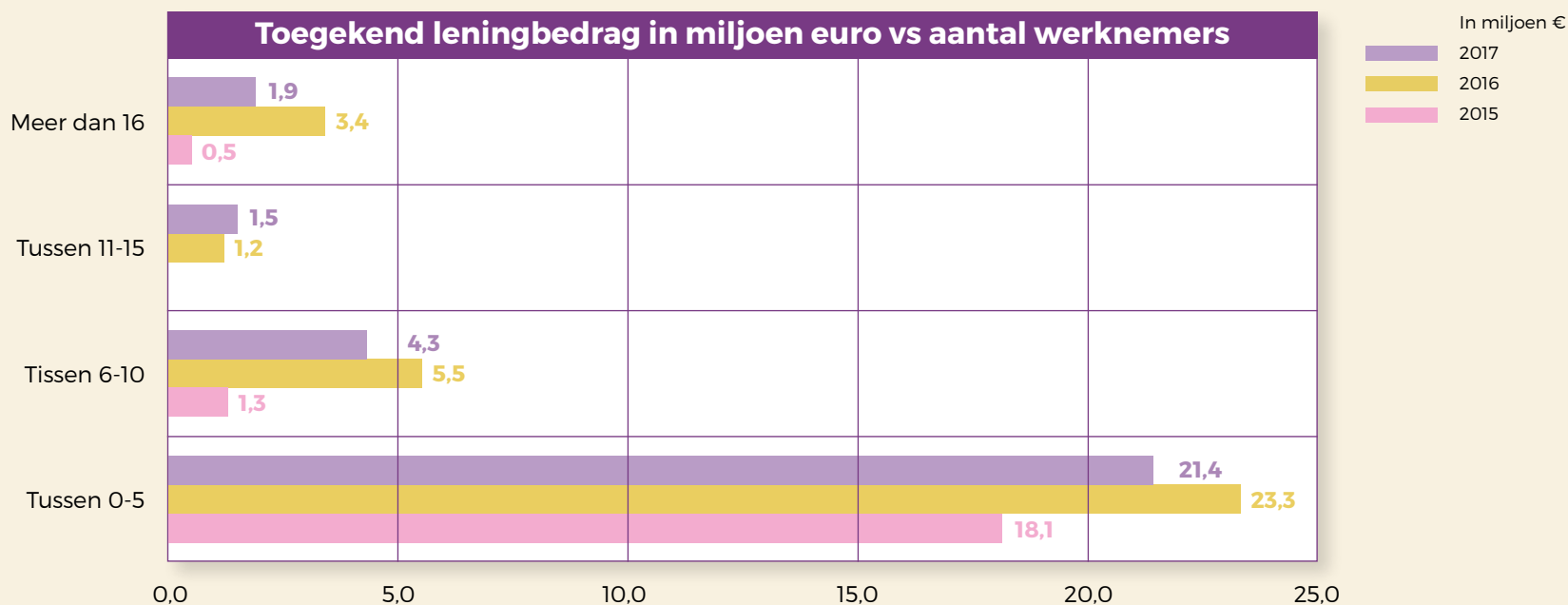
# 3. REALISATIES

## 3.7. Financiering - Spreiding volgens geslacht



30% van de begunstigden van een lening / actieve vennoten zijn vrouwen. Hiermee zitten we onder het nationale gemiddelde van 35% vrouwelijk ondernemers. In 1995 was 28% van de zelfstandigen een vrouw, een cijfer dat in 2005 opliep tot 35%. Sindsdien is de groeimarge gestopt, en is enkel het aantal vrouwen met het statuut van zelfstandige in bijberoep gestegen. Voor het goede begrip, zelfstandigen in bijberoep komen niet in aanmerking voor een Startlening+ of een Kmo-cofinanciering.

### 3.8. Tewerkstelling - Aantal werknemers



Bovenstaande grafiek geeft een indicatie van het aantal werknemers in verhouding tot het leningbedrag dat werd toegekend. Globaal gesproken stellen 95 % van de kmo's die een Startlening+ of een Kmo-cofinanciering kregen, minder dan 5 werknemers te werk.

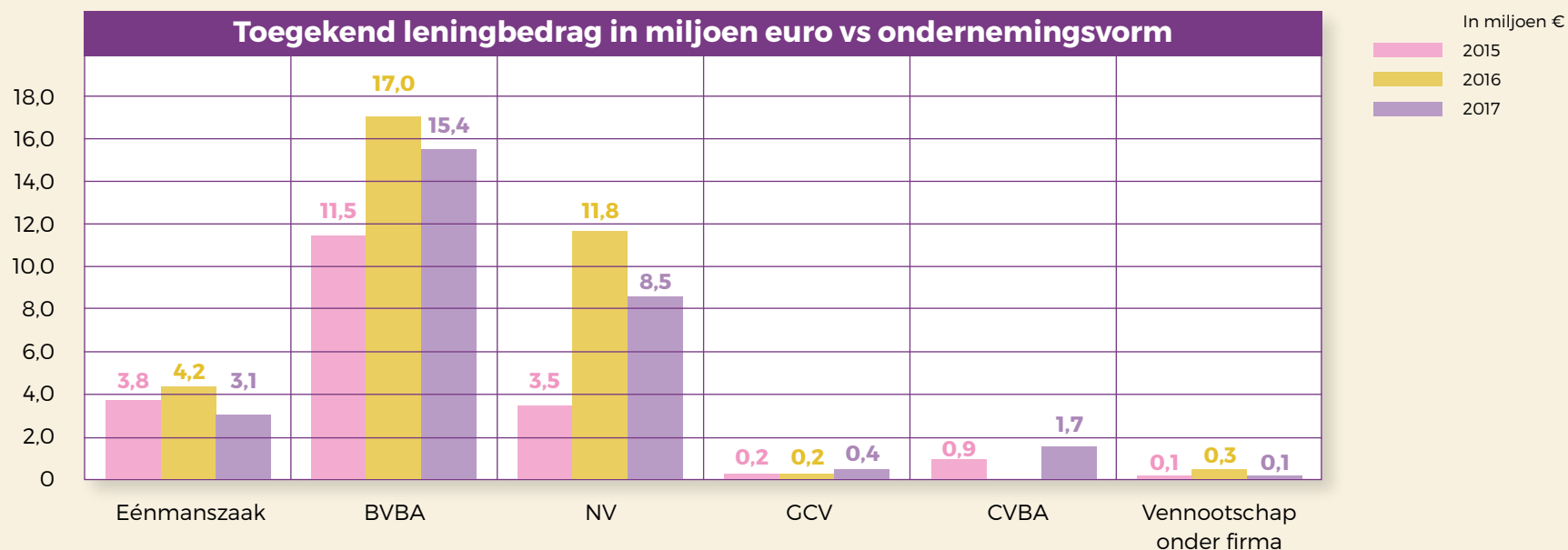
98 % van de begunstigden behoren tot de groep van de zogenaamde micro-ondernemingen.

In absolute termen is er een lichte daling van het aantal arbeidsplaatsen per toegekend dossier. In 2016 kwam dit neer op 3,52 VTE tegenover 3,14 in 2017. Dat komt neer op 3,53 jobs per werkdag.

Het gemiddelde bedrag van de toegekende financiering per werknemer stijgt van € 29.609 in 2016 naar € 37.398 in 2017.

# 3. REALISATIES

## 3.9. Spreiding op basis van ondernemingsvorm



Gezien het belangrijke aandeel van starters binnen de Startlening+ en de Kmo-cofinanciering, is dit ook merkbaar in de verdeling van de verschillende juridische vormen. De eenmanszaak is net als in 2016 het populairst.

Ook op basis van historische gegevens is de bvba als juridische entiteit (naast de eenmanszaak) de meest populaire vennootschapsvorm bij startende ondernemingen. Sinds de hervorming van de producten, kan de Startlening+ ook aangevraagd worden door een vennootschap (voordien enkel toegekend aan natuurlijke personen).

De vennootschapsvormen met de hoogste gemiddelde bedragen zijn de CVBA en de NV, met respectievelijk € 281.043 en € 249.020 als gemiddeld toegekend bedrag. Voor de eenmanszaak kwam dit in 2017 neer op € 41.850.



“Met bitcoins heeft ons verhaal niets te maken. Wij zetten de blockchaintechnologie in voor zakelijke transacties in een permission based netwerk dat uitsluitend op uitnodiging toegankelijk is voor bedrijven uit de maritieme en logistieke keten.”



## KMO-COFINANCIERING

**D**e zaken evolueren snel in de wereld van de container-logistiek. Tien jaar geleden nam rederij MSC het initiatief om de papieren 'laat volgen' in de Antwerpse haven te vervangen door een pincode. Vandaag is MSC een van de partijen in het proefproject van T-Mining in de Antwerpse haven. Een project dat niet alleen de pincode overbodig zal maken. De Antwerpse blockchainspecialisten spreken zonder schroom over hun ambities voor een efficiëntere, en dus betere wereld.

Bij T-Mining werken vandaag een tiental mensen. Het bedrijf beschikt over een kantoor in Antwerpen én een in Singapore. “Dat danken we aan de steun van de Stad Antwerpen, het Antwerpse havenbedrijf, maar ook en vooral aan die van PMV”, zegt CEO Nico Wauters. “Dankzij PMV konden wij onze werking financieren.”

“T-Mining ontwikkelt software voor logistieke optimalisering op basis van de blockchaintechnologie. In het geval van T-Mining duurde de ontwikkeling van een verkoopbaar product extra lang, omdat de blockchaintechnologie nog zo nieuw is. “Eigenlijk mogen wij ons gerust pioniers noemen”, zegt Nico Wauters daarover. “Op technologisch vlak, ja. Maar ook omdat ons businessmodel meerdere partijen verenigt die gezamenlijk ons product willen aankopen. We spelen op een netwerk-effect, en moeten verschillende mogelijke partners tegelijk overtuigen om een product te bestellen dat ze niet zo goed begrijpen. Het is niet onlogisch dat dat een lange lead time met zich meebrengt.”

### Geen bitcoins, maar containers

Blockchain wordt vaak geassocieerd met cryptomunten zoals bitcoin. Hoewel de technologie in wezen voor allerlei zaken kan gebruikt worden. Blockchain schakelt de nood aan een bemiddelende en arbitrerende derde partij uit, in transacties waar zo'n partij in de klassieke wereld wel noodzakelijk is.

“Als je blockchain inzet voor transacties tussen bedrijven, krijg je heel interessante mogelijkheden”, vertelt Nico Wauters. “Via een consulting-opdracht voor bedrijven in de Antwerpse haven, rolde T-Mining

# T-MINING

als vanzelf in de boeiende wereld van de containerlogistiek. Vandaar de T van transport, gecombineerd met de 'Mining' van datamining. Wist je dat er gemiddeld een stuk of dertig partijen tussenbeide komen vooraleer een container van A naar B gaat? Iemand heeft becijferd dat de kostprijs van een containervracht ruwweg voor 50% opgaat aan administratie en documentaire tussenkomsten – de 'laat volgen' en dergelijke. En aan inefficiënties: vrachtwagens die leeg de heenrit doen om dan pas gevuld terug te komen. Als we al die factoren kunnen uitsluiten, wordt de wereld een betere plek. Om dat te kunnen doen, is er nu een technologie waarop we kunnen vertrouwen: blockchain.”

Vertrouwen speelt in de wereld van de logistieke transporten een heel grote rol. In de oude wereld geldt: wie de vrachtbrief in handen heeft, mag de container gaan ophalen. Als het echt om een papieren document gaat, of om een code die gemaïld wordt via een e-mailtje dat gemakkelijk verkeerd terecht kan komen, kan er van alles fout lopen. “Maar als we gebruik maken van blockchain, kunnen we een logisch en sluitend systeem programmeren dat de diverse stappen die een container doorloopt, perfect controleert en documenteert zonder externe interventies. T-Mining programmeert de zakelijke logica uit de echte wereld in het blockchainsysteem dat vandaag al in de Antwerpse haven proefdraait. Alle partijen die deelnemen, weten met absolute zekerheid dat ze allemaal over dezelfde accurate en onkraakbare informatie beschikken. De container bevindt zich in de sluis en vaart straks de haven binnen. Of hij is aan wal, en kan enkel door transporteur Rudy opgehaald worden in de containerterminal. Opgelet, hij bevindt zich niet op rechteroever maar op linkeroever. En Rudy krijgt deze informatie waardoor hij nog snel zijn route kan aanpassen ...” Niet alles in dit verhaal is vandaag al realiteit, maar zou dat binnenkort wel kunnen zijn. Dankzij pioniers als T-Mining.

## Ambities voor een betere wereld

De blockchaintechnologie zal allerlei optimalisaties toelaten die tot op heden ondenkbaar waren. “We maken er een intelligent systeem van”, zegt CEO Nico Wauters. “Zonder dat er nog codes moeten

## BLOCKCHAIN IN DE ANTWERPSE HAVEN

gemaïld worden die om het even wie kan onderscheppen om zich zo meester te maken van een lading dure goederen. De technologie is slechts een middel, het is de sector zelf die vraagt om disruptie. Dankzij de logistieke software van T-Mining zullen de partijen die samen een transport organiseren, dat proces volledig zelf in handen nemen. Rol je dat systeem uit voor de hele logistieke wereld, dan gaan we richting een betere wereld, waar misdaad geen kans krijgt en vrachtwagens niet meer leeg rijden...”

## Eerste stap: meer spelers in het netwerk

Vooraleer T-Mining zijn ambitie voor een betere wereld kan realiseren, is er echter nog werk aan de winkel. “Wij zijn nu op missie. Een missie om de spelers in de wereld van de logistiek te overtuigen. We leggen hen blockchain uit, wat we hier in Antwerpen gedaan hebben, en dan tonen we hen de voordelen als ze tot een dergelijk systeem toetreden. Vergeet niet dat we niet in een eenvoudige leverancier-klantrelatie zitten. Wij moeten meteen alle spelers uit een bestaand netwerk overtuigen, zeg maar een haven, of een ketting van transporteurs die nu al samenwerken rond een of andere terminal. Het heeft geen zin dat er maar eentje toetreedt, ze moeten allemaal in hetzelfde netwerk willen stappen zodat ze kunnen blijven samenwerken. En dan volgt het nodige maatwerk, om al die ERP-systemen te integreren. Maar dat lukt wel. De geesten kneden, de neuzen in dezelfde richting krijgen, dat is de echte uitdaging...”

### T-Mining nv

Zeevaartstraat 2  
2018 Antwerpen  
info@t-mining.be  
www.t-mining.be





# WAAR- BORGEN TOT 1,5 MILJOEN



# 1. KORT OVERZICHT 2017

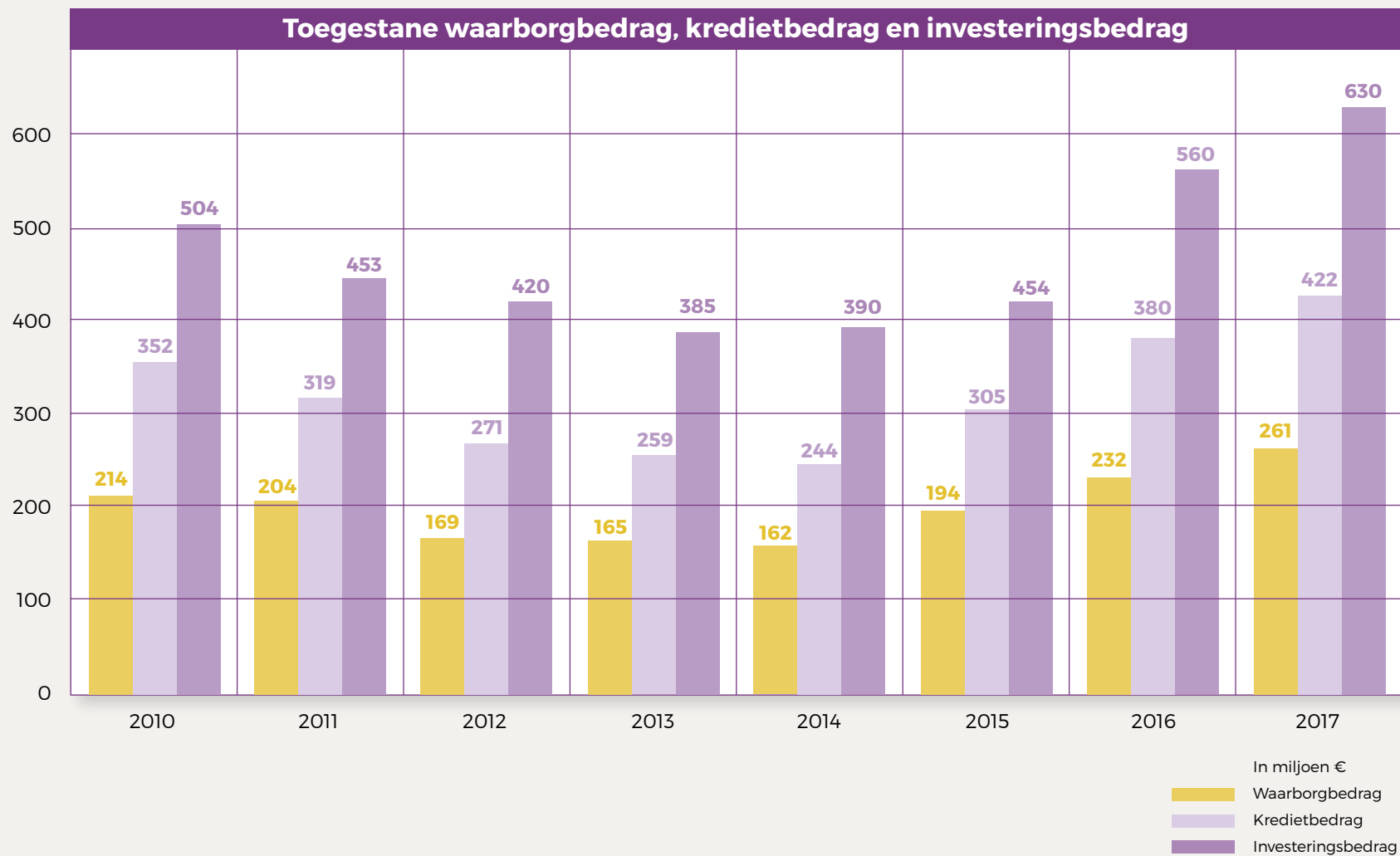
## 1.1. Kerncijfers

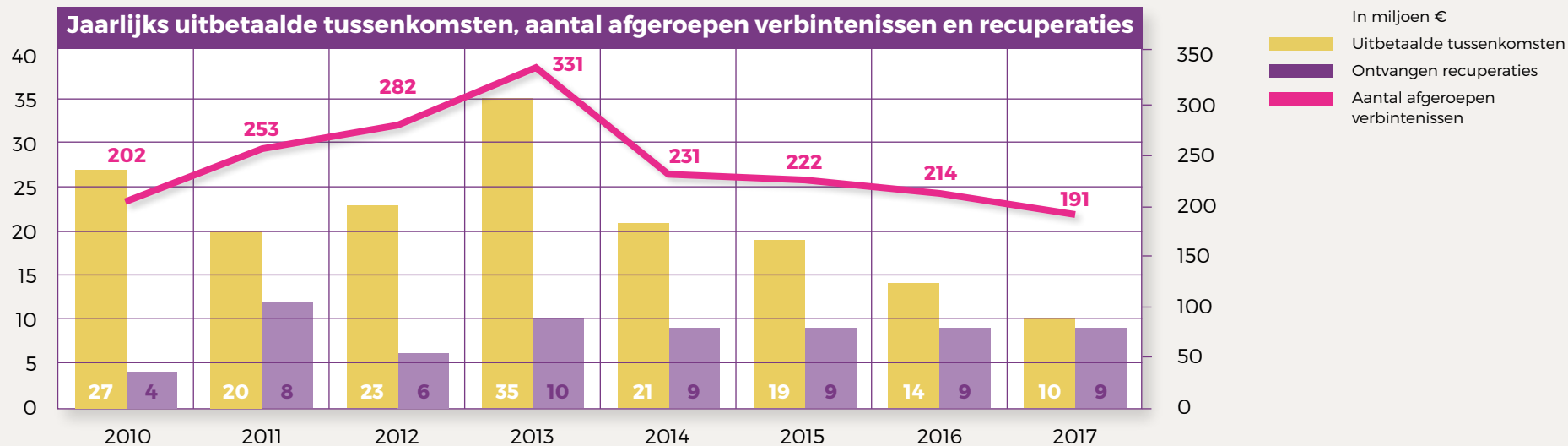
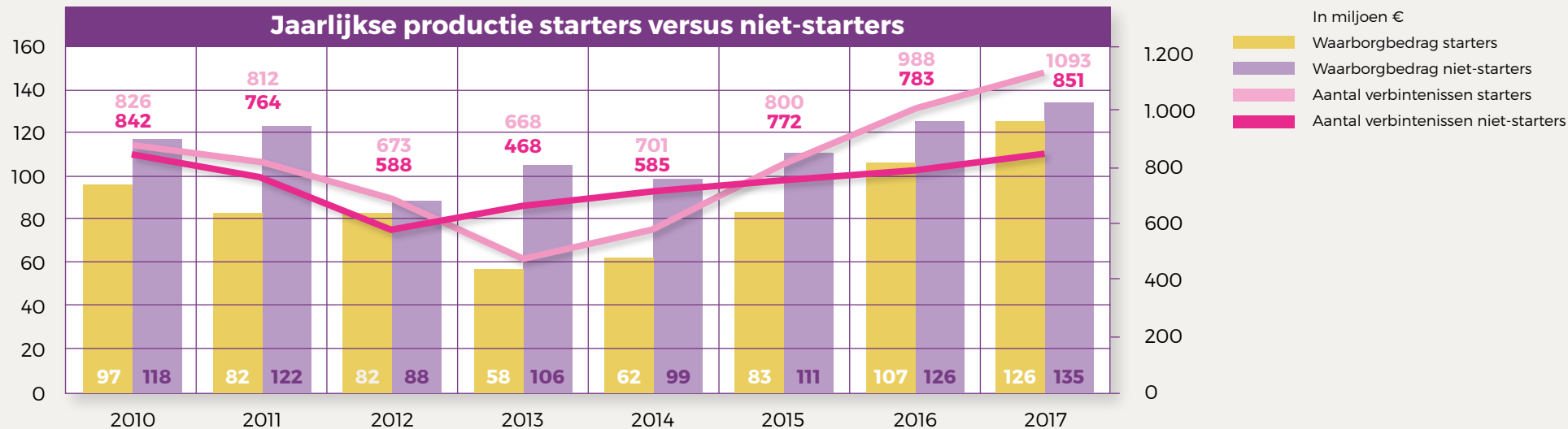
Waarborgregeling	2016 <sup>8</sup>	2017
Aantal waarborghouders	34	36
Aantal oproepen	3	1
Toegestane waarborgen	€ 232.278.458	€ 260.887.160
Totaal mogelijk gemaakte kredieten	€ 380.480.955	€ 422.201.850
Totaal mogelijk gemaakte investeringen	€ 559.886.375	€ 630.018.253
Aantal verbintenissen	1.771	1.944
Gemiddeld waarborgpercentage	61,05 %	61,79 %
Gemiddeld hefboomeffect	2,41	2,41
Gemiddelde duur van de waarborg (in jaren)	4,21	4,21
Premieopbrengst	€ 4.958.596	€ 5.566.729
Betaalde tussenkomsten	€ 14.169.725	€ 10.140.440
Ontvangen recuperaties	€ 8.983.227	€ 8.715.409
Resultaat	€ (227.902,03)	€ 4.141.409

<sup>8</sup> De kerncijfers van het jaar 2016 kunnen licht afwijken van de cijfers van dat jaar opgenomen in het activiteitenverslag 2016.

# 1. KORT OVERZICHT 2017

## 1.2. Kerngrafieken





# 1. KORT OVERZICHT 2017

## 1.3. Belangrijkste conclusies

In 2017 werd opnieuw een belangrijke stijging van zowel het waarborgbedrag (+12,3 %) als van het aantal onder de waarborg gebrachte verbintenissen (bijna +10 %) opgetekend. In totaal werden 1.944 verbintenissen onder de waarborg gebracht die een totaal waarborgbedrag van € 260.887.160 vertegenwoordigen.

Aangezien de stijging m.b.t. het aantal onder de waarborg gebrachte verbintenissen lager is dan de stijging m.b.t. het waarborgbedrag, steeg het gemiddelde waarborgbedrag in 2017 naar ongeveer € 134.200, een stijging met 2,3 % t.o.v. het jaar 2016.

Het aantal waarborgen en het waarborgbedrag dat in 2017 werd toegestaan aan startende ondernemingen steeg eveneens aanzienlijk, met respectievelijk 8,6 % en 17 %.

Het aandeel van de startende ondernemingen vertegenwoordigde meer dan 48 % van het totaal gerealiseerde waarborgbedrag en meer dan 56 % van het totale aantal onder de waarborg gebrachte verbintenissen in 2017. De Waarborgregeling blijft m.a.w. een belangrijk product voor startende ondernemingen die in vele gevallen kampen met een tekort aan zekerheden.

In 2017 werd een bedrag van € 10,1 miljoen aan tussenkomsten uitbetaald. Dit is een daling van meer dan 28 % t.o.v. 2016 toen een bedrag van € 14,1 miljoen aan tussenkomsten werd uitbetaald.

In vergelijking met de voorgaande jaren (2010 - 2016) lag het uitbetaalde bedrag aan tussenkomsten uitzonderlijk laag.

In 2017 lagen de ontvangen recuperaties op een gelijkaardig niveau als in de voorgaande jaren (2014 - 2016) en bedroegen ze bijna € 9 miljoen.

Gezien de belangrijke stijging in het toegestane waarborgbedrag in 2017 en het gelijk blijven van de gemiddelde duur van de waarborg, stegen de ontvangen premies met ongeveer 12,2 % t.o.v. 2016.

Door de grotere premieontvangsten, de lagere uitbetalingen en de recuperaties die op niveau bleven, werd er in 2017 een positief nettoresultaat geboekt van € 4,1 miljoen.

### Wonky Food Rescue

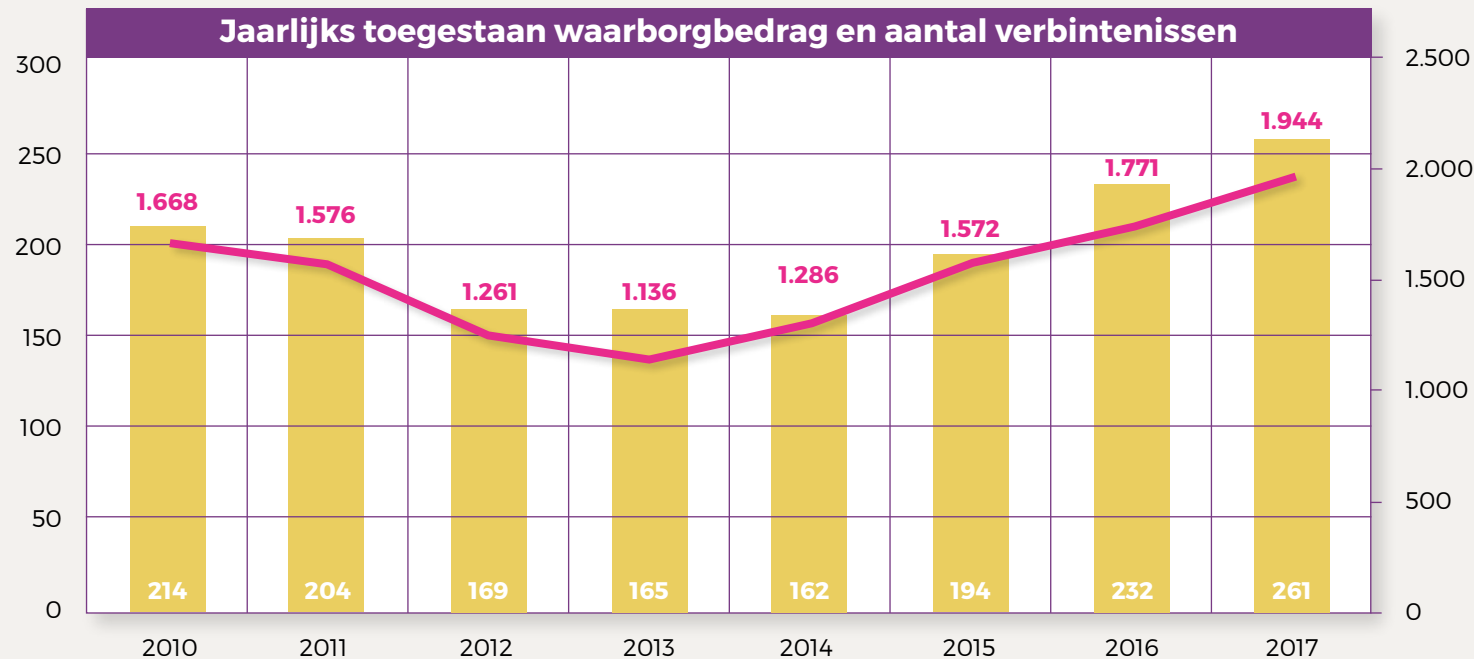
Waarborgen tot 1,5 miljoen



## 2. GEDETAILLEERDE WEERGAVE VAN DE PRESTATIES IN 2017

### 2.1. De huidige waarborgregeling

#### 2.1.1. Analyse van de productiecijfers <sup>9</sup>



In 2017 werden er in totaal 1.944 verbintenissen onder de waarborg gebracht voor een waarborgbedrag van € 261 miljoen euro.

Het waarborgbedrag steeg in 2017 met meer dan 12 % t.o.v. 2016.

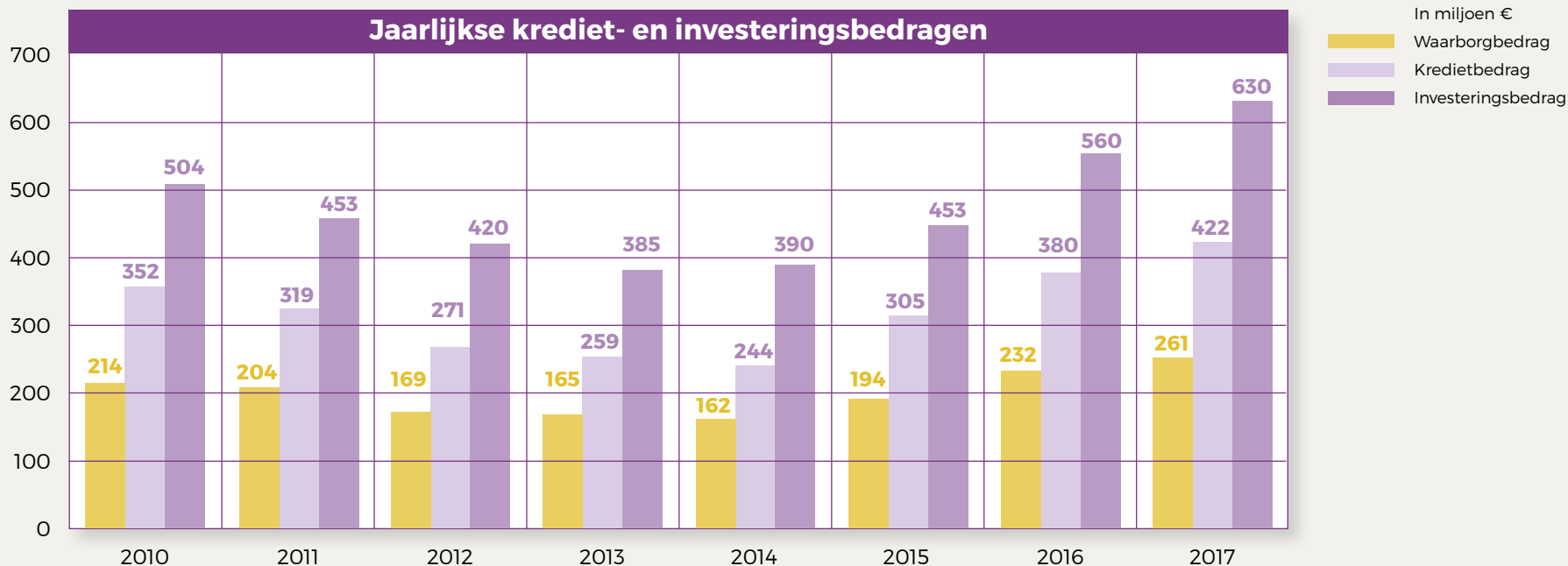
In 2017 lag het aantal verbintenissen bijna 10 % hoger dan in 2016.

Het gemiddeld waarborgbedrag steeg bijgevolg in 2017 dan ook met 2,3 % naar ongeveer € 134.200 t.o.v. 2016.

In miljoen €  
■ Waarborgbedrag  
— Aantal verbintenissen

<sup>9</sup> De productiecijfers van de voorgaande jaren wijken licht af van de productiecijfers weergegeven in de vorige activiteitenverslagen. Dit komt door rechtzettingen die zijn gebeurd naar aanleiding van interne en externe controles van aanmeldingsgegevens die oorspronkelijk gerapporteerd werden door de waarborghouders. Er wordt enkel rekening gehouden met verbintenissen waarvoor een premie werd betaald en die bijgevolg onder de waarborg werden gebracht. Het is mogelijk dat in sommige tabellen afrondingsverschillen voorkomen.

## 2. GEDETAILLEERDE WEERGAVE VAN DE PRESTATIES IN 2017



In 2017 werden door de financiële instellingen meer dan € 422 miljoen aan kredieten toegestaan met een tussenkomst van de Waarborgregeling van het Vlaams Gewest ten belope van € 261 miljoen. Hierdoor werden er voor € 630 miljoen aan investeringen gerealiseerd.

Het gemiddelde waarborgpercentage (waarborgbedrag/kredietbedrag) bedroeg 61,8 % in 2017. T.o.v. 2016 is dit een kleine stijging van 0,8 %.

In 2017 bedroeg het hefboomeffect (investeringsbedrag/waarborgbedrag) 2,41. Het hefboomeffect ligt hiermee op eenzelfde niveau als in 2016.

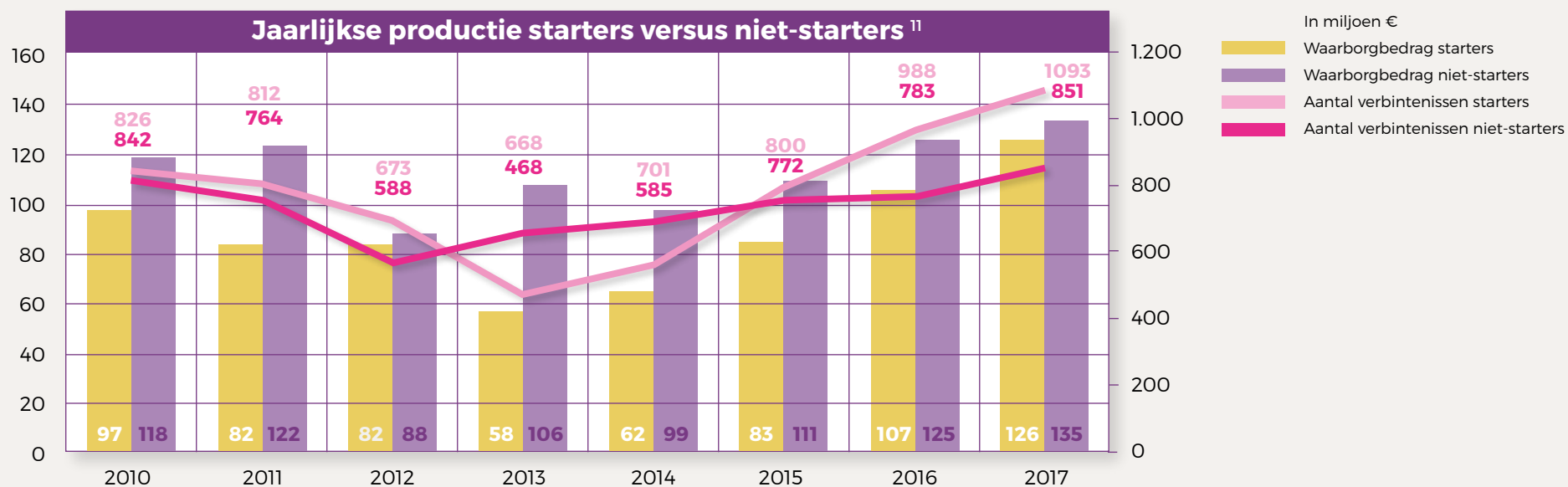
Sinds de start van de Waarborgregeling, in 2005, bedraagt het gemiddelde hefboomeffect 2,35. Dat betekent dat met € 1 aan waarborgen ongeveer € 2,35 aan investeringen gerealiseerd werd.

In 2017 bedroeg de gemiddelde duur van de waarborg 4,2 jaar en blijft hiermee op hetzelfde niveau als in 2015 en 2016.

In 2014 lag de gemiddelde duur van de waarborg nog op 4,27 jaar en in 2013 zelfs op 4,65 jaar. De daling van de gemiddelde duur van de waarborg in de voorgaande jaren en de stagnering ervan op dit ogenblik kan gedeeltelijk verklaard worden door de beperkingen die opgenomen zijn in de nieuwe de-minimisverordening.

Voor waarborgbedragen van meer dan € 750.000 is sinds 1 juli 2014 de maximale waarborgduur beperkt tot 5 jaar en voor waarborgbedragen t.e.m. € 750.000 is de waarborgduur nog maximum 10 jaar<sup>10</sup>.

	2015	2016	2017
Gemiddeld waarborgpercentage	63,52 %	61,05 %	61,79 %
Gemiddeld hefboomeffect	2,34	2,41	2,41
Gemiddelde duur van de waarborg	4,19	4,21	4,21



<sup>10</sup> Tot en met 1 juli 2014 kon er, ongeacht het waarborgbedrag, een waarborgduur van maximaal 20 jaar toegekend worden.

<sup>11</sup> Een starter wordt in het kader van de Waarborgregeling gedefinieerd als iedere zelfstandige en/of vennootschap die nog niet langer dan drie volledige kalenderjaren is ingeschreven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen.

## 2. GEDETAILLEERDE WEERGAVE VAN DE PRESTATIES IN 2017

Zowel het waarborgbedrag toegekend aan starters in 2017, als het aantal onder de waarborg gebrachte verbintenissen voor startende ondernemingen, lag ruim hoger dan in 2016.

Het toegestane waarborgbedrag aan starters bedroeg € 125,5 miljoen in 2017 en werd gerealiseerd via 1.093 verbintenissen.

De opgetekende stijging bij de starters, zowel voor wat betreft het waarborgbedrag als het aantal verbintenissen, is meer uitgesproken dan de globale stijging van de productie. Op basis van markt-economische gegevens zijn er signalen dat er in Vlaanderen in 2017 opnieuw meer startende ondernemingen waren<sup>12</sup>, wat de evolutie

gedeeltelijk kan verklaren. Ook is er een grotere bereidheid bij de banken vast te stellen om startende ondernemingen te financieren, daarbij ondersteund door een waarborg van het Vlaams Gewest.

Er mag aangenomen worden dat de Waarborgregeling een belangrijk product is, en blijft, voor startende ondernemingen, aangezien zij in vele gevallen kampen met een tekort aan zekerheden.

In 2017 steeg het waarborgbedrag van de niet-starters met 8,3 % t.o.v. 2016 en bedroeg het € 135,3 miljoen.

Het aantal onder de waarborg gebrachte verbintenissen voor niet-starters steeg eveneens met 8,7 % t.o.v. 2016.

<b>Gemiddeld waarborgbedrag per verbintenis</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Starters	€ 103.570,69	€ 108.654,45	€ 114.896,35
Niet-starters	€ 143.225,04	€ 159.550,27	€ 158.995,83
<b>Gemiddeld waarborgpercentage</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Starters	65,01%	63,73%	63,32%
Niet-starters	62,45%	58,91%	60,44%
<b>Gemiddelde duur van de waarborg (in jaren)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Starters	4,34	4,34	4,29
Niet-starters	4,04	4,04	4,11

Het gemiddeld waarborgbedrag per verbintenis voor startende ondernemingen lag in 2017 € 6.000 hoger dan in 2016 en bedroeg ongeveer € 114.900.

Het gemiddelde waarborgbedrag voor de niet-startende onderneming bedroeg in 2017 bijna € 160.000 en lag daarmee op eenzelfde niveau – een beperkte daling van 0,4 % – dan het gemiddelde waarborgbedrag voor deze groep van ondernemingen in 2016.

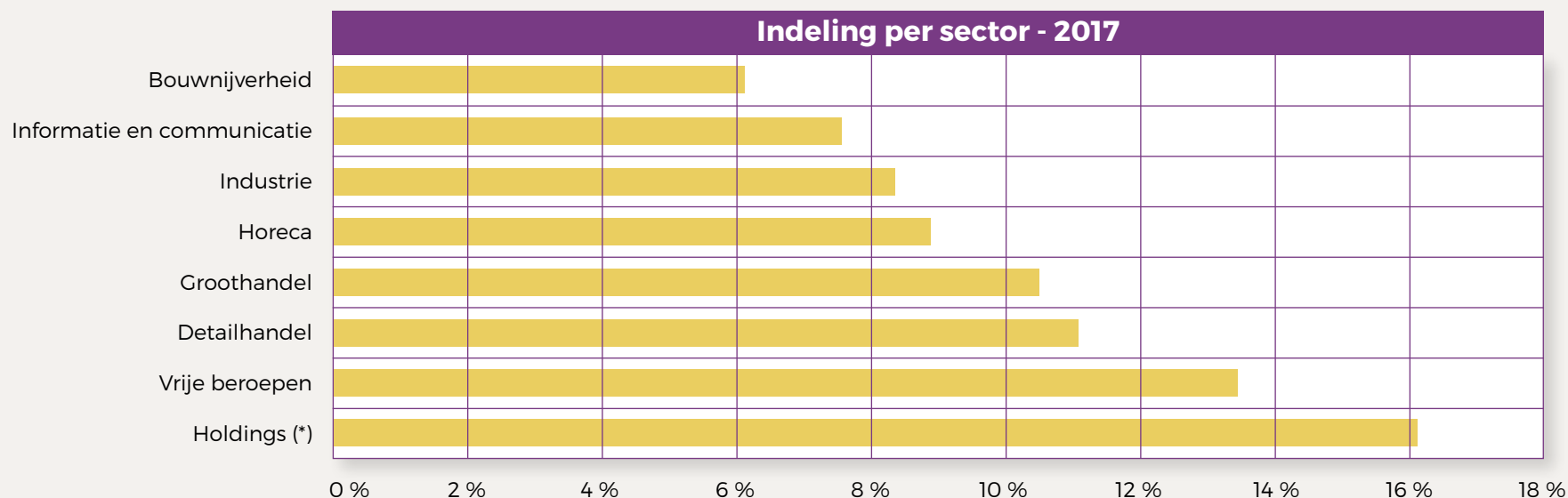
12 In het eerste half jaar van 2017 waren er ongeveer 5,4 % meer starters in Vlaanderen dan in diezelfde periode van vorig jaar, nochtans een recordjaar op het vlak van starters. (Bron Unizo - Graydon).



Het gemiddelde waarborgpercentage voor starters lag in 2017 (63,3 %) iets lager dan in 2016 (63,7 %). Het gemiddelde waarborgpercentage voor niet-starters bedroeg in 2017 60,5 %.

De gemiddelde duur van de waarborgen aangegaan door starters lag in 2017 licht hoger dan voor de niet-starters. In vergelijking met 2016 is de gemiddelde duur in beperkte mate gedaald.

In 2017 bedroeg het aandeel van de startende ondernemingen in het totale waarborgbedrag 48 %. Het aantal onder de waarborg gebrachte verbintenissen voor starters vertegenwoordigt 56 % van de totale gerealiseerde productie in 2017.



In de voorgaande grafiek worden de sectoren weergegeven die in 2017 ongeveer 81,5 % van het totale gerealiseerde waarborgbedrag vertegenwoordigden.

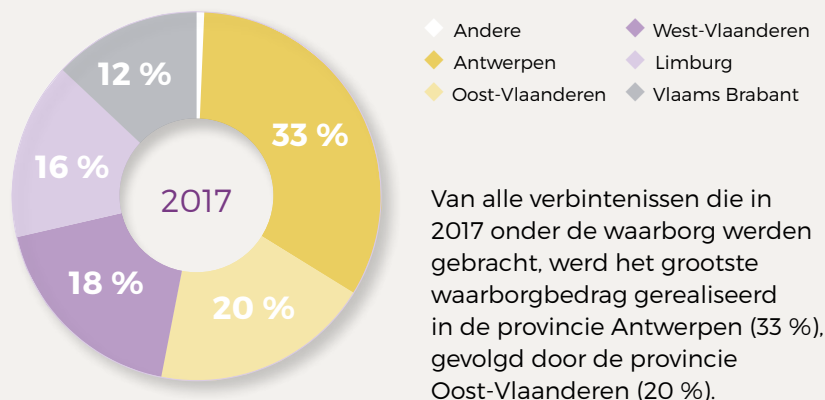
(\*) De officiële naam van de Nacebelcode is 'Bank- en verzekeringswezen', maar die sectorcode bevat ook holdingvennootschappen. In het kader van de Waarborgregeling betreft het hier voornamelijk holdingvennootschappen, die opgericht worden en waar waarborgen aan worden verstrekt om de financiering van overnames mogelijk te maken.

In 2017 werden hoofdzakelijk financieringen van de sectoren "holdings", vrije beroepen, detailhandel en groothandel onder de waarborg gebracht. Die sectoren realiseerden elk tussen de 16 % en 10,5 % van het totale waarborgbedrag in 2017.

Hoewel de sector vervoer en opslag sinds het begin van de Waarborgregeling in 2005 sterk vertegenwoordigd is in de totale waarborgportefeuille, was die sector in 2017 verantwoordelijk voor slechts 1,5 % van het totale toegestane waarborgbedrag.

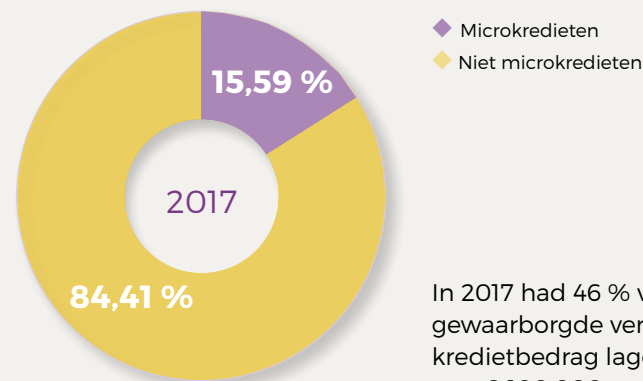
## 2. GEDETAILLEERDE WEERGAVE VAN DE PRESTATIES IN 2017

### Regionale spreiding volgens investeringsplaats



Het aandeel van de historisch minder scorende provincies, Vlaams-Brabant en Limburg, lag in 2017 op respectievelijk op 12 % en 16 %.

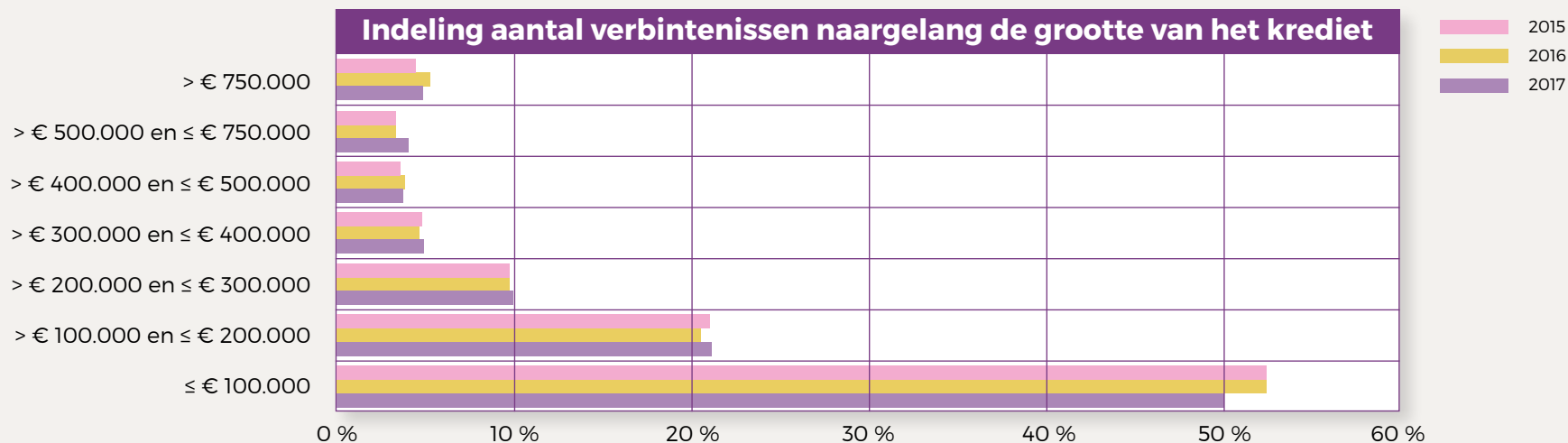
### Aantal microkredieten



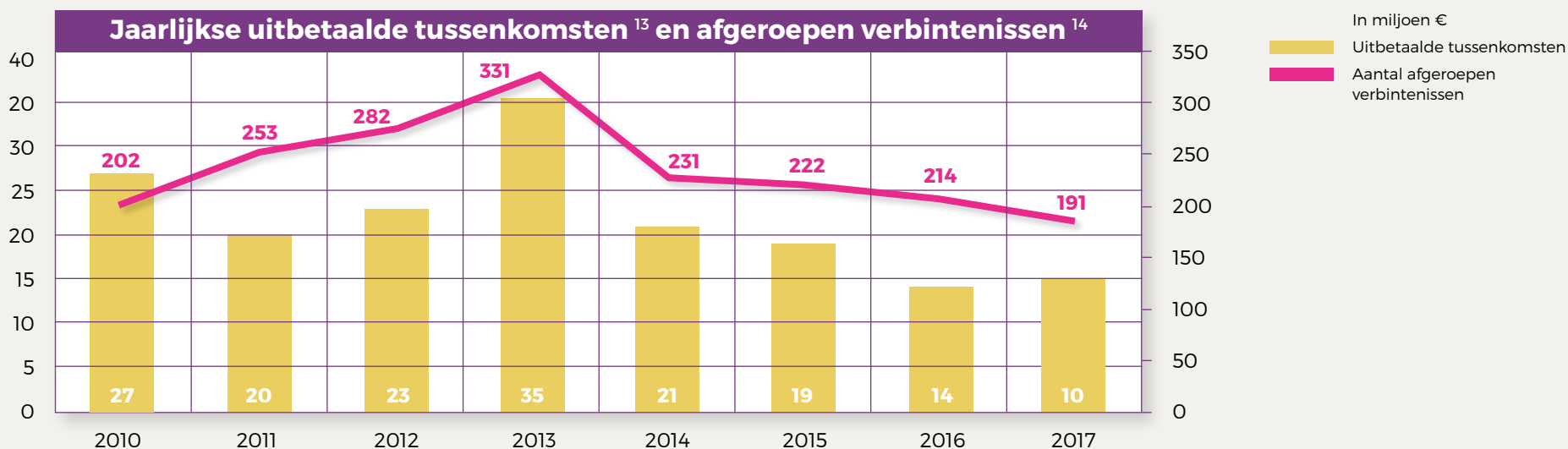
Het aandeel van de microkredieten, zijnde de verbintenissen met een kredietbedrag lager of gelijk aan € 25.000, bedroeg 15,5 % in 2017.

In vergelijking met de voorgaande jaren hebben zich geen grote verschuivingen qua grootte van de kredieten voorgedaan.

### Indeling aantal verbintenissen naargelang de grootte van het krediet



## 2.1.2. Analyse van de afroepcijfers



In 2017 werd een bedrag van € 10 miljoen aan tussenkomsten uitbetaald. Dit is een daling van meer dan 28 % t.o.v. 2016 (€ 14 miljoen).

Het aantal afgeroepen verbintenissen daalde in 2017 met bijna 11 % t.o.v. 2016.

Aangezien de daling van de uitbetaalde tussenkomsten groter was dan de daling van het aantal afgeroepen verbintenissen, daalde ook het gemiddeld uitbetaalde bedrag in kapitaal en intresten per afgeroepen verbintenis in 2017 t.o.v. 2016 en bedroeg dit € 53.000.

De daling in uitbetaalde tussenkomsten van 2017 t.o.v. 2016 kan gedeeltelijk verklaard worden door het lagere gerealiseerde waarborgbedrag in de periode 2012 - 2014 en het gegeven dat de meeste afroepen gebeuren binnen de vijf jaar na het toestaan van een verbintenis. De algemeen verbeterde economische toestand heeft een positief effect op de opzeggingspercentages.

<sup>13</sup> Onder uitbetaalde tussenkomsten wordt een tussenkomst in kapitaal, een tussenkomst in achterstallige intresten en/of een achterstand in kapitaal en een tussenkomst voor kosten en erelonen begrepen.

<sup>14</sup> Het betreft afgeroepen verbintenissen die tot en met 31 december 2016 werden ontvangen, maar die niet noodzakelijk werden uitbetaald in 2016. Het is mogelijk dat de uitbetaling van de tussenkomst pas na het jaareinde plaatsvindt.

## 2. GEDETAILLEERDE WEERGAVE VAN DE PRESTATIES IN 2017

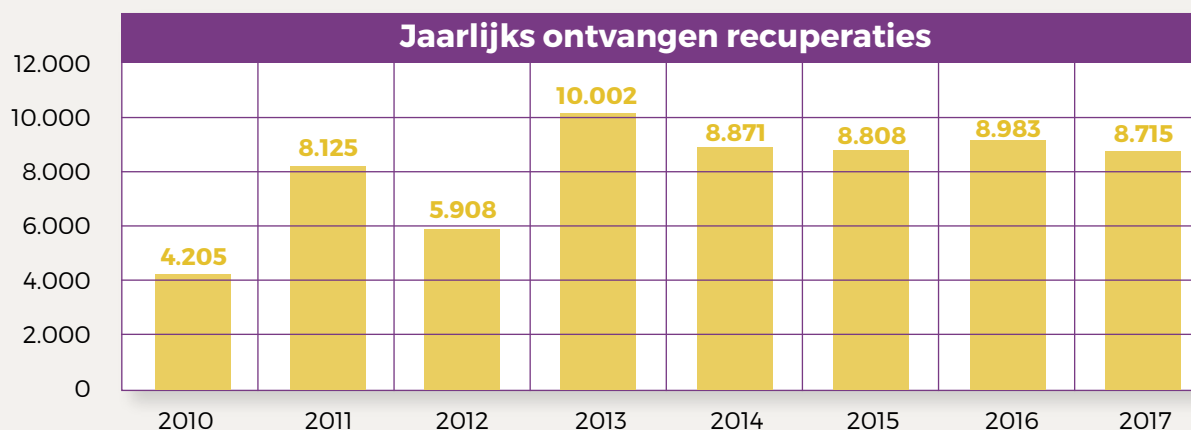
Bruto uitbetalings % op basis van initieel toegekend waarborgbedrag						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Toegekend waarborgbedrag (cumul)	€ 1.038.240.580	€ 1.203.007.085	€ 1.364.590.739	€ 1.558.094.223	€ 1.790.608.251	€ 2.051.059.804
Bruto uitbetalingen (cumul)	€ 82.265.695	€ 117.541.634	€ 138.546.769	€ 157.507.636	€ 171.677.361	€ 181.817.800
Uitbetalings% (cumul uitbetalingen)	7,92 %	9,77 %	10,15 %	10,11 %	9,59 %	8,86 %

Per 31 december 2017 bedroeg het gemiddelde bruto-uitbetalingspercentage 8,86 % (uitbetaalde tussenkomst t.e.m. 31 december 2017) het totaal toegestaan waarborgbedrag t.e.m. 31 december 2017). Dit betekent dat Waarborgbeheer nv per 31 december 2017 voor iedere € 100 aan waarborgen die zij heeft toegekend € 8,86 heeft uitbetaald.

T.o.v. 31 december 2016 is het gemiddelde bruto-uitbetalingspercentage gedaald met 0,7 %. Deze daling kan verklaard worden door de verbetering van het economische klimaat, maar kan ook toegeschreven worden aan de belangrijke stijging van de productie in 2017 waardoor de noemer van de breuk een grotere stijging vertoont dan de teller. Naar alle waarschijnlijkheid heeft nu ook de dalende

trend in de gerealiseerde productie gedurende de periode 2011 t.e.m. 2014 een positieve invloed op het uitbetaalde bedrag in tussenkomsten en dus ook op het lagere gemiddelde bruto-uitbetalingspercentage.

Het gemiddelde bruto-uitbetalingspercentage is een momentopname en zal in de toekomst mee evolueren met de schommelingen in de gerealiseerde productie en van de afroeppercentages. Indien de productie op een gelijkaardig niveau blijft en behoudens negatieve macro-economische invloeden, verwachten we dat het gemiddelde bruto-uitbetalingspercentage in de komende jaren zal fluctueren rond het huidige percentage.



In 1.000 € Nevenstaande grafiek toont aan dat de recuperaties in 2017 ongeveer op een gelijkaardig niveau lagen als in de jaren 2014 t.e.m. 2016.

De ontvangen recuperaties bedroegen in 2017 bijna € 9 miljoen.

Netto uitbetalings %	Status per 31/12/2016	Status per 31/12/2017
Ontvangen premies	€ 42.979.255	€ 48.545.984
Uitbetaalde tussenkomsten	€ 171.677.361	€ 181.817.800
Ontvangen recuperaties	€ 57.126.245	€ 65.841.364
<b>Nettoresultaat</b>	<b>-€ 71.571.861</b>	<b>-€ 67.430.452</b>
Toegestaan waarborgbedrag	€ 1.790.172.644	€ 2.051.059.804
<b>Ratio</b>	<b>4,00%</b>	<b>3,29%</b>

Het netto-uitbetalingspercentage van de Waarborgregeling sinds de start in 2005 wordt berekend door het verschil te maken tussen alle uitbetaalde tussenkomsten enerzijds, en alle ontvangen recuperaties en premies anderzijds, en dit netto uitbetaalde bedrag vervolgens te delen door het totaal toegekende waarborgbedrag sinds 2005.

De bovenstaande tabel toont aan dat per 31 december 2017 het netto-uitbetalingspercentage van de Waarborgregeling 3,29 % bedroeg t.o.v. 4 % eind 2016.

Dit betekent dat het Vlaams Gewest per 31 december 2017 voor iedere € 100 aan waarborgen die het heeft toegestaan, netto € 3,29 heeft uitbetaald.

T.o.v. 31 december 2016 is het gemiddelde netto-uitbetalingspercentage gedaald met 0,7 %.

De daling kan voornamelijk toegeschreven worden aan het relatief lage bedrag aan uitbetalingen in 2017 t.o.v. de voorgaande jaren en de belangrijke stijging in de productie in 2017 t.o.v. de voorgaande jaren (met bijhorende stijging in de ontvangen premies).

Dit percentage is een momentopname en zal in de toekomst mee evolueren met de schommelingen in de gerealiseerde productie, de uitbetalingen en de ontvangen recuperaties<sup>15</sup>. Verwacht wordt dat, indien de productie en de ontvangen recuperaties op een gelijkaardig niveau blijven en behoudens negatieve macro-economische invloeden, het gemiddelde netto-uitbetalingspercentage in de komende jaren zal fluctueren rond het huidige percentage.

Nettoresultaat van het boekjaar	2015	2016	2017
Ontvangen premies	€ 4.225.356,93	€ 4.958.595,71	€ 5.566.729,30
Uitbetaalde tussenkomsten	€ 18.960.866,50	€ 14.169.725,12	€ 10.140.439,55
Ontvangen recuperaties	€ 8.807.831,33	€ 8.983.227,38	€ 8.715.118,94
<b>Nettoresultaat</b>	<b>-€ 5.927.678,24</b>	<b>-€ 227.902,03</b>	<b>-€ 4 141 408,69</b>

Het nettoresultaat van de huidige Waarborgregeling in 2017 is uitzonderlijk positief, namelijk € 4,1 miljoen.

Dit is voornamelijk te wijten aan een stijging van de ontvangen premies van bijna 12 % en een sterke daling van de uitbetaalde tussenkomsten t.b.v. meer dan 28 % in vergelijking met het voorgaande jaar. T.o.v. de voorgaande jaren bleven de recuperaties constant.

<sup>15</sup> Op deze gekoppelde evolutie zit wel een zeker vertragingseffect aangezien de meeste afroepen en uitbetalingen gebeuren binnen de vijf jaar na het toestaan van een verbintenis.

## WAARBORGEN TOT 1,5 MILJOEN

**D**e laatste jaren zit de verkoop van robotmaaiers duidelijk in een stroomversnelling. Ondertussen zijn er al vele duizenden maaiers die rustig rondzoemend het leven van de Vlaamse huisvader of -moeder verlichten. De kunstgrasmarkt staat op dat vlak nog maar aan het begin van die evolutie. Nicolas De Geyter, zaakvoerder van Astrobot NV en uitvinder van een kunstgrasrobot, is er alleszins op uit om die evolutie mee te beïnvloeden.

Kunstgras biedt ten opzichte van natuurgras veel voordelen. Het maakt bijvoorbeeld niet uit of het regent of niet om te kunnen spelen. Daardoor kunnen de terreinen ook veel intensiever gebruikt worden en stijgt de efficiëntie. Bovendien blijft de kwaliteit van een kunstgrasveld altijd gelijk. Op voorwaarde dat het onderhoud gebeurt zoals het hoort. En daar komt de kunstgrasrobot om de hoek loeren.

Nicolas: "Bij de keuze tussen een kunstgras- of een natuurgrasveld is er één parameter die de doorslag geeft: wat is de kostprijs van een speeluur? Als je begint te vergelijken, dan zie je dat kunstgras goedkoper wordt op het einde van de rit. Per speeluur is een kunstgrasveld goedkoper in afschrijving. Dan wel als het onderhoud gebeurt zoals het moet, want dat is allesbepalend voor de levensduur van de mat. En ook voor het spelplezier. Niets ergerlijks dan te moeten spelen op een mat met kale plekken, waar de spelers bij een sliding zich blesseren. Dankzij onze kunstgrasrobot kunnen we dergelijke toestanden vermijden."

In tegenstelling tot de lagere kosten per speeluur, ligt de investering voor de plaatsing van kunstgras een pak hoger, zelfs tot vier maal meer dan een natuurgrasveld. Je behandelt je kunstgras dus maar beter met zorg als je wil dat het zo lang mogelijk mee gaat. Die zorg moet de kunstgrasrobot helpen verlichten en ook professionaliseren.

Vooraf voor dat laatste was er nog ruimte voor verbetering. Het 'klassieke' onderhoud met de tractoren met zware borstels laten de terreinen zwaar afzien, vooral als de onderhoudsman in kwestie niet degelijk is opgeleid. Nicolas baseerde zich op dezelfde principes, verfijnde die en goot ze in een eigen ontwerp. In 2014 was zijn robot 'patentklaar'.



# ASTROBOT

Nicolas: "Het uitgangspunt berust een beetje op de mulching bij natuurgras. Daar heb je de grasmaaier die elke dag kleine stukjes gras afsnijdt en zo het gras in topconditie houdt. Bij ons is de conditie van de mat verzekerd door het frequent borstelen, waardoor we ophoping van vuil in de mat vermijden."

Op dit moment is de ontwikkeling van het toestel afgerond en kan de commercialisering beginnen. De markt van de kunstgrassen is alleszins veelbelovend, met een aantal Belgische bedrijven zoals Lano en Domo die koploper zijn op Europees vlak. De afgelopen 10 jaar is de wereldwijde markt verdubbeld, en nu nog is er een groei van 15% op jaarbasis. Kunstgras begint omwille van de vele voordelen meer en meer de plaats in te nemen van natuurgras. Dankzij het feit dat een kunstgrasveld altijd speelklaar is en dus efficiënter kan ingezet worden, kan één kunstgrasveld twee tot drie natuurgrasvelden vervangen.

Het zijn tot nu toe vooral de private clubs die een voortrekkersrol hebben gespeeld bij de plaatsing van kunstgras. De steile evolutie in het hockey bijvoorbeeld is onlosmakelijk verbonden met de kunstgrasmatten. Hockey op natuurgras is ondenkbaar. Nicolas verwacht dat dezelfde trend zich voortzet in de publieke sector en kijkt daarbij naar de evolutie van de klassieke robotmaaiers: "Grote grasmaaier-robots zie je tegenwoordig ook meer en meer in gemeentes. Die hebben voor ons als het ware het pionierswerk wat verricht. Ik vermoed dat ook voor het kunstgras de steden en gemeentes dezelfde evolutie gaan volgen."

Ondertussen heeft een Duitse concurrent ook al de eerste stappen gezet naar de ontwikkeling van een kunstgrasrobot. Logisch dus dat Nicolas een beetje op de vlakte blijft als de technische specificaties ter sprake komen. Maar toch weet hij al te verklappen dat ze in de toekomst verder gaan kijken dan alleen maar kunstgras: "Aangezien we met een gepatenteerd systeem zitten, kunnen we dat het beste zo veel mogelijk open trekken en ook kijken naar andere ondergronden of nieuwe toepassingen."

## Astrobot nv

J. Bruyndonckxstraat 34  
1780 Wemmel  
info@astrobot.be  
T +32 (0)479 55 05 01  
www.astrobot.be

## LANGER SPORTPLEZIER MET ONZE KUNSTGRASROBOT

De productie wil Nicolas zoveel mogelijk in België houden, ondanks de kostprijs en ondanks de beperkingen waar hij soms tegenaan loopt. Het is een moeilijke evenwichtsoefening geeft hij zelf toe, maar omwille van het modulaire systeem wil hij zijn leveranciers zo veel mogelijk binnen Europees handbereik. Omdat nieuwe ontwikkelingen heel wat tijd opsloppen, zal de verkoop lopen via het afsluiten van partnerschappen en bestaande dealers. "Wat de sterkte is van een ander, moet je zelf niet gaan ontwikkelen from scratch", aldus Nicolas.

Voor zijn financiering heeft Nicolas de klassieke cyclus doorlopen. Eerst de Fools, Family and Friends, daarna bankfinanciering afgedekt door de Waarborgregeling van PMV/z en een kmo-financiering, ook van PMV/z.

De kunstgrasrobot vormt maar een deeltje van het grotere plaatje dat Nicolas voor ogen heeft. "Uiteindelijk willen we evolueren naar een servicebedrijf, niet enkel als een fabrikant. Ons credo is alles aanleveren om het onderhoud van het sportcomplex vlot te laten verlopen. In ons team zitten mensen met verschillende vaardigheden en die complementariteit moeten we optimaal inzetten."





# COMMUNICATIE





# COMMUNICATIE

In 2016 groepeerde PMV de financieringsinstrumenten van haar filialen Participatiefonds Vlaanderen en Waarborgbeheer NV onder de gezamenlijke merkpositionering PMV/z.

Het moedermerk PMV wordt immers in de eerste plaats geassocieerd met grote investeringen en grote of heel technische ondernemingen. PMV/z maakt duidelijk dat ook starters bij PMV terechtkunnen voor standaard financieringsoplossingen: de Startlening+, Kmo-cofinanciering, de Winwinlening en de Waarborgregeling.

PMV lanceerde haar subbrand op de lunchcauserie van 13 mei 2016. Die lancering ging gepaard met een uitgebreide communicatie-campagne en een nieuwe website [www.pmvz.eu](http://www.pmvz.eu).

Van bij het begin heeft PMV/z –naast de klassieke netwerkcontacten en de verschillende presentatiesessies in Vlaanderen – resoluut de digitale kaart getrokken in de positionering van het nieuwe merk naar de zelfstandige ondernemer toe.

Daarbij was die positionering gebaseerd op een heel heldere premisse: Hebt u als starter of groeier een degelijk en realistisch businessplan, dan faciliteert PMV/z uw start- of groeifase met standaardfinanciering op maat.

De klant voelde zich duidelijk aangesproken door deze boodschap, te oordelen aan de sterke stijging van de websitebezoeken, en de recordcijfers voor de Winwinlening en de Waarborgen tot anderhalf miljoen euro.

De focus van de communicatie lag ook steeds op de starter of groeier zelf en hoe hij of zij met vallen en opstaan elke dag opnieuw timmert aan het succes van ondernemend Vlaanderen.

Al de verhalen van de mensen achter de PMV/z-dossiers werden gretig opgepikt en zullen dat ongetwijfeld ook in 2018 blijven doen om anderen te inspireren dezelfde stap te zetten.

Aanwezigheid op het terrein en het verspreiden en herhalen van de boodschap is een wezenlijk onderdeel van de communicatiemix van PMV/z. Dat gebeurt door het geven van presentaties, zowel op het niveau van de eindklant, als op het niveau van de PMV/z-partners.

Die partners zijn onder andere banken, investeringsfondsen en business angels die optreden als cofinancier. Daarnaast wordt ook intensief samengewerkt met en aangesloten bij initiatieven van ondernemersorganisaties zoals Unizo en Voka. Ten slotte zijn er op regelmatige basis contacten met Agentschap Innoveren en Ondernemen en de Innovatiecentra.

Naast de weergegeven presentaties in onderstaand overzicht, hebben in 2017 ook een zestigtal presentaties plaatsgevonden bij de waarborghouders en werden er, zoals in de voorgaande jaren, eveneens strategische meetings en overlegmomenten met deze waarborghouders georganiseerd.



# COMMUNICATIE

Sinds de lancering van PMV/z werden een aantal communicatiedragers ontwikkeld: folders, rollup banners en bannering voor digitale campagnes en een uitgebreid Activiteitenverslag.

De website [www.pmvz.eu](http://www.pmvz.eu) werd sinds de lunch-causerie op 3 mei 2017 zo'n 170.000 keer bezocht. Daarnaast lanceerde PMV/z ook haar eigen Facebookpagina om de verhalen over haar klanten nog meer digitaal te doen leven en de naamsbekendheid van PMV/z verder uit te bouwen.





**Financiële oplossingen voor de zelfstandige ondernemer.**

PMV/z  
Voor de zelfstandige ondernemer

PMV/z  
Voor de zelfstandige ondernemer

**PMV/Z IN ZAKFORMAAT**

www.pmvz.eu

**VOORBEELDSCEENARIO 1**

**ONDERNEMERSPROFIEL:** Bestaande ondernemer met grootplan  
**INVESTERING:** € 300.000  
**OPLOSSING:** Kmo-cofinanciering, bankfinanciering en PMV/Z-waarborg op de bankfinanciering.

**VOORBEELDSCEENARIO 2**

**ONDERNEMERSPROFIEL:** Nieuwkomende starter, met hulp van familie  
**INVESTERING:** € 75.000  
**OPLOSSING:** Startlening en Winwinlening.

**KMO-COFINANCIERING: €150.000**

**WAFENING: €12.500**

**INVESTERINGSKREDIET BANK: €12.500**

**STARTLENING: €60.000**

**WINWINLENING: €10.000**

Waarsborg PMV/Z van max. 75% op bankkrediet van €12.500 = €84.375

PMV/z  
Voor de zelfstandige ondernemer

www.pmvz.eu

**FINANCIËLE OPLOSSINGEN**  
 voor de zelfstandige ondernemer met een goed businessplan

**KMO-COFINANCIERING**

**WINWINLENING**

**WAARBORGEN**

**STARTLENING+**

PMV/z

www.pmvz.eu

# COMMUNICATIE

Naast de weergegeven presentaties in onderstaand overzicht, hebben in 2017 ook presentaties plaatsgevonden bij de waarborghouders en werden er, zoals in de voorgaande jaren, eveneens strategische meetings en overlegmomenten met deze waarborghouders georganiseerd.

## JANUARI

- ◆ Informatiesessie voor bankiers en ondernemers bij Febelfin Academy
- ◆ Gastspreker bij Business Club A12 in Antwerpen
- ◆ Gastspreker op het seminarie "Money Talks" van Voka Antwerpen - Waasland

## FEBRUARI

- ◆ Deelname aan de AECM Workshop over staatssteun
- ◆ Deelname aan AECM Operational Training Session: "The effect of digitalization on guarantee procedures"
- ◆ Inspiration@lunch, organisatie in samenwerking met Unizo

## MAART

- ◆ Ondernemersbeurs Brussel, Tour & Taxis
- ◆ Inspiration@lunch, organisatie in samenwerking met Unizo
- ◆ Gastspreker bij Innovatiecentrum Kortrijk
- ◆ Week van het microkrediet, Antwerpen

## APRIL

- ◆ Deelname aan het Unizo Partnerevent
- ◆ Informatiesessie voor Voka-medewerkers, Brussel
- ◆ Overleg en toelichting van de producten aan de Stad Antwerpen
- ◆ Inspiration@lunch, organisatie in samenwerking met Unizo

## MEI

- ◆ Lunchcauserie
- ◆ Informatiesessie op "Startit@KBC"
- ◆ Opleidingsdag voor Vlaio-medewerkers
- ◆ Zitdagen bij Vlaio (Brugge, Leuven en Gent)
- ◆ Online startersdag Unizo

# 2017

## JUNI

- ◆ Seminarie AECM: "The Global Conference of Guarantee Institutions"
- ◆ Gast spreker op het seminarie bij "Van Coillie" te Gent
- ◆ Opleidingsdag bij PMV voor Voka-medewerkers

## AUGUSTUS

- ◆ Gast spreker op seminarie "Startit@KBC"

## SEPTEMBER

- ◆ Gast spreker seminarie voor SBB-medewerkers

## OKTOBER

- ◆ Deelname, presentatie en sponsoring van Crowdday in Antwerpen (organisatie Voka en Douw & Koren)
- ◆ Deelname en presentatie aan AECM Operational Training Session: "Individual vs Portfolio Guarantees"
- ◆ Deelname aan de AECM Workshop: "Data Protection and Financial Regulation"
- ◆ Live webinar voor de cijferberoepen
- ◆ Deelname aan de beurs "Week van de bedrijfsoverdracht" te Zwijnaarde
- ◆ Informatiesessie voor regionale Vlaio-medewerkers, Brussel
- ◆ Unizo startersroadshows: beursstand en deelname aan de panelgesprekken
- ◆ Panelgesprek financieringen voor Voka-magazine o.l.v. Karel Van Eetvelt
- ◆ Gast spreker en klankbord op de Bryodag in Antwerpen

## NOVEMBER

- ◆ Zitdagen bij Vlaio (Hasselt, Brugge, Gent en Antwerpen)
- ◆ Finmix-event Zwijnaarde
- ◆ Gast spreker seminarie "Financieringen van de sociale economie" te Gent
- ◆ Deelname beurs "Forum for the Future"

## DECEMBER

- ◆ Gast spreker op het seminarie bij VABF, Gent



# OVERIGE ACTIVITEITEN

# OVERIGE ACTIVITEITEN

Op het niveau van de vennootschappen Waarborgbeheer NV en Participatiefonds Vlaanderen NV werd in 2017 bijgedragen aan de volgende activiteiten.

## 1. AECM

Sinds 2007 is Waarborgbeheer nv lid van AECM (European Association of Guarantee Institutions). AECM is de Europese vereniging voor waarborginstellingen. Momenteel vertegenwoordigt de organisatie 42 leden uit 22 EU-lidstaten, Bosnië-Herzegovina, Servië, Rusland en Turkije. AECM onderhoudt eveneens zeer goede contacten met andere waarborginstellingen buiten Europa. De organisatie vormt in eerste instantie een uitwisselingsplatform voor de leden, waarbij hun technische informatie op het gebied van garantieregelingen wordt aangeboden. Zij verdedigt de belangen van haar leden bij de Europese instellingen en bij samenwerkingsverbanden zoals de OESO en de Wereldbank. Verder beschikt AECM ook over uitstekende contacten bij deze instellingen, welke ook voor de individuele leden het contact kan vereenvoudigen.

In 2016 hadden de leden van AECM meer dan 87,4 miljard euro aan waarborgen in portefeuille, een aanzienlijke stijging tegenover 2015. Deze stijgende tendens heeft zich in 2017 verdergezet. Waarborgbeheer nv heeft ook dit jaar deelgenomen aan het jaarlijkse seminarie van AECM. Dit seminarie werd in samenwerking met de World Banking Group en SME Finance Forum georganiseerd met een focus over de rol van een waarborginstelling in de globale financiële wereld.

AECM bouwt verder aan haar rol als kenniscentrum voor waarborgsystemen, via werkgroepen, de organisatie van operationele trainingssessies en workshops. Waarborgbeheer nv is actief lid van de werkgroepen “statistiek”, “staatssteun” en “publieke en private garantie-instellingen”. In 2017 hebben wij actief bijgedragen en aandacht besteed aan digitalisering, de nieuwe privacy regulering en het verschil tussen individuele en portefeuille-waarborgen.

Het lidmaatschap bij AECM biedt Waarborgbeheer nv de mogelijkheid om zich te situeren tegenover andere waarborginstellingen binnen en buiten Europa en geeft haar toegang tot een uitgebreid en relevant netwerk. Naast het verdedigen van gemeenschappelijke belangen, vormt het lidmaatschap een bron van informatie over de garantiesystemen, het beleid binnen de sector, Europese regelgeving en financiële en politieke aangelegenheden.

Sinds eind 2014 heeft Waarborgbeheer nv een vertegenwoordiger in de raad van bestuur van AECM.

## 2. Overleg met de binnenscheepvaart

Vanuit Kenniscentrum Binnenvaart Vlaanderen<sup>16</sup> worden op regelmatige basis overlegmomenten georganiseerd met de financiële instellingen om de kredietverlening binnen de sector te bespreken en te evalueren. Waarborgbeheer nv neemt actief en constructief deel aan deze overlegmomenten en biedt ondersteuning waar mogelijk. Op algemene aanvraag werden de digitale folders van de producten van PMV/z, die kunnen bijdragen tot een meer toegankelijke financiering binnen deze sector (i.e. de Startlening+, de Kmo-cofinanciering, de Winwinlening en de Waarborgregeling), bezorgd aan de deelnemers van het overleg.

<sup>16</sup> Het Kenniscentrum Binnenvaart Vlaanderen is een overkoepelende organisatie die de belangen van de binnenvaart behartigt, zowel bij de financiële instellingen als op politiek niveau.

# OVERIGE ACTIVITEITEN

## 3. Dienstverlening

Via dienstverlening aan derden valideert Participatiefonds Vlaanderen zijn knowhow op financieel, administratief, informatica- en technisch vlak.

Het gaat hier om opdrachten die door openbare of semi-openbare instellingen aan Participatiefonds Vlaanderen werden toevertrouwd:

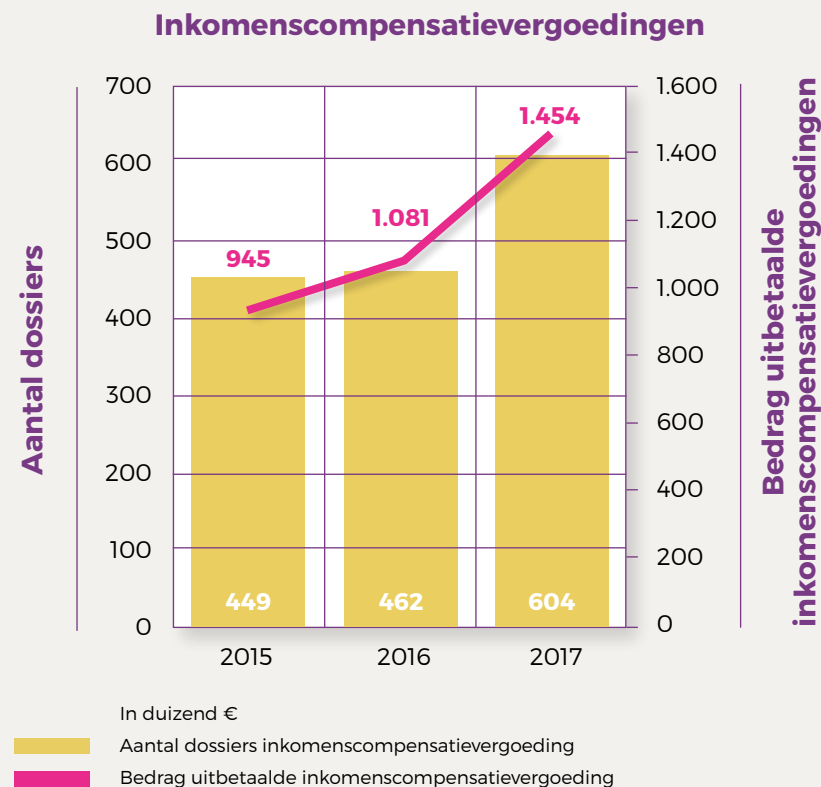
- ◆ Uitkering van een inkomenscompensatievergoeding aan zelfstandigen die het slachtoffer zijn van hinder ten gevolge van werken op het openbaar domein voor Agentschap Innovatie en Ondernemen.
- ◆ Beheer van het Impulsfonds voor de huisartsengeneeskunde voor het Agentschap Zorg en Gezondheid
- ◆ Operationele prestaties op financieel en informaticavlak voor het Vlaams Energie Agentschap
- ◆ Opgvolging en beheer van het Sociaal Investeringsfonds

### 3.1. Uitkering van een inkomenscompensatievergoeding aan zelfstandigen die het slachtoffer zijn van hinder ten gevolge van werken op het openbaar domein

Dit systeem van vergoedingen is ingevoerd door de wet van 3 december 2005 en gewijzigd door de programmawet van 22 december 2008.

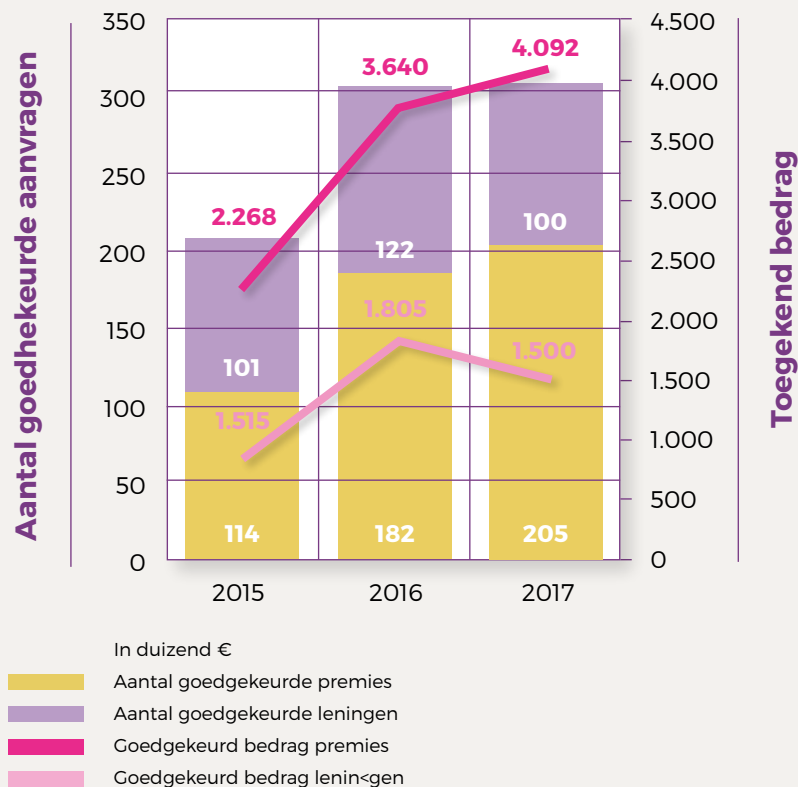
Sinds het begin van de toepassing van de wet heeft het Participatiefonds als beheerder van de maatregel de sluitingsdagen vergoed.

Sinds 1 december 2015 heeft Participatiefonds Vlaanderen dit beheer voor Vlaanderen overgenomen. In 2017 werden er 604 dossiers ingediend, goed voor uitbetaald bedrag van € 1,45 miljoen aan inkomenscompensatievergoedingen.





## Evolutie aanvragen premies en leningen Impulsfonds



## 3.2. Impulsfonds voor de huisartsengeneeskunde

Het Impulsfonds voor de huisartsengeneeskunde werd opgericht op initiatief van de federale regering vanuit de doelstelling om nieuwe vestigingen van huisartsen te financieren en om de oprichting van netwerken, van de duopraktijk en de vestiging van groepspraktijken te ondersteunen.

De lancering van het Impulsfonds is gebaseerd op de vaststelling dat het aantal jonge artsen dat er voor kiest om huisarts te worden in dalende lijn gaat. Diegenen die de sprong wagen naar een eigen praktijk zijn zelfs nog minder talrijk. De geografische spreiding van de huisartsen vormt eveneens een steeds groter probleem. Sommige buurten in stedelijk gebied, en soms ook landelijke gebieden, hebben af te rekenen met een tekort aan huisartsen.

Om de vestiging en de werking van huisartsenpraktijken te ondersteunen, heeft de regering extra financiële middelen vrijgemaakt via het "Impulsfonds voor de huisartsengeneeskunde".

Het Agentschap Zorg en Gezondheid heeft het beheer van het financieringspakket Impulseo toevertrouwd aan Participatiefonds Vlaanderen.

In 2017 werden er in dit kader 100 leningen en 205 premies toegekend.

In 2008 werd er met Impulseo II een bijkomende financiële maatregel ter ondersteuning van de huisarts in het leven geroepen. Impulseo II komt onder bepaalde voorwaarden tegemoet aan een deel van de loonkosten van de werknemer die de huisartsengroepering bijstaat in het onthaal en praktijkbeheer.

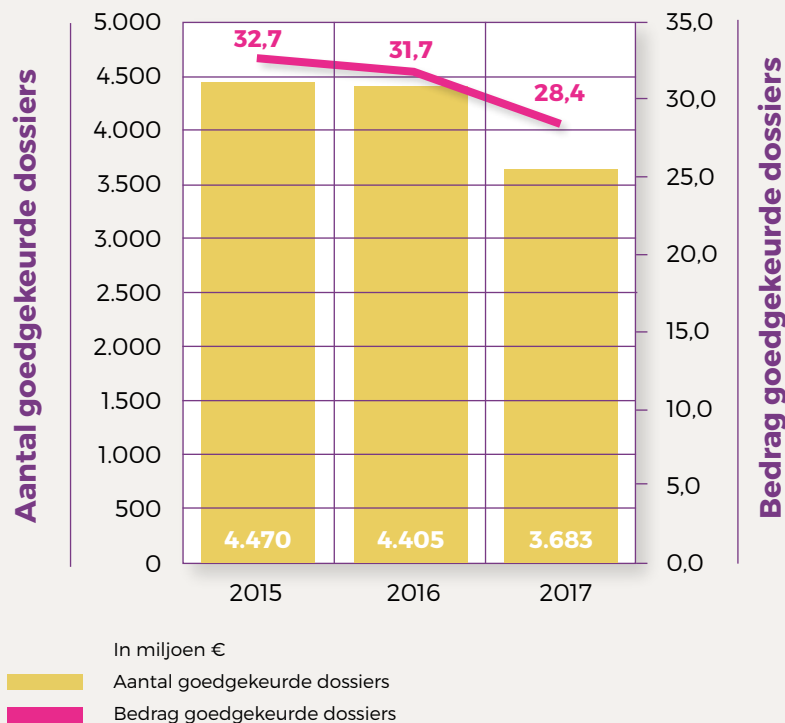
Sinds 1 april 2012 biedt impulseo III ook financiële ondersteuning voor de gedeeltelijke dekking van de loonkost van de bediende die een individuele huisarts bijstaat in het onthaal en praktijkbeheer.

Impulseo III komt ook tussen in de kosten voor de dienstverlening van een medisch telesecretariaat dat het praktijkbeheer ondersteunt van zowel een huisarts als een huisartsengroepering.

In 2017 werden er 1.451 aanvragen ingediend met een vraag naar deze financiële ondersteuning.

# OVERIGE ACTIVITEITEN

## Energieleningen - goedgekeurde dossiers



### 3.3. Vlaams Energieagentschap: de energielening

Het Vlaams Energieagentschap verstrekt goedkope leningen aan particulieren, bestemd voor structurele energiebesparende maatregelen. Dat gebeurt via lokale entiteiten die zijn aangeduid door steden en gemeenten in overleg met het OCMW. De sociaal zwaksten vormen een bijzondere doelgroep.

Participatiefonds Vlaanderen stelt een kredietbeheerssysteem ter beschikking voor de opvolging van de leningen. Die toepassing is een afgeleide van het informaticasysteem dat Participatiefonds Vlaanderen gebruikt voor het beheer van zijn eigen kredieten.

Naast de installatie, onderhoud en opvolging van het systeem, staat Participatiefonds Vlaanderen ook in voor de opleiding van de verantwoordelijke gebruikers van de verschillende entiteiten.

Eind 2016 waren er 20 lokale entiteiten actief die goedkope leningen konden verstrekken. Die entiteiten waren in 2017 goed voor 3.683 leningaanvragen die toegekend werden, goed voor een bedrag van € 28,4 miljoen.

### 3.4. Erfgoedlening

De wachtlijst met restauratiedossiers die wachten op een premietoekenning is lang. De Vlaamse overheid wil daarom alternatieve stimulansen invoeren naast de klassieke premies voor beschermd onroerend erfgoed.

Een van die nieuwe stimulansen is de erfgoedlening voor restauratie-, renovatie- en herbestemmingswerken aan beschermd onroerend erfgoed en gebouwen opgenomen in de vastgestelde inventaris van het bouwkundig erfgoed. Deze maatregel moet zuurstof geven aan nieuwe investeringsprojecten in onroerend erfgoed.

Zowel particulieren als ondernemers, publieke entiteiten en openbare besturen kunnen een erfgoedlening aanvragen tegen een gunstige intrestvoet van 1 %. Particulieren kunnen de erfgoedlening bovendien cumuleren met een erfgoedpremie.

Participatiefonds Vlaanderen staat in voor de verwerking van de aanvragen en opvolging van de toegekende erfgoedleningen.

# COLOFON

Dit activiteitenverslag is gedrukt op een gerecycleerd papier met een certificaat van het Forest Stewardship Council.



Vormgeving en productie:  
Force2Print - Luc Vandeput.  
Teksten en interviews door het team  
van PMV/z, Frank Kindt en Cantilis.

Verantwoordelijke uitgever:  
Frank Kindt  
Communicatiemanager PMV  
Oude Graanmarkt 63  
1000 Brussel



[www.pmvz.eu](http://www.pmvz.eu)



Oude Graanmarkt 63  
B-1000 Brussel  
T +32 (0)2 229 52 30  
F +32 (0)2 229 52 31  
info@pmvz.eu  
www.pmvz.eu

