

# OESO LANDENONDERZOEK BELGIË 2006

## Input Steunpunt Ondernemingen, Ondernemerschap en Innovatie

Prof. Dr. Ir. Sophie Manigart, Universiteit Gent en Vlerick Leuven Gent Management School  
Lotte Goossens, Universiteit Gent



11

**What are the main financing sources (overdraft, leasing/renting, loans, etc.) for SMEs?**

Verkort schema: geen opsplitsing in overdraft, leasing, loans....

**Why do the securities markets provide relatively little financing for SMEs?**

risico

**How important is credit to SME for financial institutions?**

Wordt niet opgesplitst bij verkort schema.

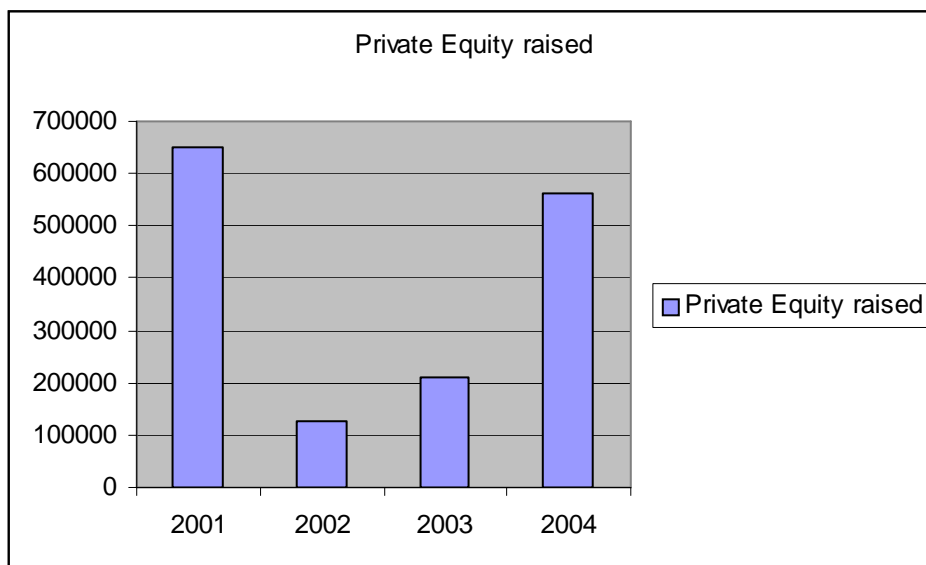
**Has their importance increased over the recent period?**

15

**How large is the venture capital industry in Belgium?**

Private equity raised (in € x 1000):

2001	2002	2003	2004
€ 650841	€ 124972	€ 212158	€ 563781

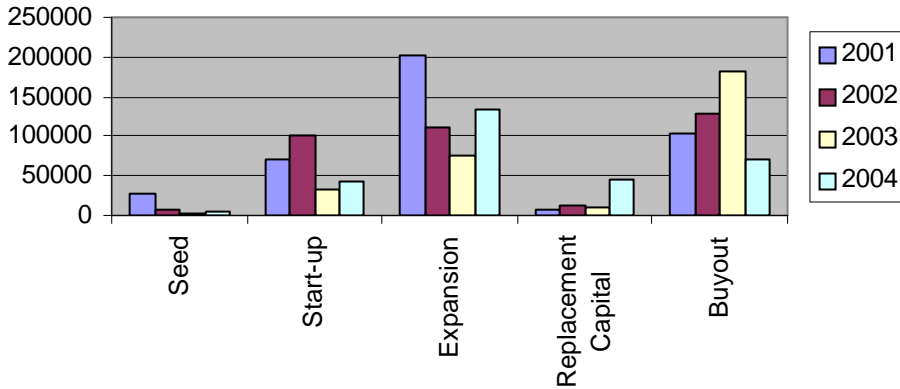


Please provide data on venture capital industry (venture capital investments by stages, sources of funds for private equity...)?

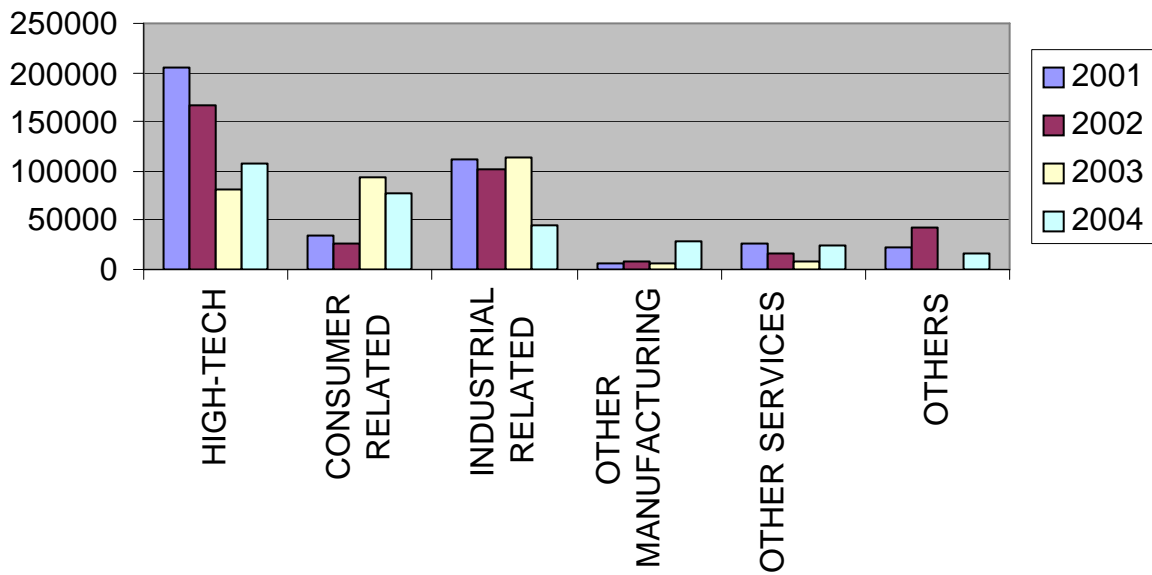
How has the venture capital industry evolved over recent years?

<i>Amount (in € x 1000)</i>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Stage distribution of investments</b>				
Seed	27431	7523	3725	3935
Start-up	71618	101331	34027	43228
Expansion	201006	110323	74874	132724
Replacement Capital	6736	11966	10039	46637
Buyout	102762	128827	181792	71245
<b>Sectoral distribution of investment</b>				
<i>HIGH-TECH</i> (Communications, Computer related, Other electronics related, Biotech, Medical/Health related)	206239	166023	82039	106746
<i>CONSUMER RELATED</i>	34868	25681	92669	77678
<i>INDUSTRIAL RELATED</i> (Industrial products and services, Industrial automation, Energy, Chemicals and Materials)	111676	101118	113768	43799
<i>OTHER MANUFACTURING</i>	6919	8263	5948	29200
<i>OTHER SERVICES</i> (Other services, Financial Services)	26639	15798	9049	24660
<i>OTHERS</i> (Other, Construction, Agriculture, Transportation)	23164	43088	984	15686
<b>Distribution of investments by investor type</b>				
Independent	84246	146351	204541	122534
Captive	111554	33543	18934	116268
Semi-captive	13846	5148	55823	36602
Public sector	199908	174928	25159	22365
<b>Private equity raised by type investor</b>				
Corporate Investors	0	6496	95981	8606
Private Individuals	2544	26504	16340	0
Government Agencies	66333	6932	9006	30879
Banks	64669	53019	3731	118127
Pension Funds	0	0	0	0
Insurance companies	0	0	0	0
Funds of Funds	0	0	0	0
Academic Institutions	0	3338	0	10255
Capital Markets	0	0	0	0
Not Available	312	0	3602	42689
<b>Subtotal New Funds Raised</b>	<b>133859</b>	<b>96288</b>	<b>128660</b>	<b>210556</b>
Realised Capital Gains	516982	28684	83498	353225
<b>Total Funds Raised</b>	<b>650841</b>	<b>124972</b>	<b>212158</b>	<b>563781</b>

**Stage distribution of investments (amount in € x 1000)**



**Sectoral distribution of investments (amount in € x 1000)**



**A category of investors that can play a pivotal role in risk capital consists of “business angels”. How important are business angel networks for early stage risk capital in Belgium?**

Belgische BANs zijn belangrijk, ook in Europees perspectief. Er zijn 5 BANs, er zijn 160 BAs lid van een BAN, of gemiddeld 32 per BAN. In 2004 werden 136 projecten ingediend en werden er 29 deals afgesloten. Dit betekent dat er gemiddeld 5,8 deals per BAN waren, wat hoog is in Europees perspectief.

**Tabel: Prestaties van BANs in Europa (2004)**

	<i>België</i>	<i>Duitsland</i>	<i>Frankrijk</i>	<i>Italië</i>	<i>Nederland</i>	<i>Oostenrijk</i>	<i>Spanje</i>	<i>TOTAAL</i>
BANs	5 <sup>1</sup>	40 <sup>2</sup>	40 <sup>4</sup>	12	3 (4) <sup>3</sup>	1	20 <sup>3</sup>	122 (123)
Aangesloten BAs	160	1025	N/A	219	94	90 (82) <sup>4</sup>	580	
Ingediende projecten	136	N/A	N/A	437	88	60	726	
Deals	29	N/A	N/A	12	20	1	43	
Deals/projecten (%)	21,32	N/A	N/A	2,75	22,72	1,67	5,92	
Gemiddeld aantal BAs per BAN	32	25,63	N/A	18,25	31,33 (23,5)	90 (82)	29	
Gemiddeld aantal projecten per BAN	27,2	N/A	N/A	36,42	29,33 (22)	60	36,3	
Gemiddeld aantal deals per BAN	5,8	N/A	N/A	1	6,67 (5)	1	2,15	

Bron: eigen werk o.b.v. European directory of Business Angel Networks in Europe (2005)

BANs reduceren de informatiekloof in de informele risicokapitaalmarkt kan in de volgende resultaten gevonden worden. Wanneer aan 28 ondernemers gevraagd werd of ze BA financiering zouden gevonden hebben indien de BANs niet hadden bestaan, antwoordden 9 ondernemers ‘ja’, 8 ondernemers ‘nee’ en de rest ‘misschien’. Echter, van degenen die ‘ja’ of ‘misschien’ antwoordden, stelden er 3 dat dit zou gebeurd zijn met dezelfde BAs, 2 met

<sup>1</sup> Inclusief Euban

<sup>2</sup> Alle data voor beide landen zijn gebaseerd op resultaten midden 2004

<sup>3</sup> waarvan 11 in Catalonië

<sup>4</sup> 82 individuele personen, 90 inclusief strategische en institutionele investeerders

andere BAs en de andere ondernemers konden dit niet concretiseren. In 71% van de gevallen (20 op 28) opteerden de ondernemers ervoor zich te wenden tot een BAN aangezien dit voor hen de enige gekende manier was om in contact te komen met BAs. (BA-rapport, ingediend op 7 juni 2006, p 27)

Wanneer de ondernemers gevraagd werd waarom ze specifiek opteerden voor BA financiering, antwoordden 17 ondernemers, of 63%, dat ze dit deden omdat er geen andere opties beschikbaar waren. Slechts 5 ondernemers verwezen expliciet naar de toegevoegde waarde van BAs als belangrijkste reden. (BA-rapport p 26)

### **Is the current organisation of capital markets supportive to the development of business angels?**

Business angels worden op verschillende manieren gesteund. Ten eerste worden de BANs gesubsidieerd, daarnaast bestaat de business angel + lening. Dit is een achtergestelde lening die kan aangevraagd worden indien een BA financiert. Hetzelfde bedrag als de BA-financiering kan verkregen worden.

### **What measures have been taken/could be taken to facilitate the development of business angel networks?**

Algemeen stellen de BAs dat de overheid reeds verscheidene mooie initiatieven heeft uitgewerkt, maar dat deze soms hun doel missen. Een vaak aangehaald voorbeeld is het ARKimedees-initiatief. Het doel dat men hiermee hoopte te bereiken was de creatie van bijkomende investeringscapaciteit. Aangezien de instap echter als te groot wordt ervaren voor de meerderheid der BAs en bijgevolg dit initiatief vooral ten goede komt van banken of gelijkaardige instellingen, vinden de BAs dat het zijn doel mist. Verder worden de verschillende initiatieven, geïntroduceerd door de overheid, vaak vergezeld van een te groot aantal randvoorwaarden. De bureaucratie moet dus omlaag. Niettegenstaande het feit dat sommige BAs de mening is toegedaan dat de overheid zich beter niet mengt, konden uit de BA suggesties toch drie grote ruime aandachtspunten gedistilleerd worden: de administratieve rompslomp moet omlaag, de afstraffing bij falen is nog steeds te groot en de drempelvrees bij jongeren om ondernemer te worden is nog te groot.

(uit BA-rapport p 23)

Net als bij de BAs, leeft ook bij de ondernemers het gevoel dat vele overheidsinitiatieven hun doel voorbij lopen. De perceptie is dat het geld dat via deze initiatieven verdeeld wordt, steeds bij dezelfde partijen terecht komt en dat dus degenen die het geld echt nodig hebben in de kou blijven staan. De overheid is in de ogen van de gemiddelde ondernemer te risico-avers en te veel gefocust op hoogtechnologische investeringen. Andere vaak gehoorde suggesties door ondernemers omvatten onder meer een versoepeling van de randvoorwaarden om aan financiering te geraken (in lijn met de verzuchtingen van de BAs) of een flexibelere regulering en meer informatie voor startende ondernemers. Starters weten namelijk vaak niet welke financieringsbronnen zij ter beschikking hebben. (uit BA-rapport p 32)

18

**Is there any scope for adapting or easing regulation for institutional investors, like pensions funds, to permit investment of venture capital, if investment is compatible with prudent investment management and fiduciary duty to beneficiaries?**

**Is investment by foreign venture capital firms important in Belgium?**

Enkel cijfers over het bedrag dat opgehaald is in het buitenland door Belgische VCs. Geen cijfers over de investering door buitenlandse VCs

<i>Amount (in € x 1000)</i>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b><i>Geographical breakdown of private equity raised</i></b>				
Domestic	579100	114624	212158	362496
Other European countries	71741	10349	0	201285
Non European countries	0	0	0	0

19

Is there any data available on the relative importance of the different exit-strategies?

<i>Amount (in € x 1000)</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
<b>Disvestment</b>				
Divestment by write-off	-82095	-346957	-12363	-14518
Divestment by trade sale	-109862	-32412	-40454	-51055
Divestment by public offering	-29804	0	-3189	-106747
Divestment by other means	-47640	-24172	-31798	-114112