

## PRESS RELEASE

### Oprichting van de Venture Club

*Private equity is een vlag die veel ladingen dekt. Maar buy-outfondsen, expansiekapitaalfondsen en durfkapitaalfondsen spreken een verschillende taal, gebruiken een andere expertise en werken in een andere omgeving. Durfkapitaal wil zich beter onderscheiden van de klassieke private equity. Daarom werd de Europese vakassociatie voor private equity gesplitst in juni 2007. En onlangs werd een vereniging voor durfkapitaalfondsen in de Benelux opgericht: de Venture Club.*

*Voor publicatie op 18 januari 2008*

Vandaag gaat de Venture Club van start. Deze vereniging groepeerd een aantal spelers in de durfkapitaalsector, initieel in België, Nederland en Luxemburg. Ze is een informele organisatie voor het deel van de private-equitysector dat zich bezighoudt met start-up- en early-stage-investeringen in ICT-bedrijven.

#### **Stuwende kracht**

Durfkapitaalfondsen verstrekken geld en advies aan jonge hoogtechnologische bedrijven in ruil voor nieuwe aandelen. Daarmee kan de ondernemer onderzoek, productontwikkeling en innovatie financieren en het managementteam versterken. De durfkapitalist neemt evenveel risico als de ondernemer, ze zitten in dezelfde boot. Als alles volgens plan verloopt en het bedrijf kan de aandelen met winst verkopen (via een beursgang of overname), dan verdient zowel de ondernemer als het durfkapitaalfonds goed geld. Helaas gaan startende bedrijven ook wel eens failliet - om uiteenlopende redenen - en dan zijn de durf- of risicokapitalisten hun geld kwijt.

Risicokapitaal onderscheidt zich ook door de stuwende kracht die ze uitoefent op de economie en de maatschappij. Het ontstond in de jaren zeventig in de Verenigde Staten en daar loopt het nog steeds jaren voor op Europa. In Amerika vertegenwoordigt venture capital ongeveer 1% van alle geïnvesteerde middelen per jaar. Maar dat relatief geringe kapitaal ligt aan de basis van 9% van alle jobs en 20% van het Amerikaanse bruto nationaal product.

De grootste bijdrage van risicokapitaal tot een gezonde en snel groeiende bedrijvencultuur is niet zozeer de kapitaalbreng. Goede durfkapitaalfondsen brengen zo veel terreinervaring, coaching, introducties en internationale netwerken in dat ze vaak het succes van de onderneming mee bepalen. Slimme ondernemers zijn daarom almaar meer op zoek naar slim geld.

#### **Begripsverwarring**

Regelmatig verschijnen in de pers berichten over buy-outfondsen die miljarden euro's in kapitaal hebben en daarmee gezonde bedrijven overnemen en vervolgens 'leegzuigen'. Een beetje overdreven misschien, hetgeen de European Venture Capital Association (EVCA), de vereniging van Europese risicokapitaalbedrijven, onlangs

inspireerde om aan te tonen dat er over buy-outfondsen veel misverstanden bestaan. Volgens de EVCA is de nettobijdrage van private equity, gemeten naar economische dynamiek en jobcreatie, positief.

Een buy-outfonds bijvoorbeeld werkt op een andere manier, als we het even bekijken vanuit het standpunt van de onderneming. Bij een overname (buy-out) worden bestaande aandeelhouders van een matuur bedrijf uitgekocht. Het fonds financiert zelf een beperkt deel van de overnameprijs dat voor 70 à 80% wordt geleend bij banken. Na de overname worden de leningen overgedragen aan het overgenomen bedrijf, dat ze moet terugbetalen uit eigen cashflow. Dat geld wordt dus niet meer besteed aan innovatie en expansie, maar aan het aflossen van schulden die de buy-outfondsen hebben aangegaan.

Tussen de buy-outfondsen en de durfkapitaalfondsen zitten de zogenaamde expansiekapitaalfondsen. Net als durfkapitaalfondsen nemen die nieuwe aandelen op in bedrijven, maar net als buy-outfondsen mikken ze op bedrijven met een positieve cashflow. Die hebben vooral een extra kapitaalinjectie nodig om hun expansie te financieren. Het risico dat expansiekapitaalfondsen nemen, ligt tussen dat van de durfkapitalisten en dat van de buy-outfondsen.

Buy-out- en expansiekapitaalfondsen vormen samen de klassieke private equity. Dat lijkt duidelijk, maar financiële experts in die twee sectoren noemen zichzelf graag durfkapitalisten. De beroepsverenigingen dragen bij tot de verwarring. Van een afstand bekeken zijn ze inderdaad met gelijkaardige zaken bezig. Toch heeft elke groep een eigen metier en stielkennis.

In Europa beginnen de spelers te beseffen dat de verwarring tussen private equity en durfkapitaal soms schadelijk en contraproductief is. De twee groepen spreken een andere taal, gebruiken een andere expertise en werken in andere omgevingen. Ondernemers noch journalisten zien het verschil en komen vaak bij de verkeerde partijen terecht. In Amerika, de bakermat van het durfkapitaal, maken de bedrijven en de media al jaren een duidelijk onderscheid tussen beide activiteiten. Ook daar zet durfkapitaal zich af tegen de eerder bancaire spirit van private equity en buy-out.

### **Focus op ondernemers**

Dus waarom geen gescheiden beroepsverenigingen? Eind juni 2007 besloot de EVCA om zich op te splitsen in drie organen: Large Cap Buy-outs, Mid-Cap Buy-outs en Venture Capital.

Deze positieve ontwikkeling werd nog niet doorgetrokken tot op Beneluxniveau. Daarom hebben enkele voortrekkers in het durfkapitaalsegment besloten om de Venture Club op te richten. Deze vereniging wil zich onderscheiden van de private-equityassociaties NVP (Nederland) en BVA (België). De dominantie van klassieke private equity en zogenaamde captive fondsen (van een bank) in Europa beïnvloedt de visibiliteit op de toegevoegde waarde van gespecialiseerde durfkapitaalfondsen en op de specifieke kenmerken van durfkapitaal en ondernemerschap in jonge bedrijven.

De stichtende leden van de Venture Club zijn Big Bang Ventures, Capital-C Ventures, Capital-E Partners en HenQ Invest. De club biedt een platform waar onafhankelijke durfkapitaalfondsen elkaar vinden (invitation only) en informeert de pers, de

overheid en de ondernemers over de dynamiek van startende en snel groeiende ondernemingen. Ze focust op bedrijven in de ICT-sector.

Ondernemers van start-ups die internationaal willen doorbreken, verdienen deze aandacht. De Venture Club zal ook bijdragen tot debatten, bijvoorbeeld over manieren om het ecosysteem te versterken met een verdere uitwerking van initiatieven zoals Arkimedes (B) en Technostarters (NL). De vereniging zal ook zijn schouders zetten onder initiatieven om het tekort aan informatici aan te pakken.

De Venture Club zal, onder andere, de nodige ondersteuning verlenen aan het Benelux Venture Forum (BVF) dat op 18 maart doorgaat in Brussel. BVF biedt gescreende starters de mogelijkheid zich voor te stellen aan een publiek van lokale en buitenlandse investeerders, partners en mede-ondernemers.

#### *Stichtende leden van de Venture Club*

- 1) Big Bang Ventures, Antwerpsesteenweg 19, 9080 Lochristi, België
- 2) Capital-C Ventures, Kosterijland 70-78, 3981 AJ Bunnik, Nederland
- 3) Capital-E Partners, Karel Oomsstraat 4, 2018 Antwerpen, België
- 4) HenQ Invest, Lloydstraat 1, 3024 EA Rotterdam, Nederland

*Voor meer informatie, gelieve Frank Maene te contacteren op +32 477 20 17 82 of via [frank@bbv.be](mailto:frank@bbv.be).*

© Venture Club, 2008