

## WISE CAPITAL

Een investeerder zorgt voor kapitaal. Een business angel geeft veel meer dan een klinkende munt. De meerwaarde zit in zaken als zijn of haar expertise, netwerk, goede raad en sectorkennis.

Business Angels Network Vlaanderen – kortweg BAN Vlaanderen – is al zo'n twintig jaar matchmaker: de organisatie koppelt innovatieve starters en groeiers aan gedreven en ervaren investeerders. "We spreken hier niet over 'smart money' maar over 'wise capital'", zegt Reginald Vossen, algemeen directeur van BAN Vlaanderen.

"Bedrijven die kapitaal ophalen via een business angel krijgen meer dan geld. Ze kunnen ook een beroep doen op de expertise van hun investeerder(s), leren hoe ze een evenwichtige deal kunnen sluiten of hoe ze een zakelijk parcours moeten uitstippelen. Je kunt gerust stellen dat een slimme start-up of scale-up onder de vleugels van een business angel niet voor de leeuwen wordt gegooid. Hij krijgt meer inzicht in de inhoudelijke aspecten van het ondernemen en wordt klaargestoomd om zaken te doen op een hoger niveau", gaat Reginald Vossen verder. "Het gros van onze dossiers komt van jonge bedrijven. Ze

hebben tonnen technische bagage, maar de ervaring om een strategisch groeiparcours op te zetten ontbreekt vaak. De sectoren? Dat gaat heel breed. Er moet altijd wel een bepaald innovatiegehalte zijn, maar het zijn zeker niet allemaal hightechbedrijven. We hebben allerlei b2b- en b2c-ondernemingen onder onze vleugels. Enkel kleinhandel en horeca doen we niet. Maar als er geen match is op het vlak van sector of gewenst kapitaal verwijzen we de aanvrager in kwestie wel altijd door naar een instantie die wel kan helpen: een crowdfundingplatform bijvoorbeeld."



Reginald Vossen

### 240 business angels

Het netwerk van BAN Vlaanderen groeit jaar na jaar. "We hebben momenteel zo'n 240 business angels met erg diverse profielen en interesses. Het zijn stuk voor stuk ervaren ondernemers", legt Reginald Vossen uit. "Wij voorzien op regelmatige tijdstippen opleidingen, keynotes en events om hun kennisniveau verder op te drijven en ervaringen met andere business angels te delen. Zo maken we van de succesvolle ondernemers ook succesvolle investeerders.

Uiteraard doen we ook veel inspanningen om zelf een wise organisation te zijn. Vroeger stelden we elk project standaard voor aan alle business angels. Vandaag bieden we naast de 1-to-all ook 1-to-few formules aan om bijvoorbeeld investeringen in concurrentiële sectoren te vermijden. Een andere aanpassing in onze werkwijze laat toe om veel meer te doen dan louter matchmaking. We kunnen – mits behoud van onze neutrale positie – ook extra advies aanbieden. Bijvoorbeeld over een eventuele exit. De visies van ondernemers kunnen namelijk erg hard verschillen: de ene wilt een heel leven lang aan een bedrijf bouwen, de andere wilt exponentieel groeien om zijn zaak binnen de vijf jaar te verkopen. Door samen aan tafel te zitten en de verwachtingen van beide partijen te bespreken, komen we tot betere samenwerkingen. Uiteindelijk is het doel van de business angel immers om de ondernemer gedreven te houden."

### Verschiedende investerings mogelijkheden

BAN Vlaanderen presenteert jaarlijks een honderdtal dossiers. Zo'n 25 dossiers krijgen effectief een of meerdere investeerder(s) toegewezen. In 2017 investeerden alle angels samen

zo'n 3,6 miljoen euro. De gemiddelde deal per dossier bedroeg zo'n 150.000 euro.

Wil je zelf investeren in ondernemingen met veel groeipotentieel? BAN Vlaanderen heeft verschillende formules. "We houden de instapdrempel bewust laag. Angel Wings is bijvoorbeeld een co-investering van enkele kleinere business angels samen met een grotere lead angel. Hier zijn al tickets mogelijk vanaf 5.000 euro. Het voordeel is dat je zo het risico kunt spreiden. En je hoeft er geen tijd in te stoppen. Wil je meer zeggenschap? Vanaf 75.000 euro ben jij de lead angel. En ons fonds is natuurlijk ook erg interessant. Hier kun je instappen voor 50.000 euro, verspreid over verschillende jaren. De eerste schijf bedraagt 25% of 12.500 euro."

### Succesverhalen

Ook dit jaar gaat het goed met BAN Vlaanderen. De organisatie sloot in de eerste

drie kwartalen van dit jaar al meer dan 20 investeringsdossiers succesvol af. Jean-Marie Vliegen – voormalig CFO van P&G – stapte bijvoorbeeld in als business angel bij de Gentse start-up Mealhero. En vier andere business angels van BAN Vlaanderen legden samen 725.000 euro op tafel voor June Energy. Andere succesvolle start-ups die op vers kapitaal kunnen rekenen dankzij business angels zijn onder andere OneHouseStand, Look Live Media, Epihunter, Jobbox, Pure Value, Eltech en Kazi.



**Business Angels Network Vlaanderen**

Officenter  
Hendrik van Veldekesingel 150/7  
3500 Hasselt

T. 011 87 09 10

info@ban.be  
www.ban.be



Reginald Vossen