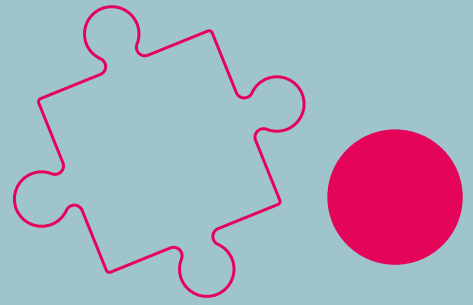


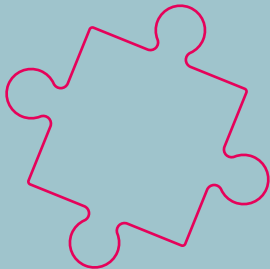
BAN Flanders JAARVERSLAG



2023

BAN FLANDERS

*Wise money leads
to great deals*

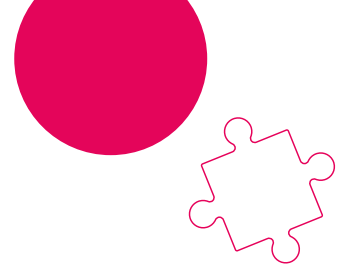


VLAIO



BUSINESS
ANGELS
NETWORK
FLANDERS

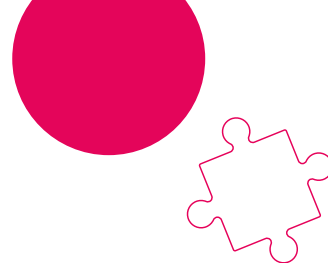
samen voor **#sterkondernemen**



INHOUD

1. Voorwoord	3
2. Terugblikken	4
2. De resultaten van BAN Flanders	6
2.1. De Business Angels	6
2.2. De Ondernemers	9
2.3. De Deals	13
2.3.1. De aard van de deals.....	13
2.3.2. De geïnvesteerde bedragen	16
3. Uitgelicht	18
4. Conclusies	22

1. VOORWOORD



In dit Jaarverslag 2023 wordt de werking van BAN Flanders toegelicht aan de hand van de realisaties die in dit jaar werden neergezet naar aangesloten leden, kapitaalzoekende ondernemers en gerealiseerde deals.

Het documenteert daarmee een jaar dat boven alles en om meerdere redenen een uitzonderlijk jaar was.

Ten eerste was het een jaar waarin we 25 jaar angel-netwerking in Vlaanderen mochten vieren. De vier voorlopers van BAN Flanders die in 2004 in een fusie opgingen, zagen immers het daglicht in 1998. Heel andere tijden als nu, maar toen even zeer – met bijvoorbeeld het Y2K komende - ook vol uitdagingen voor ondernemend en investerend Vlaanderen. We hebben sindsdien een hele weg afgelegd en puik prestaties neergezet, waaraan we ook een apart kaderstuk wijden in dit jaarverslag.

Een tweede reden waarom 2023 als uitzonderlijk mag benoemd worden, zijn de prestaties van ons netwerk op vlak van angel-investeringen in dit jaar. Zoals u onder betreffend deel kunt lezen, werden vele records gesloopt op dat vlak. 2023 tekende zich af als het jaar in onze bestaansgeschiedenis met het hoogste aantal afgesloten deals, hoogste aantal investerende angels en hoogste investeringsbedrag ooit. Koppel daar nog ons Angelwise fonds aan, dat ook maar liefst 7 investeringen nam in 2023, en het wordt duidelijk dat de Vlaamse angels een buitengewone investeringsappetijt aan de dag legden; overigens geheel tegen de internationale markttrends in.

Die internationale blik werd in 2023 trouwens geconcretiseerd door de verkiezing van onze CEO als voorzitter van de Europese koepelorganisatie Business Angels Europe (BAE). Dit mandaat geeft extra mogelijkheden aan BAN Flanders om zich internationaal te profileren, en op deze beweging haar angels en ondernemers mee te laten surfen.

Met gepaste trots voor al deze realisaties leggen we u graag dit jaarverslag voor.



Reginald Vossen
CEO BAN Flanders

TERUGBLIKKEN

#BANFlanders25jaar #500WISEDEALS



**BUSINESS
ANGELS
NETWORK
FLANDERS**
25+ years of closing wise deals

**500ste deal
Clean Water Global**

#BAAcademy

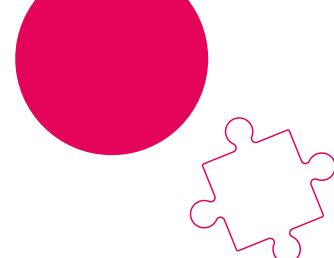


**BUSINESS ANGEL
ACADEMY**

**LEADING ANGELS
TO SUCCESS**



TERUGBLIKKEN



#Duurzaamheidscharter



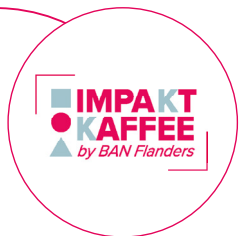
Value creation
Skills development
Environmental

#ImpaktKaffee



#ImpaktPartners

Merluno
Sociale InnovatieFabriek
Trividend
Blenders



#WiseWomen



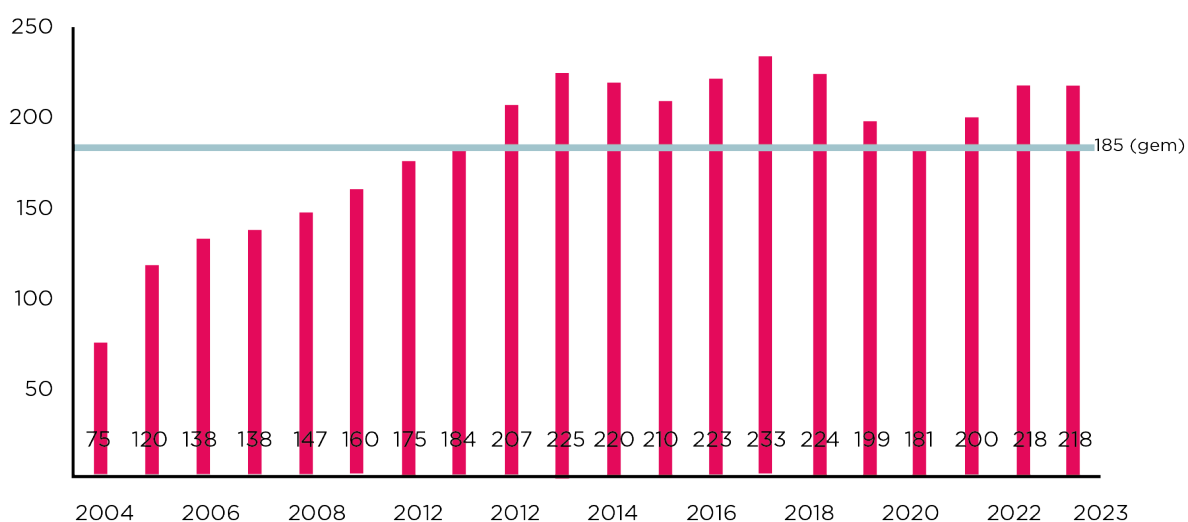
#Podcast
Whispering Wisdom

2. DE RESULTATEN VAN BAN FLANDERS

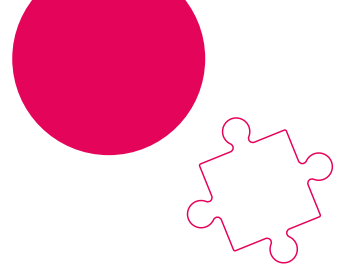
2.1. DE BUSINESS ANGELS

In 2023 bleef het aantal bij BAN Flanders aangesloten business angels stabiel op een ledenaantal van 218 gemeten per 31 december 2023. Achter dit “stabiële” cijfer zit wel degelijk een bepaalde “verversing” van het lidmaatschap waarbij er in 2023 exact evenveel leden aangesloten werden als er afhaakten. Ons netwerk blijft in het kader van het kwaliteits-streven ook aan de aanwervingskant van business angels zeer hoge normen hanteren. De kwaliteit van de business angels moet zich vertalen in termen van mogelijke inhoudelijke meerwaarde in de te investeren bedrijven. Daarbij wordt erover gewaakt dat aspirant-leden bereid zijn hun ervaring en kennis op actieve en kosteloze wijze in de geïnvesteerde bedrijven binnen te brengen. Kandidaat-angels worden beoordeeld op basis van hun professionele carrière, hun eerdere ervaring als investeerder, hun integriteit, hun bestuurderscapaciteiten en de aangegeven interesse tot lidmaatschap bij BAN Flanders. In de aanwerving wordt ook gekeken naar welke investeringsactiviteit de kandidaat wil ontwikkelen (bedragen, aantal en frequentie van voorgenomen investeringen, commitment tot openstellen van kennis, ervaring en tijd aan de geïnvesteerde dossiers). De ondertekening van de BAN Flanders-gedragscode vormt het sluitstuk van een BAN-aansluiting.

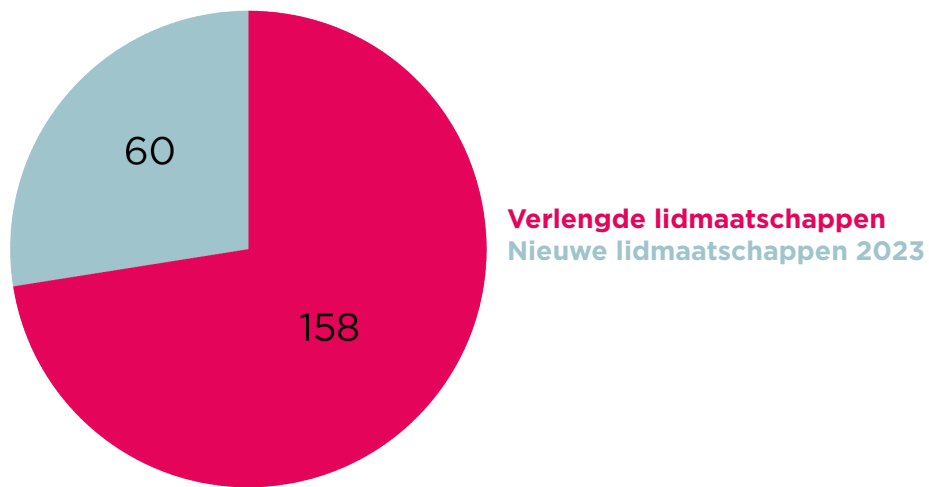
Evolutie ledenbestand BA's 2004-2023



BAN Flanders verwelkomde in de loop van 2023 in totaal 60 nieuwe leden, hetgeen het hoogste jaar-aangroei-cijfer sinds de oprichting van de organisatie betekent. Daarnaast hebben ook 158 leden hun lidmaatschap uit 2022 hernieuwd. De retentiegraad van 2022 naar 2023 bedraagt daarmee 72,5%.



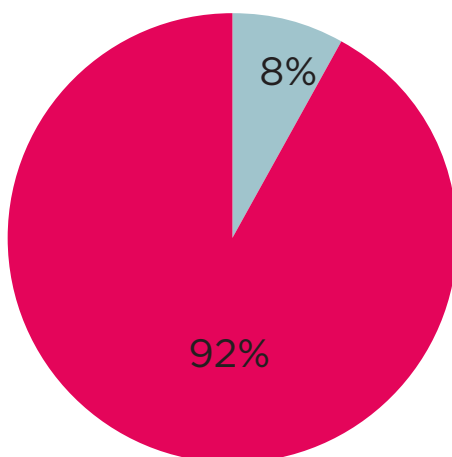
Samenstelling ledenbestand 2023



Binnen het ledenbestand van BAN Flanders ligt er extra aandacht op de groei van het aantal vrouwelijke business angels. Dit streven werd ondersteund door ons "Wise Women"-programma, effectief in de aantrek en support van vrouwelijke investeerders via regelmatige online en offline events doorheen 2023.

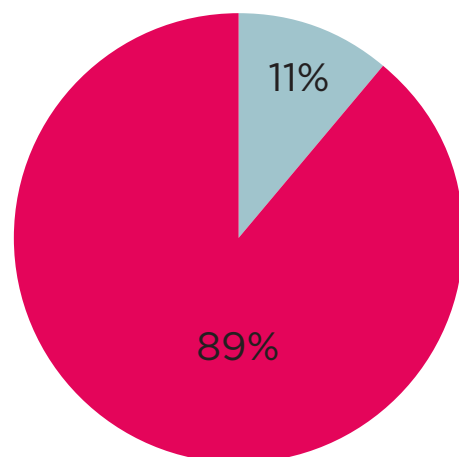
De cijfers van 2022 naar 2023 tonen een groeitrend van 18 naar 23 vrouwelijke business angels. Binnen het totale ledenaantal van 218 business angels is dat nog een (te) kleine populatie, al bemoedigt deze stijging met 28% het verder aantrekken van vrouwelijke angels en diversifiëren van ons investeringsnetwerk.

Samenstelling leden 2022

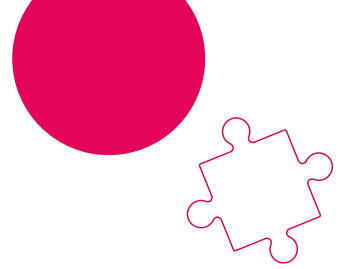


Mannen
Vrouwen

Samenstelling leden 2023

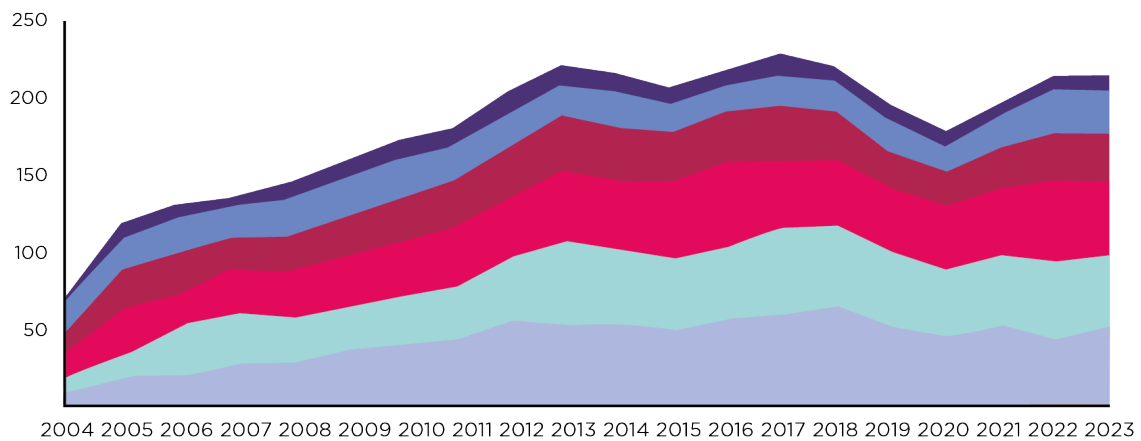


Mannen
Vrouwen

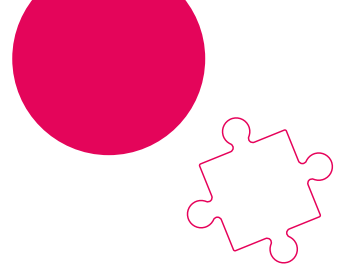


Hieronder wordt de geografische verdeling van de leden sinds de opstart van BAN Flanders in 2004 geschetst. In 2023 nam Antwerpen terug de koppositie over als meest vertegenwoordigde provincie in aantal angels (25%), gevolgd door Oost-Vlaanderen (22%) en Vlaams-Brabant (21%). West-Vlaanderen en Limburg sluiten het Vlaamse lijstje af, met respectievelijk 14% en 13% van het totale aantal angels. Net iets meer dan 5% van de leden woont buiten Vlaanderen (voornamelijk Brussel en Wallonië). BAN Flanders blijft erover waken een representatief gespreide groep business angels te verzamelen doorheen heel Vlaanderen.

Evolutie geografische spreiding leden



- Brussel + Wallonië + buitenland**
- Limburg**
- West-Vlaanderen**
- Oost-Vlaanderen**
- Vlaams-Brabant**
- Antwerpen**



2.2. DE ONDERNEMERS

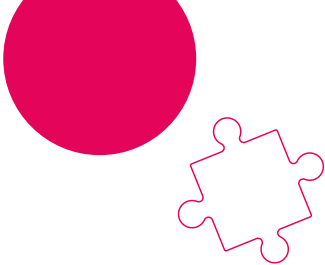
In 2023 ontving BAN Flanders 552 financieringszoekende ondernemers, waarvan een historisch topaantal van 126 projecten in datzelfde jaar werden gepresenteerd aan de investeerders. In totaal werden er binnen BAN Flanders sinds de opstart 1912 projecten voorgelegd aan de investeerders via anonieme fiches, newsletters, presentaties op off- en online matching events, het besloten Youtube kanaal en onze portal.

Post-covid worden dossiers hybride voorgesteld aan de business angels, hetgeen een groter aantal angels in contact stelt met de ondernemers.

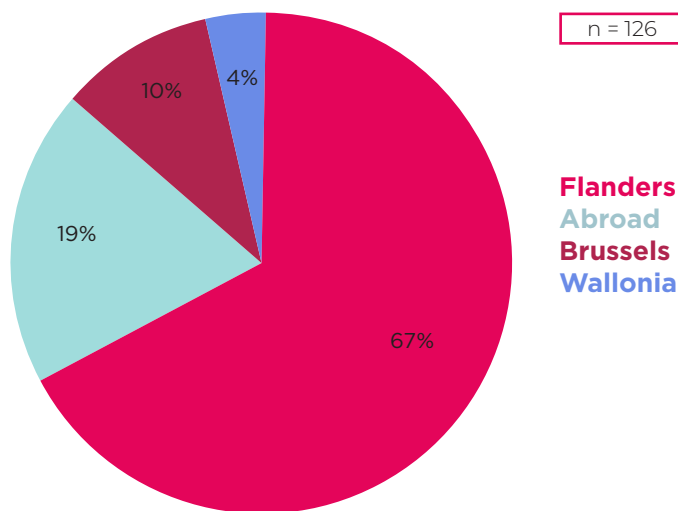
Evolutie aantal gepresenteerde dossiers 2004 - 2023



De geografische spreiding van de projecten op volgende grafiek toont aan dat we vooral nog een Vlaams netwerk zijn, ook qua gepresenteerde dossiers. Twee derde van onze ondernemers (67%) zijn gevestigd in het Vlaamse gewest, aangevuld met 10% Brusselse bedrijven (w.o. ook Vlaamse ondernemers) en 4% Waalse dossiers. Met 19% buitenlandse dossiers - in 2022 was dit nog slechts 9% - komt de groeiende internationale opstelling van BAN Flanders duidelijk tot uiting. Via de samenwerking met Ondernemers voor Ondernemers vzw (OVO) werden 4 Afrikaanse dossiers gebracht; via de samenwerking met Doorway werden er 3 Italiaanse (op een totaal van 5) en 1 Fins (op een totaal van 2) dossiers gepitched. Uiteraard zijn de buurlanden – en vooral in de grensgebieden dan – ook vertegenwoordigd met 6 Nederlandse, 4 Franse, 2 Luxemburgse en 1 Duits dossier.

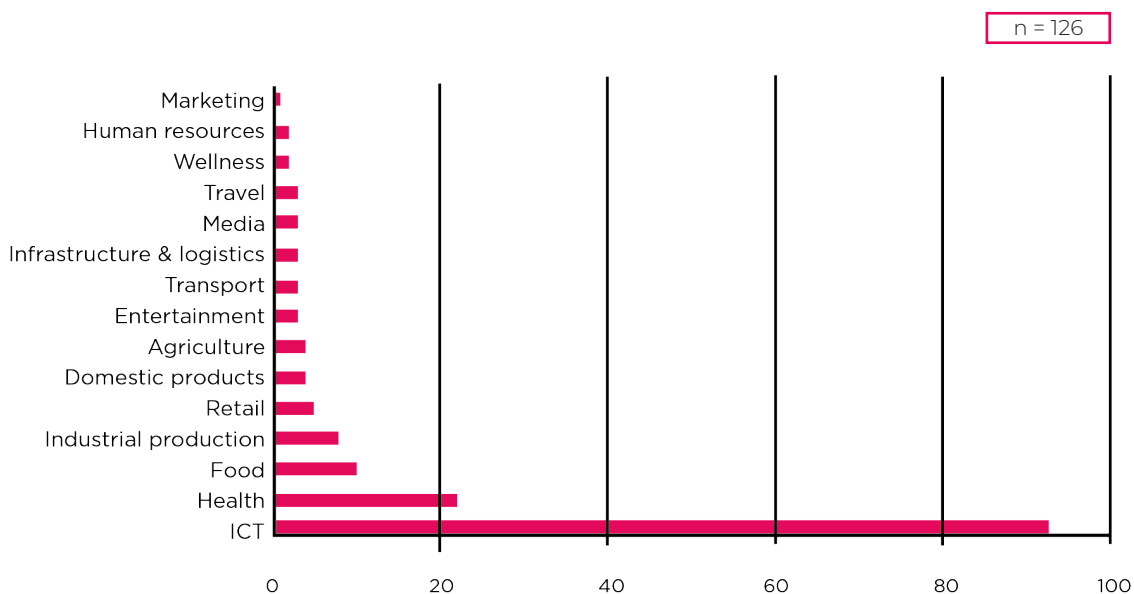


Geografische spreiding dossiers



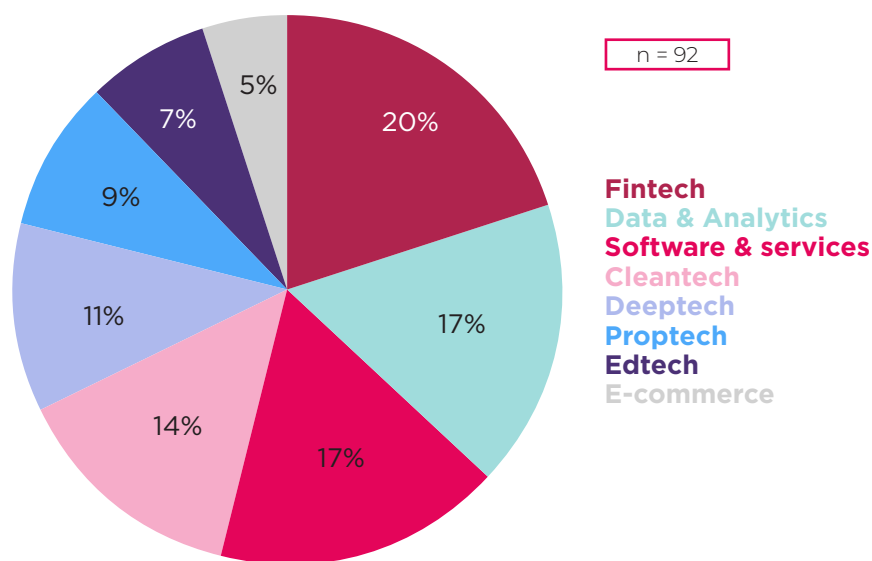
Bij indiening van hun dossier geven de ondernemers aan in welke activiteiten hun bedrijf zich situeert. Hierbij kunnen ze meerdere categorieën aangeven die naast het type dossier qua sector en/of product, ook de marktaanpak aangeven. Onderstaand overzicht toont zo bijvoorbeeld aan dat veel van de gepitchte bedrijven een ICT-component hebben (92 op de 126). De sectoren gezondheid en food komen, net als vorige jaren, daarna, maar op grote afstand. Opvallend is natuurlijk wel dat heel wat gepresenteerde bedrijven met een ICT-link zich in een grote variatie aan sectoren (er werden 14 sectoren in totaal aangeduid) situeren.

Gepresenteerde dossiers qua activiteit



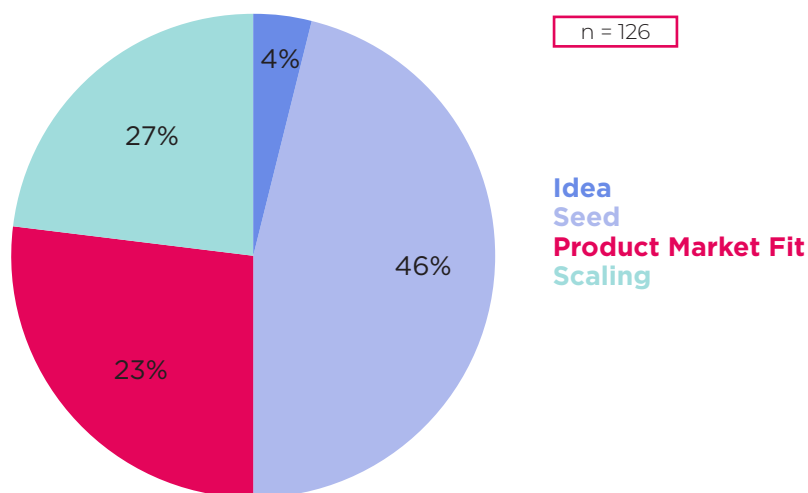
Om een beter inzicht te krijgen in de grote diverse groep dossiers die aangaven een ICT-link te hebben, gaf meer verfijnde bevraging naar subsector binnen de 92 dossiers in dat domein volgende opsplitsing. FinTech is een belangrijke “vertical” en groeide sinds vorig jaar van 6% naar 20% binnen de ICT-dossiers. Ook CleanTech (van 2% naar 14%) en nieuwkomer DeepTech (van 0% naar 11%) zijn vermeldenswaardig. Bij de dalers vinden we E-commerce projecten (van 21% naar 5%) en de groep Software & Services die van zijn leiderspositie van 43% in 2022 zakt naar 17% in 2023.

Gepresenteerde dossiers ICT



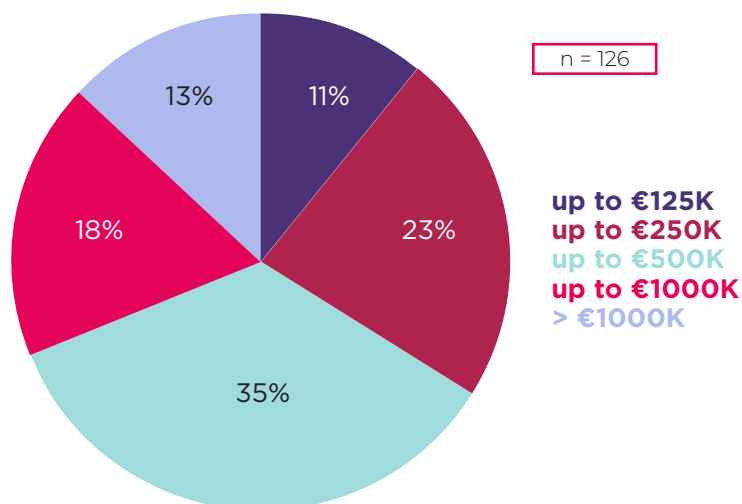
Dat vooral jonge ondernemingen de weg naar BAN Flanders vinden, wordt in volgende grafiek geïllustreerd. Zowat driekwart is nog in de startfase, met een heel belangrijk aandeel daarbinnen van 46% voor de seed-fase en zowat een kwart (23%) in de fase van product-market fit. Het aantal scale-ups zit, na een piek (39%) in 2022, terug op een gekender niveau van circa 30% (27%). Projecten die in de ideation fase zitten komen na wegselectie minder aan bod in de pitches; hun aantal beperken we bewust want vaak worden zij immers ook als te vroeg ervaren door de business angels (cfr. infra sub “deals”).

Dossier naar levensfase



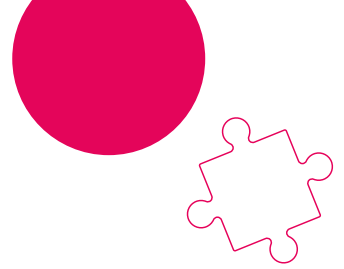
Een opdeling van de dossiers naar het financieringsbedrag dat ze zoeken bij aanmelding, geeft grosso modo hetzelfde beeld als de afgelopen jaren. De grafiek hierna toont dat zowat 70% van de bedrijven een bedrag zoekt tot 500.000 EUR, hetgeen overeenstemt met de jonge aard van de aanvragende bedrijven. Wel stellen we een groei vast van de gevraagde middelen bij deze bedrijven. De groep van 250k EUR tot 500k EUR groeide van 29% naar 35% in één jaar, tegelijk met een groei van de groep van 125k EUR tot 250k EUR met 8% naar 23%. Dit ten koste van de kleine dossiers tot 125k EUR die qua aandeel zakten van 15% naar 11%. De daling van de groep boven 500k EUR gezocht kapitaal (van 41% in 2022 naar 31% in 2023) is voornamelijk te verklaren door de daling van het aantal scale-ups in de totaliteit van gepresenteerde dossiers (cfr. supra).

Dossier naar gezochte financiering



De gemiddelde waarde qua gezochte financiering kwam uit op 557.000 EUR, het tweede jaar op rij een fors hogere waarde dan voorheen.

Gemiddeld gezocht bedrag in 2023: €557.000



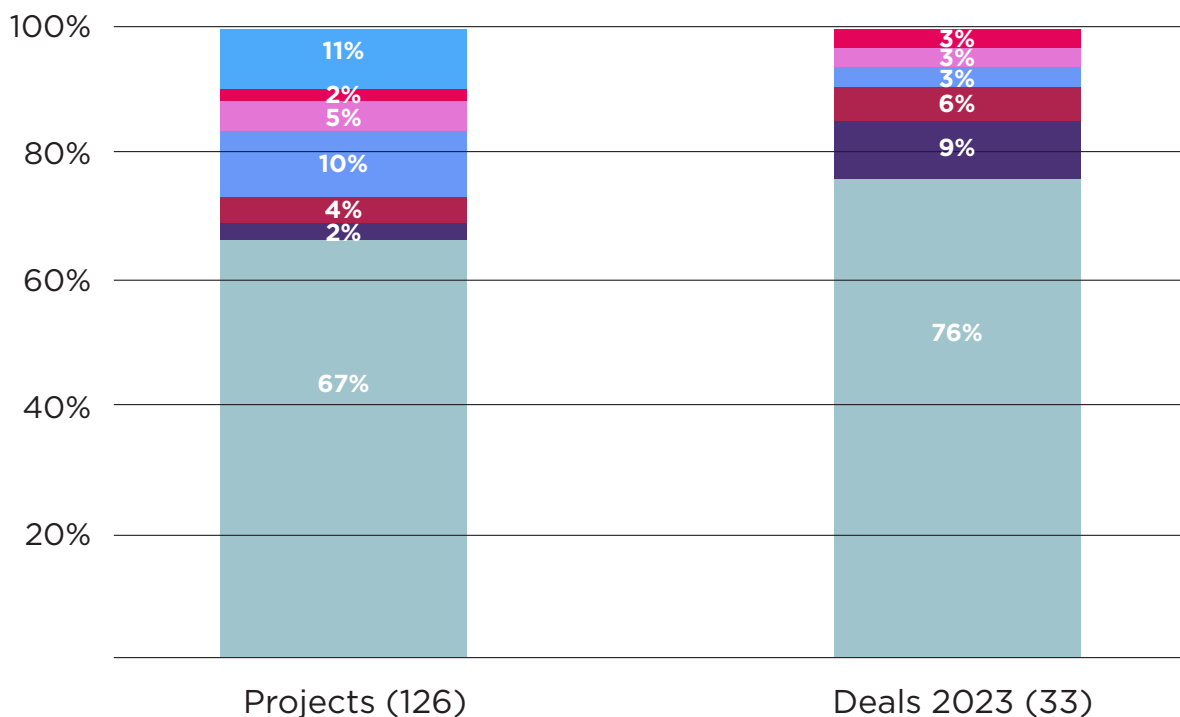
2.3. DE DEALS

2.3.1. De aard van de deals

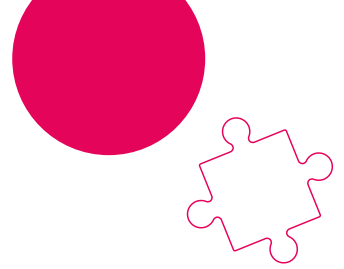
Waar 2022 qua dealrealisatie nog een moeilijk scharnierjaar was door de uitdagende geopolitieke en socio-economische situatie in Europa, (met een tijdelijke stand-still van februari tot mei-juni door de Russische inval in Oekraïne en de opeenvolgende crisissen), mochten we 2023 afsluiten met een absoluut recordaantal van 33 gerealiseerde deals binnen het netwerk. Ook het totale geïnvesteerde bedrag en het aantal investerende business angels bereikten in 2023 ongeziene hoogten.

Naar locatie van de geïnvesteerde bedrijven valt op te merken dat we natuurlijk een voornamelijk Vlaams publiek van ondernemers bedienen. Maar liefst 76% van de deals vallen in Vlaanderen. Opvallend is voorts de hoge score van Senegal waar 3 op de 3 (door OVO voorgedragen) dossiers een deal bereiken. Wallonië en Brussel zijn logische volgende regio's gevolgd door Nederland en Luxemburg.

Projecten en deals per regio

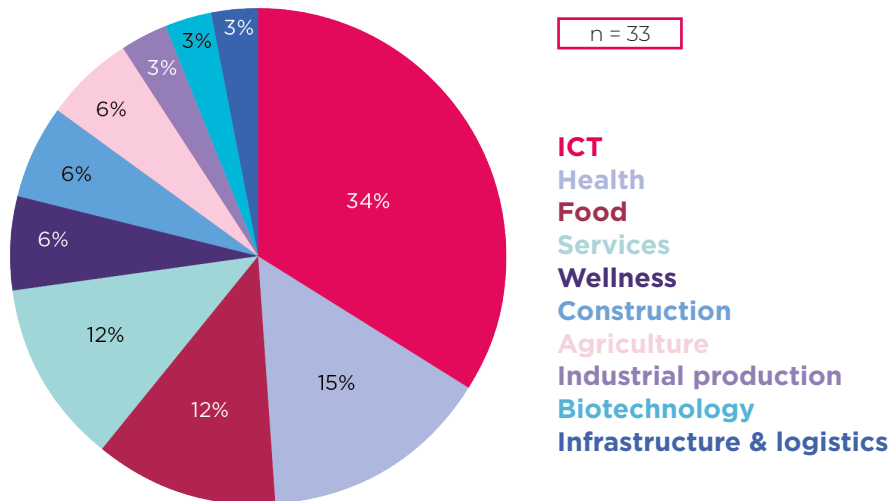


Flanders Senegal Wallonia Brussels Netherlands Luxembourg Other



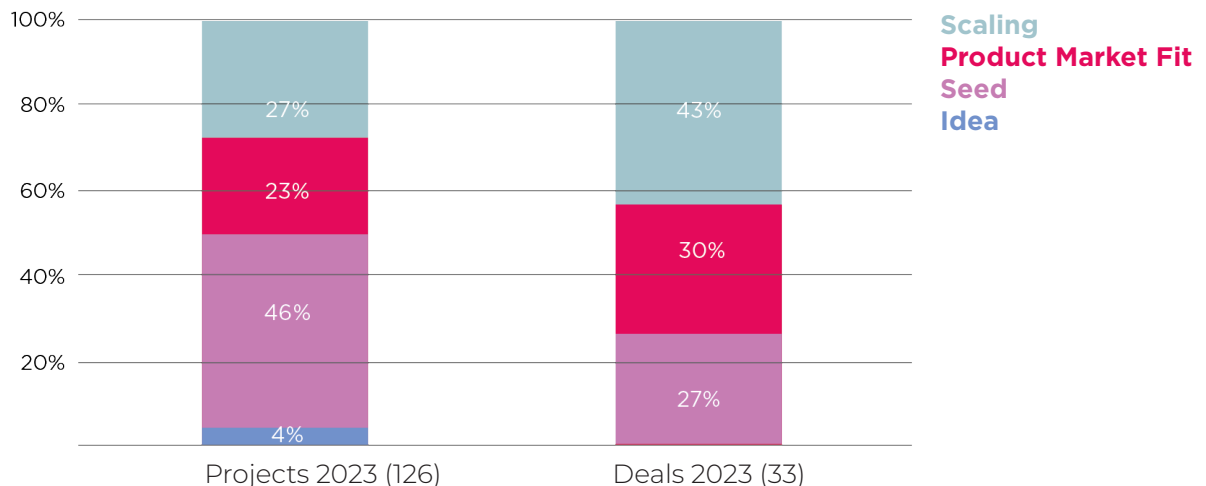
De rechtstreekse investeringsactiviteiten van de business angels richten zich opnieuw in eerste plaats (met 34%) naar ICT-dossiers, op respectabele afstand gevolgd door Gezondheid (15%), Voeding en Diensten (beiden elk met 12%). De overige 13 deals (27%) zitten verspreid over een zestal sectoren. Net als voorgaande jaren toont deze spreiding het beeld van de zeer gediversifieerde investeringsinteresse en -activiteit van onze leden.

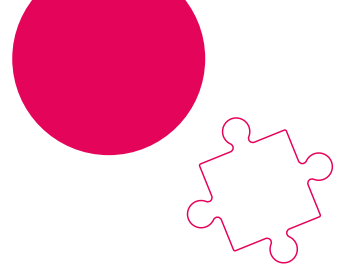
Deals per sector



Opvallend is dat – ondanks het mindere aanbod in aantal – de scale-ups relatief gezien meer in trek zijn bij de business angels met 43% van alle gerealiseerde deals. Ook dossiers in de product-market-fit fase zijn licht oververtegenwoordigd in de deals (30% van de deals t.o.v. 23% in de voorgelegde dossiers). Dit duidt duidelijk ten koste van dossiers in vroegere fasen, waarbij de ideefase zelfs geen enkele deal wist te bekomen. Het uitgebreidere aanbod van 126 gepresenteerde dossiers heeft de business angels tot meer investering in relatief matuurdere dossiers aangezet.

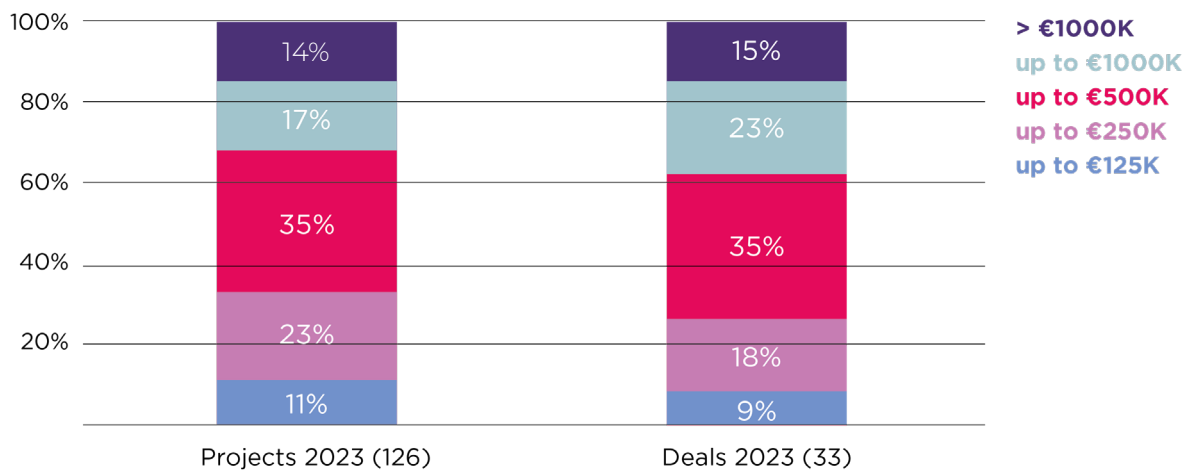
Projecten en deals per levensfase





De opdeling van de gerealiseerde deals naar het (bij contactname) gezochte bedrag toont een mooi gespreid investeringsgedrag waarbij alle gepresenteerde segmenten binnen de gerealiseerde deals aan bod komen. De “sweet spot” van ons netwerk zit duidelijk in het segment van 125k EUR tot 1000k EUR (drie kwart van de deals vallen daarbinnen), met daarin een nadruk in het segment van 250k EUR tot 500k EUR (met 35% van alle deals). Ten opzichte van voorgaande jaren, tonen angels steeds meer bereidheid om in deals met een gezocht bedrag boven 1 miljoen EUR te participeren (van 5% in 2022 naar 15% van de deals in 2023).

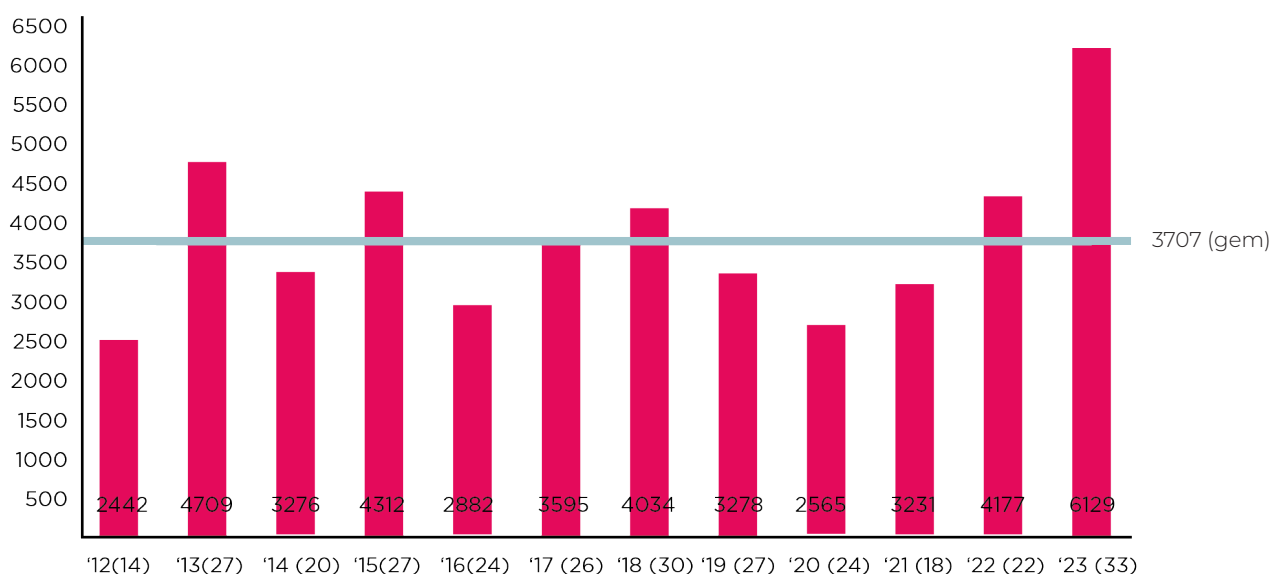
Projecten en deals per gezocht bedrag



2.3.2 De geïnvesteerde bedragen

In de 33 dossiers die door onze leden gefinancierd werden, werd een recordbedrag van ruim 6,1 miljoen EUR door hen ingebracht, waarmee een gigantische sprong ten opzichte van voorgaande jaarrecords wordt gezet. Het historische recordbedrag van 2013 werd in 2023 verpulverd met maar liefst een 30% hogere score.

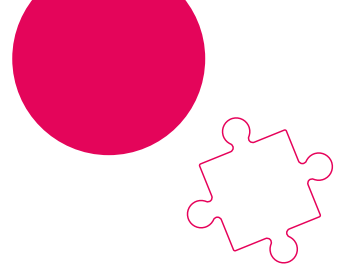
Totaal geïnvesteerd BA-bedrag & aantal deals (in 000 €)



De gemiddelde deal (geïnvesteerd bedrag door de BA('s samen) per dossier) komt ook dit jaar opnieuw hoger uit ten opzichte van het meerjarig-gemiddelde, namelijk op ca. 185.000 EUR, en dit voor het derde jaar op rij, waarbij de mediaanwaarde met 150.000 EUR nu ook duidelijk een stijgende trend vertoont (in 2022: 127.000 EUR, in 2021: 115.000 EUR, in 2020: 92.500 EUR).

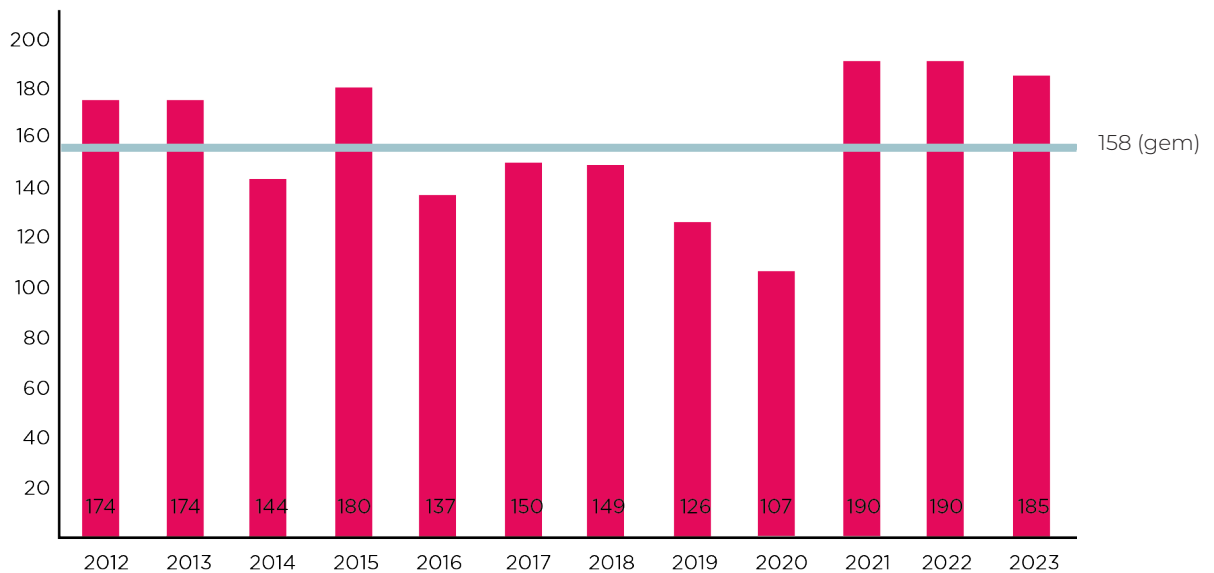
Het gemiddelde "investeringsticket", zijnde het bedrag dat de individuele investering van de angels per dossier aangeeft, kwam daarbij in 2023 met 50.870 EUR zowat 24% lager uit t.o.v. 2022. Deze daling is te verklaren door een aantal factoren:

- het AngelWings concept (mogelijkheid die BAN Flanders aan haar leden biedt om met kleine tickets te co-investeren in dossiers waaraan, na onderhandeling en opmaak van term sheet, reeds lead angels gekoppeld zijn) werd meer gebruikt dan voorgaande jaren. Met dit concept slagen we er dus in om meer leden tot (vaak hun eerste) investeringsactiviteit te brengen en aan portfolio-opbouw te doen.
- ook in de rechtstreekse investeringen zien we steeds meer, en vooral recent aangesloten leden deelnemen met kleiner dan gemiddelde tickets.
- de Afrikaanse dossiers via OVO vereisen kleinere totaalbedragen en dito tickets (idem voor Doorway-dossiers overigens), startend vanaf 5.000 EUR.



Het gemiddelde ticket van de lead angels liep in 2023 overigens verder op met 28% tot 113.500 EUR. Dit betekent concreet dat lead angels hun commitment tot “wise money” steeds nadrukkelijker nakomen door dit te koppelen aan een verhoogd financieel engagement in de bedrijven. Zij maken BAN Flanders met hun investeringen tot een unieke actor ten opzichte van vele andere spelers in de markt. De vele mee-investerende angels versterken daarbij de rol van de lead angels en verruimen de dealrealisatie. Er waren in 2023 trouwens in totaal 120 investerende angels (opnieuw een ongekende activiteitsgraad in onze historiek) waarvan er slechts 10 hun investering “stand alone” deden.

Gemiddeld geïnvesteerd bedrag/deal (in 000 €)



De investeringsdeals die binnen de gepresenteerde ondernemingen gebeurden, bereikten over de gehele BAN Flanders bestaansperiode een totaalniveau van ruim 104 miljoen EUR aan ingebrachte risicokapitaal-investering verdeeld over 501 dossiers via 944 angeltickets. (zie ook “UITGELICHT”)

UITGELICHT!

BAN FLANDERS: 25 YEARS OF CLOSING WISE DEALS

Vanuit een fusie van 4 business angel netwerken – Vlerick BAN, Bizzbees, FBN en Limburg BAN – werd BAN Vlaanderen boven het doopvont gehouden in 2004. Sinds 1998 vond privaat risicokapitaal via deze 4 voorgangers reeds de weg naar ambitieuze ondernemers op een kantelpunt van hun groei. Voor die groei is er geld nodig, en binnen ons netwerk - nu gekend onder de merknaam BAN Flanders omwille van ons internationaal verweven partnernetwerk - blijft het daar niet bij.

Het is via netwerken als BAN Flanders dat private investeerders, vaak (ex-) ondernemers of experts in managementposities, de gelegenheid krijgen om succesvolle startups en scale-ups te ontmoeten. Het voordeel van een angel netwerk is dat een team investeringskansen scout, screent, presenteert en faciliteert met een bepaalde frequentie en dit binnen een voldoende kwantitatief, maar bovenal kwalitatief aanbod. In ruil daarvoor wordt er van investeerders verlangd hun ervaring en netwerk in de investeringsweegschaal te leggen.

Voor de ondernemer is kapitaal alleen geen garantie voor exponentiële groei van het bedrijf en de schroom om een groeiverhaal te delen blijft voor ondernemers groot. Heldere afspraken maken goede vrienden! Alles start met de belofte dat er discreet en confidentieel met vertrouwelijke informatie wordt omgegaan, samengebracht in een gedragscode en daaraan verbonden overeenkomst. De spread en de outreach naar investeerders over heel België, alsook de toegang over de grenzen, is de essentie en meteen ook het voordeel voor kapitaalzoekende ondernemingen bij een netwerkorganisatie zoals BAN Flanders.

Een hele uitdaging die we met gepassioneerde vakmensen al 25 jaar aangaan. Dat bevestigt de totale inflow van 10.321 dossiers en het pitchen voor business angel kapitaal van 2.256 ondernemingen. Einde 2023 staat de teller op 501 bezegelde deals met 944 investeringstickets door business angels voor een totaalbedrag van 79.620.082 EUR. Een overtuigend bedrag met een multiplicatoreffect van 3.5 per ingebrachte euro risicokapitaal, goed voor een totale financiering van 278.670.287 EUR. Kijken we naar de totale investeringswaarde in de economie, dan komen we na extrapolatie op ca. met 836 miljoen EUR. Uiteraard sterken deze cijfers ons alleen maar in de missie om nog meer bedrijven gefinancierd te helpen geraken en hiervoor bovendien nodige aansluiting te vinden bij tal van andere financiers.

Innovatie in ondernemingen vraagt ook innovatie binnen angel-netwerken. Wij stemmen onze activiteiten steeds af op de actuele vragen en noden van de ondernemingen. Hiervoor kunnen we al 25 jaar rekenen op de steun van VLAIO die als beleidsmaker steeds het aanbod voor ondernemers fit. Die flexibiliteit wordt ook verwacht van al haar partnerorganisaties die hiervoor erkend zijn. Met die erkenning door de Vlaamse overheid op zak, zijn we het langst bestaande angel netwerk in België dat matchmaking tussen ondernemers en investeerders faciliteert.



500ste deal beklonken: CLEAN WATER GLOBAL!

In de werking die hierboven geschetst werd, groeide het aantal door angels gefinancierde bedrijven versneld de afgelopen jaren. De realisatie van de 500ste BAN Flanders deal, net voor het jaareinde, zette dan ook een kroon op het werk... Trouwens niet alleen in aantal, maar ook qua maatschappelijke waarde kan de 500ste deal tellen: hij situeert zich recht in de roos van onze missie om een meer duurzame wereld mee te creëren.

De succesvolle deal Clean Water Global (<https://www.cleanwaterglobal.eu>) kwam er door een sterk staaltje BAN Flanders dealguiding, waarbij diverse financieringsbronnen op korte termijn moesten gecombineerd en in een synchrone timing gezet worden: angels uit meerdere netwerken én crowdfunding. Het succesvolle closen van deze deal geldt dan ook als een schoolvoorbeeld van hoe een financieringsronde moet lopen. Een half miljoen EUR privaat kapitaal stelt founder Timmy Bours en partner Alexandra Florea in staat om voortaan onze rollen 'clean' van verfspoelwater te houden, en dit door een netwerk van inzamelingspunten die ze hebben opgezet om het spoelwater in te zamelen.



UITGELICHT!

ANGELS FOR IMPACT

Vandaag weerklinken volop termen als “smart” en “sustainable” in de ondernemers- en investeerderswereld. Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat prominent op de globale agenda, waarbij technologie en duurzaamheid op een synergetische manier verbonden moeten worden.

Een duidelijk veranderingsbeleid effent het pad om belangrijke stappen in het proces te nemen. BAN Flanders nam inzake deze nieuwe realiteit alvast het voortouw via een werkgroep “Duurzaamheid” die bij wijze van lancering via een intensieve brainstorm in kaart bracht wat BAN Flanders rond impact beoogt, in welke zaken we al actie ondernemen, en er nog vooruitgang en winst te boeken is.

Uit die werkgroep kwam de redactie en uitrol van een eigen duurzaamheidscharter en ESG-roadmap in 2023, waarbij we twee pistes onderscheiden.

1. Verandering begint altijd bij jezelf, ook bij BAN Flanders.
In eerste fase kwamen we tot grondige analyse van onze eigen footprint en werd vastgesteld dat de inzet van onze coördinatoren in hun eigen regio in Vlaanderen, een grote bijdrage levert in het verminderen van CO2 uitstoot. Ook hybride werken is daarin een mooie evolutie en vermijdt onnodige verplaatsingen. Meer en meer werken we naar een paperless office en op onze events hanteren we een minimum waste policy, alsook trachten we goede bereikbaarheid van de eventlocaties in acht te nemen. We zien echt wel de noodzaak om onze eigen organisatie te verbeteren inzake ESG. Een interne opleiding om ons team op alert te zetten voor ondernemers en business angels in die segmenten, is de basis waarop onze coördinatoren voor een impactscreening van de instroom zullen voortbouwen.
2. Parallel vestigen we meer aandacht op ESG bij onze stakeholders: de ondernemers en business angels. Een ondernemer krijgt heel wat gelegenheden om het investeringsdossier sterk te introduceren bij ons netwerk. De onderneming wordt via het deal platform bevraagd rond welke Sustainable Development Goals (SDG's) er in het bedrijf gehandeld wordt. Diezelfde SDG-logo's worden geïntegreerd verspreid via de geanonimiseerde bedrijfsfiches aan de investeerders. Minstens 1 slide binnen het pitch deck wordt hierover verwacht tijdens de live pitch. Als eerste externe financier voelen we ons dé aangewezen partij om alertheid bij deze doelgroepen op te wekken. Investeer duurzaam of investeer niet! “Onze” kleine bedrijven gaan immers ooit allemaal (via fondsen als opvolginvesteerders of corporates als toekomstige klanten) SDG-compliant moeten zijn en terzake rapporteren.

DUURZAAMHEIDSCHARTER

2023-2024

KPI

'23 '24

SDG'S

Q3 Q4 Q1 Q2 Q3 Q4



PIJLER 1: VALUE CREATION



BAN Flanders positioneren/onderscheiden als een investeringsplatform met bijzondere aandacht voor duurzaamheid in ondernemen en investeren

ESG Conform-Check 4 Investors: overzicht criteria voor evaluatie en scoring dossiers.

Capaciteitsopbouw: opleiding team rond impact investing

Communicatie rond (1) BAN Flanders aanpak en rond (2) ESG-gereleerde dossiers

BAN Flanders ESG stappenplan met professionele standaarden

BAN Impakt Kaffee's 2023, voor ondernemers en BAs, focus 'sociaal & slim' aspect iem partnership

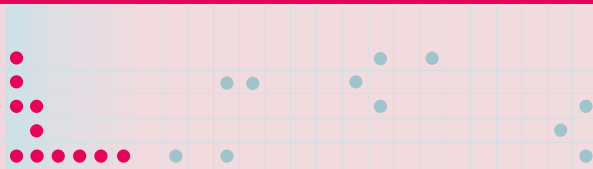
7 van de 10 van de inkomende ondernemers

1 partner voor LT samenwerking

2 uitgewerkte campagnes

Lancering stappenplan

4 Impakt Kaffee in 2023, 6 in 2024



PIJLER 2: SKILLS DEVELOPMENT



BAN Flanders en WISE/human aspect verder doortrekken naar duurzaamheid toe

WISE Academy: programma-structuur en modules; hybride sessies, jaarlijkse bookcamp, initiatie intake gesprek

Opleidingen rond bestuur en verantwoordelijkheden bestuurders

Optimalisatie van BAN Flanders bestuur principes; verhoging transparantie naar stakeholders toe

Wise Women stimulansen, acties en events: meterschap, formule idmaatschap, opleiding rond dealguiding

Optimalisatie proces Angelwings (structuur, standaard overeenkomsten, STAK, templates en contracten)

Aanbod Angelwings uitbreiden naar de groep jonge angels

3 modules in 2023, 2 partners LT in 2024

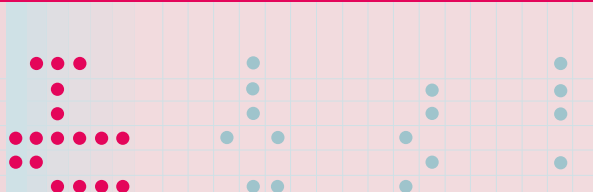
Nieuwe opleiding rond bestuur

Strategisch document in 2024

10% van BAs zijn vrouwelijk tegen 2025

Strategie en aanpak tegen eind 2023

Uitrol vanaf begin 2024



PIJLER 3: ENVIRONMENTAL



BAN Flanders als ESG organisatie: Walking The Talk

BAN Flanders ecologische voetafdruk verbeteren: uitwerking plan van aanpak en uitrol, inventarisatie

Verhoging milieu-gedreven dossiers

Partnerships met organisaties die rond milieu/ESG werken

Partnerships uitwerken met financiële spelers/co-financiers

Uitbreiding netwerk via participatie gastsessies bij VLAIO, accountants

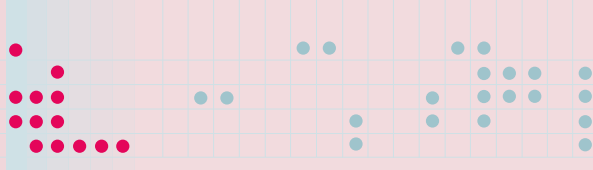
Verbetering van ecologische voetafdruk

25% financiering in ecologische dossiers

2 partnerships LT eind 2024

2 partnerships LT eind 2024

Verbreding huidig netwerk met 10%

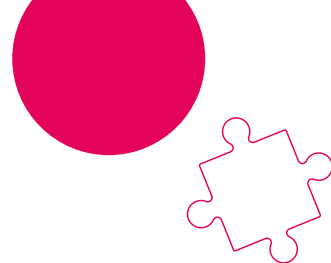


Een aantal van onze uitdagingen en daaraan gekoppelde rapporteringen beoogt de boost van het vrouwelijk investeerdersaantal, de kennis en opleiding rond Sustainable Development Goals (zowel intern als extern via onze WISE Academy en Funding Academy), maar ook de laagdrempelige aantrek van dossiers binnen het ESG-verhaal (Environmental, Social & Governance) o.a. via de #ImpaktKaffees.

Investor readiness en investment readiness bepalen voor een groot deel de mate van duurzaamheid van de deal. Het aangaan van sterke partnerships vormt de basis en het ideale klimaat voor de praktische uitrol van het charter.

Concluderend, ... na 25 jaar staat BAN Flanders klaar voor een nieuwe toekomst die we met veel drive aanvliegen!

3. CONCLUSIES

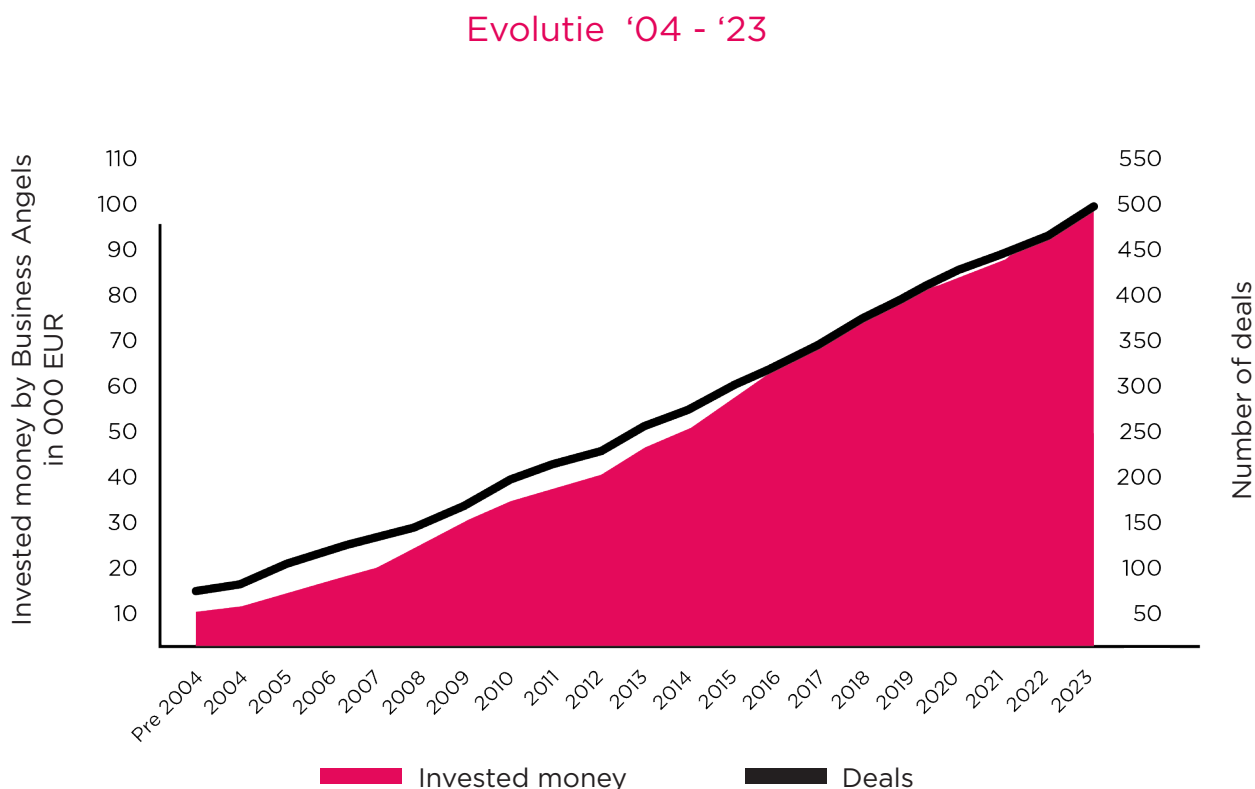


Concluderend mogen we 2023 zeker een grand cru jaar noemen wat business angelwerking in Vlaanderen betreft. BAN Flanders verbrak heel wat van haar – nochtans reeds zeer hoogstaande – historische records.

Hoewel de groei in ledental in absolute cijfers in 2023 niet toenam, was het ledenbestand duidelijk actiever dan ooit op investeringsvlak:

- maar liefst 120 individuele investeringen door onze angels werden opgetekend,
- gespreid over 33 deals in diverse sectoren,
- voor een totaal bedrag van ruim 6,1 miljoen EUR aan ingebracht kapitaal.

Onderstaande grafiek toont hoe zo een 25ste succesvol investeringsjaar aan de reeks werd toegevoegd.



Met een stabilisering van de gemiddelde dealgrootte op het niveau van voorgaande jaren, en een grotere deelname van meer angels aan deze deals, werd in 2023 angel-financiering een stukje toegankelijker gemaakt voor meer business angels bij een gemiddelde ticketgrootte per angel van ca. 50.000 EUR. Vooral voor de recent toetredende leden creeert dit mogelijkheden om versneld en risicogespreid hun angel-activiteit op te nemen.

De vruchten van een constante groei en diensten-uitbouw doorheen de afgelopen 25 jaar – zoals vermeld in het “Uitgelicht” – kaderstuk – worden hiermee geplukt.

Dat BAN Flanders als organisatie ook een voortrekkersrol opneemt in de maatschappelijke beweging naar meer duurzaamheid, wordt in een aparte toelichting geïllustreerd. Uiteraard komen binnen ons ESG-bestreven allerlei milieugedreven aspecten aan bod, maar evenzeer kijken we naar de sociale en governance componenten. Diversiteit in ondernemerschap én investeerderschap komt o.a. via de Wise Women-werking en onze eerste deals in Afrikaanse dossiers tot uiting.

BAN Flanders is met deze resultaten op zak en een duidelijk toekomstbeeld in het vizier, goed gewapend om ook in de volgende 500 deals haar meerwaarde te leveren onder het motto: “Wise money leads to great deals”.

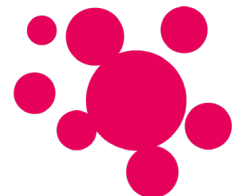
BAN Flanders

BAN Vlaanderen vzw

Officenter Hasselt

Hendrik van Veldekesingel 150/7
BE-3500 Hasselt

+32(0)11 870 909
communicatie@ban.be



BUSINESS
ANGELS
NETWORK
FLANDERS
WWW.BAN.BE