

Het grote geld voor groeiers

Fondsbeheerders hebben tot eind juni de tijd om zich kandidaat te stellen voor de pilootfase van Escalar, het nieuwe ondersteuningsmechanisme voor scale-ups van de Europese Commissie. Initiatiefnemer Rudy Aernoudt legt uit hoe het mechanisme miljarden richting groeibedrijven kan kanaliseren. Proptech-ondernemer Dirk Paelinck wil het alvast gebruiken.

Escalar is een Europees steunmechanisme voor groeibedrijven waarbij het op termijn de bedoeling is om alleen privékapitaal in te zetten met enkel een waarborg van de overheid. De lancering van Escalar verloopt in twee fasen. Voor dit jaar is een beperkt bedrag van 300 miljoen euro voorzien tijdens de pilootfase. Het geld komt uitsluitend van het Europese EFSI. Nadien zal Escalar deel uitmaken van de Europese begroting 2021-2027.

Vanaf dat moment kan de Commissie niet alleen eigen middelen inzetten, maar via de Europese Investeringsbank (EIB) ook samenwerken — bijvoorbeeld door de uitgifte van een obligatie — met grote pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen. Dat zijn risicoschuwe beleggers die de Commissie over de streep wil trekken om in scale-upfondsen te beleggen. “Op die manier krijgen we een vermenigvuldigingseffect zodat we miljarden euro's kunnen besteden aan groeibedrijven”, aldus Rudy Aernoudt, hoofdeconoom van de Europese Commissie en bedenker van Escalar.



Rudy Aernoudt, hoofdeconoom van de Europese Commissie, is de bedenker van Escalar, het nieuwe Europese ondersteuningsmechanisme voor scale-ups.

Amerikaans voorbeeld

Hij wijst erop dat de nieuwe manier om garanties te voorzien voor specifieke investeringen in groeibedrijven mis-

schien ongekend is in Europa, maar dat het in de VS al bestaat sedert 1958. Sinds de start zijn over de grote plas meer dan 300 fondsen toegelaten. Die hebben 90 miljard dollar opgehaald die ten goede kwam aan 175.000 bedrij-



ven. Op die manier zijn trouwens een resem van bedrijven gefinancierd die bij ons bekend staan als voorbeelden van privé-ondernemerschap: Tesla, Apple, Federal Express, Intel, enzovoort.

“Het is het Amerikaanse ministerie van kleine bedrijven (SBA) dat een analyse van de fondsen maakt en een *due diligence* uitvoert. Dat haalt ook het geld op via een obligatie. SBA treedt dus op als een tussenpersoon tussen de grote investeerders en de fondsen. Op die manier kunnen die hun investeringscapaciteit verdrievoudigen”, zegt Rudy Aernoudt.

Europese scale-ups

Die manier van investeren bestaat nu nog niet in Europa. “Het gaat om *quasi equity* – iets tussen een lening en een aandeel. Uit de consultatie die ik deed

“In het ideale geval wil Europa zich alleen garant stellen voor een financiering.”
(Rudy Aernoudt)

met stakeholders, bleek dat we dit toch wel revolutionaire product langzaam en in stappen in de markt moesten zetten. Vandaar ook die pilootfase waarin we alleen geld van de Europese overheid gebruiken. Vanaf volgend jaar komt



daar ook privégeduld bij en het is de doelstelling om op termijn voornamelijk privégeduld in te zetten. Zo gaat het nu ook in Amerika.”

Escalar bouwt wel twee belangrijke voorwaarden in. Fondsen moeten natuurlijk investeren in Europa, maar ze mogen zich niet beperken tot één lidstaat. Daarnaast moeten ze zich richten tot scale-ups: jonge bedrijven die al omzet draaien, maar nog niet noodzakelijk winst maken.

Verschil wegwerken

Uit de analyses van de Europese Commissie blijkt dat op het vlak van financiering de VS altijd beter scoren dan het Oude Continent. “Maar het verschil is extra groot wanneer het gaat om groeibedrijven: daar is het

“Ik ben ervan overtuigd dat we voor een historische opportuniteit staan.”
(Dirk Paelinck)

kapitaalvolume in de VS intussen 34 keer groter dan in Europa. Die relatieve afwezigheid van grote investeerders maakt dat de Europese scale-ups heel

vaak hun heil zoeken bij Amerikaanse of Aziatische investeerders. Eens die hun intrede hebben gedaan, volgt het bedrijf vaak het geld en verdwijnt de activiteit en de werkgelegenheid uit Europa. Een goed voorbeeld daarvan was Skype, dat uiteindelijk door Microsoft is overgenomen. Maar ook onze Belgische trots Collibra heeft nieuw kapitaal niet gevonden in Europa, maar wel bij Google en de partners van Facebook. Dergelijke scenario's willen we in de toekomst vermijden”, zegt Rudy Aernoudt.

Hefboom onder de opbrengsten

In het ideale geval wil Europa zich dus alleen garant stellen voor een financiering. Het moet dan niet met geld over de brug komen en kan volstaan met een provisie in zijn begroting. De waarborg werkt daarbij als hefboom. Het vraagt ook om een correcte vergoeding. Het houdt bijvoorbeeld in dat de overheid slechts een bescheiden rendement vraagt voor haar inbreng. Escalar-fondsen zullen de opbrengsten zodanig verdelen dat de beheerder de eerste schijf van 5 procent winst voor zich mag houden. De volgende schijf van 5 procent gaat naar de Europese overheid. Is er meer dan 10 procent winst, dan mag de fondsbeheerder die grotendeels (90%) voor zich houden. De



Proptech-ondernemer Dirk Paelinck heeft alvast interesse om Escalar te gebruiken.

keerzijde van de medaille is wel dat als het verkeerd loopt en een fonds over de kop gaat, de overheid dan als eerste geld recupereert uit het faillissement. Naar verluidt is dat zeer uitzonderlijk.

Proptech toont interesse

Een van de sectoren waar grote interesse voor Escalar bestaat, is die van de proptech-bedrijven die innovatieve oplossingen voor vastgoed ontwikkelen. Die sector is goed georganiseerd in Europa met nationale federaties, zoals het Belgische PropTech Lab, en een Europese koepel, PropTech House.

Medeoprichter is Dirk Paelinck, zelf een ondernemer die deeltkantoren verhuurt via eigen locaties (Interoffices) of via ruimtes die bedrijven ter beschikking stellen voor hun partners (Workero). “Met PropTech House overkoepelen we niet minder dan 2916 verschillende start-ups en scale-ups uit heel Europa. Er bestaat nu veel interesse om een gespecialiseerd fonds voor de sector op te starten. Ik ben ervan overtuigd dat we voor een historische opportuniteit staan. PropTech heeft nu het potentieel dat fintech zeven jaar geleden toonde. De vastgoedsector is zich bovendien goed bewust van de nood aan innovatie en digitalisering. Om die te ontwikkelen is geld nodig en daarom willen we dat fonds. Daarbij heerst er grote belangstelling voor Escalar en dat om verschillende redenen. Het fonds moet eerst erkend worden door de Europese Commissie en krijgt zo een kwaliteitslabel. Ten slotte zijn we heel erg geïnteresseerd in het hefboomeffect van Escalar.”

Tekst: Peter Ooms | Foto's: GF | Illustratie: Shutterstock