

Kmo's en de beurs

Kmo's met groeiplannen kunnen erg makkelijk naar de beurs. Voor de Vrije Markt is de drempel erg laag en ook een notering op Alternext is iets minder bewerkelijk dan de gereglementeerde markt. Toch kennen beide momenteel weinig succes. "De conjunctuur", zo stelt Vincent Van Dessel.



Het is wel erg stil rond de 27 bedrijven op de Vrije Markt en de 11 op Alternext. Terwijl Alternext en Vrije Markt in Parijs nog een

hele reeks IPO's kende in april, scoorde Brussel enkel de notering van STS Group (Alternext) dit jaar. Ook de vorige jaren bleef het erg stil, maar dat verbaast Vincent Van Dessel niet. De CEO van Euronext Brussel wijst op de historische link tussen enerzijds beursintroductions en anderzijds de conjunctuur: "Beursgangen gaan zeer sterk samen met de stijgende beursindexen. Op heel lange termijn zien we dat wereldwijd erg duidelijk. Ook bij ons is dat zo: in de tien jaar tussen 1972 en 1982 zagen we twee beursnoteringen, maar sedert 1982 waren het er ruwweg 135. Vergeet toch niet dat de voorbije crisis zelfs de beleggingen van de goede huisvader raakte. Dat tastte het vertrouwen aan op een manier die ongekend is. Desondanks denk ik toch dat de rol van de beurs belangrijker zal worden. Financiering van bedrijven zal moeilijker worden, want die wordt door Bazel III stroever."

Pers

Voorlopig horen we alvast niets van de bedrijven op Alternext of op de Vrije Markt en als we wel iets hoorden, dan was het meestal negatief. Vincent Van Dessel heeft een dubbel gevoel: "Ik heb er geen moeite mee als bedrijven kritiek krijgen. Integendeel, hoe meer men bedrijven gaat wijzen op hun verplichtingen, hoe beter ook voor ons op termijn. Ik wil ook niet dat bedrij-

ven om opportunistische redenen naar de beurs komen en dat achteraf dan blijkt dat ze er niet klaar voor zijn."

Hij heeft het wel een stuk moeilijker met kritiek op de platformen zelf: "Die markt heeft daar niets mee te maken. Bij de fraude bij Parmalat, Enron of L&H werd ook niet specifiek een link gelegd met de markt waarop ze genoteerd waren. Soms maakt de pers het zich ook wat makkelijk door eenzijdig in te zoomen op de mislukkingen. Hoeveel bedrijven worden uiteindelijk top-bedrijven? Nasdaq telde al duizenden bedrijven, maar slechts enkele ervan worden wereldspelers. Wat is uiteindelijk de maatschappelijke kost voor de gemeenschap van een paar mislukkingen op Alternext of de Vrije Markt, in vergelijking met Parmalat of Enron? De Nasdaq zou er nooit geweest zijn, mocht het klassieke platform niet openstaan hebben voor de bedrijven die we vandaag kennen, zoals Apple, Microsoft of Intel. Geef dus een groeiomgelegenheid en aanvaard de onvermijdelijke mislukkingen die bij elk model horen."

"Ik heb er geen moeite mee als bedrijven kritiek krijgen"

Venture Capital

Het is in ieder geval niet zo dat Euronext Brussel om commerciële redenen zoveel mogelijk volk een notering wil aanpraten. Vrije-Marktbedrijven zijn commercieel niet interessant voor Euronext. Er is hooguit een belang op lange termijn en daarnaast wenst Euronext zijn maatschappelijke rol te spelen door naast een gereglementeerde markt, ook Alternext en de Vrije Markt aan te bieden. "We bieden uiteenlopende kanalen aan voor bedrijven om te groeien. Ik zou nogal wat bedrijven eerder adviseren om naar een venture capitalist te gaan dan naar de Vrije Markt. Bedrijven die een VC gehad hebben, staan dikwijls verder met interne rapportering." Venture Capitalists zijn dan ook Van Dessels belangrijkste klanten, omdat een beursgang van hun participatie voor hen als het ware een natuurlijke exit is.

Van Dessel: "Het is geen toeval dat VC's Easdaq opgericht hebben."

Alleen is het ook voor VC's spijtig dat de conjunctuur zo slap is, want het is logisch dat zij de hoogste prijs willen als ze verkopen. "Die krijgen ze vandaag niet altijd via de beurs, maar ook bij pakweg een concurrent van dat bedrijf. En dat is wat je nu ziet gebeuren."

Overigens ziet Van Dessel nogal wat bedrijven voor de Vrije Markt kiezen, net omdat ze geen VC's in het kapitaal willen. "Ze willen namelijk onafhankelijk blijven."

IFRS

Toch kan men zich de vraag stellen of de beursorganisatie zelf niet meer kan doen om ongelukken te voorkomen. Van Dessel wijst erop dat de regels voor Alternext van vandaag strenger zijn dan die voor de gereglementeerde Markt van tien jaar geleden. Het grote verschil tussen Alternext en de gereglementeerde markt is vooral IFRS. De invoering van volledige IFRS is een zware oefening dat ze niet in verhouding staat tot het effect ervan en die bedrijven verkiezen Alternext. Van Dessel: "Wij eisen nog een prospectus op de Vrije Markt, wat men niet doet in Parijs. Eigenlijk is de Vrije Markt voor bedrijven de moeilijkste om geld op te halen. Iedereen weet dat er geen regels of verplichtingen zijn. Dus zullen potentiële investeerders extra goed nadenken voor ze investeren."

Regelitis

Van Dessel huivert in elk geval voor te strikte en specifieke regels. Die regels zijn overigens al enorm verstrengd door Europa: "Alle regels van alle landen werden eigenlijk gewoon gecumuleerd. Het gevolg is dat de gemiddelde beurskapitalisatie op de gereglementeerde markt al gestegen is tot ruim 50 miljoen euro. En hoe specifiek de regels maakt, hoe makkelijker ze te omzeilen zijn. Dat leidt tot aanvinkgedrag. Neem nu corporate governance. Stel dat men dertig procent vrouwen vereist in de raad van bestuur. Men kan dan formeel beantwoorden aan de regels, maar niet naar de geest. Binnen zeven jaar zal men dan wel

dertig procent vrouwen hebben in de raden van bestuur, maar de kans bestaat dat, in een aantal kmo's, het vooral nichten en echtgenotes zijn die eerder de juiste familiale band hebben dan de gewenste competenties. Los daarvan denk ik dat vrouwen in raden van bestuur absoluut een toegevoegde waarde hebben, maar met zo'n regel zal men niet de geschikte dames aantrekken."

Listing sponsors

Het blijft overigens moeilijk om bedrijven op voorhand in te schatten, zo ervaart Van Dessel zelf op basis van zijn bedrijfsbezoeken: "Ik heb al bedrijven mooi zien doorgroeien, waarbij men op voorhand bedenkingen had kunnen formuleren. De mentaliteit van de bedrijfsleider lees je ook niet in het prospectus."

Vincent Van Dessel gelooft dan ook in informatie en meer vormende activiteiten: "We hebben een kmo-plan om het aantrekkelijker te maken." Euronext wil ook samenwerken met VOKA, BECI en UWE om een soort forum te creëren om genoteerde en niet-genoteerde bedrijven samen te brengen om ervaring uit te wisselen rond de gevolgen van een beursnotering.

Euronext betaalt ook een analist die zorgt voor informatie en een opvolging van koersgevoelig nieuws van bedrijven op Alternext en de Vrije Markt.

"Ik kan u verzekeren dat ik alle bedrijven bezoek die naar de beurs komen. We publiceren ook een vademecum voor een geslaagde introductie. Eén van de criteria die we daar aanstippen is de vraag of het bedrijf er klaar voor is om in alle openheid te communiceren. Bij mijn bezoek beklemtoon ik ook dat ze de grond worden ingeboord als ze niet communiceren wanneer het slechter gaat. Ik heb bepaalde listing sponsors ook al geadviseerd om bepaalde introducties maar beter niet te doen."

"Ik ontmoette wel eens bedrijfsleiders die al in een bepaalde roes verkeren, soms onder invloed van adviseurs die al op hun fee rekenen. Het prospectus is sneller gemaakt dan de mentale klik. Dat veronderstelt een omschakeling van een persoon die zijn bedrijf



Vincent Van Dessel, CEO van Euronext Brussel (Foto Hendrik De Schrijver)

runt in functie van de eigen vermogensopbouw, naar een bedrijfsleider die zich bvb. een loon laat uitkeren als directeur."

uit eigenbelang. Van Dessel: "Ik heb een paar gevallen gekend waar de kapitaalsverhoging werd gebruikt om de bank terug te

"Geef een groeimogelijkheid en aanvaard de onvermijdelijke mislukkingen die bij elk model horen"

Zijn bemiddelaars dan te laks? Van Dessel: "De meesten waarschuwen toch voor de voorbereiding. Ze hebben tenslotte toch ook hun reputatie om te bewaken." Al laat hij verstaan dat er ook daar spelers zijn die de korte termijn beogen. In de wandelgangen horen we ook al eens over bankiers die klanten adviseren om de stap te zetten van-

betalen." Op zich hoeft dat niet fout te zijn, maar dan moet het wel duidelijk in het prospectus staan, zodat investeerders kunnen beslissen om al of niet mee te stappen.

Fiscale stimulans

"Maatregelen om investeringen in kmo's aantrekkelijker te maken, bijvoorbeeld fis-

cale, zouden welkom zijn. We hebben de tewerkstellingsevolutie tussen 2004 en 2008 in beeld gebracht: bij bedrijven op de Vrije Markt verdubbelt die, bij Alternext verhoogt die met 70 procent, bij gereglementeerde met gemiddeld 7 procent. Ze groeien dus alle drie, wat maatschappelijk toch een waarde heeft. Kleine bedrijven verhogen hun tewerkstelling sneller, niet onlogisch. In de VS zijn er studies waaruit blijkt dat 90 procent van de verhoogde tewerkstelling er kwam na de beursnotering.”

De maatschappij zou bijgevolg ook iets kunnen doen; Van Dessel denkt aan een

fiscale maatregel die investeringen in kmo's tot een bepaald bedrag aftrekbaar maakt. “In ieder geval iets simpel; zonder al te veel beperkingen, zeker zonder verplichting om individuele participaties lang aan te houden, want dat zou slecht zijn voor de liquiditeit. Door zo'n maatregel zou er een klasse van zeer kritische investeerders naar de markt komen, want ik kan u verzekeren dat de individuele particuliere belegger zijn portefeuille soms nauwgezetter opvolgt dan veel professionelen. Op lange termijn brengen investeringen in kleine bedrijven meer op dan in grote, zoals blijkt uit de evoluties van indexen wereldwijd.”

Een tweede piste kan zijn dat pensioenfondsen verplicht worden om pakweg 2 procent van hun activa in kmo's te investeren. Dat zou hun liquiditeit niet aantasten en evenmin hun rendement. Van Dessel: “En dat zijn institutionele investeerders die wat liquiditeit kunnen brengen. Ik weet wel, de schaal is zo klein dat niemand daarin geïnteresseerd is, maar daar zou hun maatschappelijke rol kunnen spelen. Er zouden subfondsen kunnen komen die zich specialiseren in investeringen in kmo's.” Binnen kringen van de Federatie van Belgische Pensioenfondsen reageerden men overigens al positief.

Beursnotering voor kmo's

Onze kmo's kunnen in feite relatief makkelijk en goedkoop geld ophalen. Ze kunnen een beursnotering aanvragen op twee markten die hen niet dwingen tot een zware en gereglementeerde operatie. Ze hoeven ook geen IFRS-boekhouding te voeren, die niet alleen zwaar is, maar ook dwingt om veel strategische informatie publiek te maken.

De drempel is het laagst voor de zogenaamde Vrije Markt. Euronext Brussel startte ermee in 2004 (naar analogie van de gelijknamige markt in Parijs) en telt vandaag 27 bedrijven op de tabel.

Het gaat om een platform voor kmo's op zoek naar groeifinanciering en de verhoogde zichtbaarheid die een notering met zich meebrengt. De vennootschap wordt in de aanloop tot de notering begeleid door een financiële tussenpersoon, de sponsor, die tevens belast is met de plaatsing van de operatie bij beleggers. Ze hoeven echter niet te voldoen aan de strengere verplichtingen voor bedrijven op de geregleunde markt van NYSE Euronext: er is geen minimale free float vereist, de publicatie van halfjaarlijkse resultaten of koersgevoelige informatie is optioneel en er geldt geen verplichte participatiemelding (concentratie van 5% van de aandelen in handen van één aandeelhouder).

Wél is een prospectus vereist bij FSMA met alle informatie over de onderneming, zoals activiteiten, vooruitzichten, uit te geven effecten met belangrijkste kenmerken (aandelen, obligaties, convertibele obligaties, ...).

Alternext Brussel startte in juni 2006 met de notering van Evadix, naar het model van Alternext in Amsterdam en Parijs. Brussel telt vandaag 14 noteringen. Elk bedrijf kan een notering op Alternext aanvragen, op voorwaarde dat het twee jaar bestaat, dat het minstens 2,5 miljoen euro wil ophalen en over een zogenaamde 'listing sponsor' beschikt. Die listing sponsor is een door Euronext erkend financieel specialist die op elk moment optreedt als coördinator tussen de emittent en de beurs. Er zijn twee manieren om op Alternext genoteerd en verhandeld te worden: een openbaar aanbod gevolgd door een notering, via de verkoop van bestaande aandelen en/of nieuwe aandelen, of een gewone notering zonder openbaar aanbod.

De bedrijven hebben een meldingsplicht voor alle koersgevoelige informatie, niet-geauditeerde halfjaarcijfers en geauditeerde jaarverslagen, melding van de participatiedrempels (25, 50, 75 of 95%) en ten slotte de bekendmaking van transacties van het management van het bedrijf zelf. (JC)

“Ik kan u verzekeren dat ik alle bedrijven bezoek die naar de beurs komen. Bij dat bezoek beklemtoon ik dat ze de grond worden ingeboord als ze niet communiceren wanneer het slechter gaat”

Fusiegeweld

Deutsche Börse maakte vorige maand bekend dat het voor 10,2 miljard dollar (7,2 miljard euro) NYSE Euronext wil overnemen en zo het grootste beursbedrijf ter wereld wil vormen. Het fusiebedrijf zou het voor het zeggen krijgen op de effectenbeurzen in de VS, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Portugal, België en Nederland. Er was ook een overnamebod vanwege Nasdaq en Intercontinental Exchange (ICE) op Euronext, maar dat laatste verkiest een fusie met Deutsche Börse. Bij al dat geweld riskeert Brussel steeds minder te gaan betekenen. Vincent Van Dessel maakt zich daarover geen zorgen: “Als Euronext Brussel er niet geweest was, hadden wij dan vandaag in Brussel de derde beurskapitalisatie van de Europese markten in Brussel, met AB Inbev? Ik denk het niet. Bovendien hebben wij de Vrije Markt en Alternext gecreëerd toen we al binnen Euronext zaten. Dus een grote groep sluit niet uit dat je kleine markten bijcreëert.”

FD Jo Cobbaut

Beursgang veronderstelt maturiteit

Bedrijven die noteren op de Vrije Markt of Alternext hoeven weinig formele verplichtingen na te komen, maar dat is dan ook niet de grootste uitdaging. Specialisten zoals Jacques de Smet of Serge Pattyn kijken veeleer naar de maturiteit van een vennootschap en naar haar managementprocessen.

“D

e documenten en gegevens klaar maken voor een beursintroductie, dat is één zaak, maar zorgen voor een continuïteit in de rapportering, dat is nog wat anders”, zo stelt Jacques de Smet: “Daarvoor heb je een efficiënte boekhouding nodig en een systeem voor managementrapportering waarmee je maandelijks afsluit en inzichten en prognoses kan ontwikkelen. Dat zal die kmo's toelaten om hun beleid te professionaliseren en daar zie ik een enorme leemte! Veel van die bedrijven worden intuïtief gestart en geleid.”

Jacques de Smet is partner van DMTeam. De Smet was CFO, maar adviseert vandaag kmo's rond hun financieringen. Hij stelt daarbij vast dat nogal wat kmo's onvoldoende beseffen hoe belangrijk de maturiteit van hun informatiesysteem is: “Het bepaalt waar ze naartoe kunnen en ze moeten beseffen dat ze pas een notering aankunnen als ze hun informatiesysteem continu uitbouwen.” De Smet bedenkt dat het misschien interessant kan zijn om de listing sponsor ook een zekere verantwoordelijkheid te geven in de opvolging na de introductie: “Persoonlijk denk ik dat een opvolgingsverplichting van minimaal drie jaar zinvol zou zijn.”

Hij is overigens geen voorstander van strengere regels, al is het management soms de eerste partij die profiteert van de naleving



Jacques De Smet, partner DMTeam (Foto Hendrik De Schrijver)

ervan. “Maar ik heb het nu even niet over bepaalde voorschriften inzake corporate governance. Ik denk niet dat het bedrijf erbij gebaat is om een verplicht aantal dames in de raad van bestuur te hebben.”

Ook Serge Pattyn (partner bij Emerio) ziet een grote verantwoordelijkheid voor de begeleiders van de ondernemingen die in alle professionaliteit moeten oordelen hoe voldragen het businessplan is om er het publiek mee aan te spreken. Hij is de idee dan ook genegen om de begeleiders van de beursgang ook ná de notering nog een tijdlang verantwoordelijkheid te laten meedragen op het vlak van organisatie, rapportering en dies meer: “De

onderneming moet ook ná haar notering op koers worden gehouden. Daarop voortbordurend is enige aandacht voor corporate governance misschien ook geen overbodige

luxé. Er moeten toch verantwoordelijke bestuurders kunnen gevonden worden die dergelijke kmo's met hun kennis en ervaring mee helpen

sturen. Het vermijdt dat men na de beursgang achterover gaat leunen omdat ‘de klus’ geklaard is. Ik zou zeggen dat het werk dan pas begint: zorgen dat het businessplan wordt uitgevoerd, dat rentabiliteit en groei tot waardecreatie leiden.”

FD Jo Cobbaut

“Ze moeten beseffen dat ze pas een notering aankunnen als ze hun informatiesysteem continu uitbouwen”

Vrije Markt en Alternext blijven te omslachtig

De minder gereguleerde markten mogen dan laagdrempelig zijn, de kosten en de administratieve rompslomp blijven relatief hoog voor een kmo.

“K

mo's zijn over het algemeen erg kostbewust en in de mate van het mogelijke trachten ze het meeste administratieve werk zelf te doen”, zo stelt Johan De Bruycker vast. Het Hoofd van het ALTIUS Banking & Finance team wijst er ook op dat het niet mogelijk is om zonder externe professionele hulp aan een beursintrodactie te beginnen, vooral omdat het voor een kmo in het algemeen de eerste maal is dat ze eraan beginnen en de interne ondersteuning niet hebben. Dus moet het werk worden uitbesteed en dat kost geld.

Johan De Bruycker deelt de kosten van het publiek aantrekken van geld in ruwweg drie groepen in: de kosten van de bank(en), van de accountant(s) en ten slotte de juridische kosten. De Bruycker: “Het lijkt me in de praktijk bijna onmogelijk om het totaal van die kosten onder 100.000 euro te houden. Bij een beursintrodactie van één à twee miljoen euro is het duidelijk dat een belangrijk deel van het geld dat opgehaald wordt naar die kosten gaat. Bovendien zijn er ook nog kosten en administratieve opvolging eens de effecten op de beurs worden genoteerd.”

De minder gereguleerde markten verliezen ook een deel van hun aantrekkingskracht doordat geld de laatste jaren relatief goedkoop was en dat de gemiddelde kmo verschillende alternatieven had om aan financiële middelen te geraken die minder administratieve rompslomp met zich meebrachten en bovendien goedkoper waren dan beursintrodacties. De Bruycker: “Vooreerst zijn er de verschillende mogelijkheden van de private plaatsingen van

aandelen, obligaties of andere effecten. Daarnaast zijn er de verschillende vormen van relatief eenvoudige bankfinancieringen. Die alternatieven concurreerden de laatste jaren met succes tegen het publiek aantrekken van gelden op alle markten, zelfs de minder gereguleerde markten.”

De keuze voor de Vrije Markt of Alternext zal dus niet altijd de beste zijn en de eerste taak en verantwoordelijkheid van de raadsman is de kmo's te helpen de beste keuzes te

maken: “In bepaalde gevallen zijn de kosten en de administratieve last die gepaard gaan met het publiek aantrekken van middelen relatief gering en wegen ze ruimschoots op tegen de voordelen van een beursintrodactie. Anderzijds lijkt het me even belangrijk dat de advocaat in bepaalde gevallen de kmo probeert te overtuigen om niet naar de beurs te gaan, indien de kosten en administratieve lasten niet opwegen tegen de voordelen.”

FD Jo Cobbaut



Johan De Bruycker (Hoofd ALTIUS Banking & Finance Team (Foto Whitevision))

Vrije markt en Alternext... het kan (niet) werken

Vrije Markt en Alternext lijken niet uit de startblokken te geraken. Toch ziet Serge Pattyn best wat potentieel, zelfs voor kmo's die nog klein of nog niet erg professioneel zijn, zolang ze maar een plan hebben en vooral groei in het vooruitzicht stellen.

A

ls begeleider van kmo's bij hun financieel beleid denkt u dat het ook voor kleine bedrijven zinvol kan zijn om zich tot het

publiek te richten voor financiering en hun aandeelhouderschap open te stellen. Maar weinige voelen zich blijkbaar groepen?

Serge Pattyn: "Dat is zo. Zeker als je het aantal noteringen in Brussel vergelijkt met Frankrijk, hebben beide markten echt iets van een gemiste kans. Bovendien is het zo dat de beide markten met een eerder negatieve perceptie kampen. Wellicht heeft dat te maken met een aantal mislukkingen waardoor beide op een té eenzijdige negatieve manier in het nieuws zijn gekomen. Of het nu gaat om regelrechte faillissementen met al dan niet een geurtje van fraude, om businessplannen die achteraf bekeken totaal niet realistisch waren en dus in de verste verte niet gehaald werden, of om een totaal gebrek aan communicatie met, of respect voor de belegger, het is en blijft jammer, want er blijken heus wel enkele succesverhalen genoteerd te zijn.

De vraag die dan rijst is waarom die minder bekend zijn bij de doorsnee belegger. Vanzelfsprekend is er minder research beschikbaar en komen de ondernemingen ook minder aan bod. Mij lijkt het evenwel goedkoop om alleen maar op de buitenwacht te schieten. Investor relations is ook op de niet-gereguleerde markten een sleutelwoord. Niets houdt genoteerde kmo's tegen om een analistenmeeting te beleggen, degelijk te rapporteren over de



Serge Pattyn (Foto Hendrik De Schrijver)

resultaten, op periodieke basis een *trading statement* uit te sturen, een kwalitatief hoogstaand jaarverslag te publiceren en zich in beeld te fietsen bij beleggend België. Ik kan mij niet inbeelden dat de be-

leggers op termijn geen oog zouden hebben voor een goed verhaal. Een aantal goed gekozen initiatieven op dat vlak zou beide markten uit de anonimiteit moeten kunnen halen."

Is er een verklaring waarom de ondernemingen minder aandacht besteden aan hun relatie met de investeerders?

Serge Pattyn: “Als er in de schoot van de onderneming geen interesse is voor investor relations, dan stelt zich de vraag wat de opzet was van de beursnotering. Wie publiek gaat, moet willens nillens communiceren met de beleggers. Het is uitermate belangrijk om daar in de voorbereiding van het dossier de aandacht op te vestigen. Wie publiek gaat krijgt er deze zeer belangrijke uitdaging bij: het publiek op een transparante en eerlijke manier informeren. Een goede informatiestroom is slechts één aspect, maar de onderneming die dat naast zich neerlegt, is niet beursrijp.”

Schort het bij veel kmo's niet aan een professioneel management?

Serge Pattyn: “Laat ons vooreerst stellen dat familiale kmo's op een familiale manier worden bestuurd. Daar is niets mis mee. De groepen zijn dikwijls gegroeid vanuit puur ondernemerschap waar gedrevenheid en passie de bovenhand haalden. Heel vaak dus moet eerst de hele organisatie aangepast worden aan de beursnotering. Dat proces

kan makkelijk twee tot drie jaar duren en het is bijzonder belangrijk dat de groep daar goed in begeleid wordt.

Ten tweede is het volgens mij absoluut noodzakelijk dat er een degelijk businessplan wordt uitgewerkt, waaruit de financieringsbehoefte blijkt waarvoor men naar de markt stapt. Dat plan zal zich bij voorkeur richten op rendabele groei. Een verhaal dat dient om de zwakke financiële structuur recht te trek-

“Wie publiek gaat, moet willens nillens communiceren met de beleggers”

ken of dat dient om langs de kassa te passeren, is volgens mij te zwak, tenzij er andere factoren meespelen, waardoor het toch aan geloofwaardigheid wint. Maar in die gevallen ben ik eerder sceptisch.”

Blijft u ondanks het negativisme voorstander van de niet-gereguleerde markten?

Serge Pattyn: “De ideeën achter de Vrije

Markt en Alternext zijn nobel. In praktijk blijkt het onvoldoende te lopen. Ik denk dat beide markten een tweede kans verdienen, maar dat er door alle betrokken partijen, in de eerste plaats NYSE Euronext zelf, méér en proactief zal moeten omgegaan worden met de mogelijkheden die er zijn voor dynamische groei-bedrijven. Voorwaarde is dat er duidelijke contouren worden uitgetekend inzake het beursrijp zijn van een onderneming. Er moet een product, een organisatie en een plan zijn om de stap te zetten, maar er moet ook een moreel engagement zijn om zich anders te gaan gedragen eenmaal men genoteerd is. Niemand heeft belang bij een resem mislukkingen omdat dat het hele kader onderuit haalt. Het laagdrempelige karakter heeft hierbij een keerzijde. Daar een plan rond ontwikkelen om opnieuw zuurstof in beide markten te pompen zal een gecoördineerde actie vragen van alle betrokken partijen. Het enige wat we nog zoeken zijn dynamische groei-bedrijven met een plan, die de opportuniteit inzien van een publieke notering.”

FD Jo Cobbaut

BEHEERS DE DIALOOG MET BANKIERS EN ANDERE FINANCIERS. WIE LEIDT DE DANS?

Seminarie FDMagazine - 13 oktober - 2011 Brussel

Bazel III komt eraan en banken zullen hun eigen vermogen verder moeten versterken. Het is niet meer zo zeker dat uw bankier nog thuis is als u binnenkort komt aankloppen met een dossier.

Is uw dossier trouwens sterk genoeg om financiers te overtuigen? Kunt u de case maken in samenspraak met de business? Kent u het risicoprofiel dat uw bankier van u gemaakt heeft?

Uw analyse van de financieringsbehoeften is rond. Maar weet u welke financierer daar het beste kan op inspelen? En kent u de argumenten die zullen aanslaan bij de potentiële financieringspartner? Kent u zijn agenda en zijn horizon?

Hebt u de nodige communicatieve vaardigheden om uw gesprekspartners te overtuigen? Bent u een voldoende scherp onderhandelaar? Hoe ver moet u bijvoorbeeld gaan bij het toestaan van borgnemingen?

Voor een boeiend seminarie over diverse vormen van financiering contacteren we momenteel sprekers, gaande van collega-CFO's met veel ervaring, tot specialisten uit het milieu van banken, private equity en corporate finance.



Vero Beauprez