

LiveStream: Start-up Waardering

VRAGEN & ANTWOORDEN

1. *Kunnen we deze LiveStream herbekijken? Krijgen we de slides nadien?*

Absoluut, alle sessies worden opgenomen en ter beschikking gesteld On Demand via www.bluehealthu.care/on-demand. De slides kan je aanvragen door een mailtje te sturen naar elise.carton@pwc.com.

2. *Wat is non-dilutive funding?*

Dit is elke manier van funding waarbij men geen aandelen of stemrecht afgeeft, waardoor men dus geen eigendom afgeeft. Bekendste vormen zijn leningen & subsidies.

3. *Welke vormen van non-dilutive funding kan men aantrekken aangezien BA & VC's vaak heel veel druk leggen op de start-up & de connotatie van aasgieren hebben?*

Verschillende vormen zijn leningen, subsidies (voor onderzoek & ontwikkeling), belastingvoordeel,... Ook heel wat fiscale voordelen die voor directe cash impact zorgen worden vaak onbenut. Indien je hier graag even zou willen over sparren om te zien wat mogelijk is voor jouw bedrijf, aarzel zeker niet om contact op te nemen met elise.carton@pwc.com.

4. *Kan je de tax-shelter even toelichten?*

Er wordt een fiscale stimulans voorzien voor private personen die investeren in startende kleine vennootschappen. Deze stimulans komt in de vorm van een 30% of 45% belastingvermindering wanneer alle voorwaarden voldaan zijn. Meer informatie kan je [hier](#) vinden.

5. **Waar kan je resultaten rekeningen van internationale bedrijven opzoeken?**

In tegenstelling tot België is er niet in elk land een rapporteringsverplichting voor elk bedrijf dus er is geen 1 centraal platform per land waar deze informatie te raadplegen valt. De mogelijkheden zijn Amadeus, Factiva, Capital IQ, Pitchbook, Mergermarket, S&P Global, Bloomberg, Thomson Reuterus,

Antwoord van deelnemer: Flanders Invest & Trade staat blijkbaar ook (gratis) ter beschikking bij het assisteren van dataverzameling in andere landen.

***UPDATE VAN FIT:** *“Men kan bij onze FIT kantoren in het buitenland eerder beperkt terecht voor rekeninginfo van bedrijven. Deze info is ook nog erg landafhankelijk.”*

6. **Kan je leveraged buy-out toelichten? Zijn er voor- en nadelen aan deze methode?**

Een leveraged buy-out is de overname van een ander bedrijf gebruik makend van een significante hoeveelheid schulden om de overnameprijs te financieren. Het nadeel is dat het overgenomen bedrijf opgezaald wordt met een aanzienlijke hoeveelheid schulden, gepaard gaande met hoge interestbetalingen. Deze manier is dus doorgaans eerder van toepassing bij mature bedrijven die een positieve cashflow genereren en heeft een sterke impact op de financiële kasstromen voor het bedrijf in de komende jaren.

7. **Kan je patent(aanvragen) meenemen in je waardering?**

Een patent as such waarderen is heel moeilijk: je dient hiervoor de toekomstige kasstromen gerelateerd aan het patent in te schatten (bijvoorbeeld d.m.v. royalty rates).

In een normale gang van zaken wordt een geen monetaire waarde gereflecteerd in de waardering omdat die indirect meegenomen wordt in het Business Plan. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van hogere omzet doordat men een patent heeft bemachtigd of hogere marges omdat dit voor een bijkomende toetredingsbarrière tot de markt zorgt.

- 8. *Is het een goed idee om per fase even een verifiëring te doen met alle vennoten/aandeelhouders? Om zo zware onderhandelingen te voorkomen bij hele vroege exit? Wanneer bv. 1 vennoot in de eerste fase geen meerwaarde inbrengt en 1 vennoot véél meerwaarde inbrengt en dan 1 vennoot de vennootschap wil verlaten.***

Voor deze vraag is iets meer context nodig om correct te beantwoorden. De vraagsteller mag gerust contact opnemen met elise.carton@pwc.com.

- 9. *Gebruiken jullie ook Damodaran als database voor de bepaling van multiples of hebben jullie hier nog andere bronnen voor?***

Damadoran is inderdaad een handige bron, alsook Bloomberg, Capital IQ & Pitchbook. Jammer genoeg zijn deze databases vaak vrij duur, wat ze minder toegankelijk maakt voor individuele bedrijven.

- 10. *Is het een goed idee om te werken met een "coronadiscout" op je waardering als je nu geld ophaalt?***

De manier dat men het effect van de corona crisis meeneemt in de waardering is uiteraard persoonlijke voorkeur waarbij men ofwel zou kunnen opteren voor het herzien van het Business Plan oftewel met een discount op de waardering kan werken. De korting is echter nogal kort door de bocht en maakt abstractie van vele factoren. Er is geen algemene 'coronadiscout' die de impact van corona voor alle bedrijven, van alle groottes, in alle sectoren reflecteert. Elk bedrijf ervaart een andere impact ten gevolge van deze crisis. Als men het Business Plan herziet kan men veel gedetailleerder de impact van de crisis kunnen aantonen wat dusdanig getuigd van diepgaande kennis van het bedrijf en biedt interessante inzichten voor potentiële investeerders.

11. Kun je het begrip "ticket size" nog eens toelichten?

Dit heeft betrekking op de grootte van de kapitaal injectie per investeerder. Je kan bijvoorbeeld een ronde van 1 miljoen aanbieden met een minimum ticket size van 250,000. Dit betekent dat elke investeerder 250,000 of meer bijbrengt in de ronde, en dat de ronde zal gesloten worden met maximaal 4 investeerders. Sommige fondsen hebben vaste ticket sizes, bijvoorbeeld imec.start of BlueHealth Innovation Fund hebben vaste investeringsgroottes van 50 000 euro. Dus vaste "ticket size" van 50 000 euro.

12. Wie engageert jullie (PwC) om bij te staan bij een waardering? Oprichter of VC, of spelen jullie een onafhankelijke rol? Wie moet ik contacteren voor een waardering?

Dit hangt uiteraard af van de betrokken actoren & het type opdracht. Onze projecten variëren van het ondersteunen van start-ups in hun zoektocht naar kapitaal, begeleiden van grotere bedrijven die een start-up acquisitie of investering op het oog hebben, alsook het ondersteunen van fondsen in hun audit en rapportering. We werken zelden in opdracht van een VC fonds indien het gaat om een specifieke transactie, gezien investeren in start-ups hun 'core business' is, en die besteed je niet zo maar uit. Dit wil niet zeggen dat we geen nauwe relaties met verschillende fondsen onderhouden, een 'warme' introductie maakt steeds het verschil. Onze adviesverlening is steeds op maat gemaakt, om nauw aan te sluiten met de doelstelling van onze klant. In geval van vragen hieromtrent, aarzel zeker niet om elise.carton@pwc.com te contacteren voor een verkennend gesprek.

Het antwoord op deze vragen houdt geen advies in. Voor persoonlijk advies mag je altijd vrijblijvend elise.carton@pwc.com contacteren.