

CULTUURINVEST

DE ECONOMISCHE POOT

VAN HET CULTUURBELEID

Christian Oosterlinck

CultuurInvest bestaat sinds 2006 en is een onafhankelijk investeringsfonds dat wordt beheerd door de ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (PMV). Het fonds richt zich specifiek tot ondernemers in de cultuurindustrie. Dat zijn ondernemers die producten of diensten met culturele inhoud creëren en naar de markt brengen. Ook in die sector is het een kwestie van streven naar economische zelfstandigheid en groei met behulp van een evenwichtig businessmodel, en dat in een sector die moeilijk geld loskrijgt van privé-investeerders of banken.

We zijn intussen enkele jaren verder. Tijd dus voor een evaluatie van CultuurInvest en de designbedrijven waar ze ingestapt zijn. We praatten met Peter Leyder, fondsmanager van CultuurInvest en als investeringsverantwoordelijke ook het hoofd van de organisatie.

CultuurInvest participeert op twee mogelijke manieren in creatieve ondernemingen: leningen en participaties. De leningen kunnen onderverdeeld worden in projectfinancieringen, op korte termijn, en achtergestelde leningen op lange termijn. Voor de participaties gebeurt dit steeds door het inbrengen van nieuw kapitaal, tussen € 75 000 en € 500 000, en nooit via het overnemen van al bestaande aandelen. Het is ook niet de bedoeling om eeuwig vennoot te blijven. Na 5 à 7 jaar stapt CultuurInvest uit de onderneming. De voorbije jaren is er ook een evolutie merkbaar; waar eerst vooral aan projectfinanciering werd gedaan, worden nu meer de bedrijven zelf van kapitaal op korte of lange termijn voorzien. Dit om te vermijden dat het risico van projecten op de rekening van CultuurInvest komt. Daarom wil men zo hoog mogelijk in de structuur van de onderneming meepraten.

Het investeringsfonds beschikte bij de start in 2007 over € 21,7 miljoen. De helft komt van PMV en de andere helft van privépartners. Er werd vooropgesteld om jaarlijks € 3,5 miljoen te investeren. Het fonds moet verder groeien tot € 30 miljoen. Op 10 jaar tijd wil men een impact bereiken van 100 miljoen. Sinds de oprichting heeft CultuurInvest al voor € 1,54 miljoen participaties genomen in 7 ondernemingen en voor € 3,12 miljoen geleend aan 28 ondernemingen. Dit is dus minder dan het vooropgestelde bedrag, maar dat is mede te wijten aan de crisis. Vele ondernemingen twijfelen om nieuwe projecten op te starten of nieuwe investeringen te doen.

CultuurInvest heeft een aantal steunpunten binnen de diverse cultuurdomeinen gecontacteerd om de sector op de hoogte te brengen, zoals ook Design Vlaanderen en Flanders Fashion Institute. In de designsector heeft men vooral reacties ontvangen van productontwikkelaars. De individuele ontwerper werkt vaak op een te kleine schaal om in aanmerking te komen. Noodzakelijk is ook dat de dossiers getuigen van een zekere kennis van bedrijfsmanagement, wat moet blijken uit het businessplan.

Peter Leyder geeft een voorbeeld. Een ontwerper heeft al jaren een eigen collectie, maar wil daarnaast een nieuwe collectie lanceren in een ander domein. De collectie draait goed, maar levert onvoldoende inkomsten om de kosten van de nieuwe lancering te dragen. CultuurInvest heeft de situatie duidelijk geanalyseerd en enkele kritische punten aangeduid, zoals de productiecapaciteit. Er wordt trouwens bewust een verkoopvertraging ingebouwd. Er moet immers rekening gehouden worden met weinig inkomsten tijdens het eerste half jaar. ►

CULTUURINVEST

THE ECONOMIC PILLAR

OF OUR CULTURE POLICY

Christian Oosterlinck

CultuurInvest was established in 2006 and is an independent investment fund that is managed by *ParticipatieMaatschappij Vlaanderen* (PMV). The fund is specifically aimed at entrepreneurs in the culture industry, i.e., entrepreneurs who create and market products or services with cultural content. In this sector too it is a matter of trying to achieve economic independence and growth based on a balanced business model, in a business that has a difficult time obtaining money from private investors or banks.

A few years have since passed. Time to assess CultuurInvest and the design companies in which it has invested. We met with Peter Leyder, the fund manager of CultuurInvest who also heads the organisation as its Investment Manager.

CultuurInvest can participate in creative companies in two ways: through loans or participations. The loans can be subdivided into project funding, in the short term, and subordinated loans in the long term. As far as participations are concerned CultuurInvest always invests new capital (between € 75,000 and € 500,000) and never takes over existing shares. In recent years an evolution was noticeable: in the past CultuurInvest mainly used to fund projects. These days it increasingly supplies capital in the short and long term. The aim is to prevent the risk of projects being borne by CultuurInvest. That is why the fund is interested in participating at the highest possible level of the organisational structure.

At its inception in 2007 the investment had a starting capital of approx. € 21.7 million. Half of this amount comes from PMV and the other half from private partners. The aim was to invest € 3.5 million annually. The fund has to grow further to € 30 million. In ten years time the fund partners aim to achieve an impact of € 100 million. Since its establishment CultuurInvest has already participated to the amount of € 1.54 million in seven companies and has loaned an additional € 3.12 million to 28 companies. This is less than the amount that had been previously earmarked but this is also due to the crisis. Many businesses are hesitant to launch new projects or make new investments.

CultuurInvest has contacted a number of support organisations within the various cultural domains such as Design Vlaanderen and the Flanders Fashion Institute. In the design sector the response mainly came from product developers. The individual designer often works on too small a scale to be considered. The dossiers also have to demonstrate a certain knowledge of business management, which has to be obvious from the business plan. ►

Wat is het voordeel om bij CultuurInvest aan te kloppen? Banken staan voor cultuurprojecten vaak weigerachtig om leningen te geven, maar een participatie vanwege CultuurInvest opent vaak ook bij hen de deuren. De banken weten dat deze participatie garant staat voor een goed businessmodel en dat dit ook opgevolgd wordt. In driekwart van de investeringen worden de beoogde cijfers gehaald.

Er wordt niet blindelings in bedrijven geïnvesteerd. Van de ingezonden dossiers wordt slechts 13% aanvaard door CultuurInvest. De grootste instroom komt uit de mode. Flanders Fashion Institute organiseert regelmatig een pitch om dit te stimuleren. Ook uit de muziek- en de gamingsector komen veel reacties. Kunst en design hinken achterop. Wat valt trouwens onder de noemer 'cultuur'? De term wordt heel ruim geïnterpreteerd; er moet een link zijn met de cultuurwereld en er moet sprake zijn van een zekere uniciteit van het voorstel.

Er zijn ook enkele door Design Vlaanderen erkende designers in het fonds opgenomen, al worden Christophe Coppens en Michaël Verheyden onder de categorie Mode ingedeeld en valt Tale of Tales (Michaël Samyn & Auriea Harvey) onder Gaming.

Peter Leyder gives an example. A designer has been creating his own collection for years but is interested in launching a new collection in another field. The collection is doing well but is not providing sufficient income for shoring the cost of the new collection's launch. A conscious delay is incorporated as the first half year will not generate a lot of income.

What is the benefit of contacting CultuurInvest? Banks often are hesitant about granting loans to cultural projects but a participation of CultuurInvest often helps open their doors. The banks know that this participation is a guarantee for a good business model and that this is also followed up. In three quarters of the investments the target figures are achieved.

The fund does not invest blindly in companies. Only 13% of the dossiers submitted are accepted by CultuurInvest. Most of them are submitted by the fashion world. The Flanders Fashion Institute regularly organises a pitch to encourage this. The music and the gaming sector also tend to submit files. The art and design sectors to a lesser extent. What is culture anyway? The term is interpreted rather broadly here; there has to be a link with the cultural world and the proposal requires a certain measure of uniqueness.

Some designers, who have been recognized by Design Vlaanderen, have also been incorporated in the fund although Christophe Coppens and Michaël Verheyden are in the Fashion category and Tale of Tales (Michaël Samyn & Auriea Harvey) is under Gaming.

MICHAËL VERHEYDEN

Michaël Verheyden kennen we als ontwerper van handtassen en accessoires. Op de uitreiking van de Henry van de Velde Award voor Jong talent in 2009 maakte hij kennis met Peter Leyder. Ze maakten een afspraak in het voorjaar. Michael moest immers eerst nog een vennootschap oprichten. Alles ging vrij snel. In juni werd het businessplan ingediend en eind september werd de achtergestelde lening reeds goedgekeurd. Deze lening was nodig om de nieuwe homecollectie op de markt te brengen. Gelukkig bestond er al een businessplan, opgesteld met de hulp van het Agentschap Ondernemen, voor een eerdere aanvraag bij de Participatie Maatschappij Vlaanderen. Het contact met PMV was echter wat stroever verlopen: er kon enkel schriftelijk gecorrespondeerd worden en op een bepaald moment was het dossier zelfs zoek. CultuurInvest heeft het bedrijf van Michaël doorgelicht en ook dat was heel nuttig. Daaruit bleek immers dat bepaalde zaken toch efficiënter georganiseerd konden worden. CultuurInvest participeert op een 'ondernemervriendelijke' manier. Michaël had ook bij de Limburgse Reconversie Maatschappij kunnen aankloppen, maar daar hebben ze vooral aandacht voor de harde cijfers. Ook in vergelijking met banken waren er voordelen: doorgaans zijn zij weigerachtig tegenover achtergestelde leningen en bovendien bleek ook de rentevoet hoger. Zijn er ook nadelen? Wel, CultuurInvest geeft veel ruchtbaarheid aan de participaties maar het publiek leest die berichtgeving niet altijd even juist. Daardoor wordt Michaël soms aangesproken over de vermeende 'subsidies' die hij zou ontvangen hebben.

Michaël Verheyden is mainly known as a handbag and accessory designer. At the award ceremony for the Henry van de Velde Award for Young Talent in 2009 he ran into Peter Leyder. They decided to meet in the spring as Michaël still had to establish his own company. Everything went very quickly. The business plan was submitted in June and the subordinate loan was granted in September. This loan was required for the launch of the new home collection. Luckily Verheyden already had a business plan, which he had drawn up with the Agentschap Ondernemen (Flanders Enterprise) for a previous request that he had submitted to the *Participatiemaatschappij Vlaanderen*. The contact with PMV had been somewhat more difficult: all correspondence had to be in writing and at one point they had even lost his dossier. CultuurInvest audited Michaël's company, which was a very useful exercise. It proved that some aspects could be organised more efficiently. CultuurInvest participates in an 'entrepreneur-friendly' manner. Michaël could have also contacted the *Limburgse Reconversie Maatschappij* (Limburg Reconversion Company) but they are mainly interested in the figures themselves. There were also benefits compared with banks: generally they do not grant subordinate loans and moreover the interest rates are also higher. Are there disadvantages? CultuurInvest tends to publish a lot of information about its participation but the general public does not always pay attention to the key message. As a result Michaël often has to answer questions about the 'subsidies' that he received.





BEE-HIVE (Christophe Coppens)

Beehive nv is de holdingmaatschappij van Christophe Coppens, de gekende hoedenontwerper. De collectie is intussen uitgegroeid tot een brede accessoirelijn. Met *Home Accessories - The Table* presenteert Coppens ook een collectie interieurobjecten die geïnspireerd zijn op de Spaanse tapastraditie en de Japanse eetcultuur. Op dit ogenblik heeft Coppens twee eigen winkels, één in Brussel en één in Japan. Voorts zijn er meer dan 150 verkooppunten in de rest van de wereld. CultuurInvest investeerde evenredig met een private investeerder in het kapitaal van de firma om de wereldwijde groeiambities waar te maken. Eén van de voorwaarden voor de participatie was wel dat het managementteam versterkt werd met een commercieel én een zakelijk directeur. Marie-Christine De Meulder, met jarenlange ervaring in de modewereld, en Wim Braeckman voor het financiële en zakelijke, werden met hulp van CultuurInvest aangetrokken.

Beehive nv is the holding company of Christophe Coppens, the renowned hat designer. Coppens now also has launched a collection of home accessories that draw their inspiration from the Spanish tapas tradition and Japanese eating culture. At present Coppens runs two stores, one in Brussels and one in Japan. He also has 150 points of sale worldwide. CultuurInvest invested proportionally with a private investor in the company's capital in order to help achieve its ambitions as regards global growth. One of the conditions for the participation was that the management team had to be completed with a commercial and an operational director. With the assistance of CultuurInvest Marie-Christine De Meulder, who had several years of experience in the fashion world, and Wim Braeckman (operational and financial affairs) were hired.



TALE OF TALES (Michaël Samyn & Auriea Harvey)

Tale of Tales bvba is een onderneming van twee Gentse webdesigners (Michaël Samyn en Auriea Harvey) die artistieke, interactieve entertainmentssoftware ontwikkelt. CultuurInvest verstrekt het bedrijf projectfinanciering voor de ontwikkeling en commercialisering van hun eerste computerspel, *The Path*. Het is een horror-fictiespel waarin de speler op een interactieve manier de omgeving exploreert en zijn eigen verhaal schrijft. Het management van CultuurInvest heeft zich laten bijstaan door diverse marktexperts om de zogenaamde 'indiemarkt' te doorgronden. Dat is de markt van onafhankelijke producenten van computerspellen.

Michaël en Auriea volgen alle subsidiemogelijkheden goed op en zo leerden ze ook CultuurInvest kennen, en anders zou het Vlaams Audiovisueel Fonds hen zeker op de hoogte hebben gesteld. Het eerste contact was er al in november 2006 en een jaar later werd het definitieve contract getekend. De samenwerking verliep heel vlot. De voorbereidende procedure duurde wat langer maar Peter Leyder en Evelien Deceuninck deden hun best om het duo bij te staan. Het was de eerste maal dat Tale of Tales een businessplan moest maken en ze hebben geleerd hoeveel inspiratie daarbij komt kijken. Het was evenwel onmogelijk om elders een lening te krijgen aangezien het commerciële aspect

niet primeert. Enkel bij CultuurInvest telde ook de culturele waarde en werd er meegedacht hoe die te commercialiseren. De afbetaling van de lening diende slechts te gebeuren van het moment dat er inkomsten gegenereerd werden en daarvoor was er twee jaar voorzien. Zwaar om te dragen was wel dat 100% van de inkomsten geëist werden tot de lening volledig afbetaald was. Deze voorwaarde heeft het commerciële potentieel van het project wat schade toegebracht. De interesse was toen vrij hoog. Volgens de huidige regeling gebeurt dit niet meer zo.

CultuurInvest is volgens Michaël eigenlijk een beetje te 'hard' voor kunstenaars die met commercie willen experimenteren. Idealiter zou er een financieringsmethode ontwikkeld worden die tussen een subsidie en een lening zit. Subsidies zijn voornamelijk bedoeld voor niet-commerciële projecten en leningen van CultuurInvest stellen hoge commerciële eisen. Een tussenvorm zou het experiment op zakelijk vlak aanmoedigen en dat zou dan weer leiden tot meer interesse van cultuurmakers voor commercie en tot allerlei vernieuwende zakelijke modellen.

Tale of Tales bvba is a company of two Ghent web designers (Michaël Samyn and Auriea Harvey) which develops artistic, interactive entertainment software. CultuurInvest provides the company with project funding for the development and marketing of their first computer game, *The Path*. This horror-fiction game requires the player to explore his environment in an interactive manner and write his own tale. The management of CultuurInvest requested the assistance of various market experts to understand the so-called indie market better, or the market of independent computer game designers.

Michaël and Auriea monitor funding possibilities and this is how they found out about CultuurInvest. Otherwise the Flemish Audiovisual Fund would have most certainly informed them of this possibility. The first contacts were established in November 2006; the contract was signed one year later, resulting in an easy cooperation. The preparatory procedure took a little longer but Peter Leyder and Evelien Deceuninck did their best to assist the designers. This was the first time that Tale of Tales had to draw up a business plan and they learnt how much inspiration is required to draw up one. It was impossible, however, to obtain a loan from another source in view of the fact that the commercial aspect does not take precedence in their concept. CultuurInvest was the only source which also focused on cultural value and thought about how to market it. They only were required to start repaying the loan as soon as income was generated over a two-year period, albeit that 100% of their income would be claimed until the loan was reimbursed in full. This condition did prove to be an obstacle for the project's commercial potential. At the time the interest was quite high. Under the present arrangements this is no longer the case.

According to Michaël CultuurInvest is too 'tough' on artists interested in experimenting with commerce. Ideally a funding method has to be developed which is somewhere in the middle between a subsidy and a loan. Subsidies are mainly designed to fund non-commercial projects whereas the loans of CultuurInvest set high commercial requirements. An intermediary form would encourage business experiments, which in turn would generate more interest among cultural players for commerce and lead to several innovative business models.



LICENSED (Casimir)

Casimir voorstellen hoeft niet meer. In 2000 kreeg hij de Henry van de Velde Prijs voor Bedrijf, en in 2004 ontving hij de Vlaamse Cultuurprijs voor Architectuur en Design. Na het lanceren van Vlaemsch() raakten de ontwerpen van Casimir zelf wat op de achtergrond. Om deze opnieuw te lanceren en Vlaemsch() verder uit te bouwen ging hij aankloppen bij CultuurInvest. Licensed commercialiseert Vlaemsch(), dat als een soort 'prêt-à-porter-collectie' kan gezien worden, terwijl het designlabel Casimir dan eerder de 'haute couture' vertegenwoordigt. CultuurInvest gaf een achtergestelde lening aan Licensed. Ook Casimir zelf bracht vers kapitaal in.

There is no need to introduce Casimir. In 2000 he received the Henry van de Velde Prize for best Company and in 2004 he was awarded the Flemish Culture Prize for Architecture and Design. After the launch of Vlaemsch() Casimir's designs faded slightly into the background. In order to re-launch them and to further develop Vlaemsch() he contacted CultuurInvest. Licensed commercialised Vlaemsch(), which may be considered as a 'prêt-à-porter collection', while the design label Casimir sells the equivalent of 'haute couture'. CultuurInvest granted Licensed a subordinate loan. Casimir also injected fresh capital.