

VERMOGEN

Een uitgave van De Weygerbergen Vermogensbegeleiding en Performancemeting

JANUARI 2015

Inhoud



06 Hans van Breukelen
Mensen motiveren werkt niet



08 Dr. Maarten van de Kimmenade Levenslessen
uit een ondernemersleven



10 Patrick Lambrechts
Beleggingsstatuut,
beauty contest en andere
interessante ideeën

En verder

De onafhankelijke werkwijze van De Weygerbergen	2
Spaarders als preferente schuldeisers	3
Column: Hypegiaphobia	4
Kort nieuws	5
Samenwerking met Morningstar	12



de Weygerbergen
Vermogensbegeleiding | Performancemeting



Staand v.l.n.r. Jan Verhoeven, Geert Broekgaarden, Hans Brouwer, zittend Emile van Dun

Vermogen is een veelzijdig begrip

Met enige trots presenteren wij ons eerste magazine getiteld 'vermogen'.

Bij het woord vermogen gaan de hersenen misschien kraken. Wellicht denkt u aan vermogen als natuurkundig begrip:

"energie (arbeid) per tijdseenheid". Meer specifiek is het elektrisch vermogen met als formule "het product van stroom in ampère en spanning in volt" en met "watt" als eenheid waarin dit wordt uitgedrukt. Het vermogen van een apparaat is de energie die per seconde wordt omgezet. Zo wordt invulling gegeven aan de kracht van bijvoorbeeld generatoren, accu's en zonnepanelen. Het begrip 'vermogen' kan ook betrekking hebben op mensen: intellectuele begaafdheid of daadkracht, in staat zijn om iets (goed) te kunnen

doen. Maar natuurlijk wijst de titel van dit magazine op de eerste plaats naar het vermogen in financiële termen. De standaard definitie is "bezittingen min schulden".

Elk jaar dient uw financiële potentie te beantwoorden aan uw verwachtingen. De Weygerbergen kan u helpen uw doelstellingen te verwezenlijken. Dat doen we al meer dan twaalf jaar. Samenwerking met andere disciplines leidt hierbij altijd tot een meerwaarde. Dat komt prachtig naar voren in het artikel over de bundeling van kennis met Bol Adviseurs.

De interviews met Hans van Breukelen en Maarten van de Kimmenade kennen een opvallende parallel.

Beiden verenigen twee verschillende ervaringen, die eveneens tot een meerwaarde leiden. De heren hebben hun ondervindingen vastgelegd in ijzersterke boeken. In 'Winnen' beschrijft Hans van Breukelen succesbepalende kenmerken in de topsport en legt hij de link naar het bedrijfsleven. Maarten van de Kimmenade verbindt in boekvorm zijn ervaring als ondernemer met die als wetenschapper en richt zich daarbij op de psychologische aspecten bij de verkoop van het familiebedrijf.

Een bijdrage van ex-bankier Geert Berben en mezelf pleit voor een preferente positie van spaarders bij het faillissement van banken. Tevens is deze eerste editie de start van de column van collega Emile van Dun. Vanuit zijn achtergrond als auditor en compliance officer ziet hij toe

op de kwaliteit van ons product en houdt hij de ontwikkelingen in het oog op het vlak van wet- en regelgeving.

Als we trots zijn, dan geldt dat ook voor de mantelovereenkomst die we als eerste dienstverlener op het vlak van performancemeting, risicoanalyse en vermogensbegeleiding op 15 januari 2015 mochten afsluiten met de Konferentie van Nederlandse Religieuzen (KNR).

De Weygerbergen wenst u veel leesplezier en is benieuwd naar uw eventuele reactie, welke u kunt plaatsen op onze website www.weygerbergen.com

Wij hopen dat 2015 op alle gebieden voor u een succesvol jaar moge zijn!



Jan Verhoeven,
algemeen directeur

De onafhankelijke werkwijze van De Weygerbergen

De Weygerbergen begeleidt vermogende particulieren, charitatieve en kerkelijke instellingen, trustkantoren en institutionele beleggers in hun contacten met banken en vermogensbeheerders. De basis vormt een unieke analysetool die prestaties, het daarmee gepaard gaande risico en de impact van de kosten in beeld brengt.

Op onafhankelijke wijze biedt De Weygerbergen aldus professionele kennis aan haar relaties, die op deze manier een volwaardige gesprekspartner zijn voor de bank of vermogensbeheerder.

De betrokkenheid geldt bij het maken van kwaliteitsafspraken en het juridisch vastleggen ervan, al dan niet in de vorm van een beleggingsstatuut. Tevens wordt vooraf gecontroleerd of door bank of beheerder voorgestelde beleggingen passen in het kader van de gemaakte afspraken. Achteraf geschiedt

performancemeting en risicoanalyse. De relatie wordt ondersteund in de gesprekken met bank en beheerder. De Weygerbergen zorgt voor de schriftelijke vastlegging van de uitkomsten en controleert de juiste opvolging.

Bij dit alles staat het belang van de relatie centraal. Het verdienmodel van De Weygerbergen is gebaseerd op betaling door de relatie voor de geleverde diensten. Betalingen door derden zijn uitgesloten en sinds de oprichting van De Weygerbergen ook altijd uitgesloten geweest.

Daarnaast is door een scherpe afbakening tussen enerzijds de rol van bank en beheerder (adviseren, beheren, informeren en uitvoeren) en anderzijds de rol van De Weygerbergen (onderzoeken, toetsen, bewaken, meten, vergelijken en rapporteren) de relatie verzekerd van de onafhankelijkheid van De Weygerbergen.

Spaarders als preferente schuldeisers



Als het op een faillissement aankomt, kennen ondernemingen een voor ieder gelijke wet- en regelgeving. De vraag is echter of men met deze benadering voldoende oog heeft voor specifieke bedrijfsstructuren.

Om deze reden lijkt het aangewezen om banken in geval van continuïteitsproblemen anders te behandelen dan andere bedrijfstakken. Los van allerlei regels inzake preferentie en onderpanden, zijn in de huidige situatie als allereerste de aandeelhouders de dupe. Daarna komen de houders van achtergestelde obligaties en tenslotte alle overige schuldeisers. Tot deze laatste categorie behoren de houders van obligaties van banken én de spaarders.

Het idee is om bij banken obligatiehouders en spaarders als overige schuldeisers niet over één kam te scheren. De houders van bankobligaties zouden in deze visie eerst door de curator moeten worden aangesproken, en daarna pas de spaarders.

De aparte benadering kent als basis het verdienmodel van banken, dat vooral is gebaseerd op het aantrekken en uitlenen van gelden. In het streven van de banken

naar voortdurend concurrerende prijsstelling en maximalisering van het rendement op het eigen vermogen wordt door het bankwezen, in verhouding veel meer dan in andere bedrijfstakken, 'vreemd' vermogen aangetrokken van obligatiehouders en vooral ook van spaarders. De toezichthouders op het bankwezen hebben dit onderkend en er zijn al lang regels dat het eigen vermogen (de solvabiliteit) moet voldoen aan minimum eisen. Door de bankencrisis zijn deze eisen nog verzwakt. Dat komt omdat veel banken, ondanks de solvabiliteitsrichtlijnen, niet bestand bleken tegen zo'n crisis. Dat is mede het gevolg van de onderschatting van de (markt-)risico's bij specifieke activiteiten. Toch blijft het eigen vermogen in vergelijking met andere bedrijfstakken beperkt. Banken zijn daardoor extra kwetsbaar in onrustige tijden.

Zonder overheidssteun zouden tijdens de laatste financiële crisis veel banken failliet zijn gegaan. De

jaren nadien zijn vooral gebruikt om de balansen te versterken en de bedrijfstak weer gezond te maken. Desondanks zorgde de Portugese bank Espirito Santo in het afgelopen jaar weer voor problemen en blijkt het financiële systeem nog altijd broos.

Het idee om in het geval van een faillissement anders met banken om te gaan biedt meerdere voordelen. Obligatiehouders zijn zich, veelal als professionele belegger, meer dan spaarders bewust van het risico dat beleggen met zich meebrengt. De rentevergoeding op bankobligaties ligt ook hoger dan die op spaartegoeden, wat een rechtvaardiging is voor het lopen van extra risico. De perceptie van spaarders is ook anders. Een spaarder gaat er immers primair van uit dat middelen veilig worden gestald (eigen aan sparen) en niet van het feit dat men eigenlijk geld aan een bank uitleent. Heel belangrijk is ook dat het depositogarantiestelsel, van toepassing op spaargelden, in het geval van een onderscheid minder snel behoeft te worden toegepast. Bij het depositogarantiestelsel draaien immers de andere banken op voor de verliezen, wat voor een domino-effect kan zorgen als een grote bank in de problemen zit.

Ongetwijfeld zullen er ook nadelen zijn als banken anders worden behandeld bij een faillissement. Bovenstaand idee zou echter in overweging kunnen worden genomen en de voor- en nadelen zijn daarin te betrekken. Duidelijk is dat de huidige regels minder passen bij het karakter van het bankwezen en de positie van spaarders daarbij. Aparte solvabiliteitsregels zijn al van toepassing, laat dit ook leiden tot een andere aanpak bij continuïteitsproblemen. Een benadering van spaarders als preferente schuldeisers kan veel moeilijkheden voorkomen.

Auteurs van dit artikel zijn Geert Berben en Jan Verhoeven. Geert Berben vervulde diverse directietaken bij Van Lanschot Bankiers en binnen de Rabo-organisatie en Jan Verhoeven is momenteel algemeen directeur van De Weygerbergen.



Emile van Dun



COLUMN HYPEGIAPHOBIA

De financiële sector bleek ernstig ziek. Ongeneeslijk? De 'deskundigen' hadden de oplossing voor het probleem snel gevonden. Het 'medicijn' tegen deze ziekte was meer regelgeving en intensief toezicht op naleving. Geïnspireerd door Europese richtlijnen daalde een stortvloed van regeltjes neer over de sector en een groot leger van controleurs werd opgetuigd in de strijd tegen de banken. De kosten werden afgewenteld op de sector, die ze op haar beurt doorberekende aan de klanten. Bankiers moeten plechtig beloven of zelfs de eed afleggen dat ze zich voortaan netjes zullen gedragen.

Iedereen blij en gelukkig, Nederland is gered en we kunnen weer rustig slapen. Echter, de uitwerking van de nieuwe regelgeving komt in de praktijk vooral neer op vragenlijstjes, rapportjes, afvinkstaatjes en boterbriefjes. Makkelijk voor de controlerende instanties: immers als de lijstjes zijn ingevuld, geparafeerd en op de juiste plaats in het dossier zitten, dan zijn formaliteiten in orde en is aan de verplichtingen voldaan.

Lag de oorzaak van het probleem niet vooral bij fatsoen en omgaan met verantwoordelijkheden? En lossen de gekozen oplossingen dit probleem op? Mijn ervaring is dat meer regels en toezicht nauwelijks bijdragen aan de intrinsieke motivatie voor fatsoen en verantwoordelijkheid bij individuele bankmedewerkers. Integendeel, het 'medicijn' kent een ernstige bijwerking: Hypegiaphobia.

In de regelgeving staat geen woord Grieks, maar de naam van deze bijwerking komt daar wel vandaan en betekent angst (phobia) voor het nemen van verantwoordelijkheid (hypegia).

Het toezicht werkt kostenverhogend en het risico is groot dat de bank(medewerker), uit angst voor sancties, wegkruipt in de comfortzone. Het nauwgezet opvolgen van de regeltjes biedt de bank(medewerker) immers comfort en juridische zekerheid.

Schiet de huidige regelgeving haar doel niet voorbij door ongewenste effecten zoals cultuur van angst, verminderde ondernemingszin, extreme standaardisering en toenemende jurisdisering? Wat voor invloed heeft dit alles op de inhoudelijke kwaliteit van de dienstverlening?

... wordt vervolgd.

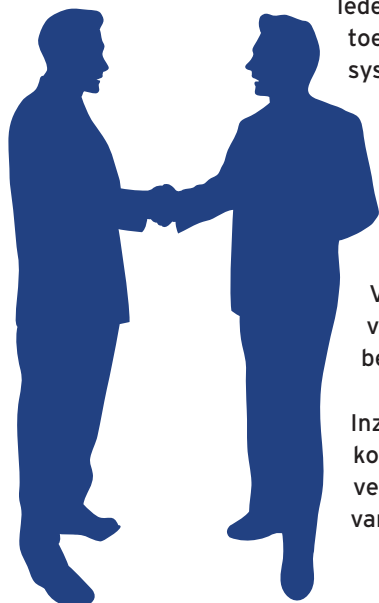
NRC

Op zaterdag 17 januari verscheen in de NRC een artikel met als titel "Hulp bij beleggen moet wel bij je passen". Het is opgebouwd met het vermelden van ervaringen van meerdere vermogensbeheerders. In een kader, dat bij het artikel is geplaatst, wordt naast anderen ook de naam van De Weygerbergen genoemd. De suggestie is hierbij gewekt, dat deze partijen zich in het verleden hebben laten betalen voor het aanbrengen van relaties bij banken en vermogensbeheerders.

In het geval van De Weygerbergen is dit pertinent onjuist. Daar het een aantasting betreft van zowel onze goede naam als van één van de kernwaarden van onze dienstverlening, hebben wij de NRC om een rectificatie verzocht. Voor de inhoud van ons schrijven aan de krant verwijzen wij u naar onze website.

MANTELOVEREENKOMST MET LEDEN KONFERENTIE NEDERLANDSE RELIGIEUZEN

Religieuze instituten in Nederland hebben zich verenigd in de Conferentie Nederlandse Religieuzen (KNR). De KNR is het overkoepelend orgaan van (bijna) alle religieuze instituten in Nederland. Het bureau KNR verleent beleidsadviserende en ondersteunende diensten aan het Algemeen en Dagelijks Bestuur KNR. Ook qua financieel beleid wordt ondersteuning geboden aan religieuze instituten en worden mede mantelovereenkomsten gesloten om gebruik te maken van de voordelen om als collectief op te treden.



De Weygerbergen is bijzonder trots op het feit dat zij de eerste dienstverlener op het gebied van performance-meting en vermogensbegeleiding is, die onlangs een mantelovereenkomst

heeft gesloten met KNR. De leden van KNR hebben toegang tot de kennis, systemen en databestanden van De Weygerbergen, teneinde op professionele wijze om te gaan met banken en vermogensbeheerders. Veelal is dit op basis van een (te maken) beleggingsstatuut.

Inzage in de overeenkomst kan worden verkregen via het bureau van KNR.

LinkedIn groep met interessant nieuws

Ook De Weygerbergen wordt actief op LinkedIn. In de groep "De Weygerbergen" treft u voor beleggers interessante artikelen en nieuwsitems.

Indien u een LinkedIn account heeft kunt u zich voor de groep aanmelden door gebruik te maken van de zoekfunctie in LinkedIn. Zoek dan op De Weygerbergen. Ook kunt u een mail sturen aan geert.broekgaarden@weygerbergen.com. Wij verzorgen dan voor u de aanmelding.

Wij hopen u snel te mogen verwelkomen in onze LinkedIn groep!

STOP MET MENSEN TE MOTIVEREN

Winnen is een keuze

'Als ik vertel dat ik een teamplayer ben, vertel ik niets nieuws denk ik. Eentje met een winnaarsmentaliteit bovendien.'

Zo schetst oud-keeper Hans van Breukelen zichzelf. Hij heeft aan den lijve ondervonden dat het voetbalbedrijf een harde, maar ook fantastische leerschool is. Het heeft hem gebracht waar hij nu staat: in zijn nieuwe rol als commissaris bij PSV voelt hij zich als een vis in het water. Ook heeft Van Breukelen een boek over winnen geschreven en geeft hij lezingen en workshops binnen bedrijven en organisaties. 'Want ondernemen is topsport bedrijven. Zo heb ik ook een keer een lezing gegeven voor relaties van De Weygerbergen en ik vind het leuk dat ik nu in dit nieuwe relatiemagazine 'Vermogen' mijn visie en ideeën over succesvolle teams voor het voetlicht mag brengen.'

Bevlogen

'De basis van een goed team, start bij de juiste stemming van individuen en de sfeer binnen het bedrijf. Immers, als mensen goed in hun vel zitten, zullen zij beter presteren. De kunst is om mensen te laten excelleren binnen het team. Een andere voorwaarde is, dat er een duidelijke focus is om doelen te halen en tenslotte zullen medewerkers bereid moeten zijn om het voor en met elkaar te doen. TOP staat bij mij voor Talent - Opofferingsgezindheid en Prestatiedrang. Wanneer

ondernemers mij vragen om hun team te komen motiveren dan roep ik meteen "stop daar mee", dat werkt niet, dat is motieven bedenken voor iemand anders. En hoe lang hou je dat zelf vol? Zorg dat jouw mensen goed in hun vel zitten, zich betrokken voelen. Bevlogen raken in wat ze doen. Inspireer en dan motiveren ze zichzelf en elkaar.

'Hoe je dat doet? Vrij simpel! Geef als leiding duidelijk de richting en de doelen aan. Bespreek dit met je team en laat de inrichting van het traject aan de teamleden zelf over. Er is altijd een persoonlijk belang en een algemeen belang. Het persoonlijk belang gaat altijd voor het teambelang, want ieder mens zal in principe voor zichzelf werken. Ook al beweren velen anders. Dus wil je iemand in beweging krijgen, dan zal hij of zij het gevoel moeten krijgen dat ie er zelf beter van wordt. Leidinggeven is een kunst.'

Wat is de grootste fout die vaak wordt gemaakt?

'Sommige leidinggevendenden willen hun medewerkers veranderen. Bestudeer het woord eens een keer: Ver - Anderen: met andere woorden "het is ver en voor anderen, dus niet voor mij!"Mensen willen best veranderen, maar willen niet veranderd worden. Betrek hen en laat ze met oplossingen komen. Zorg dat het persoonlijk belang het totaal belang dient. Samen winnen is een keuze. Zorg dat iedereen zelf de sleutel van het succes in eigen hand heeft. Niets is leuker dan het maximale uit jezelf halen en dat plezier met anderen delen.'

'Zo werk ik ook samen met Geert Broekgaarden en Jan Verhoeven van De Weygerbergen. Samen vormen we een financieel team rondom mijn beleggingen. In onze samenwerking is een belangrijk element het toevoegen van professionele kennis. Ze werken veilig, zijn onafhankelijk, zijn bevlogen in wat ze doen met een maximale inzet. En dat gevoel, dat belangrijke mentale aspect, bepaalt mijn keuzes en geeft bij mij uiteindelijke altijd de doorslag!'

***'Betrokken en
bevlogen medewerkers
maken het verschil'***



Hans van Breukelen (1956)
Commissaris bij PSV

Wij kennen Hans van Breukelen als de keeper, die in 1988 in de finale van het Europese Kampioenschap voetbal de penalty stopte van de toen nog bestaande USSR. Alle ervaringen die hij opdeed in de voetbalwereld, gebruikt hij tijdens workshops en lezingen. Deze geeft hij binnen bedrijven en organisaties. Want topsport is vergelijkbaar met ondernemen. In zijn boek 'Winnen' schrijft Hans van Breukelen over mentale vaardigheden en geeft hij praktische tips om je te ontwikkelen. Het gaat om passie, overtuiging, regels, vitaliteit, strategie, bruggen bouwen en communicatie. Een praktische leidraad voor iedereen die een optimale prestatie wil leveren. 'Winnen' is tot stand gekomen dankzij de steun van vele voetbalhelden. Hun inbreng wordt afgewisseld met topsportvoorbeelden en ervaringen die Van Breukelen zelf opdeed.

Boek 'Winnen'
ISBN 9789020410846

Familiebedrijven kennen hun eigen dynamiek en complexiteit

Dat wordt wel
eens onderschat



**Dr. Maarten van de
Kimmenade (1944)
Grootaandeelhouder
Kimmenade Groep**

Dr. Maarten van de Kimmenade nam -na het plotselinge overlijden van zijn vader- op 24 jarige leeftijd het familiebedrijf over. Het bedrijf -opgericht in 1905- biedt duurzame oplossingen voor het 100% waterproof afdichten van gebouwen en betonconstructies en groeide uit tot een internationale onderneming met 140 medewerkers. Maar op 44 jarige leeftijd gooide hij het roer om: verkocht zijn bedrijf en ging psychologie studeren aan de Universiteit van Tilburg. Van de Kimmenade promoveerde in 2003 op het onderwerp "Verkoop van een familiebedrijf, de psychologische aspecten". Sinds 2013 is hij weer grootaandeelhouder van zijn oude bedrijf Kimmenade Groep. Hij is oprichter van de FBA Groep (Familiebedrijven Adviesgroep) Zijn kinderen en stiefkinderen zijn actief betrokken bij de bedrijfsactiviteiten.

*Verkoop van een familiebedrijf,
psychologische aspecten*
ISBN 90-807379-5-x NUR 683

'Toen mijn moeder plotseling jong weduwe werd, zat ik bij de marine en had het bedrijf geen opvolging. Ik ben er ingestapt op voorwaarde dat ik eerst een half jaar naar Amerika kon gaan, want ik wilde iets van de wereld zien en me ontwikkelen,' begint Maarten van de Kimmenade ons gesprek. Dat bleek een goede stap. 'Ik ben bewust bij allerlei bedrijven binnengestapt, daar heb ik veel geleerd en ik deed meteen een interessant netwerk op. Dat werd levensles nummer één; iedere succesvolle ondernemer moet zaken dicht bij zichzelf zoeken. Want succes is geen formule, maar juist het volgen van je eigen richting en capaciteiten. Natuurlijk is ondernemen ook de kansen pakken die op je pad komen. Want door een relatie uit de VS kwam ik in contact met een Zwitser en een nieuwe Tsjechische vinding voor afdichtingoplossingen: een fantastisch kans, het juiste product op het juiste moment.'

Maarten van de Kimmenade zette hiervoor een nieuw bedrijf op. 'Ik voelde aan dat ik een nieuw product niet binnen ons traditionele bedrijf moest inbrengen. Dit product was niet alleen uitvoerend, maar ook verkoop gericht. Dat bleek de juiste keuze en leverde meteen

weer een belangrijke levensles op: kun je je niet onderscheiden met een bestaande organisatie, zoek dan naar oplossingen ...stap voor stap en laat je niet gek maken door een veelheid aan problemen. Want die ben ik natuurlijk in alle soorten en maten tegengekomen.' Ondernemen bestaat volgens Van de Kimmenade dan ook niet voor niets uit de Vier D's : Denken - Durven - Doen en Doorzetten.

'Ondernemen is Vier D's : Denken, Durven, Doen en Doorzetten'

Waarom dan stoppen?

'Na 20 jaar bouwen en hard werken ben ik bewust gaan zoeken naar een koper. Want ik worstelde met de vraag "Wil ik dit blijven doen. Wat voegt het voor mij persoonlijk toe?" Opvolging door mijn dochters lag nog in de verre toekomst. En financiële onafhankelijkheid geeft ook de mogelijkheid om andere interessante dingen te doen. De keuze voor de opleiding organisatiepsychologie was snel gemaakt. Want het is altijd mijn kracht geweest de juiste mensen op de juiste plaats te krijgen. Maar daaraan vooraf ging een interessante en leerzame periode van bedrijfsverkoop en het 'loslaten'.

Maarten van de Kimmenade kende het klappen van de zweep dus, en koos na zijn afstuderen als onderwerp voor zijn promotieonderzoek "Verkoop van een familiebedrijf, de psychologische aspecten". Hieruit is een heel toegankelijk boek voortgekomen dat veel families van dienst kan zijn ter oriëntatie op verkoop. 'Heel natuurlijk is daar FBA (Familiebedrijven Adviesgroep) door ontstaan. De jonge garde doet de dagelijkse gang van zaken en ik help ondernemers in familiebedrijven bij het realiseren van hun doelen. Want de complexiteit en dynamiek is anders in een familiebedrijf, dat wordt wel eens onderschat. En bij een overname kan veel misgaan. Ik ken deze valkuilen omdat ik voor mijn onderzoek honderden ondernemers, kopers en werknemers heb gesproken. De psychologische aspecten zijn van doorslaggevend belang; het psychologisch eigenaarschap van een bedrijf.'

'Mijn laatste ervaring die ik graag wil delen met de relaties van De Weygerbergen is: Focus op je eigen capaciteiten en selecteer aanvullende expertise om je heen voor alle zaken waar je zelf geen of te weinig verstand van hebt. Dat deed ik bij de bedrijfsverkoop en doe ik ook bij het beheer van mijn vermogen. Zeker in deze tijden is het belangrijk om financiële afspraken en performance onafhankelijk te (laten) monitoren.'



Patrick Lambrechts:

“Wat met de opbrengst als het bedrijf is verkocht?”

Op initiatief van Bol Adviseurs heeft De Weygerbergen de familie Dekkers* in haar relatiekring mogen verwelkomen. Na de verkoop van hun bedrijf ging het in eerste instantie om een beauty contest. Het betreft een fase waarin verschillende banken en vermogensbeheerders een voorstel uitbrengen over hun aanpak en dienstverlening op het vlak van beleggingen. Het voorstel wordt beoordeeld en in gesprekken presenteren de partijen zich aan de familie. Na het maken van een keuze sluit de familie met enkele van hen een overeenkomst. Vervolgens start de doorlopende dienstverlening met performancemeting en risico analyse. De gesprekken met de banken en de beheerders worden samen met de familie gehouden.

De verkoop van het bedrijf

De verkoop van een familiebedrijf vergt een lange voorbereiding. Zo ook bij het bedrijf van Kees en Martha Dekkers. Hun bedrijf, de ABC Group, is jaren geleden gestart met de eerste zonnepanelen. Wat kleinschalig begon, is op het moment van verkoop uitgegroeid tot een internationaal opererende onderneming met in totaal 180 werknemers. De verkoop wordt begeleid door Bol Adviseurs, een sterke regionale speler die reeds jarenlang op juridisch en fiscaal vlak de familie en het bedrijf bijstaat. De betrokkenen namens Bol zijn dan ook de vertrouwenspersonen van de familie.

De verkoop kent in de voorbereiding een aantal facetten. Cruciaal daarbij zijn de wensen van de familie zelf. Bij de Dekkers' bestond de keuze tussen overdracht aan de twee kinderen of een overname door een externe partij. Het liefst was het geesteskind overgedragen aan de kinderen, maar die waren qua leeftijd nog niet zo ver. Het heeft ook alles te maken met een andere belangrijke wens. Het betreft het respect voor de positie van de werknemers en andere stakeholders, zonder wie het bedrijf nooit was geworden wat het nu is. Uiteindelijk is de onderneming verkocht aan een combinatie van een externe partij en de twee zittende leden van het management.

De toegevoegde waarde van de adviseur

De fiscale begeleiding is geruime tijd in handen van Frans Tijssen en Patrick Lambrechts, beiden partner van Bol Adviseurs. Niet alleen is met hen van gedachten gewisseld over de te maken keuzes, ook op fiscaal vlak heeft Bol al jaren rekening gehouden met de mogelijke verkoop. In december 2011, anderhalf jaar voor de daadwerkelijke overdracht, nam Frans Tijssen contact op met De Weygerbergen om het traject na de verkoop invulling te geven. Dat leidde begin 2012 tot een eerste kennismaking met de familie Dekkers. Daar de familie geporteerd was van de aanpak, nam ten tijde van de overname in juni 2013 Patrick Lambrechts het initiatief tot een daadwerkelijke opdracht voor De Weygerbergen.

“Het is onze zorg dat na het verkrijgen van de verkoopopbrengst ook het kapitaal optimaal wordt weggezet. Het beleggingsbeleid dient een goede vorm te krijgen. We kunnen het fiscaal wel optimaliseren, echter in de uitwerking kan van alles mis gaan. Onze keuze is gevallen op De Weygerbergen, omdat we die als vermogensbegeleider al langer kennen en we voor gezamenlijke relaties tot ieders volle tevredenheid samenwerken. In de uitvoering is het belangrijk dat partijen elkaar verstaan.”

Familie- en beleggingsstatuut

De start die De Weygerbergen maakte, komt neer op het in kaart brengen van wensen van de familie en mogelijkheden op het vlak van de beleggingen. Handig daarbij was het financiële plan uitgewerkt door Bol. Een en ander werd samengebracht in een beleggingsstatuut. Dat laat banken en beheerders precies weten wat bij het beheren van het vermogen wel en niet van hen wordt verwacht.

“Het beleggingsstatuut past precies in onze benadering. Feitelijk is het een uitwerking als onderdeel van een familiestatuuut, dat veel verder gaat dan de beleggingen. Het beleggingsstatuut voorkomt dat het vermogen in standaardoplossingen valt. Met dit statuut biedt De Weygerbergen de garantie van maatwerk, toegespitst op enerzijds de wensen en anderzijds de fiscale omgeving.”

Beauty contest

Met het beleggingsstatuut in de hand is bij meerdere banken en vermogensbeheerders een beauty contest gehouden. De onderhandelingen zijn niet alleen gebeurd op basis van prijs, maar ook op die van inhoud. Dat leidt per bank of beheerder tot de vraag of deze kan voldoen aan de specifieke bepalingen opgenomen in het statuut. Nadat begin 2014 het vermogen daadwerkelijk is belegd, zijn de controle op het naleven van de afspraken en de daarmee gepaard gaande kosten wezenlijke aandachtspunten en wordt het resultaat getoetst aan een op maat gemaakte benchmark. Verder zijn er indicatoren, die het beleggingsrisico in de gaten houden.

“Voor mij is het belangrijk dat de familie tevreden is en dat De Weygerbergen toeziet op het plan dat initieel door ons is gemaakt in het kader van een groter geheel. Bol wordt door De Weygerbergen volledig op de hoogte gehouden van de ontwikkelingen, hetgeen ons in staat stelt onze rol richting de familie mede in het licht van de overige aspecten optimaal te vervullen.”

Ondernemersbloed

De familie wordt op deze wijze op een professionele manier gesteund en is zo een volwaardige gesprekspartner voor de financiële dienstverleners. Ze richt zich op andere zaken, zoals het rechtstreeks investeren in projecten en bedrijven. Het ondernemersbloed blijft opborrelen en vindt zijn weg in het verwezenlijken van vele interessante ideeën.

Bol Adviseurs

Bol Adviseurs heeft hoofdvestigingen in Boxmeer, Nijmegen, Schijndel en Venray. Daarnaast kent de onderneming voor de internationale activiteiten een vestiging te Amsterdam. Als adviseur is men actief op de gebieden Accountancy, Fiscaliteit, HRM en Juridische Zaken. Bij Bol werken 150 mensen.

Patrick Lambrechts (1979) is sinds 2005 werkzaam op de algemene fiscale afdeling bij Bol Adviseurs. Sinds 2014 is hij als partner aan het bedrijf verbonden en medeverantwoordelijk voor de aansturing van de fiscale afdeling en de door hem opgezette Family Desk. Zijn passie ligt bij het oplossen van vraagstukken, waarbij zakelijk en privé elkaar raken.

Bovenstaande aanpak heeft intussen geleid tot een gezamenlijke bijdrage aan het door Kluwer uitgegeven Vakblad Financiële Planning inzake het gebruik van de Vrijgestelde Beleggingsinstelling (VBI) bij het structureren van vermogen. Het artikel is te vinden op de websites van beide betrokken ondernemingen: www.boladviseurs.nl en www.weygerbergen.com

** Zowel de naam van de familie, de voornamen van de familieleden, de bedrijfsnaam en de bedrijfsactiviteit zijn veranderd.*

Samenwerking met Morningstar, erkend ratingbureau

Om een goede analyse te maken van een beleggingsportefeuille zijn meerdere zaken van belang. Op de eerste plaats geldt natuurlijk dat die afspraken worden gemaakt die bij de belegger passen. Een goede juridische vastlegging geldt vervolgens voor het mandaat van de bank en de vermogensbeheerder. Deze dienstverleners doen hun best om juist u als klant te krijgen. Dat doen ze onder andere door te onderstrepen dat het vermogen bij hen in goede handen is. Het is de vraag of dit inderdaad zo is.

Een antwoord hierop is te geven door de prestatie te meten. En niet alleen dat. Ook met hoeveel risico het bereiken hiervan gepaard gaat en in hoeverre kosten van invloed zijn. Om dit goed te doen beschikt De Weygerbergen over een geavanceerde analysetool, die tevens verschillende betrokken banken met elkaar vergelijkt en een totaal geeft van al uw beleggingen in effecten.

Een nadere analyse wordt gevonden in een databank van beleggingsfondsen en trackers. Hierin zitten een kleine 1000 fondsen/trackers, die worden getoetst op criteria als onder meer de toegevoegde waarde ten opzichte van de index, de kosten, het risico en het aantal sterren dat erkend ratingbureau Morningstar hen verleent. Morningstar voedt ook de databank, dit op maandelijks

basis. Per ultimo 2014 zijn er slechts 16 fondsen/trackers die aan alle voorwaarden voldoen. Deze zijn weergegeven in de tabel.

Belangrijk is dat de bank u adviseert. Om zomaar fondsen in portefeuille te nemen, gaat voorbij aan het feit of

deze ook bij u passen en of u de juiste wettelijke en fiscale versies kiest. Voorts geldt dat de cijfers gebaseerd zijn op het verleden en zoals altijd wordt gezegd: "Het verleden biedt geen garantie voor de toekomst". Het kan echter wel een hele goede indicatie geven.

Aandelen Europa	ISIN
BlackRock Global Funds - European Special Situations Fund D2 EUR	LU0252965834
JOHCM European Select Val EUR B Inc	IE0032904116
JPMorgan Funds - Europe Equity Plus C (acc) - EUR	LU0289214545
The Jupiter Global Fund - Jupiter European Growth Class L EUR Acc	LU0260085492
MFS® Meridian Funds - European Research Fund Class A1 EUR	LU0094557527
Aandelen Noord Amerika	ISIN
PowerShares QQQ	US73935A1043
Vanguard US Opportunities Inv USD	IE00B03HCW31
Aandelen Emerging Markets	ISIN
Aberdeen Global - Emerging Markets Smaller Companies Fund A2	LU0278937759
Fidelity Funds - Emerging Europe, Middle East & Africa Fund A-Acc-EUR	LU0303816705
Genesis Emerging Markets Fund Ltd	GG00B4L0PD47
Goldman Sachs N-11 Equity Portfolio Other Currency Acc	LU0385344592
RAM (Lux) Systematic Funds - Emerging Markets Equities B	LU0160155395
WisdomTree Emerging Markets SmallCap Dividend Fund	US97717W2816
Aandelen Wereldwijd	ISIN
iShares Core MSCI World UCITS ETF	IE00B4L5Y983
MFS® Meridian Global Concentrated A1 EUR Acc	LU0219418919
Commodities	ISIN
Market Vectors® Agribusiness ETF	US57060U6055

COLOFON

Vermogen is het relatiemagazine van De Weygerbergen. Het wordt twee maal per jaar gratis verspreid in haar relatiernetwerk.

Redactie

Jan Verhoeven, Geert Berben, Emile van Dun, Berna Trommelen
Projectcoördinatie
BTC / Berna Trommelen Communicatie

Fotografie

Studio PG Breda
Ontwerp en Vormgeving
Studiodelt i.s.m. BTC
Druk
Drukkerij Groels

© De Weygerbergen 2015



de Weygerbergen

Vermogensbegeleiding | Performancemeting

Croy 9M, 5653 LC Eindhoven
Postbus 8752, 5605 LT Eindhoven
Tel + 31 (0)40 291 19 10
info@weygerbergen.com
www.weygerbergen.com