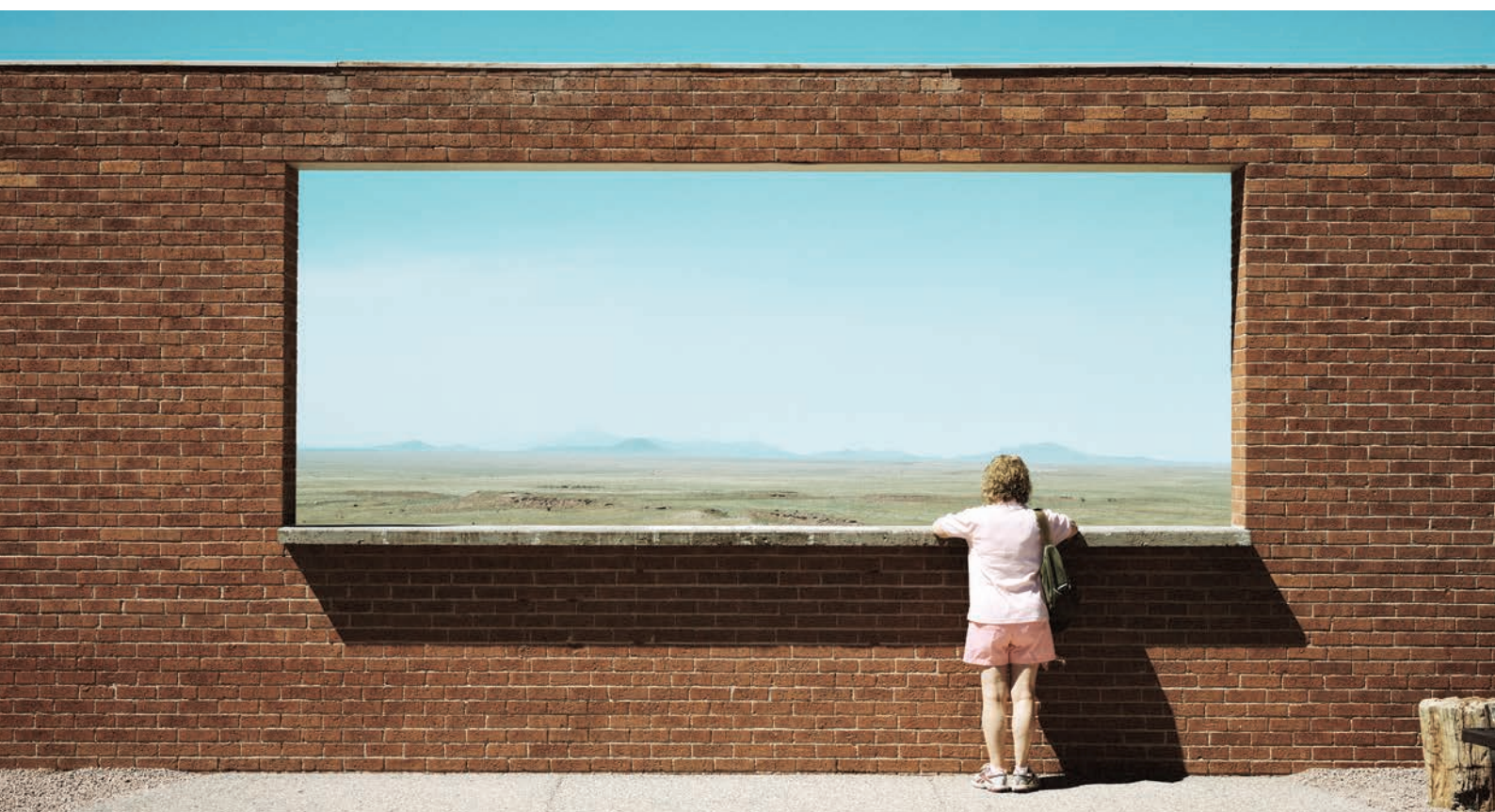


Wealth Review

Vastgoed in Frankrijk: alles over aankopen en overdragen	27
Bayes Impact: nieuwe laureaat van Degroof Petercam Foundation	44
Coronacrisis voelbaar tot in de kunstgalerijen?	48



Klaar voor Nieuwe tijden

De coronacrisis die we meemaken is ongezien. Toch zijn we dichterbij u dan ooit tevoren. Onze financiële basis is daarnaast kerngezond en zowel ons **bedrijfsmodel** als onze **expertise** blijven hun deugdelijkheid bewijzen en vormen een uitstekende basis voor de toekomst. Niets zal nog hetzelfde zijn na de coronacrisis, maar we zijn er klaar voor.

Via individueel ondernemerschap en een sterke groepsgeest zijn we uitgegroeid tot een voor-aanstaande speler die echter nog altijd de cliënt centraal stelt. Met een mix van buikgevoel en vakkennis hebben we de krijtlijnen uitgetekend van onze toekomst. Om onze ambitie waar te maken zetten we alle zeilen bij. Zo weerspiegelt de opening van nieuwe kantoren in Wemmel en Brussel onze intentie om commercieel nog slagvaardiger uit de hoek te komen. Met de hulp van Steve De Meester die we graag verwelkomen als nieuw hoofd van Private Banking, zullen we daar beslist in slagen. Lees zeker zijn interview dat u in deze editie terugvindt.



Bruno Colmant
CEO

Ook financieel staan we sterk: Degroef Petercam is een goed gekapitaliseerde bank met een robuuste balans. Onze LCR (Liquidity Coverage Ratio) bedraagt 308%, wat ruim drie keer hoger is dan de minimumvereiste (100%) van de Europese Centrale Bank. Daarnaast is onze CET1 - onze kernkapitaalratio - met 19,5% aanzienlijk hoger dan het wettelijke minimum. De Groep beschikt voorts over een degelijke kapitaalstructuur: het balanstotaal overschrijdt 8 miljard euro, waarvan 5 miljard euro uiterst liquide activa vertegenwoordigen. Die sterke financiële positie is een logisch gevolg van ons voorzichtige beheer in de Groep en onze activiteiten. En een solide basis voor de toekomst.

Een grote troef is daarnaast onze **wendbaarheid**: we zijn dichterbij u dan ooit tevoren, zelfs vanop afstand. We staan voortdurend in contact met u en ondanks de coronacrisis verlopen onze activiteiten volledig normaal. We blijven aanzienlijk investeren in digitale tools. Denk maar aan ons online platform My Degroef Petercam waarmee u uw portefeuille kunt raadplegen, en aan onze pushberichten en onze webinars. We stellen ook graag onze nieuwe blog aan u voor. Uw beleving als gebruiker was bepalend voor het design ervan. Alle artikels zijn voortaan per thema gerangschikt zodat u nog sneller de informatie vindt die u zoekt.

De ongeziene gezondheids crisis toont aan dat wij met onze kernwaarden het verschil maken: synergieën binnen onze groep, **doorzettingsvermogen, onafhankelijkheid en stabiliteit**. Al 150 jaar blijven wij trouw aan onze missie: **actief zorg dragen voor uw vermogen**.

Dank u voor uw vertrouwen.

VOORWOORD

Klaar voor Nieuwe tijden 3

Bruno Colmant

MACRO-ECONOMIE

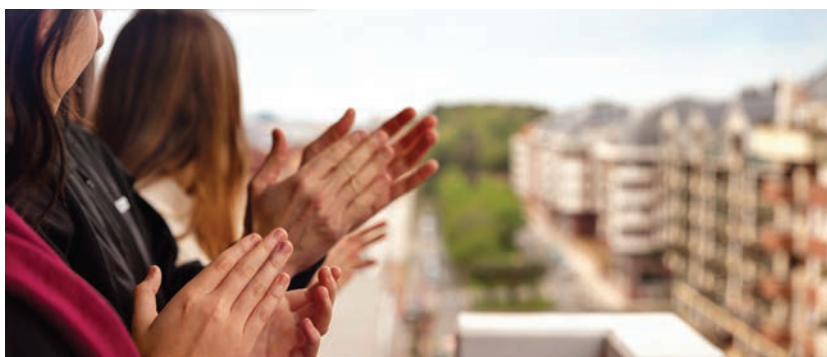
Vijf macro-economische vragen over de coronacrisis 6

Hans Bevers

UW BEHEER

Coronapandemie: Niet allemaal slecht nieuws 10

Céline Boulenger



Centrale banken en regeringen pakken samen de gezondheidscrisis aan 14

Jérôme van der Bruggen



Distributiewetten sleutel tot succes in digitale wereld 18

Elisabeth Nève de Mévergnies

100.000 miljard euro aan ESG-beleggingen 22

Kris Organe



OVERDRACHT & FISCALITEIT

Vastgoed in Frankrijk: alles over aankopen en overdragen 26

Jérémy Gackière

Family office..... 34

Michel Van Meerbeek

Aertssen, een familiaal succesverhaal. 38

Marc Vankeirsbilck

Bayes Impact, laureaat van Degroef Petercam Foundation44

Silvia Steisel



Coronacrisis voelbaar tot in de kunstgalerijen? 48

Hubert d'Ursel



Nieuwtjes 52

De informatie in dit document is louter informatief. Deze publicatie verstrekt geen beleggingsadviezen, en vormt noch een aanbod noch een aanbeveling om financiële instrumenten te kopen of te verkopen. Hebt u interesse voor een bepaald product, bespreek dan met uw private banker of het voldoet aan uw risicoprofiel.

Prestaties uit het verleden bieden geen garantie voor het toekomstige rendement. Alle gegevens en commentaren weerspiegelen de toestand op datum van publicatie. Ze kunnen derhalve op elk ogenblik worden gewijzigd zonder voorafgaande kennisgeving. Het document is eigendom van Bank Degroef Petercam en mag in geen geval worden gekopieerd, gepubliceerd of verdeeld zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bank Degroef Petercam.

Algemene coördinatie: Charlotte Labrique
Verantwoordelijke uitgever: Charlotte Labrique
Wettelijk adres: Bank Degroef Petercam nv,
Nijverheidsstraat 44, 1040 Brussel
BTW: BE 0403 212 172 (RPR Brussel) -
FSMA 040460 A
Redactie afgerond in juni 2020
Vanaf begin juli is de digitale versie van dit magazine beschikbaar in de nieuwe rubriek op de blog:
blog.degroofpetercam.com

Vijf
macro-economische
vragen over
de coronacrisis



De coronacrisis luidde een ongekende fase van onzekerheid in en doet vele vragen rijzen over het toekomstige verloop van de economische activiteit. Hoofdeconoom Hans Bevers zoomt kort in op vijf belangrijke macro-economische vragen.



Hans Bevers
Chief Economist

1 MET WELK SOORT ECONOMISCHE CRISIS HEBBEN WE TE MAKEN?

De economische crisis die voortkomt uit de coronacrisis is atypisch. We hebben te maken met zowel een negatieve aanbodschock als een negatieve vraagschock. In de loop van het eerste kwartaal - vanaf midden maart in Europa en Amerika en al sinds januari in China - werden bewust delen van de economie en de samenleving op slot gedaan om de verspreiding van het virus in te dijken. Daarbovenop kwamen nog een financiële schok en een vertrouwensschok. De situatie is duidelijk anders dan tijdens de Grote Recessie van 2008-09 of de Grote Depressie van de jaren dertig in de vorige eeuw. Toen ging de economie kopje onder als gevolg van de risico's die zich over de jaren heen hadden opgestapeld in het financiële systeem zelf. Nu komt de schok van een virus. Het gevolg is dat de economie in de meeste landen een ongekend diepe duik neemt. Voor de meest consumentgerichte sectoren zoals het toerisme, de detailhandel, de horeca en de amusementssector komt de klap extra hard aan.

Deze crisis kenmerkt zich ook door haar mondiale en uiterst onzekere karakter. Pandemieën houden zich niet aan grenzen en het gedrag van het virus blijft hoogst onvoorspelbaar. Die onzekerheid heeft ook een grote weerslag op het vertrouwen van gezinnen en bedrijven. Volgens het basisscenario van het IMF zal de wereldwijde economische activiteit dit jaar krimpen met 3%. Voor de eurozone werd een krimp van 7,5% voorspeld. Maar de kans is reëel dat die prognoses nog neerwaarts zullen worden bijgesteld.

2 WELK ECONOMISCH HERSTEL KUNNEN WE VERWACHTEN?

De meeste voorspellers gaan ervan uit dat de economische activiteit in 2021 duidelijk zal hernemen. Het IMF verwacht dat de wereldeconomie volgend jaar met bijna 6% zal groeien. Voor wat de eurozone betreft, ligt de consensus op 5,5%. Hoewel de vertrekbasis duidelijk lager ligt na de forse initiële impact, en de marge voor herstel dus veel groter is, is het toch belangrijk dit soort voorspellingen sterk te nuanceren. De waarheid is dat de onzekerheid nog groter is dan anders. We kunnen er weliswaar redelijkerwijze van uitgaan dat de bbp-cijfers in de tweede jaarhelft opnieuw groen zullen kleuren - het herstel is zelfs al begonnen want de geleidelijke versoepeling van de lockdown-maatregelen impliceert dat ook de economische activiteit herneemt - maar toch zal de economie nog lange tijd niet op volle toeren draaien.

Door de geleidelijke versoepeling van de maatregelen, de oplopende werkloosheid en de aanhoudende onzekerheid zullen gezinnen en bedrijven weinig consumeren en investeren. Bovendien is de kans op een nieuwe besmettingsgolf groot. In afwachting van een vaccin - de consensus is dat het nog minstens twaalf maanden duurt vooraleer het op grootschalige wijze kan worden toegediend - zal de economie in de lappenmand blijven. Of met de woorden van Bill Gates: 'de mensheid zal deze pandemie verslaan, maar alleen als het grootste deel van de wereldbevolking is ingeënt. Tot die tijd zal het leven niet meer normaal zijn.' Dat strookt met de boodschap van de wereldvermaarde Belgische viroloog Peter Piot. Maar zelfs dan valt het te vrezen dat het economische weefsel intussen blijvende littekens zal hebben opgelopen.

3

MOETEN WE VREZEN VOOR DEFLATIE OF INFLATIE?

Nogal wat waarnemers vrezen de komst van inflatie. De redenering is dat de combinatie van een sterke inhaalvraag, een beperkter aanbod alsook het zeer expansieve budgettaire en monetaire beleid van regeringen en centrale banken voor een prijsopstoot zal zorgen. Vooralsnog is dat niet de hoofdbekommerenis. In de meeste landen liep de werkloosheid hoog op. Door het koopkrachtverlies en de aanhoudend zwakke vraag naar goederen, diensten en investeringen zullen de desinflatoire krachten allicht overheersen. Hoe zit het dan met de massale overheidsprogramma's van regeringen en centrale banken? Wel, het gaat op dit moment niet zozeer om stimulusmaatregelen, eerder om overbruggingsmaatregelen om het inkomensverlies te verzachten en de toegang tot financiering zo goed mogelijk te vrijwaren. Wat de monetaire versoepelingsprogramma's (kortweg QE) betreft, is het cruciaal om een onderscheid te maken tussen enerzijds het basisgeld en anderzijds de geldhoeveelheid. Wanneer de centrale bank financiële activa koopt, verhoogt ze de geldbasis. Maar de totale geldhoeveelheid in omloop stijgt daarom niet in dezelfde mate. Die laatste is vooral een functie van de bancaire kredietverlening aan de reële economie.

En wanneer de economische vooruitzichten zwak zijn zal ook de vraag naar leningen zwak zijn. Zolang de economie niet op volle toeren draait, moeten we ons waarschijnlijk ongeruster maken over de deflatoire krachten dan over de inflatoire krachten. Toch willen we het risico op hogere inflatie op langere termijn niet minimaliseren. De reden daarvoor ligt vooral in de grote hoeveelheid extra obligaties die overheden recent uitgaven in combinatie met de verwachting dat centrale banken hun beleidsrente nog lange tijd rond de 0% zullen handhaven.

4

HOE PROBLEMATISCH IS DE FORSE STIJGING VAN DE OVERHEIDSSCHULD?

De grote terugval van de belastinginkomsten alsook de fikse stijging van de publieke uitgaven om de herstelkracht van de economie tijdens de lockdown zo goed als mogelijk te vrijwaren, doen de overheidsbudgetten stevig in het rood gaan en de schuldgraad (overheidsschuld als percentage van het bbp) zwaar oplopen. We hoeven hier evenwel niet al te ongerust over te zijn. De reden is dat de houdbaarheid van de overheidsschulden niet zozeer bepaald wordt door het niveau van de schuldgraad maar wel door de dynamiek die achter de overheidsschuld schuilgaat. Inderdaad, zolang de rentevoet op de overheidsschuld lager is dan de nominale groeivoet (de som van de reële groei en de inflatie) dan zal de schuldgraad altijd evolueren naar een stabiel niveau.

Als vervolgens ook het primaire tekort (het overheidstekort zonder de rentelasten) terugvalt dan zal de schuldgraad zich opnieuw op een geleidelijk pad neerwaarts bewegen, en dat zonder dat de overheid de belastingen moet verhogen of moet besparen op de uitgaven. De absolute prioriteit is het herstel van de economische activiteit. Premature overheidsbesparingen, dus vóór de economische activiteit en de arbeidsmarkt weer op kruissnelheid zijn gekomen, zouden echt geen goed idee zijn. Dat is een belangrijke les, zowel uit het voorbije decennium als uit de crisisjaren dertig. Het is daarentegen wel verstandig om het aandeel van productiviteitsverhogende investeringen op te drijven. Hiertoe rekenen we investeringen in infrastructuur, mobiliteit, onderwijs en innovatie. Onderzoek leert dat dit soort investeringen het groeipotentieel van de economie echt kunnen opkrikken. In hoeverre beleidsmakers ook effectief gevolg zullen geven aan deze basisinzichten valt evenwel af te wachten.



Het is verstandig om het aandeel van productiviteitsverhogende investeringen te verhogen. Premature overheidsbesparingen zouden geen goed idee zijn.”

5 IN WELKE MATE VERANDERT DEZE CRISIS ONS ECONOMISCH SCENARIO OP LANGE TERMIJN?

Voorspellingen zijn moeilijk, vooral wanneer het over de toekomst gaat, zo luidt het gezegde. Zoals hierboven al aangehaald, wacht ons waarschijnlijk een lang en lastig sociaaleconomisch herstel na deze historisch zware economische schok. Het kan gerust enkele jaren duren vooraleer de economische activiteit terug aanleunt bij haar potentieel. Onderliggend houden we vast aan ons basisscenario van bescheiden economische groei, lage inflatie en zeer lage tot negatieve reële rentevoeten. Daarnaast is de kans reëel dat deze crisis een aantal tendensen zal versterken en versnellen zoals thuiswerk, de implementatie van digitale toepassingen en een betere ruimtelijke ordening. Maar hetzelfde geldt misschien ook op andere vlakken, denk aan de geopolitieke spanningen en de maatschappelijke polarisering of de ongelijkheid. We kunnen hier niet op alle aspecten ingaan. Het risico lijkt reëel dat deze pandemie evenzeer een extra impuls zal geven aan het reeds eerder ingezette pad van deglobalisering. Nieuwe technologieën, populisme, handelsspanningen en meer bewustwording rond de klimaatopwarming deden westerse bedrijven al langer nadenken of ze hun productie niet dichter bij huis kunnen brengen.

Deze pandemie zal de aandacht voor de risico's die gepaard gaan met de wereldwijd vertakte aanleveringsketens nog versterken en aanzetten om de afhankelijkheid van bedrijven in verre landen terug te schroeven. Het gevolg is dat bevoorradingsketens regionaler zullen worden omdat ze op die manier minder vatbaar zijn voor ontwrichting. Deze evolutie hoeft op zich geen negatief scenario te zijn, tenminste als ze geleidelijk en gecontroleerd plaatsvindt. Het risico op overreactie en een verdere afglijding naar protectionisme is wel degelijk reëel. De weinig verantwoordelijke houding van de VS in vele multilaterale instellingen maakt bovendien dat China extra geopolitieke invloed probeert te winnen. In elk geval lijkt er niet meteen sprake van sterke internationale coördinatie, eerder het tegendeel. ■

¹ Zie ook Gentse Economische Vooruitzichten, nummer 1, 17 april 2020, Economisch beleid in Tijden van Corona: een kwestie van de juiste uitgaven te doen, Universiteit Gent



Corona- pandemie: Niet allemaal slecht nieuws...

Hoewel de coronapandemie zowel vanuit gezondheids- als economisch oogpunt een regelrechte ramp is, zijn niet alle gevolgen negatief. We willen graag even stilstaan bij de positieve effecten en de vele gebaren van solidariteit. Uiteraard zonder de omvang van deze pandemie en de menselijke en economische schade die zij veroorzaakt te minimaliseren.



Céline Boulenger
Economist



LOKAAL PRODUCEREN

De gezondheidscrisis leert ons een cruciale les: België moet zelfvoorzienend zijn in de productie van essentiële medische apparatuur, zoals mondklappers en beademingstoestellen. De risico's die een extreme globalisering en almaar complexere productieketens met zich meebrengen, zijn door het coronavirus plots aan de oppervlakte gekomen. Nu is gebleken dat we niet aan de benodigde apparatuur geraken om onze bevolking te behandelen omdat die aan de andere kant van de planeet wordt geproduceerd, is de tijd rijp om ons economische systeem eens grondig tegen het licht te houden. Deze crisis is een wake-upcall die ons aanspoort om onze lokale productie te stimuleren en opnieuw in onze eigen behoeften te voorzien. Onze bedrijven hebben zich alvast bliksemsnel aangepast aan de nieuwe situatie; distilleerinstallaties schakelden voor enkele weken over op de productie van ontsmettingsgels, netwerken van naaisters werkten zich massaal uit de naad om mondklappers te vervaardigen voor de 11 miljoen Belgen.



Een terugkeer naar de extreme globalisering van begin de jaren 2000 lijkt zeer onwaarschijnlijk. De focus zal meer op de lokale en nationale productie komen te liggen omdat we er nu eenmaal belang bij hebben dat ons land zelfvoorzienend is als er een nieuwe pandemie uitbreekt. Aan de andere kant is het ook zo dat terugplooiing op de eigen economie ook een keerzijde heeft. Meer protectionisme en sterkere nationalistische reflexen vormen een reëel risico en zijn potentieel zeer gevaarlijk.

INNOVEREN

Door de indijkingsmaatregelen die de meeste landen hebben genomen, zagen veel bedrijven zich genoodzaakt om nieuwe digitale technologieën te ontwerpen en te omarmen. Terwijl aan de vooravond van de huidige crisis behalve China niemand wakker lag van telewerken op grote schaal, is intussen iedereen overtuigd van de doeltreffendheid ervan. Snel nieuwe technologieën uitrollen en een wederzijds vertrouwen tussen werkgevers en werknemers bleken de sleutel tot succes. Veel Belgische bedrijven beseften dat ze wel moesten innoveren om deze crisis het hoofd te bieden. De CEO van MyWork Platform besliste bijvoorbeeld om TRAQUUP op te richten, een website om de evolutie van het aantal coronagevallen in België op de voet te volgen. Onze Belgische start-ups hebben heel uiteenlopende digitale platformen en mobiele toepassingen ontwikkeld; nu eens om de communicatie tussen een arts





Samen de economie van morgen gestalte geven is onze missie.”

en zijn patiënten te verbeteren, dan weer ten behoeve van gratis online consultaties met artsen. Sommige zijn zelfs speciaal ontworpen om de drempel naar telewerken te verlagen (bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat de werknemers minder angst en stress hebben).

GEMEENSCHAPSGEVOEL

Deze gezondheidscrisis ging ook gepaard met een golf van vrijgevigheid en solidariteit. Door de inperkingsmaatregelen te respecteren, beschermde elke Belg niet alleen zichzelf tegen het virus, maar hielp hij ook anderen beschermen. Het is duidelijk dat de bestrijding van deze pandemie enkel kans op slagen heeft als iedereen de handen in elkaar slaat en niemand in de kou blijft staan. Van meet af aan hebben zowel particulieren als bedrijven massaal initiatieven genomen om de nood van de ziekenhuizen te lenigen. Daarnaast applaudisseren de Belgen elke avond om het verplegend personeel een hart onder

de riem te steken. Er zijn ook hotels gevorderd om de daklozen te huisvesten die een uitermate kwetsbare bevolkingsgroep vormen en een groot risico op besmetting met Covid-19 lopen. Bovendien is onze kijk op senioren veranderd. Sommige supermarkten hebben bijvoorbeeld hun uurregeling aangepast en geven ouderen voorrang. Er zijn ook heel wat hulpacties op touw gezet voor de bejaardentehuizen, waar zowel het verplegend personeel als de bewoners het hard te verduren kregen. Natuurlijk is enige nuanceering op zijn plaats. Want hoewel deze crisis de mens gemiddeld vriendelijker en vrijgeviger heeft gemaakt, geldt dat toch niet voor iedereen. Cybercriminelen en oplichters profiteren gretig van de situatie en viseren vaak de meest kwetsbare personen (bijvoorbeeld door mondmaskers te ontvreemden en die dan tegen woekerprijzen aan te bieden).

VERTROUWEN IN DE STAAT

Tot slot hopen we dat de burgers door deze gezondheidscrisis meer voeling krijgen met onze democratie. Zelden voelden de Belgen zich zo aangesproken door de politieke beslissingen die hun leven ingrijpend veranderden. Vertrouwen hebben in de staat en voor onze eigen veiligheid alle richtlijnen nauwgezet opvolgen, was onze enige optie. Die evolutie kan de voedingsbodem zijn voor een nieuwe relatie tussen de staat en de burgers waarvan vertrouwen en communicatie de hoeksteen vormen. Tijdens de komende maanden en jaren zullen de burgers allicht een grotere rol spelen tijdens de politieke besluitvorming. Ook een nieuwe vorm van democratie is mogelijk. Die zal berusten op altruïsme, solidariteit, steun voor onze lokale producenten en innovatie. Precies de gedeelde waarden dus waarmee een vuist werd gemaakt tegen de pandemie. En die nu de basis vormen voor een duurzaam herstel van de economie.

De coronacrisis heeft tot een hele reeks positieve effecten geleid. Na de pandemie mag die golf van vrijgevigheid en gemeenschapszin niet opdrogen. Wij moeten de economie van morgen gestalte geven. Solidair, eensgezind tegen armoede en ongelijkheid, en met respect voor het milieu. Dat is onze missie, samen! ■

Centrale banken en regeringen pakken **samen** de gezondheidscrisis aan

Aangezien de economie er niet in slaagde om terug aan te knopen met de groeicijfers van voor de crisis in 2008, werd de laatste jaren almaar luider gepleit voor fiscale maatregelen. Samen met de monetaire stimulus moeten die het herstel terug op de rails zetten. Tot voor kort kwam er weinig schot in de uitwerking van een grootschalig fiscaal herstelplan. Door de gezondheidscrisis komt daar verandering in!



Jérôme van der Bruggen
Head of Investments Strategy

De inperkingsmaatregelen die tijdens de gezondheidscrisis zijn afgekondigd, hebben een ongeziene weerslag op de economie. Om de schade zo veel mogelijk te beperken, slaan de centrale banken en regeringen de handen in elkaar en pakken ze uit met steunmaatregelen die ongezien zijn. Die aanpak heeft echter gevolgen voor de financiële markten, en dus ook voor onze beleggingsstrategie.

Vijf gevolgen zetten we voor u op een rij.

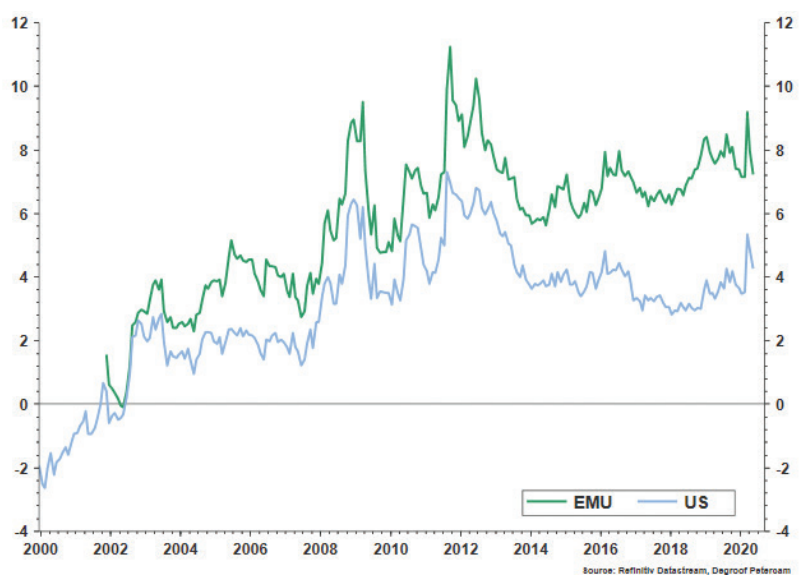
1 VOORZICHTIGHEID OP DE BEURZEN

De beursschok van het eerste kwartaal van 2020 toont aan dat er grote onzekerheid bestaat bij de beleggers over de omvang van de terugval van de bedrijfswinsten als gevolg van de social distancing-maatregelen. De cyclus van neerwaartse bijstellingen van de winstverwachtingen¹ is intussen op gang gekomen, maar is volgens ons zeker nog niet ten einde. Voorzichtigheid is dus geboden. Vandaar dat we eind februari de aandelenweging in de portefeuilles hebben teruggeschroefd tot onder neutraal². Voorlopig handhaven we die positionering.

2 VOORKEUR VOOR AMERIKAANSE WAARDEN

De interventie van de centrale bank en de fiscale stimuli hebben er enigszins voor gezorgd dat de marktpelers het hoofd boven water konden houden tijdens de lockdown. Nu er een geleidelijke versoepeling is van de inperkingsmaatregelen die na het uitbreken van de crisis werden getroffen, neemt de economische activiteit stilaan opnieuw toe. De rentetarieven zijn extreem laag gebleven. Dat heeft twee gevolgen. Ten eerste vertaalt een lage rente zich in een hoge risicopremie, waardoor de belegger volgens ons vergoed zal worden voor de volatiliteit van zijn aandelenbelegging. Aandelen vormen daarom nog altijd de hoeksteen van de portefeuilles.

12 maand verwachte risicopremie



In bovenstaande grafiek wordt de risicopremie berekend door het rendement op de 10-jarige "risicovrije"³ obligaties in mindering te brengen van het verwachte winstrendement⁴ in de komende 12 maanden.

Ten tweede zijn lage rentes gunstig voor de beursprestaties van "voorspelbare" bedrijven. Als je nergens zeker van bent, zijn de bedrijven waar je op kunt "rekenen" steeds meer waard. Bedrijven die de verdere digitalisering van onze economie mogelijk maken zullen er ongeacht de economische context in slagen om hun omzet te verhogen. Hun beurswaarde zal daarom blijven stijgen. Dergelijke ondernemingen komen meer voor in de Verenigde Staten dan in Europa, zoals blijkt uit de sectorale samenstelling van de Amerikaanse beursindices: de informaticasector vertegenwoordigt meer dan 20% van de Amerikaanse aandelenindex, terwijl de telecomunicatiesector goed is voor 10%. Dat is de reden waarom wij momenteel de Amerikaanse waarden verkiezen boven de Europese.

3 OPPORTUNITEITEN OP DE MARKT VAN KWALITATIEVE BEDRIJFSOBLIGATIES

De schok op de financiële markten heeft de spreads⁵ van bedrijfsobligaties opgedreven. De beleggers vrezen dat de liquiditeit kan opdrogen en dat de solvabiliteit zal verslechteren. De centrale banken en overheden hebben echter ongeziene maatregelen genomen, zoals de mogelijkheid voor banken om hun bedrijfsleningen te herfinancieren bij de centrale bank tegen zeer gunstige voorwaarden, de versoepeling van de regelgeving, het inkopen van bedrijfsobligaties op de secundaire markt. Die maatregelen zijn volgens ons consistent en moeten toelaten om liquiditeitsproblemen te voorkomen en de kredietwaardigheid van kwaliteitsbedrijven veilig te stellen. Toch zullen er allicht wel een reeks ratingverlagingen volgen in de sectoren die het hardst zijn getroffen door de coronacrisis. We blijven beleggen in zogeheten 'investment grade' bedrijfsobligaties, die aantrekkelijker zijn geworden voor beleggers op zoek naar extra rendement.

4 WINSTNEMING OP DE DOLLAR

Tegenstrijdige krachten werkten in op de dollar tijdens de eerste helft van het jaar. Aan de ene kant deed de dalende rente in de Verenigde Staten het positieve rendementsverschil ten opzichte van andere valuta's teniet. Aan de andere kant creëerde de schok op de financiële markten een enorme vraag naar dollars, zowel bij beleggers (die de Amerikaanse munt als een veilige haven beschouwen) als bij bedrijven en financiële instellingen (die in tijden van onzekerheid maximale liquiditeit willen). De dollarstijging werd afgeremd door de Fed toen die, tegen zeer gunstige voorwaarden, dollarkredietlijnen opende met de belangrijkste centrale banken van de wereld om een tekort aan dollars in het financiële systeem te voorkomen. Van die situatie hebben we gebruik gemaakt om winst te nemen. Op lange termijn blijven veel fundamentals negatief voor de dollar: de overwaardering ten opzichte van de koopkrachtpariteit, het stijgende Amerikaanse begrotingstekort, het tekort op de handelsbalans. Toch behouden wij een kleine positie in de gediversifieerde portefeuilles omdat de munt nu eenmaal fungeert als veilige haven in woelige tijden.



5

BEHOUD VAN DE GOUDPOSITIE

Ook de goudprijs schommelde sterk in de eerste helft van het jaar. In maart daalde de prijs per ons tot onder 1.500 dollar om vervolgens terug te stijgen. Verschillende factoren verklaren die volatiliteit. Wanneer er zich schokken voordoen op de financiële markten kan de situatie ontstaan dat beleggers hun goudposities moeten verkopen om in hun liquiditeitsbehoefte te kunnen voorzien. Daarnaast is het zo dat de prijs van goud grotendeels wordt bepaald door zijn opportuniteitskost (de inkomsten die een belegger misloopt door een goudpositie aan te houden). Goud is immers een beleggingsinstrument dat geen inkomsten genereert. Die opportuniteitskost kan worden gelijkgesteld met de reële rente, d.w.z. de nominale rente min de (verwachte) inflatie. De opportuniteitskosten zijn kortstondig gestegen toen de gezondheidscrisis uitbrak: de inflatieverwachting van de markt, die kan worden gemeten door het impliciete inflatiepercentage van inflatiegebonden obligaties⁶, is toen gedaald. Het gevolg daarvan is dat de reële rentetarieven tijdelijk zijn gestegen. De centrale banken kwamen vervolgens tussenbeide en de goudprijs stabiliseerde. Wij hebben beslist om onze positie in goud te handhaven. Ondanks de tijdelijke verstoring op de financiële markten, zijn wij van mening dat de rentetarieven nog heel lang laag zullen blijven. Ook de opportuniteitskost voor goudbeleggingen blijft allicht laag. Bovendien biedt de goudpositie het voordeel dat de portefeuilles gedi-versifieerd blijven. ■

¹ Winstverwachtingen zijn het resultaat van een compilatie van winstramingen door alle financiële analisten in de markt.

² In dit document wordt regelmatig verwezen naar de doelweginen voor een Medium Balanced Portfolio. Het neutrale gewicht is het strategische gewicht of het referentiegewicht van een dergelijke portefeuille.

³ Een "risicovrije" obligatie is een obligatie die is uitgegeven door een referentie-instantie, in dit geval de Amerikaanse of de Duitse overheid.

⁴ Het winstrendement van een beursgenoteerde onderneming wordt berekend door de nettowinst per aandeel te delen door de koers van het aandeel.

⁵ De "spread" is de rendementspremie die wordt geboden door obligaties die als "risicovol" worden beschouwd in vergelijking met "risicovrije" obligaties die door referentie-instanties worden uitgegeven (zie voetnoot 3). Voorbeelden hiervan zijn de spread die wordt geboden door bedrijfsobligaties of de spread van obligaties uit perifere eurolanden of landen uit een opkomende markt.

⁶ Het impliciete inflatiepercentage (of break-even rate) is het percentage dat het rendement van conventionele obligaties en het rendement van inflatiegebonden obligaties met elkaar in evenwicht brengt. Het wordt ook wel het "verwachte" inflatiepercentage op de markt genoemd.

Distributiewetten sleutel tot succes in digitale wereld

ILLUSTRATIE VIA HET "ABONNEMENTSECONOMIE"-MODEL



Elisabeth Nève de Mévergnies
Investment Analyst
and Portfolio Manager

De 'abonnementseconomie' is een formule die een individuele transactie omzet in een terugkerende aankoop. Het model is niet nieuw, maar oversteeg de grenzen van de digitale wereld om uit te groeien tot een multisectoraal aanbod.

Volgens een studie van Zuora (een aanbieder van software om abonnementen te beheren) stegen de inkomsten uit abonnementen tussen 2012 en 2019 maar liefst vijf keer zo snel als de opbrengsten bij S&P 500-bedrijven (18,2% vs. 3,6%). Diensten zoals video (Netflix, Disney), muziek (Spotify), voeding (Amazon, HelloFresh), sport (Nike, BasicFit) en zelfs contacten (Tinder) zijn via een abonnementsformule mogelijk. Ook de meer traditionele industrieën zoals de automobiellindustrie sprongen intussen op de kar. Zij bieden voortaan een geïntegreerd dienstenpakket aan: leasing, verzekeringen, pechverhelping en onderhoud.

Vanwaar dat succes? De studie ziet als reden dat het model met succes drie wetten uit de distributie toepast.



'A LA CARTE'-AANBOD BEKOORT

Een nog altijd veelgemaakte inschattingsfout is dat klanten zonder morren nieuwe "top-down"-producten aanvaarden waarin ze geen enkele inspraak hebben. Bij abonnementsdiensten is die inspraak er wel. Het aanbod is het resultaat van een "bottom-up"-vraag waarin de klant een centrale plaats inneemt en zelfs het uitgangspunt vormt. Nu klanten steeds





De winnaars van morgen zijn de bedrijven die succesvol de wensen van de consument analyseren en daarop inspelen.”

gemakkelijker toegang hebben tot informatie worden ze ook veeleisender. Ze pikken het niet meer als de kwaliteit van de dienstverlening plots achteruitgaat en deinzen er niet voor terug om een onderneming op sociale netwerken aan de schandpaal te nagelen als blijkt dat het bedrijf in kwestie hun waarden niet respecteert. De consument heeft letterlijk de macht naar zich toe getrokken en bedrijven kunnen niet anders dan zijn verwachtingen inlossen.

Vandaag de dag kan een consument zich op eender welk moment naar believen abonneren op een brede waaier aan diensten. Dat laat hem toe om eenmalige grote uitgaven te vermijden omdat de huurprijs van een product lager is dan de aankoopprijs ervan. Daarnaast houdt hij zijn budget beter onder controle omdat hij zijn uitgaven spreidt. Nadat hij de gratis "freemium"-versie van het abonnement heeft uitgetest, heeft hij de keuze: de betalende formule activeren, upgraden of downgraden. Een abonnementsformule biedt dus veel flexibiliteit, aangezien de consument volgens zijn eigen behoefte zijn pakket kan samenstellen. Bovendien kan hij de dienstverlening tijdelijk stopzetten wanneer hij met vakantie gaat. De abonnementsformule biedt de klant daarnaast gemoedsrust. Zich zorgen maken over betalingstermijnen of bestellingen is verleden tijd, alles wordt automatisch geregeld (koffiecapsules of contactlenzen). Een bijkomend voordeel is de snelle

beschikbaarheid van nieuwe producten, die gediversifieerd en volgens de voorkeuren van de abonnee worden uitgerold.

Abonnementen spelen vooral in op een gewijzigd consumentengedrag. Nu de digitale technologie de klant toegang heeft gegeven tot maatproducten die op industriële schaal worden vervaardigd, neemt hij geen genoegen meer met de "one size fits all"-filosofie. Daarnaast wenst de huidige generatie klanten niet meer dat de producten zich bij hen thuis opstapelen. En dus stappen ze af van het eigendomsmodel ten voordele van gehuurde diensten die duurzamer en minder verspillend zijn.

Om het hart (en dus de portemonnee) van de consument voor zich te winnen, moeten bedrijven tonen dat ze hem begrijpen en onmisbaar worden in zijn leven. Welke bedrijven zullen als overwinnaar uit de bus komen? Allicht degene die uitpakken met een praktisch, gediversifieerd, gevarieerd en professioneel aanbod dat de klant bovendien een gevoel van gelukzaligheid bezorgt.

2

KLANTENBINDING VIA PERFECT INZICHT IN CONSUMENTENGEDRAG

De winnende bedrijven zullen ook degene zijn die handig gebruik weten te maken van de digitale technologie om een blijvende, rechtstreekse band met de consument te smeden. Op die manier kunnen ze inspelen op de wensen van de consument en zo hun doel te bereiken: tevreden en trouwe klanten. Via regelmatige contacten met de klant tijdens multi-channel en real-time ontmoetingen (smartphones, websites, sociale media, fysieke winkels) verwerven zij een schat aan informatie. Op die manier krijgen zij een goed inzicht in het gedrag van de klant en kunnen ze hun aanbod personaliseren en hun prijszetting en promoties daarop afstemmen. Een dergelijke vorm van klantenbetrokkenheid, waarbij er een wisselwerking is tussen het bedrijf en de consument, vergt minder tijd en energie en verbetert daardoor het concurrentievermogen. Trouwe klanten zijn ook een niet

te versmiden bron van terugkerende inkomsten. Ook hier zorgen de abonnementen voor gemoedsrust. Het bedrijf kan zijn inkomsten namelijk veel beter inschatten en een optimale kostenstructuur bereiken. De omzetcurve heeft daarnaast een veel vlakker verloop omdat de omzet niet langer rechtstreeks verband houdt met commerciële inspanningen noch met cyclische of seizoensgebonden risico's. De inkomsten komen bovendien automatisch tot stand terwijl er ook minder risico zal zijn op wanbetaling. Positief is daarnaast dat die bedrijven minder afval produceren dankzij een aangepast assortiment, beter beheer van de productieketen en een beter voorraadbeheer.

De winnaars van morgen zijn de bedrijven die succesvol het consumentengedrag analyseren en een efficiënter, flexibeler en proactiever aanbod uitwerken voor en met hun klanten.

3 ONMISBAAR ZIJN IN DE OGEN VAN KLANTEN

Vóór Netflix konden de traditionele maatschappijen via hun vaste bijdrage voor kabel- of satellietdiensten hun televisieaanbod "opleggen". De grootste verdienste van Netflix is dat het bedrijf de telecomoperators wist te omzeilen en zo de "cord cutting" versnelde. Nu zetten de consumenten het mes in de kabeldiensten om via het internet altijd en overal rechtstreeks toegang te krijgen tot de programma's die ze wensen. De content die ze aangeboden krijgen is perfect op hen afgestemd dankzij de analyse van de gebruikersgegevens.

Deze trend naar OTT (Over-The-Top) illustreert de effecten van de digitalisering, die kansen biedt aan innovatieve aanbieders maar een bedreiging vormt voor de bestaande spelers die gedwongen worden om hun aanbod tegen het licht te houden. Voor de telecomsector zijn er twee opties: ofwel zich omvormen tot aanbieder van infrastructuur en netwerken. Dat betekent het rechtstreekse contact

met de klant verliezen en zich specialiseren in nieuwe diensten die inkomsten genereren: hosting, data-opslag, beveiliging. Ofwel via partnerschappen een digitaal ecosysteem uitbouwen dat geïntegreerde diensten aanbiedt en nauwe banden smeedt met de klant. Voorbeelden daarvan zijn online muziek met Spotify, video on demand en Gameloft-games. Volgens het adviesbureau Roland Berger zouden de netwerkexploitanten 20% van hun inkomsten verliezen als ze vasthouden aan hun traditionele model. Terwijl ze ook nog eens zwaar moeten investeren in capaciteit en snelheid, onder meer door glasvezelkabels aan te leggen.

De telecombedrijven zullen zichzelf dus steeds opnieuw moeten uitvinden als ze willen blijven voortbestaan. Anders dreigen ze een overbodige schakel te worden in de distributieketen.

HOE INVESTEREN?

Het succes van het abonnement illustreert hoe de wetten van de distributie zich steeds aanpassen aan de almaar digitalere wereld. Het is een echt "win-win"-model: enerzijds laat het abonnement toe om consumenten praktische, gepersonaliseerde en goedkopere diensten aan te bieden. En anderzijds om de klant te bekoren via een onberispelijke beleving, waardoor hij trouw blijft aan het bedrijf en terugkerende inkomsten genereert.

Ook voor de belegger is het een win-win-model, als hij of zij tenminste een bedrijf selecteert dat zich onmisbaar weet te maken, dat consumenten rechtstreeks aanspreekt, inspeelt op een behoefte, en dat de klanten voor zich kan winnen en behouden. Elk bedrijf, ongeacht de sector, kan zich laten inspireren door deze principes van innovatie, trendbreuk, maatwerk en klantentrouw. Maar één ding staat vast in deze wereld in verandering: vele zijn geroepen, maar slechts weinige zijn ook daadwerkelijk uitverkoren. ■

100.000
miljard euro aan
ESG-beleggingen



ESG ALS NIEUWE BELEGGINGSSTANDAARD

In 2006 lanceerden de Verenigde Naties, toen nog onder leiding van Kofi Annan, de Principes voor Verantwoord Beleggen (In het Engels: United Nations Principles for Responsible Investment, afgekort tot UN PRI). De zes Principes voor Verantwoord Beleggen zijn een vrijwillige en ambitieuze set van beleggingsprincipes die een menu aan mogelijke actiepunten bieden voor het integreren van ESG-aspecten in de beleggingspraktijk.

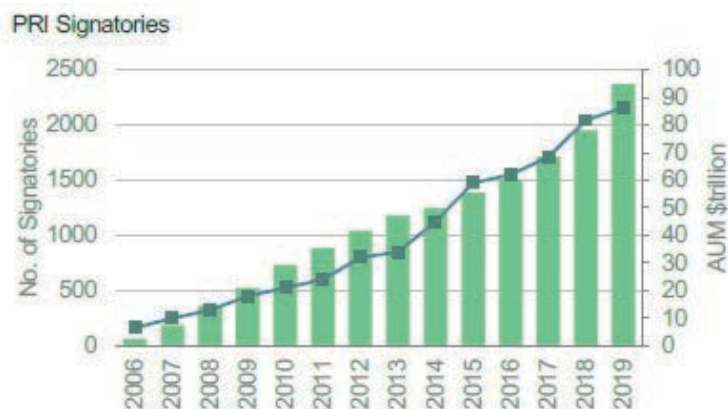


Kris Organe
Discretionary Portfolio Manager

De principes zijn ontwikkeld door beleggers, voor beleggers. Door de internationaal erkende Principes voor Verantwoord Beleggen te ondertekenen, kunnen beleggingsinstellingen openlijk hun engagement op het gebied van verantwoord beleggen aantonen. De ondertekenaars beloven een ESG-analyse te integreren in hun beleggingsproces en een actieve dialoog aan te gaan met hun klanten, sectorgenoten en de bedrijven waarin ze investeren over de ESG-factoren.

De UN PRI benadert met rasse schreden 2500 ondertekenaars en ook de kaap van 100 biljard euro aan belegd vermogen dat de UN PRI volgt, zal weldra bereikt worden. Zo wordt ESG duidelijk meer en meer de nieuwe beleggingsstandaard.

PRI signatories have increased from 361 to nearly 2500 since 2008



Source: PRI

3 REDENEN WAAROM EEN ESG-ANALYSE ZO BELANGRIJK IS

Het integreren van een ESG-analyse in het beleggingsproces, ook wel eens duurzaamheidsanalyse genoemd, speelt in op één van de belangrijkste trends die wij vandaag in de wereld rondom ons zien. Consumenten, vooral de jonge generatie, houden in hun gedrag steeds meer rekening met de duurzaamheid van hun aankopen of van de (online-)bedrijven waarmee ze zich associëren. Economisch gezien spreken we van een vraag “van onderuit”. Daarnaast wordt er ook “van bovenuit” gestuurd richting meer duurzaamheid. Met allerlei wetgevende initiatieven duwt de overheid, en zeker de Europese overheid, ons langzaam maar zeker in de richting van meer duurzame producten en gedrag. Door een grondige ESG-analyse te integreren in het proces, willen we als belegger anticiperen op deze twee trends. Ten derde geeft een ESG-analyse een meer compleet en integraal beeld van een bedrijf en haar activiteiten. Het geeft ons een kader voor een nog betere risicoanalyse, zodat we het verwachte rendement, maar nog meer de verwachte risico's van een investering beter kunnen inschatten.

3 INITIATIEVEN OP EUROPEES NIVEAU

In januari 2020 maakte de nieuwe EU Commissie van der Leyden haar ambitieuze plannen bekend: The EU Green Deal. Europa moet tegen 2050 het eerste klimaatneutrale continent worden. Deze plannen ambiëren niet alleen om de koolstofproductie in de EU zelf te verminderen, maar ook de “geïmporteerde” koolstofuitstoot, via productieketens buiten Europa, terug te dringen. De EU Green Deal bestrijkt naast gebouwen – goed voor 40% van het energieverbruik – alle sectoren van de economie, maar vooral energie, mobiliteit, landbouw en industrie. Volgens de eerste voorzichtige schattingen zou er jaarlijks 250 miljard euro nodig zijn om de Green Deal te financieren.

Om haar plannen te realiseren, zal de Europese overheid niet alleen strenger worden in de vorm van regelgeving en belastingen. Met subsidies en communicatie zal zij ook meer inzetten op een circulaire economie of kringlooeconomie. In deze economie wordt geen oneindig gebruik gemaakt van primaire grondstoffen, maar worden de reststoffen in het systeem hergebruikt.

Er is wel nog veel verwarring over wat precies “duurzaam” is. Om daarin duidelijkheid te scheppen, publiceerde een werkgroep van de Europese Commissie in maart 2020 een uitgebreid rapport onder de titel EU Taxonomy. Een encyclopedie voor duurzaamheid is misschien wel de beste omschrijving voor deze gedetailleerde lijst met economische activiteiten waarvan de Europese Commissie vindt dat die bijdragen tot de uitvoering van het klimaatakkoord van Parijs. De taxonomie moet als het ware een gemeenschappelijke taal bieden die het voor investeerders makkelijker maakt om te beoordelen wat duurzaam is.

E

Environment

Deze criteria gaan na in welke mate een bedrijf zijn ecologische voetafdruk in rekening brengt op het vlak van prioriteiten en prestaties (energie- en waterverbruik, productie van CO₂ en afval, vervuiling, enz.)

S

Social

Deze criteria hebben betrekking op de maatschappelijke impact van het bedrijf op al zijn stakeholders, zoals het respect voor arbeidsrechten, gezondheid en veiligheid, niet-discriminatie, enz.

G

Governance

Deze criteria zijn een indicatie van de manier waarop een bedrijf wordt beheerd, geleid en gecontroleerd, door de nadruk te leggen op deontologische regels en transparantie, met name in de relaties tussen de directie, de raad van bestuur en de aandeelhouders.



3 INITIATIEVEN OP WERELDWIJD NIVEAU

Ook op wereldniveau, onder de organisatie van de Verenigde Naties (United Nations of UN), zijn er verschillende initiatieven genomen om de wereld als geheel, en niet alleen de economie, duurzamer te maken. Het hogervermelde UN PRI is er eentje, maar er zijn nog 3 belangrijke initiatieven die de duurzame wereld van morgen mee trachten op te zetten.

In 2000 werd de UN Global Compact boven de doopvont gehouden. Dit pact roept bedrijven op om respect voor mensenrechten, arbeidsrechten en het milieu naast corruptiebestrijding te integreren in hun activiteiten.

Onder de koepel van de UN Framework Convention on Climate Change worden de jaarlijkse Conferences of Parties georganiseerd. Dit doet wellicht niet onmiddellijk een belletje rinkelen, maar de COP3 werd bekend als het Kyoto-protocol en COP25 als het Parijsakkoord of het klimaatakkoord. Hierbij werd de ambitie geformaliseerd om de opwarming van de aarde tot 2°C boven het pre-industriële niveau te beperken. Een ambitie die we zien terugkomen in lokale wetgeving als uitstootnormen en koolstofbelasting.

Ten slotte werden in 2015 de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen (beter gekend als de SDG's of

Sustainable Development Goals) vastgesteld als de nieuwe mondiale duurzame ontwikkelingsagenda voor 2030. De SDG's vallen niet alleen op door hun ambitieuze doelstellingen, maar evenzeer door hun wereldwijde aanvaarding en kleurrijke iconen. De SDG's worden door beleggers vaak gebruikt als referentiekader om de impact van hun beleggingsportefeuille op de maatschappij af te wegen.

CONCLUSIE

Reeds lang is Groep Degroof Petercam ervan overtuigd dat een grondige ESG-analyse, naast de fundamentele financiële analyse, een belangrijk onderdeel uitmaakt van het beleggingsproces. En niet enkel omdat duurzaamheid een modewoord is. Het is een structurele trend die door consumenten en overheden gedragen wordt en die wij willen ondersteunen. Daarom ondertekende DPAM (Degroof Petercam Asset Management) reeds in 2011 de Principes voor Verantwoord Beleggen en passen we vandaag de Principes systematisch toe in al uw beleggingen. ■

Voor meer informatie kan u terecht op <https://www.sustainabilityknowledgecentre.be/>

Bij k.organe@degroofpetercam.com (NL)
d.wykes@degroofpetercam.com (FR)



Vastgoed in Frankrijk: alles over **aankopen** en **overdragen**

Wie op zoek is naar een tweede verblijf, laat het oog dikwijls vallen op Frankrijk. Logisch, want het is en blijft natuurlijk een prachtig land met een aantrekkelijk klimaat – zeker in het Zuiden – en een heerlijke keuken. En vooral: niet al te ver weg. In dit artikel leest u het belangrijkste om weten als u Frans vastgoed wilt aankopen en het later ook wilt doorgeven.



Jérémy Gackière
Estate Planner

Voor Belgen blijft Frankrijk één van de voornaamste bestemmingen voor de aankoop van een tweede verblijf, ondanks het feit dat de belastingdruk inzake Frans vastgoed de laatste jaren is blijven stijgen.

De fiscale regelgeving die van toepassing is op het bezit en de overdracht van Frans onroerend goed kan immers complex en kostbaar zijn, bij gebrek aan voorafgaandelijke structurering van de investering. Vooral omdat de toepasselijke wetgeving en de rechtspraak steeds blijven evolueren, wat tot veel verwarring heeft geleid bij investeerders.

Nochtans bieden de flexibiliteit van de Belgische belastingwetgeving, in combinatie met de finesses van de Franse belastingwetgeving echter optimale voorwaarden voor het bezit van Frans vastgoed, op voorwaarde dat er goed wordt nagedacht over de structurering van de aankoop.

Het doel van deze tekst is een samenvatting te geven van de fiscaliteit die van toepassing is op de verschillende fasen van een vastgoedbeleggingsproject in Frankrijk door een Belgische inwoner en om tegelijkertijd mogelijke oplossingen aan te reiken voor de optimalisatie van dergelijke investering.

AANKOOPKOSTEN EN RECURRENTE BELASTINGEN MET BETREKKING TOT VASTGOEDBEZIT

De aankoop van een oud onroerend goed is onderworpen aan verschillende belastingen die algemeen bekend staan als "notariskosten" en die ongeveer 7,5% van de aankoopprijs vertegenwoordigen. Daarnaast zijn er jaarlijks lokale belastingen verschuldigd. Dit zijn de zogenaamde "taxe foncière" en de "taxe d'habitation".

- De "taxe foncière" (vrij vertaald als de "eigendomsbelasting"): deze belasting betreft het bezit van bebouwde en onbebouwde onroerende goederen. De belastbare basis bestaat uit de kadastrale verhuurwaarde verminderd met een abattement van 50%. Deze kadastrale waarde is bepaald in functie van de reële huur op datum van 1 januari 1970 en wordt jaarlijks geïndexeerd.
- De "taxe d'habitation" (vrij vertaald als de "woonbelasting"): deze belasting viseert de personen die het genot hebben van bebouwde onroerende goederen. De belastbare basis bestaat uit de kadastrale verhuurwaarde. Er zijn abattements en vrijstellingen maar die gelden enkel voor de hoofdverblijfplaats. Omgekeerd kan deze belasting voor tweede verblijven verhogingen met zich meebrengen gaande van 5% tot 60%.

INKOMSTENBELASTINGEN

In Frankrijk is het bezit van een tweede woning enkel en alleen aan de inkomstenbelasting onderworpen indien er huur wordt betaald. In België moet daarentegen het onroerend goed steeds in de personenbelasting worden aangegeven, ongeacht of het wordt verhuurd.

► IN FRANKRIJK

De verhuur van een gemeubeld onroerend goed brengt geen registratiebelasting met zich mee, in tegenstelling tot ongemeubelde verhuur, maar wel een belasting in het kader van de zogenaamde *bénéfices industriels et commerciaux (BIC)* waarvan de bepaling van de belastbare basis voordeliger is.

Wij behandelen hier de gemeubelde verhuur door een niet-professioneel.

Vaststelling van de belastbare basis

Er bestaan verschillende regimes naargelang de grootte van de ontvangen inkomsten.

- Het regime "micro-BIC" stelt u in staat om te genieten van een forfaitair abattement ten belope van 50% op de (bruto) aangegeven inkomsten met een maximum van 70.000 euro. Bij toepassing van dit forfait kan men geen enkele kost in aftrek brengen. Dit regime is van rechtswege van toepassing voor belastingplichtigen waar het seizoensverhuur betreft.
- Het gemeubeld onroerend goed voor toerisme: dit regime stelt u in staat om te genieten van een forfaitair abattement ten belope van 71% op de (bruto) aangegeven inkomsten met een maximum van 176.200 euro. Bij toepassing van dit forfait kan men geen enkele kost in aftrek brengen. Deze optionele regeling vereist dat aan bepaalde administratieve voorwaarden wordt voldaan.
- Het reëel regime: alle kosten verbonden aan het onroerend goed mogen in aftrek genomen worden evenals de afschrijvingskosten. De aftrekbaarheid zal evenwel pro rata beperkt zijn tot het percentage van het onroerend goed dat daadwerkelijk voor de verhuuractiviteit gebruikt wordt. Dit regime brengt boekhoudverplichtingen met zich mee alsook de inschrijving in het Franse handelsregister ("*registre du commerce et des sociétés*").

Belasting op het resultaat

Het belastbaar resultaat zal vervolgens getaxeerd worden volgens de tariefschijven van de inkomstenbelasting:



TARIEFSCHIJVEN VAN DE INKOMSTENBELASTING

Gedeelte van het belastbaar inkomen per deel (*)	Tarief
Tot maximum € 10.064	0%
Van € 10.064 tot € 27.794	14%
Van € 27.794 tot € 74.517	30%
Van € 74.517 tot € 157.806	41%
Vanaf € 157.806	45%

Een specifiek regime is van toepassing op Franse niet-inwoners. Het tarief van de inkomstenbelasting dat op hen van toepassing is, mag immers niet lager zijn dan 20% voor de inkomsten onder 27.794 euro en 30% voor de inkomsten daarboven.

Er dient ook rekening gehouden te worden met de verschuldigde socialezekerheidsbijdragen. Deze bedragen 7,5% wanneer de belastingplichtige inwoner is van de EER en niet is aangesloten bij het Franse socialezekerheidsstelsel en 17,2 % wanneer de belastingplichtige is aangesloten bij het Franse socialezekerheidsstelsel.

Samengevat wordt het belastbaar resultaat dus belast tegen het minimumtarief van 27,5% op de inkomsten tot 27.794 euro en daarboven tegen het tarief van 37,5%.

► IN BELGIË

De onroerende inkomsten uit Frankrijk zijn in België vrijgesteld van de personenbelasting volgens de bepalingen van het Frans-Belgische dubbelbelastingverdrag. De Belgische ingezetenen zijn echter verplicht hun wereldwijde inkomsten aan te geven

om hun effectief belastingtarief vast te stellen. Inzake onroerende goederen moet het bedrag van de zogenaamde "*valeur locative*" worden aangegeven, die men terugvindt op het aanslagbiljet inzake de "*taxe de foncière*".

Opgepast voor het risico van dubbele belastingheffing in België: het is niet ongevoel dat Belgische inwoners ervoor hebben gekozen om de vastgoedinvestering te structureren via een speciale vastgoedenvennootschap, de zogenaamde "*société civile immobilière*" (afgekort als SCI).

Deze vennootschappen hebben rechtspersoonlijkheid, maar zijn zelf geen belastingplichtige: de belastingplichtigen zijn immers de vennoten van deze vennootschappen op grond van een Frans belastingbeginsel dat bekend staat als "doorzichtig" of "semi-transparant" ("*translucide*"). Deze Franse fiscale fictie is het voorwerp geweest van talrijke betwistingen door de Belgische fiscus, die uiteindelijk in 2016 het Hof van Cassatie heeft overtuigd om zijn standpunt te bevestigen.

Voortaan moeten de inkomsten van de SCI in België voor fiscale doeleinden worden beschouwd als inkomsten uit roerende goederen van zodra een uitkering wordt gedaan aan een Belgische vennoot. Dit leidt tot een situatie van dubbele belastingheffing indien deze inkomsten in Frankrijk al zijn belast als inkomsten uit onroerend goed of als vermogenswinstbelasting op onroerend goed (bv. bij de verkoop van het onroerend goed door de SCI).

Oplossing: onlangs is een nieuwe Europese richtlijn van kracht geworden die gericht is op het beslechten van fiscale geschillen binnen de Europese Unie. Deze richtlijn is van toepassing in België en Frankrijk en zou het probleem van de dubbele belastingheffing kunnen oplossen.



AANTAL VOLLEDIGE JAREN IN HET BEZIT	ABATTEMENT INKOMSTENBELASTING	ABATTEMENT BIJDRAGEN SOCIALE ZEKERHEID
Van 0 tot 5	0%	0%
6	6%	1,65%
7	12%	3,30%
8	18%	4,95%
9	24%	6,60%
10	30%	8,25%
11	36%	9,90%
12	42%	11,55%
13	48%	13,20%
14	54%	14,85%
15	60%	16,50%
16	66%	18,15%
17	72%	19,80%
18	78%	21,45%
19	84%	23,10%
20	90%	24,75%
21	96%	26,40%
22	100%	28%
23		37%
24		46%
25		55%
26		64%
27		73%
28		82%
29		91%
30		100%

BELASTING OP ONROERENDE MEERWAARDEN

Het betreft de fiscale behandeling die van toepassing is op natuurlijke personen en vennoten van zogenaamde "doorzichtige" vennootschappen bij de verkoop van hun onroerend goed.

De bepaling van de bruto meerwaarde

De belastbare meerwaarde wordt bepaald door het verschil tussen de "gecorrigeerde verkoopprijs" en de "verhoogde aankoopprijs".

- **De gecorrigeerde verkoopprijs:** dit is de prijs die in de verkoopakte wordt vermeld. Deze prijs mag worden verminderd met de kosten die de verkoper heeft betaald om het onroerend goed te koop aan te bieden, maar moet worden verhoogd met de kosten en belastingen die de koper moet betalen.
- **De verhoogde aankoopprijs:** de belastingplichtige heeft de keuze tussen de werkelijk betaalde aankoopkosten of een vast bedrag van 7,5% als het onroerend goed onder bezwarende titel is verworven. De aankoopprijs mag verhoogd worden met de kosten voor de werken uitgevoerd door een vennootschap. De verhoging bedraagt een forfait van 15% en kan enkel worden toegepast indien men het onroerend goed langer dan 5 jaar in bezit heeft.

Abattements naargelang de bezitstermijn

De bruto meerwaarde zal vervolgens het percentage van het abattement bepalen, dat op zijn beurt ook verschilt in progressiviteit naargelang het de inkomstenbelasting betreft dan wel de bijdragen voor de sociale zekerheid.

Belasting van de netto meerwaarde

De meerwaarde, verminderd met de eventuele abattements in functie van de bezitstermijn, is dan



De aankoop van onroerend goed in Frankrijk kan complex en duur zijn voor Belgen. Een gedetailleerde analyse voor de aankoop is onontbeerlijk.”

onderworpen aan de inkomstenbelasting tegen het tarief van 19% en aan de socialezekerheidsbijdragen tegen het tarief van 7,5% voor personen die in de EER wonen en die niet bij de Franse sociale zekerheid zijn aangesloten.

Er is ook een toeslag van 2 tot 6% verschuldigd wanneer het bedrag van de netto meerwaarde, na aftrek van de voor de inkomstenbelasting geldende bezitstermijn, groter is dan 50.000 euro.

Ten slotte is de uitzonderlijke bijdrage voor hoge inkomens verschuldigd tegen een tarief van 3 tot 4% door belastingplichtigen met een referentie-inkomen van meer dan 250.000 euro (voor een alleenstaande) of 500.000 euro (voor een koppel).

DE BELASTING OP HET ONROEREND VERMOGEN ("l'impôt sur la fortune immobilière" - IFI)

L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) is van toepassing op alle personen die geen Franse fiscale rijksinwoner zijn en die een onroerend patrimonium hebben in Frankrijk, waarvan de nettowaarde op 1 januari van elk jaar meer dan 1.300.000 euro

bedraagt. De belastbare basis bestaat uit onroerende goederen die direct maar ook indirect worden aangehouden. De belastingheffing is transparant wanneer de onroerende goederen in het bezit zijn van ondernemingen en dit ongeacht het aantal tussenniveaus.

Er wordt gepreciseerd dat echtgenoten, "pacsées" (verbonden door een "pacte civil de solidarité": burgerlijk partnerschap naar Frans recht) of samenwonende paren onderworpen zijn aan een gezamenlijke belastingheffing. Het vermogen van minderjarige kinderen wordt ook opgenomen in de belastbare grondslag van hun ouders.

Bij een gesplitste eigendomsverhouding (vruchtgebruik-blote eigendom) is het de vruchtgebruiker die belastbaar is op de waarde van de volle eigendom, behalve indien het gaat om het wettelijk vruchtgebruik van de overlevende echtgeno(o)t(e).

Het tarief van de IFI

Er bestaat een korting voor de vermogens tussen 1.300.000 en 1.400.000 euro. Die wordt als volgt berekend: $Korting = € 17.500 - 1,25\% \cdot P$ (P is gelijk aan de waarde van het netto belastbaar vermogen).

SCHIJF VAN DE NETTO WAARDE VAN HET ONROEREND VERMOGEN	TOEPASSELIJK TARIEF
Niet meer dan € 800.000	0%
Meer dan € 800.000 en minder dan of gelijk aan € 1.300.000	0,50%
Meer dan € 1.300.000 en minder dan of gelijk aan € 2.570.000	0,70%
Meer dan € 2.570.000 en minder dan of gelijk aan € 5.000.000	1%
Meer dan € 5.000.000 en minder dan of gelijk aan € 10.000.000	1,25%
Meer dan € 10.000.000	1,50%

De bijzonderheden met betrekking tot de aftrekking van de schulden

De regels inzake de aftrek van schulden verschillen naargelang het onroerend goed rechtstreeks of via een vennootschap wordt aangehouden.

In het geval van een rechtstreeks bezit geldt het principe dat de passiva in beginsel niet aftrekbaar zijn, met uitzondering van bepaalde uitgaven voor verwerving, reparatie en onderhoud, verbetering, bouw, verbouwing of uitbreiding.

Daarnaast zijn er speciale regels met betrekking tot de zogenaamde bullet loans, die slechts gedeeltelijk aftrekbaar zijn voor activa boven 5.000.000 euro.

In het geval dat het onroerend goed wordt aangehouden door een vennootschap, geldt het principe dat de schulden wel aftrekbaar zijn, op enkele uitzonderingen na.

OVERDRACHTSBELASTINGEN (« droits de mutation à titre gratuit »)

De overdracht van een in Frankrijk gelegen woning door een Belgische inwoner kan kostelijk zijn als deze overdracht niet vooraf wordt gestructureerd. Er zijn echter mogelijkheden om de kosten te drukken.

De toepasselijke bevoegdheidsregels tussen Frankrijk en België

De fiscale behandeling verschilt naargelang het onroerend goed wordt overgedragen via schenking of erfenis en of het onroerend goed rechtstreeks wordt aangehouden dan wel via een vennootschap.

► DE OVERDRACHT VIA ERFENIS

De fiscale regeling inzake de overdracht van onroerend goed via erfenis is opgenomen in het Frans-Belgische verdrag dat belastingen op erfenissen regelt.

- Rechtstreeks bezit: het onroerend goed is belastbaar in Frankrijk, maar België (verblijfsstaat van de overledene) kan dit goed eveneens belasten met de successierechten op voorwaarde dat de Franse belasting in mindering wordt gebracht van de Belgische belasting.

- Onrechtstreeks bezit: aandelen in vennootschappen die onroerend goed bezitten in Frankrijk zijn alleen belastbaar in België als de fiscale woonplaats van de overledene daar is gevestigd.

► DE OVERDRACHT BIJ SCHENKING

Er bestaat geen dubbelbelastingverdrag tussen de twee staten met betrekking tot schenkingen. Bijgevolg is het noodzakelijk het nationale recht toe te passen, waarvan de regels ook verschillen naargelang het onroerend goed rechtstreeks of door een onderneming wordt gehouden.

- Rechtstreeks bezit: alleen Frankrijk is bevoegd om de schenking van het onroerend goed te belasten. België zal deze overdracht niet belasten.

- Onrechtstreeks bezit: de schenking van deze aandelen is belastbaar in Frankrijk, ongeacht of de vennootschap onder Frans of Belgisch recht valt, maar ook in België. In België zullen de aandelen, indien de schenking niet geregistreerd is (in geval van registratie van 3% of 3,3% afhankelijk van het Gewest), onderworpen zijn aan successierechten maar alleen als de schenker de drie jaar na de schenking niet overleeft.

Belastingregimes in Frankrijk en België

In België kan het vermogen worden onderworpen aan successierechten tegen een marginaal belastingtarief van 27% of 30%, afhankelijk van het gewest. De onderstaande schaal is van toepassing in Frankrijk voor schenkingen en vererving in rechte lijn (ouder-kinderen).

NETTO BELASTBAAR DEEL	TARIEF VAN TOEPASSING (%)
Niet meer dan € 8.072	5
Tussen € 8.072 en € 12.109	10
Tussen € 12.109 en € 15.932	15
Tussen € 15.932 en € 552.324	20
Tussen € 552.324 en € 902.838	30
Tussen € 902.838 en € 1.805.677	40
Meer dan € 1.805.677	45



Diezelfde toepasselijke barema's worden elke 15 jaar vernieuwd en gelden na toepassing van een abatement in rechte lijn van 100.000 euro. Dit abatement vernieuwt ook automatisch elke 15 jaar.

In het geval van een schenking met voorbehoud van vruchtgebruik zal alleen de waarde van de blote eigendom in Frankrijk onderworpen worden aan de overdrachtsbelasting. De waarde van de blote eigendom hangt af van de leeftijd van de vruchtgebruiker.

BESLUIT

De aankoop van onroerend goed in Frankrijk door een Belgische inwoner kan complex en duur zijn door de overlappende en instabiele fiscale regelgeving. Het is daarom essentieel een gedetailleerde analyse uit te voeren vooraleer men overgaat tot de aankoop van vastgoed in Frankrijk. In ieder geval zijn in deze grensoverschrijdende context twee manieren van anticiperen essentieel: de techniek van gesplitste aankoop en de financiering middels een krediet bij de bank.

De eerste bestaat uit het uitvoeren, voorafgaand aan de aankoop van het onroerend goed, van een schenking van liquiditeiten aan de kinderen, zodat zij de naakte eigendom van het onroerend goed kunnen verwerven. De ouders verwerven het vruchtgebruik van het goed.

De tweede is de financiering van de volledige eigendom door een krediet, omdat een van de specifieke kenmerken van het Franse nationale recht in de mogelijkheid voorziet om bepaalde passiva kosteloos af te trekken van de belastbare grondslag voor de "overdrachtsbelasting".

Deze technieken vereisen echter de hulp van een expert op dit gebied, met name in een context waarin de Franse belastingautoriteiten voortdurend bezig zijn met het ontwikkelen van een juridisch arsenaal om misbruik van belastingoptimalisering tegen te gaan.

Als de overdracht daarentegen niet was voorzien op het moment van de aankoop en het onroerend goed bedoeld is om binnen het familiale kader te blijven, dan kan het raadzaam zijn om zo snel mogelijk een schenking te doen.

Tot slot kunnen beleggers die gebruik hebben gemaakt van "semitransparante" vennootschappen eindelijk hopen dat er een einde komt aan de dubbele belastingheffing door de inwerkingtreding van EU-richtlijn 2017/1852.

Het Estate Planning team beantwoordt graag al uw vragen met betrekking tot dit onderwerp. ■

De vermogensbelangen van een **familie** zijn zonder meer uniek.

Gautier Bataille, Gedelegeerd Bestuurder verantwoordelijk voor de activiteiten van DP Family Office, en Michel Van Meerbeek, Family & Investment Director, geven ons in dit interview meer uitleg over de bestaansreden, de missie, de positionering en het dienstenaanbod van deze sterk groeiende activiteit binnen Degroef Petercam.



Michel Van Meerbeek
Family & Investment Director

De benadering van onze **familie office** is dat eveneens.

Waarom een Family Office bij Degroef Petercam?

Gautier: DP Family Office werd opgericht om een antwoord te bieden op de specifieke vragen en verwachtingen van zeer vermogende families en ondernemers: hoe kan men een globale (geconsolideerde) kijk krijgen op het familiaal vermogen? Hoe kan men nagaan of de strategische allocatie van verschillende activa, met inbegrip van de weinig liquide activa, beantwoordt aan de beoogde rendementsdoelstellingen? Op welke manier kunnen ze een betere familiale governance toepassen en hoe kunnen ze de volgende generaties hierin betrekken? Hoe kunnen zeer vermogende families de resultaten van hun verschillende fondsbeheerders op een objectieve manier evalueren? DP Family Office, een multidisciplinair team, houdt zich bezig met deze materie. Het team begeleidt families en ondernemers met de analyse en de structurering van hun globaal vermogen. Dit dienstenaanbod sluit volledig aan bij de strategische doelstelling van de groep Degroef Petercam, namelijk ervoor zorgen dat zeer vermogende cliënten vanaf het prille begin de juiste beheerkeuzes kunnen maken.

Welk soort diensten bieden jullie aan?

Michel: Onze eerste missie is de begeleiding van onze cliënten bij de analyse en structurering van hun globaal vermogen. Om hierop een duidelijke kijk te krijgen, maakt DP Family Office een consolidatie op van de verschillende rekeningen onder beheer (zowel bij Degroef Petercam als bij andere vermogensbeheerders) alsook van de andere activa van het familiaal vermogen (niet-genoteerd vastgoed, Private Equity, kunstcollectie, ...). Aan de hand van dit overzicht kunnen onze cliënten betere beslissingen nemen en hun beleggingen optimaal aansturen.

Gautier: We zijn aandachtig voor de wensen en noden van onze cliënten: afhankelijk van hun persoonlijke ambities, bepaalde projecten die cliënten wensen te realiseren op korte, middellange of lange termijn en het beoogde risico- en rendementsdoel stelt DP Family Office hun ook een gepersonaliseerde strategische activa-allocatie voor. Deze omvat alle activaklassen, dus ook illiquide activa zoals bijvoorbeeld Private Equity. Dankzij deze oefening kunnen onze cliënten zo goed mogelijk de impact meten van hun eventuele beleggingsbeslissingen. We helpen

hen eveneens met het opstellen van een familiaal en beleggingscharter dat over de generaties heen loopt. We staan hen ook bij voor filantropieprojecten of opleidingsprogramma's voor de jonge generaties. We helpen onze cliënten ook op een onpartijdige en objectieve manier met de selectie en analyse van vermogensbeheerders en dienstverleners en dat aan de hand van offertes (request for proposals).

Hoe positioneert DP Family Office zich ten aanzien van de Private Banking-activiteiten?

Gautier: DP Family Office is een specifieke entiteit van de groep Degroef Petercam die autonoom werkt en zeer gespecialiseerd is. Om deze autonomie te kunnen garanderen en om volledig onpartijdig en objectief te kunnen handelen, werkt DP Family Office in volledige open architectuur en doet zelf niet aan discretionair beheer, adviesbeheer of productverkoop. DP Family Office profileert zich eerder als een onpartijdige en objectieve partner voor cliënten die een beroep willen doen op dit dienstenaanbod.



DP Family Office blijft zijn activiteiten en klantenbestand uitbouwen en zet ook op internationaal niveau zijn ontwikkeling voort in Luxemburg en Frankrijk.”

Op welk type cliënten zijn jullie diensten gericht?

Michel: DP Family Office is gericht op families en ondernemers met een vermogen tussen 20 en 400 miljoen euro. Onze ervaring wijst uit dat families met een nog groter vermogen (+500 miljoen) vaak hun eigen single family office hebben. Onze huidige cliënten zijn gevestigd in België, Luxemburg en Frankrijk, wat eveneens aansluit bij de geografische focus van de groep Degroef Petercam. Aangezien DP Family Office een onpartijdige en objectieve partner wil zijn, zijn onze cliënten niet per se cliënt bij de bank. We kunnen namelijk ook werken voor een andere family office of een andere service provider in het kader van bepaalde specifieke opdrachten.

Hoe onderscheiden jullie zich van de concurrentie?

Gautier: DP Family Office onderscheidt zich op vier vlakken van de concurrentie:

- DP Family Office maakt deel uit van een groep wiens traditie, ervaring en expertise op het vlak van het beheer en bestuur van familiale vermogens internationaal erkend worden, dit sinds de oprichting in 1871;
- Wij beschikken over performante tools waarmee we verschillende rekeningen (die worden aangehouden bij de bank of bij andere vermogensbeheerders) kunnen consolideren, over strategische allocatiemodellen voor complexe activa, talrijke databanken en kunnen bogen op de expertise en middelen van de groep Degroef Petercam, die verschillende metiers heeft, die een kleine family office niet in huis heeft;
- We bieden een professionele dienstverlening van 'institutionele' kwaliteit aan, aan een zeer veeleisend cliënteel, die zich duidelijk onderscheidt van het dienstenaanbod van onze belangrijkste concurrenten;
- We stellen vast dat bepaalde family offices in België ook diensten leveren inzake vermogensbeheer en fondsselectie of verzekeringsmakelaar of vastgoedmakelaar zijn. DP Family Office heeft uitdrukkelijk gekozen voor een zuiver businessmodel, dat geen andere activiteiten omvat en dus geen enkel belangenconflict oplevert.



Op welke manier worden jullie vergoed?

Michel: DP Family Office haalt zijn inkomsten uit erelonen, aangerekend per uitgevoerde opdracht. Wij aanvaarden geen enkele andere vorm van vergoeding en krijgen geen enkele retrocessie van vermogensbeheerders noch andere financiële voordelen. Onze vergoeding hangt af van de omvang van de opdracht en de complexiteit ervan. We onderscheiden twee soorten missies: een eerste diepgaande en gedetailleerde analyse van het totale vermogen of een ad hoc opdracht (bijvoorbeeld: een reporting en analyse van een portefeuille Private Equity-participaties) wordt gefactureerd via eenmalige vaste vergoedingen; een recurrente opdracht (bijvoorbeeld: een driemaandelijks consolidatie van verscheidene portefeuilles, aangehouden bij verschillende financiële instellingen, een rendementsanalyse van verschillende vermogensbeheerders, de begeleiding van de familie bij de ontwikkeling en analyse van een Private Equity-programma, enz.) zal op jaarbasis worden gefactureerd, afhankelijk van de activa onder toezicht (AoT).

Wat zijn jullie ambities voor 2020?

Gautier: DP Family Office zal zijn activiteiten en klantenbestand in België verder blijven uitbouwen en zal eveneens op internationaal niveau zijn ontwikkeling in Luxemburg en Frankrijk verder zetten. Dat zijn markten met een interessant groeipotentieel. Onze agenda's zijn reeds goed gevuld, zowel met interne als externe leads, waar we de nodige weerklank krijgen bij de professionals in de sector. DP Family Office wil zich ontplooiën tot een nieuwe groeipool van Degroef Petercam en wil zich profileren als een expertisecentrum ten behoeve van een vermogend en veeleisend cliënteel.

U wenst meer informatie over het dienstenaanbod van DP Family Office? Neem contact op met uw relatiebeheerder/private banker om een afspraak vast te leggen. ■

Aertssen, een familiaal succesverhaal

Aertssen Group is een Belgisch familiebedrijf met een breed palet aan activiteiten: bouw- en infrastructuurwerken, kraanverhuur, uitzonderlijke transporten, logistieke dienstverlening, groene energie en vastgoedontwikkeling. Maar bovenal is het een succesrijk familiebedrijf. We spraken met CEO Greg Aertssen en zijn zoon en co-CEO Yves Aertssen.



VAN POLDERBOER TOT BEDRIJFSLEIDER

Stichter Marcel Aertssen was oorspronkelijk polderboer. Eind jaren 50 werd hij onteigend, zijn dorp zou verdwijnen voor de uitbreiding van de Antwerpse haven en dus moest Marcel noodgedwongen een andere activiteit zoeken. Met het geld dat hij kreeg, richtte hij een grondverzetbedrijf/aannemingsbedrijf op. Het polderdorp Stabroek viel net buiten de uitbreidingsplannen van de haven dus vestigde hij zich daar, wat achteraf een uitstekende strategische beslissing bleek. Marcel kreeg vier kinderen - Greg, Saskia, Luc en Raf - die elk een vierde van die onderneming onder hun hoede kregen toen Marcel ermee stopte.

Hoe dat allemaal verliep, vertelt Greg, ondertussen CEO: "Vader gaf ons vooral werklust mee. Het zal wel deels in onze genen zitten en deels in onze opvoeding, want we moesten al vroeg meehelpen in het bedrijf. Vanaf het moment dat we er zelf actief in werden, zijn we er eendrachtig aan beginnen sleutelen en het blijven uitbouwen. We zijn ook sterk gaan diversifiëren: naast grondverzetactiviteiten zijn we ook een kraan- en transportbedrijf gestart."

De verdeling van de verantwoordelijkheden gebeurde eigenlijk vrij organisch, vertelt Greg verder. "In die tijd werd er eigenlijk weinig echt formeel beslist. Raf was de grondverzetsspecialist en is dat vandaag nog. Ik had een kraanbedrijf opgestart en Luc een transportbedrijf. Later groeide ik door naar de positie van CEO. Ook dat gebeurde heel spontaan. Ik ben nooit echt verkozen en ik heb ook nooit campagne moeten voeren. Misschien wou niemand anders het doen, dat kan ook (lacht). En Saskia heeft dan mijn plaats ingenomen bij het kraanbedrijf."



DE NIEUWE GENERATIE STAAT KLAAR

Greg heeft drie kinderen en ook zij zijn actief in het bedrijf. Oudste zoon Manuel is vooral commercieel bezig bij het kranenbedrijf. Momenteel prospecteert hij op de Afrikaanse markt. "Vlaanderen zendt een beetje zijn zonen uit," lacht Greg. "Onze groep groeit volop en we voelen dat België als markt misschien wel te klein wordt." Tweede zoon Yves is co-CEO, Stéphanie is de jongste en heeft rechten gestudeerd. Zij leidt de juridische afdeling.

Luc heeft twee zonen: Sam en Marcel. Sam leidt de transportafdeling en bouwt bijkomende niches uit. Zo werd er een logistieke transportafdeling opgestart omdat enkel transport te weinig toegevoegde waarde bracht. Marcel is een onafhankelijk bedrijf begonnen voor droneopnames en -metingen. Hij werkt in opdracht van derden maar brengt ook voor de Aertssen groep werven en fabrieken in kaart, vooral om het plaatsen van een kraan efficiënter te laten verlopen.



Marc Vankeirsbilck
Head of Family
Business Solutions

Saskia heeft vier kinderen. Ze is 15 jaar jonger dan haar broers, haar kinderen zitten dus nog op school. Maar ook daar voel je al enige belangstelling groeien volgens Greg, want de oudste heeft recent vakantiewerk gedaan in het bedrijf. Een prima voorbereiding dus.

Ook dat is allemaal vrij organisch gegroeid, volgens Greg: "Het is misschien wel de sleutel van ons succes, dat we nooit iets gedaan hebben omdat het absoluut moest of zo hoorde. Er is ook nooit een revolutie geweest in de familie, het was altijd een normale evolutie: wie heeft interesse in wat en vooral, wie is waarin de beste? Zo kon elk van ons zich concentreren op een van de drie takken van toen, grondverzetwerken, hijswerken en transport. Iedereen focuste op zijn eigen ding en zo liepen we elkaar nooit voor de voeten. Schijngevechten waren niet nodig."

Zoon Yves is het daar helemaal mee eens: "Er zijn zo veel activiteiten binnen het bedrijf dat iedereen zijn plaats kan vinden in de niche waarin hij of zij graag actief wil zijn."

De cirkel is rond. De aanhouder wint"

FAMILIEBEDRIJF, FAMILIECHARTER

Het bedrijf heeft een familiecharter. Greg vertelt daarover: "Voor ons familiecharter hebben we ons laten bijstaan door een externe partij. Die heeft ons een beetje wegwijs gemaakt in hoe je alles best regelt voor een aankomende generatiewissel. We zijn er tien jaar geleden mee begonnen. Neen, zelfs langer geleden ... Want de tweede generatie moest nog in het bedrijf beginnen. Yves is namelijk al actief bij ons sinds 2005. Het moet dus rond die periode geweest zijn."

Yves vertelt: "Ik heb overwogen om extern te gaan werken om extra ervaring op te doen, maar we haalden toen net een groot project binnen in Qatar. De keuze was dus snel gemaakt. Met het buitenlandse project zat ik toch op een apart spoor binnen het bedrijf. Een nieuw project starten in een vreemd land waar we nog geen activiteiten hadden, dat was echt heel boeiend. En bovendien was ik zo niet 100 procent aanwezig in België en waren niet alle ogen op mij gericht als volgende generatie. De jaren ervoor deed ik wel altijd vakantiewerk. Ik leerde met verschillende machines werken en deed ervaring op. En feeling hebben met machines is natuurlijk een must."

De visie van Greg? "Toen ik een kleine jongen was, speelde ik al met kleine vrachtwagens in de zandbak. En dat kon ik nu met grote machines overdoen in de woestijn (lacht)."

Yves is tevreden dat de vorige generatie werk maakte van het structureren van de verdere opvolging en good governance van het bedrijf in dat familiecharter. Het nam wel een aantal jaren in beslag. Want het ging vaak om onderwerpen die wel gevoelig lagen.

Greg: "Het was geen revolutie, maar een evolutie. Die meer dan twintig vergaderingen vroeg."

Yves: "Uiteindelijk was iedereen het eens met wat er in het charter werd vastgelegd. We hebben dat allemaal ondertekend en het vervolgens opgeborgen in de lade waar het vandaag nog ligt. We hebben ook duidelijke afspraken gemaakt. Stel dat er familieleden hier willen komen werken, dan weten ze aan welke regels ze zich moeten houden. We hebben dat allemaal objectief en marktconform gemaakt. Maar niet alles draait rond de familie Aertssen. Ook niet-Aertssens moeten de ruimte krijgen om door te groeien. Uiteindelijk is ons bedrijf zo groot geworden dat wij meer niet-Aertssens in het management hebben dan familieleden en die vechten ook dag in dag uit mee om van het bedrijf een succesverhaal te maken. Zij zorgen continu mee voor die inflow van nieuwe projecten waar we ook elke keer weer hard voor moeten knokken."

Greg vertelt dat de raad van bestuur oorspronkelijk uit de vier familieleden bestond maar een aantal jaren geleden aangevuld werd met een externe bestuurder. De zoektocht naar de juiste persoon was niet evident, want hij of zij diende voeling te hebben met de activiteiten van de Aertssen groep. Uiteindelijk werd aangeklopt bij Eddy Bruyninckx, de voormalige CEO van het Havenbedrijf Antwerpen en een man met



V.l.n.r: Greg Aertssen, CEO, Yves Aertssen, co-CEO, Marc Vankeirsbilck, Head of Family Business Solutions Degroof Petercam.

behoorlijk wat ervaring. Dat is ondertussen drie jaar geleden. Dit jaar trad ook Wouter De Geest toe tot de raad van bestuur. Hij is voorzitter bij Voka, erevoorzitter bij de sectorfederatie voor chemische industrie en de life sciences en bekleedt andere bestuursmandaten in de bedrijfs- en culturele wereld.

Volgens Yves brengen externe bestuurders nieuwe inzichten, aanvullende risicobeheersing en extra governancepraktijken. Een echte meerwaarde om de professionalisering voort te zetten.

VOLOP GROEI, OOK ORGANISATORISCH

Intussen werken er bij Aertssen Group om en bij de 1.300 mensen. Dat vereist een degelijke bedrijfsstructuur. Er werd systematisch aan gebouwd met managementcomités voor iedere werkmaatschappij. Die staan in direct contact met het niveau net onder de raad van bestuur, het Executive Committee, waardoor die raad van bestuur degelijk geïnformeerd wordt. En dat werkt goed. Ook op IT- en HR-vlak werd er duchtig geprofessionaliseerd.

Yves hierover: “We kenden altijd een gemiddelde groei tussen de 10 en 15%, heel organisch, wat maakt dat je op een gegeven moment tegen de limiet van je organisatie aanloopt. Daarom beslisten we drie jaar geleden om ons flink te versterken en te investeren in HR. En in IT, om onze organisatiestructuur te verstevigen en klaar te zijn om verder te groeien.”

Momenteel is de derde generatie zich aan het voorbereiden om het roer over te nemen. Greg vertelt: “Deze generatiewissel moet opnieuw een positieve evolutie inluiden. Maar het vergt ook een ingroeiperiode. En omdat we al lang aan het nadenken waren over het familiecharter - waarin het ook over de opvolging gaat - was iedereen het ermee eens dat Yves de opvolger zou worden. Daar kon iedereen zich in vinden. Maar we forceren niets. Ik blijft het liefst zo lang mogelijk actief en Yves heeft me dat ook gevraagd.”

Yves lacht: “Jij hebt gezegd: ‘Zolang ik helder ben’. Ik hoop dat je dat dan nog beseft ...”



Greg Aertssen, CEO

EEN NIEUWE GENERATIE, EEN NIEUWE VISIE?

We vragen Yves of de opkomende, jongere generatie echt een andere visie heeft. "Tsja, de wereld evolueert. Een paar jaar geleden hebben we onze strategie heel duidelijk op de toekomst toegespitst. Die oefening hebben de tweede en derde generatie samen gemaakt. Zo is duurzaamheid heel belangrijk. Al onze activiteiten hebben een impact op de omgeving. Maar die proberen we zo minimaal mogelijk te houden door te investeren in recente technologie die minder CO₂ en andere stoffen uitstoot."

"We zijn ook actief bezig met recyclage en hergebruik. En natuurlijk met onze mensen: die vormen immers onze eerste en belangrijkste strategische pijler. Alleen door de juiste mensen aan te trekken, kunnen we als bedrijf blijven groeien. 'Growing together with our employees', noemen we dat. Groeien dankzij de inzet van onze medewerkers, maar ook die medewerkers zelf laten groeien en de ruimte geven om zich te ontwikkelen. Omdat het heel belangrijk is dat zij loyaal zijn en op lange termijn verbonden blijven met ons bedrijf."

"Ten slotte zijn en blijven we heel innovatief", vertelt Yves. "Ons zelf heruitvinden, dat doen we al generaties lang. Grootvader groeide van polderboer tot aannemer, de tweede generatie startte nieuwe activiteiten op naar meer evenwicht en diversificatie toe. En ook vandaag blijft dat zo. De sterke evoluties in andere sectoren zullen eerder vroeg dan laat een

grote impact hebben op onze sectoren. Wij willen klaarstaan voor die nieuwe evoluties en er zelf nieuwe businessmodellen uit puren. Zo hebben we een digitale startup binnen ons bedrijf opgericht - een soort booking.com voor het huren en verhuren van machines. Daarmee treden we echt wel een heel eind buiten onze comfortzone. En daar leren we heel wat uit. We realiseren ons dat we binnen de sector een 'game changer' aan het bouwen zijn, voor België en op termijn ook daarbuiten."

Zolang hij de toelating krijg om CEO te zijn, zal hij dat blijven, stelt Greg met de glimlach. Maar Yves zal meer en meer verantwoordelijkheden op zich nemen. Yves beaamt eveneens met een brede glimlach dat zijn vader geen moeilijkheden heeft met zaken loslaten en dat hij dus best nog een tijdje mag blijven.

Greg: "En ook de andere leden van de tweede generatie leveren nog een belangrijke bijdrage. Je voelt dat echt. Die blijven hier komen zonder dat ze een blokkerend effect hebben. Ze geven nog graag advies. De medewerkers waarderen dat ook."

EENS EEN FAMILIEBEDRIJF, ALTIJD EEN FAMILIEBEDRIJF?

De leden van de tweede generatie hielden zich volgens Greg elk duidelijk bezig met een aparte tak van activiteiten. Er waren drie pijlers om schokken op te kunnen vangen. Zou er een pijler het moeilijk krijgen, dan konden de andere pijlers bijspringen. Maar dat is nooit nodig gebleken. De drie pijlers zijn gestaag blijven groeien.

Er werd ook voortdurend gezocht naar continuïteit. De komende generatiewissel versterkt die alleen maar. Het vroegere groepje van drie of vier is nu een groepje van vijf of zes geworden, aangevuld met externe managers die allemaal beslissingen op langere termijn kunnen en mogen nemen. Ook dat geeft vertrouwen en zorgt voor structurele en culturele stabiliteit en continuïteit. Qua strategie is er weinig veranderd. De verschillende werkmaatschappijen werken intens samen waardoor er een sterk netwerk ontstaat dat zichzelf in stand houdt. Ook de klanten houden daarvan, want zo doen ze zeker zaken met een stabiele partner.

Yves verduidelijkt: "Het overgrote deel van de winst wordt door de familie opnieuw geïnvesteerd in het bedrijf, waardoor de balans eigenlijk ook altijd versterkt wordt en we kunnen blijven groeien op eigen krachten, samen met onze financiële partners. En dat in combinatie met de uitbalancerende van de

portefeuille: onze projectmatige business vullen we de laatste tien jaar aan met meer wederkerende business. We doen aan diversificatie inzake projectontwikkeling met projecten op de lange termijn, waaruit je meer wederkerende inkomsten haalt, net als uit groene energie - we investeren bewust in grote zonnepanelen. Ons bedrijf heeft een brede portefeuille met verschillende activiteiten, in verschillende segmenten, in verschillende landen, op korte en lange termijn waardoor die mooi in evenwicht is."

BIEDT EEN FAMILIEBEDRIJF MET VERSCHILLENDE GENERATIES AAN BOORD ALLEEN MAAR VOORDELEN?

Yves: "We houden de lijnen kort, nemen snel beslissingen, ook voor de lange termijn, zowel voor onze klanten als onze medewerkers. We streven geen kortetermijnwinst na of cijfers die we absoluut willen halen. We spelen kort op de bal en blijven wendbaar mocht er iets foutlopen."

Greg: "Nadelen zie ik niet. De familie blijft betrokken in het bedrijf zelfs nu de tweede generatie stilaan een stapje opzij begint te zetten. De raad van bestuur is overal welkom op de werkvloer en toont zich daar ook. Ze is dus zeer aanwezig en blijft veel interesse tonen. Dat is motiverend. Zowel voor de medewerkers als voor de familieleden zelf."

Yves: "Afsluitend even een leuke anekdote. Daar waar de boerderij van mijn grootvader stond, waar hij toen moest wijken voor de uitbreiding van de Antwerpse haven, werd de site van General Motors gebouwd. Nu, zestig jaar later, hebben wij de opdracht gekregen om die site te slopen en bouwrijp te maken voor een nieuwe toekomst, want die fabriek die staat al sinds 2010 leeg. De cirkel is dus rond. De aanhouder wint. Vandaag zijn daar nu twintig van onze sloopkranen bezig om op een jaar tijd 50 hectaren gebouwen af te breken. Het grootste sloopproject van België op dit ogenblik. Mooi, toch?"

SELECTIE VOOR 'ONDERNEMING VAN HET JAAR'

Aertssen Group was onlangs verliezend finalist. "Maar iedereen vond het een mooi en leerrijk parcours. Ook de uitreiking zelf was voor Yves interessant, omdat het voor hem de eerste keer was. Een ideale plek om te netwerken. Door het behaalde resultaat kwam het bedrijf ook weer 'in the picture' bij andere bedrijven, wat op termijn zeker extra activiteiten zal genereren", aldus Greg.



Yves Aertssen, co-CEO

GOUDEN TIPS VOOR FAMILIEBEDRIJVEN

Yves: "Mijn grootvader is begonnen in 1964. In dat jaar zong Bob Dylan 'The Times They Are A Changin'. De boodschap was duidelijk: je zal je moeten aanpassen of je bent gedoemd om te verdwijnen. Dat geldt eigenlijk voor onze ganse bedrijfsgeschiedenis. En het blijft vandaag nog even actueel. De wereld verandert continu, je kan niet blijven zitten met vastgeroeste waarden. Blijf je aanpassen en heruitvinden."

Greg: "Pas je aan in functie van de continuïteit. Tien jaar geleden maakten we een samenvatting van onze 50-jarige bedrijfsgeschiedenis. In dat boek kon je al de continuïteit van de Aertssen groep lezen. Ik zei toen: dit is het laatste boek dat ik zal schrijven. Het volgende boek is voor iemand anders. Maar nu, tien jaar later, hebben we opnieuw zo'n boek geschreven, naar aanleiding van onze kandidatuurstelling voor 'Onderneming van het jaar'. En dan zie je toch dat we zijn blijven evolueren en dat we lessen voor de toekomst hebben getrokken door af en toe eens achteruit te kijken. Continuïteit, ja, maar blijf je toch ook flexibel opstellen om je aan te passen aan een nieuwe omgeving." ■

© Foto's - Benjamin Brolet



Bayes Impact is nieuwe laureaat van de Grote Prijs van de Degroof Petercam Foundation

Na een spannend selectieproces dat tien maanden heeft geduurd, is het eindelijk zover: Bayes Impact, een technologische startup met een maatschappelijke dimensie opgericht door de 27 jaar jonge Paul Duan, is voor 2020 de laureaat van de Grote Prijs van de Degroof Petercam Foundation.

PORTRET VAN EEN VISIONAIR...

Geniaal, begaafd, revolutionair, nerd? Hoe beschrijf je een jongeman als Paul Duan die in algoritmen en kunstmatige intelligentie is gespecialiseerd. Zijn opleiding en zijn uitstekende kwaliteiten hadden de toegangspoorten naar een veelbelovend carrière in Silicon Valley wijd open gezet, maar toch besluit Paul om sociaal ondernemer te worden en zijn talent in de strijd te gooien voor het algemeen welzijn. Hij keert terug naar Frankrijk en richt er Bayes Impact op, een bedrijf dat maatschappelijke problemen via technologie wil aanpakken. Hij krijgt versterking van knappe koppen die eveneens op het verlanglijstje prijken van wereldwijde technologiereuzen. Hij legt de lat meteen torenhoog: de werkloosheid oplossen in Frankrijk. Voor die uitdaging lanceert hij "Bob Emploi", een website die gebruik maakt van kunstmatige intelligentie om mensen aan een job te helpen. De gepersonaliseerde tool is bovendien financieel aantrekkelijk omdat het geautomatiseerde proces op krachtige logaritmen berust.



Silvia Steisel
Managing Director
Degroof Petercam Foundation



OVERTUIGEND BEDRIJFSMODEL

In 2018 vindt een eerste ontmoeting plaats tussen de Degroof Petercam Foundation en Bayes Impact. Een jaar later sleept de organisatie de tweede prijs van de Stichting in de wacht. Ze krijgt een opleiding aangeboden in samenwerking met de Europese Investeringsbank om sneller te kunnen groeien en rijft ook een pilootcontract bij Actiris Brussel binnen. Van het een komt het ander, en in 2019 is de organisatie opnieuw kandidaat voor de hoofdprijs van de Stichting. Ze hebben hun concept inmiddels tegen het licht gehouden en advies ingewonnen, en pakken

uit met een herzien model. "Aanvankelijk richtten we ons met de Bob-site rechtstreeks naar werkzoekenden en bereikten we 150.000 mensen in Frankrijk. Een mooi aantal, maar ontoereikend voor een regio of een land. Daarom hebben we ons model bijgestuurd en focussen we op de publieke sector. We zetten in op samenwerkingsverbanden en vinden de dienstverlening van de betrokken instanties opnieuw uit met behulp van geavanceerde technologieën. Zo is exponentiële impact mogelijk", meent Duan. De organisatie boekt grote vooruitgang. Bayes Impact slaagt erin de jury voor zich te winnen en neemt in februari de leiding in het selectieproces.

Votre projet



BOULANGER
Amien

31%
SCORE
D'EMPLOYABILITÉ

**Forte concurrence
pour ce poste**

- ✗ Marché
- ✓ Motivation
- ✓ Diplômes
- ✗ Méthode de recherche

En savoir plus >

Stratégies possibles

Trouve d'autres opportunités Priorité Commencer
Impact : + 30%

Découvre de nouveaux métiers et régions qui recrutent

Info utile

Des métiers similaires possèdent moins de concurrence

- ● ● ● ● ● ● ● ● ● Patissier militaire* Choix intéressant
- ● ● ● ● ● ● ● ● ● Comis de cuisine
- ● ● ● ● ● ● ● ● ● Personnel de cuisine

Fort Faible * ne nécessite pas de formation

Organise ta recherche Commencer
Impact : + 15%

Trouve des personnes, associations ou événements qui peuvent aider

+ Afficher plus de stratégies

MISSIE VAN DE STICHTING

De Degroof Petercam Foundation zet haar schouders onder innoverende maatschappelijke projecten die de werkgelegenheid ten goede komen. De Stichting selecteert elk jaar één project dat ze vervolgens financieel en extra-financieel ondersteunt. Bayes Impact ontvangt een miljoen euro voor de verdere uitbouw van zijn activiteiten gespreid over vijf jaar. Het project werd geselecteerd omdat enerzijds een partnerschap mogelijk is met de Stichting en de groep Degroof Petercam. En anderzijds omdat de organisatie dezelfde maatschappelijke visie heeft (eerlijker en inclusiever), blijkt geeft van uitzonderlijke ondernemende kwaliteiten en in staat is te innoveren.

SELECTIEPROCES

Het selectieproces van de Degroof Petercam Foundation duurt 10 maanden en begint met een fase van nominaties door filantropische professionals. De genomineerde organisaties doorlopen vervolgens een geautomatiseerd selectieproces. Op die manier worden 30 kandidaten geselecteerd waarvan het dossier door drie personen van de Stichting wordt geanalyseerd. Tien geselecteerde projecten worden op het terrein bezocht. Deze "due diligence" eindigt met een preselectie van zes finalisten die worden voorgelegd aan een externe jury. Die heeft de opdracht om de winnaar en twee bijkomende laureaten aan te wijzen. De jury werd dit jaar voorgezeten door Lisa Hehenberger, directeur van het Esade Entrepreneurship Institute in Barcelona en een deskundige op het gebied van maatschappelijk ondernemerschap bij de Europese Commissie en de OESO. ■



© Christian Fregnan-Unsplash

Coronacrisis voelbaar tot in de kunstgalerijen?



Hubert d'Ursel
Head of Art Advisory

In maart dit jaar ging er een grote schokgolf door de wereldeconomie. Het leven van miljarden mensen viel plots helemaal stil door de coronapandemie. Intussen zijn wij amper drie maanden verder en stel ik mij de vraag: waar staan we en welke wending neemt het culturele leven en de kunstmarkt door de coronacrisis?

De meeste analisten denken dat het normale leven en de wereldeconomie traag op gang zullen komen na de zomer. Vooral de synchronisatie vormt een groot probleem: door de globalisering van de economie is een heropstart van de economische sectoren alleen mogelijk als die goed georkestreerd is. De uitdaging is vooral dat de verschillende continenten sterk van elkaar afhankelijk zijn om hun economie te laten draaien. Daarnaast is vooralsnog onzeker of de pandemie vanzelf kan verdwijnen.

EN HET CULTURELE LEVEN?

Helaas vormt de culturele wereld slechts een bijkomstigheid in het beleid van de westerse landen. Kunst is echt wel de laatste zorg van politieke leiders in deze moeilijke periode! Zij beschouwen cultuur en kunst als niet-prioritair. Die houding is echter nefast voor de gewone kunstenaars, kunstgalerijen en kunstcentra die dringend nood hebben aan steun. Het culturele leven en de kunstenaars zijn niet alleen een realiteit in de lokale economie, ze vervullen ook een heel waardevolle morele rol. Kunst komt zonder meer tegemoet aan onze behoefte aan schoonheid, sociale samenleving en liefde. Liefde kost niks, maar zonder liefde is er geen samenleving mogelijk.

KAN DE KUNSTMARKT DEZE CORONACRISIS OVERLEVEN?

De meeste galerijen en kunstbeurzen waren genoodzaakt om de deuren te sluiten. De grote evenementen zijn simpelweg verschoven naar betere tijden en zullen ofwel dit jaar na de zomer of pas in 2021 kunnen plaatsvinden. Het onmiddellijke effect daarvan is moeilijk in te schatten. Wat wel opvalt, is een enorme stijging van het aantal berichten, transacties en activiteiten rond kunst op het internet. Het internet is dus in zekere zin een mogelijke oplossing, maar botst al snel tegen limieten aan.

Waarom is dat zo? Bekende namen verkocht door topgalerijen en veilinghuizen komen gemakkelijk in aanmerking. Er wordt momenteel veel kunst verhandeld op het web. Maar wie de situatie beter analyseert, stelt vast dat het gaat om kunstwerken met een lagere waarde. Het is zeldzaam dat grote werken van meer dan 100.000 euro via digitale weg van eigenaar wisselen. Voor 2020 wordt de omzetsdaling van de kunstmarkt op meer dan 50% geschat!

Kunstliefhebbers willen kunst in al zijn vormen en kleuren nu eenmaal met eigen ogen aanschouwen,

“Art will never die!”

dat zal zo altijd zijn. Het is immers een ongelooflijke belevenis om een dagje op een kunstbeurs rond te wandelen. Een uniek momentum om nieuwe kunstenaars te ontdekken en te waarderen! Tijdens de grote avondveiling in New York werden de beste kunstcreaties tot op heden live met de hamer geveild. Dat is ook begrijpelijk omdat potentiële kopers de behoefte hebben om de topwerken intiem te beleven alvorens ze tot de aankoop ervan overgaan. Het internet is een krachtig medium maar heeft zo zijn limieten, zeker als het erop aankomt kunstliefhebbers te bekoren. En dat zal ook zo blijven.

IS EEN CORRECTIE OP DE KUNSTMARKT WAARSCHIJNLIJK?

Er komt ongetwijfeld verandering in de kunstmarkt die de laatste 20 jaar een exponentiële groei heeft gekend in termen van prijzen en omzet. De kunstmarkt is uitgegroeid tot een wereldwijde markt en in groeilanden zoals China, in de Golfstaten en bij een nieuw vermogend publiek is de vraag naar kunst gevoelig gestegen. Kunstbeurzen zijn er overal. Wereldwijd worden jaarlijks maar liefst 300 beurzen voor hedendaagse kunst georganiseerd. Dat is niet meer haalbaar!

Wat is dan de verwachting? Een groot deel van de kleine of jonge galerijen zal de crisis allicht niet overleven omdat het voor hen financieel niet langer haalbaar is. De grote spelers, topgalerijen en veilinghuizen, gaan zich herpakken en zullen hun model aanpassen aan een nieuwe wereld. En ja, dat zal ook

betekenen dat er meer kunstwerken met een lagere waarde via het internet over de toonbank gaan. De aanbieders van kunst hebben tijdens de crisis geleerd om hun internetshows uiterst klantvriendelijk op te bouwen. Naar schatting 30 à 40% van de kunstbeurzen zullen daarnaast niet overleven.

IS EEN GROTE PRIJSCORRECTIE WAARSCHIJNLIJK?

Het antwoord is: nee. Al in 2008 werd een grote correctie verwacht, maar die is er nooit gekomen omdat de vraag naar kunst te sterk bleef. Aan eenzelfde fenomeen kan men zich ook nu verwachten. De simpele reden daarvoor is dat de vraag naar kunst nog even groot is.

Wat ook een rol speelt, is dat de belegger in woelige tijden op de beurs ook geneigd is om andere activa te kopen. Kunst vormt voor sommigen een aantrekkelijk alternatief.

EN DE HYPE VAN KUNST?

Een hype is het meest volatiele element om kunst te waarderen. Na deze crisis volgt waarschijnlijk een verandering. Er kan een correctie komen in wat ik zou noemen de 'gemakkelijke kunst' die stratosferische prijzen haalt dankzij de enorme marketingmachine van wereldgalerijen en trendgoeroes. Misschien is de huidige crisis wel positief voor een meer bedachtzame appreciatie van kunst. Kunstenaars met talent en een hoge esthetische waarde gaan zonder twijfel de crisis overleven.

MIJN BOODSCHAP?

Blijf positief en geniet van kunst. Kunst is passie en een bron van schoonheid en vreugde voor iedereen. De musea gaan weer open. Ga ernaartoe met vrienden en familie en laat u onderdompelen in de unieke belevenis. De politici wens ik daarnaast veel moed toe en ik hoop ook oprecht dat zij zich zullen inspannen om ons cultureel patrimonium daadkrachtig te steunen voor het welzijn van de volgende generaties. ■



KAWS, The KAWS ALBUM (2005) courtesy Sotheby

Private banking : **Welkom** Steve De Meester!

Steve De Meester is benoemd tot nieuwe Head of Private Banking bij Degroof Petercam. De voormalige Deputy CEO en Head of Personal and Private Banking van Deutsche Bank in België begon op 23 maart aan zijn nieuwe functie.

Wat deed u voordien?

Ik ben geboren in 1969 en heb economie gestudeerd. In 1993 trad ik in dienst bij Deutsche Bank in België. Ik ging aan de slag op de kredietafdeling en bekleedde vervolgens verschillende functies op de afdeling Retail. In 1999 werd ik Hoofd Distributie Retail en in 2003 trad ik toe tot het Directiecomité van de bank. In 2007 werd ik Head of Personal Banking en kort daarna Head of Private Banking, een functie die ook verantwoordelijkheden omvatte op het gebied van marketing en communicatie, organisatie en business intelligence. Vanaf 2010 was ik actief als lid van de Raad van Bestuur en tot november 2019 bekleedde ik de functie van Deputy CEO van de bank. Ik ben vader van vier kinderen en heb een passie voor hockey.

Waarom bent u de ideale persoon om Private Banking te leiden?

Ik heb 26 jaar ervaring en werkte in een bank die net als Degroof Petercam over een sterk DNA beschikt. Mijn ambities zijn: het aanbod laten evolueren vanuit een nieuwe invalshoek, op een nieuwe manier in

contact staan met de cliënten, nog dichterbij hen zijn, performanter uit de hoek komen, nieuwe digitale tools ontwikkelen. Omdat ik in het verleden soortgelijke projecten heb geleid, weet ik goed hoe ik ze moet aanpakken.

Wat viel u als eerste op toen u bij Degroof Petercam begon?

De coronacrisis was nog maar net uitgebroken. Wat me opviel was de menselijkheid van de bank, het belang dat aan het individu wordt gehecht. Ik was dat gevoel de laatste jaren verloren, zowel lokaal als internationaal.

Ook de expertise van de medewerkers viel me op. Als manager moet je je laten omringen door collega's die meer weten over hun vak dan jij. Ik merkte meteen dat dat bij DP het geval is en dat geeft vertrouwen voor de toekomst. ■

Ik heb Degroef Petercam altijd bewonderd: een huis met diepe wortels, een menselijke dimensie en ongeëvenaarde expertise. Ik kijk ernaar uit om me bij de groep aan te sluiten en samen te werken met mijn toekomstige collega's om de cliënten van Degroef Petercam de toegevoegde waarde te bieden die ze verdienen.”



Nu ook een kantoor in Wemmel!

Begin januari gingen de deuren open van het dertiende Belgische kantoor van Bank Degroef Petercam. Waar precies? In de Neerhoflaan te Wemmel. Niet alleen handig voor wie in het noorden van Brussel woont of langs de Ring naar Halle, maar ook voor de hele regio Vlaams-Brabant ten westen van Brussel gemakkelijk te bereiken vanaf de A12, de E40 of de Brusselse Ring. Zo kunnen we elkaar op een prettige, ontspannen manier ontmoeten op elk moment van de dag, zonder daarvoor uren in de files te moeten staan. Ons team onder leiding van Dominique Broucke heet u alvast hartelijk welkom! ■

Bank Degroef Petercam nv
Neerhoflaan 8/o - 1780 Wemmel
Parking: Frans Robbrechtsstraat



De stijl is eigentijds industrieel en sluit perfect aan bij de buitenkant van het gebouw. Zichtbare betonnen bouwelementen, houten vloeren, donkere accenten en subtiële kleurtoetsen zorgen voor een warme maar professionele omgeving.

Continuïteit in de verandering

Zoals u misschien al hebt gemerkt, waren er de afgelopen weken een aantal interne functieverhuizingen. Net omdat we veel belang hechten aan die interne mobiliteit, gaven we prioriteit aan de expertise die we al in huis hebben. Het voordeel? Onze huidige collega's kennen de groep al door en door en staan ook al in contact met onze klanten. Met hun ervaring en dynamische aanpak zijn ze voortaan samen verantwoordelijk voor het waarmaken van onze ambities in heel het land.

VLAANDEREN

- In februari volgde Harm Laitem Franchy Van Waeyenbergh op als hoofd van Private Banking Vlaanderen. Als 'Head of Private Banking Flanders' stuurt Harm voortaan onze regionale managers aan in Antwerpen, Gent, Hasselt, Kortrijk, Knokke, Leuven, Turnhout en Wemmel
- Franchy Van Waeyenbergh wordt 'Head of Antwerp and Turnhout'. Hij concentreert zich vanaf nu volledig op de ontwikkeling van deze regio's.
- Marc Van de Vloet wordt 'Head of West Flanders' en verantwoordelijk voor de kantoren in Knokke en Kortrijk. Ariane Joris volgde hem op 1 februari op als hoofd van Estate Planning.
- Christophe Floren, die vroeger het kantoor in Knokke leidde, wordt 'Head of Digital' bij Degroof Petercam.



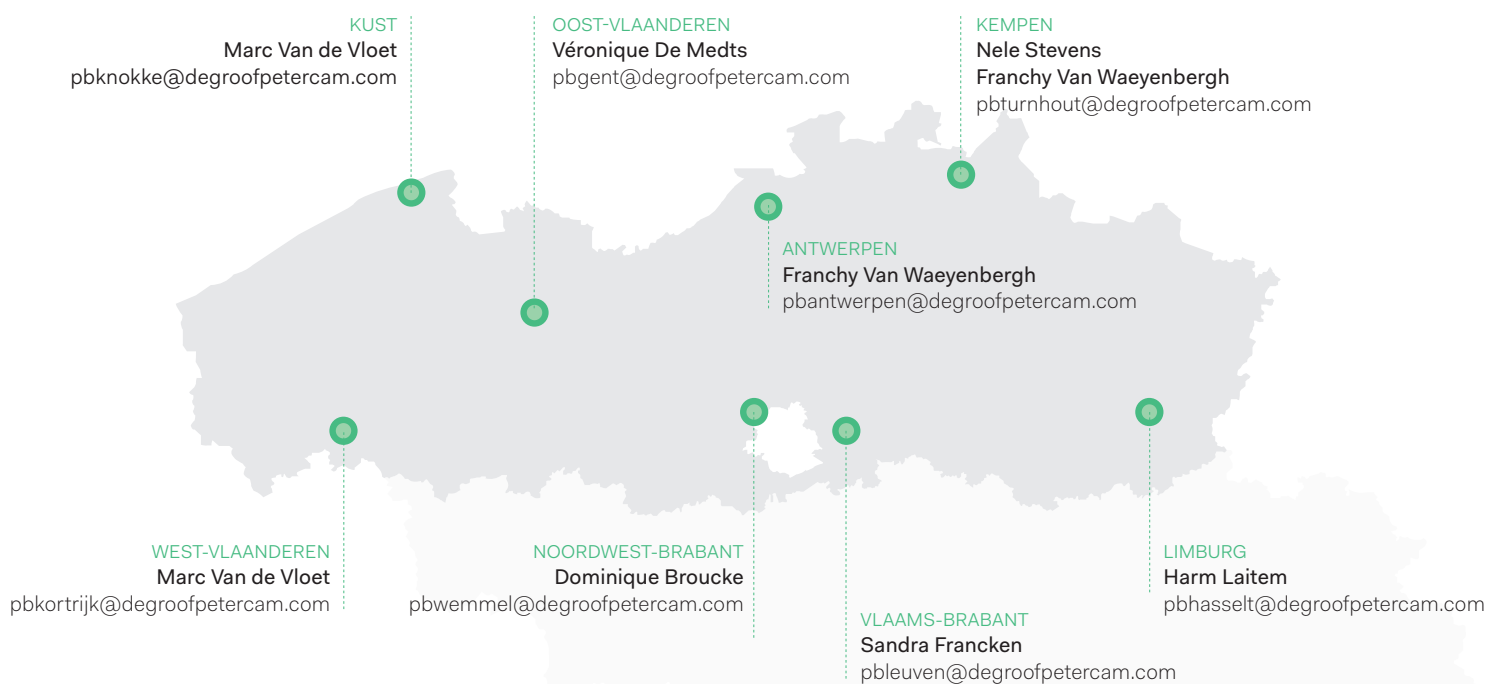
Franchy Van Waeyenbergh



Marc Van de Vloet



Harm Laitem



Dominique Broucke



Véronique De Medts



Nele Stevens



Sandra Francken

WALLONIË EN BRUSSEL

- Naast de huidige kantoren in Wallonië wordt Rémy Dercq ook verantwoordelijk voor de teams in Brussel. In de nabije toekomst zijn in het zuiden en het oosten van de hoofdstad nieuwe kantoren gepland om nog prominenter aanwezig te zijn in Brussel.
- De teams Structural Advisory, Discretionary, Investment Desk en Unlisted Investments die zich toeleggen op vermogensbeheer maken voortaan deel uit van dezelfde afdeling onder leiding van Benoit t' Kint, onze nieuwe Head of Investments en PM Services. ■



Rémy Dercq



David Brozak



Patrick Schobbens



Christophe Mullier



Frédéric Bouchat

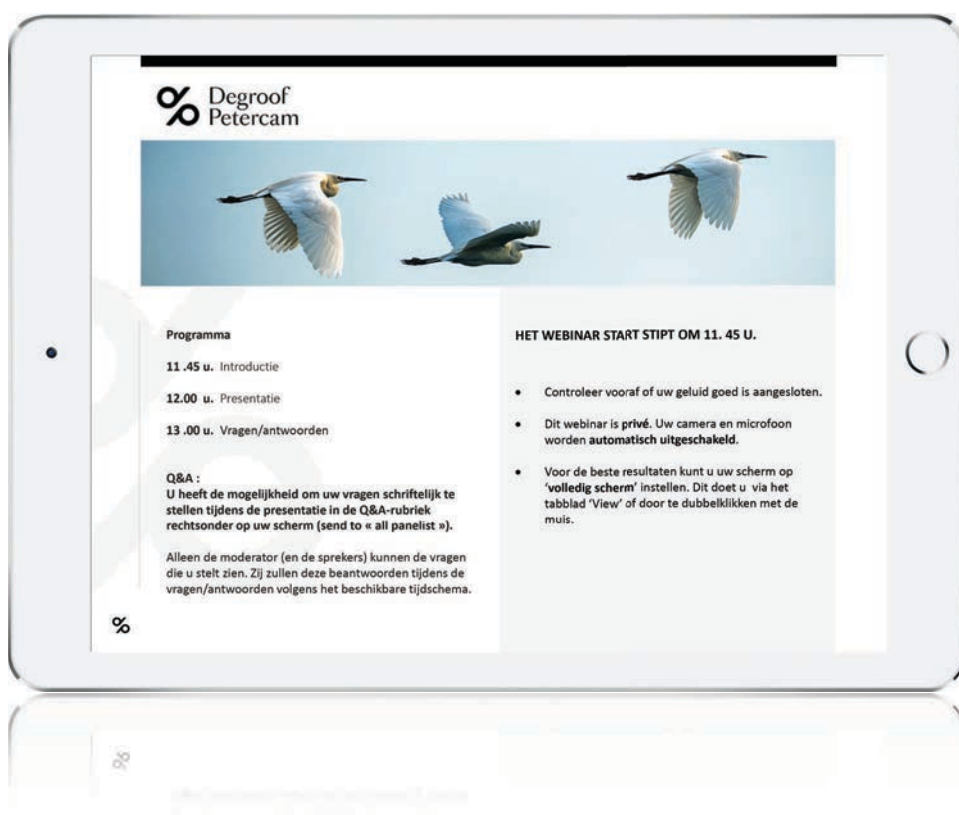
Vanuit uw woonkamer

Er stonden voor 2020 diverse grote evenementen op het programma, maar helaas besliste het coronavirus daar anders over. Ze uitstellen of annuleren leek de enige optie om uw en onze veiligheid te garanderen.

Maar dat is buiten onze webinars gerekend! Via die online evenementen kunt u onze experts virtueel ontmoeten en blijft u op de hoogte van het economische, financiële en fiscale nieuws. Ook onze beleggingsstrategie komt er uitvoerig aan bod. Onze webinars zijn interactief (tijdens de presentatie kunt u schriftelijk vragen stellen) en flexibel (aangezien de meeste webinars worden opgenomen, kunt u ze ook

op een ander moment bekijken als u dat wenst). Even van gedachten wisselen met onze experts? Dankzij uw virtuele afspraak is dat perfect mogelijk, vanuit uw knusse woonkamer.

U ziet het, Degroef Petercam blijft innoveren en is klaar voor nieuwe tijden. ■



Ontdek onze nieuwe blog



Vandaag zijn we verheugd u onze nieuwe blog voor te stellen, met een volledig nieuw ontwerp. U hebt nog eenvoudiger toegang tot onze expertise, zodat u weloverwogen beslissingen kunt nemen.

UW VOORDELEN

- De inzichten van onze experts
- Problematieken gerangschikt volgens thema's/ categorieën om beter de vragen te beantwoorden die u heeft
- Een vlotte gebruikerservaring dankzij een nieuw ontwerp dat uitnodigend en toegankelijk is
- De verbeterde algemene snelheid van de website, zodat u zo snel mogelijk tot de gewenste informatie komt

Blijf via onze nieuwe blog op de hoogte van de onderwerpen die belangrijk zijn voor u.

Ga naar blog.degroofpetercam.com, we verwachten u.

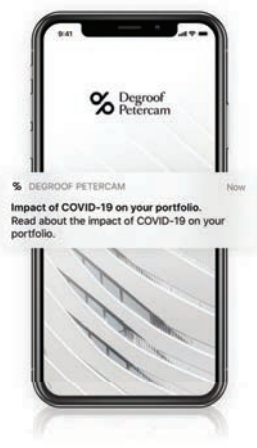
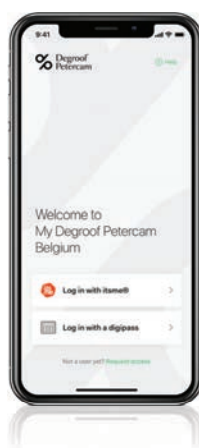
Ontdek onze nieuwe blog in onze video door de bijgevoegde QR-code te scannen. ■



Onze **digitalisering** staat niet stil, zelfs niet in tijden van corona. Integendeel!



De toevoeging van **itsme®** aan My Degroef Petercam betekent een grote stap voorwaarts. Uw identiteit bewijzen? Met de toepassing itsme® doet u dat vanaf 15 juni in een handomdraai. En in alle veiligheid, want u identificeert zich met uw unieke code. Een digipass hebt u niet langer nodig. Heel handig als u bijvoorbeeld onderweg bent en snel even wilt checken hoe uw activa presteren. Met itsme® zal u binnenkort ook onze documenten kunnen ondertekenen vanuit uw zetel. In deze coronatijden juicht u dat ongetwijfeld toe. Meer informatie : <https://www.itsme.be/fr/> ■



IN CONTACT MET U

Via **videoconferentie** blijft u in contact met onze experts. Ook als u een nieuwe client bent, regelen wij alles vanop afstand voor u. Een fysiek bezoek brengen aan onze kantoren is niet langer noodzakelijk ■



PUSH

Pushberichten: Sinds kort kunt u (als u dat wenst) automatische meldingen ontvangen op uw iPhone met informatie die u aanbelangt. Die meldingen versturen we enkel als er een mogelijke impact is op u of uw portefeuilles ■



Contact

ANTWERPEN

Van Putlei 33 - 2018 Antwerpen

pbantwerpen@degroofpetercam.com

T +32 3 233 88 48

BRUSSEL

Nijverheidsstraat 44 - 1040 Brussel

pbbru@degroofpetercam.com

T +32 2 287 91 11

HENEGOUWEN

Rue du Petit Piersoulx 1 - 6041 Gosselies

pbhainaut@degroofpetercam.com

T +32 71 32 18 25

KEMPEN

Business center d'Offiz - Parklaan 46 - 2300 Turnhout

pbturnhout@degroofpetercam.com

T +32 14 24 69 40

KUST

Zoutelaan 134 - 8300 Knokke-Heist

pbknokke@degroofpetercam.com

T +32 50 63 23 70

LIMBURG

Runkstersteenweg 356 - 3500 Hasselt

pbhasselt@degroofpetercam.com

T +32 11 77 14 60

LUIK

Boulevard Gustave Kleyer 108 - 4000 Liège

pbliege@degroofpetercam.com

T +32 4 252 00 28

NAMEN

Avenue de la Plante 20 - 5000 Namur

pbnamur@degroofpetercam.com

T +32 81 42 00 21

NOORD-WEST-BRABANT

Neerhoflaan 8/0 - 1780 Wemmel

pbwemmel@degroofpetercam.com

T +32 2 204 49 20

OOST-VLAANDEREN

Moutstraat 68 bus 701 - 9000 Gent

pbgent@degroofpetercam.com

T +32 9 266 13 66

VLAAMS-BRABANT

Mgr. Ladeuzeplein 29 - 3000 Leuven

pbleuven@degroofpetercam.com

T +32 16 24 29 50

WAALS-BRABANT

Les Collines de Wavre - Avenue Einstein 16 - 1300 Wavre

pbwavre@degroofpetercam.com

T +32 10 24 12 22

ZUID-WEST-VLAANDEREN

President Kennedypark 8 - 8500 Kortrijk

pbkortrijk@degroofpetercam.com

T +32 56 26 54 00

WEBSITES

degroofpetercam.be

funds.degroofpetercam.com

blog.degroofpetercam.com

LINKEDIN

[linkedin.com/company/
degroofpetercam](https://linkedin.com/company/degroofpetercam)



YOUTUBE

[youtube.com/
degroofpetercam](https://youtube.com/degroofpetercam)



TWITTER

[@degroofpetercam](https://twitter.com/degroofpetercam)



INSTAGRAM

[@degroofpetercam](https://instagram.com/degroofpetercam)



FACEBOOK

[facebook.com/
degroofpetercam](https://facebook.com/degroofpetercam)

