

VERMOGEN

Een uitgave van De Weygerbergen Vermogensbegeleiding en Performancemeting

JULI 2020

Inhoud



03 Rita Braam-van Valkengoed

“Wij varen samen, maar wel op eigen kracht.”



06 Thomas Janus

De afwikkeling van complexe nalatenschappen.



10 Peter Smit

Durven investeren, juist nu.

En verder

Visie op het 3^e kwartaal 8

Tweedeling in fondsen 12



Local, not global

Voor u ligt alweer de vierde editie van ons blad Vermogen. Voor een belangrijk deel sluit dit deel aan bij de zeer interessante tijd die wij momenteel beleven. Eén van de vermogensbeheerders die bij meerdere van onze relaties is betrokken, gaf juist voor de aanvang van het jaar zijn visie op 2020. Daarin werd een lijst opgenomen met de tien grootste bedreigingen voor de economie en de internationale effectenbeurzen. ‘Corona’ stond daar niet bij.

Intussen blijkt de economie hard getroffen, met daarbinnen veel verliezers maar ook enkele winnaars. Daarnaast is onze samenleving getroffen, waarbij ontwikkelingen die er al aan zaten te komen versneld zijn

doorgevoerd. Denk maar eens aan het vergaderen op afstand, het vaker thuiswerken, onderwijs via moderne communicatiemiddelen en meer aankopen via internet. Als we met dat alles vijftien procent van de auto's van de weg kunnen halen, zijn er nauwelijks nog files. Het reduceert overigens ook de uitstoot van stikstof. Hoera, Nederland kan weer bouwen!

Verder blijkt een keerzijde van de globalisering. Die liep al deuken op met de huidige Amerikaanse president en een Chinese leider die keer op keer beterschap belooft, maar zijn thuismarkt steeds meer afschermt. Ondernemers stellen zich de vraag of het concentreren van de productie in één land het bedrijf te afhankelijk en dus ook kwetsbaar maakt.

Past het principe van 'just in time delivery' nog wel in deze tijd? De mondkapjes vormen een duidelijk voorbeeld: er was geen voorraad. Hetzelfde geldt voor een deel van de medische apparatuur. Als iedereen op de wereld tegelijkertijd hetzelfde wil hebben, dan lukt dat met een steeds efficiëntere economie niet. Gelukkig gaat bij dit alles de sympathie uit naar lokale ondernemers: we beseffen maar al te goed dat we niet zonder hen kunnen.

Vraagtekens worden ook gezet bij de belastingmoraal van sommige bedrijven. Enerzijds wordt de zaak zo optimaal georganiseerd dat de belasting alleen wordt betaald in landen waar geen of nauwelijks een tarief geldt. Anderzijds wordt voor steunmaatregelen een beroep op de overheid gedaan – en dat valt niet meer te rijmen. Het kan ook niet langer dat bedrijven met belastinggeld overeind worden gehouden, terwijl ze vervolgens de productie naar goedkope landen verplaatsen en er thuis veel banen verloren gaan. In die zin hebben we geleerd van de financiële crisis.

Daar waar de economie harde klappen krijgt, valt de malaise op de internationale beurzen reuze mee. Is dat te rijmen? Als De Weygerbergen vinden wij communicatie in onzekere tijden zeer belangrijk. In die zin hebben we digitaal negen corona-updates uitgebracht, telkens met een stand van zaken en de

Om de tuin leiden

Vaak gebruiken we uitdrukkingen waarvan we niet eens weten waar ze vandaan komen – zoals bijvoorbeeld 'iemand om de tuin leiden'. Wist u al dat dat te maken heeft met de beurshausse en de latere crisis rond de tulpen? Tulpen waren als goud: de waarde steeg tot enorme hoogtes. Hoe meer tulpen men had, hoe rijker men was. In sommige kringen wilde men dat ook laten zien. Men deed zich dan weleens wat welvarender voor dan men feitelijk was. Dat door in de tuin tulpen te plaatsen met spiegels ertussen. Op enige afstand was er een wandelpad om de tulpen heen. Men werd 'om de tuin geleid' en zag daarbij méér tulpen dan er feitelijk stonden. De combinatie van spiegels en tulpen bestaat ondertussen niet meer, de betekenis is echter nog hetzelfde.

visies van verschillende banken en vermogensbeheerders. De tiende corona-update is een webinar geworden met als sprekers professor Jaap van Duijn, bekend econoom en voormalig bestuurslid van Robeco, en de heren Bob Homan, chif investment officer van ING, en Han Dieperink, die bij Rabobank dezelfde functie bekleedde en thans als extern partner is verbonden aan Auréus. Op de bladzijden 8 en 9 vindt u een uitgebreide samenvatting.

In deze editie zijn interviews met twee van onze relaties opgenomen. De ene is Rita Braam. Zij is directeur van de Gastvrije Randmeren, een samenwerking van zestien Nederlandse gemeenten die laat zien hoe mooi het gebied tussen Flevoland en het vaste land is en hoe het een waardevol alternatief vormt voor een vakantie ver weg. De andere is ras-ondernemer Peter Smit. In maart viel zijn omzet drastisch terug. Op pagina 11 leest u hoe hij de bedreiging in een kans omzette en zo zijn bedrijf Smit Visual zijn omzet teruggaf.

Verder levert Thomas Janus een inhoudelijke bijdrage. Als notarieel jurist geeft hij inzicht in de aanpak van complexe nalatenschappen. Zoals altijd sluiten we af met een fondsenbijdrage van collega Geert Broekgaarden.

Ten slotte doet het mij veel deugd dat de toegevoegde waarde van De Weygerbergen als uniek en zeer integer wordt ervaren. Daardoor beleefden we in de eerste helft van 2020 ons beste half jaar ooit. Fijntjes kan ik genieten van de reactie van Bob Homan toen hij door zijn collega Martijn Welten werd benaderd als spreker voor ons webinar: "Voor De Weygerbergen wil ik dat graag doen. Die partij heeft mijn sympathie!"



Jan Verhoeven

Paeres actief in vijf landen

Inmiddels wordt het in eigen beheer ontwikkelde rapportagesysteem Paeres gebruikt in vijf landen. Onder de afnemers bevinden zich family offices, trustkantoren, stichtingen, vermogensbeheerders en verzekeringsmaatschappijen.

Meer informatie: www.paeres.com



Rita Braam-van Valkengoed,
directeur van gebiedscoöperatie Gastvrije Randmeren:

*“Wij varen samen,
maar wel op eigen kracht.”*

Mooie natuur, prachtige vaartochten en unieke overnachtingsplekken: in het watersport- en natuurgebied van de Gastvrije Randmeren waan je jezelf op mini-vakantie. Rita Braam, algemeen directeur van Coöperatie Gastvrije Randmeren, vertelt meer over de ontwikkelingen in het sfeervolle Harderwijk.

Unieke coöperatie

Coöperatie Gastvrije Randmeren werd in 2014 opgericht met een oorspronkelijk vermogen van 35 miljoen, afkomstig uit regionale, provinciale, landelijke en Europese gelden. De coöperatie richt in, beheert en onderhoudt de recreatieve functies van de Randmeren.

De vraag naar een samenwerking ontstond uit een algenprobleem dat een grootschalige aanpak vereiste om de kwaliteit van de Veluwe Randmeren te verbeteren.

“Op dat moment kozen we voor een aanpak met zowel een technische als een toeristische insteek.”, aldus Rita Braam. “Zo konden we de kwaliteit van het water verbeteren én de omgeving aantrekkelijk maken voor inwoners, toeristen en recreanten.”

Nu is het Randmerengebied het hele jaar door een veelzijdig watersportgebied. Het trekt bezoekers die komen genieten van verschillende evenementen, zoals de Spakenburgse dagen en - mogelijk in de toekomst - de Floriade Almere 2022. Naast de evenementen biedt het gebied een oase van rust en ruimte, middenin de prachtige natuur.

“Ik denk dat we als coöperatie op gebied van waterbeheer uniek zijn. In Nederland zijn we de enige coöperatie die grote infrastructurele projecten aanpakt. Momenteel werken we samen met negentien partners. Via een jaarlijkse bijdrage financieren zij de dagelijkse organisatie. Het vermogen is bedoeld voor het meerjarig masterplan - denk bijvoorbeeld aan het aanleggen van een baai, een natuurgebied of de verdiepen van vaargeulen. Op dit moment zijn een twintigtal projecten van het masterplan uitgevoerd, anderen staan nog op de planning.”

“We oriënteren ons op een herinrichting van het gebied: een nieuw en groots masterplan.”

Herinrichting

De coöperatie denkt na over een herinrichting van het gebied. “De groei van waterplanten is enorm en maaien is slechts een vorm van symptoombestrijding. Waterbeheer is belangrijk en actueel. De politieke dynamiek die dit oplevert, is essentieel voor het maken van goede en toekomstbestendige keuzes. Uiteraard zijn de belangen van de partners weleens verschillend, maar binnen het netwerk komen we er altijd uit. Met een enorme kwaliteitsslag én verbetering van de natuur als gevolg.”

Toen kwam corona

“Ook wij moesten meteen in actie komen om ervoor te zorgen dat iedereen de regels in acht neemt. Gelukkig is er op het water en de vijftien eilanden veel ruimte. Ondertussen zijn ook de sanitaire voorzieningen conform de richtlijnen weer geopend. Ik denk dat ons gebied goed zal scoren als vakantie in eigen land - iets waar veel mensen nu naar op zoek zijn.”

De Randmeren worden steeds aantrekkelijker als dagje uit of als actieve vakantie. “Doordat we centraal liggen ten opzichte van de Randstad en het Ruhrgebied, zijn we een ideale ontmoetingsplek met veel verblijfsmogelijkheden voor families en gezelschappen. En omdat je er alle watersporten kan beoefenen, kan luieren op het strand én de wandel-, fiets-, kano- en vaartrektochten kan doen, is er voor elk wat wils.”



Rita Braam

Bedrijfseconome,
algemeen directeur,
lid Provinciale Staten
Gelderland 2015-2019 en kandidaat
Europees Parlement 2019 voor D66.

Rita Braam is een doorgewinterde gesprekspartner van provinciale, gemeentelijke en landelijke bestuurders. Ze is toegankelijk, daadkrachtig, onafhankelijk en resultaat- en mensgericht. Waar ze energie van krijgt? Verbinden, vernieuwen en doelgericht samenwerken.

TIP

"Huur een bootje of fiets en maak een ronde met verschillende overnachtingen op bijzondere plekken. De Zuiderzeeroute staat landelijk in de top drie van mooie en aantrekkelijke routes. Op de fiets kan je 100 tot 200 km afleggen. Neem de tijd - minimaal 3 tot 7 dagen. Je kan bijvoorbeeld met de boot of fiets in Naarden vertrekken en in Kampen eindigen. Zelfs mét kinderen: onderweg stap je gewoon af bij de pretparken en strandjes."

Meer informatie:

www.randmeren.com

www.gastvrijerlandmeren.nl (boot)

www.lfzuidzeeroute.nl (fiets)



Ontdek nu zelf het
Randmerengebied!



- Monumenten
- Museum
- Strand
- Eilanden
- Surfgebied
- Snelvaargebied
- Nationale landschappen
- Fietsveer
- Rondje Randmeren
- Uitzichtpunt
- VVV/ Tourist info
- Parkeren
- Station





Thomas Janus, Janus Notarieel Juristen

De afwikkeling van complexe nalatenschappen

“Ik kom niet aan rouwen toe.” Die ene zin weerspiegelt de kern van de afwikkeling van complexe nalatenschappen.

Erfgenamen maken een rouwproces door, maar wanneer de niet-persoonlijke en emotionele vragen steeds de aandacht eisen, is er geen ruimte voor het nemen van afscheid. Thomas Janus, eigenaar van Janus Notarieel Juristen, illustreert met voorbeelden uit de praktijk.

Internationale nalatenschap

Thomas Janus schetst de situatie: “Verliefd in Nederland, verloofd in Frankrijk, getrouwd in Duitsland.

En dat binnen een half jaar. Voor beiden was het hun tweede huwelijk. Het huwelijk had een korte aanloop, maar na vijftien jaar waren ze nog steeds samen. Ze woonden in Duitsland, net over de grens bij Nijmegen, en werkten samen in het bedrijf van de vrouw in Nederland. Verder genoten ze van het leven in haar vakantiehuis in Frankrijk. Kinderen hadden ze samen niet, maar de vrouw had wel vier kinderen uit haar eerste huwelijk. Geheel onverwachts overleed de vrouw in het najaar van 2019.

De relatie tussen de man en de vier kinderen uit het eerste huwelijk was niet al te best. Er was weinig contact, maar na het overlijden melden enkelen van hen zich. De man klopte bij diverse adviseurs aan om hem te helpen bij de afwikkeling van de internationale nalatenschap. Geen van de adviseurs vond zich deskundig genoeg om de vragen op te pakken. Een notaris verwees de man toen door naar ons.

Man en vrouw waren tot over hun oren verliefd getrouwd in Duitsland, zonder huwelijksvoorwaarden te laten opmaken. Over een testament hadden ze vaak tegen elkaar gezegd dat ze daarvoor toch écht eens actie moeten ondernemen. Er waren geen documenten opgemaakt. De onzekerheid over de vraag welk recht nu van toepassing was, vrat aan de man.

Uit onze analyse bleek dat het echtpaar getrouwd was in de Nederlandse gemeenschap van goederen en dat het Duitse erfrecht van toepassing was op de nalatenschap. De vier kinderen en de man waren daardoor gezamenlijk erfgenaam. De verplichte contacten met vier erfgenamen die niet uit waren op samenwerking, bezorgde de man slapeloze nachten. Op zijn verzoek hebben wij hem begeleid bij de verdere afwikkeling en namen wij de contacten met de overige erfgenamen voor onze rekening."

Meer dan 20 jaar specialistische ervaring

In 1998 startte Thomas Janus binnen een middelgroot accountantskantoor met de afwikkeling van nalatenschappen. In 2006 begon hij zijn eigen kantoor. "In de loop van de jaren is het kantoor zich steeds meer gaan specialiseren in de afwikkeling van complexe nalatenschappen. Geen enkele complexe nalatenschap is hetzelfde. De ene keer ligt de nadruk op het (internationale) juridisch of fiscaal aspect, de volgende keer op de moeizame onderlinge verhouding tussen de erfgenamen of de uitgebreide en gevarieerde samenstelling van de nalatenschap."

Overdracht onderneming na overlijden

"Onze praktijk is veelkleurig. Complexiteit kent namelijk vele oorzaken. Bijvoorbeeld de wens tot (forse) belastingbesparing en de verzorging van de langstlevende echtgenoot. In het volgende vereenvoudigde praktijkvoorbeeld komt de dynamiek tussen beide wensen goed naar voren.

Man en vrouw waren gehuwd in gemeenschap van goederen en hadden een goed lopend onroerendgoedbedrijf. Na het plotselinge overlijden van de vrouw zaten haar echtgenoot en hun twee zonen met de handen in het haar. De weduwnaar en zijn twee zonen wilden onder gebruikmaking van de fiscaal gunstige bedrijfsopvolgingsregeling de aandelen in de onderneming overdragen aan de kinderen. Daarbij moest de inkomenspositie van de vader worden veiliggesteld.

Door een nauwkeurige verdeling van de gemeenschap van goederen, gevolgd door een optimaal gebruik van de mogelijkheden die het flexibel testament bood, werd aan beide wensen tegemoet gekomen."

Onenigheid tussen erfgenamen

"Complexiteit kan ook voortkomen uit persoonlijke verhoudingen tussen de erfgenamen, zoals in dit laatste voorbeeld. Het was de wens van de ouders dat de zoon in de ouderlijke woning zou komen wonen na het overlijden van de eerste ouder. In het eerste gesprek met de erfgenamen was de spanning al voelbaar. De sfeer verbeterde toen iedereen zich gehoord wist. De gezamenlijke ondertekening van de afsluitende akte voelde voor iedere erfgenaam goed."

Wat kunt u doen vooraf?

"Belastingbesparing vormt vaak het uitgangspunt voor de vele regelingen. Maar er zijn ook andere wensen die in vrijwel elke regeling passen. Zo wil men de kinderen gelijk behandelen, het vermogen binnen de eigen familie houden en zolang men leeft en de gezondheid het toelaat, zeggenschap over het familievermogen uitoefenen. En dat zonder van de kinderen financieel afhankelijk te zijn. Een goed doortimmerde regeling kan u en uw erfgenamen veel problemen besparen."



Thomas Janus

studeerde Notarieel Recht en Postdoctoraal Belastingkunde. Door zijn brede opleiding en werkervaring is hij in staat om de (internationale) juridische- en fiscale aspecten van een complexe nalatenschap te overzien en te doorgronden. Cliënten kenschetsen Thomas als een professioneel gesprekspartner met inlevingsvermogen. Heldere communicatie en een praktische, daadkrachtige aanpak zijn twee succesfactoren van zijn kantoor.

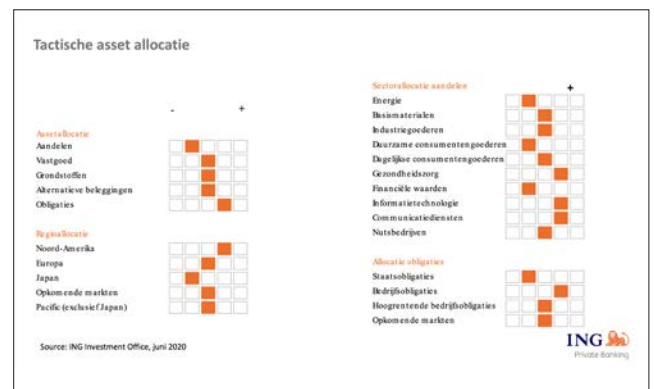
JANUS
NOTARIEEL JURISTEN

Meer informatie: www.janusnotarieeljuristen.nl

Webinar: visie op het derde kwartaal

Tegenwoordig werken we vaker thuis en vergaderen we steeds meer op afstand. Massabijeenkomsten zijn vandaag nog niet aan de orde en daarom zoeken we naar slimme alternatieven. Een webinar, bijvoorbeeld - en daar doen wij als De Weygerbergen graag aan mee. De eerste editie vond plaats op 30 juni, met het oog op telkens een nieuwe editie rond het begin van elk volgend kwartaal. De aftrap vond plaats met drie sprekers, waar we erg trots op zijn. ING werd vertegenwoordigd door chieft investment officer Bob Homan. Auréus, dat snel en degelijk groeit, vaardigde Han Dieperink af. Hij is afkomstig van Rabobank en was daar de evenknie van Homan. Niemand minder dan professor Jaap van Duijn, bekend econoom, oud-bestuurder bij Robeco en wekelijks publicist in de zaterdageditie van De Telegraaf, maakte het trio compleet: drie economen met drie verschillende visies!

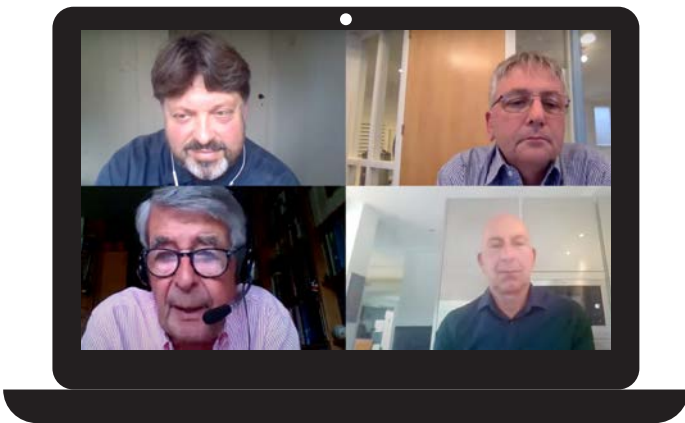
Zijn de beurzen dan de weg kwijt? Toch niet. Trends die al enige jaren geleden zijn ingezet, werken nu versterkt door. Door het thuiswerken wordt een groter beroep gedaan op IT. Ook health care presteert prima. Achterblijvers zijn energie en financials. Ook duurzame consumptiegoederen als auto's zijn momenteel minder in trek. Overheidssteun en de stimuleringsmaatregelen van de centrale banken redden de economie, beurzen herwinnen hun vertrouwen.



Toch is ING voorzichtig voor aandelen en enigszins onderwogen. Op korte termijn zijn aandelen met een koerswinstverhouding van rond de twintig vrij duur. Dat getal zagen we ook in 2000. In de komende tien jaar geldt een gemiddeld rendement van circa 4,5 procent. Dat is niet hoog, maar er is geen alternatief. Daarom bieden aandelen op middellange termijn nog altijd voldoende kansen. Dat laatste geldt niet voor staatsobligaties: er is geen rente en als de centrale banken de schulden van de overheden blijven opkopen, komt die er op korte termijn ook niet. Daardoor wordt het geld rondgepompt in de financiële markten en niet in de reële economie. De inflatie blijft zo voorlopig laag.

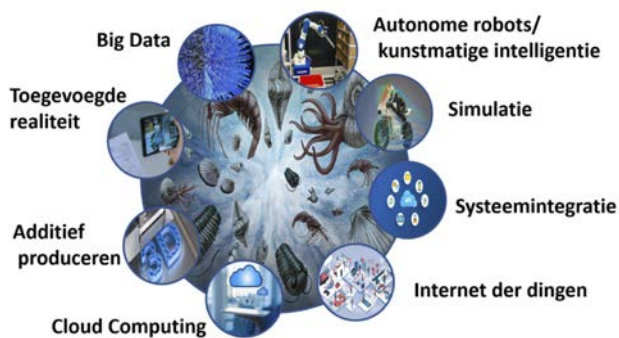
Auréus is optimistischer

Het verhaal van Han Dieperink is getiteld: "Tien punten voor een super V-scenario". De linkerhelft van deze letter staat symbool voor de initiële daling, de rechter voor de even snelle stijging. Die laatste zou weleens groter kunnen zijn dan de eerste, waardoor een wortelteken meer op zijn plaats is. De visie komt erop neer dat 'corona' het rendementspotentieel weleens positief kan beïnvloeden.



ING is voorzichtig

Bob Homan trapt af met de mededeling dat de huidige beursontwikkeling hem verrast. Als men op voorhand zou zeggen dat de wereldwijde economie vier tot vijf procent inlevert, dan denkt men niet dat de beurzen met slechts zeven procent dalen. De economische ontwikkeling is dramatisch en ondanks de verwachting van een fors herstel in 2021, zullen we op zijn vroegst pas in 2022 op het niveau van einde 2019 zitten. En dat terwijl er vóór de crisis een jaarlijkse groei van ruim drie procent werd verwacht.



Versnelling innovatie, bron: Auréus.

Het is een feit dat tijdens een crisis de innovatie toeneemt. We zitten al in een periode die de technologische revolutie versnelt en dat proces krijgt nu een extra impuls. Verschillende zaken versterken elkaar. Dat is ook nodig om de echte problemen van de toekomst te lijf te gaan. Hoe dan ook dient er een oplossing te komen voor de klimaatcrisis, waarvan zaken rond energie, voedsel, water en milieu afgeleiden zijn. De impact is gigantisch en innovatieve bedrijven kunnen er fors aan verdienen. Daarnaast neemt door het internet de efficiëntie toe, tegen vooralsnog lagere kosten en 'online' zorgt daarbij voor een hogere productiviteit.

Mede door de groei van private equity kennen steeds minder bedrijven een beursnotering, terwijl er bij het wegvallen van obligaties als alternatieve beleggingsmogelijkheid wel meer vraag is naar aandelen. Beide doen aandelen in waarde stijgen. Willen we onze koopkracht behouden, dan kunnen we er niet omheen.

Centrale banken zorgen ervoor dat de recessie minder diep is en dat bedrijven verder kunnen. De schulden lopen op, maar de financiering ervan is nagenoeg gratis. De inflatie blijft vooralsnog laag, al zijn er genoeg redenen te bedenken waardoor deze uiteindelijk oploopt. Procentueel wordt de schuld dan kleiner, waardoor uiteindelijk het probleem weer beheersbaar wordt.

Dieperink ziet dat de beursimpact van de aandelen die al enige jaren de boventoon voeren veel groter is dan die van bijvoorbeeld bedrijven uit de hoek van de energie en de financiële waarden. Hij ziet momenteel bij de belegger ook een muur van angst, wat het sentiment drukt. Dat is vaak een voorbode voor een beter beursklimaat, een punt dat Bob Homan met hem deelt. We beleven de meest gehate rally ooit: iedereen stond namelijk op het verkeerde been.

Historisch perspectief: de problemen komen nog

Jaap van Duijn ziet 2020 als een belangrijk keerpunt, zoals ook 1929 en 1973 dat waren. Het is het einde van de neoliberale trend, die startte in de jaren

tachtig. Dit jaar zal niet zozeer herinnerd worden door wat er nu plaatsvindt, maar meer door de gebeurtenissen in de jaren die volgen. In recessies zijn kortetermijnbewegingen van ondergeschikt belang. Ze hebben een eigen dynamiek, waarbij perspectieven veranderen. Dat zien we pas op het moment dat de werkgelegenheid daalt en faillissementen toenemen. 2020 is de voorfase van een economische daling. Het is dan ook veel te vroeg om conclusies te trekken. Het gebrek aan voorspelbaarheid is groter dan ooit. Dat alles heeft ook te maken met de pandemie. Die bestaat altijd uit meerdere golven, iets waar ook de wetenschap keer op keer voor waarschuwt.

De centrale banken zijn in de ogen van Van Duijn de grote verstoorder. Ze verstoren de financiële markten en doen onrecht aan economische wetmatigheden. Het beleid is ook volstrekt onzinnig, de doelstelling van twee procent inflatie wordt niet gehaald. Als het fout gaat wordt de rente verlaagd, als het goed gaat treedt geen verhoging op. Gevolg is het huidige negatieve percentage. De inflatie komt niet in de reële economie terecht, alleen bezitters van aandelen en onroerend goed profiteren. Dat zou nog wel even kunnen duren. Intussen waarschuwt ECB-president Christine Lagarde voor een schulden crisis. Dat terwijl ze zelf het geld drukt. "Je moet het lef maar hebben", aldus Van Duijn.

Belangrijk is het vertrouwen van de burgers in het systeem. Het feit dat goud in waarde stijgt, is een voorteken van wantrouwen. Een dergelijke situatie heeft in de jaren twintig van de vorige eeuw in Duitsland tot een hyperinflatie geleid: weg schulden, maar economisch een geweldige ramp. Het kan echter ook anders. We gaan weer bezuinigen en brengen de schulden op die manier onder controle. Ook dat pakt economisch niet goed uit, doch de impact is minder drastisch. Dat nu de beurzen in een technisch gedreven rally zo snel zijn hersteld, maant tot voorzichtigheid. Een echte bear market duurt meerdere jaren met tussentijds de mogelijkheid tot een fors herstel. "You ain't seen nothing yet."

Ten slotte nog een waarschuwing: binnen enkele jaren krijgen we weer een eurocrisis. Sinds het Verdrag van Verdun uit 843 zijn Noord- en Zuid-Europa gebieden die economisch totaal anders opereren. Er is een fundamenteel verschil in uitgangspunten en denken. Daarbij worden de zuidelijke economieën niet geholpen met een zak geld. In een concurrerende wereld dient men de structuur aan te passen om op eigen benen te staan en dat te blijven doen. Van Duijn is in die zin weinig hoopvol. Een nieuwe crisis ligt op de loer.

U kunt het webinar terugkijken op www.veygerbergen.com



SMIT VISUAL
we make it visible



Peter Smit, creatief en flexibel ondernemer:

**“ONZE PLEXIGLASWANDEN
ZIJN IN DEZE CORONATIJD
NIET AAN TE SLEPEN.”**

Peter Smit, directeur en eigenaar van internationaal familiebedrijf Smit Visual, durft voorop te lopen - ook in tijden van corona. Als specialist in presentatie- en communicatiemiddelen focust het bedrijf zich doorgaans op producten als whiteboards en flipovers. Toch steeg de laatste maanden de vraag naar één specifiek product: wanden van plexiglas.

De roots van Smit Visual liggen in Waalre. 41 jaar geleden rolden daar - in twee aangepaste kippenhokken - de eerste whiteboards van de productielijn. Anno 2020 opereert het familiebedrijf vanuit Geldrop, maar richt het zijn pijlen ook op de internationale markt. Momenteel wordt er geleverd in meer dan vijftig landen wereldwijd. "In al die jaren hebben we onze productie volledig in eigen hand én land kunnen houden. Daardoor kunnen we snel leveren, zijn we flexibel en kunnen we altijd maatwerk blijven bieden."

Op welk aspect van uw onderneming bent u bijzonder trots?

"Bij Smit Visual produceren we lokaal, maatschappelijk verantwoord en 100% CO₂-neutraal. Onze productiehallen zijn voorzien van ledverlichting en de gebouwen zijn uitgerust met zonnepanelen. De uitstoot die we niet kunnen vermijden, proberen we te compenseren door bos aan te planten.

Daarnaast ben ik trots op het feit dat we in de 41 jaar die we actief zijn nog nooit verlies hebben geleden - zelfs dit jaar niet. Meer nog: de coronacrisis heeft ons geleerd om flexibeler te zijn op conceptueel vlak. Bij het bedenken en creëren van nieuwe producten moet je snel handelen, proactief zijn en meteen in actie kunnen schieten."

Bent u de laatste maanden nooit nerveus geweest?

"Zeker wel. Vooral toen we ons aantal orders terug zagen lopen van 200 per dag tot 30, en de omzet met zo'n 40% daalde. Alle exportlanden gingen op slot, dus een groot deel van onze handel viel stil. Op zo'n moment moet je met je mensen aan tafel gaan zitten. Hoe kunnen we snel handelen? Waar kunnen we bijsturen? Hoe kunnen we besparen en waar liggen de nieuwe marktkansen? We moesten afscheid nemen van een flexibele schil van elf werknemers. Met onze zestig vaste medewerkers gingen we het gesprek over mogelijke oplossingen aan. Daar kwamen prachtige ideeën uit."

Op dat moment richtte u zich op plexiglaswanden.

"Even heb ik overwogen om de zaak tijdelijk te sluiten. We hadden veel zieken, mensen namen hun vrije dagen op en we waren nog maar met een tiental mensen aan het werk. Maar ik ben ontzettend blij dat ik dat niet heb gedaan. In deze coronatijd hebben we een compleet nieuwe productielijn opgezet. We hebben onze bestaande profielen van whiteboards en wanden gebruikt om plexiglaswanden te maken, groot en klein. De vraag daarnaar is momenteel erg groot. Het zou voor ons weleens een verrassend positief jaar kunnen worden."

U moest dus durven investeren.

"Voor onze nieuwe wending heb ik contact gezocht met banken en gevraagd of zij erin durfden mee te gaan. Ze reageerden positief, maar uiteindelijk heb ik toch voor eigen financiering gezorgd. Ik koester onze financiële onafhankelijkheid. We hebben flink geïnvesteerd in nieuwe machines en ook de nieuwe grondstoffen hebben we grootschalig aangekocht. We hebben net 3000 sets geleverd aan Defensie in België. Dat zijn leuke orders."

Hoe denkt u dat de coronacrisis onze werksituatie verandert?

"Ik denk dat het kantoor meer een ontmoetingsplaats wordt. Dat biedt voor onze producten veel kansen, want onze kantoorwanden passen perfect in het plaatje. Daardoor denk ik dat we onze salesaanpak volledig moeten omgooien. We moeten meer focussen op digitale en sociale media en werken met mooie beelden en een korte boodschap. De nieuwe generaties leggen op een andere manier contacten, dus moeten wij ze ook anders gaan benaderen. Ook voor exportlanden werkt dat efficiënter."

Heeft corona ook op persoonlijk vlak een invloed op u gehad?

"Ik heb me de afgelopen maanden ingezet tegen de vereenzaming van ouderen. Mijn moeder, 86, is zelfs een aantal weken bij ons ingetrokken. Nu bezoek ik haar minstens tweemaal per week. Ook op vlak van reizen heb ik mijn gedrag aangepast. Zoals velen, zie ik lange reizen met het vliegtuig voorlopig niet zitten. Maar een kortere vlucht lijkt me haalbaar: in september trekken we met de hele familie naar Ibiza."

Denkt u al na over uw opvolging?

"Ik ben nu 57, dus ik wil zeker nog een aantal jaren doorgaan. Het zijn nu interessante tijden voor creatief ondernemerschap, en dat geeft me energie. Mijn twee dochters en mijn schoonzoon werken op dit moment in het bedrijf, maar met eventuele opvolging hou ik me nog niet bezig. Dat komt wel. En als er zich over een aantal jaren een geïnteresseerde koper meldt, hou ik de opties open."

Over Peter Smit & Smit Visual

Peter Smit is directeur en eigenaar van Smit Visual. Hij is getrouwd met Bianca en trotse vader van drie dochters. Momenteel is hij opa van twee kleinkinderen - met één extra op komst!

Smit Visual

1979: oprichting door vader
1980: in dienst
1985: broer in dienst
1996: aandelen aankoop vader
1999: aandelen aankoop broer
2010: dochters in het bedrijf

Meer informatie: www.smit-visual.nl

TWEEDELING IN DE ONTWIKKELING VAN FONDSEN

Het afgelopen jaar hebben we een tweedeling zien ontstaan in de ontwikkeling van groei- en waarde-aandelen. Ontwikkelingen die al vanaf begin 2019 spelen, zijn door de coronacrisis zelfs versneld. 'Corona' heeft zich ook tot een dividendcrisis ontwikkeld.

In Noord-Amerika zijn de aandelen van FAANG-ondernemingen en wat andere grote ondernemingen sterk doorgeschooten. Onder FAANG-ondernemingen worden de 'elite'-technologiebedrijven als Facebook, Amazon, Apple, Netflix en Google (Alphabet) verstaan.

Een studie van Goldman Sachs geeft aan dat in Europa de zogenaamde GRANOLAS de rest van de markt achter zich laten. Europa mist (anders dan Noord-Amerika) in het algemeen groeiende bedrijven, zeker in de technologie. De GRANOLAS zijn de elf grootste Europese ondernemingen op basis van marktkapitalisatie. Daarvan zijn zes farmabedrijven, de rest zijn ondernemingen uit de technologie, de voeding en luxeartikelen. Uit Nederland is ASML vertegenwoordigd.

Zowel in Noord-Amerika als in Europa hebben de zogenoemde BEACH-aandelen (booking, entertainment, airlines, casino's en holidays) dit jaar het nakijken, samen met de aandelen van banken, verzekeraars en energiebedrijven.

Beleggingsfondsen en trackers met een grote exposure op ondernemingen uit de categorie FAANG en GRANOLAS komen, in combinatie met een kleine exposure op BEACH, banken, verzekeraars en energiebedrijven, dan ook in de huidige markt bovendien.

Net als in de vorige edities is ook nu een overzicht opgenomen met per regio de zes best scorende aandelenfondsen. Inmiddels bevat de databank ruim 1400 beleggingsfondsen en trackers. Eén van de uitgangspunten is om alleen fondsen op te nemen met een cijfer van zes of hoger. Daardoor vallen de meeste 'waardefondsen' nu buiten de boot. In dit nieuwe overzicht is de gemiddelde score 7,54, wat een prima resultaat is.



Geert Broekgaarden

Tot slot wederom de opmerking dat onze databank geenszins een beleggingsadvies is, maar bedoeld is om aan banken en vermogensbeheerders de juiste vragen te stellen. Deze kunnen bepalen of een fonds past bij uw profiel en bij de samenstelling van de portefeuille en of de variant fiscaal optimaal is.

Europa	ISIN	Stijl	Cijfer
Comgest Growth Europe Opportunities	IE00BHWQNN83	Groei	8,49
DPAM Invest B Equities Euroland	BE0058182792	Groei	7,91
Fidelity European Dynamic Growth	LU1353442731	Groei	9,10
Groupama Avenir Euro	FR0010589325	Groei	8,60
MFS Meridian European Research	LU0094557526	Gemengd	7,33
UBS ETF MSCI EMU Social Responsible	LU0629460675	Gemengd	8,14
Noord-Amerika			
AXA Rosenberg US Equity Alpha	IE0008365516	Gemengd	7,33
DPAM Equities US Dividend	BE0947853660	Waarde	6,74
DPAM Equities US SRI MSCI Index	LU1494415570	Groei	8,08
Franklin US Opportunities	LU0792612466	Groei	8,22
iShares ETF MSCI USA SRI	IE00BYVJRR92	Gemengd	8,00
SPDR ETF S&P 500 Low Volatility	IE00B802KR88	Waarde	6,28
Pacific			
Db x-Trackers ETF Nikkei 225	LU0839027447	Groei	7,88
GAM Star Japan Equity	IE0003014572	Groei	7,09
JP Morgan Japan Equity	LU0861977402	Groei	8,00
JP Morgan Pacific Equity	LU0052474979	Groei	8,00
Schroder Asian Opportunities	LU0106259988	Gemengd	6,22
Schroder Emerging Asia	LU0216556869	Groei	8,11
Emerging Markets			
JP Morgan Emerging Markets Equity	LU0822042536	Groei	7,44
JP Morgan Emerging Markets Opportunities	LU0760000421	Gemengd	6,16
JP Morgan Emerging Markets Small Cap	LU0474315818	Groei	7,33
Nordea-1 Emerging Stars Equity	LU0841604316	Groei	6,40
T. Rowe Price Emerging Markets Equity	LU0133084979	Groei	6,67
Vontobel Sustainable EM Leaders	LU0571085686	Gemengd	7,67
Wereldwijd			
DPAM Investment World Sustainable	BE0058652646	Groei	7,91
iShares ETF MSCI World Quality	IE00BP3QZ601	Gemengd	7,50
Robeco	NL0010366407	Groei	7,93
Robeco Global Consumer Trends	LU0871827464	Groei	7,89
Northern Trust World Custom ESG	NL0011225305	Gemengd	6,67
Veritas Global Focus	IE0030741650	Groei	7,00

COLOFON

Vermogen is het relatiemagazine van De Weygerbergen. Het wordt gratis verspreid in haar relatienetwerk.

Redactie

Jan Verhoeven, Hans Brouwer, Geert Broekgaarden, Martine Verhoeven, Berna Trommelen
Projectcoördinatie
BTC / Berna Trommelen Communicatie

Fotografie

Studio Griet Verwaest
Ontwerp en Vormgeving
Studiodes i.s.m. BTC
Druk
Drukkerij Groels

© De Weygerbergen 2020



de Weygerbergen

Vermogensbegeleiding | Performancemeting

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