

# KASTEELPLEIN STREET JOURNAL

Trimestriële nieuwsbrief van Dierickx Leys Private Bank  
Jaargang 5, nummer 3 - Juli 2019



Kasteelplein Street Journal is een uitgave van Dierickx Leys Private Bank  
Kasteelpleinstraat 44-46,  
2000 Antwerpen

Verantwoordelijke uitgever:  
Werner Wuyts

Redacteurs: Sven Sterckx, Werner Wuyts, Ethel Puncher, Dominique De Schutter, Geert Campaert en Willem De Meulenaer

Opmaak en druk: JEdesign.be

Vlnr: Leen Van Wambeke, Monique Leys, Ling Qi, Marleen Dierickx

## Vrouwen aan de top

Dit jaar werden twee nieuwe vrouwelijke bestuurders benoemd bij onze bank. Dat brengt het aantal vrouwelijke bestuurders op 4, ten opzichte van een totaal van 11 bestuurders, wat zeer uitzonderlijk is in de banksector. Al even uitzonderlijk is het feit dat we een vrouwelijke voorzitter hebben, Monique Leys.

In januari 2019 verwelkomden we Leen Van Wambeke als onafhankelijk bestuurster. Leen is CEO van het financiële technologiebedrijf Trade Router en zat voorheen jarenlang in het management van Euronext.

Eind april werd ook Ling Qi aangesteld als bestuurster. Ling Qi vertegenwoordigt de familiale stichting Dierickx-Van den Broeck. Zij treedt in de plaats van wijlen haar schoonvader Wilfried Dierickx die in 2018 overleed. Ling Qi is CEO van het animatiefilmbedrijf Sophie Animation en is ook bestuurster bij X-Fab.

In de lange geschiedenis van onze bank hebben vrouwen vaak een prominente rol gespeeld. Zo stond Eulalie Kalkers haar echtgenoot Lodewijk Dierickx, de oprichter van onze bank, reeds vanaf het prille begin in 1901 bij als officiële medezaakvoester.

Eind jaren vijftig startte Gaby Van den Broeck, echtgenote van Wilfried Dierickx, het kantoor in Mortsels en werd ze medezaakvoester. Ze werd ook de eerste vrouwelijke effectenmakelaar op de beurs van Antwerpen.

Midden jaren 70 nam Monique Leys de leiding over van haar overleden vader Ferdinand Leys over de beursvennootschap Verbeeck-Leys. Samen met Marleen Dierickx, lid van de vierde generatie familie Dierickx, trad ze in 1996 toe tot de directie en de raad van bestuur van de gefusioneerde effectenbank Dierickx Leys. Sinds 2018 is Monique Leys voorzitter van onze raad van bestuur.

# Pluk de vruchten van uw onderneming

*Bij Dierickx Leys laten we ons graag inspireren door mensen die, net zoals wij, meesters zijn in hun vak. Zo strandden we op een zonnige lentedag bij Manfred Krcmar, die na meer dan twee decennia in de private banking bij M&A-specialist SDM Valorum kersvers vennoot is geworden. Manfred ontfermt zich daar over de Smart Deals, een op maat gemaakte oplossing voor ondernemers die hun vermogen willen veiligstellen, maar wél in de driver's seat willen blijven.*

Wie ondernemersbloed door z'n aderen heeft stromen, steekt veel tijd en geld in z'n bedrijf. Nog niet zolang geleden werd SDM Valorum's Smart Deals geboren, een oplossing die ervoor zorgt dat je nog steeds je hart en ziel in je onderneming kan stoppen én de vruchten kan plukken van je harde werk. Hoe zit dat precies in elkaar?

We zochten een oplossing voor dé typische frustratie van de ondernemer. Stel je voor, je werkt al tientallen jaren de voeten van onder je lijf voor je eigen onderneming, terwijl soms meer dan 80% van je vermogen in je bedrijf blijft. Dat is niet veilig en het smooit heel wat dromen in de kiem. Een privéproject opstarten of een groter salaris uitkeren bijvoorbeeld, lukt vaak niet. De Smart Deals zijn er voor entrepreneurs die meer vrijheid en veiligheid willen, maar nog lang maximaal betrokken willen zijn in hun bedrijf. Bovendien is elke deal op maat gemaakt en nemen we de tijd om een langetermijnplan uit te werken.

Concreet gaat het over het versterken van de bedrijfspositie en het vermogensevenwicht herstellen. Trouwe medewerkers en familieleden kunnen al vroeg in het aandeelhouderschap betrokken worden. Wanneer het bedrijfsvermogen deels geprivatiseerd is, kan je herinvesteren in je eigen bedrijf en referentieaandeelhouder worden. Je krijgt de kans



**SDM-VALORUM**  
CORPORATE FINANCE GROUP

om je aandelenportefeuille te spreiden en zélf te participeren in andere kmo's. Door de Smart Deals wordt de ondernemer dus ook een investeerder. Zo creëren we een cirkel, een netwerk eigenlijk – en de waarde van kennis delen is niet te onderschatten.

Elke ondernemer, elke investeerder en elk M&A-verhaal is anders. In welk van de vele mogelijke scenario's is de Smart Deal een verstandige oplossing?

We willen vooral ondernemers helpen die nog jarenlang actief willen blijven in hun bedrijf en een evenwicht in hun vermogen willen zoeken. Voor wie op zoek is naar een exit, zijn er genoeg andere alternatieven. Kmo's uit alle sectoren komen in aanmerking. Zelfs voor een start-up kan een Smart Deal mooie mogelijkheden openen. Als een jong groeiende bedrijf kan demonstreren dat het al een paar jaar goed bezig is en van plan is om dat nog vele jaren te blijven doen, dan is dat een ideale situatie. We kijken samen met de ondernemers en de investeerders naar het totaalplaatje en denken op de lange termijn. Wie voor een quick win gaat en gewoon z'n bedrijf wil verkopen aan de hoogste bidder, kiest beter voor een andere formule. Hetzelfde geldt voor investeerders: sommigen willen net graag bedrijven volledig overnemen en ook strategisch zeggenschap verwerven, grote fusies tot stand brengen, enzovoort. Ook voor hen zijn andere trajecten aan te raden.

## Welke rol speelt de investeerder precies?

Investeerders die meestappen in een Smart Deal, bekijken hun investering meer als een belegging. Hun rol lijkt op die van een private-equityspeler, maar het is duidelijk dat de ondernemer strategisch aan het roer blijft. Bovendien kunnen investeerders zelf kiezen in welke Smart Deal ze willen participeren. Eerder hadden we het over ondernemers die investeerders worden, maar het geldt even goed andersom: vaak zien we dat een investeerder ook zelf ondernemer wordt. En zo is de cirkel weer rond. Dat is een mooie voedingsbodem om een community op te bouwen.

## Over community's gesproken, er is ook een Smart Deals Business Club. Waarom is het als ondernemer of investeerder waardevol om een sterk netwerk te hebben?

Van buitenaf kan het lijken alsof er aan business-transacties weinig menselijks is, maar wij merken keer op keer dat mensen elkaar echt willen faciliteren. Onze community bijvoorbeeld, bestaat uit mensen die zelf een Smart Deal afgerond hebben, vaak zowel als investeerder als in de rol van entrepreneur. Het is leerzaam om beide hoedjes op te kunnen hebben en inspirerend om banden te smeden met gelijkgezinden. We verbergen eigenlijk niet dat we daar idealistisch in zijn, we geloven echt in de kracht van mensen en middelen verbinden.

Bovendien houden ondernemers en investeerders in ons netwerk er doorgaans van om slimme, betekenisvolle fusies tot stand te brengen. Bij een klassieke overname of fusie wordt het bedrijf vaak ingepalmd door de hoogste bieder, veelal een grote, internationale speler. Door je met de juiste mensen te omringen in je netwerk, bijvoorbeeld in de Smart Deals Business Club, krijg je de kans om zelfs bij een fusie nog aan het roer te staan in je onderneming, zonder je te moeten overgeven aan een grote buitenlandse overnemer.



## SDM Valorum gaat op een erg persoonlijke manier te werk. Er is individuele begeleiding en er wordt gelet op de details. Herkennen we die attitude ook in de Smart Deal?

Jazeker, elke Smart Deal is een individueel dossier. We vinden het erg belangrijk om zowel de investeerder als de ondernemer van A tot Z te begeleiden. De specificiteit van elke deal komt in vele vormen naar boven. Hoe groot is het bedrijf? Hoeveel leden van het management gaan mee in het kapitaal? Hoeveel kapitaal wil de ondernemer privatiseren? Ondernemers hebben al genoeg aan hun hoofd, het doet deugd om in een ontzorgingstraject te kunnen stappen waar geen enkel detail onopgemerkt voorbijgaat en waarbij rekening gehouden kan worden met wensen en dromen. We kunnen de voorkeuren van de investeerders in onze pool ook prima inschatten, we kennen hen goed. Het is belangrijk om investeerders en ondernemers op een zinvolle manier te matchen, zodat ze elkaar zo goed mogelijk kunnen versterken.

# Trump verlengt tijdperk (ultra)lage rente



Geert Campaert

## Lage rente door Quantitative Easing (QE)

De voorbije jaren werden gekenmerkt door lage rentes wereldwijd. De belangrijkste oorzaak daarvan was de reactie van de centrale banken op de financiële crisis van 2008-2009. Centrale banken verlaagden hun kortetermijnrentevoeten tot bodemniveau's in een poging de economie terug aan te zwengelen. De Amerikaanse centrale bank, de Federal Reserve (Fed), ging nog een stap verder en startte in januari 2009 als eerste een programma van Quantitative Easing (QE) of 'kwantitatieve versoepeling', waarbij het verschillende soorten obligaties massaal opkocht om de langetermijnrente verder te drukken. Zo kwamen er tussen 2009 en 2014 drie programma's QE waarbij in totaal voor ongeveer \$ 3.500 miljard obligaties werden opgekocht. In de loop der jaren volgden verschillende andere centrale banken het Amerikaanse voorbeeld waardoor de rentevoeten wereldwijd tot (heel) lage niveaus werden gereduceerd. In Europa ging de Europese Centrale Bank (ECB) pas in 2013 van start met haar QE. Dat programma liep tot eind 2018 en in die periode kocht de ECB maar liefst voor € 2.600 miljard obligaties op, waardoor ook in Europa de rentevoeten daalden naar zeer lage en soms zelfs negatieve niveaus.

## Normalisering renteniveaus ingezet door de Fed

De VS startte als eerste met QE, maar ze was ook de eerste om ermee te stoppen: het laatste programma eindigde al in oktober 2014. De programma's hadden hun werk gedaan en de Amerikaanse economie draaide goed, waardoor er niet veel later al nagedacht werd over hoe de rente opnieuw 'genormaliseerd' kon worden. In december 2015 volgde een eerste renteverhoging, en een jaar later een tweede, telkens van 0,25 %. In 2017 en 2018 volgden nog zeven extra renteverhogingen, en

voorzitter Powell van de Fed gaf in het najaar van 2018 aan dat hij ook in 2019 nog 2 extra renteverhogingen plande, waardoor de kortetermijnrente tegen eind 2019 opnieuw op 3 % zou uitkomen. In navolging van de VS, begon ook Europa voorzichtig aan een normalisering, en werd het QE-programma in 2017-2018 langzaam afgebouwd. Als gevolg daarvan begonnen ook in Europa de langetermijnrentevoeten, die in 2016 een dieptepunt hadden bereikt, langzaam te stijgen en leek het tijdperk van lage en negatieve rentevoeten definitief voorbij.

## Trump niet akkoord

De verschillende renteverhogingen in de VS begonnen in het najaar van 2018 stilaan een effect op de economie en de aandelenmarkt te hebben: door duurdere leningen daalde de bouwactiviteit en ook investeringen van bedrijven vertraagden door de hogere rentevoeten. Door de hogere rentevoeten – en het vooruitzicht op een nog hogere rente in 2019 – werden obligaties opnieuw meer een alternatief voor aandelen. Dat alles samen zorgde voor nervositeit op de aandelenmarkten, die in het laatste kwartaal van 2018 fors daalden. De dalende aandelenmarkten en vertragende economie waren een doorn in het oog van president Trump, die graag (en vaak) verkondigde dat zijn 'America First'-beleid zorgde voor een sterke economie en stijgende beurzen. Hij bekritiseerde de Federal Reserve dan ook regelmatig vorig jaar, en stelde dat hun renteverhogingen schadelijk waren voor de economie. De president drong er ook meermaals op aan om te stoppen met het verhogen van de rente, en raadde de Fed zelfs aan om de rente opnieuw te verlagen om zo de economie nog een extra boost te geven. Trump vergat daarbij dat ook zijn dreigende taal tegenover China en Europa zorgde voor onzekerheid en zo onrechtstreeks waarschijnlijk een even grote



factor was voor de vertragende groei en de nervositeit op de beurzen.

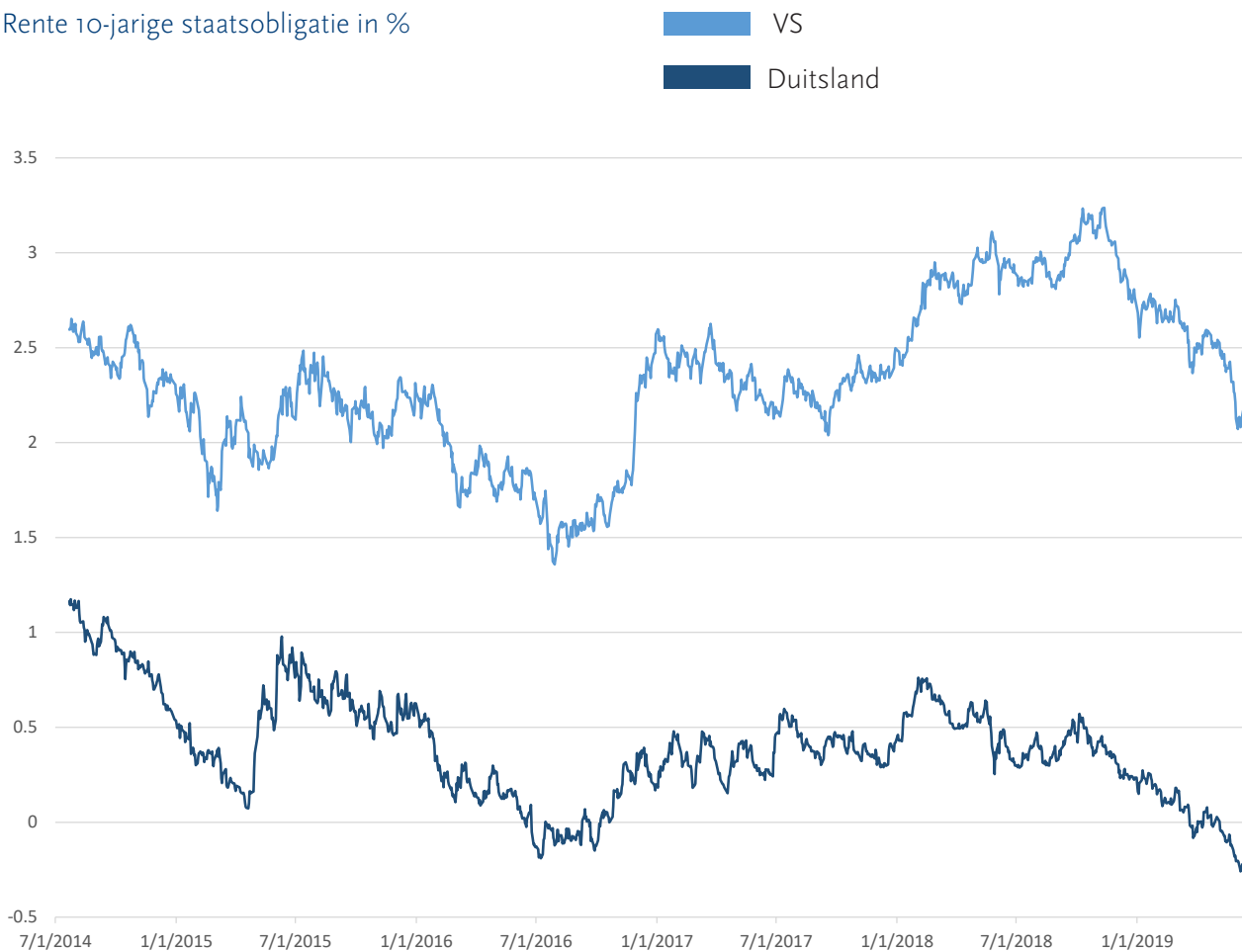
In theorie is de Federal Reserve onafhankelijk en mag een president zich niet mengen in haar beleid, maar de kritiek van Trump had uiteindelijk toch effect: in maart van dit jaar kondigde voorzitter Powell aan dat hij, omwille van de toenemende economische onzekerheid, geen renteverhogingen verwacht door te voeren in 2019. Verschillende leden van de centrale bank hebben in de weken nadien ook al aangegeven dat als de vooruitzichten de komende maanden zouden verslechteren, een renteverlaging een realistische optie is. Met die bocht van 180 graden wordt abrupt een einde gemaakt aan de normalisering van het rentebeleid van de voorbije twee jaar. In navolging van de VS ging ook de ECB in Europa op de rem staan, en kondigde ze begin juni aan dat er minstens tot de zomer van 2020 geen

renteverhogingen moeten worden verwacht omwille van de verzwakkende groei. Ook daar gaf voorzitter Draghi aan dat als de economische toestand verder verzwakt, een renteverlaging of een nieuwe ronde QE mogelijk was.

### Conclusie: lage rente nog niet weg

De belangrijkste centrale banken hebben de voorbije maanden een belangrijke koerswijziging gemaakt en lijken niet van plan om de rentetarieven in 2019 of 2020 nog te verhogen. Het tegenovergestelde, rentedalingen, lijkt zelfs opnieuw een realistische optie. Dat betekent dat het tijdperk van ultralage rentevoeten van de voorbije jaren – dat op zijn laatste benen leek te lopen – nog een tijdje zal voortduren. Hogere rentevoeten op spaarboekjes of obligaties gaan we dan ook waarschijnlijk ten vroegste in 2021 zien, en mogelijk pas later.

Rente 10-jarige staatsobligatie in %



# Cloud gaming: Flinke disruptie op til in de gamingsector

## Waar zitten de beleggingsopportuniteiten?



### Big Tech plant coup op de gamingmarkt

De grote techbedrijven, genre Alphabet (Google), Apple of Amazon hebben de afgelopen jaren koortsachtig gewerkt aan cloudoplossingen voor gaming en bereiden een heuse coup voor om de gamingmarkt in te palmen. Op zich hoeft dat nauwelijks te verwonderen. De gamingmarkt is een aantrekkelijke miljardenbusiness en kon de afgelopen jaren een dubbelcijferige groei voorleggen. Al naargelang de bron spelen intussen zowat 1,2 tot 2,5 miljard mensen spelletjes op pc, console, tablet of (vooral) smartphone. En misschien nog belangrijker: gaming is een van de weinige manieren om de jeugd te bereiken. Traditionele kanalen zoals tv, radio of krant hebben voor die groep immers afgedaan. Geen wonder dus dat 'Big Tech' staat te popelen om de aandacht van het gigantische gamerspubliek naar zich toe te trekken.

Ook vanuit het beleggersperspectief duiken opportuniteiten op. Het is echter cruciaal om de dynamiek van deze markt te vatten om de veelheid aan opportuniteiten, maar ook de bedreigingen correct te kunnen inschatten.

### Gaming: markt van 180 miljard dollar

De huidige gamingmarkt kan ruwweg worden opgedeeld in drie belangrijke componenten. Een eerste component is de markt van de zogenaamde 'AAA- of triple-A-games', in totaal goed voor een jaaronzet van zowat 67 miljard dollar. Triple-A-games zijn complexe games zoals 'Assassin's Creed: Odyssey', 'The Division 2' of 'Grand Theft Auto V'.

Die AAA-games kosten doorgaans 60 tot 100 euro, en moeten – gezien hun complexiteit – worden gespeeld op een (relatief dure) gespecialiseerde pc of een spelconsole (een soort veredelde en gespecialiseerde standaardcomputer) zoals de Xbox One, de PS4 (PlayStation) of Nintendo Switch.



Willem De Meulenaer

Een tweede component in de gamingmarkt zijn de mobiele games. Het betreft hier relatief eenvoudige games, zoals 'Candy Crush' of 'Clash of Clans'. Een speciaal of duur toestel om die games te spelen, is niet vereist: een eenvoudige tablet of smartphone volstaat. En hoewel de standaardversies van die games doorgaans gratis zijn, kan het bedrag van de 'extraatjes' die je voor het spel kan kopen, al gauw oplopen. Een betere uitrusting of esthetische aanpassingen aan de spelfiguren of langer kunnen spelen kosten doorgaans amper één of enkele euro's. Maar veel kleintjes maken een groot, en de totale jaaropbrengst in deze markt is dan ook even groot als bij de AAA-games: 67 miljard dollar.

De 'Accessories' vormen de derde component van de gamingmarkt en zijn goed voor 46 miljard dollar. Het betreft gespecialiseerde toebehoren zoals gamingtoetsenborden en -muizen en koptelefoons, al dan niet met micro geïntegreerd (om met meerdere spelers samen te kunnen spelen).

### AAA-games: van de huidige markt naar cloud gaming

Vandaag de dag kopen gamers hun (AAA-)spellen meestal digitaal van softwareproducenten zoals Ubisoft, Activision Blizzard, Take Two Interactive, Electronic Arts of Square Enix, om enkele van de voornaamste te noemen. Die producenten leveren dus de 'content' (letterlijk: 'de inhoud'). De games worden gespeeld op een gespecialiseerde pc of op een spelconsole. Die apparaten bevatten stuk voor stuk relatief zware processoren die alle complexe berekeningen maken die nodig zijn om het spel goed en snel te laten functioneren én een goed beeld naar het scherm te brengen.



De doelstelling van Big Tech is echter om het zware rekenwerk van gaming niet meer te laten verrichten bij de spelers thuis (door hun pc's en spelconsoles), maar door een hele reeks gespecialiseerde servers van de Big Tech-bedrijven zelf, op een afgezonderde locatie (dus in de zogenaamde 'cloud'). De cloud stuurt vervolgens enkel nog de beelden door naar de speler. Om die beelden af te spelen bij de gamer volstaat een eenvoudige pc, of zelfs een tablet of smartphone.

Het belangrijkste gevolg van cloud gaming is dat de drempel voor complexe AAA-games fors verlaagd wordt doordat er voortaan geen dure infrastructuur (gespecialiseerde pc of console) meer nodig is bij de speler zelf.

En dat opent enorme perspectieven. In de VS en in Amerika zullen dankzij cloud gaming in de toekomst wellicht een stuk meer mensen AAA-games spelen. Maar in groeiende regio's (zoals bijvoorbeeld Azië) is het potentieel wellicht nog veel groter. AAA-games zijn in dergelijke regio's nog niet wijd verspreid, net omdat daar een zware pc of console voor velen te kostelijk is. Maar eens dergelijke games kunnen gespeeld worden op eenvoudigere – en goedkopere – apparatuur, zal de populariteit wellicht fors toenemen.



## Wie gaat de cloud aanbieden ?

Sony en Microsoft, naast Nintendo twee grote namen in de consolewereld, gaan de handen in elkaar slaan om via de cloud van Microsoft gamingdiensten aan te bieden. Daar waar die partijen tot nu toe hardware (= de spelconsoles) verkochten aan gamers, gaan ze nu zélf de hardware-infrastructuur opzetten en beheren (in de cloud), en louter nog een dienst leveren aan de gamers. De grote, eenmalige uitgave aan een console wordt dus vervangen door veel kleinere, maar periodieke abonnementskosten.

Maar zoals we stelden in het begin van dit artikel: er zijn natuurlijk veel kapers op de kust. Onder andere Google, Apple, Amazon, Facebook en Tencent staan eveneens te popelen om de 'Netflix van de gaming' te worden. Google en Amazon hebben zelfs al een streepje voor op de rest. Google is immers eigenaar van het erg populaire YouTube-kanaal, waar zeer veel filmpjes van computerspellen worden bekeken. Amazon is dan weer eigenaar van Twitch, iets of wat vergelijkbaar met YouTube maar nog méér gericht op gamers. Voor hen is het dus een koud kunstje om naast gelijk welke video van een game, met een simpele muisklik toegang te geven om het spel zelf eens uit te proberen.

Google publiceerde onlangs details van zijn nieuwe online gamingservice 'Stadia'. Vanaf november 2019 wordt Stadia gelanceerd in 14 landen. Met een abonnement van 10 euro per maand kunnen een dertigtal games gespeeld worden via cloud gaming. Die lijst zal ongetwijfeld nog uitgebreid worden en we verwachten ook dat de concurrenten een gelijkaardige dienst zullen lanceren in de nabije toekomst. Voor de nieuwste games zal bijkomend moeten betaald worden, wat goed nieuws is voor de softwareproducenten.

## Content is king

Voor de aanbieders van cloudgamingdiensten barst binnenkort de strijd los: het is uiteraard cruciaal om zo snel mogelijk zo veel mogelijk spelers naar het eigen platform te krijgen.

Veel abonnees aantrekken kan echter maar op één manier: door een rijke waaier aan interessante games (content) aan te bieden. Content (of in dit geval gamesoftware) vinden we uiteraard bij de softwareproducenten (genre Ubisoft en Take Two Interactive), bij het Chinese Tencent en in mindere mate bij Sony en Microsoft zelf. Het is opmerkelijk dat er nog geen zware overnamestrijd is losgebarsten om de softwareproducenten in te lijven. Maar er zijn behoorlijke obstakels. De gamingstudio's zijn immers erg gesteld op hun onafhankelijkheid en het creatieve talent kan vluchtig zijn als er gerommel is aan de top. Dat kan er toe leiden dat je in plaats van een beloftevolle studio met groeipotentieel uiteindelijk een 'lege doos' koopt. Dat is trouwens de belangrijkste reden waarom verschillende grote overnames in de sector van de gamingsoftware in het verleden mislukt zijn. Een overnameslag in de sector kunnen we zeker niet uitsluiten, gezien de grote belangen die op het spel staan voor de Big Tech, maar evident is het zeker en vast niet.

De Big Tech-bedrijven hebben trouwens al aangegeven dat ze zelf ook content zullen beginnen produceren. Maar ook dat lijkt niet zo evident.

Zelfs als er geen overnamestrijd losbarst, lijkt het erop dat de aanbieders van content (dus de softwareproducenten) belangrijke winnaars zullen worden van cloud gaming. Zij zullen hun AAA-games immers aan een veel groter publiek kunnen slijten.



# STADIA



## Toekomst

Dat er een flinke disruptie op komst is in de gamingsector is duidelijk. Maar welke partij(en) juist de bovenhand zullen nemen is op dit ogenblik nog koffiedik kijken. Evenmin is het duidelijk hoe de machtsverhoudingen uiteindelijk zullen verschuiven. Flinke verrassingen zijn dus niet uitgesloten en belangrijke ontwikkelingen kunnen ertoe leiden dat één bepaald type bedrijven (of zelfs één bedrijf) plots de bovenhand krijgt op alle andere. Zullen verschillende game-streamingdiensten, aangeboden door Big Tech-bedrijven broederlijk' naast elkaar bestaan, of zal een van hen (Stadia?) het voortouw nemen en veel groter worden dan alle andere? Zal er een overnamestrijd losbarsten in de sector van de gamingsoftware (om zich content exclusief toe te eigenen) of zullen de softwareproducenten onafhankelijk blijven en hun games aan alle game-streamingdiensten kunnen aanbieden? Zal de sector van de gamingsoftware onder druk staan als de grootste game-streamingdienst uiteindelijk zijn macht laat gelden? Veel onzekerheden blijven dus.

Wat wel stilaan duidelijk wordt, is dat cloud gaming er wellicht op een of andere manier zal doorkomen, en dat de Big Tech-bedrijven een strijd zullen leve-

ren die in eerste instantie ten goede zal komen aan de softwaresector. Op het eerste zicht komen die softwareproducenten, als leveranciers van content, dan ook zeer goed uit de vergelijking. Ofwel worden ze overgenomen, ofwel kunnen ze hun content binnenkort aan heel wat meer klanten leveren. Maar de keerzijde van de medaille is dat concurrentie binnen de sector zelf momenteel groot is (onder andere door het overwicht van het spel 'Fortnite'), en de volatiliteit van de aandelen is navenant.

## Gevolgen voor de beleggingsstrategie

Wie geïnteresseerd is in het thema van cloud gaming, spreidt wellicht beter de middelen over verschillende potentiële winnaars. Aan de kant van de Big Tech denken we dan vooral aan namen zoals Alphabet (Google), Amazon en Tencent. Ook Microsoft lijkt ons geen onlogische keuze. Zij beschikken momenteel immers over een aanzienlijk gamerspubliek (via hun Xbox) en de bijbehorende knowhow én bieden al omvangrijke clouddiensten aan. Een investering in content lijkt ons eveneens aangewezen en is misschien nog de meest interessante, maar helaas ook meest riskante investering in dit thema. Take Two Interactive en Ubisoft lijken ons aantrekkelijke keuzes.



# Het UBO-register voor vennootschappen in vraag en antwoord



Dominique De Schutter

In de strijd tegen het witwassen van geld en de financiering van terrorisme is er in België, net zoals in de andere EU-lidstaten, een UBO-register ingevoerd. Die centrale database, beheerd door de FOD Financiën, houdt informatie bij over de fysieke personen achter o.a. vennootschappen (de zogenaamde 'uiteindelijke begunstigden' of 'ultimate beneficial owners' of afgekort UBO). Naast vennootschappen met rechtspersoonlijkheid (zoals 'nv's en bvba's) worden ook burgerlijke maatschappen geïdentificeerd. Graag gaan wij hieronder verder in op die nieuwe verplichting.

## 1. Wie is te beschouwen als een te registreren UBO?

Een UBO is steeds een natuurlijk persoon. Wanneer hij zijn aandelen via een of meer vennootschappen aanhoudt, moeten die tussenliggende vennootschappen ook mee gemeld worden.

Worden als UBO's van vennootschappen (zoals o.a. maatschappen) beschouwd:

a) de natuurlijke personen die rechtstreeks of onrechtstreeks (dat wil zeggen via een of meerdere tussenliggende vennootschappen) meer dan 25% van de stemrechten of meer dan 25% van de aandelen of het kapitaal van de vennootschap aanhouden.

Als de eigendom van de aandelen of van het kapitaal gesplitst is in blote eigendom en vruchtgebruik, moeten zowel de blote eigenaar als de vruchtgebruiker gemeld worden op voorwaarde dat er een

toereikend percentage van de stemrechten of van het eigendomsbelang (aandelen) is, zijnde meer dan 25%.

b) de natuurlijke personen die zeggenschap hebben over de vennootschap via andere middelen (zoals een aandeelhoudersovereenkomst of een vetorecht) én tevens aandeelhouder zijn.

c) Als via de twee bovenstaande methodes geen UBO kan worden aangeduid, wordt de natuurlijk persoon die behoort tot het hoger leidend kader, aangeduid als UBO (dat zal vooral van toepassing zijn voor beursgenoteerde bedrijven). Het kan dus gaan om de CEO, de voorzitter van het directiecomité of een lid van de directieraad.

De eerste twee categorieën a) en b) zijn cumulatief en moeten beide gemeld worden. De derde categorie c) moet enkel gemeld worden als er onder a) en b) geen UBO's geïdentificeerd worden.

## 2. Welke informatie moet aan het UBO-register worden meegedeeld?

De Belgische vennootschappen, zoals de maatschappen, hebben een uitgebreide informatieverplichting.

Naast de identiteitsgegevens moet meegedeeld worden op welke datum de persoon in kwestie UBO is geworden alsook de omvang van zijn belang (het percentage in de aandelen of kapitaal en/of stemrechten).

### 3. Welke informatie moet verstrekt worden aan de UBO?

De vennootschappen die hun UBO's gemeld hebben in het register, moeten op hun beurt de UBO's per brief of per e-mail daarover informeren. Zo moeten zij de UBO's onder andere informeren over de gegevens die zijn gemeld alsook over de toegangsmogelijkheden tot het register.

Eens alle gegevens aan het register zijn overgemaakt, zal de FOD Financiën de UBO op de hoogte brengen van de inschrijving in het register en hem de geregistreerde informatie bezorgen.

### 4. Praktische modaliteiten

De nodige gegevens met betrekking tot de UBO's moeten uiterlijk op 30 september 2019 voor de eerste keer aan het register worden overgemaakt. Daarna moeten de vennootschappen de informatie ten minste jaarlijks bijwerken/bevestigen.

Latere wijzigingen van de meegedeelde informatie (zoals het wegvallen van een UBO, toevoeging van een nieuwe UBO, wijziging van het adres van een UBO, wijziging aandelenpercentage ...) moet de vennootschap aan het register melden binnen een termijn van één maand vanaf het moment dat men kennis neemt van de wijziging.

De mededelingen aan het UBO-register moeten verlopen via het elektronische platform MyMinFin. Aanmelden is mogelijk door middel van een e-ID (en kaartlezer), de app 'itsme' of een token.

De meldingen moeten gedaan worden door de wettelijk vertegenwoordiger van de maatschap (zaakvoerder/bestuurder) of een aangestelde gevolmachtigde (zoals een accountant). Het is niet verplicht om bewijsstukken (zoals de statuten) toe te voegen. Ook de omvang van het vermogen moet niet meegedeeld worden.

### 5. Wat als niet aan de meldingsplicht voldaan wordt?

Een administratieve geldboete van 250 euro tot 50.000 euro kan opgelegd worden aan de bestuurder/zaakvoerder (en als die er niet zijn aan het wettelijk bestuursorgaan of het directiecomité) wanneer er niet voldaan is aan de registratie of wanneer er onjuiste of onvolledige informatie is overgemaakt.

In specifieke gevallen kan de bestuurder/zaakvoerder ook met een strafrechtelijke geldboete van 50 euro tot 5000 euro (vermenigvuldigd met de opdecimen uiteindelijk 400 euro tot 40.000 euro) bestraft worden.

### 6. Wie kan het UBO-register raadplegen?

De informatie in het UBO-register is raadpleegbaar door alle overheidsdiensten die belast zijn met de strijd tegen witwassen (o.a. politie en fiscale administratie).

Tevens kan iedere burger tegen betaling een deel van de gegevens raadplegen. Zo zijn het adres en het rijksregisternummer van de UBO bijvoorbeeld niet toegankelijk. De zoekmogelijkheden zijn beperkt tot het ondernemingsnummer en de naam van de vennootschap.

### 7. Heeft u nog verdere vragen?

Op de website [www.finances.belgium.be](http://www.finances.belgium.be) (tabblad Eservices, UBO-register) vindt u uitgebreide informatie over het UBO-register.

Voor meer informatie over de verplichtingen die verbonden zijn aan een burgerlijke maatschap, kunt u ook steeds contact opnemen met onze juridische dienst.



# Bedrijfsnieuws

## Dierickx Leys Private Bank opent kantoor in Gent

In maart verhuisde het kantoor in Oost-Vlaanderen naar een grotere en gemakkelijker te bereiken locatie in Zwijnaarde. Het nieuwe kantoor ligt dicht genoeg bij Gent om een groot publiek aan te trekken, en is gelegen naast de E40 en vlakbij de afrit 14 Sint-Denijs-Westrem.

“Onze kantoorruimte in Sint-Martens-Latem bood geen mogelijkheden om verder uit te breiden. Bovendien was de ligging niet ideaal”, weet Peter Huylenbroeck, kantoorverantwoordelijke regio Gent.



Werner Wuyts



Peter Huylenbroeck en Sam Behiels verwelkomen u graag in het comfortabele 3Square-gebouwencomplex gelegen in de Rijvisschestraat 122, 9052 Zwijnaarde.

Deze publicatie is niet opgesteld conform de voorschriften ter bevordering van de onafhankelijkheid van beleggingsonderzoek. De beleggingsinstrumenten vermeld in deze publicatie zijn niet geschikt voor alle beleggers. Er dient rekening gehouden te worden met de doelstellingen, financiële draagkracht, kennis, ervaring en risicokenmerken van de belegger. De Bank verstrekt langs deze weg geen persoonlijk beleggingsadvies. De Bank is niet verantwoordelijk voor enige schade die uit deze adviezen zou voortvloeien. Meer informatie over de selectie en beoordelingsmethodes van hoger vermelde effecten en de onafhankelijkheid van het onderzoek ervan vindt u op [dierickxleys.be](http://dierickxleys.be) in de rubriek beleggingsadvies. De vermelde historische resultaten en prognoses zijn geen betrouwbare indicator voor toekomstige resultaten. De vermelde opinies kunnen in de toekomst wijzigen. 'Kasteelplein Street Journal' is een trimestriële uitgave van Dierickx Leys Private Bank, Kasteelpleinstraat 44-46, BE-2000 Antwerpen tel: +32 3 241 09 99 De redactie wordt verzorgd door Dominique De Schutter, Ethel Puncher, Willem De Meulenaer, Geert Campaert en Werner Wuyts. Overname uit deze publicatie is toegelaten mits bronvermelding.