

# “Je onderneming verkopen zorgt voor nieuwe doelen én uitdagingen”

De switch van actief ondernemer naar verkoper of zelfs rentenier wordt niet altijd even makkelijk verteerd. Een professionele trusted advisor bewaakt de gemoedsrust én efficiëntie gedurende dit proces.

Een gesprek met Pieter Van Neste en Stefaan Vanden Berghe, managing partners bij Truncus. **Tekst:** Sijmen Goossens

**V**an Neste: “Een bedrijf verkopen houdt een geheel nieuwe transitie in voor de ondernemer. Na de verkoop opent zich een wereld vol bekommernissen waar voordien nauwelijks tijd voor was: het duurzame en doeltreffende beheer van het vermogen dringt zich op. Mensen zijn vaak een heel leven bezig met het opbouwen van een vermogen, maar wanneer het opgebouwd is, wordt dit vaak wat ‘stiefmoederlijk’ behandeld. Na verkoop zijn ze plots niet langer ondernemer, maar worden zij dikwijls extern beschouwd als een ‘vermogend persoon’. De perceptie en focus rond zo’n persoon veranderen drastisch en dat is vaak een confronterende periode. Ineens verdringen financiële adviseurs, verzekeraars, fiscalisten, accountants en iedereen die iets rond vermogen te vertellen heeft zich als het ware aan je voordeur. De droom, een welverdiende verzilvering van je noeste arbeid, blijkt in de praktijk een hele opdracht. De afgelopen achttien jaar hebben we menig ondernemer in dit proces bijgestaan, en met succes.”

“ Na een verkoop ben je plots niet langer een ondernemer, maar word je beschouwd als een ‘vermogend persoon’. De perceptie en focus veranderen drastisch.

## L’embarras du choix

**Van Neste:** “De opportuniteiten zijn vaak gigantisch. Het is belangrijk om goed na te denken over wat je met dit geld wilt doen. Ga je volop genieten? Een nieuw project starten? Je familie/kinderen ondersteunen? Wat ook je plannen zijn, een grondige voorbereiding is cruciaal om voldoening te vinden. Op korte termijn merken we vaak dat hierbij een probleem ontstaat. Een bont gezelschap van adviseurs overlaadt ondernemers maar al te graag met allerlei grafieken, beloftes over rendementen en verwachtingen, enz. De belangrijkste frustratie gaat over het gevoel van controleverlies. Het bedrijf dat voordien je houvast was, wordt nu overgeleverd aan de markten. Zonder duidelijk businessplan voor jezelf en je familie, ontstaat al snel het gevoel de speelbal te worden van de financiële wereld.”

## Inventarisatie in drie stappen

**Vanden Berghe:** “De Vlaamse kmo’s staan voor grote veranderingen: door het snel ouder wordende ondernemerslandschap zullen vele bedrijven van eigenaar veranderen. Ondernemers hebben een schat aan kennis en



Pieter Van Neste, Managing Partner Truncus



Stefaan Vanden Berghe, Managing Partner Truncus

ervaring, en die willen we meenemen in het verhaal van hun individuele oplossing. We hanteren hiervoor een heldere methodiek. Vooreerst is er een grondige inventarisatie nodig. Eerst worden de activa en passiva van het vermogen in kaart gebracht. Vervolgens maken we een juridische en fiscale inventaris op die onder andere het huwelijkscontract, schenkingen, levensverzekeringen, zorgvolmacht, de erfopvolging, enz. belicht. *Last but not least* is er de inventaris van de doelstellingen: wat wil de ondernemer bereiken met zijn/haar vermogen? Binnen welke termijn? Hierbij wordt gekeken naar de context, de verwachtingen, de verantwoordelijkheden, de noden aan (liquide) middelen, enz.”

## Hoogstpersoonlijke doelstelling

**Vanden Berghe:** “Het spreekt voor zich dat je geen duidelijk antwoord kan formuleren bij de laatste stap zonder de eerste twee uitvoerig onder de loep te nemen. We vertrekken vanuit de gehele familiale en financiële situatie op het moment van inventarisatie. Voor het scherpstellen van de doelen is een diepgaande dialoog met een vermogensbeheerder onmisbaar. Ondernemers onderschatten vaak hun eigen waarde. In de financiële wereld, waar vooral schaalvergroting en product pushing regeren, is onze persoonlijke aanpak een absolute meerwaarde. Het gaat om erg persoonlijke materie zoals de toekomst van de kinderen, eigen dromen en ambities.”

## Analyse en opvolging

**Van Neste:** “Daarna volgt een analyse waarbij we onderzoeken of de structuren en de financiële situatie kloppen. Is dat niet het geval, dan bekijken we samen hoe we de situatie meer in lijn kunnen brengen met de vooropgestelde doelstellingen. Onze deskundigen - vermogensbeheerders, juristen, fiscalisten, enz. - stellen op regelmatige basis rapporten op. Tussen de rapporteringsmomenten door houdt de klantbeheerder nauw contact. Die transparantie is voor ons fundamenteel. Truncus hecht ook veel waarde aan flexibiliteit en inspraak; de klant beslist welke zaken hij aan ons wil toevertrouwen en waar hij zelf de touwtjes in handen houdt. Het doel is om families als *trusted advisor* over de generaties heen bij te staan bij hun vermogensbeheer. We mikken hierbij om ook minstens 30 procent van het vermogen onder eigen beheer op te nemen op basis van onze *best practice* die ontstaan is door onze jarenlange expertise.

**Vanden Berghe:** “Het beheer van een patrimonium gaat finaal niet over hoeveel alles opbrengt. De vraag moet zijn: beantwoorden het finale rendement, de groei en de winst aan de vooropgestelde doelstellingen? Indien dit het geval is, dan is ons opzet geslaagd en wordt frustratie vermeden.” ■

## Chambers & Partners

### Lokale verankering, internationale erkenning

Truncus werd voor het tweede jaar op rij opgenomen in de Chambers & Partners lijst van beste wealth managers van België. Deze lijst wordt voornamelijk op basis van feedback door B2B-relaties opgesteld: een internationale erkenning voor hun professionaliteit en duurzame partnerschap. ■

IN SAMENWERKING MET

  
**TRUNCUS**  
Vermogensbeheer



truncus.eu