

# Ondernemers

**VO  
Ka** Kamer van  
Koophandel  
West-Vlaanderen

07

15 april 2011 • Jaargang 19 • Prijs 8 euro • Abonnement 120 euro • Verschijnt twee keer per maand (in augustus)



Johan Hemelaere - Horatius

## **Speculatie is niet de taak van de vermogensbeheerder**

La Vie Est Belle zet smakelijke stap vooruit – Reportage Thought 4 Food – Dossier bouwen & verbouwen

## INTERVIEW

Johan Hemelaere | Horatius

# “Speculatie is niet de taak van de vermogensbeheerder”

Johan Hemelaere van Horatius noemt zichzelf wel eens de enige echte vermogensbeheerder van België. Zeker is dat hij op dit terrein een onvolprezen pionier is die 20 jaar terug het woordje ‘vermogensbeheer’ zowat heeft uitgevonden, nog voor het goed en wel bestond. Horatius viert deze maand zijn 20<sup>ste</sup> verjaardag. Tijd dus voor een terugblik en Hemelaere heeft zo zijn eigen kijk op deze wereld: “Jamergenoeg zal tijdens de 21<sup>ste</sup> eeuw neergang ons deel zijn, terwijl Azië en in het bijzonder China een enorme vooruitgang en welvaart zal creëren.”

**Hoe heeft u de beginperiode van Horatius ervaren? Starten is voor niemand gemakkelijk. Hoe ging dat toen?**

Johan Hemelaere: “Het begin was moeilijk. Achterdochtig als men was door de Parisis- en Van Rossem-malversaties, was ik verplicht te starten met het aanbieden van optiestrategieën. Ik had met dat instrument leren werken bij Effectenbank Stroeve. Voor België was dit revolutionair. Dankzij mijn uitgebreid netwerk kon ik Horatius uitbouwen tot een levensvatbaar bedrijf. We werden dé optiespecialist in België. Dit gaf me de gelegenheid om een cliënteel uit te bouwen in discretionair portefeuillebeheer.”

**Wat is er veranderd sedert de beginjaren?**

Johan Hemelaere: “Och, zowat alles! We hebben bijvoorbeeld meegemaakt hoe het wettelijk kader herhaaldelijk werd bijgesteld door de wervelstorm van nieuwe instrumenten en toepassingen, mogelijk gemaakt door de vooruitgang in de informatie- en communicatietechnologie. Onze uitgangspunten bleven echter dezelfde. We bieden een beheer aan waarbij we uitsluitend en in het exclusief belang van onze cliënt trachten een zo goed mogelijk rendement te bekomen tegen een vooraf contractueel vastgelegde risicograad. Dit gebeurt op een discretionaire wijze en dat betekent dat we zelf de beslissingen nemen in de portefeuille binnen het kader van afspraken die contractueel vastgelegd worden. De opties van de beginjaren hebben inmiddels plaats gemaakt voor langetermijnbeleggingsstrategieën in obligaties en aandelen.”

**Hoe onderscheidt u zich van de banken die toch ook beweren dat ze vermogensbeheerder zijn?**

Johan Hemelaere: “Banken zijn geen vermogensbeheerders maar productenverkopers die de beleggingsfondsen, gemaakt in een andere afdeling van de bank, verkopen

aan de klanten via een eigen distributiekanaal. Er is hier sprake van een torenhoog belangenconflict en per definitie is dit niet de beste oplossing voor de belegger. Onze twintigjarige expertise laat ons toe met zekerheid te stellen dat 95% van het rendement behaald wordt door de juiste ‘asset allocatie’. We verkopen geen fondsen maar zorgen ervoor dat onze cliëntenportefeuilles actief beheerd worden en op het juiste moment proactief belegd worden in cash, obligaties of aandelen. Onze beleggingsmethodiek zorgde ervoor dat de jongste crisis van 2008 geen probleem bleek, maar uitgroeide tot een ware opportuniteit.”

**Wat bedoelt u?**

Johan Hemelaere: “In de financiële sector was iedereen zich ervan bewust dat de extreme schuldenopbouw en de grote hefboomen, waarmee financiële bedrijven zoals hefboomfondsen en banken posities namen in de markt, tot extreem hoge risico's leidden, zodat er een enorme zeepbel werd gecreëerd. De hele kwestie en de hele vraag was wanneer die bel zou uiteenspatten. Met de problemen van de bank Bear-Stearns in 2007 vonden we alvast dat de tijd rijp was om al die aandelen te verkopen in de portefeuilles en voor cash te gaan. De opportuniteit kwam later, met name toen we enkele maanden later dezelfde aandelen 30 tot 50 % lager terug konden kopen. Fondsenverkopers kunnen, in tegenstelling tot onze methodiek, niet in die mate ingrijpen.”

**Het lijkt alsof u een soort glazen bol heeft? Wat ziet u nog gebeuren?**

Johan Hemelaere: “Wat de toekomst betreft, voorspel ik toch behoorlijk wat problemen wegens de gigantische schulden die de overheden overal hebben aangegaan. Zij – in feite wij de belastingbetalers – hebben de schulden van de banken overgenomen. En laat ons heel eerlijk zijn, die schulden moeten op een mooie dag ook terugbetaald worden. Dit kan op drie manieren: via besparingen, via inflatie of door meer belastingen te heffen op burgers en bedrijven. Ik vrees vooral voor inflatie. Dit zal onze welvaart aantasten. De grote uitdaging voor de overheden is dit proces geleidelijk te laten verlopen. Anders krijgen we paniek en het gevaar dat een systeemcrisis ons monetair systeem in gevaar brengt. Ik zie ook meer en meer handelsoorlogen op ons afkomen. Een soort cyberoorlogen waarbij de munt wordt uitgespeeld als ultiem middel. Je ziet dat vandaag al: China bijvoorbeeld houdt zijn munt kunstmatig laag.”

**Maar crisissen zijn ook uitdagingen, zei André Leysen al in de jaren 80...**

Johan Hemelaere: “Precies, en zo mag ik het als optimist ook zien. Voor vermogensbeheerders zal een steeds grotere rol en ook verantwoordelijkheid weggelegd zijn.”

**Blijft de euro in al dat mondiale geweld standhouden, denkt u?**

Johan Hemelaere: “Daar twijfel ik niet echt aan. Maar de inflatie zal ons blijven parten spelen. Daarom geloof ik rotsvast dat goud afsteven op een ongeziene comeback. Want waardoor wordt de euro gedekt? Door niets. Onvoorstelbaar, maar het is zo. De belegger zal roepen om een echt betaalmiddel en een zekerheid, en goud kan hem dat bieden.”

**Het verval van beschavingen**

**Kunnen we iets leren uit het 18de eeuwse boek “History of the decline and fall of the Roman Empire”?**

Johan Hemelaere: “Dat boek, geschreven door de Britse historicus Edward Gibbon in de 18de eeuw, heb ik nu al drie keer gelezen. Fascinerend! We leren daaruit wat ons in de komende 100 jaar nog te wachten staat. Elke cultuur kent een opgang, waarop onvermijdelijk een neergang volgt. Ik vrees dat de neergang voor de Europese cultuur, beschaving en economie in deze 21ste eeuw al begonnen is. We verliezen op elk vlak beetje bij beetje van onze piluimen. De economie is in elke beschaving de belangrijkste trekker. Maar wat stellen we vast? Inertie, ellenlange procedures, administratieve molens die ondernemerschap afremmen en zelfgenoegzaamheid. In China worden tien “Lange Wappers” gebouwd op enkele jaren tijd. Hier spreken we er al tien jaar over, en er ligt er nog geen.”

**Wat is er typisch West-Vlaams in uw vak? De drang om snel rijk te worden, zoals je wel eens hoort beweren? Of eerder de ‘bonus pater familias’ die geduldig belegt en een behoorlijk rendement nastreeft?**

Johan Hemelaere: “Ik zie dat anders. Mijn cliënteel bestaat voor circa 85% uit ondernemers, en zo’n 15% uit vrije beroepen (dokters, apothekers, notarissen). Wat me bij West-Vlaamse ondernemers al een leven lang opvalt, en waar ik de grootste bewondering voor opbreng, is de grote passie waarmee ze hun vak doen. Vermogensopbouw of beleggen is écht niet hun eerste zorg. Het is slechts een gevolg van het ondernemerschap pur sang en grote gedrevenheid. Dit is typisch West-Vlaams in mijn vak.”



Banken zijn geen vermogensbeheerders  
maar productenverkopers die de beleggingsfondsen,  
gemaakt in een andere afdeling van de bank,  
verkopen aan de klanten via een eigen distributiekanaal.

Een veel gehoorde opmerking bij ondernemers is: "We beleggen ons geld niet, we investeren het liefst telkens opnieuw in onze eigen onderneming."

Johan Hemelaere: "Daar is trouwens niets mis mee, integendeel. Ik raad dat bedrijfsleiders ook altijd aan: de best belegde euro is die euro die je in je eigen bedrijf stopt. We kunnen als vermogensbeheerder wel nuttig zijn waar er bijvoorbeeld een overkapitalisatie dreigt, en dat gebeurt wel vaker. Dan kunnen we onze rol spelen als professioneel beheerder van het vrij te beleggen vermogen. Ik pleit er dan altijd en opnieuw voor om niet éénzijdig te beleggen en ook niet te speculeren, zoals er helaas nog te veel men-

Toch ziet men dat bepaalde uitwassen die de crisis mee hebben veroorzaakt opnieuw boven water komen. Is het niet erg dat de poort weer breed open staat voor financiële hefboomconstructies of het ongebreideld uitdelen van bonussen?

Johan Hemelaere: "Het geheugen van de gemiddelde belegger is zeer kort. 'Greed' en 'fear', hebzucht en vrees, dat zijn de emoties waar de mensen voortdurend mee te kampen hebben. Winst maakt de belegger gelukkig en dan wil hij ook altijd maar meer en zo vlug mogelijk. Maar er is ook de vrees om het weer kwijt te raken. Volledig akkoord: de mensen leren zo weinig uit zo'n crisis."

## Wat me bij West-Vlaamse ondernemers al een leven lang opvalt, en waar ik de grootste bewondering voor opbreng, is de grote passie waarmee ze hun vak doen.

sen doen. Ik houd altijd een pleidooi voor een gezonde mix van roerend en onroerend. Nog te veel mensen kennen ook de voordelen niet van een langetermijnbelegging in bedrijven die sedert jaar en dag waarde creëren."

Het grote West-Vlaamse trauma

Is het trauma van Lernout&Hauspie na tien jaar al verwerkt, denkt u?

Johan Hemelaere: "Dat trauma is volgens mij verre van verwerkt. Deze massieve speculatie van Vlaamse spaarders en beleggers toonde aan wat er fout kan gaan als de media dag in dag uit zonder het nodige kritische onderzoek de zeggingsbulletins van een losgeslagen management publiceren. Gelukkig kwam de Wall Street Journal met de nuchtere analyse, maar rijkelijk te laat. Het slimme geld had al zijn winst genomen. De onwetenden hebben het gelag betaald. Ik schat dat Vlaanderen ruwweg 240 miljard oude Belgische frank spaarcenten in rook heeft zien opgaan. Dit pleit nogmaals voor professionele begeleiding en een beleggingsstrategie op basis van rede en niet op basis van hebzucht en emotie."

Welk effect heeft de crisis van 2008 in het algemeen gehad op de markt van de beleggers?

Johan Hemelaere: "Ik stel vast dat het nieuwe trauma die beleggers opgelopen hebben, zorgt voor een kritischer opstelling ten aanzien van de beleggingsproducten die ze aangeboden krijgen. Ze willen nu vooraf duidelijk begrijpen in wat er belegd wordt, wat de risico's zijn en vooral wat de kosten zijn. Te veel kosten worden in de fondsen weg-gemoffeld. Ik stel ook vast dat er ten onrechte een te grote risicoaversie is. Het pleidooi van Horatius was en is dat een goed uitgebalanceerde portefeuille met ondernemingen die al tientallen jaren beursgenoteerd zijn en winst maken, nu minder risicovol is dan een portefeuille obligaties. Zeker als we kijken naar de hoge dividendrendementen. De lessen die beleggers uit hun negatieve ervaring getrokken hebben, zorgen ervoor dat Horatius ook heel wat nieuwe klanten mocht verwelkomen die ons actief beheer gekoppeld aan een juiste asset allocatie, weten te waarderen."

De volkswijsheid zegt dat de mens soms bedrogen wil worden...misschien is er nog iets van waar ook?

Johan Hemelaere: "Daar zit zeker waarheid in. Het ergste is dat hebzucht veelal aan de basis ligt. Ik probeer de mensen erop te wijzen dat hun wensen soms onredelijk zijn en dat speculatie niet de taak is van de vermogensbeheerder. Meestal leidt zo'n ingesteldheid tot grote teleurstellingen, met alle gevolgen van dien natuurlijk."

Tekst Karel Cambien, foto's Dries Decorte

### Hoe is Horatius ontstaan?

Johan Hemelaere: "20 jaar geleden bevonden we ons nog in het financiële 'stenen tijdperk'. Ik ben eraan begonnen vanuit een soort frustratie. Ik kreeg een kleine erfenis begin de jaren 80, en wilde dat geld laten renderen. In die tijd schotelden de banken je alleen kasbons voor. Aandelen? Obligaties? Dat was ver van hun bed! Nochtans stimuleerde de wet Cooreman-De Clercq van 1982 de beleggingen in aandelen, door een voordelige fiscale omgeving te creëren. Een opleiding in vermogensbeheer bestond niet in België. Ik ben dan maar in Amsterdam 'Financiële analyse' en 'Beleggingsleer' gaan studeren. Ik maakte er kennis met Hans Stroeve die op dat ogenblik de familiale Effectenbank Stroeve leidde en mij voorstelde om bij hem in de leer te gaan."

"Op 4 december 1990 werd in België een wet gestemd omtrent de financiële markten en financiële actoren. De bedoeling was zonneklaar: het archaische wereldje van beurs, wisselagenten en banken omvormen tot moderne en professionele dienstverleners. 20 dagen na de publicatie van die wet in het Staatsblad, heb ik mijn vergunning aangevraagd bij de toenmalige Commissie voor Bank en Financien, aan de Louisalaan. Ik kreeg op 17 januari 1991 als allereerste een licentie als vermogensbeheerder. Kort daarna stond ik ook aan de wieg van de beroepsfederatie van Belgische vermogensbeheerders."

