

GELD&BELEGGEN



INTERVIEW ■ ROBERT KOELMAN

‘Onze klanten moeten fans worden’

AFAS België is gespecialiseerd in software om administratieve processen in bedrijven te automatiseren. Door stevig in te zetten op lokale verankering kunnen directeur Robert Koelman en zijn team bogen op een mooie omzetgroei – geen sinecure in een zeer concurrentiële sector.

VAN ONZE MEDEWERKER

MICHEL LEEN

MECHELEN | Robert Koelman staat sinds 2009 aan het hoofd van de Belgische afdeling van het softwarebedrijf AFAS. Onder zijn leiding werd AFAS België een integraal onderdeel van het oorspronkelijk Nederlandse bedrijf.

Enterprise Resource Planning, daar draait het allemaal om: software die de administratieve processen van bedrijven automatiseert. ‘De medewerker krijgt zelf veel meer controle’, licht Koelman toe. ‘In plaats van administratie, ligt de focus op het beheeren van het proces. Dat klinkt misschien radicaal, maar vergelijk het met de afwikkeling van je bankzaken: die doe je ook allang niet meer via het loket in het bankkantoor. Met de juiste tools kun je de loketfunctie

van een HR-of boekhoudafdeling helemaal afschaffen. Van een puur administratief partnerschap evolueer je naar een strategisch. Op die manier neem je de organisatie heel wat dom werk uit handen’

De jaarcijfers ogen indrukwekkend: 18 procent extra omzet in 2014. Was dat ‘on target’?

‘Dat was zelfs net boven het vooropgestelde doel. In 2009 draaiden we een omzet van 900.000 euro, intussen zitten we net boven 2,7 miljoen, met een mooie winstmarge. In de eerste jaren hebben we vooral opgeruimd. Voor 2009 bediende AFAS zijn Belgische klanten via een dealer. In die jaren kregen veel klanten producten in handen die niet aansloten bij hun verwachtingen of bij de volledige mogelijkheden van onze producten. In 2010 zijn we echt de markt

opgegaan en sindsdien groeien we snel. Ook voor 2015 mikken we op een groei van 20 à 30 procent. Daarin speelde marketing een grote rol. Onder andere met “de irritantste radioreclame ooit”. Als ik me niet vergis, hebben we daar zelfs deze krant mee gehaald.’

Hoezo?

‘We wilden een echt Belgische campagne maken, dus met een Vlaamse stem in onze spotjes. Wat mij als Nederlander niet was opgevallen, was het platte Antwerpse accent van de dame die de tekst voorlas. Na enkele dagen ontplofte de ergernis op de sociale media. Toen heb ik even gedacht: ze gaan me ophangen aan mijn eigen stropdas. *(lacht)* Maar achteraf gezien viel het wel mee, dankzij die reclame kende iedereen ons.’

Hoe ga je als bedrijf om met zo’n gestage groei?

‘Ons businessmodel is driedelig: onderhoud, licenties en services. Wij verkopen eenmalig een pro-

duct, daarna betaalt de klant maandelijks voor het gebruik ervan. Nieuwe klanten zijn interessant, maar het komt er vooral op aan om bestaande klanten aan boord te houden. Onze gemiddelde klant blijft 13 jaar bij ons. Onze klanten moeten dus echt fan zijn van AFAS.’

Hoe bewerkstellig je dat?

‘We werken volgens de ‘SIMPEL-methodiek’: snelheid, integratie, meerwaarde, passie, eenvoud en lef. Snelheid spreekt voor zich. Integratie betekent dat je samen met de klant aan de slag moet. De meerwaarde: dankzij onze producten heb je meteen een dashboard met bedrijfsinformatie en een platform om te communiceren. Veel organisaties varen nog blind: eens per kwartaal, of zelfs eens per jaar, komt de accountant cijfers voorstellen. Passie: doe je werk met hart en ziel. Zo wordt in ons kantoor’s middags samen geluncht en is er tijd voor een potje tafelvoetbal. Die mensen hebben iets voor elkaar over. Eenvoud: *keep it simple*. En lef: soms moet je gewoon springen. Daar helpen we de klant graag bij.’

Is dit een kapitaalintensieve sector?

‘In het afgelopen jaar investeerden we vijftien miljoen euro in productontwikkeling. De kracht van ons model is dat we daarmee veel klanten bedienen, zodat een dergelijke investering ons niet hoeft afte-

schrikken. Je moet blijven vooruitgaan, want de concurrentie zit ook niet stil. De Belgische markt is volop in ontwikkeling, terwijl in Nederland de softwaremarkt geconsolideerd is. Tot voor enkele jaren was de kruidenier op de hoek die zijn pakketje verkocht aan de buurman bij wijze van spreken nog een concurrent. Langzaamaan gaat dat eruit.’

AFAS sponsort KV Mechelen. Is dat een investering voor jullie? Wat verwacht u van zo’n sponsorschap?

‘Door KV Mechelen te sponsoren benadrukken we onze lokale verankering. We zijn een Mechels bedrijf. Op drie Nederlanders na zijn al onze medewerkers Belgen. Als je die strategische keuze voor een Belgische verankering niet maakt, val je uit de boot bij de Belgische bedrijven. “Olifanten doen het met olifanten, beren met beren en Belgen met Belgen”, zeg ik weleens. We doen niet als andere Nederlandse bedrijven, die enkele verkopers inzetten in België. Dan denkt de Belgische klant al gauw: die zijn straks weer weg, en dus gaan ze niet met je in zee. Belgen en Nederlanders spreken dezelfde taal, maar ze begrijpen elkaar niet. Nederlanders werken vanuit vertrouwen, Belgen vanuit een gezond wantrouwen. Als je je daarvan niet bewust bent, wordt het niks. Ik moet me ook niet “als Belg” gaan opstellen, want dat werkt niet.’

‘Belgen en Nederlanders spreken dezelfde taal, maar ze begrijpen elkaar niet’

BELEGGINGSFONDSEN

Dol op de dollar en de kampioenen

De vermogensbeheerder Carmignac ziet stagnatie en deflatie ook in 2015 als risico en stelt zich voorzichtig op. De dollar kan verder klimmen, net zoals aandelen van globale leiders en structurele groeiers.

VAN ONZE MEDEWERKER

JAN REYNS

PARIJS |

Prestaties 2014

Met een opbrengst van 8,81 procent in 2014 presteerde vlaggenschip Carmignac Patrimoine (flexibel in aandelen en obligaties) stevig in lijn met een nog altijd indrukwekkend gemiddelde over de voorbije 25 jaar. Toch bleef Patrimoine net als de meeste andere Carmignac-fondsen licht onder de referentiemarkt.

Carmignac geeft zelf toe dat het met een te optimistische economische visie aan 2014 begon, terwijl de groei alweer ontgoochelde.

Economie in 2015

Is Carmignac daarom sceptischer over de globale groei van dit jaar? Zeker voor de VS is Carmignac minder optimistisch dan de meeste andere vermogensbeheerders. ‘Wij zien geen verdere versnelling van de groei in de VS’, zegt Frédéric Leroux, hoofd strategie van de beleggingsfondsen. Er zijn enkele pieken geweest, maar we verwachten eerder een groei van 2 procent in plaats van 3 procent. De reden: de koopkracht neemt niet toe. De olieprijs is wel fors gezakt, maar de huur- en voedingsprijzen stijgen, terwijl de lonen slabakken.

Over de eurozone is Carmignac al jaren pessimistisch. ‘De recente monetaire versoepeling van de Europese Centrale Bank is goed, maar onvoldoende.’ Edouard Carmignac kocht onlangs nog hele pagina’s van verschillende kranten om een ‘open brief’ aan de politieke leiders van de eurozone te publiceren. Daarin schreef hij dat ‘het ijdele hoop is om de eurozone er duurzaam bovenop te helpen zonder ingrijpende hervormingen’.

Carmignac is wel enthousiast over de hervormingen in sommige opkomende markten. Met name die van de twee giganten China en India. Dat China daardoor veel trager groeit, is bijzaak. Het is de kwaliteit van de groei die telt. China en India zijn toevallig ook de landen die het meeste voordeel hebben bij de lagere olieprijs. Landen als Brazilië en Rusland die niet hervormen, zijn wel gevoelig aan de grondstoffenprijzen en incasseren dus een dubbele klap. Beleggen in groeilanden doe je volgens Carmignac dus meer dan ooit selectief.

Obligaties

Rose Ouahba, hoofd van de vastrentende beleggingen, erkent dat de rente extreem laag is. ‘De Amerikaanse tienjarige rente klokt af op 1,7 procent. Zonder de crash van de olieprijs was dat eerder 2,5 procent geweest.’

Ouahba ziet nog waarde in drie segmenten van de obligatiemarkt. Overheidsobligaties van de periferie in de eurozone (Portugal, Spanje, Italië), Amerikaanse overheidsobligaties (als verzekeringspremie) en eeuwigdurende con-



Edouard Carmignac. © afp

verteerbare obligaties van banken. Papier uit die segmenten is goed voor bijna de helft van de portefeuille van Patrimoine.

De eeuwigdurende obligaties van banken bieden zeer interessante rentevoeten, terwijl die instellingen steeds solvabeler worden. Ouahba: ‘aandelen van banken vinden we minder interessant omdat de banken door alle verplichtingen – zoals hoger eigen vermogen – minder winstgevend worden. Tegelijk maken die ingrepen de banken wel veiliger en meer kredietwaardig. De waarde van de aandeelhouders gaat hier naar de obligatiehouder.’

Dollar

Wie als obligatiebelegger rendement wil, zal zich ook buiten de eurozone moeten wagen. Carmignac mikt al jaren op een klim van de dollar en werd daar eindelijk voor beloond. Zeventig procent van Patrimoine blijft in dollar, want ze rekenen op een verdere klim.

Aandelen

De aandelenpositie van Carmignac Patrimoine werd in januari afgebouwd tot 35 procent en de cashpositie werd opgevoerd tot 15,40 procent. De Fransen zijn dus minder dan anderen enthousiast over de Amerikaanse economie en dat maakt ze voorzichtig.

Toch gaat de aandelenkeuze voor een flink deel naar structurele Amerikaanse groeiers zoals Visa of Praxair of de farmasector. De echte kampioenen zijn volgens Carmignac zeker nog niet te duur gewaardeerd.

De waarderingen kunnen nog flink oplopen, zoals bij de ‘nifty fifty’ in de jaren vijftig, waar een kransje leiders almaar duurder werden. De rente zal waarschijnlijk laag blijven en dan zal er vers geld naar aandelen stromen.

Beste investering

'De verhuizing van Waver naar Mechelen. Waver ligt dan wel geografisch in het midden van België, maar het is moeilijk bereikbaar vanuit Vlaanderen. De klanten vonden ons niet. Hier in Mechelen vinden Vlamingen en Walen ons veel sneller. Onze bereikbaarheid en toegankelijkheid is enorm gegroeid, dat is essentieel in het contact met klanten.'

Slechtste investering

'Vooral in het begin heb ik misschien te lang geprobeerd om iedereen tevreden te houden, ook al stond dat cruciale keuzes in de weg. In eerste instantie wilden we verder met de mensen die we overnamen uit het vroegere dealership. Mensen ontslaan is geen doel op zich, maar bij een nieuw bewind heeft het geen zin om iedereen tevreden te willen houden. Als organisatie heb je een doel voor ogen en dan moeten alle neuzen in dezelfde richting staan. Als je geen duidelijke keuzes maakt, weegt dat niet alleen op de resultaten, maar ook op de mensen die wel in jouw richting meewillen.'



© put

5 FAVORIETE AANDELEN VAN

MARC ERNAELSTEEN

HOOFD AANDELENANALYSE
PULAETCO/DEWAAY PRIVATE BANK



1

BNP Paribas

Bleef winstgevend doorheen de crisis, maar de megaboete in de VS kan roet in het eten gooien. Er blijven veel geschillen in de banksector, maar BNP Paribas heeft genoeg middelen en diversificatie om dat te boven te komen. Aantrekkelijke waardering.

2

Prudential

Een Britse financiële dienstverlener die heel sterk staat in Azië waar mensen nog onderverzekerd zijn. Speelt in de VS met lijfrenteproducten in de top drie. Dochter M&G is een innovatieve vermogensbeheerder en een motor voor de resultaten.

3

Gap

Deze kledingketen is te vergelijken met H&M en haalt 77 procent van de omzet in de VS met merken als Gap en Old Navy. De laatste collectie van Gap kende tegenvallende verkopen, maar er is nu een nieuwe voorjaarscollectie. Verder moeten de marges hoger kunnen.

4

Bayer

Wil de materials-divisie (25 procent omzet) afstoten en volledig inzetten op Healthcare (50 procent omzet) en Crop Science (gewasbescherming). Bayer is met elk product bij de marktleiders. Verwacht een onderliggende langetermijngroei van 8 procent voor farma.

5

UPS

De marktleider in koerierdiensten en logistiek. 75 procent van de inkomsten komt uit de VS. Economische groei en de toename van handel en internetverkoop zwingen de groei aan. Na een veto van de EU tegen de overname van TNT Express zoekt UPS andere overnames.

Lees de volledige uitleg op www.standaard.biz/beursexperts

Is een zware belastingaanslag te vermijden als ik blijf werken na mijn pensioen?



Binnenkort ga ik met pensioen. Mijn huidige werkgever laat me toe om nog een jaar verder te werken. Bovenop het jaarsalaris van mijn werkgever zal ik een pensioen ontvangen van ongeveer 2.000 euro netto per maand. Door de stijging van mijn inkomen zal ik ook extra belasting moeten betalen. Hoeveel zal er van mijn pensioen afgeroomd worden door de fiscus?
P.L.

Blijft u na uw pensionering gewoon verder werken, dan kan dat fiscaal inderdaad een zware dobber worden. Het uitgekeerde pensioen zal bij uw andere inkomsten worden opgeteld voor de belastingberekening. Vanaf een inkomen van 20.370 euro (op jaarbasis) wordt er 45 procent afgeroomd van uw bijkomende pensioeninkomen. Vanaf een inkomen van 37.330 euro stijgt dat tot 50 procent. Concreet moet u er dus rekening mee houden dat in grote lijnen ongeveer de helft van uw pensioen naar de fiscus zal vloeien. In vele gevallen volstaat de ingehouden bedrijfsvoorheffing niet om dat op te vangen, waardoor bijklussende gepensioneerden

achteraf vaak met een 'zwaar' aanslagbiljet worden geconfronteerd. Deze cijfers zijn alleen richtinggevend. De berekening van uw werkelijke belastingaanslag gebeurt op basis van uw concrete gezinssituatie (kinderlast, de hoogte van uw inkomen, de inkomsten van uw partner et cetera). Wilt u niet voor onaangename verrassingen komen te staan, dan raden we u aan om vooraf een fiscale simulatie uit te voeren op basis van uw werkelijke situatie, rekening houdend met uw verwachte pensioen. U kunt daarvoor Tax-Calc gebruiken, het officiële online berekeningsprogramma van de FOD Financiën. Met dat pro-

gramma kunt u op anonieme wijze berekenen welk bedrag aan personenbelasting u verschuldigd bent, op basis van gegevens die u zelf invult. Verder willen we u er ook op wijzen dat een te hoog werknemersinkomen mogelijk uw pensioen in het gedrang kan brengen. Bent u minstens 65 jaar oud of heeft u een loopbaan van 45 jaar achter de rug, dan hoeft u daar sinds dit jaar niet meer voor te vrezen. Gepensioneerden die voldoen aan een van die voorwaarden kunnen sinds 1 januari 2015

Gepensioneerden van 65 jaar of met een loopbaan van 45 jaar kunnen nu onbeperkt voortwerken zonder pensioenrechten te verliezen

onbeperkt blijven werken zonder pensioenrechten te verliezen. Voldoet u niet aan een van die voorwaarden, dan mag u als loontrekkende maximaal 22.293 euro per jaar bijverdienen. Gaat u over deze grens, dan zal uw pensioen proportioneel verminderd worden. Tot slot willen we u nog meegeven dat mensen die na hun pensionering nog aan de slag willen blijven vaak verder werken op zelfstandige basis, via een eigen vennootschap. Op die manier kunnen de zware fiscale druk op het bijkomende inkomen en de inkomensgrenzen voor het behoud van het pensioen mogelijk omzeild worden. Als u dit zou overwegen, neem dan best contact op met een sociaal bureau voor zelfstandigen om te berekenen of dit voor u interessant is. Uiteraard dient u dit ook te bespreken met uw werkgever. (fd)

Heeft u een geldvraag? Mail ze naar geldvragen@standaard.be

AGENDA

MAANDAG 2 FEBRUARI

- Jaarresultaten 2014 van ExxonMobil
- PMI-cijfers van Nederland, Verenigd Koninkrijk, VS, Italië, Frankrijk, Duitsland, EU.
- VS: ondernemersvertrouwen en bouwuitgaven december 2014.

DINSDAG 3 FEBRUARI

- Jaarresultaten 2014 Wereldhave Belgium, Banco Santander, LVMH.
- Resultaten eerste kwartaal 2015 Walt Disney.
- Autoverkoop VS, inschrijvingen nieuwe wagens Frankrijk.

WOENSDAG 4 FEBRUARI

- Jaarresultaten 2014 Mobistar, Melexis, KPN, Merck & Co.
- Werkgelegenheidscijfers VS.
- Detailhandelscijfers EU.

DONDERDAG 5 FEBRUARI

- Jaarresultaten 2014 ENEL, Sanofi, Daimler, BNP Paribas, Nyrstar.
- Werkloosheidscijfers VS.

VRIJDAG 6 FEBRUARI

- Jaarresultaten 2014 Umicore, Cofinimmo, Fagron.