



STRIJD TEGEN DE KOSTEN

Vermogende particulieren hebben zo hun eigen ideeën over hoe ze hun geld het beste kunnen laten renderen. **Roelof Borggreve**, ondernemer in ruste, vertelt hoe hij samen met **Ronald Geerdink** (directeur Advaita Advies) voorkomt dat kosten een groot deel van zijn rendement opeten.

Tekst **Niels Hofman** | Fotografie **Sascha Schalkwijk**

«Toen ik mijn onderneming verkocht, viel er heel veel van me af. Ik heb nooit de moeite genomen om de prestaties van mijn vermogensbeheerders met dezelfde precisie onder de loep te nemen als waarmee ik de zaken voor mijn bedrijf analyseerde. Aan de ene kant was ik wat lui, aan de andere kant sprak de materie me niet aan en miste ik kennis van zaken. Bovendien waren 2012 en 2013 goede beleggingsjaren. Als je een mooi rendement boekt, voel je weinig druk om de prestaties van de vermogensbeheerders af te zetten tegen de waardeontwikkeling van beursindices. Een vriend heeft me in contact gebracht met Ronald Geerdink, oprichter van Advaita Advies, een bureau dat vermogende ondernemers wegwijs maakt in vermogensbeheerland. Hij heeft mijn portefeuilles bekeken en toen bleek dat alle partijen achterbleven bij de index. De grootste achterblijver was Van Lanschot Kempen. Ronald gaf me het inzicht dat die zwakke prestatie vooral te wijten was aan de kosten. Naast de zichtbare kosten die gewoon in rekening gebracht worden, zijn er ook kosten die minder snel in het oog springen. Een deel van het vermogen was namelijk belegd in eigen fondsen, zodat Van Lanschot niet alleen een vergoeding opstreek voor vermogensbeheer maar ook voor het beheer van die fondsen. Het berekenen van dubbele kosten voor dezelfde dienstverlening heet *double dipping* en in dit geval werd het rendement gedrukt van 3 procent tot slechts 1,1 procent gemiddeld over de afgelopen zes jaar.»

DOUBLE DIPPING

«Ik heb afscheid genomen van de twee vermogensbeheerders met de slechtste rendementen over de afgelopen jaren. Met een partij waarvan het rendement ook ondermaats was, ben ik toch doorgegaan, vanwege de wijze waarop ze het gesprek met ons aangingen. Ze hebben aangegeven dat ze *double dipping* uit den boze vonden. De kosten die ze op deze wijze in rekening hadden gebracht, hebben ze teruggestort. Dat geldt ook voor de zogenaamde *kickbacks* die de bank ontvangen

had van fondshuizen waarvan ze producten in mijn portefeuille hadden opgenomen. Inmiddels zijn die *kickbacks* verboden. Ik kan iedereen aanraden om met zijn bank of vermogensbeheerder om tafel te gaan zitten en te kijken of ze bereid zijn om deze verborgen kosten terug te betalen. Het zegt veel over de instelling van een bank hoe ze met dit verzoek omgaan. In dat opzicht heb ik heel slechte ervaringen met Van Lanschot. Ondanks het heel lage rendement wilden ze niets weten van een vergoeding voor de dubbele kosten. En toen op mijn verzoek het beheercontract werd beëindigd, moest ik ook nog transactiekosten betalen voor de verkoop van mijn portefeuille, terwijl ik ervan uitging dat dit onder mijn all-in-feecontract viel.»

IT-STARTUPS

«Een deel van mijn vermogen beleg ik in IT-startups. Ik vind dit leuker dan vermogensbeheer, want hierover kan ik uit mijn eigen expertise meepraten. Zo zit ik in de Raad van Commissarissen van een fonds dat in startende ondernemingen belegt. Veel banken hebben een *informal investors*-netwerk en zo word ik geïnformeerd over potentiële investeringen. Ik oordeel aan de hand van vier zaken of een start-up aantrekkelijk is. Allereerst kijk ik naar het product of de service. De vraag is daarbij hoe onderscheidend het idee is, of het makkelijk te kopiëren valt en of er in een specifieke behoefte wordt voorzien. Vervolgens beoordeel ik of het commerciële plan goed in elkaar steekt. De derde stap is het organisatieplan dat begint bij de ondernemer zelf, maar het is ook belangrijk dat hij de juiste mensen om zich heen heeft. Ten slotte moet het financiële plan kloppen. Bij een investering in start-ups wil ik er geloof in hebben dat ik deze na een aantal jaar kan verkopen met een winst van 300 tot 500 procent. Dit is nodig omdat er ook weleens eentje de mist in gaat. Ik heb nu vijftien deelnemingen en dat vind ik een mooi aantal. Het is natuurlijk niet de bedoeling dat ik straks een echte dagtaak heb aan het bijhouden van mijn beleggingen in start-ups.»

Roelof Borggreve

Roelof Borggreve studeerde werktuigbouwkunde in Delft voor hij in 1987 zijn maatschappelijke carrière startte als manager bij Accenture. Hij had tien jaar ervaring opgedaan in het bedrijfsleven toen hij in 1997 storage-dienstverlener ISIT overnam. Borggreve bouwde deze onderneming uit van een bedrijf met tien werknemers en een jaaromzet van 3 miljoen euro tot een concern met jaarinkomsten van 23 miljoen euro en 70 medewerkers. In 2007 verkocht hij ISIT aan Telindus, onderdeel van Belgacom Groep. Tegenwoordig is Borggreve pensionado. Zijn vrije tijd investeert hij in zijn beleggingen in IT-startups. Bij mooi weer gaat hij bij voorkeur op zijn racefiets naar besprekingen.