



# Groei private equity in België niet te stuiten

FRANCIS MUYSHONDT · 3 SEPTEMBER 2024



Pexels-Pixabay

**Private equity (PE) is in België sinds enkele jaren aan een opmars bezig. Het aanbod wordt groter en de beleggingscategorie vindt zijn weg naar portefeuilles. Een verdere democratisering staat voor de deur met de nieuwe Eltif-regelgeving.**

Quaestor Wealth Care spreekt van “een modewoord”, als het gaat over private equity. ‘Vandaag schieten private-equityfondsen als paddenstoelen uit de grond’, aldus Olivier Rogiest, partner bij de vermogensbeheerder. ‘Elke ondernemer die al iets bewezen heeft, ziet zich nu als private-equityfondsbeheerder.’

De vermogensbeheerder merkt op dat er ook veel PE-transacties plaatsvinden door de babyboomgeneratie die geen opvolging vindt en de consolidatie binnen bepaalde sectoren. ‘PE is een alternatieve vorm van bedrijfsfinanciering nu er nauwelijks nog beursintroductions zijn terwijl het tegelijkertijd een volwaardige activa-klasse is geworden.’

Sam Desimpel van Top Tier Access zit op dezelfde lijn en vindt dat de Belgische PE-markt, net zoals de hele Europese markt, stevig is gegroeid en competitiever is geworden. Tegelijkertijd snakt de sector naar meer juridische en fiscale zekerheid. ‘Ik durf te stellen dat de wetgeving toe is aan een update zodat de Belgische PE-sector met dezelfde wapens kan strijden als de Europese collega’s. Er is minder creativiteit mogelijk in de

kapitaalstructurering en dat is een gemiste kans. Het is niet dat onze Belgische fondsmanagers niet weten hoe ze dit moeten doen, ze worden er gewoon fiscaal door afgestraft, wat volgens mij in niemands voordeel is.'

## Groter aanbod

Nu er een groter PE-aanbod is, wordt het belangrijker om het kaf van het koren te scheiden. Rogiest ziet *due diligence* als 'een van de belangrijkste taken' van een beheerder, waar hij aan toevoegt altijd op een langetermijnrelatie te mikken bij dit selectieproces. De vermogensbeheerder beperkt zich daarbij niet tot enkel Belgische spelers. 'We hebben veel pan-Europese fondsen in ons gamma en het laatste jaar merken we dat er veel Amerikaanse spelers komen aankloppen. Aangezien de markt daar iets moeilijker loopt, trekken ze steeds meer naar Europa', zegt Lode Langedock van Quaestor Wealth Care.

Desimpel van zijn kant merkt op dat digitalisatie & AI binnen de sector steeds belangrijker worden. 'Het idee is niet om meer te doen met minder mensen, maar om meer te kunnen doen met de beste mensen. Dit is niet anders dan in de rest van Europa of Noord-Amerika. De *sourcing* naar nieuwe investeringen is bijvoorbeeld niet louter meer netwerk gedreven, maar doet ook beroep op gedreven *datamining*.' Waar hij ook op wijst, is dat PE een meer zichtbare rol speelt in onze economie. De publieke opinie gaat het moeilijk verteren dat PE hoge rendementen blijft halen zonder dat de maatschappij er ook beter van wordt.

## Democratisering

Wim Nagler, *Head of Insurance Emea* bij fondshuis Schroders is een kenner van de Belgische PE-markt. Hij bekijkt de marktontwikkelingen vanuit een ander perspectief. Hij wijst erop dat de nieuwe Europese Eltif-wetgeving (European Long Term Investment Fund), dat in de steigers staat, voor een kleine revolutie zou kunnen zorgen. De drempel om in PE te beleggen kan veel lager komen te liggen.

'Tot nu toe boden financiële spelers het enkel aan hun vermogend of *wealth* cliënteel aan. Anders dan tot nu toe, zal in de nieuwe Eltif-reglementering liquiditeit mogelijk zijn, misschien vier keer per jaar. De details staan nog niet vast, want de technische bijlagen zijn nog niet volledig klaar, maar achter de schermen zijn heel wat financiële spelers al voorbereidingen aan het treffen om PE-structuren aan te bieden.'

Volgens Nagler zou de reglementering ten vroegste tegen eind september klaar kunnen zijn. 'En daarna is drie tot zes maanden vooraleer de eerste producten zullen uitkomen, maar ik denk wel dat het er veel zullen zijn. De vraag is of veel van deze producten in België verdeeld worden.'

Nagler verwacht dat banken zullen opteren voor een multi private asset strategie waarbij 50 tot 60 procent van de middelen naar pure PE zal gaan. 'Het is nu eenmaal gemakkelijker om in één fonds te investeren waar *private debt*, vastgoed, private equity en meer inzit. Daar bestaat vandaag bij de Belgische grootbanken en *private banks* de meeste interesse voor. Qua administratie en rapportage is dat veel eenvoudiger,' legt hij uit.

## Eigen aanpak

Top Tier Access heeft reeds twee Fund of Funds, Buyout Fonds I en II, gelanceerd. Deze beleggen in verschillende PE-fondsen, die weer elk in gemiddeld tien tot vijftien bedrijven investeren. Beleggers moeten minstens 250.000 euro in het fonds investeren.

Quaestor werkt met zogenaamde *feeder*-structuren die het opzet om in PE te beleggen. 'We brengen onze klanten samen, creëren een gemeenschappelijk beleggingsfonds of private privak waarmee we in het masterfonds investeren: we komen met andere woorden met één ticket binnen. Onze klanten zijn fiscaal geoptimaliseerd en krijgen een uniforme rapportering en opvolging. En de beheerders van die compartimenten zijn heel tevreden want de AML en KYC zitten bij ons', geeft Langedock aan. Vandaag is meer dan de helft van de activa die Quaestor beheert, belegd in private markten zoals PE en *private debt*.

## Gerelateerde artikelen op *Investment Officer*:

- [Ambitie om private equity via ETF's aan te bieden stuit op weerstand](#)
- [Bluetric: met private equity groeit haar \(schaduw\)bank mee](#)

## Gerelateerd



### VERMOGENSBEHEERDERS

[Quaestor wil uit de schaduw treden](#)



### FONDSHUIZEN

[Top Tier Access lanceert tweede fonds](#)



## Meest recent



### BELEGGEN

[Groei private equity in België niet te stuiten](#)



### WET- EN REGELGEVING

[SEC verplicht fondsen elke maand te rapporteren over hun posities](#)

