

Dierickx Leys Journal

Trimestriële nieuwsbrief van
Dierickx Leys Private Bank
Jaargang 9, nummer 2
April 2023

Dierickx Leys Journal is een uitgave van Dierickx Leys Private Bank
Kasteelpleinstraat 44-46, 2000 Antwerpen

Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts

Redacteurs: Willem De Meulenaer, Ethel Puncher, Werner Wuyts

Opmaak en druk: JEdesign.be

DIERICKX LEYS
P R I V A T E B A N K

Het inspirerende optimisme van Marion Debruyne, decaan Vlerick Business School

'Optimisme is een morele plicht'. Dat filosofische motto uit de 18de eeuw is ook de titel waaronder Marion Debruyne, decaan van Vlerick Business School, een hoopgevend overzicht maakte tijdens de Dierickx Leys Private Bank Outlook 2023. Aanknopingspunten genoeg voor een inspirerend interview over leiding geven, ondernemen en investeren in tijden van permacrisis.

Optimisme is een morele plicht, stelde Kant al in de 18de eeuw. Vanwaar uw keuze voor die titel vandaag?

Marion Debruyne: "Omdat het een persoonlijk credo is. Iets om in te geloven. Ook buiten de huidige context. Zelf heb ik dit credo altijd gehad in het leven. Optimisme is de drijvende kracht achter elke verandering, want als je niet gelooft dat het ook beter kan, ga je geen initiatief nemen. Als je enkel focust op bedreigingen, onderneem je maar weinig. Of wordt het negatieve op den duur een self-fulfilling prophecy.

Optimisme is een uitdaging in tijden waarin zoveel aan de hand is: geopolitieke spanningen, oorlog, inflatie, vragen rond de economie, de wereldwijde pandemie die we hebben overleefd, klimaatkwesities, enzovoort. Niet toevallig werd permacrisis het Britse woord van het (niet zo vrolijke) jaar 2022. Het vertolkt in elk geval het overheersende gevoel. Daarom mogen we niet verglijden in pessimisme. Zeker voor leiders, ondernemers en investeerders is het belangrijk dat zij het licht aan het einde van de tunnel blijven zien. Ondanks alles merken we in the big picture toch ook wel enorm veel vooruitgang."

Wat is de belangrijkste les die we uit de coronacrisis kunnen halen?

"Samengevat zijn het er twee, denk ik.

Les één: dankzij de coronacrisis hebben we ervaren hoe verweven economie en maatschappij met elkaar zijn. Voor mijn generatie was dat echt wel de eerste keer. Wanneer de maatschappij stilvalt, valt ook de economie stil. En omgekeerd. We staan niet vaak stil bij die wederzijdse afhankelijkheid die toch vanzelfsprekend is. Nu zijn we er met onze neus op gedrukt.

In het verlengde daarvan zien we een langetermijntendens: de vraag wat jij bijdraagt aan de maatschappij wordt dringender gesteld. De jongere generaties zijn in verhouding (veel) gevoeliger voor het antwoord dat je daarop geeft als bedrijf of merk.

En les twee: had je vooraf gezegd, we gaan de maatschappij op grote schaal stilleggen en nadien weer opstarten, dan zou iedereen gedacht hebben: dat lukt nooit! Goed nieuws: het is ons wel gelukt."

“ We moeten nieuwe mogelijkheden benutten om naar iets beters te springen. ”

Welke zijn de sleutels tot herstel?

“Die zitten vervat in de grote tendensen voor onze economie: digitalisering, duurzaamheid en innovatie. Tendensen waarop je kunt meesurfen, maar ook méér doen. Ze zijn niet nieuw, maar wel versneld. Ze tonen vooral in welke richting de ‘transitie naar wat kan’ zou kunnen verlopen. Voor het herstel gaat het er niet om de klok terug te draaien, ‘back to normal’ zoals we vaak horen. Nieuwe mogelijkheden zien én benutten, dat is de kunst.

We moeten nieuwe mogelijkheden benutten om naar iets beters te springen.

Vóór de crisis waren we al overtuigd dat digitalisering de juiste weg is. Nu beseffen we het pas echt: hoe hadden we de wereldwijde coronacrisis in godsnaam overleefd zónder?”

Innovatie verlegt de grenzen van wat mogelijk is. Maar zijn dit wel goede tijden voor innovatie?

“Ja, toch wel. Maar sommigen willen terug naar hoe het vroeger was. Terugplooiën op het bekende en het beproefde. Ik merk dat bijvoorbeeld in gesprekken over hybride werken. Ook in debatten over duurzaamheid. Sommigen zien er vooral groeibeperkingen in. Maar je kan het ook op een andere manier bekijken en voor innovatie gaan. In duurzaamheid zitten nog heel veel opportuniteiten.

Zit er in optimisme ook wat naïviteit? Sowieso. Maar de unicorns van de toekomst zijn groen. Ook in hun businessmodellen. Denk maar aan EnergyVision, Ekopak, Too Good to Go enzovoort.

De volgende golf van snelgroeiende bedrijven is sustainable.

In digitalisering beleven we ondertussen al de vierde golf. Daar staat AI centraal. Die golf weerspiegelt zich ook in onze innovaties, zoals onze nieuwe research centers Metaverse en Web3.”



Wie leiding geeft, krijgt te maken met tegenstellingen en keuzes. Hoe zit dat vandaag?

“Het zijn bekende paradoxen, in feite tegenstellingen die moeilijk op te lossen zijn en die constant terugkomen. De tegenstelling tussen fysiek en digitaal, wendbaar en weerbaar, shareholder en stakeholder en last but not least, performance (of profit) en purpose.

Bijvoorbeeld? Weerbaarheid, ‘resilience’, werd na de pandemie een van de meest populaire management-thema’s. Maar ook wendbaarheid/flexibiliteit blijft even belangrijk. In tijden van onzekerheid gaan we beslissingen en investeringen uitstellen. Net dan kan het goed zijn om counter-cyclisch te bewegen.

Om die paradoxen op te lossen, is ‘out of the box’ denken dé sleutel. Connecting the dots kan je op veel verschillende manieren.

Om uit een paradox te geraken zijn creativiteit en innovatie dé sleutels.”

SIGNS OF THE TIMES



Danone's CEO has been ousted for being progressive – blame society not activist shareholders

March 19, 2021 1.52pm GMT

Cleantechbedrijf Ekopak maakt geslaagd beursdebuut

31/03/21 om 17:29 Bijgewerkt om 15:24 Bron : Kanaal Z

Belgisch familiebedrijf JBC kiest voor gendergelijke aanpak in winkels

13/08/21 om 11:39 Bijgewerkt om 13:58

© Vlerick Business School

How Billionaires Musk, Bezos And Branson Are Doing More Than Racing To Space

Wat is de rode draad in die 'signs of the times'? Dat is de verwevenheid tussen economie en maatschappij. Hoe authentiek is een bedrijf of merk? Daarop word je afgerekend.

Bron: slide uit de presentatie 'Optimisme is een morele plicht' van Marion Debruyne tijdens het Outlook 2023 evenement.

Hoe doen we het op vlak van onderzoek en ontwikkeling?

"Werken aan innovatie is over het algemeen nog een werkpunt. Maar sommige van onze bedrijven scoren daarin heel sterk. Met een investeringsgraad van 3,52 procent (publiek en privé) van het Bruto Nationaal Product in Onderzoek & Ontwikkeling is België een koploper in Europa. Iets minder makkelijk is het vervolgens omzetten van Onderzoek & Ontwikkeling in innovatie. Maar realisme is geboden: 90 procent van innovaties faalt. Maar er is geen alternatief want stilstaan is achteruitgaan."

'Visie rendeert' is het credo van Dierickx Leys Private Bank. In hoeverre is dit ook uw boodschap?

"Optimisme is een morele plicht vertolkt datzelfde credo helemaal. En inderdaad, vision pays off. Ik denk dat het hoe dan ook goed is om purpose en profit te verenigen. Het impliceert in elk geval een langetermijnvisie. Bepalen wat de functie, rol en bijdrage is van je bedrijf voor de samenleving, biedt hoe dan ook rust. En dat rendeert.

Het eigen credo van de Vlerick Business School vat het goed samen: Vlerick challenges you to live your dream, learn continuously and take the leap with confidence."

Nog een laatste vraag. Bent u geïnteresseerd in het beursgebeuren, een actieve belegger?

"Ja. En nee. Geïnteresseerd in het bedrijfsgebeuren ben ik zeker. Maar ik ben zelf niet actief bezig met de beurzen en beleggen. Dat laat ik graag over aan anderen die daarvoor meer tijd hebben."

Wie is Marion Debruyne?

- Decaan, Full Professor en partner aan Vlerick Business School
- Assistant Professor aan de Goizueta Business School - Emory University, VS (2002-2005)
- Gastonderzoeker Kellogg Graduate School of Management - Northwestern University, VS (2001-2002)
- Visiting Doctoral Fellow aan de Wharton School - Universiteit van Pennsylvania, VS (2000-2001)
- Doctor in de Toegepaste Economische Wetenschappen, Universiteit Gent
- Masters in Marketing, Vlerick Business School
- Master in Burgerlijk Ingenieur, Universiteit Gent

Als ingenieur met een achtergrond in marketing was ze altijd al geprikkeld om de impact van technologie en innovatie op handelsmarkten te begrijpen. Haar research richt zich op de uitdagingen voor bedrijven bij fundamentele verschuivingen in de industrie en haar werk is gepubliceerd in talrijke gerenommeerde academische tijdschriften. In 2015 won Marion met haar boek Customer Innovation de CMI Management Book Of The Year-award in de categorie Innovation and Entrepreneurship. Ze schreef onlangs samen met professor Katleen De Stobbeir een nieuw boek, Making Your Way.

Sinds 2015 is Marion decaan van Vlerick. Voor ze haar huidige functie opnam, was ze directeur van de Mastersopleidingen. Ze kan bovendien rekenen op een uitgebreide ervaring in managementopleidingen en ze gaf les in opleidingen op maat voor bedrijven in diverse sectoren, van farma en gezondheidszorg tot financiële dienstverlening.

Naast haar academische werk is Marion onafhankelijk bestuurder in de raden van bestuur van Ackermans & Van Haaren, Guberna en Kinopolis.

<https://www.vlerick.com/nl/zoek-professoren-en-experts/marion-debruyne>

Porsche

Dit is een samenvatting van de conclusies uit de studie. De volledige studie is te raadplegen via <https://www.dierickxleys.be/nl/studies/porsche-ag>

Geschiedenis

Naast Ferrari is Porsche zowat een van de meest bekende sportwagenproducenten ter wereld. Ferdinand Porsche stichtte in 1931 het gelijknamige bedrijf 'Porsche', onder andere samen met Anton Piëch. Al sinds de vroege jaren was er een band met Volkswagen. Zo werd de ultrapopulaire Volkswagen Kever mee ontworpen door Ferdinand Porsche. Maar ook daarna werkten beide bedrijven regelmatig samen voor de bouw van verschillende modellen. Het meest populaire en iconische model is natuurlijk de Porsche 911, die vanaf 1964 gelanceerd werd.

Vanaf 2005 bouwde Porsche een belang uit in Volkswagen onder impuls van Ferdinand Piëch. Dat belang werd stelselmatig opgetrokken. In 2007 werd de beursgenoteerde holding Porsche SE opgericht. Porsche SE is nu grootaandeelhouder van Volkswagen met meer dan 50 % zeggenschap. Ook het belang in de autobouwer Porsche werd in de holding Porsche SE ingebracht. In 2011 werd de autobouwer Porsche ondergebracht in Volkswagen.

Beursgang en groepsstructuur

In 2022 werd beslist om de autobouwer Porsche - Porsche AG - afzonderlijk naar de beurs te brengen. Het is natuurlijk wat verwarrend dat zowel de topholding (Porsche SE) als de autobouwer (Porsche AG) beide de naam 'Porsche' dragen. De belegger moet dus goed uitkijken welke onderneming hij preferiert. Het kapitaal van Porsche AG (de autobouwer) werd opgedeeld in 455,5 miljoen gewone aandelen met stemrecht en 455,5 miljoen preferente aandelen zonder



Willem De Meulenaer

stemrecht. Resultierend in - niet toevallig natuurlijk - een totaal van 911 miljoen aandelen. Porsche AG werd naar de beurs gebracht op 28 september 2022 tegen een koers van € 82,5.

De huidige groepsstructuur kan op het eerste gezicht wat verwarrend overkomen, niet alleen omdat de naam Porsche gebruikt wordt door meerdere bedrijven binnen de groepsstructuur, maar ook omdat de economische belangen afwijken van het stemrecht. In elk geval is en blijft Porsche SE de topholding. Als we puur naar de economische belangen kijken, bezit de topholding Porsche SE, naast een groot belang in Volkswagen uiteraard, een rechtstreeks economisch belang van 12,5 % in Porsche AG. Volkswagen zelf – dus één trapje lager – heeft bovendien nog eens 75 % van de aandelen van Porsche AG. De resterende 12,5 % van Porsche AG werd naar de beurs gebracht.

Qua stemrechten ziet het plaatje er enigszins anders uit. Porsche SE (de topholding) heeft, naast de volledige zeggenschap over Volkswagen, ook een 25 % rechtstreekse zeggenschap in Porsche AG (dus een blokkeringsminderheid). De overige 75 % zeggenschap over Porsche AG zit onder Volkswagen. De beursgenoteerde aandelen hebben dus geen stemrecht.

Van de 12,5 % van Porsche AG die beursgenoteerd is, zit 2,5 % in handen van Qatar, terwijl de resterende 10 % in handen van het brede publiek zit. Wie als belegger puur interesse heeft in de autobouwer Porsche, richt zich dus beter op de aandelen van Porsche AG en niet de topholding Porsche SE.

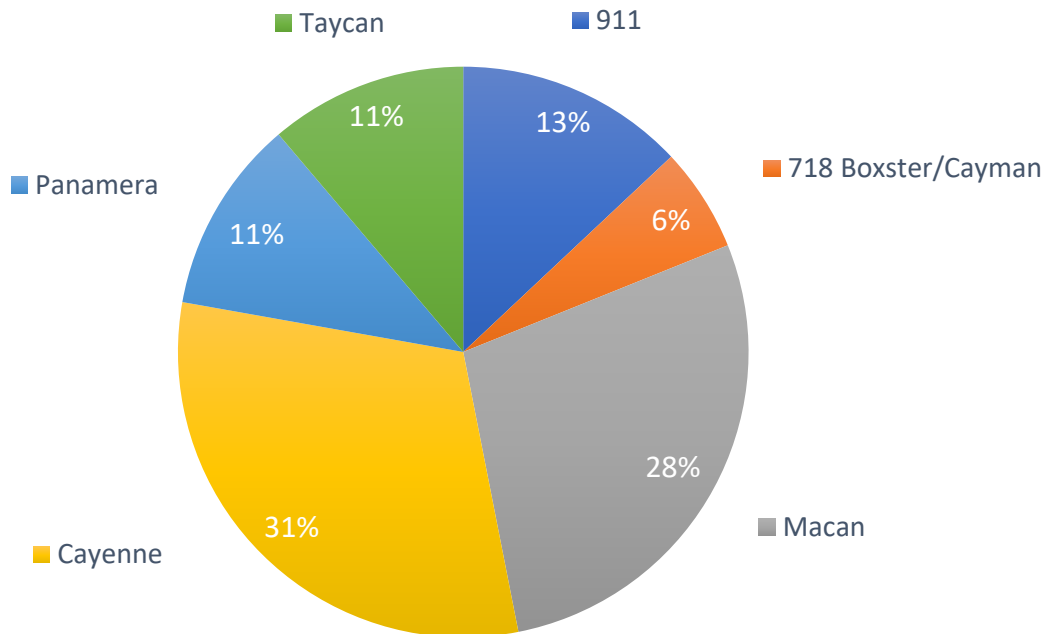
Gamma en kwaliteiten

Na het iets complexere verhaal over de groepsstructuur maken we een zijsprong naar een interessantere topic: het productengamma. Porsche produceert onder andere de bekende modellen Cayenne, Panamera, Boxster, Cayman en uiteraard de befaamde 911. Een groot deel wordt nog altijd geproduceerd in Duitsland. Die eenzijdigheid heeft uiteraard zowel voordelen (o.a. efficiëntie) als nadelen (hogere productiekosten).

Porsche is intussen volop bezig met de elektrificatie van het gamma nu het tijdperk van de verbrandings-

motor op zijn laatste benen loopt. Dat vergt serieuze investeringen. Porsche verkoopt al enige tijd (plug in-) hybride modellen en lanceerde het eerste volledige elektrische model enkele jaren terug: de Porsche Taycan. Uiteraard zullen er de komende jaren nog andere volledig elektrische modellen gelanceerd worden. Producenten zoals Tesla kunnen mogelijk wel een stukje van de markt inpikken. Gelukkig is het brede publiek de nieuwe elektrische wagens gunstig gezind, getuige het succes van de Porsche Taycan.

De verkopen van Porsche zien er als volgt uit:



911

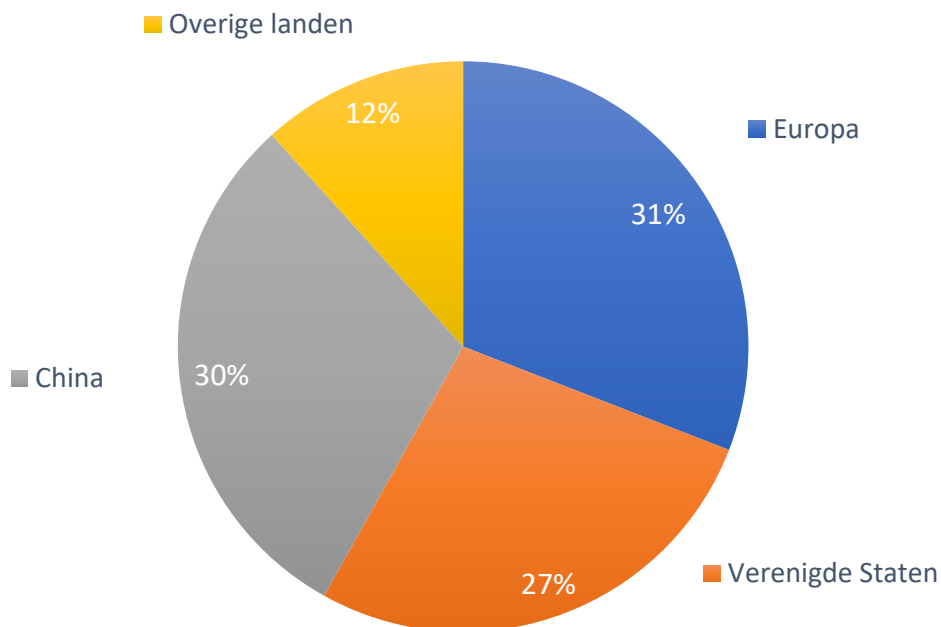


Taycan

Omdat de sportwagens zo gegeerd zijn, beschikt Porsche over een redelijke prijszettingmacht. Het kan de hogere productiekosten dus vlot doorrekenen aan de klanten, wat niet onbelangrijk is in deze tijden van hoge inflatie. Het bedrijf realiseert wegens die populariteit ook relatief hoge marges in de sector. Wat ook vrij uniek is aan Porsche, is dat ze relatief veel wagens produceren – toch in vergelijking met andere pure sportwagenbouwers. Daardoor profiteert het bedrijf van schaalvoordelen: hogere verkoopvolumes resulteren in een relatief lagere kostprijs per wagen.

De autosector is en blijft natuurlijk wel een cyclische sector, al is die impact wel kleiner naarmate de wagens luxueuzer en exclusiever zijn. Wat duidelijk het geval is voor Porsche. En wat ook nog opvalt: Porsche-eigenaars zijn erg loyaal aan het merk. Uit een studie bleek dat zowat 60 % van de Porscheklanten al voor minstens 10 jaar eigenaar is van een Porsche.

Uiteraard is Porsche al enkele decennia zeer populair in zowel Europa als de VS. Wat misschien iets minder bekend is, is dat Porsche ook enorm populair is in Azië, en zeker in China, zoals blijkt uit onderstaande grafiek.



“ **Kwalitatief heeft Porsche een aantal interessante troeven in handen, waaronder een goede prijszettingmacht, bovengemiddelde marges in de sector en vooral een iconische merknaam.** ”

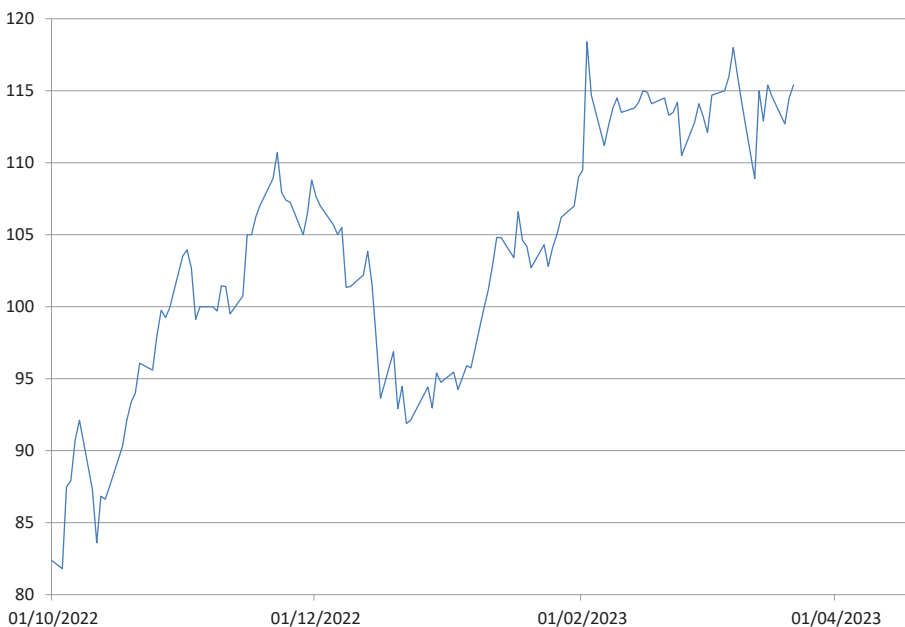
Resultaten

2022 was een recordjaar voor Porsche. De omzet steeg het afgelopen jaar met 13,6 % tot € 37,6 miljard. De operationele winst steeg 27,4 % tot € 6,8 miljard. Er werden 5,5 % méér Porsches verkocht dan in de vergelijkbare periode vorig jaar (313.721 stuks in 2022 versus 297.289 stuks in 2021), met stijgingen in Europa en de overige landen, een stabilisatie in de VS en een lichte daling in China, waar de pandemie op de verkopen woog. Door belemmeringen in de toeleveringsketen (wat de iets bescheidener stijging van het verkoopvolume verklaart), gaf Porsche voorrang aan de productie en levering van de duurste wagens en de wagens met de meeste opties (wat de rendabiliteit ten goede kwam).

Beleggers hadden op nog iets betere cijfers gehoopt, maar dat neemt niet weg dat de resultaten op zich zeer degelijk waren. Ook de prognoses voor 2023 zijn geruststellend. Zo zou de omzet met een mooie 6 % tot 12 % moeten stijgen. De marges zouden in 2023 vergelijkbaar moeten zijn met 2022.

Conclusie

Porsche AG heeft het afgelopen decennium een mooi groeiparcours afgelegd. Met de beursintroductie van Porsche AG werd een van de kroonjuwelen van Volkswagen beschikbaar voor (particuliere) beleggers. Kwalitatief heeft het bedrijf een aantal interessante troeven in handen, waaronder een goede prijszettingmacht, bovengemiddelde marges in de sector en vooral een iconische merknaam. We verwachten dat de groei de komende tijd wat kan vertragen, en zeker als de economie (eventueel) verder verzwakt. Hoewel de resultaten over 2022 lichtjes onder de verwachtingen uitkwamen, waren ze toch heel behoorlijk. Ook de vooruitzichten zijn geruststellend.



Samenlevingsvormen en erfrecht



Ethel Puncher

Er bestaan in België drie categorieën van samenlevingsvormen: u kan feitelijk samenwonen, wettelijk samenwonen of huwen. Er wordt vaak onterecht vanuit gegaan dat samenwonenden en gehuwden op alle vlakken gelijk worden behandeld. Dat klopt niet: elke samenlevingsvorm heeft zijn eigen regels en gevolgen. Hieronder belichten we specifiek de verschillende behandeling tussen gehuwden, wettelijk samenwonenden en feitelijk samenwonenden op het vlak van erfrecht en (Vlaamse) erfbelasting.

Soorten samenlevingsvormen

Waar 50 jaar geleden het gros van de Vlaamse koppels in het huwelijksbootje stapten, is er vandaag veel meer vrijheid om alternatieve wegen in te slaan.

Huwen is het samenleven van twee personen die gehuwd zijn voor de ambtenaar van de burgerlijke stand.

Wettelijk samenwonen is het samenleven van twee personen die een verklaring van wettelijke samenwoning hebben afgelegd en die overhandigd hebben aan de ambtenaar van de burgerlijke stand.

Feitelijk samenwonen is het samenleven van personen die een gezamenlijke huishouding voeren en een duurzame levensgemeenschap hebben opgebouwd. De inschrijving in het bevolkingsregister op hetzelfde adres geldt als een vermoeden van feitelijke samenwoning. Dat is echter een weerlegbaar vermoeden. Zelfs wanneer men hetzelfde domicilie heeft, kan de fiscus toch proberen aan te tonen dat er in werkelijkheid geen sprake is van een gemeenschappelijke huishouding. Omgekeerd kan u, wanneer u op een ander adres bent ingeschreven, toch proberen om met andere middelen de ononderbroken feitelijke samenwoning en het voeren van een gemeenschappelijke huishouding aan te tonen.

Erfrechtelijke gevolgen

Voor wat **gehuwden** betreft, hangen de erfrechtelijke aanspraken van de langstlevende huwelijkspartner af van de vraag met wie hij tot de nalatenschap komt en onder welk huwelijksstelsel de echtgenoten gehuwd waren.

De langstlevende huwelijkspartner is een reservataire erfgenaam: hij heeft in ieder geval recht op een minimaal voorbehouden deel uit de nalatenschap. De wettelijke reserve van de langstlevende echtgenoot of echtgenote is gelijk aan de helft van het vruchtgebruik op de goederen van de nalatenschap, waarin in elk geval de geheelheid van het vruchtgebruik op de gezinswoning en de huisraad vervat zit. Het vruchtgebruik van de gezinswoning en de huisraad is steeds het minimum, zelfs al is de waarde van dat vruchtgebruik hoger dan het vruchtgebruik op de helft van de nalatenschap. Is dat minder dan de helft van de nalatenschap, dan wordt dat aangevuld met het vruchtgebruik van de andere goederen totdat de helft van de nalatenschap wordt bereikt.

Doordat de huwelijkspartner een reservataire erfgenaam is, kan u hem dus in principe nooit volledig onterven. Enkel in zeer specifieke omstandigheden, met name al u al minstens zes maanden feitelijk gescheiden leeft én aan de rechter een afzonderlijke woonst heeft aangevraagd, kan u via testament uw echtgenoot of echtgenote toch volledig onterven.

Wettelijk samenwonenden erven automatisch van elkaar, maar dat wettelijk erfrecht is maar zeer beperkt qua omvang. De langstlevende wettelijk samenwonende partner verkrijgt het erfrechtelijk vruchtgebruik op de gezinswoning en het daarin aanwezige huisraad. Opgelet: u kan als wettelijke samenwoner het wettelijke erfrecht van uw partner beperken of uitbreiden door een testament op te stellen. De wettelijk samenwonende partner is geen reservataire erfgenaam: als u dat wilt, houdt niets u tegen om via uw testament uw wettelijk samenwonende partner volledig te onterven.

Feitelijk samenwonenden erven niet automatisch van elkaar: er is geen wettelijk erfrecht voorzien! Om toch van elkaar te kunnen erven, zal u actie moeten ondernemen en bijvoorbeeld een testament moeten opmaken.

(Vlaamse) Erfbelasting

Tussen **gehuwden** zijn de volgende tarieven van toepassing:

Vanaf	Tot en met	Tarief
€ 0,01	€ 50.000	3 %
€ 50.000,01	€ 250.000	9 %
€ 250.000		27 %

Die tarieven worden afzonderlijk toegepast op enerzijds de roerende goederen (zoals bijvoorbeeld cash en effecten) en anderzijds de onroerende goederen (zoals bijvoorbeeld een bouwgrond). Voor de toepassing van die tarieven wordt de eerste schijf van (netto) € 50.000 euro van de roerende goederen vrijgesteld. Er geldt bovendien een vrijstelling van erfbelasting op de

vererving van de gezinswoning door de langstlevende echtgenoot of echtgenote.

Als u erft van uw **wettelijk samenwonende partner**, zal u ook van de hierboven vermelde gunsttarieven tussen echtgenoten kunnen genieten, inclusief de vrijstelling van de erfbelasting op de gezinswoning, ongeacht de duur van de wettelijke samenwoning.

Als u erft van uw **feitelijk samenwonende partner**, zal u slechts van dezelfde tarieven als tussen echtgenoten kunnen genieten als u ten minste één jaar ononderbroken met de overledene heeft samengewoond én er een gemeenschappelijke huishouding mee heeft gevoerd. Als dat niet het geval is, valt u terug op de (hogere) tarieven tussen vreemden. Om als langstlevende feitelijk samenwonende ook aanspraak te kunnen maken op de vrijstelling van erfbelasting met betrekking tot de gezinswoning, moet u bovendien niet één jaar, maar minstens drie jaar ononderbroken hebben samengewoond.

Conclusie

De verschillende vormen van samenleven ondergaan een verschillende behandeling op het vlak van erfrecht en erfbelasting. Om te voorkomen dat u bij het overlijden van uw partner voor onaangename verrassingen komt te staan, is het belangrijk u op voorhand goed te informeren over de concrete gevolgen voor uw persoonlijke situatie. Voor meer informatie daarover, kan u steeds contact opnemen met uw beheerder of contactpersoon, of met de juridische dienst op het nummer 03 241 09 99.

“ **De verschillende vormen van samenleven ondergaan een verschillende behandeling op het vlak van erfrecht en erfbelasting.** ”

Bedrijfsnieuws

Bedankt voor uw vertrouwen!

Eind vorig jaar hebben we een perceptie- en tevredenheidsonderzoek uitgevoerd in samenwerking met het onderzoeksbureau Volt District. Hierbij de belangrijkste conclusies: **96%** van de respondenten gaf aan **tevreden**



Werner Wuyts

te zijn over de samenwerking, de medewerkers en de communicatie. Uiteraard is er steeds ruimte voor optimalisatie. Wat ons positief stemt is dat **94%** van de respondenten aangeeft dat ze ons reeds **hebben aanbevolen** bij een vriend of collega, **of dat zouden willen doen**. Dat is voor ons een enorme blijk van waardering!

Bedankt daarvoor!

Gewijzigde algemene voorwaarden.

Artikel 18 van de algemene voorwaarden dat het gebruik en de werking van (My)DLOnline behandelt, werd gewijzigd. U kunt de algemene voorwaarden raadplegen op onze site:

<https://www.dierickxleys.be/files/20230215-algemene-voorwaarden-nl-aanpassing-my-online-def-63edfe5bce384.pdf>

Een nieuw gezicht bij Dierickx Leys Private Bank: Wendy Kerremans

Ze stelt zich graag even voor:

“Mijn naam is Wendy, ik ben 47 jaar en woon in Schilde. In mijn vrije tijd breng ik graag tijd door met familie en vrienden. Ik kan enorm genieten van lekker eten in goed gezelschap.

Op professioneel vlak heb ik de voorbije 23 jaar bij Makro/Metro België gewerkt als Management Assistent en later als Commercial Promo Coördinator. Na het faillissement van Makro, ben ik bewust op zoek gegaan naar een nieuwe uitdaging bij een bedrijf in een totaal andere sector. Ik ben dan ook heel blij met mijn toekomstige rol als Hoofd Secretariaat bij Dierickx Leys Private Bank.



Ik was aangenaam verrast door de warme sfeer tussen de collega's onderling en ik wil dan ook graag van deze gelegenheid gebruik maken om alle collega's te bedanken voor de hartelijke ontvangst en ondersteuning!”

De beleggingsinstrumenten vermeld in deze publicatie zijn niet geschikt voor alle beleggers. Er dient rekening gehouden te worden met de doelstellingen, financiële draagkracht, kennis, ervaring en risicokenmerken van de belegger. De Bank verstrekt langs deze weg geen persoonlijk beleggingsadvies. De Bank is niet verantwoordelijk voor enige schade die uit deze adviezen zou voortvloeien. Meer informatie over de selectie en beoordelingsmethodes van hoger vermelde effecten en de onafhankelijkheid van het onderzoek ervan vindt u op [dierickxleys.be](https://www.dierickxleys.be) in de rubriek beleggingsadvies. De vermelde historische resultaten en prognoses zijn geen betrouwbare indicator voor toekomstige resultaten. De vermelde opinies kunnen in de toekomst wijzigen. 'Dierickx Leys Journal' is een trimestriële uitgave van Dierickx Leys Private Bank, Kasteelpleinstraat 44-46, BE-2000 Antwerpen tel: +32 3 241 09 99. De redactie wordt verzorgd door Geert Campaert, Willem De Meulenaer, Dominique De Schutter, Jonathan Mertens, Ethel Puncher, Sven Sterckx, Jasper Thysens en Werner Wuyts. Overname uit deze publicatie is toegelaten mits bronvermelding.