

Clavis investeert flink om door te kunnen groeien

Justin Doornekamp – 15 november 2023



In november haalt Clavis voor het twaalfde jaar op rij haar FD Gazellen Award op en daarmee behoort het in Den Bosch gevestigde bedrijf nog altijd tot de snelst groeiende ondernemingen van Nederland. Clavis wil voorkomen dat het tegen de grenzen van zijn groei aanloopt.

‘Het wordt steeds moeilijker om het huidige hoge groeitempo te behouden’, zo stellen partners Paul van Hastenberg en Michiel Dill van Clavis, ‘al is dat geen doel op zich.’

De hoge groei heeft tot gevolg dat Clavis in een fase is beland waarin er fors geïnvesteerd moet worden. ‘Dit jaar krijgen we meer dan tweeduizend capital calls te verwerken’, zegt Van Hastenberg. ‘Daar komen zoveel papier- en geldstromen bij kijken. Dat moeten we anders organiseren, zodat we daar in de toekomst niet op vastlopen.’

Dill legt uit dat er veel processen geautomatiseerd en gestandaardiseerd moeten worden. ‘Dat kun je niet bij een partij om de hoek doen. En door hier op in te zetten, behouden we veel ruimte voor maatwerk.’

Met een andere partij

De partners zeggen ervoor open te staan om het groeitraject samen met een andere partij voort te zetten. ‘Als we een partij tegen het lijf lopen en het is een goede match, dan staan we daarvoor open, maar tot dusver hebben we geen geschikte kandidaat gevonden. Voorlopig zetten we in op een autonome groei.’

Volgens de partners heeft Clavis ook een ander profiel en een andere cultuur dan veel partijen in de markt. Zo heeft de vermogensbeheerder zowel een vergunning om beleggingsdiensten als trustdiensten te verlenen. ‘Er zijn in Nederland maar weinig partijen met deze twee vergunningen en zij hebben ook nog eens een heel andere signatuur dan Clavis.’ Dill stelt dat branchegenoot Providence het meest vergelijkbaar is wat betreft dienstverlening.

Volgens de partners zijn de vermogensbeheertak en de divisie family services, waar bijvoorbeeld financiële administratie en directievoering onder vallen, ‘twee volwaardige bedrijven’. De kans dat Clavis een partij vindt die ook beide diensten aanbiedt, is volgens Van Hastenberg ‘niet nul, maar wel erg klein’. Het opsplitsen van de twee takken vindt hij niet zinvol. ‘We behalen juist de nodige synergievoordelen door de twee divisies onder één dak samen te brengen.’

Kansen in private markten en vastgoed

Investment Officer is een initiatief van de FD Mediagroep. Investment Officer is het grootste kennis- en netwerkplatform voor beleggingsprofessionals in Nederland, België en Luxemburg en richt zich zowel op de whole sale als de institutionele markt. Deze publicatie is niet bestemd voor particulieren. De informatie in dit artikel is niet bedoeld als professioneel beleggingsadvies, of als aanbeveling tot het doen van bepaalde beleggingen. © 2023 Investment Officer, alle rechten voorbehouden.

Clavis heeft inmiddels een kleine meerderheid van het vermogen in private markten zitten. 'Dat maakt ons ook anders dan veel andere partijen, waar de nadruk vaker ligt op liquide markten', aldus Van Hastenberg. Volgens hem komt dit mede doordat Clavis veel actieve ondernemers in het klantenbestand heeft. 'Die hebben veel meer affiniteit met de private markten.'

Kansen op de private markt ziet Van Hastenberg op dit moment vooral in private schulden, dankzij de flink gestegen rentes. Ook secondaries vindt de expert van Clavis interessant. 'Die doen het normaal gezien goed in economisch onzekere tijden en dat zien we nu ook. De kortingen lopen al op tot 30 of soms wel 40 procent van de marktwaarde.'

De vermogensbeheerder uit Den Bosch ziet veel andere partijen 'op hun eigen manier' de private markten betreden. Afgelopen maand werd nog bekend dat Auréus zijn aanbod in private markten uitbreidt via een **samenwerking met Mercer**. Klanten met een vermogen vanaf 500.000 euro kunnen meedoen. Clavis heeft zelf klanten met een vermogen van 2 miljoen tot een miljard euro als doelgroep.

Ook bij grootbanken worden de mogelijkheden om in private markten te beleggen steeds ruimer. Bij ING private banking kunnen klanten met een belegd vermogen vanaf 2,5 miljoen euro inmiddels in private markten beleggen. 'Zij komen uit bij de grotere fondsen met een omvang van vele miljarden. Wij zitten in een ander segment in de markt: kleiner en ondernemender.'

Clavis is niet bang dat al deze partijen in dezelfde vijver gaan vissen. 'We zitten in een enorme blauwe oceaan, geen rode. Bij grootbanken is maatwerk steeds lastiger. Compliance vraagt daar om standaardisering en de klant spreekt niet met een specialist, maar met een relatiebeheerder. Het werk komt ons niet aanwaaien, maar dit maakt het wel beduidend makkelijker om een aantrekkelijke en onderscheidende propositie voor te schotelen. Eigenlijk moeten we de grootbanken rond kerst een bedankbriefje sturen.'

Clavis wil ook weer eerste stappen zetten in vastgoed. 'Daar zijn we nu naar aan het kijken. De beleggingscategorie heeft in de afgelopen twee jaar een enorme klap gekregen als gevolg van de forse rentestijging. Het is een moeilijke markt geweest, maar het lijkt te keren.'

Vooraf woningen en logistiek vastgoed vindt Van Hastenberg interessant, met name in de regio VS, die eerder uit de neerwaartse cyclus zal komen. 'We bekijken momenteel of we daar iets mee moeten doen.'

Gerelateerde artikelen:

- [Providence en Clavis opnieuw in prestigieuze lijst 'beste wealth managers'](#)
- [Ook in private markten eerste scheurtjes te zien](#)

Dit artikel is afkomstig van Investment Officer, een journalistiek platform voor professionals werkzaam in de beleggingsindustrie.

www.investmentofficer.com