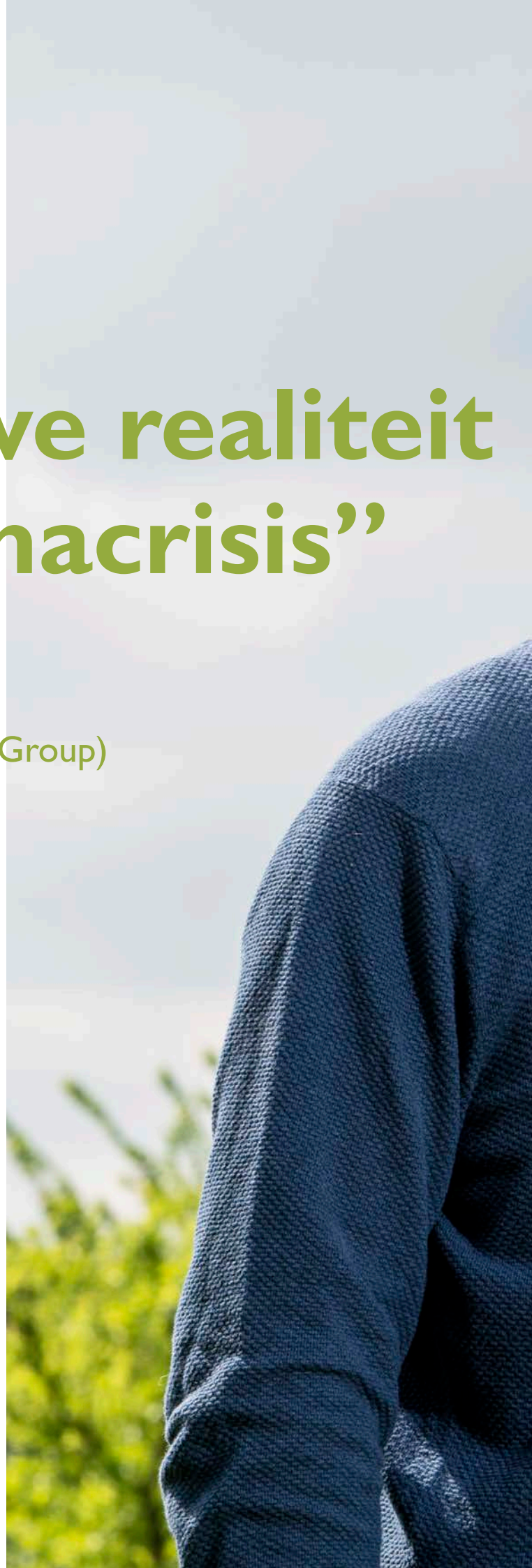


# “De nieuwe realiteit na de coronacrisis”

Kris Vansanten  
(managing partner Quanteus Group)

*Het coronavirus deed ons dit voorjaar in een totaal andere wereld ontwaken. Serieel ondernemer en bedrijvendokter Kris Vansanten wanhoopt niet. “Het economisch herstel zou wel eens een werk van heel lange adem kunnen worden, maar er zullen ook heel wat opportuniteiten zijn. Zo verwacht ik dat de digitalisering nog een extra versnelling zal krijgen.” Met zijn consultingbedrijf Quanteus Group wil Kris Vansanten zijn klanten begeleiden bij die transformatie.*









**De snelle opmars van het coronavirus bracht de wereldeconomie dit voorjaar een zware klap toe. Voor ons land verwacht KBC dit jaar een economische krimp van bijna 10 procent. Hoe kijkt u als ondernemer naar de ontwikkelingen?**

**Kris Vansanten:** “In de eerste plaats hoop ik dat we binnen enkele weken, hooguit enkele maanden, het virus onder controle zullen hebben voor wat de impact op de volksgezondheid betreft. Op economisch vlak heeft de coronacrisis ons collectief doen ontwaken uit een jarenlange roes waarin het leek alsof de meeste indicatoren alleen maar hoger konden gaan. Consumptie, de financiële markten, maar ook de schulden kenden een ongeziene stijging. De

nog amper over munitie beschikken. Als de eerste voorspellingen kloppen, zal onze nationale schuldgraad oplopen tot 110 procent of meer van het BNP. Dit betekent dat er voor onze begroting nauwelijks manoeuvreerruimte is. Met een staatsschuld van respectievelijk 33 procent, 49 procent en 60 procent van het BNP staan landen als Denemarken, Nederland en Duitsland er een pak beter voor.”

**Hoe moet de federale regering het land weer op de rails krijgen?**

**Kris Vansanten:** “Dat is een goede vraag waar ik het antwoord niet op weet. De recepten die de Vlaamse en Waalse partijen willen hanteren, zijn compleet verschillend. De coronacrisis

ik een versnelling op het vlak van digitalisering. Het is nu al duidelijk dat de coronacrisis concepten als telewerk en e-commerce een gigantische boost heeft gegeven. Met Quanteus willen we onze klanten helpen bij deze transformatie.”

**De Quanteus Group bestaat uit zes verschillende bedrijven. Hoe is de groep gestructureerd?**

**Kris Vansanten:** “RSQ Investors is de private-equity-poot van de groep en het buitenbeentje. De naam staat voor Restructuring and Special Situations by Quanteus. We nemen bedrijven over die zich in troebel vaarwater bevinden en proberen daarna een turnaround te realiseren. De focus ligt op bedrijven met een omzetcijfer van 10 tot 30 miljoen euro.”

**Naast private equity is er ook een operationele poot die bestaat uit vijf entiteiten met alles samen zowat 120 consultants en een omvangrijk netwerk van freelancers.**

**Kris Vansanten:** “Met The House of Marketing en zusterbedrijf Upthrust zijn we actief in strategische marketingconsultancy, interim-marketingmanagement en digitale oplossingen. We hebben The House of Marketing overgenomen in 2014 en sindsdien hebben we elk jaar een groei met dubbele cijfers neergezet. Vorig jaar heeft durfkapitaalfonds Down2Earth Capital een referentiebelaan in beide bedrijven genomen. Daarmee zijn The House of Marketing

**“Intussen hebben we 120 ambassadeurs en beter dan wie ook vertellen zij het verhaal van onze unieke bedrijfscultuur.”**

klap was zwaar en ik vrees dat het herstel wel eens een werk van heel lange adem zou kunnen worden. Bedrijven met veel schulden op de balans zullen het moeilijk krijgen en het zou me verbazen indien de consument meteen de draad weer zou oppikken.”

**Hebben onze politici de problemen op een adequate manier aangepakt?**

**Kris Vansanten:** “Absoluut. In vergelijking met bijvoorbeeld Nederland en de Verenigde Staten hebben ze snel en grondig gereageerd. Het is positief dat ze in deze noodsituatie er toch in geslaagd zijn om de tegenstellingen tussen Noord en Zuid aan de kant te schuiven. Toch wil ik hier graag een kanttekening bij maken. Het is doodjammer dat de politiek het na de crisis van 2008-2009 niet heeft aangedurfd om een degelijk herstelbeleid te voeren. Ze delen die verantwoordelijkheid met de centrale bankiers die alle problemen hebben gesmoord met een zee van geld. De centrale bankiers hebben op die manier al hun troeven uitgespeeld, waardoor ze in de huidige oorlogstijd

heeft nog maar eens duidelijk gemaakt dat het huidige staatsmodel in België niet langer werkt. We moeten deze crisis aangrijpen om op zoek te gaan naar een veel efficiëntere staatsstructuur en dat door op een respectvolle manier in dialoog te gaan met alle partijen.”

**Hoe hard heeft corona uw eigen bedrijf, de Quanteus Group, geraakt?**

**Kris Vansanten:** “In vergelijking met bedrijven uit de retail-, distributie- of entertainmentsector mogen we niet klagen. Ik verwacht wel een terugval van het omzetcijfer, maar dat is iets van voorbijgaande aard. In ons bedrijf proberen we van elke bedreiging een opportuniteit te maken. Na de financiële crisis van 2008-2009 hebben we ook een omzetsdip gekend, maar we hebben toen de crisis aangegrepen om er sterker uit te komen. We moeten agile zijn en onze diensten aanpassen aan de nieuwe realiteit die is ontstaan door de coronacrisis. De focus zal minder liggen op het zoeken naar nieuwe afzetmarkten voor onze klanten, maar meer op het aanpassen en efficiënter maken van de bestaande organisaties. Zo verwacht

**Quanteus  
in cijfers**

- Geconsolideerde omzet 2019: ongeveer 30 miljoen euro
- Aantal medewerkers: 120 (+ pool van ongeveer 100 freelancers)
- Activiteiten: private equity en consulting (5 divisies)

en Upthrust klaar voor een verdere nationale en internationale uitbreiding. We denken daarbij in de eerste plaats aan Nederland en Duitsland. We willen die groei realiseren door een combinatie van organische groei en acquisities.”

**Verder zijn er ook nog QuantIM, BrightWolves en HighMind.**

**Kris Vansanten:** “QuantIM is de afdeling die gespecialiseerd is in interim-management. BrightWolves hebben we eind 2017 in de markt gezet. Het is een consultingbedrijf dat zich toelegt op de implementatie van digitale bedrijfstransformatie in strategische, organisatorische en operationele domeinen. HighMind ten slotte is de kleinste entiteit van de Quanteus Groep en focust op Big Data. Data vormen een kostbaar bezit, maar veel bedrijven beseffen dat niet altijd. HighMind speelt in op de steeds groter wordende uitdagingen op dat vlak. Een datagedreven aanpak levert niet alleen meer accurate toekomstvoorspellingen op — die onmisbaar zijn

grote bedrijven. Ons klantenbestand bevat zowel productiebedrijven als dienstverleners en spelers uit de financiële wereld.”

**De Quanteus Groep groeit snel. Welke profielen zoekt u? Hoe verloopt die zoektocht?**

**Kris Vansanten:** “Aanvankelijk was het niet zo gemakkelijk. Ik stel echter vast dat hoe groter we worden, hoe gemakkelijker het gaat om medewerkers aan te trekken. Intussen hebben we 120 ambassadeurs en beter dan wie ook vertellen zij het verhaal van onze unieke bedrijfscultuur. We investeren veel tijd en energie in *campus recruiting*. Met succes. We zien een steeds grotere diversificatie in de profielen van de nieuwkomers: burgerlijk ingenieurs, data scientists, marketeers, digitale specialisten enzovoort. Belangrijk is dat we minder selecteren op basis van specifieke competenties of bewezen ervaring, maar veel meer op het potentieel en op de ingesteldheid. We geven onze



is dat een goede leider een zevental eigenschappen dient te bezitten om succesvol te zijn en dat iedereen deze gewoontes bij zichzelf kan ontwikkelen. Typisch voor onze bedrijfscultuur is dat onze medewerkers anders functioneren dan velen van onze concullega's, ze denken mee met hun klanten op een constructieve manier in termen van concrete oplossingen.”

**“We moeten deze crisis aangrijpen om op zoek te gaan naar een veel efficiëntere staatsstructuur door op een respectvolle manier in dialoog te gaan met alle partijen.”**

om op een onderbouwde manier een bedrijf aan te sturen — maar resulteert ook in een hogere efficiëntie en extra concurrentievoordelen.”

**Welke is de rode draad doorheen deze bedrijven?**

**Kris Vansanten:** “Alle bedrijven van de Quanteus Groep gaan op zoek naar opportuniteiten die een gevolg zijn van twee grote economische en sociale verschuivingen: de digitalisering en de transformatie van een economisch model met focus op winst naar een model dat naast een gezond winststreven, ook duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen nastreeft.”

**Wie zijn de klanten?**

**Kris Vansanten:** “Het is echt een zeer heterogene groep van grote en middel-

mensen graag veel kansen en tonen begrip bij een eventuele mislukking. Op die manier ondersteunen we het intrapreneurship.”

**U sprak daarnet over de unieke bedrijfscultuur van Quanteus Groep. Kunt u daar iets meer over zeggen?**

**Kris Vansanten:** “Iedereen bij Quanteus is gedreven door enkele inspirerende waarden. We hebben die samengevat in het woord ‘Inspire’ wat staat voor Integrity, No Subordination, Stakeholder Value Creation, Passion, Independence, Respect en Entrepreneurship. Elke starter krijgt bij ons een tweedaagse opleiding die gebaseerd is op de bestseller van Stephen Covey ‘*De zeven eigenschappen van effectief leiderschap*’. Het boek is meer dan 30 jaar oud, maar is nog altijd actueel. De kernboodschap

**Hoe belangrijk is de ‘work life balance’ bij Quanteus?**

**Kris Vansanten:** “De term ‘work life balance’ gebruiken we liever niet, want die gaat ervan uit dat er een tegenstelling is tussen werken en leven en volgens mij is dat niet zo. Daarom spreken we bij Quanteus altijd over de ‘life balance’, waarbij zowel werk als privéleven een onderdeel vormen van het leven en derhalve in elkaar overvloeien. We geven de mensen veel vrijheid om hun werkplanning zelf te bepalen zonder dat ze bijvoorbeeld hun werkuren moeten bijhouden voor interne controles. Het voordeel daarvan is dat we daar als management geen energie moeten insteken en dat zorgt voor rust. Ook voor de werknemer is dit positief, want hij voelt vertrouwen en zal met plezier voor die extra mijl gaan. Voor een bedrijf in de consultancywereld is dit een efficiënte

manier van werken, maar ik snap wel dat zoiets een pak moeilijker te realiseren valt in een productieomgeving.”

### **Hoe zit het met uw persoonlijke ‘life balance’?**

**Kris Vansanten:** “Werk en leven lopen bij mij door elkaar. Op vakantie zal ik niet nalaten om mijn mails te checken. Dat werkt voor mij nu eenmaal rustgevend. Maar ik probeer op die momenten vooral alle aandacht te geven aan mijn vrouw en vier kinderen. Daarnaast ben ik ook maatschappelijk geëngageerd en sportief.”

### **Zat het ondernemerschap in de genen?**

**Kris Vansanten:** “Mijn vader maakte een klassieke carrière bij chemiebedrijf BASF. Zelf heb ik altijd wel gedroomd van het ondernemerschap. Mijn grootvader van moederskant had een zuivelhandel. Hij haalde in Limburg de melk op om zijn zuivelproducten dan aan de Brusselse speciaalzaken te verkopen. Wellicht komt het vandaar.” (lacht)

### **Toch zag het er niet meteen naar uit dat u ondernemer zou worden.**

**Kris Vansanten:** “Dat klopt. Na mijn studies burgerlijk ingenieur bleef ik aan de Katholieke Universiteit Leuven plakken als assistent bij professor Paul De Grauwe. Begin de jaren ‘90 stapte ik over naar de corporate banking afdeling van de Bank Brussel Lambert. Enkele jaren later nam ING de BBL over. In 1993 trok ik naar de Universiteit van Chicago voor een MBA in Finance. Daar ben ik begonnen nadenken om zelf ondernemer te worden. Het feit dat een ondernemer veel meer de touwtjes in eigen handen kan nemen, sprak me enorm aan. Na een verblijf van iets meer dan vier jaar bij McKinsey & Co, ben ik dan ook in 1999 het ondernemerschap ingestapt om uiteindelijk in 2004 de Quanteus Group op te richten.”

**Tekst:** Dirk Van Thuyne  
**Foto's:** Johan Martens

# De luïis in de pels van Nyrstar

Begin 2018 kocht Kris Vansanten een pakketje aandelen van de beursgenoteerde zinkverwerker Nyrstar. “Het bedrijf had een zware herstructurering achter de rug en de meeste beurshuizen publiceerden positieve rapporten over Nyrstar. Beroepshalve had ik al een pak ervaring met bedrijven in moeilijkheden en het leek me een mooie aanwinst voor mijn gediversifieerde portefeuille. Ik had ook het volste vertrouwen in Trafigura, dat zich profileerde als referentieaandeelhouder en steunpilaar van het bedrijf”, vertelt Kris Vansanten.

Het duurde niet lang vooraleer dat vertrouwen een forse knauw kreeg. Plots stokte de communicatie en staken allerlei geruchten de kop op. In mei kondigde Nyrstar nog maar eens een herstructurering aan. Na een herfinancieringsronde kwamen de operationele activiteiten van Nyrstar terecht in een nieuwe Britse vennootschap waarvan Trafigura 98 procent van de aandelen in handen kreeg; voor de minderheidsaandeelhouders van het nog altijd beursgenoteerde Nyrstar bleef er amper 2 procent over.

---

**“Het wordt hoog tijd dat we een maatschappelijk debat aangaan over welk soort kapitalisme we als maatschappij willen ondersteunen.”**

---

“Ik ben een ervaren belegger en wanneer een investering verkeerd uitdraait, dan heb ik geen probleem om me daarbij neer te leggen. Maar nu lukte dat niet omdat ik voelde dat er meer aan de hand was. Alles wijst erop dat Trafigura zich als een vampier heeft gedragen en Nyrstar heeft leeggezogen”, aldus Kris Vansanten. “Ik boog me over de jaarverslagen en daaruit bleek dat de cijfers allesbehalve consistent waren. De bedrijfskasstroom van een bedrijf als Nyrstar is onder andere gevoelig aan de zinkverwerkingstarieven, wisselkoersen en de zink- en loodprijs. Wanneer ik dat allemaal in rekening bracht, had de winst van Nyrstar in de periode 2016-2019 maar liefst 700 miljoen euro hoger moeten uitkomen. Uit de jaarverslagen bleek ook dat Trafigura van Nyrstar gigantische kortingen kreeg op de verwerkingstarieven. Niet moeilijk, want het bedrijf zat zelf mee aan het stuur en had er de feitelijke controle over. Het wordt hoog tijd dat we een maatschappelijk debat aangaan over welk soort kapitalisme we als maatschappij willen ondersteunen: dit soort aasgierkapitalisme of een menselijk kapitalisme dat naast een gezond winststreven ook aandacht heeft voor de andere stakeholders en voor een duurzame economie in een win-win setting. Dat is de essentie van onze strijd.”

Als een activistische aandeelhouder begon Kris Vansanten een juridische procedure, waarbij hij de steun kreeg van een honderdtal misnoegde Nyrstar-aandeelhouders. Hij hoopt nu dat de rechtbank zowel Nyrstar als de gedupeerde minderheidsaandeelhouders zal vergoeden voor de geleden schade. “Het gaat mij niet om het geld, maar wel om de integriteit. Ik ben sterk ontgoocheld in de passiviteit van de toezichthoudende instellingen die geacht worden op te komen voor de bescherming van de kleine beleggers en minderheidsaandeelhouders. Dit is echt een precedent. Als dit wordt toegelaten, dan kan morgen hetzelfde gebeuren bij andere beursgenoteerde bedrijven als Barco, Agfa-Gevaert of Kinopolis, om er maar enkele te noemen.” (DVT)