

[BELEGGEN](#) · [PLATFORMEN](#)[NL](#)[FR](#)

Nederlandse private equity-speler Altix lonkt naar Belgische beleggers

JAN BOSTEELS · 5 MEI 2025



Cedric Carbonez & Manfred Krcmar

Het Nederlandse platform Altix biedt Belgische beleggers sinds kort de mogelijkheid om vanaf 100.000 euro te investeren in private equity. De partners van Altix België, Cedric Carbonez en Manfred Krcmar, leggen uit hoe Altix de drempel verlaagt, kosten beperkt en hoe het platform binnen de vijf jaar 1 miljard euro wil ophalen in de Benelux.

Private equity wordt vaak geassocieerd met grote bedragen en exclusieve fondsen. Altix, opgericht door de Nederlandse private equity veteranen Cesco van der Vliet en Tom Boersma, heeft een model ontwikkeld dat kleinere investeringen mogelijk maakt. Dit stelt beleggers in staat om toegang te krijgen tot topfondsen met een minimuminleg van 100.000 euro, waarmee ze in acht verschillende private equityfondsen kunnen beleggen en zo indirect in ongeveer honderd bedrijven.

In Nederland haalde Altix in amper tweeënhalf jaar meer dan 140 miljoen euro op. Nu is België aan de beurt.

Waarom komt Altix naar België?

Manfred Krcmar: ‘Altix Nederland merkte dat ook Belgische investeerders hun weg naar het platform vonden. Niet vreemd, want Vlaanderen spreekt tenslotte dezelfde taal en ook hier is de interesse voor private equity groeiend. Zeker als je met een toegankelijke oplossing komt. Veel beleggers willen eens een teen in het water steken en dat doe je eerder met 100.000 euro dan met 1 miljoen, ook als je 20 miljoen belegbaar vermogen hebt. Dat gaf ons het signaal om actief naar België uit te breiden, met een eigen lokaal team en een kantoor in Antwerpen.’

Private equity democratiseren, dat stopt wellicht niet bij 100.000 euro.

Cedric Carbonez: ‘Het klopt, 100.000 euro is nog steeds een aanzienlijk bedrag, zeker als je ze voor 10 jaar moet vastzetten, maar door de regelgeving is dat het minimum waar we ons moeten aan houden. Op middellange termijn willen we naar lagere bedragen evolueren via structuren zoals Eltifs. Maar voorlopig houden we 100.000 euro aan, ook om het kostenefficiënt te kunnen houden. We willen dit eerst goed doen en dan zien of de volgende stap kunnen zetten.’

Krcmar: ‘Belangrijk om te weten: hoewel het minimum 100.000 euro is, ligt het gemiddelde ticket in Nederland rond de 400.000 euro. Sommige investeerders brengen gewoon elk jaar opnieuw 100.000 euro in, die dan telkens in een honderdtal bedrijven wordt geïnvesteerd.’

Worden de investeerders gescreend op kennis en totaalvermogen?

Carbonez: ‘We doen altijd een vorm van screening. We kijken of iemand de aard en het risicoprofiel van private equity begrijpt, en of de investering proportioneel is in verhouding tot zijn totale vermogen.’

Krcmar: ‘Het precieze percentage hangt sterk af van de persoon. Er is geen harde limiet, maar typisch zou 20–25 procent van het roerend vermogen een gezonde bovengrens zijn. Voor sommigen is dat 5 procent, voor anderen kan dat 50 procent zijn — afhankelijk van hun profiel.’

Hoe selecteren jullie de private equity-fondsen?

Carbonez: ‘Dat gebeurt heel grondig. Eerst maken we een brede shortlist van 700 fondsen in Europa die in onze midmarket-strategie passen. Vervolgens screenen we ze op basis van vier criteria: Team, Track Record, Terms en Tactics. De selectie gebeurt stap voor stap: eerst een korte analyse, dan een diepgaand investeringsrapport van 50 pagina’s per fonds. We voeren gesprekken met de fondsmanagers, bezoeken conferenties en benchmarken uitvoerig.’

Krcmar: ‘Belangrijk om te beseffen: 80 procent van de fondsen beweert top-25 procent te zijn. Dus selectie is cruciaal. We mikken er echt op om enkel die fondsen te kiezen die realistisch in die top kunnen presteren.’

Veel beleggers zoeken nu gemoedsrust en lange termijn-opbouw, zonder dagelijkse koersschommelingen. Private equity biedt dat

We leven in turbulente tijden. Wat betekent dat voor private equity?

Krcmar: ‘Beurzen reageren vaak hysterisch op elke tweet of headline. Private equity focust op waardecreatie op lange termijn. Daarom zijn private equity bedrijven minder volatiel en minder onderhevig aan emotionele verkopen.’

Carbonez: ‘Veel beleggers zoeken nu gemoedsrust en lange termijn-opbouw, zonder dagelijkse koersschommelingen. Private equity biedt dat. Deze activaklasse richt zich vaak op bedrijven in stabielere sectoren zoals gezondheidszorg, technologie en B2B-diensten. Zulke bedrijven zijn minder afhankelijk van importtarieven, in tegenstelling tot consumentenproducten en de industriële sector. Bovendien kunnen private equity managers hun portefeuilles actief sturen en kansen benutten.’

Jullie kostenstructuur is met 80 basispunten opmerkelijk scherp. Hoe lukt dat?

Carbonez: ‘Door schaal en digitalisering. Ons platform is volledig schaalbaar. Bovendien rekenen we geen winstdeelname aan, wat uitzonderlijk is in private equity.’

Wat zijn jullie plannen op langere termijn?

Carbonez: ‘Op vijf jaar willen we 1 miljard euro onder beheer hebben in de Benelux. België is daarvoor een belangrijke groeimarkt.’

Krcmar: ‘De trend is duidelijk: particulieren met vermogen zoeken alternatieven voor rendement. Private equity biedt toegang tot bedrijven die de echte economie doen draaien. Als maar 1 procent van de vermogens tot 30 miljoen euro richting private equity evolueert, is dat al een enorme shift. We denken dat we perfect gepositioneerd zijn om die trend te ondersteunen.’

Cedric Carbonez studeerde als burgerlijk ingenieur af in Gent en werkte vijf jaar bij consultant Bain in de private equity afdeling. ‘Een uitstekende leerschool over hoe PE bedrijven kijken naar overnames. Na een MBA bij INSEAD in Singapore, groeide de drang om te ondernemen en bij Altix vielen alle puzzelstukjes op hun plaats. Als lid van het investeringscomité gebruik ik mijn ervaring in private equity, en bij het opstarten van Altix België kan ik volop ondernemen. Daarvoor heb ik me ingekocht bij Altix, omdat ik erg geloof in het product, de visie en het team.’

Manfred Krcmar heeft een carrière van dertig jaar achter de rug in private banking, onder andere bij ING. ‘Daar maakte ik deel uit van het directiecomité private banking België. Ik merkte dat zelfs mensen met 20 miljoen euro vermogen slechts moeilijk toegang kregen tot private equity. Als partner sta ik mee aan wieg van van Altix België. Een eigen structuur biedt ons de kans om licht andere dingen te doen dan in Nederland, wegens onder andere verschillen in fiscaliteit.’

Gerelateerde artikelen op Investment Officer:

- [Platformen private equity duiken tegelijk op particulier](#)
- [Weinig interesse in Eltif-lancering in België en Nederland](#)

Lees ook



BELEGGEN
[Weinig interesse in Eltif-lancering in België en Nederland](#)



PLATFORMEN
[Platformen in private equity duiken tegelijk op particulier](#)



Meest recent



FONDSHUIZEN
[Belfius neemt belang in Candriam](#)



BELEGGEN
[Nederlandse private equity-speler Altix lonkt naar Belgische beleggers](#)





PODCAST
[Luc Aben kijkt in De Spiegel: ‘Er is nog veel arrogantie in de financiële wereld’](#)

Meest gelezen



FONDSHUIZEN
[Belfius sluit subfonds JP Morgan om prestaties en interessegebrek](#)



BELEGGEN
[Nederlandse private equity-speler Altix lonkt naar Belgische beleggers](#)



PRIVATE BANKEN
[Delen Charleroi, een jaar na de start](#)



Over Investment Officer

Contact

Redactiebeleid

Algemene Voorwaarden

Privacybeleid

Responsible Disclosure

Abonneren

Copyright

Adverteren

Partners

LinkedIn

Twitter

Copyright Investment Officer 2025

Developed by  **FINFILES**