

# ‘Onze dienstverlening draait niet om het besparen op belastingen’

**Intertrust doet elk jaar wel minstens één overname.** Vaak gaat het om een uitbreiding naar een nieuwe markt of om een specifieke klantengroep beter te bedienen, maar de overname van het Amerikaanse technologiebedrijf Viteos in 2019 heeft een grotere impact gehad, zegt Shankar Iyer. Volgens de oprichter van Viteos en de nieuwe bestuursvoorzitter van Intertrust is het een katalysator voor de transformatie die Intertrust doormaakt.

**D**e onderneming staat natuurlijk bekend als trustkantoor. Dit is een sector die het grote publiek vooral kent van de brievenbusfirma's die worden gebruikt om belasting te ontwijken. Maar Intertrust biedt tegenwoordig een veel bredere dienstverlening. Het neemt zijn klanten een groot deel van het administratieve werk uit handen.

Intertrust rekt zes op de tien namen in de Forbes 500 tot zijn klanten. Dit is een lijst met de vijfhonderd grootste ondernemingen ter wereld. Daarnaast bedient Intertrust investeringsfondsen en vermogende personen. Vorig jaar draaide het bedrijf, dat sinds 2015 beursgenoteerd is, 565 miljoen euro omzet.

Iyer begon zijn carrière ooit als programmeur bij de Indiase it-dienstverlener Silverline Technologies. Als topman bracht hij dit bedrijf in 1999 naar de Amerikaanse beurs. In 2003 startte hij Viteos, dat zich richtte op administratieve diensten voor investeringsfondsen. In een interview legt Iyer uit wat de groei van Intertrust drijft en wat het betekent dat ook dit bedrijf een door technologie gedreven administratieve dienstverlener wordt.

**‘WE HEBBEN ALLE VIER DE BEURSNOTERINGEN VAN SPACS AAN EURONEXT GEWONNEN, EN ER KOMEN ER NOG VEEL MEER AAN’**

**1** Kunt u om te beginnen even kort schetsen wat Intertrust precies doet voor de multinationals in de Forbes 500?

“Wij doen alles voor ze, van het opzetten van entiteiten, tot de boekhouding en rapportages. We beheren hun bankrekeningen en hun tegoeden. In sommige gevallen, als dochterondernemingen alleen voor een bepaalde periode worden opgezet, helpen we bij de afwikkeling. Wij nemen kortom alle administratieve zorgen van onze klanten voor onze rekening terwijl zij zich bezighouden met de groei van hun activiteiten.”

**2** De omzet moet op de middellange termijn 4 tot 6 procent per jaar groeien. Wat zijn de drijvende krachten die dat mogelijk maken?

“Verschillende zaken. Ten eerste willen steeds meer bedrijven functies uitbesteden die geen kernactiviteit zijn. Deze uitbestedingstrend is goed voor ons. Ten tweede stellen wij onze klanten in staat om effectiever beslissingen te nemen. Dankzij ons technologieplatform kunnen wij ze tijdige en accurate informatie geven over de prestaties van hun dochterondernemingen.”



**3** In welke sectoren zit de meeste groei?

“In de hoek van investeringsfondsen. Het bedrijf heeft zich daar ook op voorbereid. Van oorsprong was dit een bedrijf dat trustdiensten leverde aan grote ondernemingen. Met twee grote overnames, waaronder die van Viteos, is dat de laatste vijf jaar gedraaid naar de investeringsfondsen omdat de groei in die markt veel groter is. Recent hebben we bijvoorbeeld een grote groei in SPACs gezien.”

**4** U zet dan voor de sponsors van de SPACs de bedrijven op en doet de administratie?

“Inderdaad, en in