

CEO-INTERVIEW – VINCENT GERMYS

Terug naar de particuliere belegger

'Nieuwe bezems vegen schoon', luidt een bekend gezegde. **Vincent Germys, de nieuwe topman van BinckBank**, denkt niet dat het van toepassing is op de transformatie die hij doorvoert bij de internetbroker. Toch maakt Germys wel heel duidelijk dat zijn aantreden een breuk met het verleden markeert.

Voor hij tot het hoogste ambt werd geroepen, werkte Germys al bijna een decennium bij Binck. Hij maakte de laatste jaren van snelle groei bij het bedrijf mee. De periode daarna, grofweg na de overname van directe concurrent Alex en het begin van de crisis, kwam de klad erin. Als bestuursvoorzitter wil Germys Binck nu terugbrengen naar de goede tijden.

Daartoe is de strategie aangescherpt en een verbeterprogramma opgesteld. Binck stopt met het bedienen van de zakelijke markt, richt zich weer puur op particulieren en wil groeien in de markt voor vermogensopbouw. Computersystemen worden in elkaar geschoven en het leiderschapsteam is opgeschud. In twaalf vragen licht Germys deze stappen toe en schetst hij het contrast met het verleden.

1 Utoonde investeerders in november een plaatje waarop is te zien dat BinckBank in de achterliggende periode geen winstgroei meer kende. Wat is er in die periode niet goed gegaan?

"Toen Binck in het jaar 2000 van start ging brak het bedrijf de markt open. Het bood de particuliere belegger de instrumenten die eerder alleen beschikbaar waren voor institutionele partijen. Daarmee was het onderscheidend vermogen van Binck heel groot en dat heeft zich toen vertaald in

'VOLGENS MIJ KAN EEN BEDRIJF ALLEEN SUCCESVOL ZIJN ALS HET VOLDOENDE FOCUS HEEFT OP DE KERN-ACTIVITEIT'

een vrij snelle groei. Rond 2008, net na de overname van Alex, is de groei gaan afnemen. We hadden toen natuurlijk een nieuwe economische werkelijkheid die ons parten speelde, maar tegelijk waren er ook te weinig nieuwe initiatieven. Er waren te weinig ijzers in het vuur gelegd."

2 Binck richtte zich die jaren onder meer op IT-dienstverlening aan andere banken. Een analist merkte toen op dat Binck eigenlijk een IT-bedrijf werd. Dat is niet wat u bedoelt met een nieuw ijzer?

"Dat vloeide voort uit de overname van Alex waarna we twee IT-systemen hadden. Er is toen besloten dat we voor de dienstverlening aan particulieren beter verder konden gaan met het systeem van Alex. Het oude Binck-systeem werd benut voor ontwikkeling van de zakelijke markt. Maar volgens mij kan een bedrijf alleen succesvol zijn als het voldoende focus heeft op de kernactiviteit. Als het zakelijke klanten en consumenten door elkaar gaat bedienen dan wordt dat een stuk moeilijker. Wat ik eigenlijk aan het doen, ben is die



Foto: Peter Hiltz/HH