



NIEUWE STAP IN FORTIS-DOSSIER

De VEB werkt nog altijd aan het best haalbare resultaat voor zo veel mogelijk gedupeerden van het Fortis-debacle. Het gerechtshof van Amsterdam heeft zich eind maart gebogen over de voorgestelde schikking met Ageas, zoals Fortis nu heet. De VEB vindt dat die schikking van 1,2 miljard euro algemeen bindend moet worden verklaard. De rijkste Belg, AB InBev-strateeg Alexandre Van Damme, verzet zich tegen de schikking, net als de stichting Consumentenclaim.

Met de schikking kan definitief een punt worden gezet achter alle schadevergoedingsprocedures als gevolg van de val van Fortis in 2008. Het zou de grootste schikking ooit zijn in Europa.

Advocaat Paul Coenen van de VEB had felle kritiek op de stichting Consumentenclaim. Volgens Coenen zitten er bij hun vermeende achterban aardig wat partijen die de schikking gewoon steunen. "We hebben 78 VEB-leden gevonden in die groep, we hebben hen

om informatie gevraagd en wat blijkt? Velen weten niet dat ze opgevoerd worden als tegenstander, hebben nooit de eisenbundel van Consumentenclaim gezien."

De VEB heeft een e-mail in handen van een lid van Consumentenclaim die expliciet zegt dat hij de schikking positief vindt. Ook zit er onder de beleggers die Consumentenclaim opvoert iemand die al zeven maanden geleden overleden is. De erfgenamen verzetten zich niet tegen de schikking.

Er is eigenlijk geen alternatief voor deze schikking, anders wordt het jarenlang verder procederen en "zijn we nog 15 jaar bezig", aldus Paul Coenen. Het gevaar is dan dat aandeelhouders uiteindelijk met lege handen achterblijven. De uitspraak van de Rechtbank laat vermoedelijk nog enkele maanden op zicht wachten.

Meer informatie over deze zaak leest u hier:

www.veb.net/fortis



– Column –

Korting



De Dutch Discount, werd het door internationale beleggers altijd genoemd. Nederlandse aandelen zouden goedkoper zijn dan het internationale gemiddelde.

Het lijkt nog altijd zo te zijn, want verschillende buitenlandse bedrijven hebben zich gemeld voor Nederlandse branchegenoten. Aandeelhouders AkzoNobel en Unilever kregen een bod op hun stukken tegen een prijs ruim boven de koers van dat moment. De eerste reflex van veel beleggers is dan om direct aan te bieden: de markt heeft altijd gelijk, toch? Dat hogere bod moet dus wel aantrekkelijk zijn.

Maar de betrokken bedrijven weigeren aan hun overname mee te werken met als argument dat zij de 'waarde' in hun bedrijf er voor de belegger beter zelf uit kunnen halen. Dat is een 'gaat u maar rustig slapen'-houding die in de meeste gevallen volstrekt ongepast is.

Als Nederlandse bedrijven jarenlang minder goed presteren dan hun buitenlandse concurrenten, komt er onvermijdelijk een moment dat zij in beeld komen als overnamekandidaat. Er valt immers veel te verbeteren, en samen sta je sterker. Dat model, groter groeien door fusies en overnames en het benutten van synergievoordelen, is waar

bedrijven als AkzoNobel en Unilever groot mee zijn geworden.

Maar door daar alleen aan mee te doen zolang je aan de koopkant opereert, speel je vals: we spelen verstoppertje, maar als jij mij vindt moet je je ogen weer dicht doen, tot tien tellen en dan mag ik ergens anders gaan zitten. Op die manier is de lol er snel af en blijven we hier in Amsterdam achter met de meest luie en minst creatieve bedrijven. En dus met een beurs die het beduidend slechter doet dan nodig.

Leg de grafiek van de AEX maar eens over die van de S&P 500, waar PPG en Kraft Heinz onderdeel van uitmaken. Dan zie je wat het betekent als je het spel niet eerlijk meespeelt: de AEX blijft ver achter. De periode die je kiest, maakt niet eens uit, de AEX laat bijna altijd een lager rendement zien. Dat is ook die Dutch Discount: de korting op uw rendement.



PAUL KOSTER
is directeur van de VEB