



DUITSE KLANTEN WETEN BETER BED NIET MEER TE VINDEN

succesvol snijden in de kosten.

Komende tijd moet Signify een sprong maken naar hogere winstgevendheid. Kosten besparen kan de onderneming behoorlijk goed, maar zonder echte (omzet)groei zal het vertrouwen van beleggers in het verhaal van de lichtfabrikant niet snel tot grote hoogte stijgen.

BETER BED

MEEST OPVALLENDE THEMA

Het piept en kraakt bij de beddenreus

Dat beddenverkoper Beter Bed kampte met problemen in Duitsland was al langer bekend. In de onlangs gehouden vergadering met aandeelhouders werd duidelijk hoe hoog de nood is geweest. In totaal is minstens 27 miljoen euro richting Duitsland overgemaakt om de noodlijdende Duitse dochter overeind te houden.

Naar omzet gemeten is Duitsland nog steeds veruit de belangrijkste markt voor Beter Bed. In 2018 haalde het bedrijf meer dan de helft van zijn groepsomzet (bijna 400 miljoen euro) in Duitsland met de formule Matratzen Concord. Het nettoverlies voor het concern was met 23 miljoen euro van bijna desastreuze omvang.

Bestuursvoorzitter John Kruijssen vertelde aandeelhouders dat Duitsers sinds de zomer van 2017 Matratzen Concord niet meer weten te vinden. De problemen in de Duitse winkels ontstonden door een onduidelijke strategie. Veranderingen in imago en online strategie moeten voor de ommekeer zorgen, niet alleen in Duitsland maar over voor het gehele bedrijf. Maar zover is het nog niet: het eerste kwartaal is volgens de topman "teleurstellend" verlopen in Duitsland. Het wordt spannend of Beter Bed op deze manier de afspraken met kredietverlenende banken kan nakomen.



— Column —

Fruitmachine zonder jackpot

Geld lenen bij een bank is ouderwets. Heb je een briljant idee? Dan kun je je via crowdfunding beter direct tot de uiteindelijke geldschietters wenden.

Met een businessplan van twee alinea's kun je miljoenen ophalen. Of zelfs meer. Zo haalde Block.one, Amerikaans ontwikkelaar van cryptovaluta-software, vier miljard dollar op.

Ook in Nederland wordt via een woud aan crowdfunding-platforms steeds meer geld opgehaald. 329 miljoen euro in 2018, aldus crowdfundingcijfers.nl. Een sprong van 50 procent ten opzichte van 2017.

Op papier lijkt crowdfunding ook voor geldschietters een aantrekkelijke propositie. Gemiddeld wordt ze zo'n 8,5 procent aan rente voorgespiegeld. Probeer dat maar eens voor elkaar te krijgen met je spaarrekening! Maar er zijn de nodige advertenties. Een vaste rente klinkt risicoloos, maar bedrijven die bereid zijn zoveel rente te betalen, doen dat niet voor niets. Kennelijk zijn hun plannen zo risicovol dat ze nergens goedkoper geld op kunnen halen.

Het gaat dan ook niet zelden mis, blijkt onder andere uit het feit dat het gemiddelde netto rendement in 2018 meer dan 4 procent onder het beloofde bruto rendement lag, voornamelijk als gevolg van wanbetalers. De trend: dit negatieve gat groeit. Dat was te verwachten, want

hoe langer de leningen in deze jonge markt uitstaan, hoe groter de kans op verzuim.

Nog een nadeel: het is lastig om goed te spreiden. Als in een portefeuille van bijvoorbeeld tien leningen er twee onderuitgaan, kan de rest dat verlies niet compenseren. Het rendement is immers gemaximeerd door de vaste rente. Je rendement kan dus makkelijk lager uitvallen dan voorzien, maar nooit hoger. Een soort fruitmachine zonder jackpot. Dit in tegenstelling tot een aandelenportefeuille, waarbij een explosieve stijger het verlies van enkele zepers meer dan goed kan maken.

Kun je crowdfunding dus beter mijden? Als een project je erg aanspreekt, kun je een gokje wagen. Maar zie het dan als een gift, met kans dat je je geld terugkrijgt. Niet als alternatief voor je spaarpot.



MARIUS KERDEL EN JOLMER SCHUKKEN

zijn oprichters van Triple Partners
en auteurs van *De Beleggingsillusie*

www.debeleggingsillusie.nl