



'ZOLANG WE GEEN GROTE OVERNAMES DOEN, IS EEN AANDELEN-EMISSIE NIET NODIG'

moment waarop je lanceert in de markt. Wat we hebben gedaan, is dat we op een aantal vaste momenten op bestuursniveau beslissen of we doorgaan. Zo kunnen we kiezen wat we denken dat de meest kansrijke projecten zijn, want we zijn inderdaad een middelgroot bedrijf en kunnen niet op alles mikken.”

10 De investering voor de fabriek in Thailand werd oorspronkelijk geraamd op 190 miljoen dollar. Dat is nu 230 miljoen dollar. Waar komt dat door?

“De 190 miljoen dollar was de raming in een heel vroeg stadium. De omvang van de investeringen is sindsdien uitgebreid en de staalprijs is hard gestegen. Wat we ook zien is dat ingenieursbedrijven wereldwijd heel druk zijn omdat de economie aantrekt. Ook daardoor maken we hogere kosten.”

11 De aandelenkoers staat hoog. Zou een aandelenemissie een optie zijn om investeringen te financieren?

“We hebben voldoende financieringsruimte om zonder emissie onze strategische plannen uit te voeren, inclusief meer investeringen in groei. In de bankconvenanten is vastgelegd dat een verhouding tussen de netto-schuld en het bedrijfsresultaat van 3,75 de grens is. In de praktijk proberen we daar ruim onder te blijven. Een van de dingen die we doen om het onder de drie te houden, is om de nieuwe fabriek in Frankrijk die we bouwen in samenwerking met TotalEnergies op de balans van de joint venture te financieren. Onderdeel van onze strategie is daarnaast dat we ons meer richten op overnames. Maar zolang we geen grote overnames doen, is een aandelenemissie niet nodig.”



– Column –

Gratis gerommel

Eind jaren '90 lanceerde Amazon een nieuwe reclamecampagne: gratis verzending bij aankoop van minimaal twee boeken! Het werd een daverend succes. Overal ter wereld begonnen klanten gedwee meerdere boeken tegelijk te bestellen. Overal behalve in Frankrijk.

Wat was hier aan de hand? Waren de Fransen te slim om voor deze

goedkope truc te vallen? De oorzaak bleek eenvoudiger. De Franse programmeurs hadden de verzendkosten weliswaar verlaagd tot slechts één franc, maar niet helemaal gratis gemaakt. Je zou denken dat zo'n miniem verschil (van 15 eurocent) nauwelijks invloed zou hebben, maar het bleek de sleutel. Want toen verzending alsnog gratis werd, schoten ook de Franse bestellingen omhoog. Een mooi voorbeeld van hoe ons brein valt voor de verleiding van 'GRATIS!'

Beleggingsplatforms maken inmiddels ook dankbaar gebruik van deze kronkel in onze hersens. Het ironisch genaamde 'Robinhood' bijvoorbeeld heeft miljoenen Amerikanen verleid om via zijn platform 'gratis' te beleggen. Wat is het addertje? Dat Robinhood die wervelwind aan beleggingsorders doorverkoopt aan beurshandelaren. Die zijn bereid daar fors voor te betalen, omdat hun tegenpartij – de veelal jonge gebruikers van Robinhood – meer geeft om de snelheid dan om de koers van hun transactie.

Je denkt misschien, dat kan toch niet legaal zijn? Geen gekke

gedachte. Robinhood heeft in zijn korte bestaan al tientallen miljoenen aan boetes betaald. Misschien dat Daniel Gallagher dat voortaan kan voorkomen. Als hoofd juridische zaken was deze man vorig jaar met zijn salaris van 30 miljoen dollar Robinhoods bestbetaalde medewerker, hoewel hij pas halverwege het jaar in dienst trad. Daarvoor was hij nog te druk met zijn vorige baan: commissaris bij de Amerikaanse toezichthouder.

Zoals zo vaak is goedkoop dus duurkoop. Hoe duur? Alleen Robinhood is op de beurs al zo'n 40 miljard dollar waard. Waarde die wordt gecreëerd ten koste van de Robinhood-gebruikers. Het oude adagium 'opbrengsten voor de financiële industrie zijn kosten voor de belegger' blijft tenslotte gewoon gelden. Hoezeer ze ook hun best doen om dat met gratis gerommel te verbergen.



MARIUS KERDEL EN JOLMER SCHUKKEN

zijn oprichters van Triple Partners en auteurs van *De Beleggingsillusie*
www.debeleggingsillusie.nl