

BREUKHOVEN EN DE BEURS

Hij is nog altijd fan van cd'tjes. Vroeger ook van de beurs, maar die liefde bekoelde een jaar of tien geleden. Toen haalde Hans Breukhoven 'zijn' Free Record Shop van de beurs.

Eerst platen, toen cd's en nu vooral dvd's en games. Bij Free Record Shop is in veertig jaar veel veranderd. Maar Hans Breukhoven is gebleven en hij brengt nog steeds een flink deel van zijn tijd door in de filialen, al worden dat er steeds minder. De consument is somber en winkelt online.

"Vroeger was ik bij alle winkelopeningen; nu ga ik naar alle sluitingen", zegt Breukhoven, "en dat is pijnlijk, vooral voor de werknemers. Die jongens en meiden staan soms al twintig jaar in de winkel en doen hun werk goed. Nu moet ik ze misschien ontslaan."

Intussen blijft Breukhoven zoeken naar nieuwe mogelijkheden om zijn imperium voort te stuwen. Hij begon een speelgoedketen in teddyberen, zat in de mobiele telefonie, is aandeelhouder in indoor-skibanen en mede-eigenaar van een kleine

keten van low-budget fitnesscentra in Engeland.

Niet alle initiatieven van Breukhoven zijn succesvol gebleken, maar hij hoeft ze in ieder geval niet meer te verdedigen tegenover beleggers. Tien jaar geleden haalde hij Free Record Shop van de beurs. In de nasleep van de internetbubbel was ook het aandeel Free Record Shop fors gedaald waardoor kapitaal ophalen bij beleggers niet erg aantrekkelijk meer was. De talrijke presentaties voor beleggers, analisten en banken begonnen Breukhoven inmiddels ook goed de keel uit te hangen. Voor ruim 15 euro per aandeel kreeg Breukhoven in 2002 de volledige zeggenschap over zijn onderneming terug.

VAN DE BEURS

Een paar jaar eerder noteerde het aandeel Free Record Shop nog 60 euro. "Op dat moment begreep ik het eigenlijk niet meer", zegt Breukhoven, "60 euro per aandeel? Dat was die tent helemaal niet waard. Ik heb toen niet verkocht. Ik had het geld ook niet nodig, dus waarom zou ik?"

"ALS IK NAAR GOOGLE KEEK, DACHT IK: HOE GAAN DIE GELD VERDIENEN? DE ECHE WINNAARS ZIJN PAS LATER OPGESTAAN"

Voor de werknemers van Free Record Shop lag dat anders. Velen van hen hadden personeelsopties en die waren bij een aandelenprijs van 60 euro veel geld waard. "Maar toen de koers begon te dalen, zag je ineens een hoop zure koppen. Iedereen bleef rekenen met die 60 euro. En dan had je mensen die wel op tijd en niet op tijd verkocht hadden. Dat zorgt voor spanningen."

Van de beurs afgaan bleek uiteindelijk een stuk lastiger dan op de beurs komen. "Juristen, bankiers, accountants, iedereen kwam weer langs en alles ging keer twee want ze zaten er als adviseur voor het bedrijf en voor mij. Het heeft me uiteindelijk 3 miljoen euro gekost."

Spijt heeft Breukhoven niet van het beursavontuur. Hij volgt de ontwikkelingen nu weer van de andere kant, als belegger. Dat doet hij zelf, zonder poespas en alleen in klinkende namen. "Ik heb nu een kleine portefeuille met daarin vooral de grotere AEX-fondsen. Ik laat mij adviseren door twee grootbanken, maar, de beslissing neem je uiteindelijk zelf. Je moet je er wel van bewust zijn dat beleggingsadviseurs croupiers zijn die spelen met het geld van een ander. Soms vraag ik mijn adviseur dan ook: "Doe je het voor de provisie of wil je mij echt adviseren?"

De avontuurlijke aandelen laat Breukhoven nu vooral links liggen. Tijdens de dotcomcrisis heeft hij een paar kostbare bokken geschoten. Hij verloor flink