



weigerde bestuursvoorzitter De Vries voorafgaand aan de bava te zeggen welke andere partijen zich aan de bedrijfspoot in Almelo hebben gemeld, wanneer dat is geweest en waarom TenCate geen heil zag in die toenaderingen.

President-commissaris Jan Hovers zei tijdens de bava dat "zowel met Nederlandse als buitenlandse partijen is gesproken die over ruime budgetten beschikken. Met een enkele partij bleef het bij één gesprek, met andere potentieel

geïnteresseerden ging het om vele gesprekken", aldus Hovers. Over de precieze redenen waarom dergelijke gesprekken nooit tot resultaat hebben geleid, zei Hovers dat "de ene [partij, red.] weinig fiducia had in één bedrijfsonderdeel, terwijl de andere belangstelling had voor slechts één onderdeel".

### HAL

Vorige week maandag, de dag waarop de bava plaatsvond, bleek uit een publicatie van Het Financieele Dagblad dat investeringsmaatschappij HAL zich in mei van dit jaar in Almelo heeft gemeld met een voorstel.

Hovers bevestigde tijdens de bava in het Almelse Polmanstadion die avance van de Rotterdamse investeerder en zei bovendien met hen te hebben gepraat. "Dat doen we altijd, ook bij HAL. We hebben wel degelijk met hen gepraat", aldus Hovers. Volgens hem wilden de Rotterdammers een van hun bedrijven onderbrengen in TenCate in ruil voor een aandelenbelang. Een bedrijf dat volgens Hovers niet paste bij TenCate.

Daags na de beleggersbijeenkomst viel ook de naam van durfinvesteerder Waterland als potentieel geïnteresseerde in TenCate. Om onduidelijke redenen hebben De Vries en Hovers ook die partij weer de deur gewezen.



samenleving, kunnen op deze manier ook iets terugdoen, aldus Bobbe.

Bobbe maakt zich zorgen over de ondergeschikte positie van het Nederlandse luchtvaartbedrijf binnen Air France-KLM. Hij vreest dat de Fransen KLM gaan ontmantelen om het eigen bedrijf te redden. Dat zou in Nederland veel banen kosten, ook bij toeleveranciers van KLM en Schiphol.

Geïnteresseerden kunnen op de website [www.wijkopenklm.nl](http://www.wijkopenklm.nl) een bedrag toezeggen, echt storten hoeft nog niet. Eerst maar eens zien hoeveel er wordt toegezegd. Het is wat de Amerikanen een *long shot* zouden noemen, en wij hebben het dan over de koe die misschien ooit een haas vangt. Of een zwaan in dit geval...



## NO FREE LUNCH

door Paul Koster

Voor niets gaat alleen de zon op, maar handelen in aandelen, obligaties en trackers blijkt toch ook ineens gratis te kunnen. De Britse onlinebroker iDealing.com kondigde deze maand commissievrije handel aan op de aandelen die in Amsterdam, Brussel en Parijs genoteerd staan. Concurrent DeGiro kwam direct met een eigen variant van 'gratis'.

Uit de onderzoeken die de VEB sinds 2007 doet, werd al snel duidelijk dat de kosten van zelf beleggen richting nul tenderen. Maar helemaal gratis zal het nooit worden. Er is namelijk *no such thing as a free lunch*. Het is in Nederland sinds het provisieverbod verboden om beleggingsplatforms te laten draaien op reclame, dus de broker zal zichzelf ergens anders mee terug moeten verdienen. Zelf beleggen kan dankzij de verregeande automatisering wel veel goedkoper dan pakweg twintig jaar geleden, toen iedereen zijn orders nog op het kantoor of per fax of telefoon doorgaf aan zijn duurbetaalde beleggingsadviseur. Een beetje order kostte toen al snel tientallen guldens. In Nederland rekent Binck nu 6,50 euro per aandelenorder, plus 0,10 procent van het transactiebedrag. Daarmee was Binck ooit een 'prijsvechter', maar nu rekent DeGiro nog maar 2 euro plus 0,02 procent: minder dan een derde. Over deflatie gesproken, maar daar gaat deze column niet over.

Bij iDealing kan dus gratis worden gehandeld, maar dat gaat dan wel buiten het orderboek van Euronext om, zodat er geen kosten zijn voor de beurs en de clearing. Je handelt tegen de bied- of laatprijs van een broker, die met dit verschil zijn boterham verdient.

Hierdoor komt een deel van de orders dus niet meer op de beurs terecht en dat gaat leiden tot verminderde liquiditeit en daarmee tot slechtere prijzen. Bij grote orders kan het daarom voordeliger zijn de order gewoon met transactiekosten op de beurs te laten uitvoeren dan 'gratis' bij iDealing.

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) zegt elke nieuwe toetreders te verwelkomen, maar als er steeds meer orders door brokers binnenshuis gaan worden afgewikkeld, kan dat er alleen maar toe leiden dat de verschillen tussen bied- en laatkoersen groter worden. Dan betalen beleggers, en vooral de kleinere particulieren, alsnog het gelag.

Beleggers hoeven dus niet per se blij te zijn met al die 'gratis' initiatieven. *In-house-matching* en het versnipperen van de handel over verschillende platforms en marktplaatsen leiden uiteindelijk tot grotere verschillen tussen bied- en laatprijzen en de introductie van allerlei andere onzichtbare of indirecte kosten. *There's no such thing as a free lunch*.