

ZOMER 2024

# PWUUR & Persoonlijk

## CLIËNT AAN HET WOORD

Carrièreswitch voor twee Zuidas advocaten

## VALUE BELEGGEN DRAAIT OM WAARDERING

Verschillende value cases nader toegelicht

## KANSRIJK NIEUW BELEGGINGSFONDS

Ambassador Opportunity Fund gaat  
in Q4 2024 live!

Building trust



Ambassador  
Vermogensbeheer

# INHOUD

NUMMER 13 - ZOMER 2024



Van een topjob als jurist aan de Amsterdamse Zuidas naar het veilen van tweedehands voetbalshirts. Da's typisch zo'n carrièreswitch waarmee je je ouders in de gordijnen jaagt. Tijmen Zonderwijk en zijn broer Bob kozen in 2017 voor hun bedrijf MatchWornShirt en een toekomst als ondernemer.



**Nieuw!** Het Ambassador Opportunity Fund (AOF) gaat in het vierde kwartaal van 2024 van start. Dit nieuwe fonds richt zich, net als onze vermogensbeheerstrategie, op value beleggen. De beleggingen binnen dit fonds zullen voornamelijk bestaan uit small- en midcap aandelen evenals high-yield obligaties.



Mark de Bruijne, hoofd beleggingen bij Ambassador Vermogensbeheer, laat zijn licht schijnen over Royal Pharma, de Franse supermarktketen Carrefour en de Britse logistieke vastgoedonderneming Warehouse REIT. Ondergevalueerde bedrijven met solide resultaten en uitstekende vooruitzichten.



'We zijn niet beperkt, we worden beperkt'. Een kernachtige beschrijving van hoe het dagelijks voelt voor gehandicapte sporters. Nike Boor, directeur van het Fonds Gehandicaptensport, streeft ernaar om die beperkingen in 2030 te hebben weggenomen.

- 03 Voorwoord van Erik Nugteren
- 09 Het laatste nieuws & opvallende quotes
- 12 Fiscalist Pieter Steltenpool over de hervorming van de vermogensbelasting
- 19 De Britse aandelenmarkten blijven aantrekkelijk gewaardeerd
- 20 Nieuwe collega: Bart Duivenvoorde
- 22 Surfpop biedt de armste kinderen een toekomst
- 23 Marktontwikkelingen en vooruitzichten 2024

## EN VERDER:

**Copyright 2024** Dit magazine is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Voor eventuele omissies aanvaardt de uitgever geen enkele verantwoordelijkheid. Genoemde beleggingsstrategieën, beleggingsfondsen, aandelen e.d. dienen slechts ter illustratie en mogen niet worden opgevat als een aanbeveling. Beslissingen op basis van de informatie uit het magazine Puur & Persoonlijk zijn voor uw eigen rekening en risico.

# Excessen zijn van alle tijden

De eerste helft van 2024 verliep op de beurzen meer dan verdienstelijk. Inmiddels zien we op verschillende markten recordstanden. Dit roept vanzelfsprekend de vraag op: is het nog wel verstandig om nu te beleggen?

Ondanks de optimistisch hoge koersniveaus is er nog geen reden voor terughoudendheid. Althans, niet voor de beurs als geheel, aangezien er nog veel aandelen zijn die niet op een all-time high staan en waarvan de waardering aantrekkelijk blijft. Vooral kleine en middelgrote ondernemingen bieden nog volop kansen.

De recordstanden op de beurzen zijn voor een groot deel te danken aan passieve beleggers en het groeiende belang van zachte criteria zoals duurzaamheid. Hierdoor stroomt er steeds meer kapitaal naar een selecte groep, voornamelijk technologie gerelateerde bedrijven. Zo bereikte Nvidia recent een marktkapitalisatie van meer dan \$3.000 miljard - een duizelingwekkend bedrag. Zelfs de gezamenlijke beurswaarde van de veertig grootste beursgenoteerde Duitse bedrijven (DAX), die circa € 2.500 miljard bedraagt, komt niet in de buurt. Dure bedrijven zijn alleen maar duurder geworden, terwijl goedkopere bedrijven nog goedkoper zijn geworden. Op basis van gangbare waarderingscriteria is het verschil zelden zo groot geweest.

Excessen zijn van alle tijden. Niettemin blijft het voor een value-belegger als Ambassador cruciaal om te focussen op gezonde waarderingen. Sterker nog, wij zoeken actief naar ondergevalueerde aandelen, met name binnen de small- en midcap-sector. Dit is dan ook de voornaamste reden om in het vierde kwartaal van dit jaar het Ambassador Opportunity Fund te lanceren. Dit segment krijgt momenteel niet de waardering die het verdient, maar wij verwachten dat dit zal veranderen als private equity of grote bedrijven zich in de deze markt gaan bewegen. Omdat de liquiditeit in dit segment lager is en het langer duurt om posities op- en af te bouwen, hebben we gekozen voor een fondsstructuur. Lees meer over ons nieuwe fonds op pagina 14.



**ERIK NUGTEREN**  
Directeur/partner

Wij gaan met een gebalanceerde portefeuille de zomer in en wachten geduldig op de kansen die zich voordoen. Veel leesplezier en blijf ons volgen via de nieuwsbrief en LinkedIn!

*'De meeste mensen raken geïnteresseerd in aandelen omdat iedereen dat is. De beste tijd om geïnteresseerd te raken is wanneer niemand anders dat is. Je kunt niet dat kopen wat populair is en het vervolgens goed doen.'*  
- Warren Buffett -

## COLOFON

U kunt Ambassador Vermogensbeheer ook volgen via Facebook, LinkedIn of gewoon via onze maandelijkse nieuwsbrief.

**Concept & Realisatie**  
Effect Media B.V.  
Erwin Feekes  
+31 (0)35 53 30 086  
erwin@effectmedia.productions

**Medewerkers aan dit magazine**  
Erwin Blok, Marcel Bogaard, Mark de Bruijne, Bart Duivenvoorde, Dolf Hoeks, Erwin Hoeksema, Erik Nugteren, Pieter Steltenpool, Tijmen Zonderwijk

**Vormgeving**  
Graphic Dynamics  
Dennis Godijn  
06 24 921 227  
dennis@graphicdynamics.nl

**Ambassador Vermogensbeheer**  
Achterom 7, 1261 EE Blaricum  
+31 (0)35 20 31 035  
www.ambassadorvermogensbeheer.nl  
info@ambassadorvermogensbeheer.nl





*Hoe twee Zuidas advocaten met een briljant idee de wereld van sportmemorabilia veroveren*

# CARRIÈRESWITCH

MatchWornShirt is een online platform waar ondermeer (gesigneerde) voetbalshirts worden geveild die tijdens een wedstrijd zijn gedragen. Ingelijst aan de muur is dat meer dan een kunstwerk – het is pure emotie. Het bedrijf werd in 2017 opgericht met spaargeld en een banklening en groeit gemiddeld met driehonderd procent per jaar. Volgens founder Tijmen Zonderwijk is dit nog maar het begin.

*Tekst en foto's: Erwin Feekes e.a.*

*Tijmen Zonderwijk voor een muur met alle logo's van de aangesloten voetbalclubs: 'Feitelijk maken wij van de shirts een kunstwerk dat aan de muur kan hangen en voor altijd bewaard kan blijven.' Linkerpagina: Ook het PSG-shirt met nr. 7 van Mbappé wordt op het moment van schrijven geveild op matchwornshirt.com.*

Het is nogal wat. Van een topjob als jurist aan de Amsterdamse Zuidas naar het veilen van tweedehands voetbalshirts. Da's typisch zo'n carrièreswitch waarmee je je ouders in de gordijnen jaagt. Tijmen Zonderwijk en zijn broer Bob lagen in 2017 nog stevig op koers voor een glanzende loopbaan in de advocatuur, maar een onverwachte wending veranderde het toekomstperspectief van beide heren in een oogwenk.

'Mijn ouders dachten hun zoons veilig te hebben geparkeerd aan de Zuidas met zicht op een mooie carrière, maar dat liep even anders,' zegt Tijmen lachend. 'Zij vonden het vooral heel onverwacht en spannend dat wij alles aan de kant schoven voor MatchWornShirt. Inmiddels zijn zij wel heel trots op wat wij hebben bereikt. Ik heb altijd de gedachte gehad dat ik ervoor moest gaan als ik echt een goed idee zou hebben. Ik zit liever later in het bejaardentehuis met de gedachte dat ik het vier keer heb geprobeerd en het vier keer is mislukt, dan dat ik nooit het lef had om ervoor te gaan en vervolgens iemand anders met hetzelfde idee succes te zien hebben.'

## Pionieren

Anno 2024, nauwelijks zeven jaar later, zetelt MatchWornShirt en de drie bedrijven die daar inmiddels aan zijn ontsproten, hoog en droog in een prestigieuze kantoorstoren in Amsterdam Zuid-Oost, vlakbij de A10 en de Weespertrekvaart. Maar dat is niet alles; er zijn inmiddels ook kantoren geopend in Londen, São Paulo, Istanboel en Melbourne. 'We groeien met gemiddeld driehonderd procent per jaar,' vertelt Tijmen onverbloemd. 'Vorig jaar hadden we vijftig man in dienst, nu iets meer dan honderd. Binnenkort verhuizen we binnen het gebouw naar een locatie waar we kunnen doorgroeien. We zijn aan het pionieren, doen dingen die nog nooit zijn gedaan. We creëren een eigen markt, een markt die er nog niet was. Het is voor buitenstaanders moeilijk om je daarbij iets voor te stellen. Er wordt mij weleens gevraagd: is dat dan echt een bedrijf en werk je daar full-time? Ze den-



ken dat mijn broer en ik eenzaam zitten te ploeteren achter een bureautje. Niet lang geleden was dat wel de realiteit en dat maakt het juist zo leuk. Als ik vertel dat we inmiddels honderd man in dienst hebben, zijn ze verbaasd. Het gaat lekker, maar we zijn er nog lang niet. We werken elke dag hard met z'n allen om een sustainable businessmodel neer te zetten.'

Tijmen en Bob kregen het idee voor MatchWornShirt door puur toeval. 'Mijn vader veranderde in 2017 na dertig jaar van baan. Bob en ik wilden iets spraakmakends kopen voor zijn nieuwe kantoor. Hij heeft niet veel met kunst of fotografie, maar is wel een groot Ajax-fan. Dus wij dachten iets in die richting: een uniek gesigneerd shirt dat was gedragen tijdens een wedstrijd van Ajax, die we samen hadden bezocht. Ingelijst, zodat je het als tastbare herinnering, als kunstwerk, aan de muur kunt hangen. In Amerika waren sportmemorabilia toen al heel normaal, maar hier was het best gek om een ingelijst shirt aan de muur te hangen. Dat begint nu allemaal te veranderen. De waardering voor collectables en sportmemorabilia groeit wereldwijd enorm. In de UK is het veel groter dan in de rest van Europa, maar in Amerika is het echt "huge". Deze wereld was helemaal nieuw voor mij. Ik had er ook nog nooit over nagedacht hoe je een product moet aanbieden, waarop je live vanaf de aftrap kunt meebieden. En hoe je dat product niet alleen beschikbaar maakt voor fans van een bepaalde club of individuele speler, maar voor de hele wereld. Het idee was om een platform te bouwen waarop dat mogelijk zou >





*Jouw favoriete shirt wordt keurig in een doos of professioneel ingelijst door zusterbedrijf Frame the Game thuisgestuurd. Rechterpagina boven: De oogst van één week kostbare voetbalshirts hangt letterlijk achter slot en grendel in een kluis. Onder: De gedragen en gesigneerde shirts van Lionel Messi zorgen altijd voor een hoge opbrengst.*

worden. MatchWornShirt is niet per se een IT-bedrijf, maar oude versus nieuwe economie. We brengen de digitale en de fysieke wereld samen, want we zijn in beide actief. Eenderde van de honderd collega's bestaat uit webdevelopers. Die zijn bezig met innovatie en om ervoor te zorgen dat de site snel laadt en goed samenwerkt met servers overal ter wereld, zodat de bezoeker een snelle experience heeft. Als een veiling ten einde loopt, is die snelheid cruciaal. Ook zorgen ze ervoor dat mensen met een lokale betaalmethode kunnen afrekenen en in hun eigen taal worden bediend. Ons platform moet de "gold standard" wereldwijd worden voor het aanbieden van sportscollectibles. Dat is ons doel en dat willen we bereiken door te blijven innoveren.

#### **Ontspannen sfeer**

Hier werken mensen van 23 verschillende nationaliteiten en er wordt voornamelijk Engels gesproken. We nemen alleen

***De afgelopen zes jaar hebben we vele miljoenen uitbetaald aan de clubfoundations en dat groeit nog steeds heel hard.***

toppers aan, mensen die slim zijn en de drive hebben om echt voor ons te kiezen. Voor degene die dit leuk vindt, is het dan ook écht leuk! Als je iets hebt met voetbal en/of voetbalshirts dan kan dit het summum zijn van hoe een baan er voor mensen uit kan zien. Het werk gaat dan vanzelf.'

Het kantoor strekt zich uit over twee verdiepingen en de opzet sluit volledig aan bij de ambitie om de werknemers een optimale werkplek te bieden. Ontspanning hoort daarbij. Tijmen: 'Mensen brengen hier meer tijd door dan thuis, dus we willen het fijn en aantrekkelijk voor ze maken. We zeggen niet: je moet vijf dagen in de week naar kantoor komen, maar we willen wel dat zij werken hier leuker vinden dan thuis. Ik geloof in verbinding, vooral bij een snelgroeiend team. Dan is het belangrijk dat mensen hier zijn en samenwerken. En het is leerzaam om op kantoor te zijn.'

De twee kantoortvleugels op één verdieping worden van elkaar gescheiden door een centrale ontmoetingsplaats. Hier wordt geluncht, gepraat, gespeeld en gelachen in een uiterst ontspannen sfeer. Er is een saladbar, een juicebar, een koffiehoeke, er staat een pooltafel, er hangen dartboards aan de muur en als klap op de vuurpijl is er een professionele fitnessruimte, mét personal trainer. Als ik van mijn beker koffie nip, meldt zich op enkelhoogte een hondpup en iets verderop zie ik een spaniëltje rondscharrelen. Tijmen, later: 'Haha. Die hondjes... Ik nam zelf mijn hond mee naar kantoor, dus het is bij mij begonnen. Haar puppy's lopen hier nu ook rond. Het is leuk om je hond mee te nemen en ze kunnen hier met elkaar spelen. Het is gezellig, maar ook weer niet voor iedereen, dus we moeten maar eens kijken wat het toekomstige hondenbeleid wordt.'

#### **Clubfoundations**

Zeker in het begin was het nog niet zo gemakkelijk voor Tijmen c.s. om bij de voetbalbastions binnen te komen. 'Die deuren gaan niet vanzelf voor je open,' legt hij uit. 'Het is allemaal een kwestie van gunnen, zoals in elke business. Je moet veel overwinnen. Tijdens onze eerste meeting bij FC Twente was de reactie: "Dat is de sportieve kant, dat is de kleedkamer en wat u wilt is niet mogelijk. Daar komt niemand tussen." Je moet je bedenken dat zij tweehonderd verzoeken per dag krijgen van mensen die iets van ze willen. Inmiddels is die houding wel aan het veranderen. Het begint gebruikelijk te worden voor teams dat de eersthelftshirts in

***MatchWornShirt werkt samen met honderden clubs, onder meer Real Madrid, Tottenham Hotspur, Paris Saint Germain, Manchester United, FC Liverpool, AC Milan, Juventus en veel clubs uit de eredivisie.***

een bak gaan en beschikbaar worden gesteld voor liefhebbers. Het levert de clubs ook serieus geld op. Zij krijgen het merendeel van de opbrengst van de veilingen. Zij gebruiken dat geld voornamelijk om hun eigen clubfoundation te ondersteunen. Dus als je tijdens de online veiling een shirt koopt, ondersteun je een goed doel. Het was ook van meet af aan onze bedoeling om de veiling te verbinden met charity. Het mooie van voetbalclubs is dat de eigen foundation veel impact kan maken door het gebruik van het clublogo. Iemand die bij de Feyenoord Foundation werkt krijgt veel meer voor elkaar dan een vrijwilliger van de gemeente Rotterdam die streetcoach is of die daar een voedsel- of kledingprogramma heeft. Voetbalclubs weten dat inmiddels en kunnen iedere euro aanwenden om zoveel mogelijk impact te maken. Bij Feyenoord werken 35 mensen bij de foundation, maar bij Chelsea wel tweehonderd man. Die foundations hebben de rol van de kerk overgenomen om te zorgen voor de minderbedeelden in hun achterban. Dat wij daaraan actief kunnen bijdragen, is natuurlijk hartstikke mooi. De afgelopen zes jaar hebben we vele miljoenen uitbetaald aan de clubfoundations en dat groeit nog steeds heel hard. Het geeft veel voldoening, omdat het geld op een goede manier terugkomt bij de mensen die het nodig hebben.'

Overigens blijft het onderling uitwisselen van shirts tussen spelers nog steeds mogelijk, want zij gebruiken twee of drie shirts per wedstrijd. De meesten wisselen in de rust, dus MatchWornShirt werkt vooral met de shirts uit de eerste helft. Vóór de shirts kunnen worden ingelijst door het zusterbedrijf 'Frame the Game', worden ze gereinigd met UVC-licht. Daartoe zijn speciale wasmachines ontwikkeld, waarin de shirts zonder water worden gewassen. Ze worden ontdaan van bacteriën en het DNA wordt gebroken, zodat het niet kan worden teruggeleid naar de drager. De gras- en moddervlekken blijven onaangestast. >







**FABRICKS**

De technuten van MatchWornShirt hebben onder de naam 'Fabricks' een chip ontwikkeld, waarmee in de toekomst alle shirts kunnen worden voorzien. De chip bevat gedetailleerde info over het shirt en garandeert de echtheid. Tijmen Zonderwijk: 'We gaan dit nu verder uitbouwen tot een digitaal alternatief voor het certificaat van echtheid voor alle unica en collectibles. Een papieren certificaat kan echt niet meer anno 2024'.

*Gemiddeld brengt een shirt € 450,- op, maar een gedragen en gesigneerd shirt van Ronaldo schoot door naar ruim € 42.000,-.*

**Wielrennen, rugby en cricket**

Tijmen vertelt dat voetbalclubs ook vooral kijken naar de lokale markt, dus het aloude spreekwoord 'Als er één schaap over de dam is, volgen er meer' gaat hier niet op.

Hij zegt: 'Het feit dat wij in Spanje met Real Madrid werken, zegt Olympique Marseille in Frankrijk helemaal niks en de grote clubs in Italië ook niet. Je begint in elk land opnieuw. Van Paris Saint Germain krijgen we van elke speler in elke wedstrijd een shirt, dus dan hebben we het over elfhonderd shirts per jaar van één club. Er is nog veel te doen! In voetbal hebben we nu misschien tien tot vijftien procent van de hele markt.

Tijmen en broer Bob willen zich niet op voetbal alleen richten, omdat MatchWornShirt dan te seizoensafhankelijk zou worden. En ook niet op shirts alleen. Op de site kun je ook terecht voor (gesigeneerde) wedstrijd-gebruikte voetballen en veilingen die zijn gekoppeld aan special events. Momenteel zelfs voor de complete outfit van Jürgen Klopp, de legendarische, onlangs teruggetreden manager van Liverpool FC. 'Wij bieden ook memorabilia aan uit andere sporten, zoals wielrennen, rugby en cricket,' legt Tijmen uit. We moeten doorknallen om daar te komen waar we willen zijn.' ■

**OVER BELEGGEN**

'Sinds oktober vorig jaar beleggen wij ons vermogen bij Ambassador Vermogensbeheer. Wij zijn waarschijnlijk hun kleinste klant, maar zij blijven ons pro-actief benaderen en komen graag naar kantoor om ons door dingen heen te praten. Daar leren wij ook van, want beleggen is iets heel anders dan ondernemen. Ik ben er ook zeker niet goed in en we zijn heel blij dat zij dat helemaal uit handen nemen en het voor ons inzichtelijk maken. Ze zijn elke keer bereid om uit te leggen wat ze nou precies doen en waarom. Dat voelt goed en geeft rust.'

# HET LAATSTE NIEUWS & OPVALLENDE QUOTES

Ambassador Vermogensbeheer organiseerde een interessante presentatie met gastspreker Arend Jan Boekestijn in het AFAS Theater in Leusden; De gekte rondom Artificial Intelligence; Ambassador Vermogensbeheer hoopt dat de kerninflatie verdere renteverlagingen later dit jaar toelaat en we verwelkomen Van Lanschot als vierde depotbank.

## Wie gaat er winnen?

Arend Jan Boekestijn was op 24 maart jl. de gastspreker op onze nieuwjaarsbijeenkomst in het AFAS-Theater in Leusden. Hij wist op inspirerende wijze de aandacht van het publiek te trekken en vast te houden. Zijn betoog begon hij met een referentie naar de relatieve rust van de 19e eeuw. Daarna gaf hij aan dat de 21e eeuw in zijn ogen veel minder stabiel

zal zijn. De botsende ideologieën van China, India, Afrika en Latijns Amerika zullen niet langer de legitimiteit van de door het 'Westen' gecreëerde wereldorde accepteren. Hij sloot zijn presentatie af met een tabel waarin hij de plussen en minnen van de diverse landen liet zien en het publiek tot nadenken aanzette. ■



Country	Politics	Institutions	Technology	Demography	Sustainable energy	Fossil energy	Rare earth	Covid	Military power
USA	- +	+	+	+	+	+	-	+	++
EU	+	+	+	-	+	-	-	+	-
Russia	-	-	-	-	-	+	+	-	+
China	-	-	- +	-	- +	-	++	-	+
India	- +	-	- +	+	- +	-	-	- +	- +



## DE GEKTE VAN INTERNET EN ARTIFICIAL INTELLIGENCE (AI)

We herinneren ons nog de internetzeepbel van 2000 op de beurzen, waarbij waarderingen ontstonden die niet te rechtvaardigen waren en waarvan de lucht er uiteindelijk ook keihard uitliep. Net zoals de wereld in de jaren daarna werd gedomineerd door de komst van internet, zal dit ook gebeuren met AI. AI is er, zal blijven en zal zich verder ontwikkelen. Hoe dit zich precies gaat ontfouten en welke impact dit zal hebben op bedrijven, winstgevendheid en andere zaken, blijft echter moeilijk te voorspellen.

De waardering die wij nu bijvoorbeeld zien bij een aandeel als Nvidia kunnen wij fundamenteel niet goed verklaren. Dit is een waardering die ver vooruit loopt op de toekomst. Nvidia zal in de toekomst ongetwijfeld te maken krijgen met concurrentie. Afgelopen maand steeg de beurswaarde met \$1.000 miljard, waardoor de totale waarde nu boven de \$3.000 miljard ligt. Deze aangroei komt



overeen met de beurswaarde van Berkshire Hathaway, het investeringsvehicle van Warren Buffet, die er zestig jaar over deed om deze omvang te bereiken. In deze tijd is het van belang om vast te houden aan de value principes en te blijven focussen op gezonde waarderingen. ■



## Sinterklaas is vroeg dit jaar!

De strijd van de Europese Centrale Bank (ECB) tegen inflatie is nog niet voorbij en beleidsmakers van de bank moeten daarom waakzaam blijven, zo vindt ECB-president

Christine Lagarde. Het is dan ook onduidelijk waarom zij begin juni de rente voor het eerst in vijf jaar weer verlaagde. Nu zal een verlaging van 25 basispunten per saldo weinig effect sorteren, maar uiteindelijk is prijsstabiliteit, gedefinieerd als een inflatie van ongeveer 2%, de hoofdtaak >



van een centrale bank. In vergelijking met de VS lijkt Europa die inflatie overigens wel beter onder controle te hebben. Ons advies is om het rentewapen pas te gebruiken wanneer de economische situatie daarom vraagt. Niet in een overspannen markt met recordstanden op de beurzen. Dit kan onnodig olie op het vuur gooien.

Volgens Lagarde ziet de centrale bank in Frankfurt vooruitgang op veel fronten. 'Maar er is nog een lange weg te gaan voordat de inflatie uit de economie is verdwenen,' schrijft de ECB-voorzitter. Ze gaf aan dat het monetair beleid 'restrictief' zal blijven zolang als nodig is om prijsstabiliteit op de langere termijn te waarborgen. Met andere woorden: we houden nog een tijdje onze voet op de rem, zij het minder krachtig dan voorheen.

De markt verwacht momenteel dat de ECB in juli de rente onveranderd zal laten en dat deze in september en december dan verder wordt verlaagd. Ambassador hoopt dat de kerninflatie dit dan ook toelaat. Voorlopig blijven wij in het defensieve deel van onze portefeuille opereren met een korte duration (looptijd). Dit kan echter veranderen als de lange rente in de komende periode richting een aantrekkelijk niveau stijgt. ■

## Van Lanschot Kempen wordt onze vierde depotbank

Ambassador Vermogensbeheer is verheugd te kunnen melden dat zij Van Lanschot Kempen in de zomer van 2024 als vierde depotbank zal aansluiten. Nu is het niet de bedoeling om er een sport van te maken om depotbanken aan te sluiten, maar kijken wij kritisch naar de service en dienstverlening in de breedte van een depotbank. Hoe verloopt het openen van een nieuwe rekening? Hoe gaat men om met de Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme)? Wij zien dat de uitvraagprocedure per depotbank verschilt en soms excessief is, wat tot irritatie leidt.

Ambassador voldoet altijd aan haar inspanningsverplichting en zal ook altijd helpen om het dossier op orde te krijgen. Wij merken overigens dat veel relaties geen enkele moeite hebben om mee te werken, maar niet begrijpen waarom bepaalde zaken bij de ene bank wel en bij de andere bank niet worden opgevraagd. Dat zien wij dan ook terug in de verschillende beoordelingen van cliëntendossiers per depotbank. Ambassador ziet een digitaal financieel paspoort als een fantastische oplossing voor de toekomst. Hiertoe kan elke bank, notaris of andere instantie toegang krijgen als de cliënt zijn akkoord geeft. ■



# VANAF 2027 VERMOGENSTAKS OP WERKELIJK RENDEMENT?

De Nederlandse politiek is in beweging. Ondanks het demissionaire karakter van het huidige kabinet, wordt er een belangrijke stap gezet richting de hervorming van de vermogensbelasting (ofwel box 3 van de Inkomstenbelasting). De Tweede Kamer heeft groen licht gegeven om het conceptwetsvoorstel over box 3 voor de zomer naar de Raad van State te sturen. Hiermee blijft de invoering van een nieuwe vermogenstaks per 2027 binnen bereik.

Deze ontwikkeling markeert een belangrijke verschuiving in het fiscale beleid van Nederland. Aan het begin van dit decennium leek politiek Den Haag van mening dat een vermogenstaks op werkelijk rendement niet realiseerbaar was. Het politieke argument hiervoor kwam erop neer dat 'de computersystemen bij de Belastingdienst dit niet aan kunnen'. Het huidige demissionaire kabinet, onder leiding van staatssecretaris Marnix van Rij, heeft echter een wetsvoorstel klaarliggen dat uitgaat van een heffing op basis van werkelijke rendementen op

vermogen. Dit voorstel is ingegeven door de uitspraak van de Hoge Raad in 2021 (het bekende 'kerstarrest'), die de oude wetgeving onderuit haalde. Het huidige voorstel moet uiterlijk eind juni door de ministerraad naar de Raad van State worden gestuurd voor advies, wil men de krappe deadline van 2027 nog halen.

De route naar deze hervorming is allesbehalve eenvoudig geweest. Het proces werd gekenmerkt door voortdurende vertragingen en problemen. In april vroeg de Kamer om nieuwe aanpassingen en een geplande herziening in mei werd gedwarsboomd door een debat over het hoofdlijnenakkoord van de nieuwe coalitie. Hierdoor dreigde verdere vertraging, wat de invoering van de nieuwe belastingmaatregelen in gevaar bracht.

Van Rij zei onlangs in Het Financieele Dagblad dat hij opgelucht is met de motie van NSC, die toestaat dat het wetsvoorstel nog voor de zomer naar de Raad van State gaat. Aanvankelijk wilde hij de verdere behandeling overlaten aan een nieuw kabinet. Echter, gezien de tijdsdruk en de politieke realiteit, vindt Van Rij het verstandig om nu door te pakken. Een nieuw kabinet, dat pas na het zomerreces aan de slag kan, zou



*Fiscalist Pieter Steltenpool weet één ding zeker: Nederland staat aan de vooravond van een fundamentele verandering wat betreft belastingheffing op rendement uit vermogen.*

een vermogenswinstbelasting, probeert de wetgever hierin balans te vinden. Aanvankelijk zouden ook aandelen in familiebedrijven onder de uitzonderingen vallen, maar dit werd geschrapt vanwege staatssteunregels.

De politieke realiteit is dat de formerende partijen – PVV, VVD, NSC en BBB – liever meer uitzonderingen hadden gezien of zelfs een vermogenswinstbelasting over alle beleggingen. Staatssecretaris Van Rij waarschuwde echter dat dit miljarden euro's minder belastinginkomsten zou opleveren, iets waar in het hoofdlijnenakkoord geen ruimte voor is.

De verwachting is dat Nederland op weg is naar een vermogenstaks die werkelijke rendementen belast, inclusief ongerealiseerde winsten. Dit voorstel staat nog in de kinderschoenen en de uiteindelijke uitkomst hangt sterk af van politieke besluitvorming en juridische toetsing. Met de recente stappen blijft de deadline van 2027 haalbaar, maar zoals bij veel hervormingen in Nederland, zal de weg ernaartoe ongetwijfeld vol uitdagingen zijn. Eén ding is zeker: de Nederlandse vermogensbelasting staat aan de vooravond van een fundamentele verandering. Het 'computer-says-no' argument van de Belastingdienst lijkt niet meer relevant. ■

**Pieter Steltenpool**  
Belastingadviseur bij Moore MKW in Bussum  
(de watertoren)

anders weer opnieuw beginnen met het adviseringstraject, hetgeen extra maanden vertraging zou opleveren.

Wat betekent dit alles voor u als belastingbetaler? Het huidige wetsvoorstel introduceert een vermogensaanwasbelasting, waarbij ook ongerealiseerde (papier) winsten worden belast. Dit is een belangrijke verschuiving ten opzichte van de oude systematiek, waarbij alleen fictieve rendementen in de heffing werden betrokken en op grond van jurisprudentie in uitzonderingsgevallen werd teruggegrepen naar daadwerkelijk gerealiseerde rendementen. De nieuwe aanpak zorgt voor een eerlijkere belasting op vermogen, aangezien het de werkelijke groei van vermogens in beschouwing neemt en dus niet enkel de fictief bepaalde winsten of bij hoge uitzondering de daadwerkelijk verzilverde winsten.

Critici zullen beargumenteren dat het belasten van ongerealiseerde winsten nadelig kan uitpakken voor beleggers die hun vermogen op papier zien groeien, maar dit nog niet in cash hebben omgezet. Echter, door minder liquide beleggingen zoals vastgoed en start-ups niet onder een vermogensaanwasbelasting te laten vallen, maar onder





# HET AMBASSADOR OPPORTUNITY FUND

## Streefrendement van 7 tot 10% per jaar

Met trots kondigt Ambassador de lancering aan van het Ambassador Opportunity Fund (AOF), dat in het vierde kwartaal van 2024 van start gaat. Dit nieuwe fonds richt zich, net als onze vermogensbeheerstrategie, op value beleggen. De beleggingen binnen het fonds zullen voornamelijk bestaan uit small- en midcap aandelen evenals high-yield obligaties.

Small-cap aandelen betreffen bedrijven met een marktkapitalisatie tussen driehonderd miljoen en twee miljard dollar. Deze bedrijven bieden vaak een hoog groeipotentieel, maar brengen ook een hoger risico met zich mee vanwege hun kwetsbaarheid voor marktfluctuaties. Mid-cap aandelen zijn bedrijven met een marktkapitalisatie tussen twee en tien miljard dollar. Deze bedrijven bieden een balans tussen groei en stabiliteit, met minder volatiliteit dan small-caps, maar nog steeds aanzienlijke groeimogelijkheden. High-yield obligaties zijn obligaties met een relatief hoog rendement, maar gaan gepaard met een hoger risico. Dit betreft obligaties van bedrijven of landen met een lagere kredietwaardigheid. Veel van deze obligaties worden uitgegeven in coupures van €100.000,-, waardoor ze vaak buiten het bereik liggen van individuele portefeuilles binnen Ambassador Vermogensbeheer. Door de fondsstructuur van het AOF omzeilen wij dit probleem. Op dit moment zien wij weinig kansen in het high-

yield obligatiesegment vanwege de beperkte risicopremie ten opzichte van defensieve obligaties. Bij stress in de kredietmarkt kan dit echter snel veranderen. In het verleden hebben wij vaak in dit segment geopereerd en we wachten geduldig op nieuwe kansen.

## Een uitgelezen kans

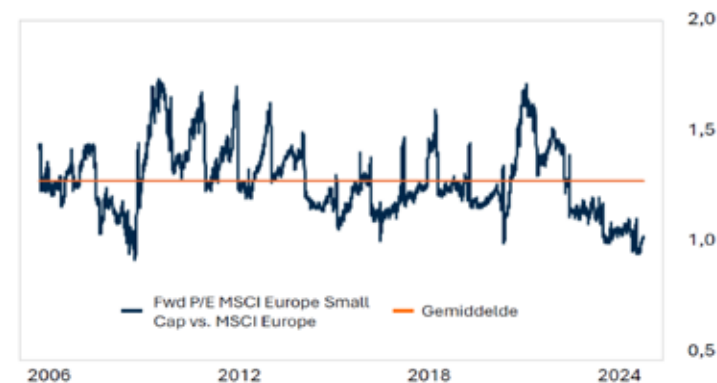
De voornaamste reden voor Ambassador om dit fonds te lanceren, is de duidelijke verschuiving in geldstromen die we de afgelopen jaren hebben waargenomen. We zien een toenevende trend richting passief beleggen, ESG-gerelateerde beleggingen en algoritmisch handelen. Deze trends hebben geleid tot een hogere waardering van large-cap aandelen, met name in sectoren zoals technologie en kunstmatige intelligentie. Passief beleggen, waarbij beleggingsfondsen simpelweg een index volgen, zorgt ervoor dat meer kapitaal naar grote bedrijven stroomt, omdat deze vaker deel uitmaken van de indices die gevolgd worden. ESG-beleggingsstrategieën hebben eveneens een voorkeur voor grotere bedrijven, aangezien deze doorgaans beter in staat zijn om te voldoen aan strenge duurzaamheidscriteria. Bovendien versterkt algoritmisch handelen deze trend, omdat deze systemen vaak gericht zijn op de meest liquide aandelen, die meestal large-caps zijn. Als gevolg van deze kapitaalstromen zijn large-caps duurder geworden in vergelijking met small- en midcap aandelen. Dit prijsverschil wordt duidelijk geïllustreerd in onderstaande grafiek, waar de outperformance van large-caps ten opzichte van small-caps zichtbaar is. Terwijl de waarderingen van large-cap aandelen stijgen, blijven small- en midcap aandelen relatief aantrekkelijk geprijsd.

## Contrair denken

In de afgelopen tien jaar hebben small-cap bedrijven een opmerkelijke winstgroei doorgemaakt. Procentueel gezien is hun winstgroei aanzienlijk hoger dan die van large-cap bedrijven. Ondanks deze indrukwekkende prestaties blijft de beloning in termen van marktwaardering nog steeds uit. Dit heeft geleid tot een situatie waarin de waarderingsverschillen tussen small- en large-caps te groot zijn geworden. Hierdoor ontstaat er een zeer aantrekkelijke risico-opbrengstverhouding voor beleggers. Nu de waardering van dit segment achterblijft, is het nu het moment voor value beleggers om in te stappen. Contrair denken is immers één van de belangrijke eigenschappen van een value belegger.

Wij zijn van mening dat dit ondergewaardeerde segment een aanzienlijke inhaalslag kan maken zodra de markt weer meer aandacht krijgt voor waarderingen. Wij verwachten zeker ook interesse vanuit de hoek van private equity voor dit segment. Zij kijken, net als wij bij Ambassador, met een gezonde waarderingsblik en een overzichtelijke terugverdientijd naar de mogelijkheden. Vorig jaar zagen wij al diverse overnames in het small-cap segment.

## Waarderingsverschil tussen MSCI Europe Small vs. MSCI Europe



Bron: Bloomberg

## Liquiditeit

Met de lancering van het Ambassador Opportunity Fund (AOF) lossen wij direct een liquiditeitsprobleem op binnen onze bestaande portefeuilles. We zijn de afgelopen vijf jaar hard gegroeid waardoor het beheerd vermogen al boven €500 miljoen is gekomen. Waardoor het op- en afbouwen van posities in small-cap aandelen steeds meer tijd en aan-

dacht vergt. Momenteel zijn we vaak enkele weken bezig met het op- en afbouwen van posities. Door de regels van onze depotbanken kunnen we dit helaas niet meer anoniem doen, wat betekent dat wij na slechts één handelsdag al inzicht moeten geven in onze posities, terwijl de order nog niet volledig is uitgevoerd. Dit probleem lossen wij op met het AOF, waarmee we in staat zijn om anoniem te opereren in een minder liquide markt.

## Hurdle Rate en Performance Fee: Een motivatie voor u en voor ons

Het Ambassador Opportunity Fund hanteert een hurdle rate van 5%. Dit betekent dat het fonds jaarlijks eerst 5% rendement moet genereren, voordat Ambassador een prestatievergoeding in rekening brengt. Hierdoor verzekeren wij dat de deelnemer eerst een degelijk rendement ontvangt, voordat er een prestatievergoeding wordt gevraagd. Vanaf een netto rendement van 5% rekent Ambassador een performance fee van 15%. ■

## Karakteristieken van het Ambassador Opportunity Fund

- 15-30 titels
- Maximale weging van een titel is 10%
- Focus op small- en mid-cap aandelen en high yield obligaties
- Beleggingsregio: Oeso landen
- Hurdle rate 5%
- High Watermark
- Beheerfee 1,2% op jaarbasis (geen BTW)
- Performance fee 15% boven de 5% netto rendement.

Wij nodigen u van harte uit om deel te nemen aan deze unieke investeringskans. Voor meer informatie bezoekt u de website [www.ambassadorfondsen.nl](http://www.ambassadorfondsen.nl) of kijkt u op de website van Ambassador Vermogensbeheer.

Wilt u deelnemen in, of meer informatie over het Ambassador Opportunity Fund, dan kunt u contact opnemen met Ambassador Vermogensbeheer via 035-2031035 of via [info@ambassadorvermogensbeheer.nl](mailto:info@ambassadorvermogensbeheer.nl)

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht. Geen vergunning- en prospectusplicht voor deze activiteit.





Tekst: Dr. Ir. Mark de Bruijne CFA

*Value cases nader toegelicht door  
dr. Ir. Mark de Bruijne CFA*

# Solide resultaten & goede vooruitzichten

Mark de Bruijne, partner en hoofd beleggingen bij Ambassador Vermogensbeheer, heeft een fijne neus voor potentiële beleggingskansen. In deze editie van Puur & Persoonlijk laat hij zijn licht schijnen over Royal Pharma, de Franse supermarktketen Carrefour en de Britse logistieke vastgoedonderneming Warehouse REIT.



## ROYALTY PHARMA (VALUE MANDAAT)

**1** **Royalty Pharma is een Amerikaans bedrijf dat zich specialiseert in het verwerven van royalty's en licentievergoedingen voor farmaceutische en biotechnologische producten.**

Het bedrijf investeert in de ontwikkeling van geneesmiddelen door royalty's te kopen van andere bedrijven, in ruil voor een percentage van de toekomstige inkomsten die deze geneesmiddelen genereren.



Royalty Pharma is een belangrijke speler in de farmaceutische investeringsindustrie en heeft een uitgebreide portefeuille van royalty's op verschillende geneesmiddelen, waaronder enkele van de meest bekende en bestverkopende medicijnen ter wereld.

Het aandeel Royalty Pharma is een aantrekkelijk gewaardeerd aandeel om in te spelen op de ontwikkeling en goedkeuring van medicijnen. De onderneming heeft een goed trackrecord, is veruit de grootste speler in deze markt en de IRR (Internal rate of return) bedraagt gemiddeld 13 - 14%. Op de huidige koers wordt voor de bestaande portefeuille niet veel betaald, terwijl er geen rekening wordt gehouden met toekomstige inkomsten uit nieuwe investeringen. ■

**ROYALTY PHARMA**



## CARREFOUR (VALUE- EN DIVIDEND MANDAAT)

**2** **Carrefour is een grote Franse supermarktketen met vestigingen in Europa, Zuid-Amerika, Azië en het MENA-gebied.**

De onderneming exploiteert hypermarkten, supermarkten, gemakswinkels en zelfbedieningswinkels (Cash & Carry). Carrefour is zowel actief op het gebied van food (o.a. boodschappen, kant- en klare maaltijden) als non-food (speelgoed, huishoudelijke elektronica, audio & hi-fi, gaming, textiel, benodigdheden voor huisdieren, etc.). Hoewel vaak wordt gedacht dat Carrefour de Franse tegenhanger van Ahold is, is een vergelijking met Metro, Casino of de Makro wellicht meer passend.

De onderneming kwam met solide jaarcijfers en wist vooral te verrassen door het dividend sterk te verhogen, van €0,56



over 2022 naar €0,87 over 2023. Daarnaast werd er een nieuw inkoopprogramma van eigen aandelen ter waarde van €700 miljoen aangekondigd. Op de huidige koers levert dit een dividendrendement op van ruim 5,5% en wordt er ook nog eens ruim 6% van de uitstaande aandelen ingekocht. ■







### WAREHOUSE REIT (VASTGOED MANDAAT)

**3** Warehouse REIT is een kleine logistieke vastgoedonderneming in het Verenigd Koninkrijk, die in 2017 naar de beurs is gebracht.

Warehouse REIT speelt in op de verdere groei van e-commerce en online aan- en verkopen. Ze investeren vooral in kleinere en middelgrote logistieke units in stedelijke gebieden met goede transportverbindingen. Ze trekken vooral huurders aan die zich richten op het laatste deel van het bezorgproces voordat een product bij de klant belandt ('last-mile delivery').

Warehouse REIT heeft zowel geïnvesteerd in hoogwaardige logistieke centra waar nog ruimte voor huurverhogingen bestaat, als in panden die een opknapbeurt nodig hebben, waarna ze opnieuw in de markt geplaatst kunnen worden tegen marktconforme huren.

Aan de afwaarderingen op vastgoed lijkt in het VK een einde te zijn gekomen. De hoge rente zet echter druk op het indirecte resultaat. Aangezien de rente lijkt te stabiliseren en

nieuwe huurcontracten op aanzienlijk hogere niveaus worden afgesloten dan voorheen, kan het directe resultaat vanaf hier stijgen en de dividenddekking verbeteren. Het aandeel blijft aantrekkelijk gewaardeerd met een korting van ruim 30% ten opzichte van de conservatieve boekwaarde. Het dividendrendement bedraagt 7,4% en hoewel dit voorlopig niet volledig gedekt wordt door inkomsten, lijkt het houdbaar, zeker gegeven de solide balans en het vooruitzicht op het verbeteren van het directe resultaat. ■



**Disclaimer:** De in dit document aangeboden informatie is opgesteld door Ambassador Vermogensbeheer B.V. en is bedoeld als informatie in algemene zin en is niet toegespitst op uw persoonlijke situatie. De informatie mag daarom nadrukkelijk niet worden beschouwd als een advies of als een voorstel of aanbod tot: 1) het kopen van beleggingsproducten en/of 2) het afnemen van beleggingsdiensten, noch als een beleggingsadvies. Beslissingen op basis van de informatie uit het magazine *Puur & Persoonlijk* zijn voor uw eigen rekening en risico.

# BRITSE AANDELENMARKTEN ONVERMINDERD AANTREKKELIJK

De aandelenmarkten in het Verenigd Koninkrijk blijven aantrekkelijk gewaardeerd. De FTSE 100 noteert bijvoorbeeld rond twaalf keer de winst, wat onder het historisch gemiddelde van veertien keer ligt. Ook in vergelijking met veel andere Westerse beurzen is er sprake van een aanzienlijk waardingsverschil en dit is dan ook terug te zien in het tegenvallende rendement dat de Britse beurzen de afgelopen jaren hebben opgeleverd.



### Windfall tax

De onderwaardering van de Britse aandelenmarkten stimuleert Britse bedrijven om zelf actie te ondernemen, zoals het verplaatsen van hun notering naar New York. Bedrijven die direct getroffen worden door de 'windfall tax' verminderen hun investeringen in het VK en verplaatsen hun activiteiten naar het buitenland. Een mooi voorbeeld hiervan is Harbour Energy, de grootste onafhankelijke olie- en gasexploratieonderneming in het VK, dat Wintershall Dea (de olie- en gasactiviteiten van BASF) heeft overgenomen, waardoor ze haar geografische afhankelijkheid van het VK met ongeveer tweederde heeft verminderd.

De lage waarderingen bieden ook kansen, wat niet onopgemerkt is gebleven bij veel investeerders. Het aantal overnames van Britse beursgenoteerde bedrijven is ten opzichte van vorig jaar aanzienlijk toegenomen. In reactie hierop is het aantal shortposities door hedgefondsen flink afgenomen.

Vaak wordt de Brexit als schuldige aangewezen. Echter, een nadere analyse laat zien dat de Britse beurzen tot en met de coronapandemie vrijwel gelijk opgingen met andere markten. Sinds 2020, met uitzondering van het sterke beursjaar 2022, is er echter een duidelijk lager rendement waarneembaar.

Een mogelijke verklaring hiervoor is de samenstelling van de indices, met minder technologiebedrijven in het VK. Daarnaast heeft het fiscale beleid in het VK, met name de onduidelijke en onvoorspelbare regels, zoals de zogenaamde 'windfall tax' op de winning van olie en gas binnen Britse grenzen, een negatieve impact gehad. Deze belastingmaatregel heeft de investeerbaarheid van deze sector aanzienlijk verminderd, wat een negatieve uitstraling heeft op de rest van de financiële markten.

Ambassador Vermogensbeheer heeft een aanzienlijke allocatie naar de Britse beurzen. De aantrekkelijke waarderingen, stevige dividenden en het ontbreken van bronbelasting zijn de belangrijkste redenen hiervoor. Voorlopig zien wij geen enkele reden om dit beleid aan te passen. ■



*Bart Duivenvoorde versterkt het team van Ambassador Vermogensbeheer*

# FASCINATIE VOOR DE FINANCIËLE WERELD

Fluitend rijdt Bart Duivenvoorde (28) elke dag van Noordwijk naar het Gooi. Hoewel hij soms zomaar dik een uur onderweg is, vindt hij het ook wel relaxed. Hij gebruikt die tijd nuttig door onder meer naar podcasts te luisteren. Om zijn inzicht in de economie, de financiële wereld en beleggen te vergroten.

**B**art heeft alles wat zijn hartje begeert in Noordwijk. Een huis, zijn vriendin, familie, het strand op vijf minuten afstand, maar voor zijn werk als relatiebeheerder bij Ambassador Vermogensbeheer moet hij toch echt naar Blaricum. Geen straf, vindt hij. 'Ik was hier nooit eerder geweest, maar ben het Gooi nu stukje bij beetje aan het ontdekken. Het is hier prachtig en de mensen zijn gezellig en toegankelijk. Alleen al dat stukje rijden van Blaricum naar de oprit van de A1, door het bos, langs de Tafelbergheide, is zo mooi, je denkt dat je in het buitenland bent. Het gaat er hier heel gemoedelijk aan toe, echt een dorp.' Bart heeft bij Ambassador Vermogensbeheer de positie ingenomen van Mathijs Kinkel, die nu een kindje thuis heeft en begrijpelijkerwijs wat dichterbij huis wilde werken. 'Mathijs en ik hebben elkaar leren kennen bij online broker LYNX. Daar heb ik vier jaar gewerkt, maar op een gegeven moment ga je het persoonlijk contact met de klant missen. Ik heb er veel geleerd over de financiële markten en de verschillende beleggingsproducten, maar bij Ambassador kan ik klanten echt begeleiden en relaties bouwen voor de langere termijn. Dit is mijn tweede fulltime baan in de financiële sector; ik ben inderdaad geen jobhopper. Als ik het naar mijn zin heb, zal ik niet gauw vertrekken.'

## Commerciële Economie

Bart vertelt dat hij na zijn middelbare school heeft gekozen voor de studierichting Commerciële Economie met beleggen als Minor (bijvak) aan de Hogeschool van Amsterdam. 'Al van jongs af aan heb ik interesse in de financiële wereld. Tijdens mijn studie is die belangstelling alleen maar gegroeid. Het was voor mij al snel



duidelijk dat mijn carrière daar zou beginnen. Na mijn werk als accountmanager bij LYNX, was vermogensbeheer bij een gespecialiseerd bedrijf voor mij een logische volgende stap. Ambassador Vermogensbeheer is pas mijn tweede werkgever en ik ben Mathijs heel dankbaar dat hij aan mij heeft gedacht toen hij hier wegging. Het is een mooi bedrijf met een duidelijke visie en een enorm enthousiasme voor het value beleggen, het product dat zij vol overtuiging aan de man brengen. Het werken in zo'n klein, maar gedreven en deskundig team en de mogelijkheden die hier voor mij liggen, geven mij veel energie.'

Bart is het aanspreekpunt voor veertig tot vijftig klanten en hij ervaart het als heel prettig dat het persoonlijke contact dat hij bij zijn vorige werkgever mistte, hier volop wordt gecompenseerd.

'Ik heb een hospitality-achtergrond, dus het omgaan met mensen is mij op het lijf geschreven. Mijn familie bezit in Noordwijkerhout 'Landgoed & Golfbaan Tespelduyn'. Mijn opa en oma kochten daar ooit een oude bollenschuur, die zij helemaal hebben gerenoveerd. Door de jaren heen kochten zij er steeds meer land bij. Op een gegeven moment wilden zij anderen ook van het landgoed laten genieten en hebben zij er een golfbaan van gemaakt, die in 2011 is geopend. Af en toe spring ik bij in mijn vrije tijd en uiteindelijk ga ik er misschien wel werken, maar voorlopig wil ik eerst elders ervaring opdoen voor ik in het familiebedrijf stap.'

## Nieuwe klanten

De maanden dat Bart bij Ambassador werkt – hij is in januari van dit jaar begonnen – heeft hij vooral gebruikt om zijn klanten te leren kennen en de beleggingsportefeuilles af te stemmen op hun behoeften. Daarnaast volgt hij leads op en draagt zijn steentje bij om nieuwe klanten in het value beleggen te interesseren. 'Ik wil zowel bestaande als nieuwe klanten heel gastvrij tegemoet treden. Wat wij doen is mensenwerk. Het is niet moeilijk om met de klanten om te gaan als je mooie beleggingsresultaten kunt laten zien, maar het kan ook eens tegenzitten en ook dat moet je kunnen uitleggen op een manier die zij begrijpen en respecteren. Beleggen is een specialistisch vak; je moet klanten meenemen in je visie en altijd uitleg over je beleid kunnen geven. Dat betekent dat je brede kennis moet hebben van beleggen, maar ook van alle factoren die de financiële markten elke dag beïnvloeden. Dat maakt dit vak heel fascinerend, het is hier geen dag hetzelfde.' Tot slot een tip van Bart Duivenvoorde voor beginnende beleggers: 'Lees het boek "Beleggen voor dummies" van Hans Oudshoorn. Het klinkt suf, maar je steekt er veel van op. Vervolgens kunnen mensen ons altijd bellen voor een beleggingsadvies op maat.' ■

*Surfpop biedt de armste kinderen een toekomst*

# SURFEN, LEREN EN STUDEREN

Straatarme kinderen uit de townships bij Kaapstad de kans geven op onderwijs, ontwikkeling, zelfstandigheid en een baan – kortom: de kans op een mooie toekomst. Dat is de intentie van de Stichting Surfpop. We schreven er twee jaar geleden al over en vragen Dolf Hoeks welke resultaten er nu zijn bereikt.

Surfpop is in 2015 ontstaan op initiatief van Daniel Botha, de schoonzoon van Dolf Hoeks uit Blaricum. ‘Daniel was voorbestemd voor een goede baan op marketinggebied, maar hij besloot anders,’ legt Dolf uit. ‘Hij trok zich het lot aan van de kansarme kinderen in de townships. Hij voelde zich bevoorrecht, kon zijn eigen keuzes maken en dat gunde hij die kinderen ook. Golfsurfen is zijn grote passie en hij zag hierin een unieke kans om de kinderen kennis te laten maken met een andere kant van het leven, weg van de ellende in de townships. Hij is begonnen een klein groepje jongeren uit de townships te leren surfen. Hij hielp hen met huiswerk, er ontstond vertrouwen en een band. Daar vandaan is het heel langzaam gegroeid. Toen hij Céline, mijn dochter, leerde kennen in 2018, had hij elf kinderen onder zijn hoede. Daar was hij, met wat financiële ondersteuning van mensen om hem heen, de hele dag mee bezig. Dat was het begin.’ Surfpop draait in essentie om naschoolse opvang, waardoor de kinderen uit de klauwen van de gangs, drugs en de criminaliteit blijven. Dolf: ‘De kans dat de allerarmste kinderen wegglijden in de criminaliteit is levensgroot. Surfpop biedt kinderen van acht tot achttien jaar, tot ze afstuderen aan de middelbare school, aanvullend onderwijs, sport, een gezonde maaltijd, begeleidt hen naar vervolgstudies en bij het vinden van werk.’

### ‘De kinderen worden sterker en krijgen zelfvertrouwen’

‘Het surfen is voor de kinderen een escape,’ legt Dolf uit. ‘De oceaan is overal, maar ze zijn nooit aan zee geweest, ze kunnen niet zwemmen! Nu krijgen ze zwemles, een wetsuit en les van surfcoaches. Dat is fysiek en mentaal inspannend. Je kruipt op die plank en valt eraf, maar je blijft het proberen tot je ineens blijft staan! De kinderen worden sterker en krijgen zelfvertrouwen. Surfen heeft een doel, het is een metafoor van het leven.’ Inmiddels is Surfpop uitgegroeid tot een professionele non-profit orga-



*Céline Hoeks, de dochter van Dolf en partner van Daniel Botha, met een van de leerlingen in de branding.*

nisatie met een fundraising stichting (ANBI) in Nederland, die wordt bestierd door Dolf Hoeks. Hij zegt: ‘De organisatie is op elk gebied efficiënter geworden: onderwijs, financiën, het management. Daniel en Céline merken nu dat zij meer tijd hebben om het beleid beter uit te rollen en het proces beter te monitoren. Voor het einde van het jaar willen we 86 kinderen laten deelnemen aan het programma. Er wordt gewerkt met kleine groepen: maximaal dertien kinderen per surfcoach en zes kinderen per leraar, ondersteund door vrijwilligers. Ze krijgen twee dagen per week les, een dag psychosociale begeleiding en organiseren samen met bedrijven in de omgeving workshops, waardoor de kinderen een vak leren en straks een baan kunnen krijgen. Het succes straalt af op hun community en werkt als een vliegwiel: andere kinderen willen zijn zoals zij. Dat is een krachtig mechanisme, waardoor we steeds meer kinderen daadwerkelijk toekomstperspectief kunnen bieden.’ ■

Wilt u Daniel, Céline, Dolf en het team van Surfpop helpen met hun mooie werk? Dat kan als vrijwilliger, maar uiteraard ook als donateur. Kijk op: [www.surfpop.co.za](http://www.surfpop.co.za) en/of [www.stichtingsurfpop.nl](http://www.stichtingsurfpop.nl)



## MARKTONTWIKKELINGEN EN VOORUITZICHTEN 2024

De eerste helft van het jaar is voor aandelenmarkten per saldo redelijk tot goed verlopen. Solide macro-economische data en overwegend positieve bedrijfscijfers waren de belangrijkste drijfveren. Wat betreft de value aandelen lijkt er op basis van de nog steeds lage waarderingen nog voldoende ruimte voor verdere stijgingen.

*Tekst: Dr. Ir. Mark de Bruijne CFA*

De obligatiemarkten hebben tot dusverre een bescheiden daling laten zien. De markten hebben al ingeprijsd dat er dit jaar minder renteverlagingen zullen plaatsvinden dan begin 2024 nog werd verwacht. De aanhoudend hoge inflatie is hiervoor de belangrijkste reden, waarbij hogere loonkosten en hogere energieprijzen ervoor zorgen dat de inflatie tot op heden maar niet wil dalen naar de door de centrale banken gewenste twee procent.

### Hoge inflatie weerhoudt ECB niet van de eerste renteverlaging

De markt verwachtte een periode van gestaag dalende Amerikaanse rentetarieven in de tweede helft van 2024, maar dat is behoorlijk verstoord door een reeks van hoger dan verwachte Amerikaanse inflatiecijfers en aanhoudend sterke arbeidsmarktdata. De beleidsmakers van de Federal Reserve temperen nu de verwachtingen omtrent meerdere renteverlagingen in 2024. In Europa zien we daarentegen dat de inflatie zich iets gematigder ontwikkelt. Door uiteenlopende reële rentes was er sprake van een appreciatie van de Amerikaanse dollar ten opzichte van de euro. Het groei-

momentum in Europa is verbeterd, maar blijft nog ruim onder het niveau van de VS. Voor de Bank of England kwam een renteverlaging voor de zomer nog te vroeg, maar de ECB heeft begin juni, zoals verwacht, de rente met 25 basispunten verlaagd. Desondanks lijkt het niet erg waarschijnlijk dat de centrale banken van de grote economische regio's een sterk afwijkend rentebeleid zullen gaan voeren.

### Value aandelen: ruimte voor verdere stijgingen

Door deze ontwikkelingen hebben we in de afgelopen maanden een sterke draai op de financiële markten gezien. Sectoren die het in de eerste maanden van het jaar goed deden, doen het de laatste zes weken aanmerkelijk slechter en vice versa. Beleggers beginnen door de hoge rentes te twifelen aan de stevige waarderingen van de grote, sterk groeiende aandelen. Als gevolg hiervan zien we onder meer dat cyclische waarden een flinke opleving laten zien. Ook banken en grondstoffen gerelateerde beleggingen hadden een sterke start van het jaar. Ondanks de inhaalslag die value aandelen sinds maart hebben laten zien, lijkt er op basis van de nog steeds lage waarderingen voldoende ruimte te zijn voor verdere stijgingen. ■



*'In 2030 willen we alle barrières voor gehandicapte sporters hebben weggenomen'*

# 'WE ZIJN NIET BEPERKT, WE WORDEN BEPERKT'

U zult zich Nike Boor wellicht herinneringen. De bevlogen directeur van het Fonds Gehandicaptensport was uitgebreid aan het woord in de Puur & Persoonlijk van december 2019. Hij sprak hoop en ambities uit omtrent de mogelijkheden die gehandicapten worden geboden om te sporten. Nu, vijf jaar later, spreken wij elkaar weer. Nog net zo strijdvaardig en optimistisch stippelt hij de weg naar 2030 uit.

Tekst: Erwin Feekes

Is het alweer vijf jaar geleden dat wij elkaar spraken voor dat mooie artikel in ons magazine? Ongelooflijk.' Waarschijnlijk zijn wij niet de enigen die het gevoel hebben dat de tijd ons door de vingers glipt. Tijd die Nike Boor overigens goed heeft gebruikt om zijn Fonds Gehandicaptensport en het digitale platform 'Uniek Sporten' nog beter op de kaart te zetten.

'Er zijn grote stappen gezet,' vertelt hij. 'In 2015 zijn we begonnen met het platform Uniek Sporten en inmiddels zijn 335 van de in totaal 342 Nederlandse gemeenten aangesloten. We hebben bijna landelijke dekking. Die ontbrekende zeven Asterix en Obelix-dorpjes komen ook nog wel,' voegt hij er lachend aan toe.

Het platform is opgebouwd vanuit de gemeenten om ervoor te zorgen dat het plaatselijke sportaanbod in kaart is gebracht. Het is allemaal door knappe koppen bedacht om de barrières waarmee mensen met een beperking hebben te maken weg te nemen. Nike: 'Via Uniek Sporten bieden circa 4.500 sportverenigingen en organisaties hun activiteiten aan. Voetbal, hockey, zwemmen, atletiek, paardrijden, fitness... Elke tak van sport is vertegenwoordigd. Iedere bezoeker kan zien wat er te doen is, wie gehandicaptensport



Nike Boor, directeur van het Fonds Gehandicaptensport, heeft flink wat barrières genomen om alle beperkingen voor gehandicapte sporters weg te nemen. Helaas zit zijn werk er nog niet op.



aanbiedt, welke onderdelen er zijn, welke takken van sport, wat de trainingstijden zijn en wie je kunt bellen om mee te doen. Dat is de basis en het staat als een huis. De vindbaarheid van alles wat je nodig hebt om als gehandicapte lekker te kunnen sporten wordt er enorm door vereenvoudigd en vergroot. Het selecteren van een sportclub in de buurt die bij jou en je handicap past, sportmaatjes, sporthulpmiddelen, vervoer.'

## Uniforme regelgeving

'Wij steken nu veel energie in het bereikbaar maken van sporthulpmiddelen. Basisvoorzieningen moeten mensen zelf regelen: schoenen, kleding, eventueel een racket. Dat is logisch. Als je in een armoedesituatie zit wordt dat weer door een ander geregeld, maar als je een beperking hebt en je hebt een rolstoel nodig, dan vinden wij dat je geholpen moet worden met die meerkosten. Nu bepaalt de gemeente waar je woont wat jij krijgt, maar uniforme regelgeving ontbreekt. Gemeenten bepalen hun eigen regels, waardoor je bijvoorbeeld in Blaricum de helft van je sporthulpmiddelen vergoed krijgt en in Huizen alles. Er wordt teveel gekeken naar participatie, waardoor iemand die van de gemeente

## 'Het platform Uniek Sporten is de basis van onze ambities en staat als een huis'

een scootmobiel heeft gekregen, geen aanspraak kan maken op verdere ondersteuning. Maar met een scootmobiel kun je niet handballen. Dat is krom en kortzichtig. Uniforme regelgeving is belangrijk om het systeem rechtvaardig te laten werken. We willen ook weg van verstrekking, naar een veel praktischer bruikleenmodel. Onder meer om te voorkomen dat je vastzit aan een rolstoel voor tennis, terwijl je er na een paar maanden misschien achterkomt dat je basketbal veel leuker vindt. Met een leaseconstructie kun je te allen tijde naar een hulpmiddel toe dat past bij je sport en niveau. 'We zijn niet beperkt, we worden beperkt' is de pay-off die wij gebruiken in onze mediacampagne. Dat is eigenlijk het hele verhaal; het zegt precies waar het over gaat. Het is een voordeel dat het geen politiek thema is, want niemand is erop tegen dat mensen gaan sporten en bewegen. Het doel is nu om op 1 januari 2025 uniforme regelgeving te hebben en samen met zorgverzekeraars, gemeenten en leveranciers te >





komen tot een centraal loket voor de verstrekking van hulpmiddelen. De plannen zijn ambitieus, maar zonder ambitie kom je er niet. Barrières wegnemen is het belangrijkste.'

#### Sportsponsoring

'Wij krijgen circa zeventig aanvragen per maand en verstrekken jaarlijks zo'n zevenhonderd hulpmiddelen. Dat klinkt weinig, maar het heeft er vooral mee te maken dat wij beperkt zijn in ons budget en op het moment ook niet meer kunnen uitgeven. Gelukkig heeft niet iedereen met een beperking hulpmiddelen nodig; je praat over tweehonderdduizend mensen. Onze target is om er jaarlijks tweeduizend te helpen.

Gemiddeld dragen wij 7.000 euro bij. Dat varieert van kleine aanpassingen van een paar duizend euro tot een handbike of een elektrische rolstoel voor basketbal, tennis of hockey – dan heb je het al gauw over 25 tot 30.000 euro.'

Ook het '1% Fair Share' concept is nog steeds actueel en loopt als een trein. 'Wij hebben nu rond de veertig partners, bedrijven die één procent van hun totale sponsoringbudget afstaan aan de gehandicaptensport,' vertelt Nike. 'Daar zijn we heel trots op! Frank van der Wall Bake, die het mede

heeft bedacht, noemt het altijd positieve chantage. We hebben ermee bewezen dat sportsponsoring niet alleen voor de reguliere sport is, maar ook voor gehandicaptensport. Het was echt een doorbraak. Het is ook moeilijk om "nee" te zeggen tegen zo'n grote groep mensen. Eén op de tien Nederlanders heeft een beperking, dat zijn ruim 1.7 miljoen mensen. Elk bedrijf heeft er elke dag mee te maken, dus het zou heel onlogisch zijn als je in je communicatiestrategie deze grote groep negeert.'

### ***1.7 miljoen Nederlanders hebben een beperking. Het is moeilijk zo'n grote groep mensen te negeren***

#### Algemeen belang

Vooralsnog blijkt het best een uitdaging om iedereen te bereiken. Daarom wil het Fonds Gehandicaptensport optrekken met het UWV. Nike: 'We hebben een wederzijds belang en zij kunnen zo bij die groep komen. Ik zou op een hele goeie manier die mensen één op één kunnen uitleggen waarom sport en bewegen hartstikke goed voor ze is en wat er allemaal mogelijk is. Via het platform Uniek Sporten mensen naar binnen trekken is effectief, maar ook tijdrovend en heel arbeidsintensief. Het UWV heeft ze gewoon in de kaartenbak. Het probleem is dat mensen met een beperking vaak denken dat zij niet kunnen sporten, dus wij moeten hen overtuigen dat ze het wél kunnen. Je hebt zo'n vier tot vijf berichten nodig vanuit het platform om mensen zover te krijgen dat ze verder gaan zoeken naar sporten die zij leuk vinden.'

Mensen in beweging krijgen is één, maar gemotiveerd vasthouden is de tweede stap. 'Wij kunnen mensen ook thuis aan het bewegen krijgen met allerlei oefeningen onder leiding van een personal trainer,' vertelt Nike. 'Die oefeningen zijn speciaal voor mensen met een lichamelijke beperking gemaakt. Vervolgens kun je ze ook adviseren over eten en gezondheid en uiteindelijk zeg je: Joh, je kunt ook bij jou in de buurt sporten, wist je dat? Als je de deur uit kunt moet je dat eigenlijk altijd doen, naar je sportclubje in de buurt, want

participeren is enorm belangrijk. Door actief te sporten, individueel of in een groep, kunnen zij integreren en krijgen het gevoel er weer bij te horen. Het is algemeen belang, dus ook voor het UWV, dat mensen bewegen en meedoen en straks weer aan het werk kunnen.'

#### Mobiliteit

Een andere horde die Nike Boor uiterlijk 2030 wil hebben genomen is de mobiliteit. Gehandicapten sporters naar en van de sportlocatie vervoeren. Ook daarvoor kan het platform uitkomst bieden als vraag en aanbod bij elkaar kunnen worden gebracht.

Nike: 'In Blaricum is er misschien een stichting die iets doet en in Eemnes is die er misschien ook, maar we weten het niet. Automaatje van de ANWB zou ingezet kunnen worden, de buurtbus, vrijwilligers. We moeten de mogelijkheden in kaart brengen, zodat we op Uniek Sporten ook mobiliteit kunnen aanbieden. Sporters komen daar al, dus als je in het systeem zit, kunnen wij zien wat je handicap is, wat je doet, waar je woont en waar je heen wilt. Dan kun je in het systeem invoeren dat je op zaterdag om 13.00 uur moet rolstoelbasketballen in Amsterdam en om 16.00 uur weer opgehaald wilt worden. Daar komt dan een aantal opties uit. Dat kan openbaar vervoer zijn, maar als je bent aangewezen op speciaal vervoer kan dat ook geregeld worden. De sporter heeft vervolgens de keuze: ik ga met het gehan-



dicaptensbusje, of ik ga met Automaatje of regel het zelf. Als we dat voor elkaar krijgen, dan hebben we het aanbod in kaart gebracht, het thuis sporten of bij een club, de benodigde hulpmiddelen en we hebben vervoer mogelijk gemaakt. Dan zouden we in 2030 het plaatje compleet hebben en heeft niemand nog een smoesje om niet te sporten.' ■



Ook u kunt het Fonds Gehandicaptensport op verschillende manieren ondersteunen. Zij zijn heel blij met een bijdrage van 25 euro, maar bieden ook de mogelijkheid voor een Sportfonds op naam. Vanaf een bijdrage van 50.000 euro kunt u dan exact aangeven hoe u het geld besteedt wilt zien. Welke sport, welke sporter. Je kunt een sporter financieel 'adopter' en ervoor zorgen dat die alles heeft om zijn/haar sport te kunnen uitoefenen. Dat is ontzettend leuk, vanwege de persoonlijke band. Het Fonds Gehandicaptensport is ANBI erkend, dus een bijdrage is fiscaal aftrekbaar.





# Ambassador Vermogensbeheer

Dé value belegger met **meerwaarde**



**U bent van harte welkom bij ons op kantoor in Blaricum!**

Achterom 7 | 1261 EE Blaricum

+31 (0)35 20 31 035

[info@ambassadorvermogensbeheer.nl](mailto:info@ambassadorvermogensbeheer.nl)

[www.ambassadorvermogensbeheer.nl](http://www.ambassadorvermogensbeheer.nl)



**Beleggen brengt risico's met zich mee. Uw inleg kan minder waard worden.**