

DGA Pensioen

Belastingdienst wordt strenger

pagina 2



Koken op topniveau

De droom van Cees Helder kwam uit

pagina 10



Plan, budget en doel

zijn onmisbaar voor 'goed geven'

pagina 11



7 Pennies in Princeton

Erik Pennings adviseert over hightech in New York

pagina 12



Financial FOCUS



ABN-AMRO MeesPierson

Financial Focus is een uitgave van ABN AMRO MeesPierson. www.abnamromeespierson.nl

no 20

Jaargang 3

TREND

Digitale wervelstorm

De traditionele media- en contentindustrie kan alleen overleven als ze het digitale product centraal stelt én producten met een grote toegevoegde waarde maakt.

Alle media en informatiedragers worden digitaal. Het is een spookbeeld waarvan men in de media- en contentindustrie (MCI), dat bonte gezelschap van producenten van nieuws, amusement, televisie en cultuur, 's nachts nogal eens wakker ligt. De digitale revolutie verandert niet alleen hun vak, maar ook de manier waarop ze er geld mee kunnen verdienen. De media-analisten verschillen alleen

nog van mening over de vraag in welk tempo de meeste papieren kranten en tijdschriften zullen zijn vervangen door digitale.

De veranderingen gaan snel. Onlangs besloot het Amerikaanse Newsweek (oplage 1,5 miljoen per week) te stoppen met de gedrukte uitgave. Print wordt de uitzondering, een luxe voor liefhebbers. Op zich is die transformatie geen ramp, ware het niet dat de

consument nog maar mondjesmaat bereid is te betalen voor digitale publicaties. Tegelijk heeft de adverteerder nieuwe mediakanalen tot zijn beschikking gekregen, zoals sociale media en zoekmachines. Daardoor slinkt het aantal advertenties in kranten en tijdschriften. Hun zakelijk model staat hierdoor onder zware druk.

Uitgevers zijn niet de enige die de impact van internet en de digitalisering van content voelen. Ook de muziek- en filmindustrie wordt er hard door getroffen. Digitale content is niet alleen eenvoudig en goedkoop te

distribueren, het is ook gemakkelijk – illegaal – te kopiëren. Daardoor wordt er minder aan verdiend. Een groot deel van de subsectoren van de MCI bevindt zich door deze ontwikkelingen in een penibele situatie. De industrie beheerst niet langer de gehele keten van productie tot distributie van content. En op hun eigen speelveld ondervinden ze heftige concurrentie van innovatieve nieuwkomers, zoals de informatie- en communicatietechnologie industrie (ICT).

Lees verder op pagina 2

CijferScan

700.000

bv's staan er ingeschreven bij de Kamer van Koophandel (afgerond).

12,4

miljoen internetgebruikers telt Nederland. Dat is 96 procent van alle 12- tot 75-jarigen.

65.000

algemeen nut beogende instellingen (anbi's) behoren tot de filantropische sector in Nederland.

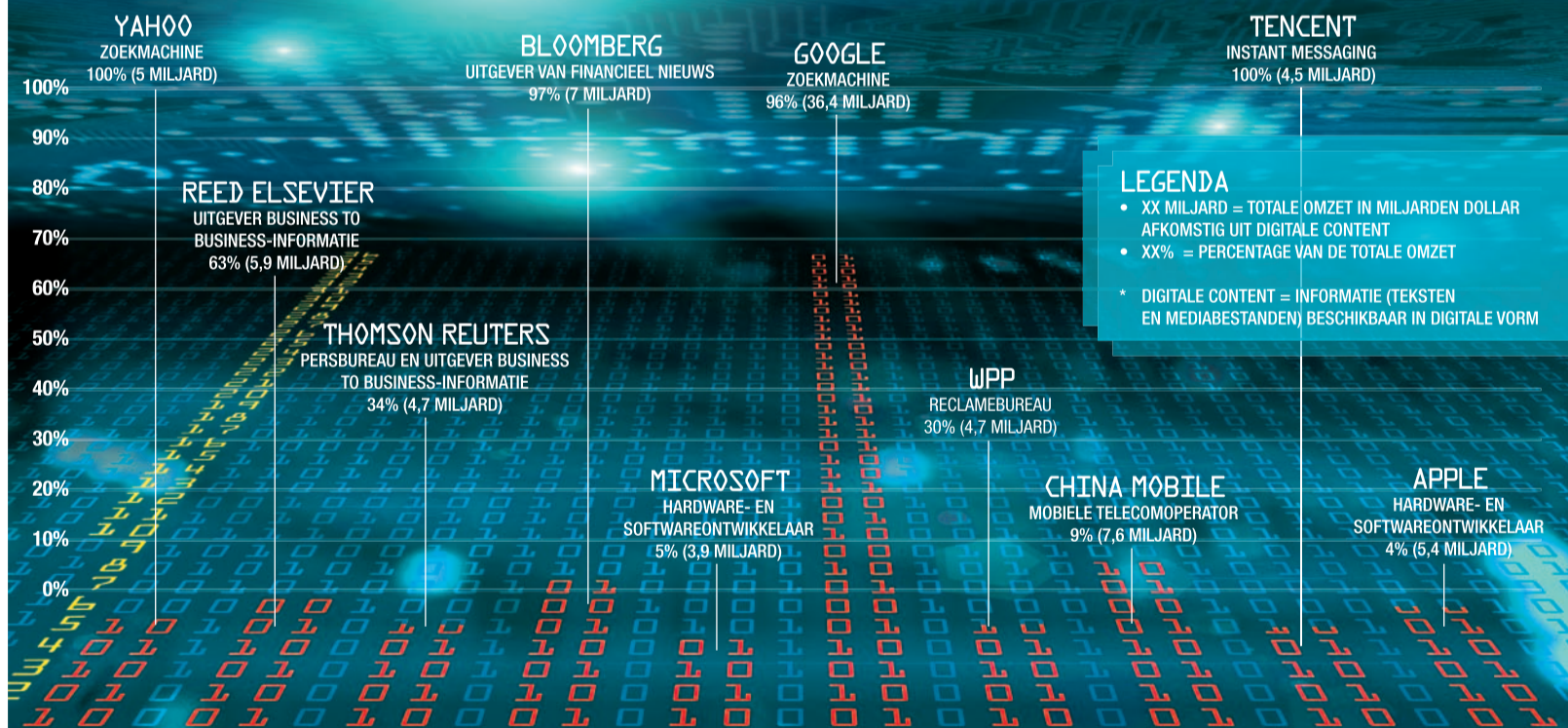
1.890

boerenbedrijven verdwenen er het afgelopen jaar in Nederland. Er zijn er nog 68.500 over. (bron: CBS)

4,7

miljard geeft men in Nederland jaarlijks aan goede doelen.

OPBRENGSTEN UIT DIGITALE CONTENT* IN 2011 DE 10 GROOTSTE BEDRIJVEN WERELDWIJD



Dossier 2013: let op megatrends

Wat gaat het komende financiële jaar ons brengen? Hoofd beleggingsstrategie Ben Steinebach en hoofd themaresearch Edith Thouin werpen een blik vooruit op 2013.

Crisis in de eurozone, Obama's tweede termijn, nieuw leiderschap in China en een historisch laag con-

sumentenvertrouwen in eigen land; saai wordt 2013 in ieder geval niet. Gelukkig is niet alles onzeker.

De beleggingsexperts van ABN AMRO MeesPierson kijken voorbij de waan van de dag naar de megatrends die op de achtergrond de economische agenda bepalen. Slim gepositioneerde multinationals blijven profiteren van de groeiende consumentenvraag uit China, India, Brazilië en andere opkomende

markten. Dankzij de winning van schaliegas kan Amerika zich aan de haren uit het moeras trekken. Energie-intensieve Amerikaanse industrieën zullen daar als eerste van profiteren. De farmaceutische industrie gaat munt slaan uit wetenschappelijke doorbraken op het gebied van DNA-onderzoek. Nieuwe

ontwikkelingen in de biotechnologie zijn van bepalende invloed op de toekomst van de chemische industrie. De Amerikaanse vastgoedmarkt vertoont voorzichtig herstel. En de eurozone? Ook daarover zijn de experts "gematigd positief". Er worden door de politiek stappen genomen in de juiste richting en het beleggersvertrouwen stijgt. "Houd het hoofd koel", luidt het devies.

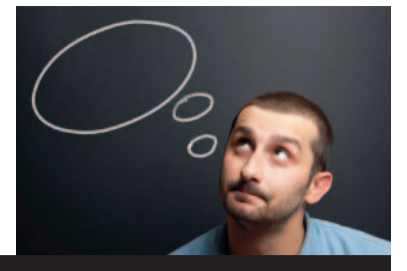
Lees verder op pagina 4



Generation Next

De meeste kinderen weten niet het fijne over het vermogen van hun ouders

(zie artikel op pagina 3)



PENSIOENEN

Dividendbeleid DGA fors aangescherpt

Een bestuurder die dividend uitkeert vanuit een vennootschap waar een pensioen- of stamrechtverplichting is ondergebracht, moet uitkijken dat hij niet per ongeluk die verplichtingen afkoopt.

De belastingdienst heeft de richtlijnen hiervoor onlangs fors aangescherpt. De dienst gaat er voortaan vanuit dat als een vennootschap als gevolg van het terugbetalen van het aandelenkapitaal of het uitkeren van dividend niet langer in staat is om het pensioen en/of stamrecht volledig uit te keren, er sprake is van een (gedeeltelijke) afkoop van pensioen of stamrecht. Er moet dus voldoende vermogen in de bv achterblijven om het pensioen en/of stamrecht op de korte en lange termijn volledig te kunnen uitbetalen. Om de vraag te kunnen be-

van de werkelijke waarde verandert de balans (waarin gemaximaliseerde rekening wordt gehouden met vennootschapsbelasting). De post activa wordt in dit voorbeeld 1.050.000 euro. De pensioenvoorziening wordt verhoogd tot 850.000 euro en als gevolg hiervan daalt het eigen vermogen naar 200.000 euro. Als aan de partner van de directeur-grotaandeelhouder een partnerpensioen is toegezegd en de DGA komt morgen te overlijden, dan zou de vennootschap 1.300.000 euro in kas moeten hebben om de partner levenslang een

Pensioenafkoop dreigt bij dividenuitkering

antwoorden of de onderneming daartoe in staat is, is het van belang dit vooraf te berekenen.

WERKELIJKE WAARDE

Voor deze toets moeten alle activa en passiva van de bv worden gewaardeerd op de werkelijke waarde. De waarde van de pensioen- en/of stamrechtverplichting is minimaal gelijk aan de koopsom die aan de verzekeringsmaatschappij zou moeten worden betaald voor het onderbrengen van die verplichting. Tot zover weinig nieuws. Wel nieuw is dat daarnaast moet worden berekend hoeveel kapitaal de vennootschap moet bezitten om het toegezegde nabestaandenpensioen (levenslang) uit te kunnen keren als de verzekerde (meestal de DGA) vandaag zou overlijden. Is dit bedrag hoger dan de hierboven genoemde koopsom, dan moet bij het opstellen van de commerciële balans met dit hogere bedrag worden gerekend. Met name bij jonge partners gaat het dan meestal over aanzienlijke bedragen.

REKENVOORBEELD

Stel, op de fiscale balans van vennootschap X staat 800.000 euro aan activa. Ertegenover staat een eigen vermogen van 300.000 euro en een pensioenvoorziening van 500.000 euro. Als wordt uitgegaan

nabestaandenpensioen uit te kunnen keren. Dat betekent dat er bij gelijkblijvende activa een negatief eigen vermogen van 250.000 euro ontstaat en is er geen ruimte om dividend uit te keren. Doet de bestuurder dat toch, dan kan de inspecteur stellen dat er sprake is van afkoop van het pensioen en kan hij eisen dat er ongeveer 612.000 euro (72% van 850.000 euro) aan de belastingdienst dient te worden afgedragen. En dat is meer dan de fiscale pensioenvoorziening.

HOE VOORKOM JE AFKOP?

De dreiging van afkoop kan op verschillende manieren worden voorkomen. Eén daarvan is dat de bv een overlijdensrisicoverzekering afsluit. Deskundig advies over dit onderwerp is absoluut aan te raden.



Masha Brill
Specialist
Toekomstvoorzieningen
masha.brill@nl.abnamro.com

TREND (vervolg pag. 1)

→ ONTWRICHTEND

Digitalisering is voor de media- en contentindustrie niet echt een nieuw verschijnsel. Vanaf het begin van deze eeuw blijken nieuwe ondernemingen en diensten, zoals sociaal netwerk Facebook, veilingssite eBay en computerfabrikant Apple, het zakelijk model te ontwrichten. Uitgevers merken dat de beschikbaarheid van gratis informatie en diensten op internet hun lezers en adverteerders weglakte. Ze lanceerden allerlei digitale varianten van hun oude product, zoals omroepen in de jaren vijftig van de vorige eeuw aanvankelijk radio gingen maken voor de televisie. Met weinig succes. 'De meeste digitale initiatieven remmen de omzetting slechts. Er wordt nauwelijks groei gecreëerd. Dat maakt het verdwijnen van titels op termijn onafwendbaar', stelt Enné van Eeden, entertainment- en media-expert bij PwC, dat elk jaar het gedegen rapport *Entertainment & Media Outlook* uitbrengt. Van Eeden's voorspelling lijkt uit te komen. Nederlands grootste tijdschriftuitgever Sanoma kondigde onlangs een reorganisatie aan waarin zal worden gestopt met titels die te weinig bijdragen aan de omzet. De uitgever zag de advertentie-inkomsten in het derde kwartaal van 2012 met 13 procent dalen en duizenden lezers afhaken. 'Voor uitgevers ziet de toekomst er zorgelijk uit', zegt Van Eeden. 'Ik zie ze vooral defensief reageren: snijden in de kosten, redacties samenvoegen en dergelijke. Het onderscheidend vermogen van hun producten neemt daardoor af, terwijl juist dat een succesfactor is.'

DIGITAAL EERST

Toch was het naderende onheil niet de belangrijkste boodschap van de *Entertainment & Media Outlook 2012-2016*. Volgens PwC is er namelijk een



Amazon heeft succesvol de overstap gemaakt van traditionele boekhandel naar internetbedrijf en contentproducent.

tablet-computers – schreeuwen om nieuwe vormen van content. Niet om "radio op televisie". Op dat snijvlak van ICT en content liggen grote kansen. Tot nu toe hebben ondernemingen uit de ICT-hoek die het best weten te grijpen, vaak met verstrekkende gevolgen. Neem Amazon.com, een internetbedrijf dat begon als boekhandel maar tegenwoordig bijna alles verkoopt. En daarnaast is Amazon ook uitgever van elektronische boeken. De website is voor de consument een waardevolle bron van informatie. De door lezers en experts gratis geschreven recensies en commentaren concurreren met die van professionele redacteuren van gevestigde mediatitels. Een ander voorbeeld: computerfabrikant Apple en kabelmaatschappijen

De meeste innovatie op het gebied van content komt uit de hoek van de informatie- en communicatietechnologie

nieuwe fase aangebroken in het digitale tijdperk: het einde van het begin. Nu het stof is neergedald moet de traditionele contentindustrie digitale content niet langer zien als iets extra's dat naast de oude producten wordt gemaakt, maar als de kern van al hun activiteiten. In 2015 komt 60 procent van alle groei in de entertainment- en mediasector uit de digitale hoek, verwacht PwC. Wie succes wil hebben in de contentindustrie, moet dus drastisch innoveren en de mogelijkheden van de digitale wereld omarmen.

Het klinkt logisch, maar in de praktijk heeft de "oude" media- en contentindustrie daar grote moeite mee. Eigenlijk komt de meeste innovatie op het gebied van content uit de hoek van de informatie- en communicatietechnologie. Technologische vernieuwingen – zoals breedband en draadloos internet, nieuwe apparaten zoals smartphones (mobiele telefoon en computer ineen) en de populaire

als UPC en Ziggo wisten van de digitale distributie van muziek en films wél een commercieel succes te maken. De nieuwste ontwikkeling is dat de consument de content niet meer in bezit heeft, maar zich abonneert op een dienst die muziek of films levert. Die kan op elk apparaat en op elk gewenst tijdstip worden afgespeeld, als water uit een kraan. 'Dergelijke innovaties veranderen de verhoudingen in bestaande markten ingrijpend', zegt professor Theo Huibers van media-adviesbureau Thaisis. 'Toch zijn er maar weinig mediabedrijven die zelf hebben geïnoveerd. Het meest wat we zien, zit op het oude model en slinkt.'

ERVARINGSECONOMIE

Voor de consument is de digitalisering op het eerste gezicht goed nieuws. In enkele jaren tijd is content overal en altijd beschikbaar geworden, de prijzen zijn sterk gedaald. De schaarste is veranderd in een enorm

overschot. Elke minuut zetten amateurs 60 uur aan beeldmateriaal op internet. Lang niet alles is het kijken waard, maar bijvoorbeeld ook alle klassiekers van de wereldliteratuur zijn binnen enkele minuten van internet te downloaden. In dat licht is de herwaardering van het eenmalige en het unieke goed te begrijpen. Het is wat economen de ervaringseconomie noemen. Daarin staat niet het product centraal, maar de emotie die ermee wordt opgeroepen. In feite gaat het hier om een vorm van premium content en daarvoor blijft de consument nog wel bereid om te betalen. En flink ook: de prijs van een kaartje voor een groot concert is in enkele jaren tijd met tientallen procenten gestegen. Een kaartje voor artiesten als Lady Gaga of Madonna – altijd uitverkocht – kost al gauw 100 euro. Even opmerkelijk: de première van de nieuwste James Bond-film *Skyfall* is in Europa de succesvolste ooit. Hoe ouderwets en niet-digitaal het bezoeken van een bioscoop of concert ook is, tegen de overweldigende ervaring van actie op het witte doek of een podium kan een computerscherm kennelijk niet op. Op het terrein waar emotie het succes bepaalt, is de contentindustrie nog steeds onverslaanbaar. Nu nog de vertaalslag van die kracht naar de digitale wereld.

HOE GROOT IS DE CONTENTINDUSTRIE?

In de Europese media- en contentindustrie (MCI) werken een kleine 11 miljoen mensen. Het grootste deel, 92 procent, is actief op het gebied van entertainment. De rest werkt bij uitgeverijen. De arbeidsproductiviteit van de Europese werknemer in deze industrie was in 2010 19.800 euro per werknemer; aanzienlijk lager dan het Europese gemiddelde van 41.100 euro. De enige subsectoren die groei vertonen, zijn de film- en televisiesector en producenten van computerspellen. De schaal van ondernemingen in de MCI is de laatste jaren afgenomen. Gemiddeld telt een mediabedrijf in de EU slechts 10 mensen. Ook dat is een gevolg van digitalisering: meer doen met minder mensen. De uitgaven in Nederland aan media en entertainment worden voor 2012 geraamd op 15,2 miljard euro.



Geven aan goede doelen

Het is belangrijk voldoende tijd te investeren in een goede selectie

(zie artikel op pagina 11)



Disney in de lift

Diversiteit in activiteiten en sterke merknaam als grote kracht

(zie artikel op pagina 9)



U EN UW FAMILIE



GENERATION NEXT ACADEMY

De workshops met Iteke Weeda zijn onderdeel van het programma Generation Next Academy (GNA), dat ABN AMRO MeesPierson organiseert voor volwassen kinderen van klanten. 'Dit is het vijfde jaar dat we mensen uitnodigen voor dit soort bijeenkomsten. In totaal hebben al meer dan duizend mensen deelgenomen aan de GNA', zegt Jeroen Duvergé van ABN AMRO MeesPierson. Het programma varieert van workshops over beleggen en een huis kopen tot avonden over het verzamelen van kunst en schenken aan goede doelen. 'We merken bij onze klanten dat ze veel belang hechten aan het verantwoord doorgeven van het vermogen aan de volgende generatie', zegt Duvergé, die bij veel avonden aanwezig is. 'Daarom zien ze graag dat hun kinderen zich verdiepen in zaken die komen kijken bij het beheren van een vermogen.'

Voor de deelnemers is een van de pluspunten dat men leeftijdgenoten treft die met vergelijkbare vragen worstelen. Duvergé: 'De kinderen hebben het geld niet zelf verdiend en zijn op zoek naar een verantwoorde manier om het vermogen te beheren. Daarbij zoeken ze een evenwicht tussen vermogensbehoud en het inzetten van het kapitaal voor persoonlijke en maatschappelijke doeleinden.'

Meer informatie over de Generation Next Academy is te vinden op abnamromeespierson.nl/gna.

Klaar voor de toekomst

Kinderen van vermogende ouders ervaren het vooruitzicht op een erfenis niet alleen als een zegen. De wetenschap dat ze ooit vermogend zullen zijn, leidt met name tot spanningen met de partner of vrienden.

Tot deze conclusie komt emeritus hoogleraar sociologie Iteke Weeda na twee workshops van de Generation Next Academy, een initiatief van ABN AMRO MeesPierson. De bank merkte dat er veel emotionele kanten zitten aan het opgroeien in een vermogend gezin en heeft naar aanleiding daarvan de workshop *Wat doet vermogen met uzelf en uw relaties?* ontwikkeld. Iteke Weeda begeleidt deze workshop.

veel emoties naar voren, vooral rondom het feit dat ze er thuis zelden over praten. Zo blijkt dat de meeste kinderen niet het fijne weten over het vermogen van hun ouders. Hetzelfde beeld kwam volgens Weeda naar voren bij bijeenkomsten met ouders. 'Zij worstelen met de vraag wanneer en hoe ze hun kinderen moeten voorbereiden. Hierdoor blijft het onderwerp soms onbesproken.' Ook vragen de ouders zich af wat de invloed is van

irritaties. 'Sommige kinderen plagen hun vader en moeder met hun zuinigheid. Ze vinden dat hun ouders best wat meer mogen genieten van het vermogen dat ze met hard werken hebben verdiend', zegt Weeda. 'De generatie die het kapitaal heeft opgebouwd, heeft vaak nog armoede van dichtbij meegemaakt en staat daarom anders tegenover geld dan de huidige generatie, die alleen maar welvaarts-groei heeft gekend.'

VRIJHEID

Het uitzicht op de nalatenschap vervult kinderen met gemengde gevoelens. 'Er zitten zowel plezierige als onplezierige kanten aan. Aan de ene kant lijkt het mooi in één klap veel geld te ontvangen. De vrijheid die dat geeft, noemen velen als voordeel', zegt Weeda. 'De keerzijde is dat je het geld pas ontvangt als beide ouders zijn overleden. Die koppeling met de dood van je ouders is beladen.'

De kinderen blijken hun eigen ambities te koesteren. 'Een grote groep zegt dat de keuze voor een bepaalde studie of beroep niet is beïnvloed door de gedachte dat er ooit veel geld zal binnenkomen. Een erfenis is ook niet iets waar je rekening mee kunt houden', zegt Weeda. 'Een van je ouders kan wel 110 jaar oud worden.'

Een wat kleinere groep deelnemers zegt zich heel vrij te voelen bij het kiezen van een studierichting; ze hoeven zich immers niet al te veel zorgen

te maken of een baan wel voldoende inkomen oplevert. Weeda: 'Een deel van deze groep zegt iets gekozen te hebben waar hun hart naar uit gaat. Een ander deel meldt bij de keuze vooral te hebben gelet op de maatschappelijke relevantie.'

SPANNINGEN

De meeste spanningen over geld ervaren de deelnemers aan de workshop met vrienden en met de partner. 'Meestal vertellen ze hun vrienden niet dat hun ouders vermogend zijn. Ze hebben het gevoel te praten met een klem op mond. Dat voelt vreemd,

omdat je bij vriendschap juist geen geheimen voor elkaar wilt hebben', zegt Weeda.

Bij de eigen partner is het niet mogelijk de ouders verborgen te houden. 'Vroeg of laat zal iemand het aan zijn partner moeten vertellen. Dat is soms lastig, omdat het de relatie beïnvloedt', aldus Weeda. 'In sommige gevallen kan de ongelijkheid zelfs het einde van een relatie betekenen. Als de partner bijvoorbeeld schulden heeft, is het een dilemma hoe te handelen.'

Vrijwel alle deelnemers vonden het een opluchting een keer met mensen van gedachten te wisselen die in hetzelfde schuitje zitten. Weeda: 'Die hoeft je niets uit te leggen. Bij lotgenoten kun je klagen over de nadelen van vermogende ouders. Bij je vrienden zal daar weinig begrip voor zijn. Die zullen zeggen: jij hebt makkelijk praten, jij erft straks een groot kapitaal.'

'Een van de ouders kan wel 110 jaar oud worden'

ONBESPREEKBAAR

Dat meer dan vijftig deelnemers – de meesten tussen de 25 en 35 jaar – zich voor de workshops inschreven, benadrukte dat de bank de juiste snaar had geraakt. Hetzelfde bleek uit de vragenlijst die Weeda voorafgaand aan de workshop door de deelnemers liet invullen. Uit de antwoorden kwamen

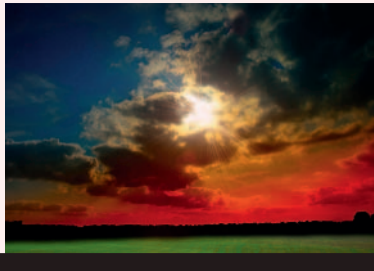
het vooruitzicht op een vermogen op de karaktervorming van de kinderen. Een andere zorg is of de kinderen wel verantwoord met het vermogen zullen omgaan. 'Sommige ouders hebben de indruk dat de kinderen te makkelijk geld uitgeven', aldus Weeda. 'Tot grote aanvaringen leidt het echter zelden, het blijft meestal beperkt tot

'De vragen dwingen je na te denken'

Herman de Lange* nam deel aan de workshop. Hij waardeert de persoonlijke benadering en structuur van het programma.

'De workshop van Iteke Weeda belicht een meer persoonlijk onderwerp dan de overige Generation Next-bijeenkomsten. Die hebben een meer zakelijk karakter en gaan bijvoorbeeld over de werking van de aandelen en opties. Ze zijn ook niet zo interactief als de workshop van Weeda, waar we zelf veel inbreng hadden. De vragen die we van tevoren moesten beantwoorden, waren treffend. Ze zetten je aan het denken over zaken waar je niet dagelijks mee bezig bent. De vragen dwingen je te formuleren hoe je denkt over het uitzicht op een erfenis en de invloeden die dat kan hebben op de relaties met familieleden. Tijdens de gesprekken met andere deelnemers viel het me op dat sommigen erg bezig zijn met de manier waarop hun omgeving naar ze kijkt. Ze vrezen bijvoorbeeld dat anderen ze een opschepper of profiteur vinden. Soms doen ze ook hun best te verhullen dat ze vermogende ouders hebben. Ikzelf sta er vrij nuchter in. Iedereen erft ooit iets en wil daar verantwoord mee omgaan, en daar geen ruzie over maken met broers en zussen.'

*Naam is om privacyredenen gefingeerd.



Wat brengt 2013?

Voorzichtig optimisme overheerst

(Zie artikel op deze pagina)



DOSSIER 2013

Een blik vooruit

Hoe ontwikkelt de eurocrisis zich? Blijven 's werelds opkomende economieën stug door-groeien? En hoe doet de economie van de Verenigde Staten het in Obama's tweede termijn? Hoofd beleggingsstrategie Ben Steinebach en hoofd themaresearch Edith Thouin kijken in *Dossier 2013* vanuit een beleggersperspectief naar het jaar dat voor ons ligt.

'Gematigd positief.' Die term valt meermaals tijdens het interview met Ben Steinebach en Edith Thouin. Onderwerp van gesprek is 2013. Wat gaat het komende jaar beleggers brengen? In 2012 vluchtten veel beleggers naar de veilige havens van Europese en Amerikaanse staatsobligaties. Is dat in 2013 ook de beste strategie, of loont het om de staatsobligaties in te ruilen voor aandelen? Komt er een structurele oplossing voor de malaise in de eurozone? Wat voor veranderingen brengt het nieuwe leiderschap in China?

'Veel onzekere factoren', beaamt Steinebach. 'Maar zo langzamerhand raken we gewend aan die onzekerheid.' 'De globalisering zet zich voort', vult Thouin aan. 'De economie wordt daardoor structureel onrustiger en moeilijker te doorzien. Vroeger keek

te veel van de wijs laten brengen door politieke ontwikkelingen in Europa, maar vooral kijken naar globale, macro-economische trends, is de boodschap van Steinebach en Thouin. Maar toch, om de crisis in de eurozone kan niemand heen. Het is de olifant in de kamer, de grootste zorg van de meeste beleggers. Hoe gaat de eurozone zich het komende jaar ontwikkelen? Steinebach: 'We denken niet dat de schulden crisis op korte termijn zal worden opgelost. Er zal nog heel wat water door de Rijn vloeien voordat Europese politici het erover eens zijn dat de monetaire unie moet worden gestut met een economische, bancaire en fiscale pijler. Voordat iedereen op één lijn zit, zijn we meer dan een jaar verder. Gelukkig hebben politici al wel stappen in de goede richting gezet, bijvoorbeeld

analisten van ABN AMRO MeesPierson was dat aanleiding om naar een overwogen belang in aandelen te gaan. Steinebach: 'Het afgelopen jaar was een goed jaar voor staatsobligaties. Er zijn mensen die menen dat obligaties ook in 2013 nog een goede belegging zijn. Daar zijn wij het niet mee eens. We verwachten dat de Europese schulden crisis minder ernstig wordt, waardoor de rente op obligaties zal stijgen. Vandaar dat we denken dat 2013 een beter jaar wordt voor aandelen dan voor obligaties. Daarbij hebben we tevens een overwogen belang in Europa. Niet alleen vanwege het Europese groeiperspectief, maar ook omdat Europese aandelen op dit moment aantrekkelijker gewaardeerd zijn dan bijvoorbeeld de Amerikaanse. De afgelopen periode zat de schulden crisis het rendement op de internationale aandelenmarkten in de weg. Op het moment dat in die situatie een verbetering optreedt, is het aantrekkelijker om in Europa te beleggen dan elders.'

MULTINATIONALS

Thouin focust liever niet te veel op regionale ontwikkelingen: 'Het is veel interessanter om te kijken naar de positionering van grote multinationals, zoals producenten van luxe en meer algemene consumentengoederen. Die bedrijven profiteren van de groeiende consumentenvraag uit opkomende markten. Het belang daarvan voor deze multinationals neemt verder toe. Zolang de vraag uit opkomende markten blijft stijgen, is er wat mij betreft geen reden om in lokale, kapitaalintensieve industrieën te beleggen. Op regionaal niveau zien we nauwelijks herstel. In Europa kampen

we met lage groeicijfers en verre-gaande bezuinigingen. Zelfs in landen die het eigenlijk heel goed doen, zoals Duitsland, worden geen stimuleringsmaatregelen genomen. Ook de financiële waarden staan onder druk doordat hoge eisen worden gesteld aan de kwaliteit van de balansen. Multinationale bedrijven die een behoorlijke positie hebben opgebouwd in opkomende landen zijn daarom op dit moment veel interessanter.'

Net als Thouin denkt ook Steinebach dat de consumptie in opkomende landen de motor is van de wereldeconomie. 'Sommigen twijfelen aan de groeipotentie van China, maar die terughoudendheid lijkt mij ongegrond. Tot voor kort achtten de Chinese leiders een economische groei van 8 procent noodzakelijk om de trek van het platteland naar de steden om te zetten in werkgelegenheid. Die 8 procent hebben ze nu teruggebracht naar 7,5 procent, vermoedelijk omdat de emigratiestroom is afgenomen. Maar dat is nog steeds een substantiële groei. Er is een koopkrachtige middenklasse opgestaan, die graag wat meer consumeert – en daar ook de middelen voor heeft.'

MEGATREND

De belangrijkste nieuwe markten blij-

ven volgens Thouin en Steinebach China, India en Brazilië. Thouin kenschetst de voortschrijdende industrialisering in deze landen als een "megatrend" die niet te stoppen is: 'Daar baseren wij een groot deel van ons optimisme over aandelenbeleggingen op.'

Steinebach: 'Zo langzamerhand komen er wel landen bij die ook veel perspectief hebben, maar dat zijn kleinere landen. China heeft 1,4 miljard inwoners, India 1,1 miljard en Brazilië heeft een bevolking vergelijkbaar met die van de Verenigde Staten. Tel daarbij op het feit dat die drie "reuzen" verder zijn in hun ontwikkeling dan de meeste andere opkomende landen, waardoor de binnenlandse consumptie groter is. Dat leidt ertoe dat ze gaan importeren – voor een belangrijk deel uit de Verenigde Staten en Europa. Dat heeft te maken met de aard van de goederen, maar ook met de voorkeuren van de bevolking. Zeker in China zijn consumenten statusbewust. Ze willen graag een Duitse auto, zelfs al is die veel duurder dan een Aziatische.

Thouin: 'Hoe hoger het welvaartsniveau, hoe meer men de voorkeur verlegt naar hoogwaardige producten en merken die door westerse bedrijven geleverd worden, of ze nu in het land

'2013 wordt een beter jaar voor aandelen dan voor obligaties'

je bijvoorbeeld naar Duitsland. Ging het daar goed, dan kocht je Duitse aandelen. Die tijd is voorbij. Er zijn geen groei-eilanden meer. Alles hangt nu met elkaar samen.'

EUROCRISIS

De beleggingsexperts kijken met een mondiale blik naar de aandelen- en obligatiemarkten. Juist dit groothoekperspectief maakt dat ze het komende jaar met voorzichtig optimisme tegemoet zien. Beleggers moeten zich niet

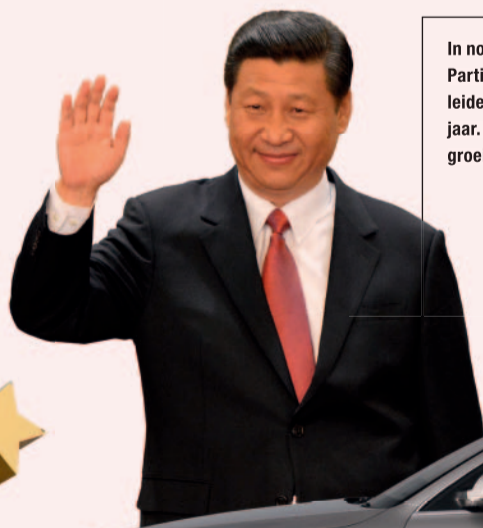
met betrekking tot het Europees steunfonds. Europese Raad-voorzitter Van Rompuy ontwikkelt plannen om de eurozone te vervolmaken. Bovendien heeft de Europese Centrale Bank (ECB) heel duidelijk gesteld er alles aan te zullen doen om te voorkomen dat de euro in elkaar ploft.'

AANDELEN VS. OBLIGATIES

In september kondigde de ECB aan bereid te zijn staatsobligaties van probleemlanden op te kopen. Voor de



De ECB zal zich ook in 2013 inzetten om de eurozone te redden. De verwachting is dat de Europese schulden crisis het komend jaar geleidelijk in ernst afneemt.



In november koos de Communistische Partij in China met Xi Jinping een nieuwe leider van het land voor de komende tien jaar. Hoe gaat hij om met de economische groei van de wereldmacht?

Luxeproducten vinden de aantrekkelijke markten vooral in de opkomende economieën. LVHM, het concern achter Louis Vuitton, kende in 2012 al een winstgroei van 28 procent.

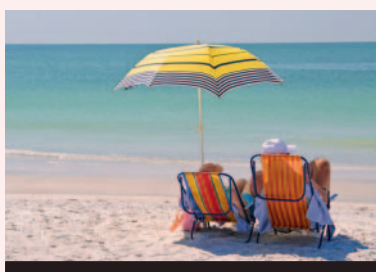
De verkopen van Duitse automerken als Audi, Volkswagen, BMW en Mercedes stijgen in China en India met tientallen procenten per jaar.





Beleggers ABC

Ruim 300 beleggerstermen helder uitgelegd.
Kijk op abnamro.nl/beleggersabc



Afkoop pensioen

De dreiging van afkoop kan op verschillende manieren worden voorkomen

(zie artikel op pagina 2)



zelf gemaakt worden of niet. Er zijn maar weinig Chinese of Braziliaanse bedrijven die met eigen merken de markt veroveren. Beleggen in lokale bedrijven heeft dan ook nauwelijks zin. Kenmerkend voor opkomende economieën is de dominantie van grondstofproducenten, grote staatsbanken en telecombedrijven. Maar dat is niet de dynamiek die je als belegger wilt hebben; het zijn de westerse multinationals die profiteren van de stijgende consumentenuitgaven. De "R" in BRIC, Rusland, is opvallend afwezig in het betoog van Thouin en Steinebach. 'Wij zijn terughoudend ten aanzien van Rusland', verklaart Steinebach. 'Ten eerste wordt de Russische economie sterk gedomineerd door gas en olie. Daarmee is de economie gevoelig en kwetsbaar. In de tweede plaats is het politieke risico in Rusland groter dan bij de andere BRIC-landen. Stabiliteit is niet gegarandeerd en eigendomsverhoudingen zijn er moeizamer geregeld dan in China en Brazilië.'

SCHALIEGAS

In Amerika worstelt de herkozen president Obama met een aantal hoofdpijndossiers, waaronder de schrikbarende hoge werkloosheid en de effecten van een pakket aangekondigde belastingverhogingen (de "fiscal cliff"). Toch zijn Thouin en Steinebach "vrij optimistisch" over de economische vooruitzichten van de Verenigde Staten. Dat heeft vooral te maken met de vondst van zogeheten schaliegas, dat zich in de poriën van

gesteente bevindt en dat dankzij nieuwe technieken nu op een rendabele manier kan worden gewonnen. Volgens Thouin kan dit in de VS zorgen voor een enorme groei-impuls: 'Vrachtwagens kunnen weer op lpg gaan rijden, dat is een groot kostenvoordeel. Ook de energie-intensieve industrie in de Verenigde Staten zal profiteren. Dat is bijvoorbeeld goed nieuws voor de papierindustrie. De chemische sector profiteert zelfs dubbel; plastic wordt in de VS namelijk

zoveel goedkoop gas op de markt komt. Bedrijven die de pijpleidingen aanleggen of schepen exploiteren of bouwen die *liquefied natural gas* kunnen vervoeren (daar zijn er niet zoveel van), profiteren wel.'

FRAGIEL

Thouin en Steinebach staan niet alleen in hun gematigde optimisme over de wereldeconomie. Beleggers zijn momenteel minder onzeker dan in de eerste helft van het jaar en eer-

'Multinationals profiteren van de groeiende consumentenvraag uit opkomende markten'

niet gemaakt uit bijproducten van olie, zoals in Europa, maar uit ethaan, een bijproduct van gas. Dat betekent dat in de chemie niet alleen de energiekosten omlaag gaan, maar ook de productiekosten.' De grote energiebedrijven die het schaliegas winnen, zullen paradoxaal genoeg maar weinig profiteren van de nieuwe energiebron, denkt Thouin. 'Zij hebben veel geïnvesteerd in de technologie waarmee het gas gewonnen kan worden, maar worden geconfronteerd met een prijsval van het eindproduct, juist doordat er nu

der geneigd om risico's te nemen. Maar het herwonnen vertrouwen is fragiel. Nieuwe tegenslagen in de eurozone kunnen het vertrouwen knakken, waarna veel beleggers weer hun toevlucht zullen nemen tot veilig geachte staatsobligaties. Houd het hoofd koel, is het advies van Thouin: 'De megatrends zijn niet te stoppen.'

Meer informatie

Op abnamromeespierson.nl/beleggen is de meest recente beleggingsvisie te vinden. Bovendien worden er dagelijks de laatste beurstrends gegeven.



Ben Steinebach is hoofd beleggingsstrategie van ABN AMRO MeesPierson.
ben.steinebach@nl.abnamro.com



Edith Thouin is hoofd themaresearch van ABN AMRO MeesPierson.
edith.thouin@nl.abnamro.com

Trend: Amerikaans vastgoed

Eigenaren die overhaast hun huis verlaten, de sleutel nog in het slot. Hele wijken in Detroit die de aanblik bieden van een spookstad. Beelden van de malaise op de Amerikaanse huizenmarkt – in 2008 het eerste niet te missen signaal dat er een diepe crisis aan zat te komen – gingen de afgelopen jaren de wereld over. Toch adviseert Steinebach positief over beleggen in Amerikaans vastgoed: 'Wij zijn in het algemeen positief over vastgoed. We verwachten dat de rente nog heel lang heel laag zal blijven. Dat betekent dat er gunstige financieringscondities zijn. Amerikaans vastgoed is bij ons favoriet vanwege het herstel dat zich aftekent in de vastgoedsector aldaar.'

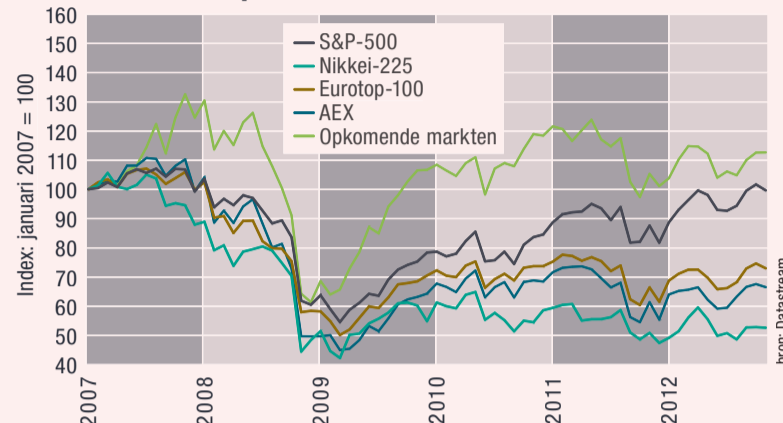
Steinebach is niet de enige die tot dat inzicht komt. Volgens de Amerikaanse makelaarsassociatie, de National Association of Realtors, kochten beleggers in 2011 samen 1,23 miljoen huizen in de VS; een stijging van 65 procent ten opzichte van het voorgaande jaar.

Steeds meer producenten van traditionele "chemische" medicijnen, investeren in biotech-kennis. Vooral door middel van overnames.



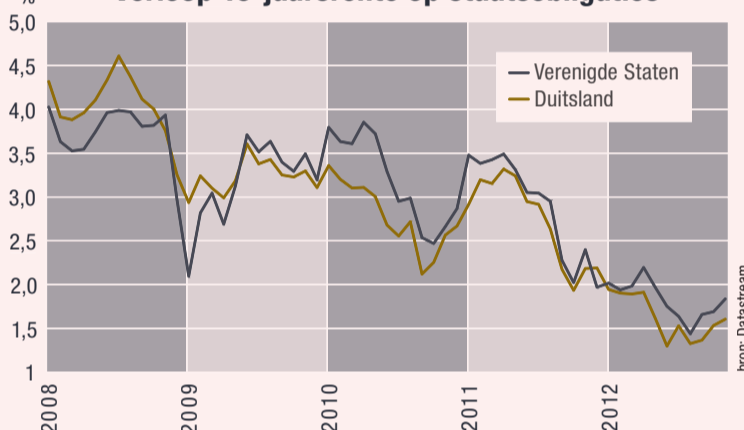
De Braziliaanse minister van Financiën Guido Mantega, verwacht dat de economie van zijn land in 2013 met 4 procent groeit. Na het topjaar 2010 (+7,5%) rekenen analisten voor 2012 op een plus van "slechts" 1,7 procent.

Verloop aandelenmarkten 2007 - 2012



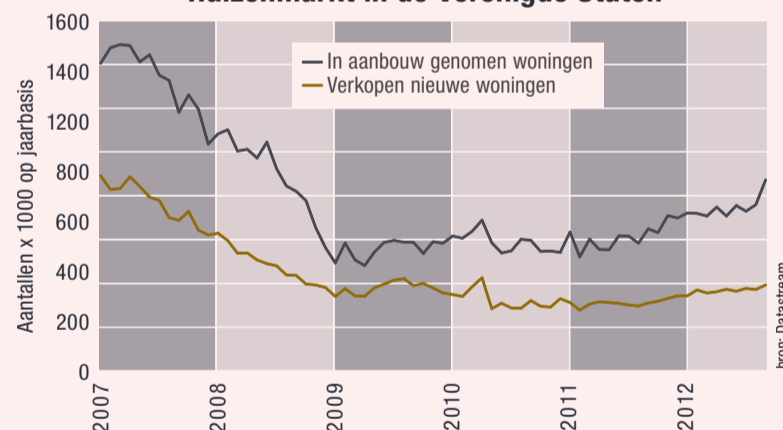
Aandelenmarkten hebben in 2012 per saldo een prima rendement weten te behalen. Onder de aanname dat de Europese schulden crisis geleidelijk in ernst afneemt, mag ook voor 2013 op een redelijk jaar voor aandelen worden gerekend.

Verloop 10-jaarsrente op staatsobligaties



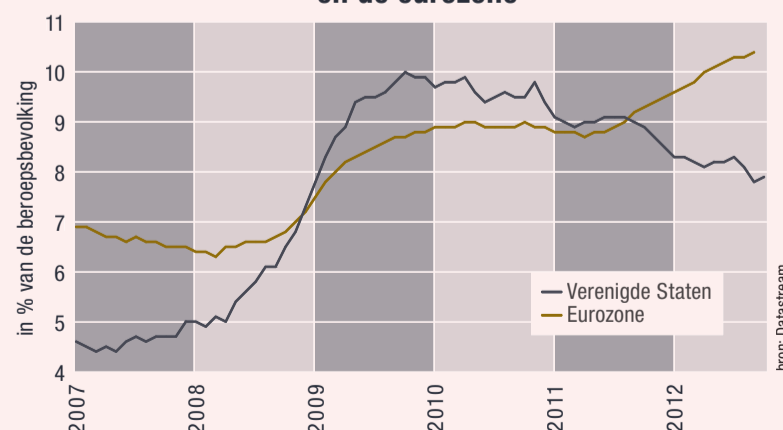
Door spanningen met betrekking tot de Europese schulden crisis is de Amerikaanse en Duitse rente aanzienlijk gedaald (veilige havens). Wanneer de ernst van de crisis afneemt mag daarom enige stijging van de rente worden verwacht, waardoor 2013 een minder goed jaar wordt voor obligaties dan 2012.

Huizenmarkt in de Verenigde Staten



Volgend op de zogeheten "sub-prime crisis" zijn de woningbouw en de woningverkoop fors gedaald. Na een stabilisatie op een laag niveau in de periode 2009-2011 is in 2012 geleidelijk aan een herstel zichtbaar, vooral in de woningbouw.

Werkloosheid in de Verenigde Staten en de eurozone



De werkloosheid is in de Verenigde Staten aanvankelijk veel sterker gestegen dan in de eurozone, wat duidt op een meer dynamische arbeidsmarkt. Sinds 2010 vindt evenwel een geleidelijke daling in de VS plaats terwijl de werkloosheid in het – in recessie verkerende – Europa nog steeds doorstijgt.



Innovatie als sleutelwoord

Traditionele uitgevers overleven alleen als ze de stap naar digitaal maken



(zie artikel op de voorpagina)

FUNDS RECOMMENDED LIST *in euro per eind oktober 2012*

Beleggingsstijl categorie/indexnaam	Fondsnaam	Valuta	Koers	% laatste drie maanden rendement in euro	% laatste twaalf maanden rendement in euro	% afgelopen drie jaar cumulatief rendement rendement in euro	% sinds 1 januari 2012 rendement in euro	% risico drie jaar*	% total expense ratio
AANDELEN									
Wereldwijd									
	<i>MSCI All Country World</i>			-0,6	17,4	43,5	12,6	11,0	
All Cap	FRANKLIN GLOBAL GROWTH FD	EUR	11,27	-0,7	17,6		16,4		1,9
All Cap / Waarde	BNP PARIBAS GLOBAL HIGH INCOME EQUITY FD UNHEDGED	EUR	53,00	-1,0	15,8		10,6		
All Cap / Waarde / Hedged	BNP PARIBAS GLOBAL HIGH INCOME EQUITY FD HEDGED	EUR	51,85	7,4	13,9	27,8	15,8	12,8	1,6
Large Cap	JP MORGAN GLOBAL FOCUS FD	EUR	21,04	-1,9	13,8	31,0	11,8	14,1	1,9
Large Cap / Kwaliteit	ABERDEEN WORLD EQUITY FD	EUR	12,19	-2,8	15,4		10,5		
Large & Mid Cap / Groei	M&G GLOBAL BASICS	EUR	24,39	3,1	4,0	36,4	6,1	14,5	1,9
Groei tegen redelijke prijs	FIDELITY GLOBAL FOCUS FD	EUR	32,45	-0,9	16,9	49,9	14,7	12,4	2,0
Hoog dividend	DWS TOP DIVIDENDE	EUR	88,15	-2,2	14,4	42,3	8,6	8,8	1,5
Hoog dividend	KEMPEN GLOBAL HIGH DIVIDEND FD	EUR	23,63	-1,4	18,1	52,1	11,9	9,6	1,5
Hoog dividend	M&G GLOBAL DIVIDEND FD	EUR	15,21	-2,7	15,8	50,5	12,9	11,4	2,0
Contrair / Waarde	SKAGEN GLOBAL FD	NOK	819,27	1,7	14,8	47,6	13,1		1,3
Duurzaam / All Cap / Groei	F&C PORTFOLIO STEWARDSHIP INTERNATIONAL	EUR	9,72	-1,4	15,6	33,8	11,8	10,3	1,9
Duurzaam / Large Cap	ING SUSTAINABLE GROWTH FD	EUR	181,53	-1,3	14,3	35,5	9,6	10,2	1,9
Medium risico	NEUFILIZE OPTIMUM	EUR	729,54	2,9	0,8	9,1	3,4	6,0	
Mixfund: ca 60% aandelen, 40% vastrentend	BLACKROCK GLOBAL ALLOCATION FD	EUR	29,57	2,2	2,0	11,2	6,0	11,4	1,8
Noord-Amerika									
	<i>MSCI North America</i>			-1,8	22,5	63,4	13,7	11,5	
All Cap	ROBECO US PREMIUM EQUITIES FD	EUR	167,46	-1,5	18,3	44,8	11,4	13,2	1,7
All Cap / Groei	ALGER AMERICAN ASSET GROWTH	USD	31,59	-2,7	21,2	59,4	14,8	18,0	2,2
Large Cap	JP MORGAN US VALUE	USD	16,38	-2,0	23,7	59,7	13,9	14,2	1,9
Large Cap / Euro-hedged	BNP PARIBAS OPPORTUNITIES USA	EUR	46,82	10,9	-11,4	0,1	-2,4	17,9	1,8
Large Cap / Waarde	AMUNDI US RELATIVE VALUE FD	USD	105,65	-0,8	22,2	49,8	13,8	19,8	1,9
Large & Mid Cap	JP MORGAN HIGHBRIDGE STEEP US	EUR	9,62	-1,4	20,7	67,0	12,5	13,0	1,9
Large Cap / Groei / Kwaliteit	UBS USA GROWTH	USD	16,74	-3,0	16,6	60,1	12,1	18,2	2,1
Duurzaam / Large Cap	DEXIA SUSTAINABLE NORTH AMERICA FD	USD	26,88	-2,8	18,9	55,1	9,4	15,5	1,8
Europa									
	<i>MSCI Europe</i>			3,5	15,0	26,2	13,6	13,6	
All Cap	OYSTER EUROPEAN OPPORTUNITIES FD	EUR	0,00	4,2	18,9	30,3	19,0	14,3	1,9
All Cap / Waarde	JP MORGAN EUROPE STRATEGIC VALUE FD	EUR	10,69	5,7	12,5	9,2	14,1	17,2	1,9
All Cap / Groei	BLACKROCK EUROPEAN GROWTH FD	EUR	23,25	3,2	22,0	49,4	19,8	13,6	1,8
All Cap / Groei tegen redelijke prijs	HENDERSON PAN EUROPEAN EQUITIES	EUR	16,58	2,5	14,7	28,8	15,4	13,7	1,9
Large & Mid Cap	BLACKROCK EUROPEAN FD	EUR	78,59	5,7	18,1	25,8	16,9	14,5	1,8
Large & Mid Cap / Waarde	FRANKLIN MUTUAL EUROPEAN FD	EUR	16,00	4,2	13,9	22,1	12,9	12,8	1,8
Small & Mid Cap / Kwaliteit / Groei	THREADNEEDLE PAN EUROPEAN SMALLER COMPANIES	EUR	1,47	4,5	24,0	70,9	25,9	13,5	1,7
Small Cap / Groei	FIDELITY EUROPEAN SMALLER COMPANIES FD	EUR	26,36	4,7	16,2	39,0	21,1	15,8	1,9
Defensief / Groei tegen redelijke prijs	COMGEST GROWTH EUROPE	EUR	0,00	3,4	23,6	55,5	23,7	9,4	1,6
Hoog Dividend	JP MORGAN EUROPE STRATEGIC DIVIDEND	EUR	111,94	4,2			14,1		1,9
Fusies, overnames en herstructureringen	EDM ROTHSCHILD EUROPE SYNERGIE	EUR	127,10	2,2	16,5		14,8		1,9
Flexibel / Opportunistisch	FIDELITY ACTIVE STRATEGY EUROPE FD	EUR	240,57	1,0	18,0	35,1	14,0	13,2	1,9
All Cap / Kwantitatief / Lage volatiliteit	INVESCO PAN EUROPEAN STRUCTURED EQUITIES	EUR	10,62	1,2	19,3		16,1		
Duurzaam / Large Cap / Groei	SAM SUSTAINABLE EUROPEAN EQUITIES	EUR	32,90	3,7	8,3	19,2	10,3	14,9	1,5
Duurzaam	DEXIA SUSTAINABLE EUROPE FD	EUR	15,86	4,5	13,5	20,8	13,8	13,6	1,8
Individuele landen Europa									
Nederland / Small Cap	DELTA LLOYD DEELNEMINGEN FONDS	EUR	34,11	5,5	-7,1	-2,5	4,1	17,5	1,4
Nederland	ROBECO HOLLANDS BEZIT	EUR	18,97	0,7	3,9	9,0	4,0	17,1	1,2
Groot-Brittannië / Kern	THREADNEEDLE UK FD	GBP	90,65	3,1	21,0	54,0	18,7	15,4	1,7
Duitsland	DWS AKTIEN STRATEGIE DEUTSCHLAND	EUR	180,27	6,7	19,1	47,6	27,3	23,7	1,5
Frankrijk	LYXOR ETF CAC 40	EUR	40,48	4,6	10,6	7,4	13,2	17,9	0,3
Japan									
	<i>MSCI Japan</i>			-5,4	4,2	13,0	0,4	14,4	
Large Cap / Waarde	FIDELITY JAPAN ADVANTAGE FD	EUR	14,70	-7,2	6,5	24,3	0,9	15,2	2,0
Large Cap / Contrair	GLG JAPAN CORE ALPHA FD	EUR	75,00	2,9	-12,3		-3,9		1,9
Opkomende landen									
	<i>MSCI Emerging Markets</i>			-0,3	10,7	34,2	11,6	15,4	
Large & Mid Cap	COMGEST GROWTH EMERGING MARKETS	EUR	22,94	-0,1	10,0	28,7	10,4	13,2	1,6
Kwaliteit	ABERDEEN GLOBAL EMERGING MARKETS EQUITY FD	USD	65,60	-0,5	18,2	56,1	17,9	20,0	2,0
Agressief	ROBECO EMERGING STARS EQUITY FD	EUR	147,15	-1,7	6,6	22,1	8,6	15,5	1,8
Contrair / Waarde	SKAGEN KON TIKI	NOK	513,38	-0,9	9,4	39,8	9,3	15,0	2,1
Defensief / Kwantitatief	ROBECO EMERGING CONSERVATIVE HIGH DIVIDEND EQUITIES	EUR	109,85	-1,7	23,3		16,6		1,7
Large & Mid Cap / Kwaliteit	FIDELITY EMERGING MARKETS FUND	USD	20,13	-2,7	12,7	39,0	10,7	21,1	2,0
Duurzaam / Large Cap / Groei	NORDEA EMERGING STARS EQUITY	EUR	72,22	0,7	16,6		16,2		1,9
Asia / Pacific									
Duurzaam	DEXIA SUSTAINABLE PACIFIC FD	JPY	1684,00	-2,2	11,4	17,9	6,8	21,5	1,9
Verre Oosten excl. Japan									
Large & Mid Cap	FIDELITY SOUTH-EAST ASIA FD	EUR	5,03	0,0	13,5	38,3	13,4	16,2	2,0
Kwaliteit	ABERDEEN ASIAN PACIFIC EQUITY FD	USD	69,52	-0,3	18,0	53,7	18,9	19,0	2,0
Hoog Dividend	HENDERSON ASIAN DIVIDEND INCOME FD	USD	11,59	1,3	22,2	37,6	19,8	17,4	2,2
Hoog Dividend	NEWTON ASIAN INCOME FD	GBP	174,36	1,1	25,8	89,1	22,6	12,4	
Waarde	TEMPLETON ASIAN GROWTH FD	EUR	24,12	1,9	10,5	54,9	10,8	16,5	2,2
Individuele landen Azië									
Taiwan	UBS TAIWAN FD	USD	128,51	-1,4	10,7	25,1	11,3	23,0	1,8
Korea	JF KOREA EQUITY FD	EUR	7,53	-3,3	7,1	43,4	8,0	21,1	1,9
Hong Kong	ALLIANZ RCM HONG KONG	USD	206,96	2,6	14,5	22,6	12,9	21,2	2,0
India	FRANKLIN INDIA FD	EUR	31,05	3,8	0,7	28,6	16,8	20,7	1,9
China / Groei tegen redelijke prijs	FIDELITY CHINA FOCUS FD	EUR	8,67	-0,2	7,4	11,1	7,9	14,6	2,0
China	DB X-TRACKERS CSI300 INDEX ETF	USD	7,03		-8,6				0,0
Greater China / Waarde	TEMPLETON CHINA FD	EUR	17,02	3,8	6,7	22,4	5,8	16,2	2,5
Greater China	SCHRODER ISF GREATER CHINA FD	EUR	27,47	4,4	13,0	22,5	13,6	16,1	2,0
Greater China / Defensief / Groei	COMGEST GREATER CHINA FD	EUR	30,53	0,2	11,4	19,1	11,0	16,6	1,8
Latijns-Amerika									
	<i>JP Morgan Latin America</i>			-3,2	4,4	26,0	6,5	23,8	1,9
Large Cap / Groei tegen redelijke prijs	AMUNDI LATIN AMERICA EQUITIES FD	USD	527,94	-1,1	0,7	15,9	2,3	25,9	2,3



Het digitale goud

De vernieuwing komt van buitenstaanders

(zie artikel op voorpagina)



Oog voor detail

leverde Parkheuvel drie Michelinsterren op

(zie artikel op pagina 10)



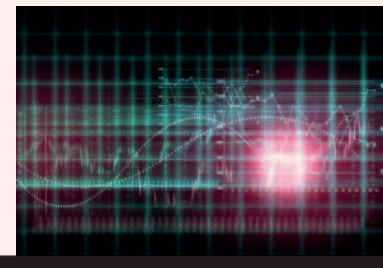
Beleggingsstijl categorie/indexnaam	Fondsnaam	Valuta	Koers	% laatste drie maanden rendement in euro	% laatste twaalf maanden rendement in euro	% afgelopen drie jaar cumulatief rendement rendement in euro	% sinds 1 januari 2012 rendement in euro	% risico drie jaar*	% total expense ratio
AANDELEN									
Latijns-Amerika									
Flexibel	BLACKROCK LATIN AMERICA FD	EUR	59,71	-4,2	-1,2	12,3	0,3	18,3	2,1
Centraal & Oost-Europa									
Large Cap	SCHRODER EMERGING EUROPE FD	EUR	22,50	1,7	16,6	35,3	21,9	21,8	2,0
Rusland / Blue chips	NEPTUNE RUSSIA & GREATER RUSSIA FD	USD	123,00	-2,1	-2,9	15,8	4,1	29,3	2,5
Thema's									
Agri / Mid & Small Cap	DWS INVEST GLOBAL AGRIBUSINESS FD	EUR	125,18	-2,9	13,4	39,8	14,9	14,0	2,0
Alternatieve energie / Groei	SAM SMART ENERGY FD	EUR	15,68	-7,4	8,1	-0,1	1,9	16,7	2,2
Alternatieve energie / Groei	PICTET CLEAN ENERGY FD	EUR	47,06	-3,8	0,6	-10,1	-0,5	13,5	1,9
Ecologie / All Cap	PIONEER GLOBAL ECOLOGY FD	EUR	38,01	0,4	14,4	21,9	13,5	14,1	2,1
Ecologie / Small & Mid Cap	SCHRÖDERS GLOBAL CLIMATE CHANGE FD	EUR	8,80	-2,5	9,0	19,9	6,8	13,2	2,0
Consumptie opkomende landen	UBS ASIAN CONSUMPTION FD	USD	104,92	1,4	16,7	61,5	15,7	18,2	2,1
Pricing power	M&G GLOBAL GROWTH	EUR	15,62	0,3	14,5	30,7	11,9	12,8	1,9
Terugkeer van de consument	PICTET PREMIUM BRANDS	EUR	101,37	3,3	11,3	73,3	16,3	18,2	1,9
Terugkeer van de consument	ROBECO CONSUMER TRENDS EQ FD	EUR	87,86	-0,5	18,9	76,0	20,7	14,7	1,7
Infrastructuur	INVESCO ASIA INFRASTRUCTURE FD	USD	13,12	-2,1	7,6	25,3	6,4	20,6	2,1
Water / All Cap	PICTET WATER FD	EUR	161,77	-4,6	15,7	46,6	11,5	10,5	1,9
Water / Small & Mid Cap	SAM SUSTAINABLE WATER FD	EUR	147,70	-2,5	14,4	22,7	13,1	11,8	2,2
Hoog dividend	BNP PARIBAS ASIA PACIFIC HIGH INCOME EQUITY FD	EUR	42,50	3,5	2,8	7,5	10,5	16,1	1,6
Sectoren									
Energie	BLACKROCK WORLD ENERGY FD	EUR	16,86	-6,4	-3,5	13,5	-5,0	19,0	2,1
Basismaterialen	ING BASIC MATERIALS FD	EUR	47,72	2,3	-2,8	16,6	2,6	21,3	1,5
Basismaterialen	BLACKROCK WORLD MINING FD	EUR	45,55	4,2	-8,4	11,6	-4,4	24,6	2,1
Basismaterialen	BLACKROCK WORLD GOLD FD	EUR	42,90	9,7	-4,8	37,9	0,6	24,5	2,1
Industrie	FIDELITY GLOBAL INDUSTRIALS FD	EUR	34,63	1,2	6,5	30,6	5,5	17,1	2,0
Industrie	ING INDUSTRIALS FUND	EUR	38,97	-3,6	18,3	45,2	16,1	17,0	1,5
Consumentengoederen	FIDELITY GLOBAL CONSUMER INDUSTRIES FD	EUR	27,47	-1,7	21,7	55,6	14,1	10,4	2,0
Consumentengoederen	ING DAILY CONSUMER GOODS	EUR	53,19	-6,0	20,4	55,3	8,9	10,5	1,5
Consumentengoederen	SSGA CONSUMER STAPLES INDEX EQUITY FD	EUR	196,53	-3,4					
Large Cap	JP MORGAN GLOBAL FINANCIALS FD	EUR	46,24	7,4	17,9	8,1	22,3	18,6	1,9
All Cap / Groei	BLACKROCK WORLD HEALTHSCIENCE FD	EUR	14,37	-1,4	23,6	53,9	15,0	10,3	1,8
Gezondheidszorg / Large Cap / Groei	FIDELITY GLOBAL HEALTHCARE FD	EUR	19,38	-0,3	23,4	47,4	14,9	10,5	2,0
Gezondheidszorg / Passief	SSGA HEALTHCARE INDEX EQUITY FD	EUR	120,97	0,1					
Biotech	UBS BIOTECHNOLOGY FD	USD	250,60	-5,4	41,0	92,8	29,9	18,9	2,1
All Cap / Groei	FRANKLIN TECHNOLOGY FD	EUR	5,49	-4,0	6,0	56,0	4,6	15,6	1,8
Large Cap / Groei	FIDELITY GLOBAL TECHNOLOGY FD	EUR	6,90	-3,8	8,8	38,3	9,0	16,1	2,0
Large Cap / Groei	HENDERSON GLOBAL TECHNOLOGY FD	USD	35,97	-4,0	13,9	55,7	11,3	19,3	2,0
Groei / Flexibel	POLAR CAPITAL GLOBAL TECH FD	EUR	11,14	-4,2	5,5	58,9	6,1	17,3	1,8
Mega & Large Cap / Waarde	FIDELITY GLOBAL TELECOM FD	EUR	7,92	-6,9	15,1	44,6	8,9	9,4	2,0
Index-tracker	SSGA UTILITIES INDEX EQUITY FD	USD	182,56	-2,7	9,2	19,1	2,9	12,4	
OBLIGATIES									
Wereldwijd									
Staatsobligaties / Euro-hedged	ROBECO LUX -0- RENTE FD	EUR	127,03	-1,3	3,9	11,7	1,6	4,5	0,8
Investment Grade	PIMCO GLOBAL INVESTMENT GRADE CREDIT FD	EUR	13,19	2,5	12,0	29,5	11,4	4,2	0,8
Investment Grade / Euro-hedged	SCHRODER GLOBAL CORPORATE BOND FD	EUR	105,50	2,3	9,3	21,0	8,9	3,1	1,0
Inflatie	SCHRODER GLOBAL INFLATION FD	EUR	28,77	0,2	7,6	19,4	4,1	3,7	1,0
Inflatie / Inv Grade / Eur-hedged	PIMCO GLOBAL REAL RETURN	EUR	13,36	0,3	10,1	26,5	5,9	4,0	0,8
Staatsobligaties incl. opkomende landen	TEMPLETON GLOBAL BOND FD	EUR	10,68	3,4	8,2		12,4		1,4
Gediversificeerd	PIMCO DIVERSIFIED INCOME	EUR	13,57	3,0	13,5	37,1	13,1	5,1	1,0
Laag risico / Vastrentend	JP MORGAN INCOME OPPORTUNITY FD	EUR	122,34	1,4	5,2	11,4	5,5	2,8	1,2
Laag risico / Vastrentend & valuta	JULIUS BAER ABSOLUTE RETURN FD	EUR	132,32	0,7	4,6	7,6	5,2	2,4	1,8
Medium risico / Vastrentend	PIMCO UNCONSTRAINED BOND FD	EUR	12,03	1,5	7,7		7,2		1,4
Eurozone									
<i>Citygroup Gov EMU 3-5 yr</i>									
Gemengd	BLACKROCK EURO BOND FD	EUR	22,11	3,1	10,7		9,6		1,0
Staatsobligaties	BNP PARIBAS EURO GOVERNMENT BONDS	EUR	203,46	2,5	8,9	9,1	8,2	5,1	0,4
Staatsobligaties met AAA-rating	BNP PARIBAS FLEXI I BOND GOVERNMENT EURO RESTRICTED	EUR	106,75	-0,6			5,4		0,4
Staatsobligaties	JPMORGAN EUR GOVERNMENT BONDS	EUR	12,33	2,5	10,1	13,0	8,4	5,3	0,6
Korte looptijd	BLACKROCK EURO SHORT DURATION BOND FD	EUR	14,98	2,0	5,9	8,5	5,3	1,8	0,8
Inflatie	AMUNDI EURO INFLATION BONDS	EUR	123,34	1,0	8,1	5,6	7,6	6,0	1,2
Gemengd	BNY MELLON EUROLAND BOND FD	EUR	1,18	3,4	11,9	16,1	10,9	4,0	0,7
Duurzaam / Staatsobligaties	PETERCAM GOVERNMENT SUSTAINABLE	EUR	1150,50	0,1	6,9		5,6		0,7
Duurzaam / Gemengd	DEXIA SUSTAINABLE EURO BONDS	EUR	254,67	0,4	6,9	10,4	5,8	3,8	0,9
Covered bonds, actief	DWS COVERED BOND FD	EUR	50,86	2,9	9,8	10,1	9,4	3,1	0,7
Covered bonds, passief	ISHARES MARKIT IBOXX EURO COVERED BOND	EUR	144,08	3,2	8,9	13,6	9,2		0,2
Staatsobligaties met AAA-rating	ISHARES EB.REX GOVERNMENT GERMANY	EUR	143,20	-0,1	3,2	15,8	2,7		
Ondernemingen eurozone									
Defensief	SCHRODER EURO CORPORATE BOND	EUR	15,49	3,2	9,7	14,0	10,9	5,1	1,0
Opportunistisch	BLUEBAY INVESTMENT GRADE BOND FUND	EUR	151,15	3,6	12,4	18,9	13,0	4,6	
Flexibel	M&G EUROPEAN CORPORATE BOND FD	EUR	15,18	3,0	11,0	20,8	11,6	4,2	1,2
Bedrijfsobligaties, excl Financials	ROBECO INV GRADE CORPORATE BOND FD	EUR	109,61	1,7	8,9	18,4	8,4	3,4	0,9
Duurzaam	ROBECO EURO SUSTAINABLE CREDITS	EUR	103,64	2,8	11,0		11,6		0,9
Duurzaam	DEXIA SUSTAINABLE EURO CORPORATE BONDS	EUR	292,58	2,2	9,6	14,1	9,9	4,8	0,8
US dollar									
Staatsobligaties	PARVEST US DOLLAR BOND FD	USD	125,34	-6,5	9,1	22,4	-0,2	4,2	1,2
Gemengd	PIMCO TOTAL RETURN BOND FD	USD	17,09	-3,8	19,4	35,6	8,5		0,9
Gemengd	SCHRODER US DOLLAR BOND FD	USD	12,49	-4,3	14,9	36,2	5,7	2,4	1,0
Bedrijfsobligaties	UBS CORPORATE BONDS USD	USD	16,30	-2,8	19,4	51,2	11,0	5,1	1,2
Azië									
Staatsobligaties	ABERDEEN ASIA LOCAL CURRENCY SHORT DURATION BOND FD	USD	6,95	-2,9	9,4		3,7		1,4
Staats- en bedrijfsobligaties	TEMPLETON ASIAN BOND FUND	USD	14,35	-1,0	12,2	38,6	8,6	9,4	1,4
Gemengd	BNP BOND ASIA EX-JAPAN	EUR	107,80	-2,7					1,6
Geldmarkt Renminbi	ALLIANZ RCM RENMINBI CURRENCY FD	EUR	103,62	2,4	3,3		2,5		

Voor actuele gegevens over deze fondsen kijk op: abnamromeespierson.nl/fondsen

*Schommeling van het rendement, gemeten als standaarddeviatie op jaarbasis.



Kijk voor meer
fundamentele
opinies op
abnamromeespierson.nl



FUNDS RECOMMENDED LIST *in euro per eind oktober 2012*

Beleggingsstijl categorie/indexnaam	Fondsnaam	Valuta	Koers	% laatste drie maanden rendement in euro	% laatste twaalf maanden rendement in euro	% afgelopen drie jaar cumulatief rendement rendement in euro	% sinds 1 januari 2012 rendement in euro	% risico drie jaar*	% total expense ratio
OBLIGATIES									
Opkomende landen									
Kern	PIMCO EMERGING MARKETS BONDS FD	EUR	34,57	3,5	14,9	39,9	15,1	6,8	1,1
Actief incl. bedrijfsobligaties	ING EMERGING MARKETS DEBT FD	EUR	1108,04	4,7	17,0	44,2	17,6	8,2	1,5
Westerse en lokale valuta	UBS EMERGING ECONOMIES BONDS FUND	USD	1864,30	-1,5	20,9	51,4	13,9	9,9	1,9
Medium risico / Obligaties opkomende landen	SCHRODER EMERGING MARKETS DEBT ABSOLUTE RETURN	USD	25,98	-3,6	7,1	12,5	-0,4	3,4	2,0
High Yield									
Wereldwijd / EUR-hedged	SCHRODER GLOBAL HIGH YIELD FD	EUR	32,45	4,0	10,9	29,9	12,5	9,0	1,3
Europa	FIDELITY EUROPEAN HIGH YIELD FD	USD	9,51						1,4
US Dollar	FIDELITY US HIGH YIELD FD	EUR	10,69	2,5	11,2		11,5		1,4
US Dollar / Korte looptijd	AXA US SHORT DURATION HIGH YIELD FD	EUR	96,05	1,1	6,4	20,9	5,5	3,3	
Korte looptijd / EUR hedged	MUZINICH SHORT DURATION HIGH YIELD FD	EUR	111,75	1,2	6,9		5,8		1,5
Converteerbare obligaties									
Wereldwijd / Kern	BNP PARIBAS CONVERTIBLE WORLD FD	EUR	107,45	1,8	3,6	12,2	6,3	7,6	1,5
	JUPITER GLOBAL CONVERTIBLES	EUR	10,25	1,3	4,2		6,1		
Europa / Agressief	BNP PARIBAS CONVERTIBLE BONDS BEST SELECTION EUROPE	EUR	64,15	3,7	8,4	7,7	13,7	11,3	1,5
Europa / Defensief	ABERDEEN CONVERTIBLES FD	EUR	14,10	1,2	9,9		13,2		
Actief / Fundamenteel	BLUEBAY CONVERTIBLE BOND FD	USD	125,19	-1,2	12,3	33,0	9,0	10,3	2,0
ALTERNATIVES									
Onroerend goed									
	<i>GPR 250</i>			-2,7	26,6	76,0	23,1	12,6	
Wereldwijd	SCHRODER GLOBAL PROPERTY SECURITIES FD	EUR	117,13	0,6	10,5	28,0	18,9	18,7	2,0
Wereldwijd	HENDERSON GLOBAL PROPERTY EQUITIES	USD	13,73	-2,1	23,7	57,8	21,4	18,5	1,2
Wereldwijd / Passief	BLK DEVELOPED REAL ESTATE INDEX FD	EUR	9,77						
Europa	PETERCAM SECURITIES REAL ESTATE EUROPE	EUR	207,28	3,4	15,5	25,7	21,8	15,0	1,8
Europa	HENDERSON EUROPEAN PROPERTY EQUITIES	EUR	19,68	0,8	16,9	21,7	24,4	15,5	
Grondstoffen									
	<i>Reuters/Jeffries CRB total return index</i>			-6,3	-0,5	24,7	-3,1	12,4	
Actief, fundamenteel	TIBERIUS COMMODITIES ALPHA	USD	98,64	-3,3					
Passief	BARCLAYS ROLL YIELD COMMODITIES FD	EUR	93,04						
	SCHRODER COMMODITIES FD	EUR	117,57	-2,9	-4,2	4,6	-0,8	15,3	2,0
Euro-hedged	ROBECO COMMODITIES FD	EUR	23,67	0,3	-7,9	5,7	0,6	15,4	1,7
Agri	PARVEST WORLD AGRICULTURE FD	EUR	103,30	-7,4	1,5	21,7	4,8	23,6	2,3
Agri / Euro-hedged	SCHRODER AGRICULTURAL FD	EUR	111,43	-6,5	-3,0	12,8	1,8	19,6	2,3
Goud	SOURCE PHYSICAL GOLD ETF	USD	170,80	1,0	7,5	87,5	9,6	19,5	
Total Return									
Medium risico / Volatiliteit	AMUNDI ABSOLUTE VOLATILITY EURO EQUITIES FD	EUR	152,91	-3,1	1,1	7,4	-0,7	4,9	1,4
Hedge funds									
	<i>HFRX-index</i>			1,5	11,1	34,0	10,1	9,8	
Multi manager, multi strategie	LYXOR DYNAMIC STRATEGY FD	EUR	93,44	0,4	0,6		1,7		
Multi manager, multi strategie	PICTET MOSAIC FD	EUR	69,47	1,5	2,2	3,0	3,2	6,6	1,7
Multi manager, multi strategie	EDM ROTHSCCHILD PRIFUND ALPHA UNCORRELATED	EUR	176,34	1,5	1,7	9,7	4,1		
Long/short Equity	LEVERAGE CAPITAL HOLDINGS	EUR	191,02	3,8	2,3	10,1	5,9	10,1	
Long/short Equity	EUROPEAN CAPITAL HOLDINGS	EUR	219,10	2,7	3,3	15,0	5,3	7,0	
Macro	TRADING CAPITAL HOLDINGS	EUR	160,95	1,5	0,5		3,1		
Long/short Equity	ASIAN CAPITAL HOLDINGS	EUR	74,60	3,0	-2,8	-3,6	2,2	9,6	
CTA	LYXOR CTA LONG-TERM INDEX FUND	EUR	88,19	-8,3	-8,7		-8,5		1,2
Event Driven	LYXOR MERGER ARBITRAGE INDEX FUND	EUR	101,47	-0,9	-0,8		-0,3		1,2

Voor actuele gegevens over deze fondsen kijk op: abnamromeespierson.nl/fondsen

*Schommeling van het rendement, gemeten als standaarddeviatie op jaarbasis.

OPINIEWIJZIGINGEN

Datum	Onderneming	Komt van	Gaat naar	Datum	Onderneming	Komt van	Gaat naar
05-11-12	Agric. Bank of China	Houden	Kopen	29-10-12	Mead Johnson Nutrition	Kopen/Aanbevolen lijst	Kopen
31-10-12	Anheuser-Busch Inbev	Verkopen	Houden	11-10-12	Medtronic	Houden	Verkopen
07-11-12	Apache	Kopen	Houden	19-10-12	Mitsubishi Estate	Houden	Kopen
22-10-12	ASML	Kopen	Houden	05-11-12	Mitsui & Co	Kopen	Houden
24-10-12	Baker Hughes	Houden	Verkopen	19-10-12	Mitsui Fudosan	Houden	Kopen/Aanbevolen lijst
31-10-12	Bank of China	Houden	Kopen	11-11-12	Mondelez	Geen opinie	Kopen
01-11-12	Barrick Gold	Kopen	Houden	07-11-12	Munich RE	Houden	Kopen
05-11-12	Beter Bed	Houden	Verkopen	05-11-12	Noble Corp.	Kopen	Kopen/Aanbevolen lijst
02-11-12	Chevron	Kopen/Aanbevolen lijst	Kopen	19-10-12	Novartis	Houden	Kopen
08-11-12	China Telecom	Kopen	Houden	10-10-12	Oversea-Chinese Banking Corp	Houden	Kopen
08-11-12	China Unicom	Kopen	Houden	24-10-12	Posco	Kopen	Houden
01-11-12	Comcast	Houden	Kopen	08-11-12	Qualcomm	Houden	Kopen
07-11-12	Doosan Heavy Industries	Houden	Geen opinie	06-11-12	Samsung Fire & Marine Ins	Houden	Geen opinie
17-10-12	DSM	Kopen	Houden	07-11-12	Samsung Heavy Industries	Houden	Kopen
23-10-12	Du Pont	Kopen	Houden	16-10-12	SBM Offshore	Houden	Kopen
10-10-12	Fraser and Neave	Houden	Kopen/Aanbevolen lijst	05-10-12	Sembcorp Marine	Houden	Kopen
09-11-12	GS Engineering & Construct	Houden	Geen opinie	11-11-12	Sino Land	Houden	Kopen/Aanbevolen lijst
10-10-12	Henderson Land Development	Kopen	Kopen/Aanbevolen lijst	11-10-12	St Jude Medical	Houden	Verkopen
05-11-12	Hyundai Motor	Kopen/Aanbevolen lijst	Kopen	02-11-12	Toshiba	Verkopen	Houden
19-10-12	Keppel Corp	Kopen	Kopen/Aanbevolen lijst	01-11-12	UBS	Houden	Kopen
25-10-12	LG Electronics	Kopen	Houden	06-11-12	Weight Watchers	Houden	Kopen
03-10-12	Lyondell Basell	Kopen	Kopen/Aanbevolen lijst	12-11-12	Westpac Banking Corp.	Houden	Kopen



Rolling Orange Bikes

Nederlandse fietsen voor Amerikaanse fietspaden

(zie artikel op pagina 12)



Filantropie advies

Specialisten helpen bij het bepalen van de geefmissie

(zie artikel op pagina 11)



COMCAST ADVIES: KOPEN ▲

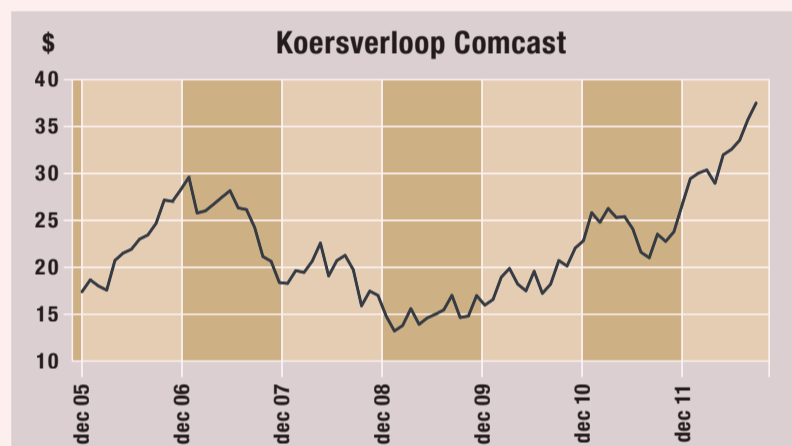
Op zoek naar entertainment

Comcast is de grootste aanbieder van kabelnetwerkansluitingen in de Verenigde Staten, waar het een klantenbasis heeft van meer dan 22 miljoen huishoudens.

Het bedrijf bezit meerdere tv-kanalen, waaronder NBC TV en MSNBC, de Universal Film Studios en een aantal amusementsparken. Zakelijke dienstverlening is een belangrijke aandrijver van de omzetgroei bij de onderneming. Bovendien genereren de reeds geïnstalleerde kabelnetverbindingen en de hierop gebaseerde abonnementen een zeer hoge vrije kasstroom. Deze wordt onder meer gebruikt om eigen aandelen in te kopen. Comcast heeft tot 2017 de optie om het aandeel van General Electric in studio NBC Universal van 51 procent in bloktransacties over te nemen. Dit zou

echter ook al in 2014 kunnen gebeuren, waardoor de kasstromen sneller toenemen. De vraag naar de televisieprogramma's en films van NBC Universal groeit naarmate wereldwijd meer entertainment via kabel en pc, maar ook via iPads wordt bekeken. De advertentie-inkomsten in de Verenigde Staten laten eveneens een stijgende trend zien. Bij een koers-winstverhouding van 16 keer de verwachte winst voor 2013 en de zeer voorspelbare en houdbare hoge groei van de vrije kasstroom is het aandeel ondanks een flinke koersstijging nog steeds aantrekkelijk gewaardeerd. De opinie voor entertainmentconcern Comcast is dan ook verhoogd naar kopen.

Analist: **Beat Lang**



WALT DISNEY ADVIES: KOPEN ▲

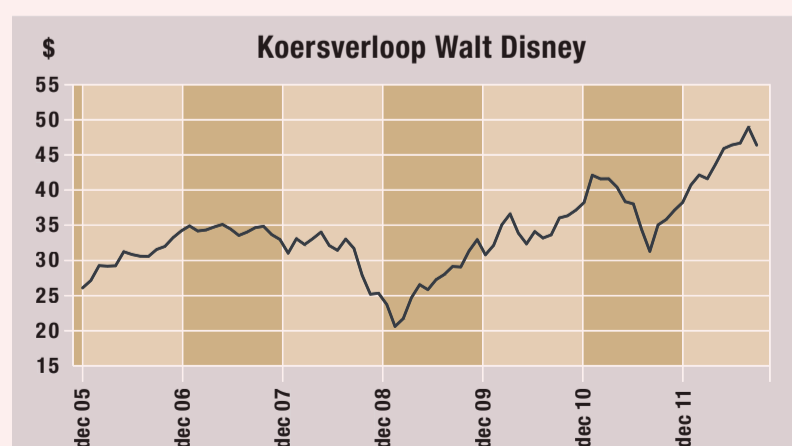
Een sprookje in lastige tijden

The Walt Disney Company produceert films en televisieprogramma's, bezit attractie- en vakantieparken en geeft daarnaast boeken en tijdschriften uit. Disney is tevens eigenaar van radio- en televisiebedrijf ABC.

ABN AMRO MeesPierson is al enige tijd enthousiast over Walt Disney. De brede spreiding van de activiteitenportefeuille en de sterke merknaam worden gezien als de kracht van het bedrijf. Een punt van zorg blijft de interactieve divisie, die 2 procent van de totale omzet vormt, maar er nog niet in is geslaagd om winst te maken. Daar staat tegenover dat de cijfers van de pretparken erg

bemoedigend zijn, dankzij een groter aantal bezoekers die gemiddeld meer uitgeven. Verder zullen de vergoedingen van exploitanten van betaaltelevisie blijven groeien nu overeenkomsten zijn gesloten met Comcast en andere kabelbedrijven. Disney verwacht niet dat betaaltelevisieabonnees zullen opzeggen naarmate meer content online beschikbaar komt. Walt Disney rapporteerde in het derde kwartaal groei in zowel omzet als winst. Hoewel de omzet iets lager uitviel dan verwacht, kwam de winst-sprong van 24 procent ruim boven verwachting uit.

Analist: **Beat Lang**



BLACKROCK US BASIC VALUE FONDS

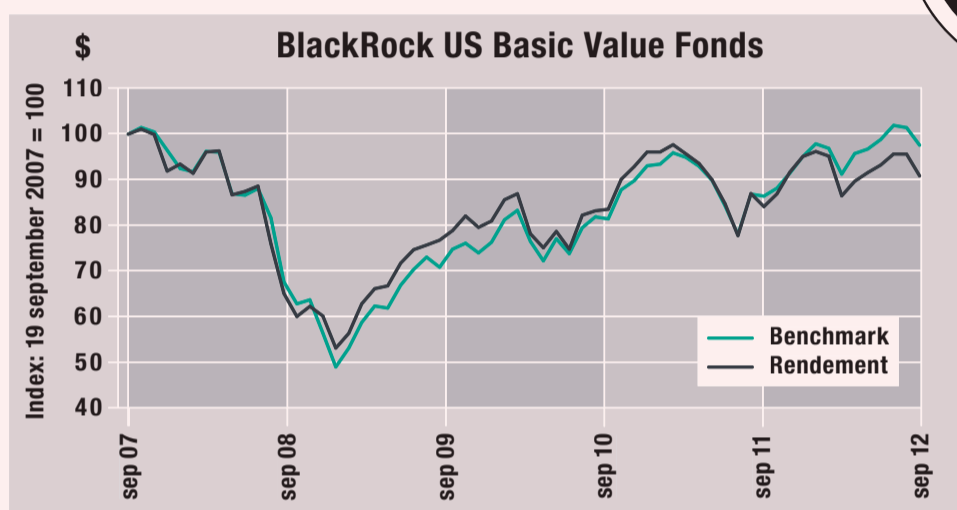
Kruipt te dicht naar de index toe

Het US Basic Value Fonds is een van de fondsen van het Amerikaanse BlackRock.

Dit is de grootste vermogensbeheerder in de wereld. Fondsmanager Kevin Rendino tracht zijn graadmeter – de Russell 1000 Value Index – voor te blijven door tegendraads te beleggen in aandelen met een grote beurswaarde die volgens verschillende maatstaven een lagere waardering hebben dan het indexgemiddelde. De portefeuille wordt opgebouwd uit 60 tot 75 aandelen

uit allerlei sectoren. De weging van bedrijfstakken wordt voornamelijk bepaald aan de hand van macro-economische verwachtingen. BlackRock gebruikt achtereenvolgens kwantitatieve en fundamentele filters bij het selecteren van de meest veelbelovende aandelen. In de zomer heeft ABN AMRO MeesPierson het fonds van de Funds Recommended List verwijderd. Dit werd ingegeven door de tegenvallende prestaties over de afgelopen jaren en door de inschatting dat het potentieel van de portefeuille om de graadmeter te verslaan is afgenomen. In november werd bekendgemaakt dat fondsmanager Rendino is opgestapt bij BlackRock.

Analist: **Eric Gerritse**



ISIN-code:
LU0171293920
Benchmark:
Russell 1000 Value Index
Fondsmanager:
Bartlett Beer

Rendement:
(jaargemiddelde):
1 jaar: **8,9%**
3 jaar: **4,2%**
5 jaar: **-1,9%**

TIBERIUS COMMODITY ALPHA FONDS

Profiteren van kansen in grondstoffen

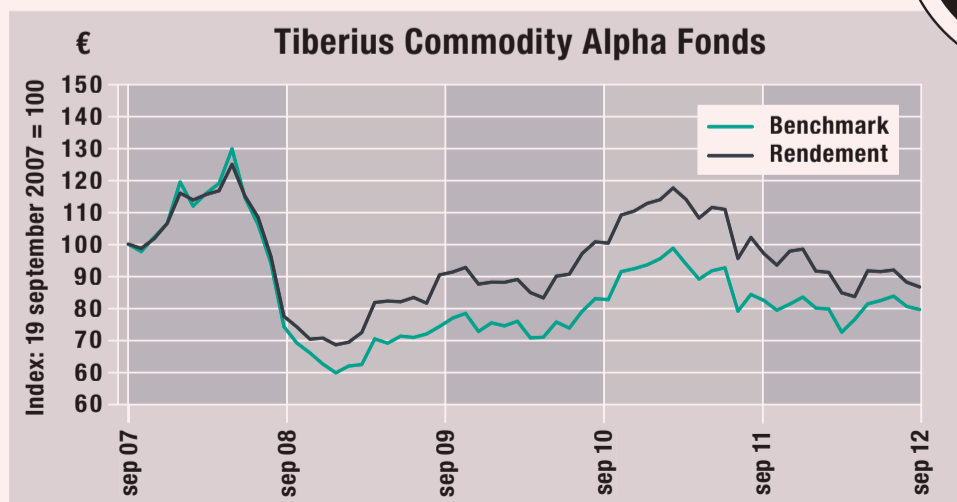
Tiberius is een onafhankelijke Zwitserse vermogensbeheerder die zich volledig heeft toegelegd op het beleggen in grondstoffen.

Grondstoffen vallen binnen de beleggingscategorie alternatieven. Onlangs heeft ABN AMRO MeesPierson het advies voor obligaties verhoogd naar "neutraal". Het vlaggenschip van het fondsenhuis is het Tiberius Commodity Alpha Fonds, dat posities kan innemen in futures op ongeveer 30 grondstoffen die zijn opgenomen in de belangrijkste grondstofindices. Futures zijn termijncontracten waarin is vastgelegd dat twee marktpartijen zich ertoe verplichten om na een bepaalde periode een hoeveelheid grondstoffen of andere producten

tegen een vooraf afgesproken prijs te verhandelen. Fondsmanager Markus Mezger speelt in op kansen die zich voordoen op de markt dankzij verschuivingen in de verhouding tussen vraag en aanbod. De kansen spoor hij op via zowel fundamentele als technische analyse. Over de vijf jaar tot de zomer van 2011 heeft het fonds met deze strategie een rendement behaald van 20,6 procent, terwijl de DJ UBS Commodity Index – die als graadmeter fungeert – juist met 13,5 procent daalde. Vorig jaar verloor het fonds echter 14 procent als gevolg van een achterblijvende koersontwikkeling van aardgas, koffie en agrarische gewassen, tegenover een verlies van 5,5 procent voor de index. Hoe-

wel het Tiberius Commodity Alpha Fonds in de ogen van ABN AMRO MeesPierson een goede manier is om de ontwikkelingen op de grondstofmarkten te bespelen, geven die koersbewegingen aan dat dit marktsegment een bovengemiddeld risico kent.

Analist: **Aglae Martin-Ballastero**



ISIN-code:
LU0629563569
Benchmark:
DJ UBS Commodity Index
Fondsmanager:
Markus Mezger

Rendement:
(jaargemiddelde):
1 jaar: **-12,0%**
3 jaar: **-0,8%**
5 jaar: **-3,1%**



Digitale content als kernactiviteit

In 2015 komt 60 procent van de groei in de entertainment- en mediasector uit de digitale hoek

(zie artikel op voorpagina)



INTERVIEW

Hij is altijd ambitieus en gedreven geweest en wist als klein jongetje al precies wat hij wilde: koken op top-niveau. Die droom heeft Cees Helder (64) weten waar te maken. Ambitie, creativiteit en ondernemerschap zijn daarbij belangrijke succesfactoren geweest. Nu geeft hij les aan jonge, talentvolle koks op de Cees Helder Academie.

‘Het was voornamelijk mijn moeder die mij als kind heeft geïnspireerd om kok te willen worden. Ze bakte zelf brood en maakte zelf ragouts. Ik weet nog goed dat ik dat enorm interessant vond. Toen mijn ouders mij op hun trouwdag meenamen naar restaurant Koekenbier in Alkmaar – destijds een van de beste restaurants van Noord-Holland – mocht ik na afloop een kijkje nemen in de keuken. Dat was het moment dat de vlam bij mij in de pan sloeg. Dat wil ik ook, dacht ik. Ik was een jaar of 12. Tijdens schoolvakanties werkte ik daar als jongste bediende in de keuken om het horecavak te leren. Mijn passie voor koken bleef en ik besloot om voor brood- en banketbakker te gaan leren. Die opleiding zou best eens een goede basis voor de rest van mijn culinaire loopbaan kunnen vormen, zo redeneerde ik.’

GEDREVEN

‘Mijn vader kon de hogere hotelschool niet voor mij bekostigen en op mijn 19de vertrok ik naar Amsterdam, op zoek naar een baan. Ik belandde bij hotel De l'Europe, waar ik aan de slag kon als leerling-kelner. Ik kreeg een wit jasje met gouden tresjes aan en mocht de drankjes rondbrengen. Al snel besloot ik verder te kijken. Het werd Kasteel De Hooge Vuursche, waar ik op mijn 21ste als leerling-kok kon gaan werken. Vier jaar later was ik chef-kok en nog eens negen maanden later kreeg ik mijn eerste Michelinster. Ik was enorm ambitieus en gedreven. Koken was alles voor me. Toen ik werd gevraagd om als manager/chef-kok een nieuw restaurant te leiden, Le Chevalier in Delft, nam ik die uitdaging graag aan. Ik besloot me te laten bijscholen op het gebied van management en financiën en kreeg mijn eerste managementfunctie. Ook daar ontving ik al snel weer een Michelinster.’

EIGEN BAAS

‘Ik ga voor mezelf beginnen’, besloot ik op mijn 35ste. Ik vond een locatie in Rotterdam waar ik zelf mocht bouwen. Het geld dat ik daarvoor nodig had, kreeg ik niet van de bank – we kregen de financiering niet rond – maar van een tweetal vaste gasten. ‘Als jij ooit voor jezelf wilt beginnen, wil ik dat wel financieren’, zo lieten deze twee mij elk afzonderlijk weten. Ook mijn vader wilde wat terugdoen. Hij had zijn boerenbedrijf verkocht en leende mij eveneens wat geld. Met deze lening plus het geld van de twee aandeelhouders heb ik Parkheuvel opgezet. Al dat geld heb ik in een later stadium keurig terugbetaald en de aandeelhouders uitgekocht. Mijn

‘Drie sterren zit in mijn genen’



Voormalig topkok Cees Helder zet zich tegenwoordig in voor het opleiden van jonge kooktalenten op de Cees Helder Academie.

gespaarde vermogen heb ik op een defensieve manier belegd in aandelen en obligaties. Ik verdiep mezelf daar nauwelijks in. Dat laat ik graag aan de bank over.’

DRIE STERREN

‘Ambitieuze als ik was moest en zou ik drie Michelinsterren krijgen. “Drie

sterren” zit nu eenmaal in mijn genen. Mijn vrouw en ik hebben – met heel veel plezier overigens – alle driesterrenrestaurants van West-Europa afgereisd om te kijken wat zij beter deden dan andere restaurants. Niet alleen werd er gewerkt met de mooiste producten en de beste chefs, ook de bediening was perfect. Om

naar een niveau van drie sterren te komen, moest ik vooral oog hebben voor detail, zo concludeerde ik. Samen met mijn vrouw heb ik daar keihard aan gewerkt en in 2002 ontving Parkheuvel de derde ster. Het moment staat me nog glashelder voor de geest. Het was een absoluut hoogtepunt in mijn carrière. Een hoogte-

punt dat ik zonder de hulp van mijn vrouw overigens nooit had kunnen bereiken. Samen vormden we een sterk team. Zij deed de administratie en stuurde het restaurant aan, ik regelde de keuken.’

NIEUWE RICHTING

‘In 2006 besloot ik mijn bedrijf te verkopen. Het was een moeilijke beslissing. Vooral om daarvoor het juiste moment te kiezen. Als je te lang wacht, krijgt de buitenwereld het idee dat je van je zaak “afmoet”, en dat drukt de verkoopprijs. Ben je te vroeg, dan loop je wellicht nog mooie en lucratieve jaren mis. Zakelijk gezien leek 2006 een mooi moment. Ik kon de zaak snel en tegen een goede prijs verkopen en besloot de knoop door te hakken. Een half jaar later werd ik gebeld door de ROC's Zadkine en Mondriaan. Of ik een nieuwe gastronomische opleiding bij hen wilde opzetten. En dan uitsluitend gericht op het ondernemerschap, de zakelijke kant van het vak. Dat werd de Cees Helder Academie.’

‘Als je geen risico's durft te lopen, komt die eigen zaak er niet’

ONDERNEMERSCHAP

‘Op de Cees Helder Academie leer ik jonge, talentvolle mensen wat er allemaal komt kijken bij ondernemerschap in de horeca, zodat ze niet onderuitgaan zodra ze voor zichzelf gaan beginnen. Zakelijke kennis en inzicht kun je leren en is van wezenlijk belang om een eigen zaak te kunnen runnen. Horecaondernemers moeten onder meer bereid zijn gesprekken te voeren met banken en leveranciers. Die relaties moet je goed houden. Jonge mensen die voor zichzelf beginnen en net een huis hebben gekocht, een partner en een kind hebben, zijn vaak erg kwetsbaar als de zaak niet goed loopt. Veel heb je in eigen hand, maar niet alles. Daar moeten ze op voorbereid zijn en dat risico moeten ze durven lopen. Zonder dat, komt die eigen zaak er niet.’

GEMIS

‘Ik mis mijn vak nog dagelijks. En als ik heel eerlijk ben, denk ik dat ik iets te vroeg ben gestopt. Heel lang heb ik overwogen om een nieuwe zaak te beginnen. Maar mijn vrouw is heel duidelijk: “Het is genoeg geweest.” Ik denk dat ze daar gelijk in heeft, maar het bloed kruipt nu eenmaal waar het niet gaan kan. Een deel van mijn kennis en energie kan ik nu kwijt in de opleidingen. Vroeger had ik geen tijd om koks in mijn bedrijf op te leiden, nu heb ik dat wel. Zo kan ik wat terugdoen voor het vak. Wat me opvalt is dat ook de jonge koks van nu ambitieus zijn en naar de top willen. De gedrevenheid is groot. Het is mooi om te zien dat dat niet veranderd is.’



Op de Cees Helder Academie

wordt jonge koks zakelijk inzicht en kennis bijgebracht

(zie artikel op pagina 10)



Tropische vruchten

zorgen voor Nederlands succes in de Big Apple

(zie artikel op pagina 12)



FILANTROPIE

4 tips bij schenken aan goede doelen

Schenken aan een goed doel kan veel voldoening opleveren. Zeker als de keuze afgewogen en doordacht is. De volgende aandachtspunten kunnen daarbij helpen:

1 EEN STRATEGIE ONTWIKKELEN

Nederlanders geven massaal aan goede doelen, bijvoorbeeld naar aanleiding van een aangrijpend verhaal of een indrukwekkende reclamespot. Met een spontane gift is op zich niets mis, maar beter is om proactief te werk te gaan. Een schenking is in feite een investering waarop een maatschappelijk rendement moet worden gehaald. Donateurs doen er daarom verstandig aan om een strategie te ontwikkelen en op voorhand goed na te denken over wat ze eigenlijk willen bereiken. Om verwatering van de bijdrage te voorkomen, is het vervolgens zaak om niet al te veel organisaties te steunen.

2 DE FEITEN IN KAART BRENGEN

Goede doelen zijn er in Nederland genoeg. Een goede selectie maken is dan ook geen makkelijke opgave. Het is belangrijk hier de nodige tijd in te investeren en als het ware het kaf van het koren te scheiden. Van groot belang is dat de organisatie een jaarverslag op de website heeft gepubliceerd. Het jaarverslag biedt inzicht in de kostenstructuur, de financiële positie en de doelstellingen. Door niet goed naar de feiten te kijken, is er kans op negatieve verrassingen.

3 FOCUSSEN OP DE OVERHEAD

Plaats bij het bestuderen van de cijfers overheadkosten wel altijd in het juiste perspectief. Voedselbanken bijvoorbeeld hebben over het algemeen hoge logistieke kosten, maar kunnen heel goed werk doen. Een organisatie die vooral via rechtszaken haar doelstellingen wil bereiken, zal de beste advocaten moeten inhuren. Ook dat gaat gepaard met hoge kosten. Het is dus niet gezegd dat veel overheadkosten per definitie duiden op een goed doel dat z'n zaken slecht op orde heeft.

4 DE NAASTEN BETREKKEN

Betrek de partner en kinderen bij het schenken. Hierdoor leren bijvoorbeeld de kinderen ook meer over de betekenis van geld. Verder kan contact met medefilantropen, op bijvoorbeeld netwerkbijeenkomsten, interessant zijn om ervaringen uit te wisselen. Het wiel hoeft immers niet opnieuw te worden uitgevonden. Om goed inzicht te krijgen in de bedrijfscultuur, werkwijze en resultaten, is het tot slot altijd verstandig om met de ontvangende organisatie in gesprek te treden.



FILANTROPIE ADVIES

Peter Groenen wilde tot een strategische aanpak komen van zijn filantropische activiteiten. Met behulp van Filantropie Advies, een nieuwe dienst van ABN AMRO MeesPierson, bepaalde hij zijn geefmissie, welke goede doelen hierbij passen en een fiscaal aantrekkelijke geefstructuur. Op advies van de bank heeft hij zijn filantropische activiteiten ondergebracht in een stichting (www.jazi.eu).

Waarom advies?

'Ik heb ABN AMRO MeesPierson om advies gevraagd omdat de bank veel ervaring in huis heeft op het gebied van filantropie. Zo legt mijn contactpersoon Diana van Maasdijk in haar boek 'Goed

geven' precies de nadruk op zaken die ik in de afgelopen tien jaar heb gemist bij het geven, namelijk een plan, budget en doel. Door de oprichting van Jazi hoop ik dit in het vervolg beter te doen. Uiteraard zou ik het allemaal ook zelf kunnen uitzoeken, maar in de mensen van Filantropie Advies heb ik een goede "sparring partner" die mij als het ware een spiegel voorhouden.'

Wat heeft de bank voor u gedaan?

'Omdat ik een stichting wilde oprichten met een wat algemener doel, heeft de bank mij geholpen met het formuleren van de doelstelling. Verder hebben ze mij geassisteerd met de aanvraag van de ANBI-status, in contact gebracht met een notaris die de stichting kon

oprichten en mijn plannen van feedback voorzien.'

Hoe heeft u de samenwerking ervaren?

'Volgens mij was ik de eerste klant. De afdeling Filantropie Advies is in feite tijdens de gesprekken opgericht. Hoewel het daarom voor beide partijen even zoeken was naar de beste weg, heb ik de samenwerking als prima ervaren. Ik denk dat Filantropie Advies ook voor andere private banking klanten een goede aanvulling is op de bestaande dienstverlening.'

Meer informatie is te vinden op abnamromeespierson.nl/filantropie

COLOFON & DISCLAIMER

Financial Focus

Een uitgave van ABN AMRO MeesPierson nummer 20, december 2012
Voor vragen of suggesties kunt u contact opnemen met uw private banker of ABN AMRO MeesPierson Redactie Financial Focus (HQ6053) Postbus 283, 1000 EA Amsterdam financial.focus@nl.abnamro.com

Redactie: Frank van Alphen, Britta Boelrijk, Bastiaan Braams, Maurice Eikmans, Rob Hartgers, Jacques Hogerwerf, Jens Holierhoek, José Hoppenbrouwer, Linda Huijsmans, Jos Jägers, Michiel Pikelharing, Irene Schoemaker, Ben Steinebach, Mirjam Streefkerk, Jeroen Vegt, Sandra Zwart, Madieke Zwetsloot

Vormgeving: Sven van Pel

Beeld: ANP, Joyce van Belkom, Hollandse Hoogte, Anne Lugthart, Adrie Mouthaan, Frank Ruiter, Shutterstock, Tyn O. Veen
Prepress: GPB Media, Leiderdorp



MIX
Papier van
verantwoorde herkomst
FSC® C014400

Over ABN AMRO MeesPierson

ABN AMRO MeesPierson is een handelsnaam van ABN AMRO Bank N.V. ABN AMRO Bank N.V. is gevestigd aan de Gustav Mahlerlaan 10 (1082 PP) te Amsterdam (Nederland). Het internetadres van ABN AMRO MeesPierson is www.abnamromeespierson.nl.

ABN AMRO Bank N.V. heeft een bankvergunning van De Nederlandsche Bank N.V. en is opgenomen in het register van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) onder nummer 12000004. ABN AMRO Bank N.V. kan optreden als:

- aanbieder van betaal-, spaar- en krediet-producten;
- bemiddelaar en adviseur van betaal-, spaar-, krediet- en verzekeringsproducten;
- beleggingsonderneming voor alle beleggingsdiensten, beleggingsactiviteiten en nevendiensten.

Informatie over de klachtenregeling van ABN AMRO Bank N.V. en de geschilleninstantie waarbij ABN AMRO Bank N.V. is aangesloten kunt u vinden op www.abnamro.nl/klachtenregeling of opvragen via telefoonnummer 0900-0024 (€ 0,10 per minuut).

Op ABN AMRO Bank N.V. zijn het beleggers-compensatiestelsel en het depositogarantie-stelsel van toepassing. Meer informatie daarover kunt u vinden op: www.abnamro.nl/garantieregeling of opvragen via telefoonnummer 0900-0024.

ABN AMRO Bank N.V. is ingeschreven in het Handelsregister K.v.K. Amsterdam onder nummer 34334259. Het BTW-identificatienummer van ABN AMRO Bank N.V. is NL82064660B01.

Algemene Disclaimer

De in dit document aangeboden informatie is opgesteld door ABN AMRO Bank N.V. en is bedoeld als informatie in algemene zin en is niet toegespitst op uw persoonlijke situatie. De informatie mag daarom nadrukkelijk niet beschouwd worden als een advies of als een voorstel of aanbod tot 1) het aankopen of verhandelen van financiële instrumenten en/of 2) het afnemen van beleggingsdiensten noch als een beleggingsadvies. Beslissingen op basis van de informatie uit dit document zijn voor uw eigen rekening en risico. De informatie en de voorwaarden die van toepassing zijn op door ABN AMRO Bank N.V. aangeboden financiële instrumenten en beleggingsdiensten verleend door ABN AMRO Bank N.V. kunt u vinden in de Voorwaarden Effectendienstverlening ABN AMRO N.V. en het Informatieblad Effectendienstverlening ABN AMRO Bank N.V. die verkrijgbaar zijn via www.abnamro.nl/beleggen.

Hoewel ABN AMRO Bank N.V. tracht juiste, volledige en actuele informatie uit betrouwbaar geachte bronnen aan te bieden, verstrekt ABN AMRO Bank N.V. expliciet noch impliciet enige garantie dat de aangeboden informatie in dit document juist, volledig of actueel is. ABN AMRO Bank N.V. aanvaardt geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. De in dit document opgenomen informatie kan worden

gewijzigd zonder voorafgaand bericht. ABN AMRO Bank N.V. is niet verplicht de hierin opgenomen informatie te actualiseren of te wijzigen. ABN AMRO Bank N.V. en/of haar agenten of onderaannemers aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid ten aanzien van enige schade (met inbegrip van gederfde winst), die op enigerlei wijze voortvloeit uit de informatie die u in dit document wordt aangeboden of het gebruik daarvan.

ABN AMRO Bank N.V., of de rechthebbende, behoudt alle rechten (waaronder auteursrechten, merkrechten, octrooien en andere intellectuele eigendomsrechten) met betrekking tot alle in dit document aangeboden informatie (waaronder alle teksten, grafisch materiaal en logo's). Het is niet toegestaan de informatie uit dit document te kopiëren of op enigerlei wijze openbaar te maken, te verspreiden of te vermenigvuldigen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ABN AMRO Bank N.V. of rechtmatige toestemming van de rechthebbende. U mag de informatie in dit document wel afdrucken voor uw eigen persoonlijk gebruik.

US Person Disclaimer

ABN AMRO Bank N.V. ("ABN AMRO") is geen geregistreerde verzekerings- of bankinstelling zoals bedoeld in de federale wetgeving en de wet- en regelgeving van de afzonderlijke staten van de Verenigde Staten van Amerika. Het is ABN AMRO Bank N.V. daarom niet toegestaan financiële diensten en/of producten, waaronder diensten en/of producten op het gebied van betalingsverkeer (waaronder het accepteren of het aanbieden tot het doen van stortingen), leningen, verzekeringen, hypotheke- of creditcards aan te bieden aan Amerikaanse ingezetenen ("US Persons" in

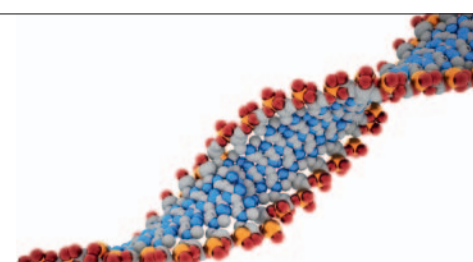
de zin van vorenbedoelde wet- en regelgeving]. ABN AMRO Bank N.V. is niet geregistreerd als broker-dealer en investment adviser zoals bedoeld in respectievelijk de Amerikaanse Securities Exchange Act van 1934 en de Amerikaanse Investment Advisers Act van 1940, zoals van tijd tot tijd gewijzigd, noch in de zin van andere toepasselijke wet- en regelgeving van de afzonderlijke staten van de Verenigde Staten van Amerika. Tenzij zich op grond van de hiervoor genoemde wetten een uitzondering voordoet, is de effectendienstverlening van ABN AMRO Bank N.V. inclusief (maar niet beperkt tot) de hierin omschreven producten en diensten, alsmede de advisering daaromtrent niet bestemd voor Amerikaanse ingezetenen ("US Persons" in de zin van vorenbedoelde wet- en regelgeving). Dit document of kopieën daarvan mogen niet worden verzonden of meegebracht naar de Verenigde Staten van Amerika of worden verstrekt aan Amerikaanse ingezetenen. Onverminderd het voorgaande is het niet de intentie de in dit document beschreven diensten en/of producten te verkopen of te distribueren of aan te bieden aan personen in landen waar dat ABN AMRO Bank N.V. op grond van enig wettelijk voorschrift niet is toegestaan. Een ieder die beschikt over dit document of kopieën daarvan dient zelf na te gaan of er wettelijke beperkingen bestaan tegen de openbaarmaking en verspreiding van dit document en/of het afnemen van de in dit document beschreven diensten en/of producten en zodanige beperkingen in acht te nemen. ABN AMRO Bank N.V. is niet aansprakelijk voor schade als gevolg van diensten en/of producten die in strijd met de hiervoor bedoelde beperkingen zijn afgenomen.



Wereldwijde trend

Farmacie en chemie worden 'biologisch'

(zie artikel op pagina 4)



EVEN VOORSTELLEN

7 Nederlandse ondernemers in (en rond) de Big Apple



1 Naam: Marc van der Aart (47) Bedrijf: Rolling Orange Bikes
Woont in: Brooklyn, New York

De fietswinkel in Brooklyn bestaat sinds 2009 en staat sinds dit jaar onder leiding van IT-man Marc van der Aart. Hij verkoopt merken als Gazelle en Van Moof en heeft vier werknemers in dienst.



2 Naam: Caroline Sodenkamp (47) Bedrijf: Artigo Tours
Woont in: Brooklyn, New York

Met collega Jo-Anneke van der Molen biedt Caroline Sodenkamp beeldende kunsttours in New York aan. Artigo bestaat sinds begin dit jaar en regelt bijzondere rondleidingen, die je bij de concurrentie niet zult vinden.



3 Naam: Jacob Willemsen (44) Bedrijf: Trans Atlantic Business Services (TABS)
Woonplaats: Middletown, New Jersey

Jacob Willemsen zette TABS in 2010 op, om Europese bedrijven bij te staan die in de VS willen beginnen. Voorheen deed hij ervaring op als Nederlands handelsvertegenwoordiger bij de Verenigde Naties. Hij heeft vijf mensen in dienst.



4 Naam: Eelco Keij (35) Bedrijf: KeyLance Consultancy
Woont in: Hamilton Heights, New Jersey

Met één medewerkster levert Eelco Keij onder meer advies op het gebied van fondsenwerving aan Europese non-profitorganisaties. Hij helpt ze contact te zoeken met Amerikaanse mega-stichtingen, zoals de Bill & Melinda Gates Foundation en de Ford Foundation, evenals minder bekende geldbronnen.



5 Naam: Gert van Manen (54) Bedrijf: iTi Tropicals
Woont in: Princeton, New Jersey

Gert van Manen startte zijn im- en exportbedrijf voor fruitdrank en extracten in 1988 met één assistent. Hij voorzag trends – zoals het populair worden van tropische vruchten, yoghurt en kokoswater – en speelde er succesvol op in. Zijn onderneming heeft 25 werknemers.



6 Naam: Erik Pennings (51) Bedrijf: 7 Pennies Consulting
Woont in: Princeton, New Jersey

Erik Pennings besloot in 2009 om voor zichzelf te beginnen in de universiteitsstad Princeton. Met 7 Pennies staat hij internationale klanten in de hightech-branchen bij.



7 Naam: Leendert Jan Enthoven (44) Bedrijf: BriteSwitch
Woont in: Princeton, New Jersey

Sinds 2008 runt Leendert Jan Enthoven zijn bedrijf BriteSwitch, dat twee werknemers heeft. Met BriteSwitch staat hij Amerikaanse ondernemingen bij die in aanmerking willen komen voor overheidsgeld voor energiezuinige activiteiten.

1 Marc van der Aart
‘De drempels voor een ondernemer zijn hier laag. Je kunt al snel wat verdienen, ook door de lage belastingtarieven op loon en inkomsten. De staat zorgt hier niet voor je, dus is men gedwongen om zelf dingen aan te pakken. In die bedrijfscultuur is het makkelijker om een onderneming te starten. De fiets is een perfect exportproduct voor Nederland, waar we trots op mogen zijn. Ik zie hier een gat in de markt, want overal in Amerika worden momenteel fietspaden aangelegd.’

2 Caroline Sodenkamp
‘Vanwege onze gecombineerde achtergrond in de kunstwereld en het bedrijfsleven gaan er voor ons deuren open die anders gesloten blijven. We gaan verder dan de bekende musea. Met ons kom je ook bij kunstenaars op driehoog achter. We regelen ook vervoer, borrels en diners. Eigenlijk doen we alles. Dat we hier in New York slagen, geeft een goed gevoel.’

3 Jacob Willemsen
‘The sky is the limit? Niet echt. Als je een bedrijf wilt beginnen, telt je geschiedenis, niet je toekomstdroom. Banken in de VS zijn voorzichtig. Maar natuurlijk zijn Amerikanen wel makkelijker en optimistischer. Het systeem van *venture capital*, waarbij risicodragend vermogen in jonge ondernemingen wordt geïnvesteerd, werkt goed. Voordeel: de flexibiliteit op de arbeidsmarkt is gunstig. Nadeel: als je mensen elders meer kunnen verdienen, zijn ze ook zo weer weg.’

4 Eelco Keij
‘Doordat we belanghebbende organisaties (van Amerikaanse overheid tot Wereldbank) hebben leren kennen, kunnen we non-profits

helpen. Zo kunnen ze gigantische bronnen in de VS aanspreken. De kunst is om je te verdiepen in de Amerikaanse omgangsvormen. Ga je hier in New York op gesprek, dan is er geen koffie, geen chitchat. Ze zeggen meteen: *how can I help you?* Dan moet je klaar staan met punt A, B, C. Scherp en helder.’

5 Gert van Manen
‘Amerika kan een hard land zijn, met veel bureaucratie en gedoe. Maar toen ik een eigen zaak begon, bleek er veel mogelijk. Het klimaat is hier informeler, makkelijker. Als Nederlander word ik in de internationale handelswereld nog steeds met open armen ontvangen. We hebben een goede handelsreputatie. En ook het voetbal helpt daarbij; Johan Crujff blijft een fantastische ambassadeur voor Nederland.’

6 Erik Pennings
‘In Nederland zoekt men naar zekerheid: een vaste baan, een gedegen pensioenstelsel... Dat belet innovatie. In de VS staat men veel meer open voor risico en ondernemerschap. Amerikanen veranderen makkelijker. Het spreekt mij aan om in het diepe te springen en een nieuwe business te beginnen. Je kunt alleen maar leren van je misstappen.’

7 Leendert Jan Enthoven
‘Een succesvol eigen bedrijf heeft te maken met timing. Ik heb op het juiste moment de juiste stap gezet. De financiële steun voor energiezuinige bedrijven begon onder president Obama in 2009 goed op gang te komen. Ik ben helemaal thuis in de verlichting, en ik heb niet veel concurrenten. Door de enorme grootte van het land kun je met een nicheproduct toch een grote omzet behalen.’