

Verhuizer vertilt zich niet aan crisis

door **ERTAN BASEKIN**

AMSTERDAM - De Nederlandse verhuissector lijkt het hoofd boven water te houden in tijden van zware economische crisis. Ondanks dat de particuliere markt de afgelopen jaren volledig is ingestort vanwege de stagnatie op de huizenmarkt, weten de verhuizers te overleven door nieuwe producten en diensten aan te bieden.

„Wij zagen in 2005 al dat de particuliere markt niet meer rendabel zou zijn, dus hebben we een omslag gemaakt. We zijn ons gaan richten op andere segmenten binnen de markt”, zegt directeur Niels de Wit van De Wit Haarlem Euromovers in Haarlem. Het familiebedrijf, dat werd opgericht in 1933, nam in 2004 nog 600 particuliere verhuizingen voor zijn rekening, vorig jaar waren dat er nog maar 78.

Volgens De Wit was het bittere noodzaak om een andere koers te varen. „We moeten ons nu zo breed mogelijk profileren om te overleven.” Medewerkers worden bijvoorbeeld verhuurd als facilitair medewerker aan grote bedrijven, waar ze onder meer systemen aansluiten, werkplekken bekabelen of nieuwe software installeren. Verder richt het verhuisbedrijf zich op kunsttransport. De omslag heeft goed uitgepakt, zegt De

Wit. Het bedrijf heet momenteel 25 vaste medewerkers en ook de omzet is de afgelopen jaren gestegen.

Volgens directeur Peter Overvliet van brancheorganisatie Erkende Verhuizers kwam de kentering in 2008. „Door de economische crisis ligt de huizenmarkt volledig op zijn gat. We werden hard getroffen op de consumentenmarkt en later ook op de zakelijke markt.”

Het aantal verhuizingen is sindsdien met 25 tot 30% gedaald. „En daarmee staan ook de tarieven onder druk.” Volgens Overvliet heeft de sector te kampen gehad met een flinke omzetsdaling. „Bedrijven die zich bijvoorbeeld richten op de startersmarkt moesten soms wel de helft van hun omzet inleveren.”

Directeur Tom Stuij van Mondial Movers, waarbij een twintigtal erkende verhuizers uit heel Nederland is aangesloten, erkent de problemen op de particuliere markt. „Het aantal verhuizingen is sinds 2009 met 40% omhooggegaan. Bijna de helft van onze omzet kwam uit deze verhuizingen.”

Uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek blijkt dat de verhuissector vooral in 2009 te maken had met een forse omzetta-

ling vanwege een sterke terugval van de woningverkoop. Door de economische crisis werden er minder huizen verkocht. Daardoor verminderde de doorstroom op de huizenmarkt en nam het aantal verhuizingen in de particuliere sector af.

Mondial Movers moest uiteindelijk acht filialen sluiten. Verder werd afscheid genomen van 200 veelal flexibele medewerkers. Het bedrijf richt zich momenteel vooral op de zakelijke markt, zoals het verhuizen van kantoren. Volgens Stuij is deze markt nog redelijk intact gebleven. Hij verwacht dat de consumentenmarkt voorlopig niet aantrekt.

Overvliet is blij dat de markt niet nog verder is weggezaakt. „We zijn door een extreem diep dal gegaan, maar ondanks de crisis zijn er weinig bedrijven failliet gegaan. De meeste verhuizers zijn familiebedrijven en beschikken over een groot eigen vermogen. Dat komt in tijden van crisis goed van pas.”

Volgens de Organisatie van Erkende Verhuizers zijn de verhuizers nieuwe producten en diensten gaan aanbieden. „Dan moet je bijvoorbeeld denken aan het tijdelijk opslaan van spullen, het schoonmaken van hui-



• Directeur Niels de Wit van verhuisbedrijf De Wit Haarlem Euromovers zag in 2005 al dat de particuliere markt niet meer rendabel zou zijn. FOTO: MARTIN MOOLU

Doorstart voor Infiniti

door **THEO KUIJPERS**

AMSTERDAM - Wat Auto Palace de Binckhorst in Den Haag niet lukte met het luxe merk Infiniti in ons land, hoopt Chris Visscher van de Van Kerkhof & Visscher Groep wel te kunnen realiseren. De ondernemer opent nog dit jaar drie nieuwe verkoopvestigingen en reikt erop vanaf 2016 jaarlijks zo'n 2500 Infiniti's op de weg te zetten. Tot nu toe werden er gemiddeld per jaar zo'n 40 tot 50 exemplaren van het Japanse merk, dat eigendom is van Renault/Nissan, verkocht.

De zwaar tegenvallende verkopen waren eerder voor Auto Palace al aanleiding om één van de twee vestigingen te sluiten. Gerekend was destijds op zo'n 250 exemplaren per jaar, maar door het hoge prijsniveau van de auto's en de economische crisis verlieten er nauwelijks Infiniti's de showroom. Vorig jaar werden 42 nieuwe auto's geregistreerd. De Van Kerkhof & Visscher Groep uit Zaltbommel heeft nu het dealerschap overgenomen.

„Het gaat zonder meer om een grote uitdaging en ik denk dat we op een goed moment zijn ingestapt. Infiniti is een prachtig merk en in Amerika al 20 jaar een groot succes. Niet alleen de hoge prijzen van de auto's maar ook de economische crisis hebben ertoe geleid dat dit exclusieve merk in Nederland nauwelijks van de grond kwam. Wij zullen daarom de prijzen niet alleen drastisch gaan verlagen maar ook de bedrijfskosten zo veel mogelijk zien te drukken. Wij beschikken al over een grote verkooporganisatie in verband met onze merken Nissan en Renault en verkopen op jaarbasis rond de 7500 nieuwe auto's. Toch reken ik erop dat het nog wel twee jaar gaat duren voordat we echt succes gaan boeken. In die periode komen er namelijk niet alleen de nodige nieuwe modellen, maar ook hybride en volledig elektrisch aangedreven uitvoeringen. Daarnaast krijgen we ook nog een model dat moet gaan concurreren met de BMW 1 Serie en de Audi A3. We zullen echter nog even geduld moeten opbrengen”, aldus Chris Visscher.

De drie Infiniti-vestigingen, die dezelfde luxe uitstraling krijgen, openen in september dit jaar hun deuren in Amsterdam, Rotterdam en Zaltbommel. De huidige showroom langs de A9 in Amsterdam-Zuidoost wordt binnenkort gesloten en krijgt onderdak in het Nissan-pand in Zuidoost.

Handel met snelheid van het licht

POLITIEK WIL MEER GRIP OP FLITSHANDEL KRIJGEN

door **GIEL TEN BOSCH**

AMSTERDAM - De snelheid waarmee stukken kunnen worden gekocht of verkocht maakt tegenwoordig een groot verschil op de beursvloer. Een milliseconde voorspog is genoeg om geld te verdienen. De zogeheten high frequency trading heeft voor lagere transactiekosten en betere optie- en aandelenprijzen gezorgd. Toch maakt de Amerikaanse beurswaakhond SEC zich grote zorgen. En ook de Nederlandse collega's bij de AFM en politici in Brussel kijken met extra belangstelling naar deze spelers die met computeralgoritmes beurshandel bedrijven. Over een flash crash, hightech frontrunning, robots die persberichten lezen en de angst voor een financiële Frankenstein.

Alex Otto, hoofd beleggingen bij Delta Lloyd (beheerd vermogen van circa €45 miljard) zat op 6 mei 2010 thuis, toen hij rond kwart voor negen 's avonds een telefoontje kreeg. Paniek aan de lijn. „Alex, er gebeurt iets ergs in de VS en we weten niet wat er aan de hand is”, was de boodschap van een van zijn handelaren die naar een Bloomberg-scherm zat te kijken. „De Dow had niet 600 punten verloren, in dertig minuten zonder enige aanwijsbare reden \$1000 miljard in rook opgegaan”, legt Otto uit. „Ik heb de voorzitter van de raad van bestuur van Delta Lloyd (Niek Hoek, red.) gebeld met dezelfde tekst: 'Niek, er gebeurt iets ergs in de VS en we weten niet waarom'. Later herstelede de boel enigszins, maar het raadsel bleef.”

Het kostte de Amerikaanse waakhond SEC een half jaar om uit te zoeken wat er was gebeurd in dat half uurje beurshandel. De conclusie was even simpel als verontrustend. Via een computeralgoritme van een grote belegger was een verkooporder voor futures ter waarde van \$ 4,1 miljard gegeven. Maar de order was te groot en de tijd dat het werd uitgevoerd te klein. De order veroor-

zaakte een kettingreactie waarbij andere computergestuurde programma's op de transacties reageerden, met enorme dalingen van de koersen tot gevolg. Kortom, de beurshandel vandaag de dag lijkt niet meer op die van pak 'em beet vijftien jaar geleden. Toen moest de handelaar over een gezonde dosis testosteron en adrenaline beschikken en daarnaast flinke spierballen en puntige ellebogen hebben om de concurrentie aan de kant te duwen.

Nu moeten beurshandelaren over heel ander kwaliteiten beschikken. Groot zijn en hard kunnen schreeuwen helpt niet meer, goed zijn in it en quantitative analytische vaardigheden zijn nu de selectiecriteria. En de allerdikste glasvezelkabels. Het merendeel van de beurshandel, 70% in de VS en 50% in Europa, vindt inmiddels elektronisch gestuurd plaats. De robots die door middel van algoritmes keuzes maken lezen zelfstandig persberichten, analyseren allerlei marktgegevens razendsnel en beslissen in een fractie van een seconde. De machines staan zo dicht mogelijk bij de beurscomputers die de transacties verwerken, om maar zo min mogelijk tijd te



• Ongeveer 70% van de beurshandel in de VS en 50% van de Europese handel vindt via high frequency trading plaats. FOTO: ANKO STOFFELS

verliezen. Want de elektronische handel vindt met de snelheid van het licht plaats. Een aantal Nederlandse partijen, zoals IMC en Optiver, heeft de transitie met glans doorstaan en zijn nu wereldleiders op het gebied van de high frequency trading (hft). Andere bedrijven, zoals Van der Moolen, waren groot in het oude systeem, maar hebben de omslag niet kunnen maken.

De elektronische markt makers verdienen goed geld, de sector is naar schatting goed voor een nettowinst van een slordige \$ 10 miljard. IMC en Optiver verdienen in 2010 (de cijfers van 2011 moeten nog worden gepubliceerd) respectievelijk ruim €50 miljoen en €75 miljoen.

Met de flash crash van 6 mei 2010 ligt de flitshandel onder een vergrootglas.

De sector zou zijn eigen Frankenstein hebben gecreëerd die de financiële wereld kopje on-

der zou laten gaan.

Onzin, aldus Remco Lenterman. Hij is werkzaam bij IMC en voorzitter van de brancheclub voor Europese elektronische handelaren EPTA. In die laatste rol probeert hij politici in Brussel die bezig zijn met nieuwe wetgeving - MIFID II - te overtuigen van de nut en noodzaak van elektronische markt makers. Hij wijst erop dat een algoritme de flash crash heeft veroorzaakt, zijn sector extra hard aangepakt heeft dan ook geen zin.

Zo zou de Europese Commissie graag zien dat de elektronische markt makers altijd tegenpartij zijn van een order, een garantie op liquiditeitsver-

schaffing zeg maar. Dat gaat Lenterman te ver, de risico's zouden te groot zijn. Ook de idee om een maximaal aantal orders per transactie in te stellen ziet hij niet zitten.

„Natuurlijk is het goed dat er regels komen met betrekking tot het indammen van risico's”, begint hij. „Daar kan niemand tegen zijn. Maar het moet niet doorschieten. High frequency trading heeft voor veel meer liquiditeit gezorgd op de beurzen waar ze actief zijn. En meer liquiditeit betekent

meer handel en lagere spreads.”

Een spread is het verschil tussen de biedprijzen (waartegen een aandeel of optie verkocht kan worden) en de hogere laatprijzen (waartegen de stukken gekocht kunnen worden). Hoe kleiner dat verschil des te eerder een koper de spread in kan lopen en winst kan maken. Universitair hoofddocent Albert Menkveld (VU en Duisenberg School of Finance) geeft Lenterman gelijk als het gaat om de spreads en de kosten. „De spreads zijn zeker kleiner geworden. De transactiekosten zijn ook omlaaggegaan. Toen Chi-X in april 2007 het licht zag en ging concurreren met Euronext, was het high frequency trading dat voor veel transacties zorgde. Dat maakte Chi-X een serieus concurrent, en die competitie heeft voor lagere transactiekosten gezorgd. Ik maak me dan ook geen zorgen over de particuliere belegger in dit dossier.”

Hij waarschuwt ervoor dat toezichtouders te ver gaan in hun regulering. „Laat ze eerst eens goed kijken wat er aan de hand is. Toezichthouders zoals de AFM zouden er goed aan doen dezelfde krachtige computers te kopen die nodig zijn om de grote hoeveelheden informatie te kunnen verwerken. Ik zeg pas op de plaats en analyseer wat er aan de hand is.”

Otto ziet op de twintigste verdieping van de Amsterdamse Mondriaantoren aan de oever van de Amstel regelmatig wat er aan de hand is.

„Mijn handelaren komen nogal eens naar me toe. 'We worden weer eens genaaid door een computer', zeggen ze dan in plat Amsterdams. Willen wij bijvoorbeeld een belang opbouwen van 5% in een fonds tegen maximaal 24,75 per aandeel. Dan beginnen we orders in te leggen, en dat vangt zo'n computer op. Die gaat vervolgens iets kopen voor €24,76. De stukken worden zo voor je neus weggekaapt, het heeft iets weg van een soort hightech manier van frontrunning (handelen met voorkennis). Volkomen legaal overigens hoor. Voor een langertermijnbelegger als Delta Lloyd zijn die paar centen verschil geen ramp, maar het is wel irritant. Het is vooral irritant.”

Een belangrijke volgende stap in de fusie is de instemming op 5 maart van de algemene ledenvergadering Intres, dat onderdeel is van Intersport International. Intres is net als Eureto een serviceorganisatie voor zelfstandige retailers. Ook moeten de ondernemingsraden nog instemmen, evenals de NMA.

Ook zal er gezocht moeten worden naar een nieuwe moederorganisatie voor Sport 2000. Naast de druk van de NMA, willen beide internationale licentiehouders niet twee sportformules onder één dak. „Er lopen al gesprekken met partijen die Sport 2000 willen”, zegt een goed ingevoerde bron. Of en met wie er gesproken wordt, wil Eureto zelf niet kwijt.

„De dominante marktpositie van Intersport heeft de doorslag gegeven”, legt een woordvoerder uit.

„De fusie met de franchise-naam Sport 2000 gebeurt, is volgens haar nog onderdeel van de uitwerking. „De toekomstige licentie-eigenaar zal erbij gebaat zijn om de formule op de Nederlandse markt te houden. We willen zorgen dat de naam behouden blijft.” In Nederland gaat het om zo'n 117 winkels. „We hebben hen geïnformeerd over de fusieplannen en de gevolgen.”

Een belangrijke volgende stap in de fusie is de instemming op 5 maart van de algemene ledenvergadering Intres, dat onderdeel is van Intersport International. Intres is net als Eureto een serviceorganisatie voor zelfstandige retailers. Ook moeten de ondernemingsraden nog instemmen, evenals de NMA.

Sport 2000 in beweging

Van onze verslaggevers
AMSTERDAM - De winkels van Sport 2000 zijn in onzekerheid, omdat hun merknaam dreigt te verdwijnen. Moederbedrijf Eureto heeft voorgedruide plannen voor een fusie met Intres, eigenaar van grote concurrent Intersport. Onder druk van kartelwaakhond NMA moeten de fusiepartners kiezen, waarbij Intersport de meest gunstige kaarten heeft.

„De dominantere marktpositie van Intersport heeft de doorslag gegeven”, legt een woordvoerder uit. „De fusie met de franchise-naam Sport 2000 gebeurt, is volgens haar nog onderdeel van de uitwerking. „De toekomstige licentie-eigenaar zal erbij gebaat zijn om de formule op de Nederlandse markt te houden. We willen zorgen dat de naam behouden blijft.” In Nederland gaat het om zo'n 117 winkels. „We hebben hen geïnformeerd over de fusieplannen en de gevolgen.”

Een belangrijke volgende stap in de fusie is de instemming op 5 maart van de algemene ledenvergadering Intres, dat onderdeel is van Intersport International. Intres is net als Eureto een serviceorganisatie voor zelfstandige retailers. Ook moeten de ondernemingsraden nog instemmen, evenals de NMA.

Ook zal er gezocht moeten worden naar een nieuwe moederorganisatie voor Sport 2000. Naast de druk van de NMA, willen beide internationale licentiehouders niet twee sportformules onder één dak. „Er lopen al gesprekken met partijen die Sport 2000 willen”, zegt een goed ingevoerde bron. Of en met wie er gesproken wordt, wil Eureto zelf niet kwijt.



De wonderde wereld van Zero Hedge

door **SONNY DUIJN**

AMSTERDAM - Het is alsof ze overal camera's en microfoontjes hebben hangen. Nieuws brengen ze bijkans sneller dan het licht, grote internationale media als Financial Times hebben vaak het nakijken. Het gaat om een mysterieuze groep bloggers met als overtuiging: Wall Street is één groot complot. Wat is het geheim van Zero Hedge? „Het zijn geen journalisten, maar handelaren.”

Aan het woord is Felix Salmon vanuit zijn werkplek in New York. Hij schrijft zelf blogs voor Reuters en koestert bewondering voor concept van Zero Hedge. „Hoe deze partij het voor elkaar krijgt om snel over informatie te beschikken en deze wereldkundig te maken, is geweldig.”

Zero Hedge is een Amerikaans blog, opgericht in 2009. De belangrijkste verhalen worden anoniem gepost onder het pseudoniem Tyler Durden - een radicaal personage uit de film Fight Club (zie afbeelding). Zero Hedge verzet zich tegen machtsverschuiving naar het financiële imperium van Wall Street. Of, zoals het fictieve personage Tyler Durden ooit in een Amerikaans interview zei: „The truth about the reality behind the scenes has to be exposed.”

Salmon: „Wanneer je de feiten onderscheidt van de retoriek, dan heeft Zero Hedge een grote toegevoegde waarde voor de financiële wereld. Een aantal analyses verraadt een grote professionaliteit en kennis van de financiële wereld.” Zero Hedge heeft zijn wortels diep in de financiële industrie geplant en heeft toegang tot exclusieve informatie en documenten. Daarnaast weet de blog informatie uit andere bronnen slim te gebruiken.

Achter Tyler Durden's schuilen veel - anonieme - auteurs, denkt Salmon. „Ze hebben het netwerk steeds meer uitgebreid, zijn steeds beter vertegenwoordigd in de financiële wereld. Door het groeiende netwerk konden ze zich ontwikkelen tot medium dat zeer snel nieuws brengt.”

Hoe slaagt Zero Hedge erin



om via Twitter grote financiële media als Financial Times en Wall Street Journal af te troeven? „Je moet Zero Hedge niet zien als een groep financiële journalisten, maar als handelaren”, zegt Salmon. „Ze handelen zelf, beschikken over professionele middelen en zitten dicht op het vuur. Kijk, traditionele media belien vaak handelaren om aan

nieuw te komen. Die handelaar kan het nieuws zelf eerder brengen.”

Handelaren met een journalistiek jasje dus. Via Twitter voor het snellieuws, via de blog voor scherpe zinnige, en bijtijds giftige, analyses. Een koningsformule. Bezoekers smullen van verhalen over - om maar wat te noemen - Griekenland, Apple, goud en olie.

Zero Hedge werd razend populair, nadat Tyler Durden (ook in 2009) publiceerde hoe Goldman Sachs misbruik zou maken van klanten via flash trading. Kort door de bocht kan gesteld worden dat Goldman, volgens Zero Hedge, voor eigen gewin misbruik maakte van orders die klanten opgaven.