

PUUR & Persoonlijk

Zomer 2022



VALUE BELEGGEN
Heeft de wind in de zeilen

STICHTING CURE FOR CANCER
De strijd tegen kanker

ENERGIETRANSITIE
'Glastuinbouw staat voor grote uitdagingen'

FISCAAL
De commanditaire vennootschap

Building trust



Ambassador
Vermogensbeheer

INHOUD

Nummer 9 - Zomer 2022

Leo van der Voort begon in 2000 een kwekerij van orchideeën. Levoplant groeide in twee decennia uit tot een van de grootste bedrijven in zijn soort. Anno 2022 zijn de uitdagingen groot. 'Wij zijn kwetsbaar voor onvoorspelbare factoren: mensen, natuur, energie.'



Cure for Cancer financiert onderzoek naar de meest voorkomende vormen van kanker en dat is keiharde noodzaak. Voorzitter Prof. Dr. Theo de Reijke en Caroline van Wezel vertellen waarom.

Het value beleggen heeft de wind in de zeilen. De periode van 'gratis geld' en lage rente is voorbij, dus er is weer oog voor waardering. Sowieso heeft value zich bewezen als een zeer succesvolle lange termijn beleggingsstrategie.



Bomentuin D'n Hooionk in Brabant is het levenswerk van twee bijzondere mensen. Hun beweegredenen zijn opmerkelijk. 'Wij zijn niet meer rijk in termen van geld, maar wel in bomen,' stelt initiatiefnemer Frens van den Biggelaar tevreden vast.

En verder: 08 Een inkijkje in potentiële value beleggingskansen 11 De vier mandaten van Ambassador Vermogensbeheer 17 Het Laatste nieuws & opvallende quotes 20 Presentaties in Het Theater Blaricum 26 Fiscalist Laurens Lor legt uit wat de commanditaire vennootschap inhoudt.

Copyright 2022

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

Het gezonde verstand keert terug in de markt

De beurzen hebben corona nog nauwelijks achter zich gelaten of we zitten al in een zeer trieste oorlog tussen Oekraïne en Rusland. Dit allemaal in een tijdsbestek van twee jaar.

Naast het menselijk leed dat dagelijks op ons afkomt, zien wij verdere verstoringen in de aanbodzijde van verschillende producten en grondstoffen. Nu kan ik het cliché aanhalen dat er altijd wel onrust in de wereld is, maar nu is het wel flink raak. En daarbij komt een inflatie die in veertig jaar tijd niet zo hoog is geweest. Dit stelt beleggers op de proef en creëert onzekerheid.

Gelukkig is er ook een keerzijde aan de huidige onrust, want het thema 'realisme' is terug. Zowel de politiek als de belegger is ruw wakker geschud uit zijn droom van een sprookjeswereld. Een wereld waar nooit meer oorlog zou zijn. Een wereld zonder olie en gas. Een wereld waar geld gratis is. Een wereld waar veel bedrijven nog nooit winst hebben gemaakt. Een wereld met ruim 17.000 cryptomunten zonder enkele vorm van toezicht.

De wereldwijd oplopende rentes zorgen voor de nodige verschuivingen in de markt. Het is niet alleen de obligatiemarkt die het zwaar te verduren heeft, maar ook aandelen met een hoge waardering (denk aan de technologie aandelen) worden flink afgestraft. Op pagina 12 van dit magazine zoomen wij verder in op de grote draai van groeiaandelen naar value aandelen.

Het Casino Royale gehalte van de afgelopen jaren lijkt nu ten einde te zijn gekomen, iets waar Ambassador Vermogensbeheer niet rouwig om is. Eindelijk komt de oudste beleggingsstijl weer tot leven en zien beleggers weer in waar het bij beleggen om draait: een gezonde cashflow, een aantrekkelijke waardering en zodoende een overzichtelijke terugverdientijd.

Nu de geldkraan bij de centrale banken wordt dichtgedraaid en de rentes de komende tijd verder zullen worden verhoogd, zien wij de komende periode met vertrouwen tegemoet.

Het team van Ambassador wenst u veel leesplezier!



Erik Nugteren
Directeur/partner

'Price is what you pay, value is what you get'
- Warren Buffett -

COLOFON

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

Concept & Realisatie

EfEffect Media B.V.
Erwin Feekes
+31 (0)35 53 30 086
erwin@effectmedia.productions

Medewerkers aan dit magazine

Erwin Blok, Marcel Bogaard, Andy de Bruijne, Mark de Bruijne, Erwin Hoeksema, Laurens Lor, Erik Nugteren, Niels Wouters.

Vormgeving

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

Ambassador Vermogensbeheer

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

Levoplant is een internationaal succesverhaal, maar de uitdagingen zijn groot

Een bloeiend familiebedrijf



Tekst en foto's: Erwin Feekes

Per dag verlaten meer dan twintigduizend orchideeën het bedrijf naar afnemers in heel Europa

In 2000 begon Leo van der Voort samen met zijn vrouw een kwekerij van orchideeën. Levoplant in Honselersdijk groeide in twee decennia uit tot een van de grootste bedrijven in zijn soort. Per dag verlaten meer dan twintigduizend orchideeën het bedrijf naar afnemers in heel Europa. Het is een succesverhaal, maar de uitdagingen zijn groot. 'Wij zijn kwetsbaar voor onvoorspelbare factoren: mensen, natuur, energie.'



Leo van der Voort met in de achtergrond een zee van orchideeën.

Voor echte liefhebbers is de orchidee de koningin onder de bloeiende kamerplanten. Hoewel exclusief en begerenswaardig, bestaan er wereldwijd maar liefst zo'n dertigduizend soorten. Van dit duizelingwekkende aantal worden er bij Levoplant, met vier bedrijven in Honselersdijk, Maasland en De Lier, zeventig soorten opgekweekt. De plannen zijn om dit terug te brengen naar 35 sterke soorten. 'Dat maakt het hele verwerkingsproces overzichtelijker,' zegt Leo van der Voort, de grondlegger en naamgever van het bedrijf. Hij trad in 2012 terug als algemeen directeur en droeg de leiding over aan zijn zoon Leon en beide schoonzons. 'Na 43 jaar vond ik het mooi geweest,' zegt Van der Voort. 'Het werd tijd om het uit handen te geven aan de nieuwe generatie.' Helemaal weg uit het bedrijf is hij echter niet, want als zijn schoonzons advies nodig hebben, dan weten ze hem te vinden. 'Mijn vader begon met een kwekerij in 1929. Hij heeft het zaadje geplant van wat Levoplant nu is. Ik nam het bedrijf met mijn vrouw over in 1969 en in 2000 zijn we begonnen met het klonen van orchideeën, waarna het is gegroeid van 7000 m² naar 140.000 m² glas op vier locaties.'

Momenteel is Levoplant een van de grootste kwekers van

Phalaenopsis (vlinderorchidee) en Europees marktleider in de teelt van Cordyline australis, ofwel koolpalm. Ondertussen is het wel een echt familiebedrijf gebleven.

Leo heeft een technische achtergrond en die kennis heeft in belangrijke mate geholpen om Levoplant te laten groeien naar wat het nu is. 'Innovatie was voor mij altijd een belangrijk onderdeel in de ontwikkeling van het bedrijf. Als je grootschalig wilt meespelen op internationaal niveau, zijn automatisering en digitalisering noodzaak. Alleen met ultieme efficiëntie kun je het jaar rond in grote volumes de hoge kwaliteit leveren die wij nastreven. Wij waren het eerste bedrijf met een volledig geautomatiseerd teeltsysteem voor orchideeën.'

Zeeën orchideeën

In de kassen, die achter het hoofdkantoor liggen, wordt de omvang van het bedrijf ons ineens duidelijk. We kijken letterlijk over zeeën orchideeën. Gemiddeld worden er drie miljoen planten tegelijkertijd opgekweekt en de eindeloze kassen staan tot aan de horizon vol met orchideeën in iedere groeifase. Elke dag verlaten minimaal twintigduizend Phalaenopsis het bedrijf op weg naar klanten in Duitsland, Zweden, Noorwegen en de rest van Europa. Voor elke plant, >



die aan het einde van het proces keurig verpakt richting uitgang wordt begeleid, wordt er aan het begin van het productieproces een stek in een cup geplant. De volledige reis die de planten door de kassen maken, van stekje tot volgroeide orchidee, wordt aan de hand van slimme labels en onzichtbare codes op de potten digitaal aangestuurd en gevolgd. De kratten met planten gaan automatisch naar de volgende kas met de perfecte temperatuur, ze worden automatisch beregend en gaan vanzelf door naar het volgende stadium. De allernieuwste technieken worden ingezet om dit mogelijk te maken. Rond 14.30 uur vermeldt de teller bij de dames die de orchideeën verzendklaar maken, dat er vandaag al ruim 11.382 planten keurig in rolcontainers klaarstaan voor transport. En dat betekent dat er op dat moment ook 11.382 nieuwe orchideeën tot het systeem zijn toegelaten. Een wonderlijk en fascinerend soort perpetuum mobile. Leo van der Voort legt uit dat het kweken van orchideeën een dure bezigheid is. 'Ga maar na,' zegt hij. 'Je koopt tien hectare grond voor vijf miljoen euro en je moet nog eens tien miljoen investeren in plantmateriaal. Vervolgens moet je het een jaar uitzingen voordat je een product hebt. Investeren in gebouwen, productie, personeel en energie moet je al die

tijd voorschieten. Wij zijn in 2000 begonnen op een hoekje van vier hectare en hebben 28 miljoen euro geïnvesteerd.'

Energietransitie

Ze lijken daar in Honselersdijk alles onder controle te hebben, maar Van der Voort heeft wel een paar nuances. 'Wij kunnen alles doen en miljoenen uitgeven om het bedrijf energiezuinig en duurzaam te maken; de energietransitie is hier al in volle gang. Warmtepompen, zonnepanelen, LED-verlichting, warmte- en koudebuffers voor koeling en opwarming, hergebruik van water en kostbare voedingsstoffen, chemische middelen waar mogelijk vervangen door natuurlijke alternatieven en we zitten midden in het proces om plastic verpakkingsmateriaal te vervangen door papier en karton. Al met al een kostbare aangelegenheid, waarbij wij helemaal op onszelf zijn aangewezen. Den Haag legt ons veel regels op en zegt vervolgens: zoek het maar uit. Er heerst daar een pijnlijk gebrek aan begrip en kennis.'

Van der Voort legt uit wat de stijgende gasprijzen voor de sector betekenen: 'Wij zijn kwetsbaar voor onvoorspelbare factoren: mensen, natuur, energie. De stijgende gasprijzen zijn een bron van grote zorg. Wij betalen nu € 1,- per kubieke meter gas waar dat voorheen € 0,20 was. Bij een verbruik van vijf miljoen kuub per jaar is dat een enorme extra kostenpost, die niemand heeft voorzien. Gelukkig hebben wij voor het basisverbruik van gas posities ingenomen tot 2016, waardoor wij de kosten kunnen drukken. Dertig procent van de bedrijven heeft dit niet gedaan en die lopen een serieus risico om te vallen.'

'Het klinkt gek,' zegt Leo, 'maar corona was misschien wel onze redding. In de eerste maanden moesten we anderhalf miljoen planten vernietigen, maar toen kwam de omslag en realiseerden we de hoogste omzet uit ons bestaan. Een verklaring zou kunnen zijn, dat mensen ineens thuis waren en het mooi en gezellig wilden maken. De prijzen zijn gestegen, maar een orchidee is nog steeds niet veel duurder dan een bos bloemen, minstens zo mooi en staat drie tot vier maanden in bloei. En soms zelfs tien jaar! Niet iedereen weet dat, maar orchideeën slijten harder in de zon.' ■

www.levoplant.nl | www.levoshop.nl



Boven: Binnen het bedrijf verloopt de weg van stek naar orchidee volledig automatisch. Daaronder: Levoplant in Honselersdijk: vijf hectare orchideeën er zijn nog drie vestigingen.

Een orchidee is niet veel duurder dan een bos bloemen, minstens zo mooi en staat drie tot vier maanden in bloei

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

VALUE for money

Mark de Bruijne, partner en hoofd beleggingen bij Ambassador Vermogensbeheer geeft de lezers van Puur & Persoonlijk wederom een inkijkje in potentiële value beleggingskansen. Ditmaal zijn dat luchtvaartleasemaatschappij AerCap, mijnbouwonderneming Anglo American en de Belgische vastgoedonderneming Cofinimmo.



AerCap (Value Mandaat)

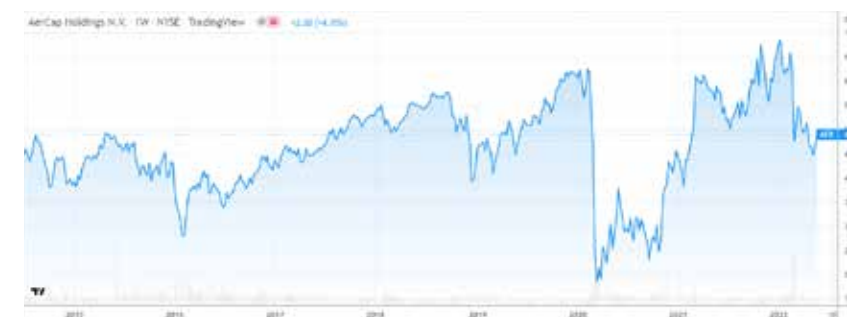
AerCap Holdings N.V. is met een vloot van 3.701 vliegtuigen, vliegtuigmotoren en helikopters de grootste leasemaatschappij voor vliegtuigen ter wereld. De onderneming heeft deze positie weten te verkrijgen door autonome groei en door een aantal grote, goed getimede overnames.

In 2013 kocht AerCap de grotere concurrent ILFC en eind 2021 werd de overname van de luchtvaartlease-activiteiten van General Electric afgerond. De onderneming heeft haar hoofdkantoor in Dublin en is sinds 2006 beursgenoteerd. Hoewel de luchtvaartsector en vliegtuigbouwers zoals Airbus en Boeing het zwaar hebben gehad door de coronacrisis, heeft AerCap deze periode vrij goed doorstaan. Sterker nog, in zekere zin heeft AerCap kunnen profiteren van het feit dat veel luchtvaartmaatschappijen door de

coronacrisis behoefte hadden aan liquiditeit. AerCap kon daar via sale en leasebackdeals onder goede condities aan tegemoet komen.

Rusland

Als gevolg van de sancties tegen Rusland mogen Russische luchtvaartmaatschappijen niet meer naar het buitenland vliegen en houden ze 113 vliegtuigen en elf motoren achter die onder contract van AerCap staan. AerCap heeft hier in het eerste kwartaal van dit jaar 2,7 miljard USD op afgeboekt. AerCap heeft een verzekeringsclaim van 3,5 miljard USD ingediend en is optimistisch gestemd over de kans van slagen hiervan. Bij een boekwaarde van ruim 61 USD per aandeel, een dubbelcijferig rendement op het eigen vermogen en solide perspectieven voor deze sector is het aandeel AerCap op de huidige koers veel te goedkoop. ■



AERCAP

Anglo American (Dividend Mandaat)

2 Anglo American is in 1917 ontstaan in Zuid-Afrika als een mijnbouwer gericht op de winning van goud en diamanten. In de decennia erna is de onderneming actief geworden in andere landen in Zuidelijk Afrika en wordt er ook koper en platina gedolven.

Vanaf 1960 heeft de onderneming zijn werkterrein en activiteiten verbreed naar andere regio's in Afrika. Momenteel is Anglo American een grote, internationaal opererende mijnbouwonderneming met een veel bredere portefeuille aan grondstoffen zoals koper, nikkel, ijzererts, mangaan, metallurgische kolen (cokeskolen), platina en diamanten. De onderneming is wereldwijd actief met 56 mijnen verspreid over vijftien landen, waaronder Canada, Zuid-Afrika, het Verenigd Koninkrijk, Peru, Chili, Brazilië en Australië. Hoge(re) inflatie, de wereldwijde energietransitie en de forse investeringen in infrastructuur zijn gunstig voor grondstofgerelateerde ondernemingen. In het afgelopen decennium is relatief weinig geïnvesteerd in nieuwe mijnen, terwijl de vraag wel is gestegen. De recente koersdaling van



veel mijnbouwbedrijven biedt een mooie kans om een positie op te bouwen in deze sector. We kiezen hierbij voor Anglo American, vanwege de brede spreiding naar verschillende grondstoffen, de sterke marktpositie en de hoge dividenden die de onderneming uitkeert. ■



Cofinimmo (Beursgenoteerd Vastgoed Mandaat)

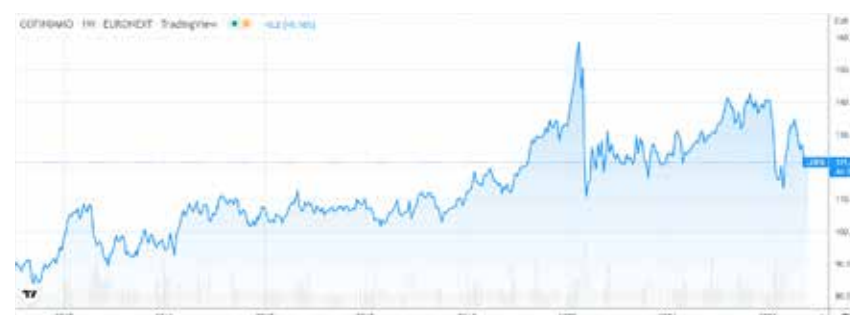
3 De Belgische vastgoedonderneming Cofinimmo richt zich op vastgoed in de zorgsector (65%), kantoren (25%) en distributievastgoed (10%). Cofinimmo werd in 1983 opgericht en is van origine gespecialiseerd in kantoren, met de focus op Brussel.

De onderneming heeft 59% van haar vastgoed in België en is daarnaast actief in landen als Frankrijk, Nederland, Duitsland, Spanje, Italië, Ierland, Finland en sinds kort ook in het Verenigd Koninkrijk. In 2011 heeft Cofinimmo de markt van zorgvastgoed betreden. Het zorgvastgoed betreft 261 panden van goede kwaliteit met een geschatte waarde van 3,6 miljard euro. Cofinimmo heeft de ambitie om dit segment nog verder uit te breiden. De weging van kantoorpanden, goed voor 1,4 miljard euro, is teruggebracht naar 25% van de totale portefeuille en de panden bevinden zich, op enkele in Antwerpen na, allemaal in Groot-Brussel. De overige 10% van de portefeuille bestaat uit een mix van distributievastgoed. Cofinimmo heeft in het afgelopen decennium een mooie transitie weten door te maken van een specialist in kantoren in de moeilijke Brusselse markt naar een



Chairman van Cofinimmo Jacques van Rijckvorsel en CEO Jean-Pierre Hanin.

vastgoedonderneming die voor meer dan 65% uit zorgvastgoed bestaat, een markt met sterke fundamenten en goede perspectieven. De verdere afbouw van de kantorenportefeuille en het distributievastgoed moet Cofinimmo helpen om een pure zorgvastgoedspeler te worden. Dat zal nog wel wat voeten in de aarde hebben, maar het is wel de manier om de aandelen aan een hogere waardering te helpen. De aandelen zijn niet duur en leveren een mooi dividendrendement op. Daarbij is de kans groot dat de roerende voorheffing op dividend van 30 naar 15% zal worden verlaagd. ■



Disclaimer

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

De dienstverlening van Ambassador Vermogensbeheer in één oogopslag

FOCUS OP DE WERKELIJKE WAARDE

Ambassador Vermogensbeheer belegt volgens de principes van de value investing filosofie. Wij selecteren bedrijven die ondergewaardeerd zijn ten opzichte van de door ons zelf berekende intrinsieke waarde en dus relatief goedkoop zijn.

De onderwaardering wordt vastgesteld op basis van gedegen fundamenteel onderzoek. Een onderneming moet solvabel zijn en een historie hebben van waardecreatie; er moet bij voorkeur dividend worden uitbetaald. Daarnaast zoeken wij naar een trigger die de onderwaardering kan opheffen. Het succes van deze beleggingsfilosofie werd in de jaren '20 en '30 van de vorige eeuw aangetoond door Benjamin Graham, een Amerikaanse investeerder en professor aan de Colombia University. Het value beleggen heeft zich door de jaren heen bewezen als een zeer succesvolle langetermijnstrategie, onder andere door de Amerikaanse superbelegger Warren Buffett. Ambassador biedt vier verschillende beleggingsmandaten aan met een minimale inleg van € 200.000,-, afgestemd op de wensen en mogelijkheden van onze relaties. Onderstaand treft u de specificaties aan.

Value Mandaat (vanaf € 200.000,-):

Geschikt voor zowel defensieve als offensieve beleggers die:

- Een beleggingshorizon van vijf tot tien jaar hebben
- Streven naar een netto rendement van circa 7% op jaarbasis (offensief profiel = 100% aandelen)
- Oog hebben voor de onderwaardering

Karakteristieken:

- Circa 35 – 40 titels
- Focus op small- en midcaps (kleine en middelgrote bedrijven)
- Actuele cashflow 3,30% en een koers-winstverhouding van 9
- Upside per titel varieert van 15% tot 90% (looptijd drie tot vijf jaar)

Dividend Mandaat (vanaf € 200.000,-)

Geschikt voor offensieve beleggers (100% aandelen) die:

- Een beleggingshorizon van vijf tot tien jaar hebben
- Streven naar een netto rendement van circa 6% op jaarbasis
- Oog hebben voor cashflow en zich niet laten beïnvloeden door de beweeglijkheid van de portefeuille

Karakteristieken:

- Circa 30 – 40 titels
- Focus op effecten met een bovengemiddeld dividendrendement
- Bedrijven met een sterke balans en bewezen kapitaaldiscipline

- Actuele cashflow 4,60%
- Upside per titel varieert van 0 tot 50%

Beursgenoteerd Vastgoed Mandaat (vanaf € 200.000,-)

Geschikt voor offensieve beleggers (100% aandelen) die:

- Een beleggingshorizon van vijf tot tien jaar hebben
- Streven naar 6% netto rendement op jaarbasis
- Oog hebben voor liquide vastgoed, dat met korting op de boekwaarde te verkrijgen is.

Karakteristieken:

- Circa 25-30 titels
- Focus op residentieel en logistiek vastgoed (65%)
- Overige categorieën: kantoren, zorg, hotels, dataopslag en winkels
- Solide balans
- Actuele cashflow 3,30%
- Upside per titel varieert van 0 tot 50%

Behoud van kapitaal (vanaf € 200.000,-)

Geschikt voor de defensieve belegger die:

- Het risico op verlies zoveel mogelijk wil beperken
- Geen rente over spaartegoed wil betalen
- Geen grote beweeglijkheid in de portefeuille wil

Voor meer informatie over de bovenstaande mandaten kunt u contact opnemen met Marcel Bogaard op +31 (0)35 20 31 035 of mail naar: bogaard@ambassadorvermogensbeheer.nl

Wij ontvangen u graag bij ons op kantoor om meer te vertellen over onze dienstverlening en de verschillende mandaten. ■

NAAMSVERANDERINGEN

Vanaf 1 januari 2022 voeren wij voor twee mandaten naamsveranderingen door; het Hoog Inkomen Mandaat heet voortaan 'Dividend Mandaat' en het Vastgoed Mandaat gaat verder als 'Beursgenoteerd Vastgoed Mandaat'. Doelstellingen en inhoud van de portefeuilles blijven onveranderd.

UITSTEKENDE VOORUITZICHTEN

Komende jaren meer oog voor value dan voor groei

De value beleggingsfilosofie komt er in essentie op neer om effecten te kopen, waarvan de prijs die we hiervoor betalen met een flinke korting noteert ten opzichte van de intrinsieke waarde. Deze filosofie heeft zich door de jaren heen bewezen als een zeer succesvolle lange termijn beleggingsstrategie.

De basis voor deze aanpak is in de jaren '20 en '30 van de vorige eeuw gelegd door Benjamin Graham, een Amerikaanse investeerder en professor aan de Colombia University. De bekendheid die deze aanpak heeft gekregen is vooral toe te schrijven aan de succesvolle invulling hiervan door zijn mede-investeerders en studenten, van wie Warren Buffett wel de bekendste is.

Outperformance

Door de jaren heen heeft de value filosofie zich bewezen als een zeer succesvolle lange termijn beleggingsstrategie, zoals figuur 1 illustreert. Niet alleen laten value aandelen sinds 1926 een duidelijke outperformance zien ten opzichte van groeiaandelen, ook doet value het volgens onderzoek van Bank of America zestig procent van de tijd beter dan groei. Terwijl bij value de kleinere bedrijven de betere performance op langere termijn laten zien, is dit bij groeiaandelen juist het omgekeerde. Opvallend is verder dat de historisch betere performance van value aandelen gepaard gaat met betere risicokarakteristieken zoals een lagere absolute en relatieve volatiliteit. Dit vertaalt zich in een betere verhouding tussen rendement en risico. Ondanks de historisch zeer goede resultaten die value heeft behaald, waren er ook periodes waarin groei het als beleggingsstrategie beduidend beter heeft gedaan dan value. De meest opvallende periodes van de laatste honderd jaar waren de 'internetbubbel' rond de eeuwwisseling en de afgelopen vijf jaar, de periode van 'Growth at Any Price', zoals figuur 2 laat zien. Vooral de sterke groei van de geldhoeveelheid in de afgelopen jaren is een van de redenen geweest voor de sterke koersontwikkeling van groeiaandelen, die sterk gedomineerd worden door een select groepje Amerikaanse technologiebedrijven.



'In the short run, the market is a voting machine, but in the long run, it is a weighing machine' Benjamin Graham

'Gratis geld'

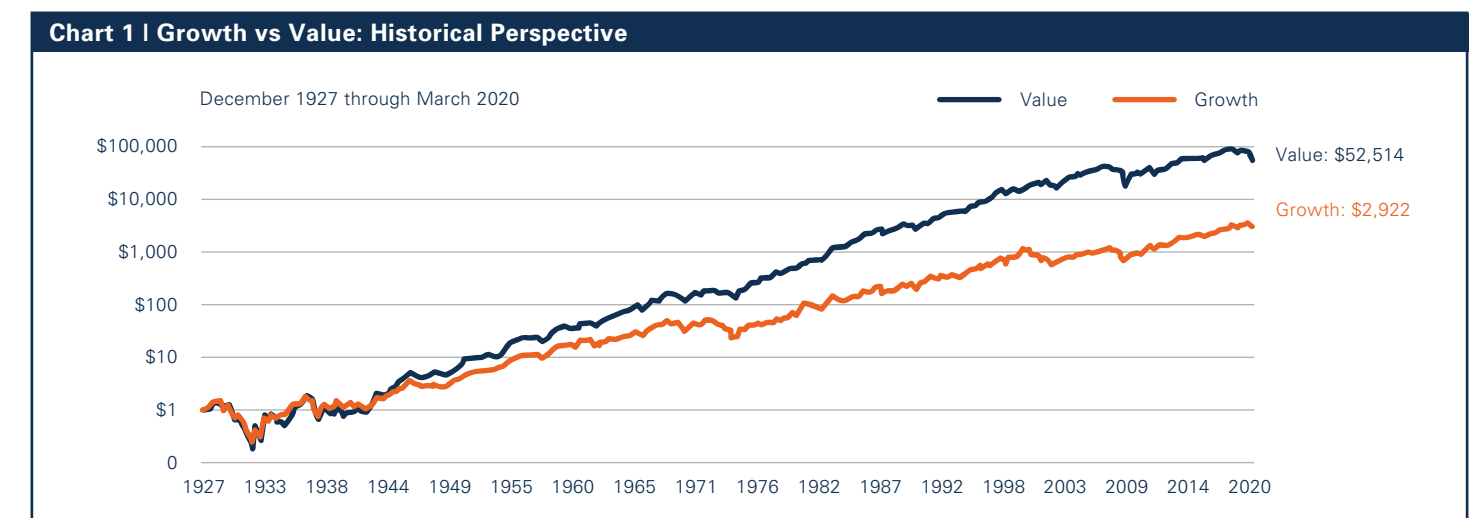
In korte tijd is de inflatie opgelopen naar het hoogste niveau in veertig jaar. Het zeer ruime monetaire beleid van centrale banken is hiervoor de belangrijkste oorzaak. Oplopende energie- en grondstofprijzen wakkeren de hoge inflatie verder aan. Centrale bankiers zijn inmiddels wakker geworden en zien zich genoodzaakt het monetaire beleid te gaan verkrappen door de rente te verhogen en de opkoopprogramma's

van obligaties af te bouwen. Voor beleggers is het zaak de inflatie niet te negeren. Het draait hierbij niet zozeer om het afdekken van het inflatierisico, maar meer om investeringen te vinden die koopkrachtbehoud bieden.

Periodes van hogere inflatie hebben zich in het verleden vaker voorgedaan en historisch gezien pakt dit doorgaans niet slecht uit voor value aandelen. Met name grondstofgerelateerde sectoren, in het bijzonder bedrijven in de olie- en gassector, financiële waarden die van hogere rentestanden profiteren en defensieve sectoren zoals farmacie en telecom doen het in deze periodes vaak goed. Bedrijven die de hogere kosteninflatie niet kunnen doorberekenen en snel groeiende, maar erg dure bedrijven die de waarde van toekomstige cashflows zien verminderen, ondervinden hiervan juist nadeel.

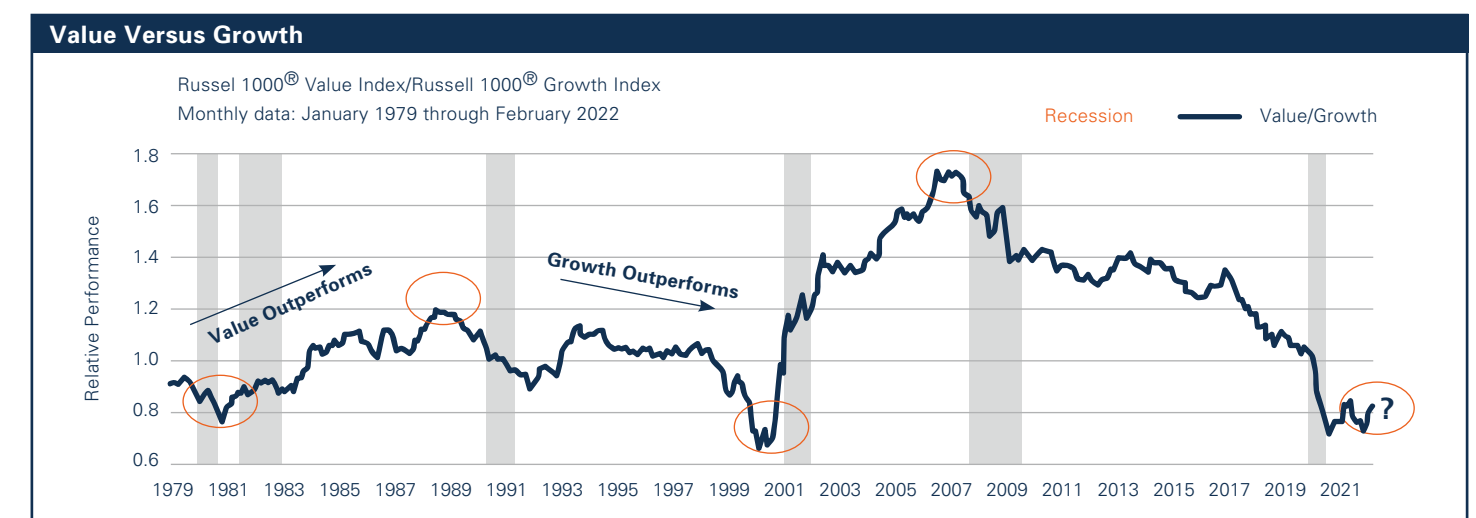
De laatste jaren zijn lastig geweest voor value beleggers. Sinds de zomer van 2021 zien we geleidelijk een kentering ontstaan, waarbij value aandelen het weer beter doen dan groeiaandelen; een ontwikkeling die zich sinds de start van 2022 heeft versterkt. Gegeven het nog altijd grote verschil in waardering tussen beide categorieën en het einde aan de periode van 'gratis geld', zien we voor de komende jaren, waarin er weer meer oog is voor waardering, uitstekende perspectieven voor value beleggers. ■

Figuur 1 Value versus groei illustreert dat op lange termijn value aandelen significant beter presteren dan groeiaandelen.



Source: <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/index.html>, see disclosures under footnote 1

Figuur 2 Het afgelopen decennium heeft de groei strategie het erg goed gedaan. Sinds het nieuws van een coronavaccin eind 2020 zien we hierin een kentering ontstaan.



'DE WEG NAAR SUCCES IS LANG'

Cure for Cancer financiert onderzoek naar de meest voorkomende vormen van kanker

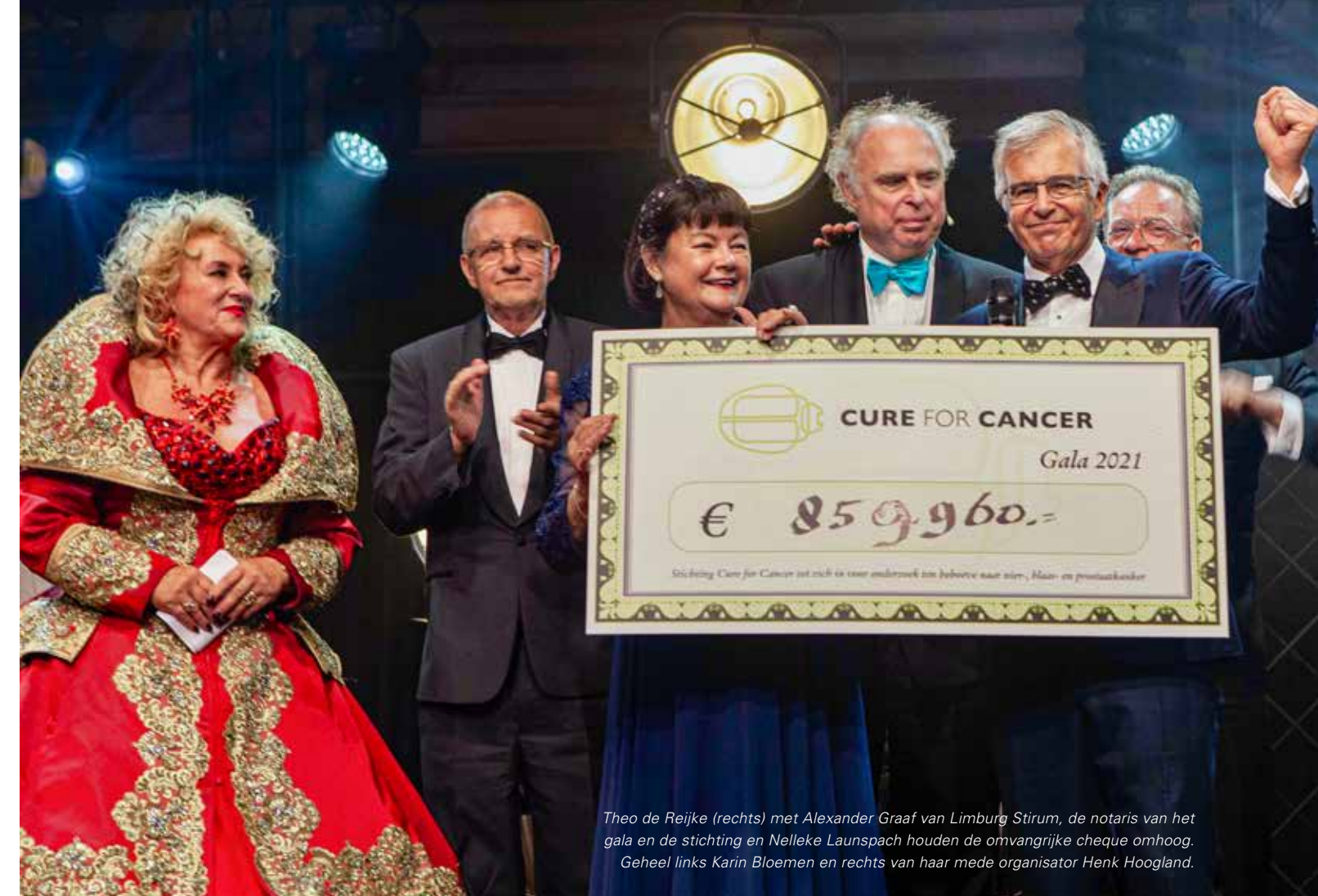
Het is een prachtige dag als wij op de Goyer Golf & Country Club een afspraak hebben met Prof. Dr. Theo de Reijke en Caroline van Wezel. Met zicht op de onberispelijke greens praten we over het noodzakelijke werk van de Stichting Cure for Cancer in de strijd tegen blaas-, nier- en prostaatkanker.

Wetenschappelijk onderzoek naar kanker is intensief, kostbaar en noodzakelijk. Den Haag vult de subsidiepot met miljoenen euro's, maar de concurrentie is groot.

'Het is een compatible business,' zegt Theo de Reijke, uroloog bij het UMC in Amsterdam en voorzitter van de Stichting Cure for Cancer. 'Wij krijgen geen geld van overheidswege, omdat er niet genoeg is voor iedereen. Je moet je eigen broek ophouden en op zoek gaan naar middelen om het onderzoek te financieren. Je kunt niet zonder de steun van donateurs en sponsors. Daarom is in 2009 de Stichting Cure for Cancer opgericht en hebben we dat jaar voor het eerst een fundraising gala-avond georganiseerd in Grand Hotel Huis ter Duin. Dat was meteen een enorm succes!'

Kwaliteit van leven

Aan het slot van een mooi gala in 2021 stond De Reijke op het podium met onder anderen Nelleke Launspach, bij Cure for Cancer aangesteld als directeur fondsenwerving en galaorganisatie, presentatrice Karin Bloemen en een cheque van € 859.960,- in zijn handen. Die overweldigende vrijgevigheid was een flinke opsteker na anderhalf jaar corona



Theo de Reijke (rechts) met Alexander Graaf van Limburg Stirum, de notaris van het gala en de stichting en Nelleke Launspach houden de omvangrijke cheque omhoog. Geheel links Karin Bloemen en rechts van haar mede organisator Henk Hoogland.

waarin vrijwel alles stil viel. 'Het was een zware periode voor onze stichting,' zegt De Reijke. 'Gelukkig hebben we in de periode vooraf een stringent financieel beleid gevoerd en buffers kunnen aanleggen, zodat het onderzoek doorgang kon vinden. De overheadkosten zijn gemaximeerd op vijftien procent, dus de middelen worden heel effectief aangewend. De arts-onderzoekers zijn in dienst van het AMC, maar hun salarissen worden betaald door de stichting.'

Het onderzoek dat met de inkomsten van Cure for Cancer wordt verricht, betreft specifiek blaas-, nier- en prostaatkanker – de meest voorkomende vormen van kanker. Het is een tijdrovend en inspannend traject; gemiddeld heeft een onderzoeker drie tot vijf jaar nodig om tot succes te komen. De Reijke: 'Ga uit van zestig- tot zeventigduizend euro kosten per jaar per onderzoeker en je weet hoe hard wij de opbrengsten van de gala's nodig hebben. De onderzoeken die dankzij Cure for Cancer kunnen plaatsvinden, richten zich voornamelijk op snellere en betere diagnostiek en de effectiviteit van de behandelingen. De kwaliteit van leven staat daarbij voorop, maar uiteindelijk zal dit ook leiden tot besparingen in de zorg. Voor de arts-onderzoekers staat er nog meer op het spel. Deelname aan een succesvol onderzoek straalt positief af op

'Wij krijgen geen geld van overheidswege, omdat er niet genoeg is voor iedereen'

de afdeling en helpt promovendi hun doel te bereiken. Ik zie het als mijn primaire taken om de boel bij elkaar te houden, onderzoeken te begeleiden en te stroomlijnen, inclusiviteit te bevorderen, samenwerkingsverbanden aan te gaan en de inkomsten zeker te stellen.'

Sinds 2018 trekken het Academisch Medisch Centrum (AMC) en het VU Medisch Centrum samen op onder de naam Amsterdam Universitair Medisch Centrum. Maar er wordt ook samengewerkt met de in prostaatkanker gespecialiseerde Andros Clinics, dat een vijftal vestigingen in Nederland heeft. 'We krijgen meer slagkracht door samen te werken met >



Linksboven: Arts-onderzoekers Drs. Luna van den Brink (links) en Drs. Katelijne de Bie op de door lunchroom De Drie Graefjes gesponsorde hole. Onder: Caroline van Wezel temidden van het geselecteerde golfteam Gassan op de Goyer. Geheel onder: Team Nyenrode speelde genadeloos en nam de wisseltrofee mee naar huis.



worden er fantastisch onthaald en de gala's zijn stevast een enorm succes met wel 350 genodigden. Geen stijve boel, maar lekker eten, dansen en genieten van bekende artiesten. Uiteraard met het uiteindelijke doel een zo hoog mogelijk bedrag bij elkaar te brengen. Onze gasten reserveren een tafel en betalen daarvoor een sponsorbedrag, afhankelijk van het aantal tafelenoten. Voor de veiling selecteren wij hele bijzondere, soms eenmalige kavels. Het is toch geweldig dat je op deze manier iets kunt doen voor een ander?' Informatie over het Cure for Cancer gala: info@cureforcancergala.nl

CURE FOR CANCER

De Stichting Cure for Cancer is financieel volledig afhankelijk van baten uit giften, schenkingen en sponsoring. De stichting heeft de status van een Algemeen Belang Dienende Instelling (ANBI), waardoor donaties en bijdragen fiscaal verrekenbaar zijn. ■

www.cureforcancer.nl

gespecialiseerde partners,' benadrukt De Reijke. 'We kunnen veel meer bereiken door kennis uit te wisselen en onderzoeken internationaal op elkaar af te stemmen. We werken bijvoorbeeld ook samen met het vooraanstaande Johns Hopkins Instituut in Baltimore, Amerika.'

Cure for Cancer Golftoernooi

Caroline van Wezel spant zich behalve voor Duca del Cosma, het succesvolle familiebedrijf in golfschoenen, belangeloos in voor Cure for Cancer. Haar kennis van marketing en public relations komen perfect van pas bij het organisatiewerk dat zij al ruim negen jaar voor de stichting doet. 'Toen er wegens corona geen gala's meer konden worden gehouden, hebben wij het Cure for Cancer Golftoernooi in het leven geroepen. Het eerste toernooi vond in augustus 2021 plaats op The Duke in Nistelrode en in maart van dit jaar waren we op de Goyer in Eemnes. Dat was in elk opzicht een groot succes! De sfeer was fantastisch, het weer ook en de deelnemers hebben genoten. De opbrengst van ruim € 100.000,- overtrof onze verwachtingen.'

Enthousiast vertelt zij dat het gala op de agenda staat voor 10 september, wederom in Grand Hotel Huis ter Duin in Noordwijk. 'Daar voelen wij ons thuis,' zegt zij lachend. 'We



HET LAATSTE NIEUWS & OPVALLENDE QUOTES

'Vertrouw op je team'

Eén van de hoogtepunten van het door Ambassador Vermogensbeheer georganiseerde AFAS event was de presentatie van Neerlands voormalig topscheidsrechter, Björn Kuipers. Hij vertelde over zijn carrière als scheidsrechter op het hoogste niveau en de raakvlakken die hij ziet met ondernemen. Kuipers is zelf supermarktondernemer in het oosten des lands.



In zijn jonge voetbaljaren was Kuipers het regelmatig oneens met de scheidsrechters. Zijn vader was daar op enig moment klaar mee en stelde voor dat hij dan zelf maar scheidsrechter moest worden als hij het allemaal zo goed wist. Die raad heeft hij ter harte genomen en dat leidde tot een glansrijke internationale scheidsrechterscarrière. Maar je staat er als scheidsrechter natuurlijk niet alleen voor. Kuipers kon altijd terugvallen op zijn 'Team Kuipers', zijn assistenten, met wie hij al jaren heeft samengewerkt en die hij blind vertrouwde. Het scheidsen is teamwork en aan de hand van audio- en videofragmenten nam hij ons mee in zijn wereld.

Geel of rood?

Er zijn soms situaties waarbij het bijna onmogelijk is om te zien wat er werkelijk gebeurt. We zien een fragment waarbij een speler pal achter een tegenspeler staat. De voorste speler geeft de achterste speler een elleboogstoot en die valt neer. Ons wordt gevraagd wie de overtreding maakt en of het een gele of rode kaart moet zijn. Bijna iedereen is ervan overtuigd dat de voorste speler de overtreding heeft gemaakt en dat hij rood moet krijgen. Dan laat Kuipers het beeld nog een keer zien, maar nu in slow motion. We zien de achterste speler de arm van de voorste speler pakken en die in zijn eigen gezicht slaan, waarna hij zich laat vallen. Huh? Die hadden we niet zien aankomen en zonder slow motion ook zeker

niet geloofd. Dit zijn incidenten waarbij de VAR uitkomst biedt.

Stel je eens voor, tachtigduizend toeschouwers op de tribunes in de finale van een groot toernooi en jij mag dat fluiten. Aan de ene kant fantastisch, want het is voor een scheidsrechter het hoogst haalbare, aan de andere kant ligt er ook ontzettend veel druk op je. We luisteren mee met de onderlinge communicatie binnen Team Kuipers op het veld en zien een fragment waarbij een speler onderuit wordt gehaald. Kuipers heeft niet goed kunnen zien wat er gebeurde. Binnen enkele seconden hoort Kuipers in zijn oortje de adviezen van zijn team. 'Gele kaart Björn,' hoort hij zijn assistent Pol van Boekel zeggen. 'Nee het is rood Björn, het moet rood zijn, hij ging er met gestrekte benen in,' schreeuwt zijn andere assistent Sander van Roekel overtuigend. Twee verschillende visies binnen zijn team, welke is de juiste? Kuipers >

weet dat Sander de beste positie heeft om de overtreding te beoordelen en daarbij heeft Sander ook een argument voor zijn keuze. Kuipers geeft de betreffende speler vol vertrouwen een rode kaart. Er komt geen protest. Het was de juiste beslissing, de speler weet het zelf ook.

Respect

Zo vertelt hij een mooi verhaal over Sergio Ramos van Paris Saint-Germain (voorheen Real Madrid). Kuipers zegt: 'Dat is een professionele ontregelaar, die protesteert met maar één doel en dat is onrust zaaien. Dit soort types houdt je wel scherp. Vooraf weten we al dat hij zich zal laten gelden. En als je hier niet tegen optreedt, maakt het je positie zwak.' We horen hoe Kuipers de centrale verdediger op zijn plek zet en daarmee respect afdwingt. Kuipers vervolgt: 'Tijdens die wedstrijd is Ramos nog een aantal malen bij me geweest, altijd positief. Very good Kuipers, nice Kuipers, good decision Kuipers.' Voor hem is het ook een spel, maar hij weet wel wie de baas is. Binnen zijn supermarkten is Kuipers ook de baas en geeft hij aan dat hij niets is zonder zijn team van medewerkers, zij maken het verschil. De marges in supermarktland zijn laag en de concurrentie is groot. Alles moet kloppen en dan is het essentieel dat je een team om je heen bouwt waarop je kan vertrouwen. Het bruggetje is snel gemaakt: succes hangt af van de mensen om je heen. ■



Hoofd beleggingen dr. ir. Mark de Bruijne (CFA) legt uit wat er momenteel speelt op de aandelenmarkten.

CHRISTINE LAGARDE IN COLLEGE TOUR: 'CRYPTOMUNTEN HEBBEN GEEN WAARDE'

De ECB kwam op 24 mei jl. met waarschuwende woorden. De cryptocrisis begint een gevaar te worden voor de gehele economie, nu institutionele beleggers instappen en systeembanken lonken naar de vaak hoge rendementen. Toezichthouders moeten ingrijpen en voorkomen dat de cryptomarkt te veel vervlochten raakt met de rest van de economie, stelt de Europese Centrale Bank in zijn Financial Stability Review.

De waarschuwing volgt in de maand waarin de zogenaamd stabiele cryptomunt terraUSD crashte en dit drama van \$ 50 miljard ook andere cryptokoersen raakte. ■

Koers stablecoin Terra USD



Gemaakt met Localfocus

Bron: Reuters - NOS

Komt er een eind aan de negatieve rente?

Eindelijk is er een eerste renteverhoging van de Europese Centrale Bank (die al sinds 2011 haar rentetarieven niet verhoogde) in zicht. De ECB gaat waarschijnlijk twee renteverhogingen van ieder een kwart procentpunt doorvoeren. De eerste verhoging zou al in juli plaatsvinden. De rente staat nu nog op min 0,5 procent en zal tegen september 0 procent moeten bedragen. ■



Netwerkborrel

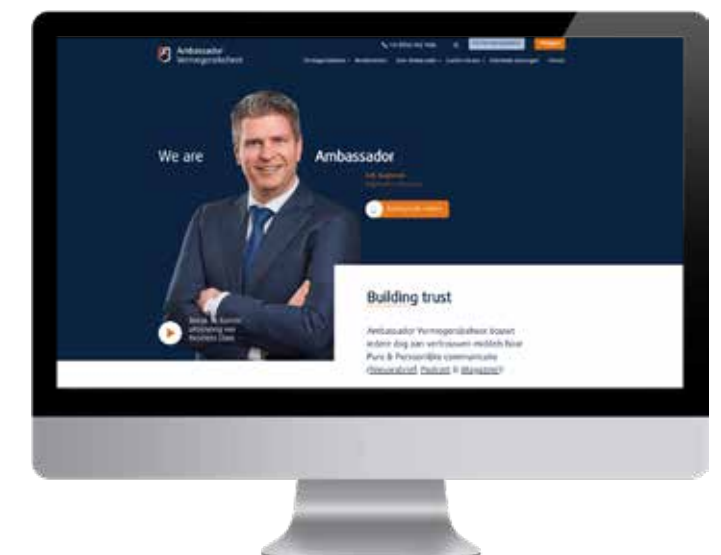
Op 20 mei 2022 vond de eerste netwerkborrel van Ambassador Vermogensbeheer plaats. Onder de hooimijt troffen relaties en ondernemers uit de buurt elkaar onder het genot van een hapje en een drankje. Delen van kennis en ervaringen in deze turbulente tijden is voor Ambassador Vermogensbeheer een verrijking! 'Walk through life, talk to people'. Quote van Hans Brouwer (ondernemer uit de vorige editie van Puur & Persoonlijk) ■

Presentaties in het najaar

In het najaar zal Ambassador Vermogensbeheer op 1 en 9 november een presentatie geven in het nieuwe theater van Blaricum (zie pagina 20). Hier zullen wij onder andere stilstaan bij de resultaten van het lopende jaar en de vooruitzichten voor 2023. U ontvangt van ons te zijner tijd een uitnodiging. Uiteraard kunnen relaties van Ambassador zich nu al inschrijven voor deze presentaties via de nieuwe website. ■

NIEUWE WEBSITE

We hebben geen al te grote veranderingen doorgevoerd op onze website, maar de site van Ambassador Vermogensbeheer is wel toegankelijker geworden en meer conversiegericht. Bezoekers worden dus meer aangespoord om actie te ondernemen. De button voor het inloggen in de portefeuille is hetzelfde gebleven, wij blijven echter wel benadrukken om de portal van Ambassador te kiezen in plaats van die van de depotbank. ■





Ambassador Vermogensbeheer sponsor van Het Theater Blaricum

EEN ÉCHT THEATER

Op 1 en 9 november van dit jaar verzorgt Ambassador Vermogensbeheer twee presentaties in het gloednieuwe Theater Blaricum, een prachtige locatie op korte loopafstand van het kantoor. Een impressie van dit roemrijke dorps theater willen wij u niet onthouden.

Aan het begin van de twintigste eeuw was hier een bakkerij annex lunchroom gevestigd en daaruit kwam Theater Enzlin voort. In 1968 begon Veronica in het pand de Soundpush Studio, waar commercials, tunes en jingles werden opgenomen. Eind jaren tachtig werd het pand overgenomen door Rob en Ferdi Bolland, die er hun Bolland Studio's begonnen. Het was een periode dat Blaricum werd overspoeld door legendarische artiesten als Golden Earring, Status Quo, Falco, Shocking Blue, Simply Red, Justin Timberlake en The Rolling Stones. Maar ook Frank Boeijen, Anita Meyer, André Hazes en Herman Brood waren kind aan huis in de opnamestudio aan de Huizerweg. Toen de broers Rob en Ferdi Bolland de deur achter zich dichttrokken, stond het pand een aantal jaren leeg, tot in 2016 Peter en Deirdre Blankenstein – acteur en zangeres – het beroemde gebouw kochten om hun droom van een 'eigen' theater te laten



uitkomen. 'Een plek waar mensen elkaar kunnen ontmoeten, waar al het mooie samenkomt,' zoals zij zelf zeggen. Met de grandeur van vroeger, maar het comfort en de techniek van nu.

Glorieus

Deirdre: 'Je moet natuurlijk compleet van het padje zijn om aan zo'n avontuur te beginnen, want een theater beginnen is de snelste manier om van je geld af te komen. Het kan dus geen toeval zijn dat dit ons overkwam. Maar het past bij ons, wij geloven erin. Wij willen mensen met elkaar en met cultuur verbinden. Mooie, memorabele avonden beleven, vol cabaret, toneel, muziek en film. Wij willen de podiumkunsten toegankelijker maken. Naast bekende artiesten krijgt ook amateurtheater letterlijk een podium. Een paar maal per jaar organiseren wij zogenaamde Thé Chantants, waarbij de artiest publiek wordt en andersom. Jong en oud krijgt de kans om het podium te bestijgen en te zingen, dansen, muziek te maken, acteren, jongleren of iets voor te dragen.' Voor het zover was, volgde er een lange periode van organiseren, plannen maken, verbouwen en doorbijten. Dwars door corona heen. Maar hun droom, een écht theater, kwam er. Met alles erop en eraan. Voorzien van alle moderne techniek en gemakken, maar vooral glorieus,



zoals een theater hoort te zijn. Met een zaal vol roodfluwelen – en twee gele – stoelen, een podium met piano, een fraaie foyer en een menukaart met heerlijke, speciaal geselecteerde hapjes en drankjes. Sinds de officiële opening begin februari is het theater al niet meer weg te denken uit de Gooise samenleving.

Hartverwarmend

'Fantastisch dat het allemaal is gelukt. Het was een hele uitdaging,' benadrukt Peter. 'Er kwam meer bij kijken dan we vooraf konden bevroeden.' Deirdre: 'Om zo'n project te laten slagen heb je al je talenten en goede mensen nodig. We hebben er zes jaar aan gewerkt, veel geïnvesteerd en de nodige tegenslag moeten incasseren. Maar het is het allemaal waard geweest. Het is hartverwarmend hoeveel vertrouwen en hulp wij van mensen mochten ontvangen. Alleen hadden wij dit nooit voor elkaar gekregen.' Die hulp kwam van sponsors, (anonieme) donateurs, de Stichting Vrienden van het Theater en vele vrijwilligers. Mede dankzij al deze gepassioneerde mensen is Blaricum weer een écht theater rijker. ■

Ga voor het programma en reserveringen naar:

www.hettheater.nl



*Arboretum D'n Hooidonk in Brabant:
het levenswerk van twee bijzondere mensen*

BOMENRIJK

Wat begon met één stekje groeide in 48 jaar uit tot het unieke arboretum Bomentuin D'n Hooidonk. Twee mensen schiepen aan de rand van het Brabantse dorp Den Dungen een aards paradijs. 'Wij zijn niet meer rijk in termen van geld, maar wel in bomen,' stelt initiatiefnemer Frens van den Biggelaar tevreden vast.

Samen met zijn vrouw Mia bouwde Frens van den Biggelaar zijn hoveniersbedrijf uit tot een multifunctionele dienstverlener op groengebied. Toen hij zijn bedrijf in 2003 verkocht, had Flora Groen 35 man in dienst en waren gemeentes zijn grootste opdrachtgevers. Het bedrijf is daarna opnieuw in andere handen overgegaan en heet nu Biggelaar Groen, maar het bevindt zich nog altijd op de dezelfde plek, vlakbij het huis van Frens en Mia in Den Dungen, onder de rook van 's-Hertogenbosch. Dat tuinen en bomen altijd een belangrijke rol in hun leven zouden blijven spelen wisten Frens en Mia al in 1976. Zij plantten destijds een stekje van een wilgbladige eik 'Quercus Phellos' in hun achtertuin en hadden nog geen idee dat dit het begin zou zijn van het grootste arboretum van Zuid-Nederland.

Nu, 48 jaar later, is Bomentuin D'n Hooidonk uitgegroeid tot een landgoed van 7,5 hectare, waar ruim 2.200 bomen en 1.800 variëteiten zijn te bewonderen. Uniek in Nederland en volgens kenners is er zelfs in heel Europa geen arboretum te vinden dat kan wedijveren met de diversiteit die je hier aantreft. Maar het wordt pas echt heel bijzonder als je je realiseert dat dit het werk is van twee mensen, die hun liefde voor de natuur en de wereld om hen heen op deze manier tot uiting wilden laten komen. Zonder overheidssteun, zonder subsidie van wie dan ook. Volkomen belangeloos investeerden zij veel geld, tijd en energie in de bomentuin, waar iedereen ook nog eens zonder enige verplichting van kan genieten. Als dat geen mooi verhaal is, wat dan wel?

Ontwikkeling en groei

'Misschien ben ik wel een idealist,' zegt Frens van den Biggelaar in zijn gezellige huis naast de bomentuin. 'We hebben hard gewerkt om dit voor elkaar te krijgen. Steeds als er weer geld voor was kochten we een perceeltje grond bij. Het kleinste was dertig vierkante meter. Zo breidden wij de bomentuin stukje bij beetje uit tot wat het nu is.'

Elke boom in het arboretum is begonnen als een stekje van >



Bij de ingang van Bomentuin D'n Hooidonk staat een bronzen beeld van de stichters van de bomentuin, een geschenk van hun dochters. Boven: Als eerbetoon aan hun ouders hebben Frens en Mia een fraaie beukenlaan aangeplant: de 'Avenue des Parents'. Linkerpagina: Frens van den Biggelaar wordt hier letterlijk omringd door zijn levenswerk.



Links: D'n Hooidonk toont bomen in elke levensfase. Daaronder: De fraaie bloemen van de Tulpenboom. Rechterpagina: De brug over de vijver vormt een mooi middelpunt in de bomentuin. Daaronder: De bloeiende Japanse grootbloemige kornoelje (Cornus Kausa 'Nicole').

uit. 'Veel variëteiten zijn recent ontwikkeld door kwekers en veredelaars. Sommige soorten hebben zelfs nog geen officiële naam. Je moet D'n Hooidonk vooral zien als een proeftuin. Hier wordt zichtbaar welke bomen toekomst hebben in een veranderend klimaat en wat er gebeurt als we respectvol met de natuur omgaan en haar alle ruimte tot ontwikkeling geven.' Zoals gezegd is de collectie uniek door zijn enorme variëteit. Er zijn alleen al circa tachtig soorten Sequoia, Sequoiadendron, Metasequoia en Taxodium. Een unieke verzameling. Maar ook veertig soorten Magnolia, zestig soorten beuken, dertig variëteiten seringen en tachtig soorten eiken. En er zijn nog honderden andere zeldzame en bijzondere bomen te bewonderen in de smaakvol aangelegde en zorgvuldig onderhouden bomentuin. 'Er zijn mensen die niet goed begrijpen waarom wij hieraan ons geld uitgeven,' zegt Frens. "Hoezo investeren in een bomentuin?" Wij doen dit niet om er rijk van te worden, dat is zeker. Dan waren er wel andere manieren geweest.'

Bedenken en doen

Dat Mia en Frens filosofisch zijn ingesteld, wordt goed duidelijk als je het verhaal van de bomentuin leest in het boekje 'Bomen met een boodschap'. Niet religieus, maar soms wel diepzinnig. Het geeft een goed inzicht in hun beweegredenen en vooral hoe deze bijzondere mensen in het leven staan. Frens: 'Met de bomentuin willen wij vooral laten zien dat iedereen in staat is om iets te creëren en bij te dragen aan een mooiere wereld. Er is teveel ikkigheid en gekkigheid, terwijl wij geloven dat de samenleving erbij is gebaat als mensen iets voor elkaar willen betekenen. Juist nu hebben we behoefte aan een veilige samenleving, die aan iedereen kansen biedt.' Bomentuin D'n Hooidonk is het bewijs dat je tot veel in staat bent als je de daad bij het woord voegt. 'Bedenken en doen,' zegt Frens heel treffend. De zorg is nu om de continuïteit van de bomentuin te waarborgen. Mia: 'Ellen, onze dochter, wil het werk graag voortzetten, maar omdat de bomentuin nu alleen geld kost en niets oplevert, is het wel belangrijk om die kosten zo laag mogelijk te houden. Dat baart haar wel zorgen. Het onderhoud, de machines, zijn er straks nog genoeg vrijwilligers te vinden? Zij denkt na over de toekomst.' 'Wij zijn niet meer rijk in termen van geld, maar wel in bomen,' zegt Frens. Het is jammer dat mensen er over het algemeen zo weinig van weten. Het zijn onze oudste, trouwste en grootste vrienden. Ze bieden beschutting, vruchten en zaden, we maken er meubels, huizen en schepen van, ze leveren brandhout en



een paar centimeter, dus je kunt wel stellen dat Frens en Mia geduldige mensen zijn. Frens: 'Als zo'n stekkie de grond in gaat is het nog niet veel, maar je moet je bedenken wat het kan worden. Dat prille, kleine plantje groeit in de loop der jaren uit tot een indrukwekkende reus. Dat zie je hier gebeuren. In D'n Hooidonk vind je bomen in alle fasen van ontwikkeling en groei.' Ik kijk op tegen een joekel van een treurwilg bij de ingang van Het Vogeltjesbos, wijldvertakt en met een machtige stam. Bij elke boom vermeldt een bordje het jaartal waarop het stekje in de grond is gegaan. Deze treurwilg uit 1990 is nog redelijk jong voor zijn indrukwekkende formaat. 'Dat zijn snelle groeiers,' legt Frens uit. 'Maar er staan hier bomen die veel ouder zijn en waar jij nog overheen kunt kijken.'

Unieke collectie

We lopen door de bomentuin, een weelderig en weids park met een vijver en een brug, brede lanen en gezellige bankjes op de mooiste plekken. Het doet mij denken aan de (veel kleinere) arboretums die je wel ziet bij landgoederen, aangeplant als hobby van de kasteelheer met stekken die vaak werden meegenomen van exotische reizen.

'Hier staan soorten die uniek zijn voor Nederland,' legt Frens



zijn onmisbaar voor het voortbestaan van de wereld. In een tijd van klimaatverandering en verdroging is het heel belangrijk om te zoeken naar bomen die duurzaam en toekomstbestendig zijn. Want zonder bomen houdt alles op.' ■

Relaties van Ambassador Vermogensbeheer zijn van harte welkom op Landgoed D'n Hooidonk. Even de drukke werkzaamheden laten voor wat ze zijn en ontspannen. Een rondleiding met uitleg kan worden verzorgd.

Openingstijden:

Zomer (tot en met 31 oktober): 09.00 - 19.00 uur

Winter (1 november tot en met 31 maart):

10.00 - 17.00 uur

Entree: vrijwillige bijdrage van € 4,- per persoon

Rondleiding met uitleg: vanaf 8 tot 20 personen (€ 4,- per persoon)

Reserveren per e-mail:

info@denhooidonk.nl | www.denhooidonk.nl

Het boekje 'Bomen met een boodschap' is een echte aanrader en te verkrijgen in de bomentuin, bij de Read-Shop in Sint- Michielsgestel / Rosmalen of te bestellen via: www.boekenpretenzo.nl

De voordelen van een commanditaire vennootschap

De commanditaire vennootschap (cv) is een populaire rechtsvorm om vermogen te anonimiseren en fiscaal gunstig over te hevelen naar de kinderen. Fiscalist Laurens Lor legt uit hoe het werkt.



'Leuker kunnen we het niet maken, wel gemakkelijker.' De beroemde slogan van de Belastingdienst was al sinds 1993 in gebruik, maar werd in de loop van 2018 stiltes afgevoerd. De meest voor de hand liggende reden hiervoor was dat de Belastingdienst dit statement niet langer kon waarmaken. Want belastingaangifte is niet leuk en allesbehalve gemakkelijk. Niet voor niets heeft fiscalist Laurens Lor met zijn Amsterdamse kantoor VanLoman Belastingadviseurs de handen vol aan het adviseren en begeleiden van vermogende klanten. 'Het wordt alleen maar ingewikkelder,' zegt hij. 'Kapitaal is mobieler geworden, maar verstoppertje spelen, denk aan Panama constructies, is er niet meer bij. Er wordt veel meer samengewerkt tussen landen internationaal om belastingontduiking en ontwijing tegen te gaan. Regels worden op elkaar afgestemd, waardoor "creativiteit" in de kiem wordt gesmoord. Begrijpelijk, want structuren die louter zijn bedacht om vermogen buiten het zicht van de fiscus te brengen, zijn in veel gevallen onwettig en ook niet erg chic. Het getuigt van een gebrek aan gemeenschapszin. Kijk naar buiten! We wonen in een mooi land, maar het moet wel allemaal worden betaald.' Maar ook zonder buiten de lijntjes te kleuren kun je in Nederland gebruik maken van profijtelijke constructies. Nota bene met instemming van de fiscus. Vooralsnog. Zie bijvoorbeeld de commanditaire vennootschap.

Transparant of niet transparant

Laurens: 'Stel pa en ma willen een vastgoed- en/of beleggingsportefeuille opbouwen, ook voor hun kinderen. Zij lenen een bedrag van € 10 miljoen aan

de cv, die dat geld belegt in panden of aandelen. De ouders zijn beherend vennoot en de kinderen commanditair of 'stille' vennoot. Dat betekent dat de ouders het binnen de cv voor het zeggen hebben, terwijl de kinderen economisch eigenaar zijn en de vruchten plukken. Er zijn twee vormen: transparant (besloten cv) en niet-transparant (open cv). Welke vorm je kiest hangt mede af van het rendement. Bij een transparante cv wordt het resultaat rechtstreeks toegerekend aan de belanghebbenden in box 3, waar inkomen uit sparen en beleggen staat. De cv bestaat fiscaal niet dus hoeft ook geen verlies- en winstrekening op te stellen. Alleen de waarde per 1 januari moet bepaald worden. Hoe hoger het rendement, hoe aantrekkelijker deze vorm is. Dat komt omdat de fiscus uitgaat van een forfaitair (verwacht) rendement, niet van het daadwerkelijke rendement. In 2022 betaal je boven de vrijstelling 0,5636 tot maximaal 1,7143 procent inkomstenbelasting, afhankelijk van de omvang van het vermogen. Zij kijken wat er op 1 januari aanwezig is en daar betaal je belasting over.'

In het verleden konden vermogenden belasting besparen via het buitenland, nu moeten zij voorkomen dat er teveel wordt betaald in Nederland.

De niet-transparante of open cv wordt vooral gebruikt om vermogen te anonimiseren of voor laag renderende beleggingen. De open cv functioneert als een bv maar er wordt geen jaarrekening gedeponneerd bij de KvK, waardoor het vermogen in de bv wel zichtbaar is voor de fiscus, maar niet voor derden. Er wordt vennootschapsbelasting geheven over de winst. Het percentage in de eerste tariefschijf tot € 395.000,- is 15 procent. In de tweede tariefschijf is de belasting per 1 januari 2022 verhoogd van 25 naar 25,8 procent. Laurens: 'Het is dus belangrijk per beleggingscategorie en verwacht rendement te kiezen voor de gunstigste vorm: een transparante (box 3) of niet-transparante cv Overigens wordt de open cv niet alleen gebruikt om vastgoed en beleggingen in onder te brengen. Er worden ook speeltjes in verstopt, zoals dure boten en vliegtuigen. Dat mag van de fiscus, zolang er bij gebruik maar een marktconforme huur aan de cv wordt betaald.'

Estate planning

Doordat de ouders de zeggenschap behouden over de bezittingen in de cv kunnen zij er ook nog van leven. Laurens: 'Hoewel de waardevermeerdering naar de kinderen gaat, kunnen de ouders van de cv lenen en hebben dan een schuld aan de kinderen. Uit een oogpunt van estate planning is dat fiscaal de best mogelijke situatie. De lening kan te zijner tijd worden verrekend met de erfenis en daardoor gaat er minder naar de fiscus. Wij zijn voortdurend in overleg met de Belastingdienst over dit soort constructies,' zegt Laurens. 'De fiscus accepteert natuurlijk niet dat de ouders de cv (hun kinderen) € 10 miljoen lenen zonder dat er eigen vermogen aanwezig is. Zij houden dezelfde berekening aan, die ook een bank als Van Lanschot hanteert in dit soort situaties. Als jij € 10 miljoen in een beleggingsportefeuille stort, kun je bijvoorbeeld € 8 miljoen teruglenen via een zogenaamd effectenkrediet. De fiscus wil dan ook dat de kinderen minimaal € 2 miljoen eigen vermogen inbrengen. Dat geld moeten de ouders hun kinderen schenken om deze constructie mogelijk te maken. Over die € 2 miljoen moeten de kinderen 20 procent schenkbelasting betalen. Dat hoeft natuurlijk geen probleem te zijn. Stel dat er 8 procent rendement wordt gemaakt, de kinderen betalen jaarlijks 2 procent rente over de lening van hun ouders en houden 6 procent over. Gerekend over een periode van dertig jaar gaat het dan echt wel ergens over!'

De toekomst

De open cv is onder een vergrootglas komen te liggen omdat de structuur ook zou worden gebruikt in internationaal onwenselijke structuren en om

aanmerkelijk belang belasting in box 2 te ontlopen, waarvoor een tarief geldt van 26,9 procent. Laurens Lor denkt daar het zijne van. 'Iemand die zijn bedrijf verkoopt zonder de structuur van een open cv zal heus niet de hele opbrengst naar privé boeken en maximaal afrekenen met de fiscus.' Daarbij zijn de laatste jaren zoveel anti-misbruikregels afgesproken tussen landen dat de cv bijna geen functie meer heeft in het internationale zakelijke verkeer. Maar er zijn veel bewegingen nu. Box 2 en 3 worden aangepast met het doel om meer te heffen. Niet gemakkelijker, maar wel duurder. Het is een gevolg van het zogenaamde Kerstarrest van 24 december 2021. De Hoge Raad bepaalde dat wie geen rendement op spaargeld heeft ontvangen, ook geen belasting hoeft te betalen. Anders ben je als overheid aan het onteigenen en dat is inbreuk op het vermogensrecht van mensen. De vermogensrendementsheffing is volgens de Hoge Raad in strijd met het Europees Verdrag ter bescherming van de Rechten van de Mens (EVRM). Om rechtsherstel te bieden moet de overheid nu wat doen. Helaas geldt dat door de meest recente uitspraak van de Hoge Raad alleen voor de zestigduizend gedupeerden die bezwaar hebben gemaakt. Laurens: 'Een uitspraak waarbij je vraagtekens kunt zetten. Het onrecht treft alle spaarders, ook die geen bezwaar hebben gemaakt. De Hoge Raad stelt zich nu heel formeel op en verliest daarbij het menselijk aspect uit het oog. Je hebt alleen rechtsingang als je bezwaar hebt gemaakt en je kunt niet op de situatie terugkomen. Vermogenden hebben een belastingadviseur en die hebben in de regel bezwaar gemaakt. Kleinere spaarders, die daar niet aan denken of erop vertrouwden dat het wel in orde zou komen zijn de pineut. Die rechtsongelijkheid is nu helaas ook nog officieel gemaakt.' Kortom, de fiscale wetgeving is volop in beweging. ■

VanLoman Belastingadviseurs

De Boelelaan 7, 1083 HJ Amsterdam
020 760 4500 | www.vanloman.com



Ambassador Vermogensbeheer

Dé value belegger met **meerwaarde**



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

Achterom 7 | 1261 EE Blaricum

+31 (0)35 20 31 035

info@ambassadorvermogensbeheer.nl

www.ambassadorvermogensbeheer.nl

