

'EXTREME ZUINIGHEID, DAT VIND IK EEN GOED TEKEN'

WAARDEBELEGGER GEEFT EIGEN DRAAI AAN VISIE BUFFETT

DE PASSIE VOOR BELEGGEN

Het mooie van beleggen, is dat je het helemaal zelf moet doen. Je moet zelf nadenken. En er zit toch een soort sportelement in, zegt waardebelegger pur sang Martien van Winden van beleggingsfonds Hoofbosch.

TEKST PATRICK BEIJERSBERGEN

In het internetloze tijdperk, toen zelfs nog geen Telektekst bestond, begon Martien van Winden met beleggen. Het waren de jaren 80. Eens per dag las Eddy Schekman op de radio de aandelenkoersen op en de volgende dag stonden ze in de krant. Van Winden, die als beleggingsanalist werkte bij ABN Amro en Robeco, kijkt nog altijd niet te vaak naar de koersbewegingen, maar hij laat de markt en de concurrentie met zijn eigen in 1985 gestartte fonds Hoofbosch al jaren ruimschoots achter zich.

Waar komt uw passie voor beleggen vandaan?

'Ik kom uit een boerenfamilie, misschien dat dat meespeelt. Een boer gaat ook niet om vijf uur naar huis om iets heel anders te gaan doen. Een boerenbedrijf draait 24 uur per dag en zeven dagen per week door. Als er gekalfd moet worden, kan dat echt niet wachten. Beleggen doe je

ook de hele tijd, op de meest onverwachte momenten moet je soms ingrijpen of kansen benutten.

Daarnaast heb ik van oudsher een passie voor geschiedenis, filosofie en economie en dat komt in beleggen mooi samen. Ik heb een voorkeur voor bedrijven die het op de zeer lange termijn goed doen, bedrijven die de diepste crises overleven, die oorlogen hebben doorstaan. In mijn portefeuille zitten dan ook vooral aandelen van bedrijven die al vijftig jaar of langer dividend uitkeren.'

Wat is uw methodiek?

'Die komt neer op het klassieke waardebeleggen zoals ook Warren Buffett en zijn vele navolgers dat doen. Ik beleg in bedrijven die ik goed begrijp, met een bewezen product of sterk merk. Dat levert een zeer geconcentreerde portefeuille op. Momenteel bevat Hoofbosch slechts vijftien posities. Ik zeg vaak: met beleggen in aandelen is het net als met huisdieren, je moet er nooit meer nemen dan je aankan.

Maar ik heb wel mijn eigen draai gegeven aan dat waardebeleggen. In

de eerste plaats beperk ik me zoveel mogelijk tot de drie landen die een hoog kennisniveau combineren met een hoge betrouwbaarheid: Zwitserland, de VS en Nederland. Dat zijn toevallig ook de enige landen ter wereld waarvan de overheid altijd haar schulden heeft terugbetaald. Vervolgens kijk ik welke bedrijven een stabiel en betrouwbaar management hebben. Zoals L'Oréal, dat ik trouwens vanwege de eigendomsstructuur meer als Zwitsers dan als Frans zie — daar zit nu pas de vijfde topman sinds 1909. Daarmee is het bedrijf stabiel en dan het Vaticaan. En L'Oréal is geen ouderwets bedrijf. De internetverkopen groeien er momenteel met 30% per jaar, het draait uitstekend. Niet te veel wisselingen dus, maar ook een mooi trackrecord van prestaties dat bij voorkeur meer dan honderd jaar teruggaat.'

Springt er één maatstaf uit?

'Extreme zuinigheid, dat vind ik meestal wel een heel goed teken. Ik ga bij alle bedrijven waar ik in beleg langs, maar vaak word je dan door twintig hostessen in alle luxe ont-



MARTIEN VAN WINDEN FOTO: MIKE RAANHUIS

vangen in een hypermodern kantoor met dure kunst aan de muur. Soms gaat de topman met een speciale lift direct naar de bovenste verdieping zonder dat hij weet wie er bij de receptie zit. Die bedrijven probeer ik te mijden. Het hoofdkantoor van Roche is een mooi voorbeeld van hoe het anders kan, daar ligt nog linoleum op de vloeren uit de jaren zestig en er is geen airco. De raad van bestuur komt er net als iedereen via de fietsenstalling naar binnen. Dat vind ik mooi.

Bij General Mills trof ik achter de uiterst sobere receptie een oudere dame die al veertig jaar bij het bedrijf werkte en me vertelde dat de topman haar gewoon elke morgen bij binnenkomst vriendelijk gedag zegt. Dat is een goed teken. Als aandeelhouders te veel in de watten worden gelegd of dure cadeaus krijgen op de aandeelhoudersvergadering word ik ook achterdochtig. Bij Kellogg's was ik op de vergadering

een keer de enige bezoeker uit Europa. Er was een zaaltje in een lokale eetgelegenheid afgehuurd. Er hing een erwtensoeplucht. Aandeelhouders kregen niets te drinken en bij het vertrek kreeg iedereen een voucher voor \$1,50 korting op een pak cornflakes. En die was alleen bij een specifieke winkel geldig en ook maar een beperkte tijd. Geweldig, toch?

Wat is het mooiste van beleggen?

'Dat je het helemaal zelf moet doen. Je moet zelf nadenken. En er zit toch een soort sportelement in.'

Het gaat vast ook weleens mis. Wat is uw grootste mislukking?

'Ik heb destijds met Fugro de plank wel flink misgeslagen. Daar speelden toen wat zaken op het gebied van compliance die mij van dat aandeel weg hadden moeten houden. Maar het zijn toch vooral de gemiste kansen die ik me voor de geest haal. Aandelen als Apple, waarvan

Martien van Winden startte in 1985 naast zijn baan bij Robeco met een fonds om het familiekapitaal te beheren.

Vanwege overtuigende resultaten staat het fonds sinds 2006 ook open voor derden.

ik dacht dat het hetzelfde zou overkomen als Nokia. Overigens denk ik wel dat veel technologiebedrijven vroeg of laat het risico lopen dat hun product voorbijgestreefd wordt. Ik denk dat je niet kunt uitsluiten dat een partij als Amazon binnenkort een gratis telefoon weggeeft met gratis internet met als enige tegenprestatie dat je er wat reclame op te zien krijgt.' ■

PATRICK BEIJERSBERGEN IS HOOFDREDACTEUR VAN EFFECT, HET BELEGGINGSBLAD VAN DE VEB, EN AUTEUR VAN BELEGGINGSBOEKEN.