

Ondernemingsadviseur
Hermann Simon

'DE SERVICE VAN TEAMVIEWER IS OP TWEE MILJARD APPARATEN GEÏNSTALLEERD. DAT IS GEEN GARANTIE VOOR SUCCES MAAR HET BIJDT WEL EEN RELATIEF VEILIGE BASIS VOOR DE TOEKOMST'

zo pronkt het bedrijf op de website. Volgens TeamViewer is ongeveer 50 procent van de Fortune 500-bedrijven klant.

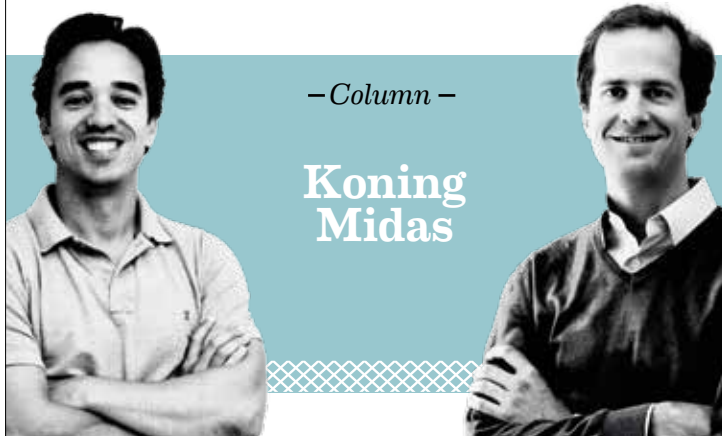
"TeamViewer is sterk in Europa en bekend in de tech-gemeenschap", zegt Maier. "De markt heeft veel potentieel, maar is ook zeer concurrerend. In de VS zijn er spelers zoals Cisco, Citrix en Slack. In Azië breidt TeamViewer pas net uit. Wie de beste oplossing heeft, zal winnen."

Nieuw geld is niet opgehaald. Durfkapitalist Permira uit Londen herplaatste in de beursgang een deel van zijn aandelen voor nieuwe beleggers. Maier noemt een minpunt. "Het is jammer dat het bedrijf niet over al dit kapitaal kan beschikken voor nieuwe investeringen. Als je iets negatiefs zou willen zeggen over deze beursgang is dat het. Maar het is niet per se een struikelblok. Het bedrijf kan de hoge operationele kasstroom gebruiken om zelf investeringen te doen."

De helft van de aandelen is aan Amerikaanse beleggers verkocht. Het (papieren) verlies hebben deze beleggers moeten slikken. Duitsers in mindere mate. De populariteit bij buitenlandse investeerders haalt wel opnieuw een stuk van het Duitse tintje weg van het succesverhaal.

Houben

'DE GROEIAMBITIES VAN TEAMVIEWER ZIJN VEEL HOGER DAN DIE VAN ANDERE DUITSE SOFTWARE-BEDRIJVEN'



– Column –

Koning Midas

Amsterdam, 1 oktober 2009:
trillend van de goudkoorts zoefden we in de Rembrandttoren naar beneden.

Merrill Lynch had ons net 'aangeboden' om in het Advantage Fund van hedgefondsmanager John Paulson te beleggen. Dezelfde Paulson die zijn investeerders in de twee jaar daarvoor 20 miljard dollar rijker had gemaakt door te gokken op de implosie van de Amerikaanse huizenmarkt. Nou ja, 20 miljard minus de 4 miljard in fees voor hemzelf om precies te zijn.

Het valt niet te ontkennen, wat we voelden was naakte hebzucht. Stel je voor dat wij aan zijn zijde zouden staan, als koning Midas de volgende weeffout in het financiële systeem in goud zou veranderen?

Gelukkig hadden we ons net verdiept in de vele gedragsvalkullen die beleggers tot onverstandige beslissingen kunnen verleiden. In de lift trokken we al snel de conclusie dat we leden aan een typisch geval van het recentheidseffect: de neiging om prestaties uit het recente verleden voorspellende waarde toe te kennen. En in Paulsons geval zag die extrapolatie er likkebaardend lekker uit.

Niet iedereen wist aan de recentheidsban te ontsnappen en nieuw geld klotste bij Paulson dan ook tegen de plinten: eind 2009 beheerde het Advantage

Fund bijna 40 miljard dollar. Helaas bleek koning Midas zijn magie kwijt. Van elke 100 dollar die zijn nieuwverworven fans in 2009 aan hem toevertrouwen, was eind 2017 ongeveer 30 dollar over. Belegd in een simpel S&P 500-indexfonds zou diezelfde 100 dollar naar zo'n 280 dollar zijn gestegen. Het fonds liep leeg.

Toch hoeven we met Paulson geen medelijden te hebben. Hij kon al die tijd gewoon zijn vaste management fee van 2 procent per jaar opstrijken. Ondanks de klappen die hij als investeerder in zijn eigen fonds voor de kiezen kreeg, groeide zijn vermogen daardoor tot zo'n 5 miljard dollar. Een klassiek voorbeeld van "Kop ik win, munt u verliest."

Geluk en wijsheid zijn moeilijk te onderscheiden. Laat u nooit meeslepen door duizelingwekkende succesverhalen. Het zijn slechte raadgevers voor de toekomst.



MARIUS KERDEL EN JOLMER SCHUKKEN

zijn oprichters van Triple Partners en auteurs van *De Beleggingsillusie*

www.debeleggingsillusie.nl