



**'ONZE FOCUS
BLIJFT OP DE
BOVENKANT
VAN DE MARKT
VOOR LUXE
PRODUCTEN'**

gericht zijn op de grote steden, betekent dit wel dat we daarvoor een heel ander netwerk nodig hebben. Als we iets willen bezorgen buiten Londen of Milaan, zijn onze kosten hoger. We kunnen dat doen met onderaannemers, maar we richten ons hiermee wel vooral op de grote steden waar we al actief zijn."

13 De omzet moet de komende jaren 6 tot 8 procent per jaar groeien. Hoe gaat u dat realiseren?

"Onze strategie is er uiteindelijk op gericht het volume van de goederen die wij vervoeren te laten toenemen. Daarnaast zullen we het aantal locaties en routes uitbreiden en investeringen doen in de digitale transformatie van het bedrijf. Onze focus blijft op de bovenkant van de markt voor luxe producten. Dat is het snelst groeiende en meest crisisbestendige deel van de branche. We bestuderen andere, complementaire categorieën zoals kunst, handtassen en kledingcollecties. We zijn daarin al actief en denken erover om die activiteiten uit te breiden."



— Column —



Steve Jobs terug bij Apple

Een fan van wijlen Steve Jobs ben ik nooit geweest, wel van zijn opvolger Tim Cook. Jobs vond ik een arrogante kwast.

Gepiel met lettertjes (kalligrafie), gevolgd door zweverige, spirituele verdieping, om uiteindelijk zijn medewerkers de huid vol te schelden. Voor de bescheiden, no-nonsense doener Cook buig ik daarentegen diep.

Onder de bezielende leiding van Jobs was Apple – ondanks een bijna-doodervaring – in enkele decennia uitgegroeid tot een toonaangevende computer- en telefoonfabrikant. Design en gebruikersgemak stonden centraal.

Cook zorgde uiteindelijk voor de grote aantallen en een ondenkbaar geachte waardecreatie voor beleggers. Apple verkoopt jaarlijks enkele honderden miljoenen iPhones en iPads. Dankzij premium prijzen met enorme winstmarges. Omdat klanten in het Apple-universum willen blijven, draagt niet alleen een volgend apparaat hetzelfde logo, maar worden ook Apple-accessoires en vooral -diensten gekocht. Denk aan de App Store, waar talloze apps van derden kunnen worden gedownload. Apple steekt van de opbrengst veelal 30 procent in eigen zak. De winstmarge van deze digitale winkel zal de 100 procent aantikken.

Terwijl de charismatische oprichter Jobs de cultstatus al tijdens zijn leven had bereikt, heeft de eeuwige in zijn schaduw

opererende en saaie Cook Apples marktwaarde vanaf 2011 meer dan vertienvoudigd.

Let op: zelfs na de 20 procent daling van de beurskoers is Apples marktkapitalisatie nog steeds 3.100 miljard dollar. Daar past Shell zestien keer in. De koers-winstverhouding is ruim boven de dertig. Prima voor een onderneming waar omzet en winstmarges fors zullen gaan groeien, maar Apple is dat stadium voorbij en is nu een gewoon bedrijf. Niet alleen is het bedrijf al een dominante speler, maar de belangrijkste markten naderen verzadiging, zodat vervanging van apparaten de toekomstige omzet bepaalt.

Bovendien zijn dominante ondernemingen mikpunt van mededingingsautoriteiten. Zij bekritisieren de 30 procent provisie bij de App Store, maar ook de jaarlijkse bijdrage van grofweg twintig miljard dollar (!) van Alphabet om zoekmachine Google standaard op Apple-apparaten te mogen hebben.

Cook was de man van de rendementen, Jobs van de innovatie. Het wordt tijd dat Jobs terugkeert bij Apple.



ERROL KEYNER

is adjunct-directeur van de VEB