

consumenten. Vergeet daarnaast India niet, dat is ook een markt die snel kan groeien, net als Saoedi-Arabië waar we dit jaar een vestiging openen. Ten slotte blijven de Verenigde Staten een van onze belangrijkste markten.”

8 Hoe verzekert u de goederen? “Met onze belangrijkste verzekeraar hebben we een relatie van meer dan dertig jaar. Dit is de voornaamste partij in de verzekeringssector. Wij bieden onze klanten een vervoersdienst aan die allrisk is verzekerd en daar zijn wij heel trots op. Het krijgen van die dekking is niet makkelijk. Een ander transportbedrijf kan niet zomaar naar een verzekeraar stappen met het verhaal dat ze dekking willen en bereid zijn daarvoor extra verzekeringspremie te betalen. Wij moeten veiligheidsprocedures implementeren. Het gaat onder andere om alarmen, camera's en gewapende beveiligers. Die procedures passen we in ons hele netwerk toe, in de grofweg tachtig landen waar we actief zijn, en wij worden regelmatig gecontroleerd vanuit de verzekeraar. Wij hebben die procedures in meer dan zestig jaar opgebouwd; het is niet zo makkelijk voor grote vervoersbedrijven om dit te organiseren. Mede daardoor is ons bedrijfsmodel moeilijk te kopiëren.”

9 Wat zijn andere toetredingsdrempels waar potentiële nieuwe concurrenten tegenaan lopen? “Een andere drempel is de kennis over douaneregels. Die regelgeving is heel erg ingewikkeld. In elk land waar wij actief zijn, kennen wij elke regel die te maken heeft met dure juwelen en luxe horloges. In ons hele netwerk hebben wij collega's die geregistreerd zijn als douaneagent. Ik ben dat zelf in Italië. Het bij de douane aangeven van luxegoederen is iets heel



anders dan het aangeven van een paar Nike-schoenen. Een andere toetredingsdrempel is de relatie die wij hebben met onze klanten. Voor sommige klanten werken we al meer dan dertig of veertig jaar. Die relaties draaien om vertrouwen, en uiteindelijk is dat wat wij verkopen.”

10 U en uw familie hebben nog ruim 70 procent van de aandelen in handen. Hoe worden de minderheidsaandeelhouders beschermd? “Allereerst beschermen de regels in Nederland en de regels van beursbedrijf Euronext de belangen van aandeelhouders. We hebben een geweldige raad van bestuur met daarin vijf nieuwe leden. Zij zijn er voor het behartigen van de belangen van minderheidsaandeelhouders en de belangen van de familie. De eenvoudigste bescherming voor de belangen van minderheidsaandeelhouders is uiteindelijk dat we dezelfde doelen hebben. Die hebben we en dat is de gedeelde wens om de winstgevendheid van het bedrijf te verbeteren. Minderheidsaandeelhouders

zullen voor het eerst worden beloond voor hun bijdrage als wij in juli het dividend uitkeren.”

11 Ferrari Group streeft ernaar elk jaar 40 procent van de nettowinst uit te keren als dividend. Overweegt u andere manieren om extra kapitaal uit te keren, zoals een aandeleninkoop? “Op dit moment niet, maar we zouden het in de toekomst kunnen overwegen. We hebben beloofd dat we minstens 40 procent van de winst uitkeren, en zullen continu kijken wat de beste manier is om waarde uit te keren aan aandeelhouders. Dat hangt natuurlijk af van de ontwikkeling van de resultaten.”

12 Een van de ontwikkelingen is dat bestellingen ook direct bij consumenten thuis worden bezorgd. Hoe werkt dat? “Onze klanten verkopen steeds meer direct aan consumenten via hun websites. Zij vragen daarom aan ons of wij die bestellingen direct kunnen afleveren. We bieden daarvoor een speciale dienst, maar omdat we vooral

‘DE EEN-
VOUDIGSTE
BESCHERMING
VOOR DE
BELANGEN VAN
MINDERHEIDS-
AANDEEL-
HOUDERS IS
UITEINDELIJK
DAT WE
DEZELFDE
DOELEN
HEBBEN’