

10 vragen over investering in AmsterdamGold door Value8

Hedenochtend heeft Value8 NV bekendgemaakt een belang van 51 procent te hebben genomen in AmsterdamGold. In dat verband heeft Value8 van journalisten een aantal vragen voorgelegd gekregen. Om die reden is besloten om tien veel gestelde vragen en de antwoorden op de website te plaatsen.

1) Hoe is Value8 op AmsterdamGold gekomen?

Wij kennen Willem Middelkoop al jaren en ons kwam ter ore dat hij zich meer wilde richten op het Gold & Discovery Fund. Dat bood een kans.

2) Wat ziet Value8 in AmsterdamGold?

Het is een groeiend en winstgevend bedrijf dat actief is in de verkoop (en inkoop) van edelmetaal, goud en zilver dus. De vraag naar fysiek edelmetaal neemt toe en die trend wordt versterkt door de schulden crisis. Daarnaast biedt een on-line handelsplatform voor edelmetaal duidelijk méér kansen dan speculeren op een stijging van de goudprijs, zoals inkoop en opslag. Dat totaal maakt het als investering voor Value8 interessant. AmsterdamGold is de meest gerenommeerde aanbieder in deze markt, kent sterke groeimogelijkheden en kent een professioneel management.

3) Geloof Value8 in zilver en goud?

Het is niet echt een kwestie van geloven. Vroeger – ik spreek voor de jaren tachtig – was het vanzelfsprekend om een stuk van je vermogen in goud of zilver om te zetten. Met de opkomst van de aandelenmarkten sinds medio jaren tachtig is die rol gestaag afgenomen. De laatste jaren komt dat terug omdat mensen steeds minder vertrouwen hebben in de waarde van geld.

4) Dus edelmetaal is een veilige haven?

Daar doen we als Value8 geen uitspraken over. Maar met de schulden crisis is duidelijk geworden dat de Eurolanden zich niet houden aan de afspraken over begrotingstekorten en schuld percentages. En dat het zeer de vraag is of landen als Griekenland, Ierland, Italië en Portugal hun schulden wel terug kunnen betalen. Verder hebben de centrale banken de geldkraan wagenwijd opengezet, hetgeen de waarde van geld ondermijnt. Daarnaast is edelmetaal een investering die gezien kan worden als hedge tegen dalende beurskoersen. Die trends spelen edelmetaal als bescherming tegen inflatie in de kaart.

5) Dus Value8 heeft baat bij de problemen van de Eurolanden?

Value8 niet, maar AmsterdamGold mogelijk wel, ja. Het was geen argument om de deal te doen, maar het biedt mogelijk ook voor Value8 een bescherming tegen economisch moeilijke tijden.

6) Gaat u net als Willem Middelkoop de ontwikkeling van de goudprijs voorspellen?

Middelkoop heeft daarmee zijn nek uitgestoken en hij heeft opvallend veel gelijk gehad. Nee, wij gaan geen voorspellingen doen, mensen moeten zelf hun mening vormen. Gelet op de vraag-aanbod verhoudingen en met name de toenemende vraag in China zou een voortzetting van de stijgende trend niet onlogisch zijn. Maar ook bij een neergaande markt kan AmsterdamGold profiteren van de aan- en verkoop van goud door klanten. Het volgen van de edelmetaalmarkt is meer iets voor AmsterdamGold. Gelukkig doet zij dat ook actief en bericht daarover wekelijks in haar Market Update.

7) Wat heeft Value8 er voor betaald?

Afgesproken is dat we de transactieprijs niet openbaren. We gaan ons daaraan houden. Maar ik kan u zeggen dat als AmsterdamGold de potentie waarmaakt, we niet te veel hebben betaald.

8) In uw persbericht staat het percentage van 51 procent, terwijl andere media van 60 procent spreken. Wat is waar?

We hebben een belang van 51 procent genomen, met een voorwaardelijke optie op nog eens 10 procent. Uitoefening van die optie is onzeker en daarom houden we het voor nu op 51 procent.

9) Waarom past dit bij Value8?

AmsterdamGold past in de cluster Leisure & Luxury omdat het zich op de vermogende Nederlander richt. Maar ook in de sector Internet vanwege het belang van de webshop. Eigenlijk maakt ons dat weinig uit: het is een groeiend, winstgevend bedrijf met gezonde groeimogelijkheden. Dát past bij ons.

10) Bent u blij dat u de transactie met Standard Luik niet hebt gedaan, anders was deze deal aan uw neus voorbij gegaan?

Nee, dat is nog steeds jammer. De interesse in Standard Luik kwam voort uit een uitstekende bedrijfsvoering, een ijzersterke balans en een goede winstgevendheid. Ook wij hadden – en hebben – een gezonde scepsis tegenover de voetbal sector, maar de businesscase was te goed om op voorhand nee te zeggen.

Bovendien zou de transactie met Standard Luik zelfstandig zijn gefinancierd en de mogelijkheden voor andere transacties niet blokkeren.