

WORD FINANCIËEL FIT

Bouw vermogen met aandelen

WORD FINANCIËEL FIT

Bouw vermogen met aandelen

Dick de Nijs



Eijsden

Onderdeel van de Nijs Finance

Uitgave 1^e druk 2022

Dit boek is ontworpen om informatie te geven die volgens de auteur accuraat is met betrekking tot het onderwerp dat het behandelt, maar wordt verkocht met dien verstande dat noch de auteur, noch de uitgever individueel advies geeft dat is toegesneden op een specifiek portfolio of op de individuele behoeften van een individu, of het geven van beleggingsadvies of andere professionele diensten zoals juridisch of boekhoudkundig advies. De diensten van een bekwame professional moeten worden gezocht als men deskundige hulp nodig heeft op het gebied van investeringen, juridisch en boekhoudkundig advies. Deze publicatie verwijst naar prestatiegegevens die over vele tijdsperiodes zijn verzameld. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor toekomstige resultaten. Bovendien veranderen prestatiegegevens, naast wet- en regelgeving, in de loop van de tijd, wat de status van de informatie in dit boek zou kunnen veranderen. Dit boek biedt uitsluitend historische gegevens om de onderliggende principes te bespreken en te illustreren. Bovendien is dit boek niet bedoeld als basis voor enige financiële beslissing; als aanbeveling van een specifieke beleggingsadviseur; of als een aanbod om effecten te verkopen of te kopen. Alleen een prospectus mag worden gebruikt om aan te bieden om effecten te verkopen of te kopen, en een prospectus moet zorgvuldig worden gelezen en overwogen voordat er wordt geïnvesteerd of geld wordt uitgegeven. Er wordt geen garantie gegeven met betrekking tot de nauwkeurigheid of volledigheid van de informatie in dit document, en zowel de auteur als de uitgever wijzen specifiek elke verantwoordelijkheid af voor enige aansprakelijkheid, verlies of risico, persoonlijk of anderszins, die als gevolg daarvan direct of indirect ontstaat, over het gebruik en de toepassing van de inhoud van dit boek. De auteur ontvangt geen compensatie voor verwijzingen. In de volgende tekst zijn de namen en identificerende kenmerken van veel mensen gewijzigd.

Voor het eerst gepubliceerd in Nederland door Beleg Sempel, 2022
Beleg Sempel is onderdeel van de Nijs Finance

Copyright (C) 2022 Dick de Nijs
1^e uitgave

Dit boek is auteursrechtelijk beschermd onder de Berner Conventie
Geen reproductie zonder toestemming
Alle rechten voorbehouden

ISBN: 9789403682709

Het recht van Dick de Nijs om te worden geïdentificeerd als de auteur van dit werk is door hem uitgeoefend in overeenstemming met de artikelen 77 en 78 van de Copyright, Designs and Patens Act, 1988.

www.belegsempel.nl

Beleg Sempel, Eijnsden

De auteur en de uitgevers hebben alle redelijke inspanningen geleverd om contact op te nemen met auteursrechthouders voor toestemming en excuses aan te bieden voor eventuele omissies of fouten in de vorm van verstrekte eerbewijzen. Er kunnen correcties worden aangebracht in toekomstige afdrucken.

Illustraties, omslagontwerp en Redactie door
Dick de Nijs

“Gemiddelde beleggers kunnen **experts** worden in hun eigen vakgebied en net zo effectief winnende aandelen kiezen als Wall Street-professionals door slechts een beetje onderzoek te doen”

Peter Lynch.

“Ik ben niet bang voor de man die eenmaal 10.000 trappen heeft geoefend, maar ik ben bang voor de man die 10.000 keer één trap heeft geoefend.”

Bruce Lee

“Snelheid wordt vaak verward met **inzicht. Als ik eerder begin te rennen dan de anderen, **lijk ik sneller.**”**

Johan Cruijff

Helder! Spelen maar!

Inhoudsopgave

DEEL 3: FINANCIIEEL FIT	4
DOEL VAN HET BOEK	4
VOORWOORD	6
INLEIDING	20
<i>Inzicht Stap 1 – Financieel Fit Stappenplan</i>	<i>20</i>
<i>Inzicht Stap 2 – Drie Handige Macro Indicators</i>	<i>22</i>
<i>Inzicht Stap 3 – Wat of Wie is de “Markt”?</i>	<i>33</i>
VOORBEREIDING	48
<i>Voorbereiding Stap 1 – Broker Selectie</i>	<i>48</i>
<i>Voorbereiding Stap 2 – Inrichting Drie Micro Indicators</i>	<i>50</i>
<i>Voorbereiding Stap 3 – Betrouwbaar Brononderzoek</i>	<i>64</i>
WARMUP	72
<i>Warmup Stap 1 – Start Analyse</i>	<i>72</i>
<i>Warmup Stap 2 – Selectie Criteria Bepalen</i>	<i>77</i>
<i>Warmup Stap 3 – Marktonderzoek Inrichten</i>	<i>113</i>
<i>Warmup Stap 4 – Waarde & Koopprijs bepalen</i>	<i>127</i>
<i>Warmup Stap 5 – Prijswijzigingen! Watskeburt?</i>	<i>157</i>
<i>Warmup Stap 6 – Risico Reductie</i>	<i>167</i>
<i>Warmup Stap 7 – Afhechting Selectie Analyse</i>	<i>173</i>
INKOOP	177
<i>Drie Manieren van SLIM aankopen</i>	<i>177</i>

VERKOOP	191
<i>Vier Goede Redenen om te Verkopen</i>	<i>192</i>
<i>Drie Manieren van SLIM Verkopen</i>	<i>203</i>
VAN VERMOGEN NAAR INKOMEN	211
COOLDOWN	214
OVER MIJ	217
DISCLAIMER – GEEN BELEGGINGSADVIES	219
BIJLAGEN	220
<i>Bijlage 1: Bronverwijzing, Leeslijst en Websites</i>	<i>220</i>
<i>Bijlage 2: Regel van 72 Spiekbrief</i>	<i>222</i>
<i>Bijlage 3: BEDRIJFSANALYSE CHECKLIST</i>	<i>223</i>
<i>Bijlage 4: De “Graham Number”</i>	<i>228</i>

DEEL 3: WORD FINANCIIEEL FIT

DOEL VAN HET BOEK

In dit boek draag ik een investeringsmethodiek aan gebaseerd en voortbordurend op de filosofie die volgt uit

Deel 1: Bouw je eigen geldmachine

Het hogere doel van financieel fit zijn is leren hoe je jouw startvermogen telkens laat verdubbelen door aandelen slim in te kopen op basis van inzicht in hoe de markt werkt en kennis van het verschil tussen prijs en waarde, zodat je de verdubbeling telkens kan blijven herhalen.

Net als bij Fitness gaat het proces van progressieve groei boven de uitkomst. Beginnende sporters leren eerst hoe ze langzaam de basis met één repetitie (rep) moeten uitvoeren. Wanneer je die repetitie beheerst doe je er steeds meer en meer. Totdat de fitheidsdoelen behaald zijn. Soms duurt het lang, soms gaat het snel. Zolang je maar consistent werkt aan de reis. Consistentie is de weg naar succes.

Het hogere doel van financieel fit worden is dus niet om een oneindig hoog vermogen op te bouwen. Want als je weet hoe je €100 één keer moet laten verdubbelen, dan kun je het ook 2 keer, 3 keer, 4 keer, 10 keer of 100 keer laten verdubbelen.

Zo vaak als jij nodig hebt om je persoonlijke financiële doelstellingen te halen. Miljonair, Miljardair, Biljonair, Triljonair of gewoon een dikke

Porsche, wat jij wil. Het gaat om het gestructureerd toepassen van de methodiek en het proces en het gewenst resultaat volgt dan vanzelf.

Voor de gemiddelde Nederlander betekent dat het opbouwen van een liquide vermogen naar ca. €350.000 ruim voldoende is om een financieel gezond inkomen te genereren uit investeringen waarin je, mits schuldenvrij, in Nederland comfortabel van kan leven.

Je hoeft €100 maar 12 keer te laten verdubbelen. Of €1.000 maar 9 keer of €10.000 maar 5 keer om €350.000 op te bouwen. Je startgewicht bepaalt het aantal minimale herhalingen. Net als in de sportschool.

Het hogere doel van Financieel Fit worden is simpel:

Geld 1x Leren Verdubbelen.

VOORWOORD

Op het moment van schrijven ben ik zelf de vijfenveertig alweer voorbij en ben ik al ruim 10 jaar actief op de beurs en meer dan 20 jaar actief in het investeren in vastgoed. Nu zou je kunnen denken dat ik een laatbloeier ben, maar dat is niet zo. Want mijn interesse in beurshandel is al ontstaan in mijn middelbareschooltijd rond 1995. Dat is eigenlijk niet vreemd, want dat was in de tijd van de opkomst van het internet en in de aanloop van de dot.com bubbel. Gouden bergen lagen in het verschiet en iedereen had het erover. Net zoals in de huidige tijd de jeugd hernieuwde interesse heeft in beleggen door de opkomst van cryptocurrencies, social mediahypes en de financiële vrijheid beweging. Iedereen wil snel geld verdienen! Prima! Maar dan is het wel handig dat je weet wat je aan het doen bent.

“Risk comes from not knowing what you are doing” – Warren Buffett

In mijn jeugd deed ik mijn allereerste ‘echte’ ervaring op met de beurs via het Rabobank Beursspel rond 1995. Ik was net 18 en mocht meedoen.

De Rabobank is één van de drie grootbanken in Nederland en in de jaren '90 wilden zij meer mensen bekend maken met hoe de beurshandel werkt. Daarvoor hadden ze een beursspel ontwikkeld waarmee je met een fictieve 100.000 gulden (de euro bestond nog niet) kon handelen via een zogenaamde papieren rekening. In wezen speelde je met fictief geld op de echte beurs. Om veilig te oefenen. Mocht het

niet goed gaan dan verloor je geen echt geld. Alleen het spel. In mijn geval ging dat aardig goed en ik had er plezier in om het spel te spelen.

Maar mijn interesse in de beurs kwam op mijn 18^e eigenlijk te laat, want ik streefde al sinds de basisschool een andere ambitie na. Namelijk commando worden. Er was in mijn hoofd geen enkele ruimte om iets anders te gaan doen dan het leger in gaan en mijn jeugdroom na te jagen. Mijn hele omgeving verwachtte ook niet anders dan dat ik het leger in ging. Er was dan ook geen reden om van dat plan af te wijken.

De uitvoering van dat plan ging niet zonder slag of stoot. Het vergde studiediscipline, mentale focus en fysieke toewijding. In het traject naar de toelating toe heb ik heel veel zaken in mijn privéleven op zij gezet. Maar ook heel veel nieuwe dingen toegelaten. Want, op een gegeven moment had ik geld nodig om te trainen en te studeren. Zo kwam ik direct na de middelbare school in de Horeca- en Entertainmentwereld terecht in afwachting van alle Defensie testen. In de Horeca leerde ik dat hard werken loont. Maar ook, dat je moet zorgen dat je goed voor jezelf zorgt en niet afhankelijk moet worden van slechts één inkomen.

Met behulp van mijn nieuwe horeca vrienden volgde mijn eerste vastgoedinvestering dan ook vrij snel. Dit bescheiden tweede inkomen had als effect dat ik mij minder zorgen maakte om geld en dat was weer gunstig voor mijn mentale focus en fysieke training ter voorbereiding op de toelating bij de commando's.

Uiteindelijk lukte het mij in 1998 door de selectie heen te komen. Op dat moment werd ik wederom geconfronteerd met het feit dat je je eigen broek moet leren ophouden. Bij het contract dat ik van Defensie kreeg bleek dat je niet zondermeer bij het nationaal ziekenfonds

aangesloten werd, maar dat je particulier verzekerd moest worden voor zorg én er werd meteen aangegeven dat het verstandig was om je te verdiepen in beleggingspolissen als aanvulling op je pensioen of wanneer je de dienst eerder zou verlaten. De risico's van een militair bestaan voor je portemonnee werden niet verbloemd en helder uit de doeken gedaan.

Omdat ik al zeer geïnteresseerd was in beleggen op de beurs, was dit voor mij nog meer een teken dat Defensie de juiste keuze voor mij was. Defensie was in mijn ogen duidelijk bereid om goed voor mij te zorgen. Niet door mij in de watten te leggen, maar door mij bewust na te laten denken over hoe ik het goed voor mezelf moest regelen. Dat sprak mij bijzonder aan.

Maar ja, dan is het je opeens gelukt om je droom te verwezenlijken en dan kom je erachter dat je droom in de werkelijkheid toch niet helemaal bij je past. Tijdens de commando-opleiding word je vooral met jezelf geconfronteerd. Je wordt aan het denken gezet. Pas je in ons team? Pas je binnen de kaders van het Korps. Wil je jezelf aanpassen aan die kaders? Wil je dat dit de rest van je leven je vrienden zijn, je tweede familie is? Wil je dat? Kun je dat? Op een gegeven moment was er een moment tijdens de opleiding dat een instructeur tegen mij zij: 'cursist, je hoeft geen groene baret te hebben om commando te zijn. Commando zijn zit tussen je oren en in je hart, niet op je hoofd of op je borst. Beperk jezelf niet, je kunt altijd meer dan je denkt'.

Op dat moment was het wellicht meer een motivatie om me nog 100 meter te laten tiggeren door de koude natte modder in één van de vele plassen in de Biesbosch, maar toch. Het bleef hangen. En uiteindelijk heb ik de cursus voor supersoldaat afgebroken en ben ik voor het officierstraject gegaan. Geeft dat een gevoel van falen? Tuurlijk. Je gaat

voor supersoldaat en alles wat een andere richting uitgaat voelt dan als falen. Maar ik faal voorwaarts! Falen is niets meer dan uitgesteld succes. Maar wat is succes? Toen ik eenmaal sterren op mijn schouders had, voelde ik toen succes? Nee. Want, ik was geen commando. Geen supersoldaat. En dat gaat aan je vreten. Dus voor mij was er maar één route in mijn hoofd: opnieuw beginnen. Buiten defensie.

Eenmaal buiten Defensie moest ik op mijn 26^e vooral mezelf opnieuw ontdekken. Want wie was ik? Wie wilde ik zijn? Het duurde niet lang voordat ik besepte dat ik tijdens mijn officierschap al gemerkt had dat ik goed was met cijfers. Niet dat ik in de financiën zat hoor. Nee, de dienst bepaald. Je gaat een fysieke (bijna) supersoldaat toch niet achter een bureau zetten? Nee, als je goed bent met cijfers, dan ben je goed met nullen en enen. En weet je waar er altijd een tekort aan is in het veld? Aan ICT-verbindelaars die ook goed kunnen rennen, vechten en schieten. Dus als infanterist werd ik vrij snel opgeleid tot ICT-specialist zodat ik naast infanterie pelotons ook de verbindingsgroep kon aansturen. Eén officier die twee dingen kan, is wel zo makkelijk in tijden van tekort. Kon ik mooi nullen en enen verbinden in gebieden waar ook infanterie nodig was.

In het leger werd ik begin 2000 niet gewaardeerd als infanterist met een ICT-specialisatie. Dat ik 3 jaar lang aaneengesloten in opdrachten de gaten van de officier-tekorten dichtliep interesseerde helemaal niemand. Mijn ervarings- en leercurve was enorm. Maar dat werd niet gezien. Geen lintje of baton op je borst? Dan heb je niets gedaan. Mijn verwachting van hoe het leger zou moeten zijn en hoe het daadwerkelijk was, begon uit elkaar te lopen. En ik kwam tot de conclusie dat ik niet meer omringd wilde zijn door mensen die vooral stoer doen.

Buiten defensie werd mijn oplossend vermogen wel gewaardeerd. Met name de vaardigheid om over verschillende disciplines heen te kijken en mensen in te zetten op hun beste vaardigheid en talent ook al zijn ze eigenlijk aangenomen voor een andere taak. Zodat problemen opgelost worden. Resultaatgericht en doelgericht.

Nadat ik de dienst verlaten had kwam ik in eerste instantie in een soort zwart gat terecht. Opeens kom je erachter dat je officierschap geen enkel aanzien heeft en dat je Koninklijke Militaire Academie diploma in Nederland geen formele status heeft. Dat lees je goed. Internationaal was ik op zijn minst een HBO-Bachelor. Maar hier, in Nederland, werd ik geconfronteerd met het feit dat ik op 26-jarige leeftijd, twee maanden voor mijn 27^e, eigenlijk nog steeds ongeschoold was in de ogen van de maatschappij. Omdat de KMA ten tijde van het afgeven van mijn diploma formeel nog niet geaccrediteerd was als universiteit of hogeschool. Die accreditatie kwam uiteindelijk in 2005, inclusief de titel, maar toen was ik allang de dienst uit en had ik intussen al een echte universitaire bachelor via Universiteit Nyenrode weten te scoren.

Mijn middelbareschooldiploma uit 1996 was in 2003 het enige ‘papiertje’ dat telde bij sollicitaties. Kun je je voorstellen dat je van een leuk officiersloon opeens terugvalt naar het minimumloon omdat je volgens een of ander accreditatie instituut in Nederland ongeschoold bent? Lekker dan. Op dat moment besloot ik dat ik van niemand meer afhankelijk wilde zijn.

Dat was het moment dat ik diep bij mezelf naar binnen moest kijken. Hoe ik dat gedaan heb? Simpel. Je gaat naar de sportschool. Je tilt gewichten op. En je stopt niet totdat je weet waar je je bed uit voor komt. Ok. Dat werkte niet. Behalve dat ik heel veel spierpijn had en ook daadwerkelijk van de spierpijn mijn bed niet meer uit kon komen.

Dus stelde ik me gewoon wat vragen. Wat heb ik nodig om te doen wat ik leuk vind? Geld. Wie weten veel van geld? Accountants. Aha! Ik moet accountant worden. En dat heb ik gedaan. Het lukte me om in 2003 aan de slag te gaan bij een middelgroot accountantskantoor in midden-Nederland. Als assistent-accountant, fulltime, tegen minimumloon minus kosten voor studie. Want die betaalden zij voor mij van mijn eigen loon. Jawel een sigaar uit eigen doos. Het was geen vetpot voor een nieuwe start met minder dan €1.000 per maand. Maar ik had een duidelijk doel en een heldere persoonlijke missie: Rijk worden!

En dat ik al die tijd mijn verhuurde vastgoed nog had, gaf me alleen maar meer ruimte om me geen zorgen te hoeven maken over de tijdelijke terugval in loon. Want ik faal voorwaarts!

Anders dan toen ik commando wilde worden, wilde ik dit keer niet persé registeraccountant worden. Ik had een hoger liggend doel. Namelijk rijk worden. Het ontbreken van een hoger liggend doel was waarschijnlijk ook wat ik miste in het leger. Ik ging voor een groene baret, maar niet voor de taak. Achteraf gezien een belangrijk verschil voor het gevoel van succes.

Dan is het opeens 2012 en ben je registeraccountant bij één van de wereldwijd erkende BIG4 accountantskantoren. Top bereikt. Drie universitaire titels op zak, aantoonbaar tenminste 10.000 uur werkervaring in het controleren van jaarrekeningen en de carrière op koers. Een leuke vastgoedportefeuille, leuke woning, getrouwd, kindjes, huisdiertje, leuke auto's voor de deur, trotse familie en in wezen financieel niet afhankelijk meer van wie dan ook. In de ogen van velen een succesvol man.

Maar, was ik nou veel beter geworden met geld? Wist ik nu beter hoe ik moest handelen op de beurs? Nou nee. Ik kwam erachter dat accountants eigenlijk helemaal niet weten hoe geld werkt. Ze weten hoe ze moeten controleren of de regels gevolgd zijn en of de jaarrekeningen enigszins kloppen. Maar hoe geld werkt? Weten ze niet. Bankiers dan? Nou nee hoor. Het gros weet dat ook niet. Ik heb het voorrecht gehad om accountant te zijn in de periode van de bankencrisis van 2008-2012. Waar zaten de vermogensbeheerders in de crisis? Nou bij alle anderen, in het verdomhoekje, die het ook niet wisten.

In 2012 wist ik eigenlijk wel dat ik op zoek moest naar mensen die wel geld aan het werk zetten. Wie dat zijn? Vermogende ondernemers en investeerders. Die eerste zijn niet altijd even open of benaderbaar over hoe ze het doen. Waarom niet? Dat komt omdat ze mensen zoals ik inhuren om allerlei zaken te regelen met investeerders en financiers of investeerders direct benaderen om hen te helpen die vervolgens mensen zoals ik inhuren om dat voor hen te regelen.

Daarom besloot ik in 2013 om de accountancy te verlaten en me te concentreren op bedrijven die in portfolio waren van investeerders. De zogenaamde private equity of venture capital wereld. En daar kwam ik eindelijk in aanraking met mensen die wél weten hoe geld werkt.

Wederom, en wellicht terecht, zagen zij mij als een beginner. Een junior, maar dan op directieniveau. Net als toen ik startte in de accountancy op de leeftijd dat anderen al afstudeerden. Dit was de derde keer dat ik opnieuw kon beginnen. Maar dit keer voelde het niet als falen. Dit keer voelde het als een grote stap voorwaarts. Want ik had eindelijk mensen gevonden waarvan ik kon leren hoe je geld wél aan het werken zet. En wat leverde ik daar tijdelijk voor in? Een paar honderd euro per maand en een leaseauto. Nou en? De belangrijkste

zaken die ik ontving: een netwerk, een leeslijst en inzicht hoe het in de top van het bedrijfsleven werkt aan de ondernemers- en investeerderskant van de tafel.

In 2013 kwam ik via het boek 'leer beleggen als Warren Buffett' van Hendrik Oude Nijhuis op het spoor van value investing. Value investing is een methodiek waarbij je bedrijven een waarde leert geven en dan de bedrijven gaat aankopen voor de waarde die jij vindt dat ze waard zijn. Het is eigenlijk een gestructureerde inkoopmethodiek. En inkopen, gestructureerd inkopen, dat snap ik als geen ander. Dat is kernkennis van iedere accountant! Nog sterker, iedereen die wel eens boodschappen doet en actief koopjes jaagt kan dit. Dat inzicht was een openbaring.

Je koppelt de waarde van het bedrijf dan niet langer aan de koersprijs. De koersprijs wordt dan niets anders dan een simpele indicator of een bedrijf duur of goedkoop aangeboden wordt. De koersprijs is niets anders dan de vraagprijs van dat moment. Net als op de echte markt. En je koopt pas wanneer de vraagprijs onder de door jouw geaccepteerde waarde valt en je het ook echt wil hebben. En niet omdat de marktman schreeuwt dat je nu extra korting krijgt omdat het nu 5 euro goedkoper is dan een uur geleden omdat ze gaan sluiten en alles vandaag weg moet, maar je het eigenlijk niet nodig hebt en een week later de prullenbak in moet gooien omdat je er niets mee gedaan hebt en het dus helemaal niets waard was.

Een belangrijk inzicht waar ik later kort op terugkom. Want, ik was vóór 2013 meer aan het daghandelen, het zogenaamde daytraden, op basis van koersprijzen. Zoals iedereen het deed. Ik hanteerde het onderscheid tussen waarde en prijs toen nog niet actief. Ik kocht omdat de koers omhoogging in de hoop dat het omhoog bleef gaan, zonder te

weten of dat wel een terechte aanname was. Onbegrijpelijk achteraf gezien.

Toen ik de beginselen van value investing of waardebeleggen tot mij nam, sprak de methodiek van het slim inkopen op je eigen tempo, op je eigen voorwaarden en met een duidelijk en getoetst beeld van de echte waarde mij direct aan. Niet zo vreemd ook wanneer je beseft dat mij als accountant inmiddels 10 jaar lang tussen de oren geknoopt was dat je aannames moet onderzoeken, onderbouwen en controleren op juistheid en volledigheid.

Ik vergaarde zoveel mogelijk kennis die met dit onderwerp te maken hadden. Ik werd geïnspireerd door alles wat de belangrijkste voorstanders en grondleggers over Value Investing opgeschreven hadden. En ik werd nog meer geïnspireerd door de mensen die zij aanbevelen om te volgen, zoals John Bogle en Peter Lynch. Want, als de allerbesten anderen aanbevelen dan zijn die mensen dus nog beter! Maar geen van de boeken gaf mij nou een duidelijk houvast van het;

HOE DOE JE DAT DAN?

IN HET ECHT?

WAAR MOET IK BEGINNEN?

HOE pak je value investing nou concreet aan? Waar kijk je nou echt naar? Waar vind je die (toets)informatie dan? Niet in abstracte bewoordingen, over allerlei ratio's en groeilijntjes, maar gewoon simpelweg: welke regel van de jaarrekening neem ik? Welke getallen zijn volgens jullie belangrijk en welke niet? Welke sites moet ik checken? Waar vind ik de mening van andere (gevestigde) analisten?

Ik had intussen met best veel registervaluators, bedrijfstaxateurs, te maken gehad en die weten prima hoe ze bedrijven moeten waarderen voor hun klanten en welke waarde zij aan een bedrijf hangen om het lucratief te kunnen laten verkopen. Maar het kort en bondig kunnen uitleggen of vertalen naar beursgerelateerde bedrijven of hoe ze hun werk verifiëren met andere concullega analisten, ho maar.

Het gros van de bedrijfstaxateurs bleek toch meer alleen maar een truukje geleerd te hebben over hoe ze hun excel model moeten invullen dan dat ze echt begrijpen waarom ze het doen op de manier waarop ze het doen. En dat is niet erg, dat is gewoon hun leercurve. Want ik kwam erachter dat de ervaren taxateurs hun schaapjes vrij snel op het droge hadden. Dus die werken dan al vrij snel niet meer als taxateur en werden gewoon zelf een private investeerder.

De Excel sheets die ze gebruikten, had ik zelf ook wel. Als accountant maak je er nogal wat en zie je er nog veel meer. Ik was op zoek naar iemand die mij het waarom van keuzes kon uitleggen. In klare taal. Simpel en duidelijk. Zonder voorbehoud of angst voor gezichtsverlies. Waarom zo en bijvoorbeeld niet zo? Wat maakt het uit als dit of dat...?

Tot ik op een dag in 2016 in aanraking kwam met Phil Town van Rule1 Investing. Ik wist het meteen, deze vent weet waar hij over praat. Hij had een simpele aanpak geleerd van een investeringsmanager bij een grote Amerikaanse investeringsbank en vertelde er graag over hoe eenvoudig het eigenlijk is. En waarom je als particuliere investeerder altijd een voorsprong hebt op de grote jongens. Wat ik herkende uit de boeken van Peter Lynch. Die datzelfde stelde. Phil stelde dat wanneer je een goed verhaal had je een studiebeurs van hem kon krijgen om zijn

cursus kosteloos te komen volgen in op zijn paardenranch in Amerika, Georgia.

En jawel, ik was één van de 100 kandidaten die hem overtuigd hadden dat ik een kosteloos traject verdiend had. Moest ik wel qua verblijf, reis en studiemateriaal alles zelf betalen. Maar dat vond ik geen enkel probleem. Tijdens het traject bij Phil Town werden een heleboel van mijn praktische vragen concreet beantwoord.

Was het traject in wezen een praktische uitwerking van de aandeelhouderbrieven van Warren Buffett aangevuld met de inzichten van Peter Lynch en grote vermogensbeheerders? Natuurlijk. Maar wel zeer concreet gemaakt. Met daadwerkelijk het hoe en waarom van de uitvoering van de analyse, het opzoeken en vinden van websites, het inrichten van indicators in het tradingplatform van een aandelenbroker, het daadwerkelijk falsificeren van beursinformatie, het opschrijven van een herbruikbare storyline, het bewust selecteren van cijfers om te komen tot een waardering en het onderbouwd presenteren van je analyse en uitkomsten aan een groep kritische medecursisten, waarvan een groot deel ook in de financiële sector werkten. Net als ik.

En omdat ik de Excel sheets van bedrijfstaxateurs al heel vaak gezien had, kon ik de keuzes die zij maakten in hun modellen opeens veel makkelijker begrijpen. Hoe moeilijk was dat nou voor hen om even een keer goed aan mij uit te leggen? In de financiële wereld houden de mensen met dure studies de echte kennis duidelijk liever voor zichzelf. Stel je voor dat iedereen weet dat het eigenlijk allemaal niet zo complex is.

In principe staat alle kennis die je nodig hebt tot je beschikking via internet, boeken en video's. En als je heel veel tijd hebt, dan heb je geen

hulp nodig van wie dan ook. Maar als je minder tijd hebt, dan is het toch echt handiger wanneer je bijna 1-op-1 aan de hand wordt meegenomen en al je vragen kan stellen aan mensen die dit dagelijks doen en daadwerkelijk miljoenen heen en weer schuiven. Ik kon daardoor mijn eigen werkwijze en inzichten snel verbeteren. En dit uiteindelijk vrij eenvoudig vertalen naar de situatie in Nederland.

Omdat ik toch in Amerika was, heb ik de gelegenheid genomen om ook de optiehandel beter te begrijpen. De uitleg door Kirk du Plessis van Option Alpha was daar zeer behulpzaam in. En door Brian Bollinger ben ik ook anders gaan kijken naar de waardering en het slimmer gebruiken van dividend aandelen voor snellere pensioenopbouw.

In 2017 vond ik dat ik voldoende bagage had en ben ik op een geheel andere wijze naar de beurs gaan kijken. Kopen op waarde en niet op prijs. En niet diversifiëren om risico te spreiden, maar het risico van een aankoop begrijpen zodat ik niet hoeft te spreiden. Hierdoor heb ik optimaal kunnen inspelen op de groeiperiode vanaf 2018 en de verschillende beurscorrecties in 2020, 2021 en 2022 en meerdere malen een tientje kunnen kopen voor vijf euro. Met andere woorden, mijn geld in korte tijd een voldoende aantal malen weten te verdubbelen.

Anno 2022 heb ik mijn eigen inzichten en methodiek in hoge mate gebaseerd op value investing methodiek zoals gepredikt door Warren Buffett en Charlie Munger, in Nederland gepromoot door onder andere Hendrik Oude Nijhuis van ValueSelections en wereldwijd inzichtelijk gemaakt door Phil Town van Rule 1 investing.

Daarnaast maak ik natuurlijk ook gebruik van de ervaringen die ik heb opgedaan uit het investeren in vastgoed, de daghandel op de beurs en

de optiehandel. En in tegenstelling tot Phil Town maak ik iets meer gebruik van de inzichten van Peter Lynch bij het selecteren en rouleren van aandelen. Dit is één van de weinige superbeleggers waarvan Warren Buffett stelt dat je naar hem zou moeten luisteren.

Het belangrijkste wat ik geleerd heb in de afgelopen jaren, of beter gezegd gevalideerd heb gekregen, is dat de enige vaardigheid die je echt moet beheersen bij beleggen emotiemanagement is.

Het gaat er niet om of je heel veel geld zou kunnen verdienen. Het gaat erom dat je tijdig inziet wanneer je meer geld dan gewenst gaat verliezen. En dat je een plan hebt om dat verlies te beperken. Bij voorkeur tot nihil.

Warren Buffett stelt dat zijn nummer één regel is: “verlies geen geld”. Maar dat is slechts een samenvatting van journalisten van zijn achterliggende boodschap, namelijk: “zorg ervoor dat je weet wanneer je moet verkopen en kom in actie voordat je je geld verliest”.

Wat mij betreft is dit handiger om in het achterhoofd te houden dan alleen maar het idee dat je geen geld moet verliezen. Want dat is mogelijk een beperkende gedachte die je verlamd om überhaupt te starten of om actie te ondernemen wanneer dat wel moet. Om te voorkomen dat je echt je geld verliest of voorkomt dat je niet inspeelt op een betere kans voor hetzelfde geld. Dit vormt de basis van Value Investing methodieken.

Je kunt niet groeien zonder risico's te nemen. Maar je kunt er wel voor zorgen dat je voldoende inzicht hebt in het genomen risico en hoe groot de kans is dat het optreedt en welk effect het heeft wanneer het