

HÉT ONDER- NEMERS BELANG

VAN
ROTTERDAM

Blauwtulp bloeit aan Maasoever

Ambitie als nieuwe
bepalende factor

Politieke structuur
aan vernieuwing toe

EDITIE
01
2017

FINANCIEEL PLANNER EN VERMOGENSBEHEERDER ROLT RATIONELE BELEGGINGSMODELLEN UIT

Blauwtulp bloeit aan Maasoever

Het moest een stad worden die no-nonsense, ondernemerschap en ambitie ademt. Dan kom je volgens de specialisten van Blauwtulp Wealth management al snel in Rotterdam uit. “Nog voordat we onze intrek in de Maastoren namen, meldden nieuwe Rotterdamse cliënten en samenwerkingspartners zich.”



“Vermogensbeheer op het hoogste niveau”, merken Arent Thijsen en Harry Geels, respectievelijk CEO/partner en CIO/partner binnen het Rotterdamse Blauwtulp, met een glimlach op. De financieel experts kijken vanaf de 43ste verdieping van de Maastoren -met 165 meter de hoogste wolkenkrabber van Nederland- uit over de majestueuze skyline, de Erasmus- en Willemsbrug en de kronkelende Nieuwe Maas. De laagstaande zon vergroot het magisch effect. Geen wonder dat Blauwtulp, een bedrijf van tien (financieel) ondernemers, voor deze locatie in Rotterdam koos. “Eén van onze cliënten bezocht nooit onze voormalige vestiging in Utrecht, maar toen we meldden dat we in januari naar de Maastoren verhuisden, wilde hij direct langskomen”, vertelt Arent Thijsen. “Deze plek heeft een vibe die bij ons past. Verwacht hier geen glanzend marmer en een hoop poeha. Wie ondernemerszin, kwaliteit en vakmanschap zoekt, zit hier wél goed.”

MENSELIJKE EIGENSCHAPPEN

Blauwtulp ontsproot enkele jaren geleden uit een fusie tussen drie vermogensbeheerders en een grotere partij in financial planning. Het bleek een vruchtbare voedingsbodem, het bedrijf groeide in no time uit tot een specialist met een kwart miljard euro in beheer. De doelgroepen, vermogende ondernemers en particulieren en hun families, waarden de persoonlijke aanpak van Blauwtulp, zeggen Thijsen en Geels. Maar het bedrijf heeft nog een troef in handen: de waaier aan services. De vermogensbeheerder beschikt over kennis van onder andere vastgoedbemiddeling, corporate finance, research, belastingen, pensioen en riskmanagement. En gedegen beleggingsadvies, welke financiële instelling heeft deze expertise nog in huis? “We zijn zelf ondernemers en beleggen

op dezelfde wijze als onze cliënten”, geeft Harry Geels aan. “Practice what you preach. We dragen graag een rationele vorm van beleggen uit. Grote verliezen zijn veelal terug te voeren op menselijke eigenschappen als hebzucht, angst en hoogmoed. Zulke slechte ‘raadgevers’ beïnvloeden bijvoorbeeld in- en uitstapmomenten. Een modelgerichte aanpak moet impulsieve beslissingen voorkomen.”

ALGORITMES Aangepast

Maar ook succesvolle beleggingsmodellen bezitten volgens Thijsen en Geels geen eeuwigheidswaarde, ze dienen regelmatig te worden vernieuwd. Veranderingen op het wereldtoneel, nieuwe wet- en regelgeving en verscherpte liquiditeitseisen worden meegenomen in de berekeningen. Blauwtulp werkt in samenwerking met universiteiten actuele modellen uit. “De algoritmes waarop we onze beslissingen baseren, zijn onlangs weer aangepast. Dat is een voortdurend proces. De wijze van beleggen is ook aan veranderingen onderhevig. We hebben het indexbeleggen achter de rug, het is nu bon ton om individuele aandelenportefeuilles aan te schaffen. Deze modellen gaan we voor onze opdrachtgevers uitrollen. Ons doel is eenduidig, een mooi rendement, maar de uit te stippelen koers is geheel afhankelijk van de wensen van de cliënt. Waar wil hij of zij over een aantal jaren staan? Gaandeweg kan er van alles gebeuren waardoor iemand van inzicht verandert, dan gaan we om tafel om de financiële planning te bespreken.”

ONLINE BELEGGEN MET KOEN

Al eeuwen trachten kwekers hun droom van een pure blauwe tulp te verwezenlijken. De pogingen leverden prachtige resultaten als de Blue Parrot en Blue Diamond op, maar ze slaagden er nog niet in een tulp met een

zuivere blauwe kleur te creëren. Het continue streven naar perfectie sprak het team van financieel planners en vermogensbeheerders zo aan, dat ze de blauwe tulp tot bedrijfsnaam verhieven. Thijsen: “De ambitie en toewijding van de kwekers zijn nastrevenswaardig. Wij streven naar het hoogst haalbare voor onze cliënten. De naam straalt Nederlands ondernemerschap uit.”

Blauwtulp trekt de oer-Hollandse benadering door naar zijn online beleggingsplatform genaamd Koen. Hoewel de corebusiness, wealth management, bij uitstek zeer persoonlijk is, wil het bedrijf ook jongere doelgroepen van dienst zijn. Koen maakt beleggen aangenaam, makkelijk en overzichtelijk, maar het is tevens een absolute noodzaak, stellen de specialisten van Blauwtulp. “Je kunt niet meer zonder digitale service. Wij willen daar dan wel de Blauwtulp-manier op loslaten. De doelgroep van twintigers en dertigers stapt vanaf € 25.000 met een pakket individuele aandelen in. De betrokkenheid bij bedrijven waarin ze investeren, speelt een belangrijke rol. Via social media delen we informatie en ervaringen.”

IN DE STEEK GELATEN

Jongeren hebben doorgaans niet de band met een bank waarover hun ouders en grootouders beschikken. Waar de keuze voor een bank voorheen een kwestie van traditie was, is de nieuwe generatie meer geneigd te shoppen. Daarnaast heeft de crisis een deuk geslagen in het vertrouwen van sommige klanten die jaren met een huisbank zaken deden. “Ik voel me door mijn bank in de steek gelaten, dat hoor ik vaker”, zegt Geels. “Ook ondernemers kunnen naar hun mening niet meer op de service en aandacht rekenen die ze voorheen kregen. Er liggen kansen. We onderscheiden ons met een palet aan diensten die banken achter zich hebben gelaten. Ook opleidingen voor opdrachtgevers binnen ons Family Office concept maken daar deel vanuit.”

“Cliënten kunnen hier een boardroom reserveren voor besprekingen”

“Wie ondernemerszin, kwaliteit en vakmanschap zoekt, zit hier wél goed”

De Nederlandse markt voor vermogensbeheer is overzichtelijk, vult Thijsen aan. “De private banking-tak van één grootbank heeft nu zo’n 60 procent in handen, een aandeel dat veelal is gebaseerd op lange relaties. Er gaat ongetwijfeld een kentering plaatsvinden, want het persoonlijk karakter verdwijnt er meer en meer naar de achtergrond. Wij omarmen dit aspect juist. Cliënten kunnen hier een boardroom reserveren voor besprekingen. Ze kunnen ook van ons uitgebreid kennisnetwerk gebruik maken. Als we het niet huis hebben, werken we samen met strategisch partners.”

VERMOGENSBEHEER? ROTTERDAM!

Via de tamtam werd de komst Blauwtulp naar de Maasstad maanden voor de verhuizing aangekondigd. Het zorgde ervoor dat de portefeuille met lokale samenwerkingspartners en cliënten al groeide voordat de vermogensbeheerders en financieel planners koud een stap in de Maastoren hadden gezet. Een prima start, vinden Thijsen en Geels. “We zijn landelijk actief, maar we zijn niet voor niets in Rotterdam neergestreken. We willen graag dat Blauwtulp wordt vereenzelvigd met deze stad. De hoofdstad heeft nu de naam als financieel

hart, maar daar kan zo maar verandering in komen. Voor duurzaam vermogensbeheer moet je in Rotterdam zijn ... Een mooie belofte.” <<

www.blauwtulp.com

