

Wereldwijd actief met een zeldzaam beleggingsproduct

Sinds zes jaar is Scotch Whisky Investments sponsor van Quick Boys. Deze samenwerking is onlangs opnieuw beklonken met een driejarige verlenging. Tijdens een gesprek met Marjolijn de Roode en Jan Willem Lokerman maken we kennis met dit unieke bedrijf en een zeldzaam beleggingsproduct: hoogwaardige (Schotse) single malt whisky.

Het gezicht van Scotch Whisky Investments voor de Businessclub van Quick Boys is Marjolijn de Roode. Zij is senior-adviseur en heeft ruime ervaring vanuit de bankensector met investeringsadvies aan ondernemers en particulieren alvorens zij in 2015 bij Scotch Whisky Investments startte.

Wereldwijd best ontwikkelde alternatieve belegging

Marjolijns collega Jan Willem Lokerman heeft een ondernemersachtergrond in marketing en sportsponsoring en werkt eveneens sinds 2015 bij Scotch Whisky Investments. "Investeren in exclusieve whisky is het gedachtengoed van Michel

form voor zeldzame Schotse single malt whisky. Deze whisky's worden veelal in *limited editions* geproduceerd en mogen niet verward worden met 'blended' whisky. Belangrijk om te onthouden is dat het gaat om zeldzame whisky zonder consumptieve doeleinden: het gaat ons om 'beleggingswhisky' en

"Het is een tastbaar product dat bovendien zeldzaam is"

"Als handelshuis zijn wij gespecialiseerd in uitsluitend Schotse single malt whisky. Via een zorgvuldig opgebouwd netwerk kopen wij flessen en vaten whisky in om deze vervolgens als beleggingsobject aan onze investeerders te verkopen. Wat het zo bijzonder maakt, is dat het gaat om een tastbaar product dat bovendien zeldzaam is. Ik houd mij bezig met zowel acquisitie als relatiebeheer. Daarbij help ik zowel Nederlandse als internationale beleggers. Hoe zij bijvoorbeeld een belegging in whisky het beste kunnen inpassen in hun persoonlijke financiële plaatje. Het grootste deel van onze klantenkring komt uit de ondernemerswereld, maar ook het aantal particuliere beleggers neemt steeds meer toe. Wij zitten in een nichemarkt en ten opzichte van andere beleggingen hebben wij een unieke positie in de financiële markt: de waardeontwikkeling van investeringswhisky blijft ook in tijden van crisis sterk overeind. Vorig jaar is qua omzet en winst ons beste jaar ooit geweest."

Marjolijn de Roode en
Jan Willem Lokerman

Kappen die dit in 2007, in bijzijn van de belangrijkste Nederlandse (financiële) media, officieel lanceerde. Hij creëerde als eerste een wereldwijd handelsplat-

niet om de 'drinkwhisky'. Scotch Whisky Investments heeft een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten en adviseert haar beleggers op een



transparante wijze over beleggingen in Schotse single malt whisky. Door de wereldwijde schaarste stijgt de waarde van vaten Schotse single malt whisky naarmate deze langer rijpen en dus ouder worden. Het geïnvesteerd vermogen is sinds de oprichting van het bedrijf sterk gegroeid en heeft onze positie als marktleider verder versterkt. De verwachting is dat die trend zich verder zal doorzetten. We hebben nu 130 miljoen euro aan belegd vermogen en we willen in 2025 naar 400 miljoen euro zijn doorgesleeid. Als we dat doel bereikt hebben, betekent dat we dan wereldwijd 40% van de Schotse single malt rare whisky in handen hebben. 'Rare whisky' is overigens whisky die vóór 1980 gemaakt is en/of minimaal 25 jaar in een eikenhouten vat heeft gerijpt. Van de totale whiskymarkt bestaat 99,3% uit consumptieve whisky. Voor ons is 'rare whisky', die dus 0,7% van de markt beslaat, interessant. Dat maakt dat we in een nichemarkt zitten."

Stabiele ontwikkeling

Marjolijn: "Je belegt niet in een fonds. Bij ons ben je daadwerkelijk eigenaar van de fysieke flessen en/of vaten binnen jouw whiskyportefeuille. Wat veel mensen niet weten, is dat er bij ons op de Industriekade in Sassenheim voor 95 miljoen euro aan beleggingswhisky veilig ligt opgeslagen. Daarmee zijn wij het meest kapitaalintensieve bedrijf van de Duin- en Bollenstreek. Wanneer je bij ons langskomt, stap je ook écht een bank binnen. Wij hebben één van de grootste verzekeringspolissen van ons land die bij verschillende verzekeraars is ondergebracht. Ter aanvulling: single malt whisky is wereldwijd de meest volwassen en best presterende alternatieve belegging die tevens een stabiele ontwikkeling laat zien. Scotch Whisky Investments is een bijzonder bedrijf met een dito verhaal. Iets om blij van te worden."

"Wij verkopen de 'oldtimers' onder de whisky's", vult Jan Willem aan. 'Om 30 years old op het etiket te mogen vermelden, moet de whisky ook daadwerkelijk 30 jaar op een eikenhouten vat hebben gerijpt. Dat kost dus tijd, geld en met name veel geduld. De voorraad van de oude whisky is beperkt, terwijl de vraag veel groter is en nog steeds groeit. Daardoor ontstaat schaarste. Wanneer we kijken naar vaten die we hebben liggen voordat ze gebotteld worden, werken we

toe naar minimaal 25 jaar, maar het liefst naar 30 of 40 jaar oude whisky. Het aantal jaren is de prijsopdrijvende factor en daar worden dus veel hogere prijzen voor betaald."

"Wanneer je bij ons langskomt, stap je ook écht een bank binnen"



Factor 100

Jan Willem: "Stel, je koopt een fles *The Glenlivet* van vijftien jaar oud, dan betaal je daar nu circa 40 euro voor bij de slijter. Had deze whisky echter twee keer zolang gerijpt voordat hij werd gebotteld, had je er ruim tien keer meer voor betaald. Laat je hem 40 jaar oud worden, dan kan het zelfs keer factor 100 gaan en loopt de prijs op tot enkele duizenden euro's per fles. Wij zorgen dat we die zeldzame whisky's op voorraad leggen

en, als we ze liquide willen maken, dat we ze weer verkopen. Wat we doen, kun je enigszins vergelijken met zeldzame auto's uit de zeldzame automarkt halen om ze vervolgens later weer een keer in

de markt terug te brengen. Het verkopen van whisky is iets waar we ons de laatste jaren nog verder in hebben ontwikkeld. Een paar jaar geleden hebben we zelfs een vat met een marktwaarde van 4,5 miljoen euro verkocht. Dit was het duurste vat whisky ooit! Ook kopen we vaten whisky in en via intensief *cask management* laten we die rijpen en brengen we deze naar een nog hoger kwaliteitsniveau. Er zijn weinig bedrijven in de wereld die dat doen."

Businessclub Quick Boys

Scotch Whisky Investments kent op dit moment zo'n vijftien actieve sponsorschappen. Het doel van sponsoring is om via businessclubs in contact te komen met ondernemers die doelgericht willen beleggen. Marjolijn: "Het eerste sponsorschap is via Bart van Kruistum tot stand gekomen die Michel Kappen goed kent.

Quick Boys is voor ons een heel mooi netwerk gebleken. Zelf kom ik heel graag bij de Businessclub. Er heerst een gemoedelijke sfeer en het zijn leuke contacten die ik daar opdoe. Vanuit dit netwerk komen we met nieuwe maar ook met bestaande relaties in contact die (verder) willen investeren. Het is een mooie samenwerking, en dat drukken we uit in de continuering van onze sponsoring. Het is meer dan een win-win. Dat is niet vanzelfsprekend, want we hebben in de loop der jaren ook afscheid genomen van een aantal clubs. De persoonlijke betrokkenheid en voortrekkersrol van Bart is voor ons erg belangrijk. Daarnaast is het ook goed dat mensen niet alleen ons verhaal horen, maar ook van mensen binnen de club."

"Quick Boys is voor ons een heel mooi netwerk gebleken"

Jan Willem: "Het gaat ons om het netwerk. We willen graag via de Businessclub én het bestuur mensen binnen Quick Boys, die tot de doelgroep behoren, met ons laten kennismaken. Om de samenwerking met Quick Boys te beoordelen, kijken we naar het aantal ondernemers dat via de club bij ons

Bedrijfsprofiel

Visie

Schotse single malt whisky verrijkt en is ongekend fascinerend. De afgelopen tien jaar heeft bijzondere whisky zich hierdoor ontwikkeld tot de meest transparante en snelst groeiende alternatieve belegging met rendementen die boven 10% per jaar uitkomen.

Missie

Door onze beleggers hoge rendementen te (blijven) leveren, willen wij als wereldwijde marktleider en 'uitvinder' van het beleggen in whisky onze huidige positie met een belegd vermogen van € 130 miljoen verder uitbouwen.

Beloofte

Bijzondere whisky's worden alleen maar schaarser en daarmee steeds waardevoller. Onze klanten kunnen in deze zeldzame whisky's geheel ontzorgd beleggen. Toezicht van de AFM geeft daarbij zekerheid over vakkundig advies en een correcte financiële administratie.

Doelgroep

Ondernemers en particulieren, tevens supporter van Quick Boys, met een vermogen van € 1 miljoen of meer die via een whiskybelegging van minimaal € 100.000 spreiding willen aanbrengen om zo hun beleggingsrisico tot een minimum te beperken.



komt investeren. Het bestuur en de businessclub maakt iedere keer waar wat ze belooft door het aandragen van interessante leads en contacten. Daar zijn we heel blij mee. We sponsoren voor het creëren van business. Iedereen is via het bestuur of via de businessclub bij ons welkom. Daarna gaan we individueel het gesprek aan."

Doorvertellen boodschap

Over de boodschap van Scotch Whisky Investments die Marjolijn en Jan Willem het liefst van mond tot mond zien gaan, zijn beiden zeer duidelijk. Marjolijn: "Onze focus ligt op vermogensbeheer. Met een inleg van 100.000 euro of meer hoef je als belegger helemaal geen affiniteit of verstand van whisky te hebben om toch op een goede manier in whisky te kunnen beleggen. Wij hebben alle expertise in huis: niet alleen over het fysieke product maar ook de financiële kant van het verhaal. We ontzorgen de belegger in alle opzichten. Verder is het vanuit de AFM-vergunning belangrijk dat adviseurs, zoals Jan Willem en ik, ook

over de vereiste papieren beschikken om vermogensadvies te mogen geven en om te kijken welke strategie het beste past bij het profiel van de investeerder."

"Beleggers worden bij Vermogensbeheer inderdaad volledig ontzorgd en kunnen rendementen van zo'n 8% per jaar halen. Korter en krachtiger kan ik het niet samenvatten."

Loyaliteit

Jan Willem sluit af: "Het begint met wederzijds respect. Van ons naar het bestuur van Quick Boys en vice versa. Dan bouw je een relatie op. We gaan wederom drie jaar door en dat doen we omdat we denken dat er nog heel veel in het spreekwoordelijke vat zit. Dat noem ik loyaliteit." Marjolijn: "Voor mij is loyaliteit dat je elkaar in goede en slechte tijden blijft steunen. Afgelopen jaar hebben we ook goed contact gehouden met onze beleggers omdat we zowel persoonlijk als zakelijk met hen begaan zijn. Het persoonlijke aspect is belangrijk voor ons: zowel voor ons dagelijks werk als hoe we met onze beleggers willen omgaan."