

Schatzoeker beleeft gouden tijden met koortsachtige investeerders

Anne Marije Elekan
Amsterdam

Guido van Stijn verkoopt iedere dag voor €100.000 aan edelmetaal. Foto: Jeroen Oerlemans

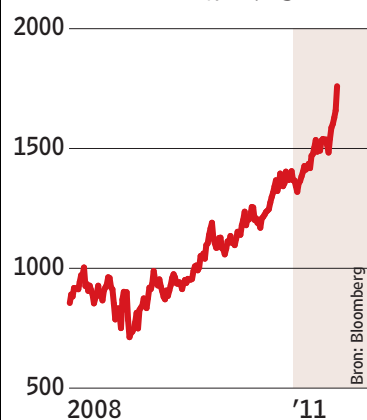
Ruim €35 mln aan blinkende goudstaven, iedere tien dagen opnieuw aangevuld en opgepoetst. Dat is de goudberg waaruit Golddirect-oprichter Guido van Stijn (28) put om zijn klanten te voorzien van hun beleggingsmetaal. Niet dat het goud letterlijk zijn bezit is; dat de Amsterdamse ondernemer toegang heeft tot de depots van Duitse en Zwitserse banken heeft hij te danken aan zijn grote mond en fascinatie voor edelmetalen. 'Deze maand verkoop ik elke dag voor €100.000 van dat goud.'

Golddirect is het handelsbedrijf voor edelmetalen dat Van Stijn eind 2008 oprichtte. Op de site kunnen particulieren en beleggers goudstaven, zilverbaren en munten kopen. De handel zit in de lift. Met de onrust op de financiële markten wint goud aan populariteit als waardeverste belegging. De goudprijs schiet omhoog. Vorige week werd zelfs de grens van \$1800 per troy ounce (31,1 gram) voor het eerst doorbroken.

Toch is het vooruitzicht op nieuwe recordprijzen niet wat Van Stijn drijft. Goud fascineert hem om een heel andere reden. Nadat Van Stijn in 2003 — hij was destijds net 21 — zijn derde bedrijf had verkocht, ging hij met de opbrengst op zoek naar investeringsprojecten en verdiepte hij zich voor het eerst in edelmetalen en de handel in grondstofflicenties. In de jaren daarna stond de jonge investeerder aan de rand van goudmijnen van de Kaukasus tot Tadzjikistan. Het proces van grondstof tot investeringsproduct fascineert hem enorm. 'Op het moment dat je een licentie koopt, weet je niet wat er daadwerkelijk uit de grond komt.'

Goud lijkt onstuitbaar

Weekkoersen in \$/31,1 gram



Dat is ontzettend spannend. Ik kreeg schik in het schatzoeken en werd steeds beter in het vinden van succesprojecten.'

Zijn ondernemersdrift kreeg een nieuwe impuls en Van Stijn besloot zijn speurtalent in te zetten bij het begeleiden van particulieren in goudbeleggingen. Golddirect was geboren. Het netwerk dat de avonturier opbouwde, reikend van geologen tot voormannen van mijnbouwbedrijven, komt daarbij goed van pas. Van Stijn wil de namen van zijn commissarissen niet bekendmaken, maar vooraanstaande mannen uit de industrie zouden zijn raad van toezicht vormen. Hoe hij dat voor elkaar kreeg? 'Pure gunfactor. Mijn grote mond, nieuwsgierigheid en ondernemersbagage wekten sympathie op in dat wereldje.' En, toegegeven, de eerste telefoonnummers stonden in de adresboekjes van familieleden. 'Dat helpt, maar ik heb mezelf keihard moeten be-

wijzen door te investeren in de juiste projecten.'

Golddirect is gebaseerd op een toeleveringsketen die Van Stijn handig in elkaar sleutelde. Klanten doen hun bestelling via websites als Golddirect.com en Koopgoud.nl. Binnen enkele dagen wordt het edelmetaal overal in Europa geleverd vanuit depots in Duitsland en Zwitserland. Factu-

'Iedereen kan een handeltje starten. Zelf geen risico lopen, dat is de echte kunst'

ren en betalingen stromen via het webplatform rechtstreeks de boekhouding in, daar komt geen mensenwerk aan te pas.

Omdat Van Stijn het hele proces heeft uitbesteed en zelf geen voorraad beheert, is Golddirect feitelijk geen handelsonderneming maar een tussenpersoon. Het bedrijfje met drie vaste medewerkers loopt zo geen risico maar heeft wel toegang tot enorme goudvoorraden en de snelste transportmethoden, legt de oprichter uit.

Volgens Van Stijn is het geen kunst om een goudhandeltje te starten en daarmee een leuke omzet te draaien. 'Dat kan iedereen. De moeilijkheid zit hem erin dat je snel moet kunnen voldoen aan de volatiele vraag zonder zelf enorm te investeren. Dat vereist slimme partnerschappen met grote partijen.'

Inmiddels is Van Stijn huisleverancier van duizenden Europese klanten. Om het vertrouwen te

winnen van consumenten, die al gauw duizenden euro's op zijn rekening overmaken, hoefde hij naar eigen zeggen niet veel te doen. Waar concurrent Amsterdam Gold bekendheid verwierf dankzij de reputatie van oprichter en voormalig beurscommentator Willem Middelkoop en goudhandelaar Gold Republic een AFM-vergunning heeft, staat Golddirect alleen. 'Consumenten kopen toch wel. Als ze het niet helemaal vertrouwen, bellen ze hooguit eens achter hun spaargeld aan.'

Nederlandse verzamelaars betaalden vorig jaar €7 mln aan Golddirect. Dit jaar verwacht Van Stijn daar minstens €3 mln bij op te kunnen tellen. En dat is alleen de omzet uit de Nederlandse markt. De omzet uit Europese activiteiten is een veelvoud daarvan, zegt de ondernemer. Daartegenover staan minieme marges. Aan de verkoop van goud houdt de start-up 0,8% over. Aan munten wordt 1,5% verdiend. Toch wil Van Stijn van Golddirect niet meer maken dan een handelsplatform. 'De extra personeelskosten en de voorraadrisico's wegen voor mij niet op tegen een procentje meer omzet.'

Om zelf geld over te houden moet Van Stijn, naast ondernemer ook hobbyvliegenier, dus flinke partijen wegzetten. Daarom reist hij dit najaar af naar Azië. Na uitgebreid marktonderzoek — 'Wist je dat ze in China het liefst futures bezitten, terwijl Vietnamezen goud onder hun matras bewaren?' — gaat hij daar met Golddirect de markt op. De oplaaierende goudkoorts is misschien niet zijn persoonlijke drijfveer, maar nu de Chinese overheid de bevolking stimuleert om goud te kopen en Indiërs het edelmetaal massaal inslaan om familiekapitalen veilig te stellen lijkt ook deze stap van Van Stijn niet onberekend.

