

25 of 165 DOCUMENTS

© Copyright 2006 BN/DeStem
BN/DeStem

January 26, 2006

LENGTH: 721 words**HEADLINE:** Jongerenkrant Ted wil het land veroveren

Door Rivka Groenier

HIGHLIGHT:

AMSTERDAM - Veertig jonge correspondenten in alle uithoeken van de wereld, een netwerk van vijfhonderd ambassadeurs die de krant uitdelen en betaald krijgen in de vorm van beltegoed, een interactieve internetsite en een onwaarschijnlijk coole redactie met uitzicht over het IJ.

BODY:

De gratis jongerenkrant Ted, heeft een 'stiekem' experiment in Amsterdam doorstaan en gaat nu nationaal. In een klap van 30.000 naar 150.000 exemplaren.

Uitgever Friso Jiskoot (27) bedacht Ted, simpelweg omdat hij 'iets met jongeren' wilde doen.

"Ik ging de schoolpleinen op en verbaasde me over wat daar gebeurde. Scholieren die omrijden voor een Spits of een Metro, langs een station fietsen om een krantje te halen of zelfs de bus nemen om er een te halen."

Hij verbaasde zich erover dat zo'n 'saaie, van advertenties druipende krant' blijkbaar een omweg waard was. "Dat kan ik beter dacht ik."

Hij wist multimiljonair Marcel **Boekhoorn** (nummer 22 in de Quote 500 lijst) met zijn enthousiasme te overtuigen en kreeg een zak geld mee voor zijn idee: een wekelijkse jongerenkrant, met (inter)nationaal nieuws in hapklare blokjes, veel ruimte voor beeld, columns, uitgaanstips, recensies en een interactieve site (vol grappige filmpjes) waar jongeren zelf hun nieuws kwijt kunnen, ook voor de papieren krant.

Ted is een gratis krant, wat betekent dat de adverteerders wel over de brug moeten komen. Maar de jonge ondernemer in een wankele markt, bruist van zelfvertrouwen. Die adverteerders, hoewel nog niet zo zichtbaar in Ted, zijn volgens Jiskoot vrij makkelijk te overtuigen. "Je spreekt wel over een gigantische doelgroep van 900.000 middelbare scholieren."

Inmiddels is Ted nummer dertien van de persen gerold en wordt er in Amsterdam-Noord druk gewerkt aan de verovering van Nederland. Vanaf 9 februari gaat Ted landelijk: stad voor stad, school voor school. Geen overmoed, vindt Jiskoot. "Dat jongeren niet geïnteresseerd zijn in nieuws is echt complete onzin. Je moet het alleen zo brengen dat het ze aanspreekt."

Juist daarom bedacht hij een systeem met jonge internationale correspondenten, tot in Afghanistan. "Iemand die ter plekke is en weet wat er gebeurt. Niet een ouder iemand die op sombere toon vertelt: lieve kinderen, er is een moord gepleegd."

Op dit moment is de verhouding, schat de uitgever, ongeveer zestig procent redactionele kopij (van de zeskoppige redactie), tegenover veertig procent nieuws dat door de lezers zelf is aangedragen. Jiskoot wil dat de meewerkende lezers nog iets meer hun stempel op Ted gaan drukken, om de inhoud nog beter op hen aan te laten sluiten. "Want eigenlijk ben ik met mijn 27 jaar al een oude lul. Uiteindelijk is een fiftyfifty-verdeling een mooie doelstelling."

Ted maakt gebruik van een vrij uniek distributiesysteem. Tijdens de proefperiode - de eerste Ted verscheen begin november 2005 - werden vijftig rode Ted-fietsen bij de Amsterdamse middelbare scholen neergezet. Op die scholen werden 'leuke mensen', die goed bij Ted passen gerekruteerd: de Ted-ambassadeurs. Ze kregen een mobieltje van Ted en moeten op donderdag, als de krant uitkomt, een half uurtje eerder verschijnen.

De bak op hun eigen Ted-fiets is dan al door het distributiebedrijf gevuld met verse kranten. De ambassadeurs houden per sms en msn contact met de krant, wie goed werk doet, lees: veel kranten uitdeelt en er geen bende van maakt, wordt 's middags beloond met vijf euro beltegoed.

In februari moet Ted zich dus als een olievlek over Nederland verspreiden. Wat betekent dat bij alle middelbare scholen in Nederland straks een Ted-fiets staat, vijfhonderd in totaal, op ROC's en hogescholen komen krantenrekjes. Eind maart moet de landelijke roll-out klaar zijn.

Jiskoot heeft bewust gekozen voor een 'stiekeme' testperiode in Amsterdam. "Omdat we hier een vrij moeilijk publiek hebben, kieskeurige jeugd. Van zijn ambassadeurs hoort hij hoe goed de krant wordt gelezen. Dat de gevleugelde zin 'even een Tedje halen', langzaam ingeburgerd raakt.

Hij hoort ook wat er niet goed is aan zijn krant. "In het begin waren onze eerste pagina's bijvoorbeeld veel te druk. Jongeren willen volwassen behandeld worden, en zitten niet te wachten op soundbites."

Dat is volgens Jiskoot de fout die veel uitgevers maken als ze 'iets voor jongeren' proberen. "Ze behandelen ze als idioten, die relaxed onderuit hangen. Bullshit. Er zijn juist heel veel jongeren met ambitie." Hij overweegt de krant die nu op tabloidformaat verschijnt, nog iets kleiner te maken. "Een reepje eraf. Omdat we merken dat zelfs dit formaat net niet handzaam genoeg is."

LANGUAGE: Dutch

LOAD-DATE: January 26, 2006

33 of 165 DOCUMENTS

Copyright 2006 Het Financieele Dagblad
Het Financieele Dagblad

January 24, 2006

LENGTH: 404 words**HEADLINE:** Overname van McGregor is vrijwel rond**BODY:**

van aandeelhouders is akkoord

VAN ONZE REDACTEUR

AMSTERDAM - De overname van het modebedrijf McGregor is zo goed als rond. Van de aandeelhouders is 80% akkoord met het bod van het consortium van management en investeerder Marcel **Boekhoorn**.

Dat meldde het consortium in een persbericht. Volgens de bidders is de 'verwachting gerechtvaardigd dat overeenstemming kan worden bereikt tussen McGregor en het consortium'. De raad van commissarissen heeft ingestemd, net als de raad van bestuur. Het bod komt neer op euro 31 per aandeel. Dat is, inclusief dividenduitkering, aan de bovenkant van het voorlopige bod van tien dagen geleden. Het consortium waardeert McGregor op euro 129 mln. Binnen een maand wordt het prospectus met verdere details gepubliceerd.

De koers van het aandeel sloot maandag 1,3% hoger op euro 30,50.

De bestuursleden Jeroen Schothorst, Ben Kolff, Joep van Straaten en Kees Schimmel zijn zowel huidig aandeelhouder van McGregor als leden van het consortium. Schothorst en Kolff bezitten ieder 17,2%, terwijl Van Straaten en Schimmel ieder minder dan 5% in handen hebben. Zij bieden hun stukken aan, net als onder anderen de aandeelhouders Todlin, Go Capital en Helvetia.

Volgens een analist van Iris is het bod 'magertjes'. 'Het bod wordt echter gesteund door de grootaandeelhouders en lijkt daarmee een gelopen race.'

Volgens president-commissaris Michiel Witteveen verloopt het biedingsproces 'uiterst correct'. Hij stelt dat dit noodzakelijk is, omdat 'het management tevens in het consortium zit'.

Het feit dat het Openbaar Ministerie onderzoekt of bestuursvoorzitter Schothorst met voorkennis in aandelen McGregor heeft gehandeld, heeft volgens Witteveen niets met het beoogde vertrek van de beurs te maken.

Voorlopig is onduidelijk hoeveel investeerder **Boekhoorn** aan de overname bijdraagt. **Boekhoorn** verkocht vorig jaar zijn aandeel in Telfort aan KPN voor honderden miljoenen euro's.

De kandidaat-kopers willen McGregor van de beurs halen om zo te ontkomen aan

Overname van McGregor is vrijwel rond Het Financieele Dagblad January 24

de beperkingen die daarmee gepaard gaan. Met name de financiering van de beoogde expansiestrategie speelt een doorslaggevende rol, aldus Witteveen. McGregor wil uitbreiden in het buitenland door de aankoop van andere merken en distributienetwerken zoals eigen winkels. Daarmee kan de kleding van McGregor en Gaastra op meer locaties verkocht worden. Bij de aankopen zal de nadruk op Europa liggen.

LANGUAGE: Dutch / Nederlands

LOAD-DATE: January 23, 2006

107 of 165 DOCUMENTS

© Copyright 2005 Eindhovens Dagblad
Eindhovens Dagblad

December 10, 2005

SECTION: Weekuit**LENGTH:** 1987 words**HEADLINE:** Eindhovense 'piraten' met wind in de zeilen; Moeskops en Van de Moesdijk in vastgoed, tolwegen en aardwarmte

Door JOEP CROLLA EN PETER SCHOLTES

HIGHLIGHT:

Het Eindhovens Dagblad schetst in twee afleveringen een portret van de twee Eindhovense vastgoedtycoons Moeskops en Van de Moesdijk. Vandaag het tweede deel.

BODY:

Pinguins en ijsberen in de Verenigde Arabische Emiraten. Het is dat de 'airco' teveel kost. Anders hadden Tom Moeskops en Harrie van de Moesdijk, samen met hun steenrijke zakenvriend Marcel **Boekhoorn**, in Dubai de meest spraakmakende dierentuin ter wereld gebouwd. Van de Moesdijk: "2.500 hectare. Een dierentuin met vier hotels en achthonderd woningen. Wij zouden tekenen voor het onroerend goed, **Boekhoorn** voor de beestenboel. We hebben er lang over zitten praten met sjeik Mohammed El Makhtoum. 't Zou mooi zijn geweest, maar het is niet te doen. De koeling is niet te betalen. En 2.500 hectare dierentuin kun je niet zomaar overkappen."

In de portefeuille van de twee Eindhovense vastgoedondernemers Tom Moeskops en Harrie van de Moesdijk zit nu voor zo'n twee miljard euro aan onroerend goed. De komende vier, vijf jaar zal dat naar verwachting van beiden oplopen tot zo'n vier miljard. Er wordt gewerkt aan plannen voor een Amerikaans legerdorp met 700 woningen in Duitsland, een luxe woonoord in de Ardennen, er wordt bijna 500 miljoen euro belegd in de bedrijvencampus voor Infineon in Munchen, vergelijkbaar met de High Tech Campus in Eindhoven. Inmiddels hebben Moeskops en Van de Moesdijk geïnvesteerd in meer dan 15.000 woningen in Berlijn, Lubeck en Aken. Ze investeren in winkelcentra in Nederland en Duitsland. Met Lidl en Aldi als huurders. In logistieke centra van - bijvoorbeeld - Shell en energieconcern RWE en in kantoorgebouwen voor bedrijven als Deutsche Telekom, Philips Lighting, KPN en Karstadt Quelle. Moeskops en Van de Moesdijk 'doen' bovendien in aardwarmte, waterzuivering en in tolwegen.

Van de Moesdijk: "We gaan gewoon door. 't Wordt alleen maar mooier."

Het Begon met Zweedse investeerders. Die kochten eind jaren tachtig, begin jaren negentig alles op aan onroerend goed in Nederland wat 'los en vast' zat. Kantoren, bedrijfsgebouwen, woningen. Tom Moeskops: "Uiteindelijk ging dat mis. De meeste van die woningen en kantoorgebouwen werden veel te duur gekocht en

konden nauwelijks meer worden terugverdiend aan huur. Op een gegeven moment was een aantal van die Zweedse vastgoedbedrijven nagenoeg bankroet. Het vastgoed kwam uiteindelijk terug bij Zweedse banken en pensioenfondsen. Die vertrouwden de Hollanders niet meer omdat achteraf veel te veel voor het vastgoed was gevraagd."

"Via Gerrit van Riemsdijk, een bankier in Zwitserland, zijn we met die Zweedse banken in contact gekomen en kochten we een portefeuille van Straet; een groot Zweeds pensioenfonds. Van Riemsdijk is onze pater familias; een hele slimme man, inmiddels in de tachtig. Hij was een gerenommeerde bankier van de Amsterdamse bank die vlak na de oorlog in Zurich Bank Cantrade stichtte. De Zweedse banken wilden van ons een bankgarantie van tien procent. In een transactie van een paar honderd miljoen was dat voor ons veel geld. Van Riemsdijk zei indertijd: Laat mij maar even bellen jongens. Een telefoontje en het is geregeld. Zo is 't ook gegaan."

Van de Moesdijk: "Straet Holding heeft niets met maken met de Stratumseidijk (waar ons kantoor is gevestigd) of het Stratumseind. Maar we vonden het wel zo mooi passen bij ons Eindhovens dialect dat we Straet mooi Straet hebben gelaten. Toen we de eerste zaak gedaan hadden en kennelijk keurig hadden afgewerkt kwam de rest vanzelf. Dat was mooi. Het sprak zich daar vlug rond dat met ons zaken kon worden gedaan."

Straet doet big business met pensioenfondsen als die van DSM of Stena Lines. Met banken als Goldman Sachs, NIB Capital, JP Morgan, de City Group, Morgan Stanley, Credit Suisse, de Commerzbank in Duitsland.

Tom Moeskops: "De baas van JP Morgan bellen we gewoon op. We willen graag zaken doen. Maar we willen jullie eerst leren kennen. Kijken of onze plannen op elkaar passen. Hij is bij mij thuis geweest, we hebben heerlijk gegeten, 'n goed glas wijn gedronken. Niet eens over concrete business gesproken. Kort daarop vliegen wij naar Londen en hebben we een dossier bij ons. JP Morgan heeft onder andere de aankoop van het onroerend goed van Philips Lighting in Eindhoven gefinancierd."

Hoeveel panden in de vastgoedportefeuille van Straet Holding zitten ?

Moeskops en van de Moesdijk vallen stil en kijken elkaar aan.

Moeskops: "Ik zou 't even niet weten. Vele honderden. We hebben er in de loop der jaren enkele duizenden gehad. Als we door Nederland rijden, stoten we elkaar wel eens aan; dit is van ons. En dat. Maar er wordt ook wel weer eens wat verkocht. 't Mooiste pand of project ? Geen idee! We zijn trots op de deals, niet zozeer op de stenen. Het klinkt wellicht niet sympathiek maar ik heb niks met gebouwen an sich. We gaan niet eens kijken, dat laten we andere mensen doen. Voor ons is vastgoed vooral een donkerblauwe ordner met een fotootje, de kadastrale gegevens en feiten: wanneer is het gebouwd, de oppervlakte, de staat van onderhoud en - heel belangrijk - wat komt er uit aan huur en met welke looptijd."

Harrie van de Moesdijk: "Waar ik het meest trots op ben is onze systematiek van de debt equity swaps; daar waren wij een van de eersten mee. Hoe 't werkt? We kopen iets voor honderd en verkopen het voor honderdentien aan een vastgoedfonds. Stel er zit zeventig procent financiering op het vastgoed en

veertig procent van de koopsom moet nog worden aangevuld. Dan zeggen wij: lever daar maar aandelen voor van je fonds. Van de tien procent die we winst maken moeten doorgaans nog de kosten af en houden we vier, vijf of zes winst over."

Harrie van de Moesdijk: "In Nederland kopen we panden doorgaans rechtstreeks, prive; in Duitsland doen we dat via investeringsstructuren. Daar lenen we geld uit aan een vehikel dat belegt. Dat hebben we zo afgesproken met de fiscus."

"Duitsland voert inmiddels de boventoon in onze handel en wandel. Veel van die woningen zijn van de banken of de overheden. Duitse banken hebben er dramatisch slecht voorgestaan, de bank van Berlijn was failliet, de Commerzbank bijna en ook de overheid heeft geen geld. Er wordt dan ook op grote schaal onroerend goed verkocht. Wij waren een van de eerste buitenlandse partijen die daar op grote schaal woningen kochten."

Straet Holding was vroeger vooral inkopen, oppoetsen en doorverkopen. "Nu doen we steeds meer in lange termijn beleggingen. Soms doen we nog wat dingetjes in Eindhoven, maar dat is vaak ad hoc. Zoals het buurtwinkelcentrum aan de Gerretsonlaan. Dat hebben we in het verleden verkocht aan een pensioenfonds. Daarna is er lang niets mee gebeurd. Dat vonden we jammer, want het is toch een mooie locatie. We hebben het complex teruggekocht en gaan het nu helemaal opknappen. Er komen honderd seniorenwoningen, een supermarkt, twaalf dagwinkels en een parkeerkelder. 't Wordt een mooi plekje. Ach, daar loop je tegenaan. Maar we zouden het niet hebben gedaan als het Eindhoven niet was. Leuk, gewoon leuk om te doen," zegt Tom Moeskops .

Straet had tot voor kort ook 'n tiental villa's in de stad; onder andere aan de Parklaan, de Elzentlaan, de Fuutlaan en het Wilhelminaplein. Die zijn inmiddels weer verkocht.

"We wilden eigenlijk weg hier, aan de Stratumsedijk, omdat we nogal moesten verbouwen. We wilden voor onszelf een nieuw kantoor. Na driekwart jaar zeveren tegen elkaar hebben we gezegd: We blijven hier! Hier liggen onze roots en dit pand heeft ons altijd geluk gebracht. Bovendien heeft dit pand een bepaalde bescheidenheid. Hier komen grote bankiers en zakenlieden binnen en die vinden dat fijn. Die hoeven geen landgoed met twee lakeien voor de deur. We hebben 'n aantal monumentale kantoorvilla's gekocht om er wellicht ons nieuwe kantoor te vestigen. Ach, dan rij je door de stad heen en dan denk je: da's leuk. Dat moeten we maar kopen. Toen we besloten te blijven waar we nu zitten hebben we ze weer verkocht. Het klinkt onverschillig, maar zo is het gegaan."

Jullie hebben woningen, kantoren, winkel- en logistieke centra, ziekenhuizen en bibliotheken. Hoe divers is het bezit en wat zijn de criteria voor jullie beleggingen?

Moeskops : "Als je kijkt naar ons onroerend goed gaat het ons vooral om de huurstream en de zekerheid daarvan. Onze criteria: goeie huurders, lange looptijd, goed vastgoed. Dat maakt de prijs. We zijn nu bezig met een tolweg in Noorwegen en het Paleis van Justitie in Magdenburg. We zitten in waterzuiveringsinstallaties in Denemarken, in aardwarmtewinning (geothermie, red.). In Duitsland is het regel dat alternatieve energie altijd voorrang krijgt op elke andere vorm van energie. De afname is verzekerd. De investering was zo'n dertig miljoen en de installatie levert zo'n vijf miljoen per jaar op. Het gaat

Eindhovense 'piraten' met wind in de zeilen; Moeskops en Van d

goed zolang de warmte naar boven komt. Maar als het over vier jaar op is ?"

Hoe komen jullie aan die deals?

Moeskops: "De hele vastgoedmarkt is vergeven van makelaars en adviseurs, consulenten, tussenpersonen. Die willen allemaal aan een deal verdienen. Als die iets zien of horen bellen ze ons. Zo eenvoudig is het soms. Als je eenmaal een paar landmarks hebt ge- of verkocht, komt de rest vanzelf naar je toe. Dan kijken we of 't bij ons past en is dat zo, dan doen we een bieding. Van de deals die we aangeboden krijgen valt tachtig procent meteen af. Van de resterende twintig pakken we vijf procent op en daar gaan we vol in. Daar sturen we een technische ploeg naar toe die naar de staat van het gebouw kijkt. We sturen een financiële ploeg die de contracten onderzoekt. Die toetsen of klopt wat ons wordt voorgehouden. Dan doen we een bieding. We komen steeds meer handjes tekort. Zaken worden steeds complexer. De gegevens van een deal passen niet in een doos. Juridisch en financieel advies kost ons miljoenen per jaar. Je moet de beste mensen hebben als je het spel op dit niveau wilt spelen."

Van de Moesdijk: "Dat besteden we allemaal uit. Als wij op 'n bedrijfsfeestje van Straet Holding met alle personeel in polonaise lopen, lopen we alle acht voor lul? We hadden vijfhonderd, misschien wel achthonderd man in dienst als we alles op eigen houtje zouden doen."

Moeskops: "We zijn inmiddels druk bezig met herfinanciering van leningen. De hypotheekportefeuilles worden, net als bedrijven, beoordeeld en hergefinancierd via de kapitaalmarkt. Inmiddels worden de leningen die de banken ons verstrekken voor ons onroerend goed in Berlijn als tripple A beoordeeld. Daardoor gaat de prijs van de leningen die wij moeten terugbetalen naar beneden. Op dat pakket zit zo'n 200 miljoen euro schuld. Als je daar een half procent minder rente voor betaalt, scheelt ons dat een miljoen per jaar."

"Onze grootste huurders? Los van de 12.000 woningen: Deutsche Telekom (heel veel kantoren), Infineon (de afgesplitste chips-activiteiten van Siemens), Shell (distributiecentra 35 duizend vierkante meter), RWE (10,5 miljoen euro huur) en de logistieke centra van CA.

Van de Moesdijk: "Met Van Riemsdijk doen we nog steeds samen zaken. Met hem hebben we een gentlemen agreement dat hij - bij wijze van spreken - in kan stappen in elke deal die wij doen. Hij maakt op zijn leeftijd alleen nog wat kleine sprongetjes."

"Verder zitten we samen in zaken met Marcel **Boekhoorn** die op zijn beurt ook zaken doet met ons. Marcel is een hele goede vriend van ons. Marcel stapt samen met ons in sommige vastgoeddeals. Wij doen soms mee met hem."

Dat gebeurde bijvoorbeeld in de verkoop van Telfort aan KPN, enkele maanden geleden. Goed voor zo'n 500 miljoen euro. Daaraan zouden Tom Moeskops en Harrie van de Moesdijk vele miljoenen hebben overgehouden. 'Moes en Moes' zitten voor een deel in **Boekhoorns** houdstermaatschappij. "In Ouwehands Dierenpark, een prive-investering van Marcel **Boekhoorn**, is een overdekte speeltuin. Daar staat 'n galjoen. Waar kinderen op kunnen spelen. Dat hebben wij Marcel cadeau gedaan na de Telfort-deal. Op de achterkant van dat piratenschip heeft 'Boek' onze koppen laten schilderen. Als piraat. Prachtig!" Twee Eindhovense piraten, met de wind in de zeilen-

Eindhovense 'piraten' met wind in de zeilen; Moeskops en Van d

LANGUAGE: Dutch

LOAD-DATE: December 12, 2005