

HET PRODUCT
VAN DE WEEKBon
voor de
grootste
mallVAN ONZE MEDEWERKSTER
ILKA DE BISSCHOP

BRUSSEL | Het Leuvense bedrijf Blue Ocean lanceerde in stilte de Billy, een virtuele geschenkbond die de ontvanger kan spenderen in internetshops. De Billy wordt verstuurd naar de mailbox van degene die hem cadeau krijgt. Het bijzondere aan de Billy is dat je hem niet in één welbepaalde winkel kan uitgeven, zoals een klassieke papieren cadeaubon, maar hem in elke webwinkel ter wereld over de balk kan smijten waar MasterCard als betaalmiddel aanvaard wordt. MasterCard werkt immers mee aan het project.

Billy doorgelicht

- Je kan een Billy uitgeven in elke webwinkel die MasterCard als betaalmiddel aanvaardt. De meeste onlinewinkels voldoen aan dat criterium.
- Aangezien je online telkens maar één betaalmethode kunt selecteren, kun je geen twee Billy's combineren of het verschil bijpassen als je iets duurder wilt kopen.
- Het is wel mogelijk om met een Billy rond te shoppen tot dat het saldo opgebruikt is. Een Billy blijft een jaar geldig. Je kan het saldo controleren op de Billy-website.
- Een Billy cadeau geven is relatief simpel. Je koopt hem op de website. Er bestaan Billy's van 25, 50, 75, 100 en 125 euro. Je selecteert het bedrag op de site. Daar komen nog 4,95 euro kosten bij. Je kan als je dat wil ook een persoonlijke boodschap toevoegen en de bon virtueel inpakken. Dan vul je het mailadres en het gsm-nummer in van degene aan wie je de Billy geeft. Afrekenen gebeurt met een krediet- of debetkaart.
- Een Billy krijgen is misschien iets gecompliceerder. Je krijgt een mail met een link in je mailbox. Net zoals bij een greeting card, maak je de bon zichtbaar door eenmaal op de link te klikken. Daar kun je de Billy activeren. Vervolgens krijg je een code per sms. Wanneer je die invult, krijg je een kaartnummer, een vervaldatum en een verificatiecode, vergelijkbaar met een creditcard. En dan kan het shoppen beginnen.

Hier is een tip voor wanneer u hopeloos op zoek bent naar een cadeau: Billy, een virtuele geschenkbond die in bijna alle internetwinkels gependend kan worden.



Maandag krijgt de Billy-website ook een Billy Shopping Mall, waar tips worden verzameld voor interessante webwinkels. Zo kunnen ook *digibeten* die een Billy cadeau krijgen van een overmoedige kleinzoon en niet goed weten waarheen, aan de slag. Vanaf oktober dan moet een publiciteitscampagne op het internet de Billy met wat meer gedruis op de markt plaatsen. Voorlopig mikt Blue Ocean enkel op Vlaanderen als testcase. Tegen de eindejaarsfeesten zet Billy ook een

paar voorzichtige stapjes buiten zijn virtuele wereld. 'We willen onder elke Vlaamse kerstboom liggen', zegt Ludwig Bollaerts, samen met Bart Goedseels en Manu Van Thillo oprichter van het bedrijf. Als Billy een succes wordt in Vlaanderen, wil Blue Ocean hem ook in andere landen lanceren.

ONLINE
www.billy.be

ONLINE
www.blueoceanformats.com

DE VERKOPER
'Freedom of choice'

Ludwig Bollaerts is een van de geestelijke vaders van Billy. 'Voor zover we weten is Billy de eerste virtuele cadeauchek die je overal ter wereld kunt uitgeven', zegt hij trots.

Hoe zijn jullie op dit idee gekomen?

'Het is geënt op wat we in de VS gezien hebben, waar cadeaubons erg in zwang zijn. We hebben eerst een onderzoek gedaan, waarin consumenten toegaven dat ze eigenlijk het liefst van al geld krijgen als cadeau, waarmee ze dan kunnen kopen wat ze willen. Alleen kun je de meeste traditionele, papieren cadeaubons enkel gebruiken in de winkel waar de schenker ze gekocht heeft. Wij geloven in *freedom of choice*. Wie onze cheque krijgt, kan ermee kopen wat hij of zij wil, waar hij of zij wil. Keuze genoeg, het internet is de grootste *shoppingmall* ter wereld!'

Op welke doelgroep mikken jullie met Billy?

'In eerste instantie mikken we enkel op de Vlaamse markt. Een echt klantenprofiel hebben we niet voor ogen. Een eerste groep zijn natuurlijk de jongere mensen die al vertrouwd zijn met online-shopperen. Maar misschien kunnen ook onervaren internetshoppers met een Billy kennismaken met webwinkels.'

Is een Billy niet wat onpersoonlijk als geschenk?

'Uit ons consumentenonderzoek is gebleken dat de mensen wel graag geld krijgen, maar wel een persoonlijke boodschap waarderen, en dat geld ook liefst verpakt krijgen op een of andere manier. Daarom kun je je Billy op de site personaliseren.'

DE KOPER
'Speciale sneakers uit de VS'

Monica kreeg een paar weken geleden een Billy cadeau. Voorlopig heeft ze hem nog niet uitgegeven, hoewel ze wel al een T-shirt in het vizier heeft. 'Ik heb nog even tijd, de cheque blijft een jaar geldig.'

Vond je de Billy een leuk cadeau?

'Ik vond het wel een goed idee. Vooral omdat een Billy je een ruimere keuze biedt dan een gewone cadeaubon. Maar volgens mij is het wel iets voor iemand die al erg actief is op het internet. Je moet toch wel weten waar je leuke webwinkels vindt. Wel kan het een fijn geschenk zijn voor jongeren die nog geen creditcard hebben en dus ook geen toegang tot vele internetshops. Een paar vrienden die er ook een kregen, hebben er bloemen mee gekocht die thuis werden geleverd.'

Shop jij vaak op het internet?

'Ik koop al eens spullen die je kunt personaliseren door bijvoorbeeld een eigen foto op te laden. Ik ben ook nogal gek van sneakers. Maar speciale ontwerpen met *limited edition* worden vaak niet in België verkocht, maar je kan ze wel online in de VS bestellen bijvoorbeeld.'

Als het bedrag van je Billy onvoldoende is, kan je het verschil ook niet bijpassen.

'Inderdaad, en je kan ook geen Billy's combineren, dat is inderdaad een nadeel. Ik kreeg bijvoorbeeld een Billy van 25 euro cadeau. Maar als je iets online bestelt, komen daar telkens ook verzendingskosten bij, die behoorlijk oplopen. Dat maakt dat ik dus niet veel meer overhoud. Het zou fijner zijn om te kunnen combineren.'

BETER BELEGGEN

NIC VAN BROEKHOVEN

EEN FINANCIËEL
PEARL HARBOR

Het meest interessante financiële nieuws afgelopen week was dat het Orakel van Omaha, Warren Buffett, 5 miljard investeert in Goldman Sachs. Buffett koopt preferente aandelen die 10% dividendrendement geven

en krijgt nog een serie warrants waardoor hij op termijn de grootste aandeelhouder van Goldman Sachs kan worden. De Amerikaanse beurszender CNBC hield woensdag een telefonisch interview met Buffett, en hieruit bleek dat Buffett toch erg ongerust was over wat er zich de afgelopen weken allemaal afspeelde op de financiële markten. Gezien de huidige omstandigheden is hij voorstander van het voorstel om een 'slechte bank' te creëren en voor 700 miljard dollar aan activa te kopen waar de Amerikaanse banken vanaf willen. Indien dit niet snel gebeurt, kan het wel eens financieel Pearl Harbor worden, aldus Buffett.

Buffett voegde er nog aan toe dat hij graag 700 miljard dollar zou hebben om zelf deze activa te kopen en dat hij bijna zeker was dat indien dit goed beheerd werd er geld op verdiend kon worden. Eenzelfde geluid hoorden we trouwens ook al bij Bill Gross, de bekende obligatiebeheerder. Buffett geeft hiermee aan dat de activa die in de 'slechte bank' van de regering zullen terechtkomen, een waarde zullen hebben die hoger ligt dan wat de markt er momenteel voor geeft. De verklaring hiervoor ligt waarschijnlijk bij boekhoudregel FASB 157. Deze regel werd ingevoerd zodat financiële instellingen hun activa 'mark-to-market' moesten waarderen. De Amerikaanse auteur John Mauldin, vestigde in zijn beleggersbrief van 20 september hier nog eens de aandacht op. Regel 157 komt er (eenvoudig uitgelegd) op neer dat financiële instellingen hun activa moeten waarderen tegen de laatst gedane transactie.

Stel: Bank A heeft een huis in portefeuille vlak naast het huis van Bank B en beide hebben een waarde van 100.000 dollar. De klant van Bank B moet onverwachts verkopen tegen een zeer lage prijs omdat hij te veel persoonlijke schulden heeft. De economie draait wat minder, er zijn weinig kopers en het huis moet vlug weg. Bank B vindt een koper die een prijs van 70.000 dollar wil betalen. Hier komt FASB regel 157 in het spel, waardoor de auditor verplicht wordt het aanpalende huis nu ook tegen 70.000 dollar te waarderen in haar boekhouding. Dit terwijl de klant van Bank A zijn huis helemaal niet verkocht heeft tegen dezelfde prijs. Regel 157 werkt goed in normale tijden, maar kan serieuze gevolgen hebben in tijden van crisis. Banken creëren boekhoudkundige verliezen, hun kapitaalratio's dalen, ze moeten hierdoor kapitaal ophalen, zien hun aandelenkoers zakken, investeerders krijgen schrik en de financiële instellingen moeten hierdoor nog meer kapitaal ophalen. Buffett gelooft dus dat er in de huidige markt veel situaties zijn waar de 'boekhoud-realiteit' niet overeenstemt met de 'echte' realiteit op termijn. En dat geldt niet voor hem alleen. Ook Luc Bertrand van Ackermans en Van Haren kon men in het verleden hetzelfde horen verklaren. Uiteraard geldt dit voorbeeld niet voor alle woningen in Amerika, zijn er zeker grote excessen geweest en zijn er heel wat onvermogen kopers ingeluisd. De speculatieve zeepbel in Amerikaans vastgoed heeft een hele tijd geduurd. Volgens Merrill Lynch moet er nog 20% af en zitten we dan op een 'normaal' niveau. Buffett's investering in Goldman Sachs is een teken van vertrouwen in het financiële systeem. De problemen van de banken zijn er niet mee opgelost maar het is wel een lichtpunt in deze financiële crisis. Een aanpassing van FASB-regel 157, die beter de realiteit weergeeft, kan een volgende pluspunt zijn.

Buffett gelooft dat in de huidige markt situaties bestaan waar de 'boekhoud-realiteit' niet overeenstemt met de 'echte' realiteit op termijn

Nic Van Broekhoven is portfoliomanager bij Value Square.

ONLINE
www.standaard.biz/beterbeleggen

Maandag • Personal Finance. Prof. Emiel Van Broekhoven, Jo Stremersch en Jos Ruyssveldt over persoonlijke financiën.

Donderdag • Fiscale Kroniek. Fiscale topjuristen analyseren de jongste ontwikkelingen in hun vakgebied.

Zaterdag • (tweewekelijks) Homo economicus. Peter Vanden Houde beschouwt de brede economische actualiteit.

Zaterdag • Beter Beleggen. De Vlaamse Federatie van Beleggers geeft tips voor uw portefeuille.