



## CREËN VAN RIJKDOM DOOR HET KOPPELEN VAN INVESTERINGSMOGELIJKHEDEN AAN INVESTEERDERS

---

### *INVESTORS' CORNER*

---

Publicatie 5. 2018

### Wat is nou eigenlijk een roadshow?

“Wanneer ik een advertentietekst schrijf, wil ik niet van u horen dat u hem ‘creatief’ vindt.

Ik wil dat u hem zo interessant vindt dat u het product koopt.”

*David Ogilvy*

Als u een winkel hebt die de meest trendy en unieke kleding verkoopt tegen zeer betaalbare prijzen, maar niemand weet waar die winkel is te vinden of is op de hoogte van de geweldige kledingstijlen in uw etalage, dan maakt het niet uit hoe betaalbaar de kleding is of wat een geweldig hoge kwaliteit de gebruikte stoffen hebben: u zult ze nooit verkopen! Dat is waar reclame om de hoek komt kijken. Door te adverteren kunt u uw waren onder de aandacht van het publiek brengen, en dan met name de leden van uw doelgroep, zodat zij op de hoogte worden gebracht van de producten die u te bieden hebt.

Een roadshow voor de obligaties of aandelen die uw bedrijf naar de beurs wil brengen, is eigenlijk precies hetzelfde. Een roadshow is een presentatie over een beleggingsmogelijkheid die gewoonlijk wordt gegeven door een vertegenwoordiger van een bedrijf op het kantoor van potentiële beleggers. Als u uw obligaties op de beurs wilt laten noteren, wordt de advertentiestrategie die normaal gesproken wordt toegepast dus een ‘roadshow’ genoemd. De roadshow houdt in dat u of andere vertegenwoordigers van uw bedrijf en de broker/organisator die u helpt bij het noteren van de obligatie of het aandeel, met potentiële beleggers om de tafel gaan zitten om de belegging te bespreken en om eventuele vragen te beantwoorden die de

potentiële beleggers wellicht hebben. De potentiële beleggers zijn meestal brokerage bedrijven die toegang hebben tot, of accounts beheren voor, een groot aantal, vaak welgestelde klanten die in uw obligaties/aandelen zouden kunnen beleggen. Het is uw taak om potentiële beleggers ervan te overtuigen dat uw obligaties of aandelen aantrekkelijk en de moeite waard zijn om in te beleggen.

Een roadshow is erg belangrijk in de VS en andere eerste wereldlanden wanneer een bedrijf van plan is om voor het eerst naar de effectenbeurs te gaan. Normaal gesproken betekent een succesvolle roadshow dat de aandelen van uw bedrijf tegen een hogere koers kunnen worden genoteerd. Dit komt omdat de potentiële beleggers uw aandeel aantrekkelijk vinden en er dan veel vraag naar uw aandelen is. Hetzelfde geldt voor uw obligaties; een succesvolle roadshow betekent dat u uiteindelijk wellicht minder rente aan beleggers hoeft te betalen vanwege de grote vraag. Op Curaçao wordt een roadshow vaak niet zozeer gebruikt om de prijs van de belegging te bepalen, maar om het publiek en potentiële beleggers bewust te maken van de beleggingsmogelijkheid. Onze lokale roadshow is een mix van bedrijfsbezoeken in combinatie met traditionele reclame zoals tv- en radiospotjes en online media-advertenties via Facebook en LinkedIn.

Een roadshow duurt meestal drie tot vier weken. Er kan echter heel wat meer tijd in gaan zitten, omdat u wellicht nog een aantal weken nodig hebt om u voor te bereiden: om afspraken te maken voor de bijeenkomsten, om reclametijd te reserveren en het reclamemateriaal te produceren dat u wilt uitzenden, en om de presentaties te maken die u wellicht op de bijeenkomsten zult moeten geven. Lokaal is dit zelfs nog wat moeilijker, omdat de roadshow gericht is op het grote publiek in plaats van op professionele beleggingsmanagers bij brokerage bedrijven die verstand van beleggen hebben, het beleggingsjargon kennen en weten welke informatie nodig is voor het uitvoeren van een grondige analyse om over een belegging te beslissen. Lokaal is de uitdaging dan ook om in de informatie die door middel van de roadshow wordt verstrekt de technische beleggingstermen en -informatie te verpakken in een taal die gemakkelijk te begrijpen is voor de leden van het grote publiek, zodat die worden overgehaald om te beleggen.

Op dit moment vinden er op lokaal niveau twee roadshows plaats voor de twee effecten, die onlangs een notering op de DCSX hebben gekregen. Ik moedig u aan om op ze te letten en

kennis te nemen van de informatie die wordt verstrekt en de media die de organisatoren hiervoor inzetten.

Blijf deze serie volgen om alles te weten te komen over het creëren van rijkdom!

***Deze editorial wordt door de DCSX in samenwerking met Vertex Investments aan u aangeboden.***

***Auteur van deze publicatie: Stephanie Shaw CFA, MBA.***



[dcsx.cw](http://dcsx.cw)



[vertexinv.com](http://vertexinv.com)