

Welcome to Cramerica

Beleggingsgoeroe Jim Cramer geniale kwajongen



Jim Cramer: „Ben ik een man die een dollartekken vertegenwoordigt? Zeker wel. Staat je dat niet aan? I. Don't. Care.” (Foto Claudia van Rouendal)

Jim Cramer is de *Stock star* van beleggend Amerika. De ex-bankier bij Goldman Sachs verdiende tientallen miljoenen en is de meest uitgesproken beleggingsadviseur van de VS. „Booyah!”

Freek Steps

De voormalig magna cum laude afgestudeerde Harvard-student, de ex-bankier bij Goldman Sachs, de man die door zakenblad *Fortune* werd uitgeroepen tot opvolger van meesterbelegger Warren Buffett, de hedgefondsbestuurder die multimiljonair werd – diezelfde 51-jarige man kijkt driemaal daags, vijf dagen per week de huiskamer in, spert zijn mond open en haalt diep adem om in staccato te schreeuwen: „YOU. ME. LET'S TRY TO MAKE SOME MONEY.”

‘Cramerica’ is Jim Cramers denkbeeldige land. Zou het al bestaan, dan lag het ergens halverwege tussen zijn kantoor aan de noordzijde van Wall Street en de New York Stock Exchange aan de overkant van de straat, zo ongeveer ter hoogte van het wachthuisje van de kleumende, zwaarbewapende bewakers.

In Cramerica – en in het echte Amerika – is Jim Cramer de onbetwiste koning van de kleine belegger. Zijn honderdduizenden aanhangers beleggen offensief, bespelen de markt. De omstandigheden dwingen hen daartoe. „Het nieuwe Amerikaanse proletariaat ziet heus wel in dat pensioenvoorzieningen onzeker zijn, dat de huizenmarkt te risicovol is om geld in te steken”, zegt Cramer. „En dat de beurs uitstekende resultaten laat zien.”

Hij vindt zijn gelijk in de resultaten op de beurs. De Dow-Jonesindex met de grootste fondsen herstelde afgelopen najaar van het barsten van de internetzeepbel. En de graadmeter van de 2.000 kleinste fondsen is sinds het jaar 2000 al 38 procent gestegen.

Cramers mantra laat geen ruimte voor misverstanden. „Ik help je rijk te worden. Ben ik daarmee een man die een dollartekken vertegenwoordigt? Zeker wel. Staat je dat niet aan? I. Don't. Care.”

Cramer spreekt zowel de snelle jongens aan in de New Yorkse sportscholen, als middenstanders in de provincie. Overal hoor je Cramers ‘Booyah! [boe-jaal]: groet, aanmoediging en felicitatie ineen. De bewoners van ‘Cramerica’ bedienen zich sowieso van een eigen taal: ze spreken over ‘HAL’ omdat dit de Wall Street-aanduiding is voor Halliburton, zeggen ‘CSCO’ als ze Cisco bedoelen en iedereen weet natuurlijk dat ‘NOK’ Nokia is en welk bedrijf achter het aandeel ‘MSFT’ zit. Die eigen taal leidt in Cramers tv-programma tot dit gesprek met ene Renee die belt vanuit in Florida:

Renee: „Hi Jim, big bad Booyah at ya” (Dag Jim, alles goed?)

Cramer: „Big booyah right back at ya” (Ja hoor. Met jou?) „Florida – ik kom binnenkort jouw kant op.”

Renee: „Kom je dan langs? Er zijn hier genoeg paarden voor je om te berijden.”

Cramer: „Fijn aanbod.”

Waarna Renee wil weten of het wel verstandig was aandelen te kopen van het bouwbedrijf waar ze secretaresse is – en Cramer op de malaise van de Amerikaanse huizenmarkt wijst en „SELL, SELL, SELL” in de camera schreeuwt.

Dat Cramer tijdens het gesprek met vijf Europese journalisten wel zit te wiebelen, maar pas na anderhalf uur op tafel springt om tekeer te gaan, is op zijn minst opvallend.

Toen Cramer nog zijn eigen hedgefonds had, deed hij het zonder stoel. Tijdens zijn dagelijkse tv-show gooit hij zijn stoel minstens eenmaal daags van zich af – het decor in.

Het is een act, maar wel één die perfect wordt uitgevoerd. Naast het bureau in de studio staat een doos met grote rode knoppen met daaronder geluidjes en filmpjes om het verhaal kracht bij te zetten.

Cramer drukt en stieren rennen door het beeld, Cramer drukt en je hoort een baby

huilen, een koor ‘Halleluja’ zingen of een machinegeweer zijn werk doen. De geoefende kijker weet precies wat Cramer ermee bedoelt. En als Cramer zijn ongelijk van een eerder advies moet toegeven, plakt hij een Post It-briefje met de Wall Street-afkorting op zijn voorhoofd. *Mad money* heet het programma, waarin ‘money’ op het handelen slaat en ‘mad’ op de agressieve Cramer.

Moet je gek zijn om te kunnen beleggen?

„Wall Street is een krankzinnige wereld. Het helpt zelf ook een beetje gek te zijn. Een sceptische dwaas kan beter met Wall Street overweg dan een iemand die rationeel denkt dat alles uiteindelijk goed zal komen.”

Hij denkt na en hoort dan in de vraag een geringschatting van zijn programma. „Het is zo makkelijk spottende opmerkingen te maken over de show. Maar als het écht onzin zou zijn, waarom hangen mensen dan uren aan de telefoon om mijn advies over een bepaald aandeel te vragen?”

Het is niet moeilijk Jim Cramer af te doen als schertsfiguur. Dat deed Wall Street eerst ook, zegt hij, en hij wijst vanuit zijn kantoor op de vijftiende verdieping naar beneden. „The street vindt me een charlatan. Maar als ze zich realiseren hoeveel geld ik verdiend heb gaat het van: ‘shit, die moeten we serieus nemen’.”

Het gaat niet alleen om de 50 tot 100 miljoen dollar die Cramer waard zou zijn. Zijn kennis van de markt wordt geroemd – hij houdt 2.000 fondsen bij en kan de kerncijfers zonder problemen oproepen. Genoeg voor het Amerikaanse zakenblad *Fortune* om Cramer al in 1989 tot ‘de nieuwe Warren Buffett’ uit te roepen.

Het fenomeen Cramer blijft de media halen. „Hij wordt een genie genoemd, vaak door zijn critici”, schreef *The New Yorker* deze zomer. *The Economist* omschreef hem vorige maand als „de hyperactieve marktkramer” en *BusinessWeek* noemt hem de ‘Stock Star van klein beleggend Amerika’.

Toch zijn er ook tegengeluiden. Een aantal websites houdt Cramers aanbevelingen bij. Cramerwatch.org zet zijn adviezen bijvoorbeeld af tegen een icoontje van een aap die half om half ‘kopen’ of ‘verkoppen’ roept. Volgens de site scores de adviezen van aap en Cramer precies even goed.

Cramers dagelijkse show is het best bekeken programma van zakenzender CNBC. Vijf keer per week om zes uur, met twee herhalingen. Adverteerders kunnen niet genoeg krijgen van de groep 19- tot 39-jarigen die op het populaire tv-tijdstip afgestemd op *Mad Money*. Het aantal kijkers is een half miljoen, drie keer zoveel als de zender tijdens handelsuren haalt. Wat dat zegt? Cramers aantrekkingskracht gaat verder dan professionele Wall Street. Een ander bewijs daarvoor is de oplage van zijn vorige maand verschenen vierde boek, *Jim Cramers Mad Money Handbook: Watch TV, Get Rich*. Eerste druk: 400.000 exemplaren.

Terug naar 1963. Cramer is negen jaar oud, zijn vader is vertegenwoordiger in dozen en geeft zijn zoon *BusinessWeek* cadeau. Cramer leert de koersen uit het hoofd en houdt een denkbeeldige portfolio bij. Jaren later krijgt hij een beurs voor Harvard, waar hij kamergenoot is van de huidige topman van Microsoft (MSFT), Steve Ballmer. (De twee delen nu nog een voorliefde voor het bekogelen van collega’s met kantoorbenodigdheden.)

Cramer werkt zich op tot de redactie van de gerespecteerde universiteitskrant *The Harvard Crimson* en vindt na zijn afstuderen in 1977 werk bij regionale dagbladen. „Toen had ik wat pech. In Los Angeles had ik een stalker. Een vent kwam elke dag naar mijn huis als ik aan het werk was. Hij maakte kip in de oven en vergat door te trekken. Smerig. Op een dag was er niets meer. Mijn appartement was leeg. Tot aan mijn cheques toe.”

Cramer wordt zijn huis uitgezekt, slaapt negen maanden lang in zijn auto, revolvier in zijn handen geklemd. „Toen merkte ik dat het zwaar is arm te zijn in dit land. Niemand helpt je. Misschien heb ik dat wel onthouden toen ik eenmaal rijk werd.”

Dat zou nog wel even duren. Cramer is in zijn arme periode onverzekerd en wordt ziek. Zijn familie ontfermt zich over hem op voorwaarde dat hij rechten gaat studeren. In 1981 wordt het opnieuw Harvard, rechten. In datzelfde jaar begint *Financial News Television* uit te zenden. Voor het eerst in jaren heeft Cramer beurskoersen onder handbereik. Hij begint een nieuwsbrief – *Mr. Bullish* – aan familie en vrienden en laat beleggingsadviezen op zijn antwoordapparaat achter. „Hallo, ik ben er even niet, maar het lijkt er

op dat IBM richting de 70 dollar gaat.” Een van zijn hoogleraren benadert hem dan met een half miljoen dollar. Wil Cramer die niet voor hem beleggen?

Hij krijgt vervolgens in 1984 een baan als commissaris bij zakenbank Goldman Sachs en gebruikt onorthodoxe methodes om zich omhoog te vechten. Hij loopt in willekeurige wolkenkrabbers verdieping voor verdieping naar beneden en klopt op deuren om zijn diensten aan te bieden. Hij vergaart er zoveel bekendheid mee dat makers van de film *Wall Street* advies komen inwinnen.

Het was te verwachten: Cramer krijgt bij Goldman Sachs met iedereen ruzie. „Ik was een cowboy in een bedrijf dat niet van cowboys houdt”, schrijft hij later in zijn memoires *Confessions of a Street addict*. Het boek stond maandenlang bovenaan de ranglijsten, 400.000 exemplaren werden ervan verkocht.

Hij begint daarop met een vriend in 1987 zijn eigen hedgefonds, Cramer Berkowitz. Al snel hebben ze 450 miljoen dollar belegd en in de daaropvolgende dertien jaar dat Cramer zijn eigen bedrijf heeft, behaalt hij een gemiddeld rendement van 24 procent. In *Confessions* legt hij uit dat ze niet de fondsen analyseerden, maar de analisten die voor bewegingen op de markt zorgden. Cramer vindt sindsdien dat deze groep overschat wordt door beleggers. „Analisten hebben zeker bestaansrecht”, zegt hij tegenwoordig op tv. „als boksbal.” Of: „Het grootse land Cramerica is openlijk voorstander van het martelen van analisten.”

Cramer wordt er subtieler noch socialer op. Hij mist door een werkbespreking een deel van het huwelijk van zijn zus, aan het lege bed van zijn zojuist gestorven moeder is hij aan het handelen in chemiebedrijf Union Carbide en tijdens de geboorte van zijn tweede dochter moet zijn vrouw hem toeschreeuwen dat er echt belangrijkere dingen zijn dan het eindeloos telefonisch innemen van posities.

Het gaat mis. In 1995 bevecht hij in een column aandelen aan waarin hij zelf een belang heeft – beursrechtshouder Securities and Exchange Commission vermoedt koersmanipulatie en springt er bovenop. De fout ligt bij het tijdschrift en Cramer krijgt berisping noch boete – maar zijn reputatie loopt flinke schade op. Hij gaat aan de kalmeringsmedicijnen en besluit in 2000 te stoppen met zijn eigen bedrijf. „Ik heb mezelf gek gemaakt met het hedgefonds”, zegt hij nu. „Dat wil ik nooit overdoen.”

Toen beleggen eind jaren negentig het nationale tijdverdrijf werd, zag Cramer een gat in de markt: kleine beleggers hadden behoefte aan meningen over aandelen. Liefst met uitroeptekens. Hij begon website *TheStreet.com*, het bedrijf overleefde het uiteenspatten van de internetzeepbel en nu beleggen weer in de mode is, zijn Cramers columns op de site populairder dan ooit. Zijn belangrijkste les? Doe je huiswerk. Bestudeer kwartaalcijfers. Lees analistenrapporten. Luister mee met ‘conference calls’. En trek dan je eigen plan. „Als ik had geluisterd naar allerlei wetenschappelijke studies – wat weten zij er nou van? – was ik vergeten mijn huiswerk te doen en had ik nooit 100 miljoen dollar verdiend.”

Cramer weet hoe hij *haute finance* voor het grote publiek behapbaar kan maken. Tijdens de uitzending op de avond voor het interview staat hij op een plank, ooglapje voor het linkerog, muts op en een papegaai op de schouder. Zwaaiend met een zwaard maakt hij gehakt van investeringsmaatschappij Pirate Capital.

Neemt u zichzelf wel serieus? Vorige week nog stak u met een scherp mes in twee borstimplantaten van fabrikant Allergan.

„Ja, vond je dat niet gaaf? Ik doe gewoon wat in me opkomt. Ik wilde weten wat eruit zou komen. Water? Siliconen? En ik begon die uitzending zelfs door te zeggen dat ik geslachtsproblemen heb. Grappig. Mijn vader was met afschuiv vervuld. Dat is nou het toegankelijk maken van de koers-winstverhouding. Er zijn veel mensen die op veel kanalen veel aandelen aanbevelen – de hele dag door. Maar als je geen echte kenner bent gaat al die informatie”, hij scheert met zijn hand over het kalende hoofd, „pfff, zo langs je oogkasen over je hoofd heen.”

Waarom zou een kleine belegger u vertrouwen als u zo impulsief bent?

„Ik heb geen idee. Ik weet wel dat mijn vrouw de show haat. Ze vindt het genant.”

Waarom?
Schuldbewust: „Omdat ik op tv een luier droeg. Terwijl ik eigenlijk alleen maar iets over Pampers en Procter & Gamble wilde vertellen.”

Jim Cramer's Mad Money Handbook: Watch TV, Get Rich. Simon & Schuster, ISBN: 1416537902 29,50 euro.