

# Staal

EEN UITGAVE VAN STAALBANKIERS

december 2009, 6e jaargang, nr 3

DE PSYCHE VAN  
DE ECONOMIE

HENKJAN SMITS  
REISDE NAAR RWANDA

JONGE HONDEN:  
JEUGDIGE GROOT-  
AANDEELHOUDERS

 Staalbankiers  
Private banking

## COLOFON

Staal verschijnt 3 maal per jaar en wordt verspreid onder cliënten en relaties van Staalbankiers. Jaargang 6, nr. 3.

**HOOFDREDACTEUR**  
Angela Looyé

**EINDREDACTEUR**  
Joke van Rooyen,  
Maters & Hermsen

**REDACTIERAAD**  
Hans Smits, Rob van Fraeijenhove,  
Kosterus Wildschut, Henrietta  
Smeeke, Richard de Wit, Ben van  
Druten, Linda van Hesse.

**VORMGEVING**  
Achmea Studio

**LITHOGRAFIE EN DRUKWERK**  
Koninklijke Broese en Peereboom

Indien u vragen heeft of informatie wilt over in Staal behandelde onderwerpen, dan kunt u contact opnemen met uw contactpersoon of Angela Looyé via telefoonnummer (070) 310 19 53 of [angela.looye@staalbankiers.nl](mailto:angela.looye@staalbankiers.nl).

Als u geen prijs stelt op het ontvangen van ons magazine dan kunt u dit aan uw contactpersoon doorgeven of schriftelijk aangeven bij: Staalbankiers, Postbus 327, 2501 CH Den Haag.

## Liza May Post

Op de cover ziet u werk van Liza May Post. Meer informatie over haar leest u achterop dit magazine.

# INHOUDSOPGAVE

**DISCLAIMER** Deze publicatie is uitsluitend bedoeld ter informatie en is geen aanbod noch een uitnodiging om een financieel instrument te kopen of te verkopen of om deel te nemen in een bepaalde beleggingstrategie. Elk voorbeeld gegeven in deze publicatie, geldt enkel ter nadere uitleg van het betreffende product. Aan deze voorbeelden kunnen geen rechten worden ontleend. Potentiële beleggers moeten zich bewust zijn van de risico's verbonden aan financiële instrumenten en moeten alleen overgaan tot een investeringsbeslissing met betrekking tot deze producten na voldoende beraad, in overleg met hun eigen adviseurs, waarbij in overweging moet worden genomen of deze producten passen binnen hun eigen risicoprofiel.

Hoewel de in deze publicatie gestelde feiten en verstrekte opinies als juist worden verondersteld en zijn gebaseerd op betrouwbare bronnen, aanvaardt Staalbankiers geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade in welke vorm dan ook, voortvloeiend uit het gebruik van deze publicatie of de inhoud daarvan. Staalbankiers wijst op de mogelijkheid dat bepaalde informatie in deze publicatie na verloop van tijd verouderd is.

De waarde van uw beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.

Staalbankiers N.V., statutair gevestigd te Den Haag aan de Lange Houtstraat 8, 2511 CW, is ingeschreven bij de KvK Haaglanden onder nummer 27030700. Staalbankiers is geregistreerd bij de Autoriteit Financiële markten ([www.afm.nl](http://www.afm.nl)) te Amsterdam. Voor meer informatie over het toezicht op Staalbankiers N.V. kunt u bellen naar de toezichtlijn van de AFM 0900-540 05 40.

Reproductie, geheel of gedeeltelijk, is slechts toegestaan na schriftelijke toestemming van Staalbankiers. Deze publicatie is vervaardigd op 2 december 2009.

## COLUMN

**04** Op naar 2010

## STAALBANKIERS

- 05** Nieuwe website
- 05** Veelgestelde vragen in Vraagbaak
- 14** Zo doen wij dat: persoonlijke financiële planning
- 24** Nieuw pand Oosterbeek
- 33** Zorgconsulent
- 34** Eindejaarsverwerking

## GOEDE DOELEN

- 22** Henkjan Smits naar Rwanda
- 26** Ronald McDonald huis

## FINANCIEN

- 16** Aandelenschenking familiebedrijven
- 30** Jonge grootaandeelhouders

## ECONOMIE

- 06** De wereld na de crisis
- 10** Emotie is economie

## LIFESTYLE

- 15** Robbert-Jan Derksen bereidt zich voor op 2010
- 18** Normaal zijn is absurd
- 28** Het Keerpunt: Dick Cohen
- 32** Liza May Post in Het Atelier



30 – Jeugdige grootaandeelhouder, Bart Riegman ▲

## 10 DE PSYCHE VAN DE ECONOMIE

Economie is voor een groot deel emoties, geen keiharde cijfers. Dat blijkt uit hoe crises ontstaan en voorbij gaan. Een kijkje in de psyche van de economie.

## 18 NORMAAL ZIJN IS ABSURD

Niet Normaal! Gerenommeerde kunstenaars vechten de hokjesgeest aan die in Nederland heerst. De kunstmanifestatie Niet Normaal laat een alternatief beeld van normaal zien. Achmea sponsort de manifestatie.

## 30 JONGE HONDEN: JEUGDIGE GROOT- AANDEELHOUDERS

Hoe is het om al jong grootaandeelhouder te worden? Hoe neem je beslissingen en wie zijn je adviseurs? Interview met twee grootaandeelhouders.

# Op naar 2010

*fotografie Mark Prins*

**N**og even en we hebben de eerste tien jaar van dit millennium achter de rug. Het is een roerige periode geweest, waarin we naast ongekende vooruitgang ook een aantal forse tegenslagen te verwerken hebben gekregen. De IT crisis, de aanslag op het WTC in New York en de kredietcrisis hebben het decennium getekend.

Tot nu toe hebben de financiële markten zich telkens vrij snel hersteld van een neerwaartse correctie, maar of dat ook het geval zal zijn met de diepe correctie die we het afgelopen jaar hebben gezien, weten we nog niet. Positief is dat de wereldeconomie opnieuw ongekende veerkracht heeft getoond, waarbij belangrijke regio's inmiddels weer op groei aancoersen en zo hier en daar zelfs groei laten zien. Onzeker is of die groei zonder overheidssteun doorzet en hoe de omvangrijke overheidssteun de komende jaren terug betaald gaat worden.

Zeker is dat de herstelkracht van de economie in belangrijke mate afhangt van het vertrouwen dat mensen daarin hebben. Vertrouwen dat sterk samenhangt met persoonlijke welvaart en welbevinden. Daarmee is het herstelproces in belangrijke mate afhankelijk van emotionele factoren.

Bij het herstel van vertrouwen spelen banken een belangrijke rol. Wij zijn ons daar als Staalbankiers terdege van bewust. Wederzijds vertrouwen is de basis van de relatie met de klant. De structuur van de bank is erop gebaseerd daarvoor de goede basis te creëren. Met korte lijnen, persoonlijke contacten, objectief advies, ervaren medewerkers en een uitgebalanceerd stelsel van checks en balances. Uiteindelijk komt het erop aan dat wij dit vertrouwen ook waarmaken. En daar werken we bij Staalbankiers met z'n allen dag in dag uit hard aan. Dat was zo in de afgelopen jaren. Het zal in 2010 niet anders zijn.

Met u hopen we op een jaar van verder economisch herstel en van groeiend vertrouwen in een zorgeloze toekomst. We wensen u en de uwen voorspoed en persoonlijk geluk in het nieuwe jaar. ●

*Peter de Ruijter*



## Laat je eigen boek schrijven

Op zoek naar een leuk en persoonlijk cadeau? Kijk dan eens op [myspecialbook.com](http://myspecialbook.com). Op deze site kunt u voor iemand een persoonlijk boek laten schrijven. My Special Book maakt boeken op maat in privé-edities voor personen, bedrijven en instellingen. Bijvoorbeeld als aandenken van een speciale gelegenheid of met de historie van uw bedrijf. ●

## Lezersonderzoek Staal magazine

Staalbankiers hecht veel waarde aan een uitstekende dienstverlening en informatievoorziening aan al haar cliënten. Hoe wij daarin slagen met Staal magazine, kan alleen door onze relaties worden beoordeeld. Als bijlage bij deze uitgave vindt u een vragenlijst. Wij stellen het zeer op prijs als u deze wilt invullen en opsturen.

Uw reactie biedt ons de mogelijkheid het magazine nog beter op uw wensen af te stemmen met voor u relevante onderwerpen. Een samenvatting van de uitkomsten van het onderzoek leest u in ons volgende nummer van Staal magazine. ●

## Een rubriek met uw vragen en onze antwoorden

### Risicohouding en de crisis

*Uw vraag:* Door de gebeurtenissen van het afgelopen jaar is mijn risicohouding veranderd. Past de manier waarop ik mijn vermogen heb ingericht daar nog wel bij?

*Ons antwoord:* De huidige ontwikkelingen op de financiële markten maken het noodzakelijk om vaker stil te staan bij uw vermogenssituatie. Uw private banker spreekt graag het één en ander met u door en zorgt voor een gedegen analyse. Is bijvoorbeeld de structuur nog wel de goede? En is het beleggingsprofiel nog passend? Er wordt gekeken naar uw totale situatie, zowel privé als zakelijk. Dit levert weer een nieuw totaaloverzicht op waarmee uw beleggingsportefeuille kan worden aangepast aan de huidige situatie en de te verwachten risico's en kansen.

### De eigen woning in 2010

*Uw vraag:* Wij willen volgend jaar kleiner en dus goedkoper gaan wonen. Met welke nieuwe fiscale maatregelen moeten wij rekening houden?

*Ons antwoord:* Fiscaal Nederland wordt overrompeld door een lawine aan fiscale wijzigingen. Wijzigingen die grotendeels moeten ingaan per 1 januari 2010. Ook met betrekking tot de eigen woning gaat er het nodige veranderen. Hier in het kort de voor u relevante maatregelen:

Wanneer de verkoop van uw woning niet vordert, kunt u de woning tijdelijk verhuren. Vanaf 1 januari 2010 herleeft de hypotheekrenteaftrek na deze periode van verhuur. De hypotheekrente kan dan nog worden afgetrokken tot maximaal twee jaar na het kalenderjaar waarin de woning is verlaten. Deze maatregel geldt ook als de woning sinds 2008 of 2009 in de verkoop staat en is verhuurd. Per 1 januari 2012 wordt teruggekeerd naar de huidige regeling.

De eigenwoningregeling wordt met ingang van 1 januari 2010 op een aantal onderdelen vereenvoudigd. Kosten die samenhangen met de hypotheek voor de eigen woning kunnen (aftrekbaar) bijgeleend worden. De zogenoemde goedkoperwonenregeling wordt afgeschaft, waardoor bij goedkoper gaan wonen ook de maximale schuld waarover renteaftrek mogelijk is, zal afnemen. Als laatste maatregel wordt voorgesteld om de termijn waarna een eigenwoningreserve vervalt, in te korten van vijf naar drie jaar.

Tot slot wordt het goedkoper om een 'oud' huis (> 2 jaar) op te knappen. Isoleren, stukadoren, schilderen en schoonmaken valt namelijk onder het lage BTW-tarief van 6%. ●

Natuurlijk schetsen wij hier slechts richtingen. Iedere specifieke vraag heeft een antwoord op maat nodig. U weet ons te bereiken!

Deze rubriek kwam tot stand met hulp van Richard de Wit, senior private banker bij Staalbankiers



~ Vooruitblik 2010 ~

# Lange klim uit het

*Eind 2008, begin 2009 waren we getuige van de meest ernstige economische recessie sinds de Grote Depressie. Sinds het voorjaar tekent zich een voorzichtig herstel af. Naar verwachting kunnen we die opgaande lijn – met regionale variaties – doortrekken naar 2010. Toch is het risico op een nieuwe dip nog niet geweken.*

*door Rody van der Pols, fotografie Hollandse Hoogte*

**W**at in de zomer van 2008 alleen nog maar een doemscenario was, is inmiddels verplichte studiekost voor elke economiestudent: de meest ernstige economische crisis sinds mensenheugenis, die in het najaar van 2008 begon. Zoals bekend, sloegen problemen in de financiële sector over naar de reële economie, waardoor de wereldhandel plotsklaps tot stilstand kwam. Complete industrieën konden van de ene op de andere dag hun werknemers naar huis sturen vanwege de weggevallen vraag. Grondstofprijzen raakten in een vrije val. Zeker de eerste maanden van 2009 waren grimmig, gevoed door de angst voor een algehele ineenstorting van het financiële systeem. Alleen noodmaatregelen van overheden in combinatie met drastische renteverlagingen van de centrale banken konden de paniek enigszins bezweren. Desondanks dook op 6 maart de AEX onder de psychologische grens van 200 punten. De vraag die op ieders lippen brandde: hoe lang gaat dit zo door?

## Stresstest

Toch dienden de eerste tekenen van herstel zich eerder aan dan verwacht. Nadat op 9 maart de

bodem was bereikt, begonnen de beurskoersen weer op te krabbelen. Begin mei slaakten handelaren een zucht van verlichting, toen de Amerikaanse centrale bank de resultaten publiceerde van de 'stresstest' onder de negentien grootste banken: het financiële systeem bleek stevig genoeg om een verdere achteruitgang van de economie te overleven. Dat ook de 22 belangrijkste Europese banken over voldoende buffers beschikten om een verdere verslechtering te overleven, zoals de stresstest van september uitwees, gaf het vertrouwen een extra steun in de rug. De lange klim uit het economisch dal was begonnen.

Ook de reële economie vertoonde eerder lichtpuntjes dan geanticipeerd. Zo groeide het bruto binnenlands product (bnp) van Duitsland in het derde kwartaal met 0,7%. Ook de Franse en Nederlandse economie lieten in het derde kwartaal een voorzichtig plusje zien met een groei van respectievelijk 0,3% en 0,4%. Wel hing er een prijskaartje aan het herstel: overheden overal ter wereld deden een flinke greep in de staatskas om de steunmaatregelen te financieren. De begrotingstekorten lopen hierdoor overal fors op. Het Stabiliteitspact – die het tekort limiteert tot maximaal 3% – is daarom tijdelijk op de helling gegaan.



## Exitstrategie

Aan de overkant van de Atlantische Oceaan is het niet anders: de toch al astronomisch hoge staats-schuld van de Verenigde Staten is het afgelopen jaar alleen nog maar verder gegroeid. Er is in augustus becijferd dat het tekort tussen 2010 en 2019 stijgt tot 9 biljoen dollar; maar liefst 2 biljoen meer dan het Witte Huis drie maanden eerder nog voorspelde. Of het nu in de VS is of in Europa, vroeg of laat draait iemand voor de rekening op. Dat zal vooral de burger zijn die zich geconfronteerd ziet met belastingverhogingen. Dat werpt de vraag op in hoeverre de consument ook dit keer weer het vliegwiel voor economisch herstel aanzwengelt, waarop tijdens eerdere recessies kon worden vertrouwd. Heeft de consument voldoende vertrouwen in een duurzaam herstel van de economie om ook daadwerkelijk weer op grote schaal over te gaan tot aankopen? Zeker aangezien de consument zich straks niet alleen geconfronteerd ziet met hogere



# dal

*Slooppremie oude auto's is duwtje in de rug voor economie*

belastingen, maar ook zijn vermogenspositie heeft zien verslechteren als gevolg van eerdere verliezen op de beurs en de gedaalde huizenprijzen. En niet te vergeten: een voorlopig nog oplopende werkloosheid.

Het is niet de enige onzekerheid, waarmee economen worstelen. Een ander vraagteken vormt de zogenaamde 'exitstrategie', waarmee bedoeld wordt op de snelheid en de manier waarop overheden hun economische steunmaatregelen zullen afbouwen. En daarmee samenhangend: het moment waarop centrale banken de officiële rente weer verhogen. Deze ontwikkelingen zullen voor een belangrijk deel de snelheid van het economisch herstel bepalen. Dat er sprake is van een opgaande lijn, daar zijn vrijwel alle economen het over eens. Maar hoe grillig en per regio verschillend het klimprofiel eruit ziet, is nog voer voor discussie. Een blik op de contouren van het herstel voor 2010 aan de hand van drie

gebieden: de eurozone, de Verenigde Staten en de opkomende economieën, zoals China en India.

### 2009 in vogelvlucht

- Dieptepunt recessie korter dan voorspeld
- Ingrijpen van overheden en centrale banken voorkwam 'systeemcrisis'
- Stresstesten Amerikaanse en Europese banken zorgden voor herstel vertrouwen
- Vanaf medio maart herstelden de beurzen
- Ook reële economie veerde lichtjes op vanaf het tweede kwartaal
- 'Exitstrategieën' van overheden zijn nu bepalend
- Plus de vraag of het consumentenvertrouwen voldoende is hersteld
- Evenals renteverhogingen door centrale banken
- Regionale verschillen in herstelscenario zichtbaar
- Tijdelijke terugval kan niet worden uitgesloten

## Eurozone: langzaam maar geleidelijk herstel

Langzaam maar geleidelijk herstel. Langzaam maar geleidelijk herstel. De meeste landen in de eurozone er economisch weer bovenop. De twee grootste economieën, Duitsland en Frankrijk, lieten in het tweede kwartaal van 2009 alweer bescheiden groeicijfers zien onder invloed van aantrekkende vraag. De ruimhartige slooppremies voor oude auto's gaven later in het jaar ook veel andere euro-economieën een duwtje in de rug.

## Kans op economische terugval in Europa kleiner

Toch zal het nog geruime tijd duren voor de export is teruggekeerd op het prerecessie niveau, vooral als gevolg van de goedkope dollar en dus relatief dure euro. Ook is het trage herstel een gevolg van relatief terughoudend overheidsingrijpen. Dit kan ook een voordeel zijn. De kans op een economische terugval, zodra de steunmaatregelen aflopen, is kleiner dan in bijvoorbeeld de Verenigde Staten. Dit wordt verklaard door de relatief geringe schuldenlast van de meeste Europese huishoudens.

Het jaar 2009 eindigt voor de Europese economieën met een dikke min: de krimp van het gezamenlijke bnp van alle eurolanden wordt geraamd op meer dan 4,0%. Maar als de opgaande lijn zoals we die eind 2009 ontwaren zich doorzet, dan kunnen we voor 2010 weer een voorzichtige plus noteren. De schattingen lopen nog wel sterk uiteen en variëren per land. Duitsland, met zijn sterke concurrentiepositie, zal volgens J.P. Morgan het voortouw nemen. Maar ook landen als België, Oostenrijk en Finland profiteren van de aantrekkende wereldhandel. Ierland daarentegen, dat kampt met ernstige deflatie, kan de eerste tekenen van herstel op zijn vroegst in 2012 verwachten. En in Groot-Brittannië zal eerst een torenhoge schuldenlast gesaneerd moeten worden alvorens normale economische groei kan worden verwacht.

Nadat de inflatie in de zomer van 2008 piekte op 4,0% heeft de geldontwaarding sindsdien een duikvlucht genomen, vooral onder invloed van de sterk gedaalde energieprijzen. Eind 2009 heeft de >

> inflatie zich gestabiliseerd rond de 0%. Veel Europese huishoudens zullen niet-noodzakelijke uitgaven wellicht voorlopig uitstellen. Zeker gezien de lonen die nauwelijks stijgen en de werkloosheid die nog steeds toeneemt. Het zal dan ook nog wel even duren voordat consumenten weer echt aan het spenderen slaan en de economie zo een impuls geven.

- Langzaam, maar geleidelijk herstel
- Verwachte economische groei voor 2010: tussen de 0,5% en 2,6%
- Sterke euro zet rem op snelle exportgroei
- Inflatie: voorlopig stabiel laag
- Oplopende werkloosheid in combinatie met nauwelijks stijgende lonen
- Consument zal nog even hand op de knip houden

### Verenigde Staten: herstel met kans op terugval

Precies tachtig jaar na Zwarte Donderdag, het startpunt van de Grote Depressie van de jaren dertig van de vorige eeuw, maakte het Amerikaanse ministerie van Economische Zaken bekend dat de economie na vier kwartalen van krimp in het derde kwartaal van 2009 met 3,5% jaar-op-jaar (procentuele wijziging ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder) was gegroeid, het hoogste percentage in twee jaar tijd. Daarmee lijken de Verenigde Staten de zwaarste recessie sinds diezelfde jaren dertig achter zich te hebben gelaten.

De brandende vraag is nu: is er sprake van duurzaam herstel, dat zich doorzet in 2010? Immers, een groot deel van die 3,5% groei is te danken aan de overheid. De effecten van de inmiddels beëindigde sloopregeling voor vervuilende auto's droegen voor bijna de helft bij. En het positieve sentiment op de huizenmarkt werd gekleurd door een belastingvoordeel van 8000 dollar voor starters. Kan de consument het stokje overnemen als de stimuleringsmaatregelen straks ophouden? Veel economen zijn sceptisch. Allereerst is er de hoge werkloosheid, die inmiddels is opgelopen tot ruim 10% van de beroepsbevolking. Daarnaast hebben doorsnee Amerikanen hun oudedagsvoorziening in rook zien opgaan door de klappen op aandelen- en huizenmarkt. Kortom, Amerikaanse huishoudens zullen dus meer sparen, minder lenen en consumeren. Toch is dit laatste keihard nodig om het vliegwiel van de economie weer op gang te brengen.

Om deze redenen houden veel economen er dan ook rekening mee dat de huidige groeijlijn de komende periode ook nog een flinke knik naar beneden krijgt (het zogenoemde W-vormige herstel). Zodra steunmaatregelen aflopen – de schatkist

## Is er sprake van duurzaam herstel dat zich doorzet in 2010?

van de regering Obama is immers niet onuitputtelijk – of als de officiële rente stijgt. Aan de andere kant: de economie van de Verenigde Staten is nog steeds niet alleen de grootste van de wereld, maar ook de meest flexibele. Verrassingen zijn niet uitgesloten.

- De Amerikaanse economie lijkt de recessie achter zich te hebben gelaten
- Máár: herstel leunt zwaar op overheidsingrijpen
- Cruciaal: gaan Amerikaanse consumenten weer spenderen?
- Voor 2010 economische groei verwacht
- Maar: een tijdelijk terugval is reëel als steunmaatregelen aflopen en/of rente stijgt

### Opkomende economieën: versneld uit het dal

Het IMF becijferde in haar laatste World Economic Outlook (oktober) dat de groei in de geïndustrialiseerde landen in 2010 uitkomt op een magere 1,3% (na een krimp van 3,4% in 2009). Ter vergelijking: voor de opkomende economieën ligt er – na een bescheiden groei van 1,7% in 2009 – alweer een plus van 5,1% in het verschiet. Met andere woorden: de opkomende landen – zoals China, India en Brazilië – zullen de weg omhoog veel sneller weten te vinden dan de westerse economieën.

Een voorbode vormde de razendsnel aantrekkende industriële productie in China afgelopen oktober: de sterkste groei in achttien maanden tijd. Volgens een Chinese staatsonderzoeker accelereert de





## 10-jaars staatsrente ontwikkeling & prognose



Chinese economie in het vierde kwartaal zo hard, dat de economie nog steeds een groeicijfer van 9,5% voor 2009 kan noteren, waar het IMF 8,5% voorspelt.

Ook hier is echter de vraag of dit herstel een periode van duurzame groei inluidt. Of dat het een tijdelijke opleving betreft gevolgd door nog een neergang. Zeker als het herstel in de rest van de wereld minder snel verloopt dan gehoopt, is het onzeker hoe de opkomende economieën reageren op de terugvallende vraag uit het westen. Economen betwijfelen of Azië al rijp is om de transitie naar een consumptiemaatschappij te maken. In elk geval hebben ze nog flinke stappen te zetten. Ter illustratie: de consumptie in China bedroeg in 2008 1.555 miljard dollar, slechts 15% van de 10.058 miljard dollar die de Amerikaanse huishoudens spenderden. Niet voor niks houdt de Chinese overheid, ondanks de sterk aantrekkelijke groei, vast aan economische steunmaatregelen, vooral gericht op stimulering van de binnenlandse vraag en grote infrastructurele projecten. Aan geld ontbreekt het de Chinese regering in elk geval niet met ruim 2.000 miljard Amerikaanse dollar aan valutareserves (nog exclusief de goudvoorraad). Wel blijft oplopende inflatie of het ontstaan van een bubble door de toegenomen liquiditeit in de markt een risico.

Eén ding is zeker: als gevolg van de crisis is het economisch machtscentrum weer een stukje verschoven in de richting van de opkomende economieën. Zij zullen de klap van de crisis dan ook sneller te boven komen. Een indicatie vormt de Global Competitiveness Index van het World Economic Forum – een jaarlijkse ranglijst die aangeeft hoe concurrerend landen zijn – waarin drie van de vier Bric-landen, ondanks de crisis, een stap vooruit hebben gezet: India van plek 50 naar 49, China van 30 naar 29 en Brazilië zelfs van 64 naar 56. Dit blijven dus landen om in de gaten te houden. Alleen Rusland heeft, als gevolg van de dalende olieprijs, een stevige tik door de crisis gekregen – het land daalt met 12 plaatsen naar plek 63 – hetgeen vraagtekens oproept over de macro-economische stabiliteit van het land op de lange termijn.

Ook een uitzondering op het bovengenoemde scenario vormt Oost-Europa, waar de onstuimige groei van de afgelopen jaren grotendeels gefinancierd was met geleend geld van westerse banken.

Nu deze hun kapitaal terughalen om dit op hun thuismarkten uit te lenen, krimpen de economieën van landen als Polen, Hongarije en Oekraïne sneller dan ze de afgelopen jaren groeiden.

- De opkomende economieën – China voorop – herstellen sneller dan Europa en de VS
- Chinese overheid blijft investeren in het stimuleren van binnenlandse vraag en grote infrastructurele projecten
- Gevaar voor oplopende inflatie of een bubble
- Hoe reageren de opkomende economieën op verminderde vraag uit het westen?
- Alle Bric-landen, op Rusland na, lijken sterker uit de crisis te komen dan ze erin gingen

## Tot slot: economisch herstel, tenzij...

Het scenario waarin de wereldeconomie weer uit het dal klimt – op de ene plek weliswaar sneller dan op de andere – lijkt op dit moment het meest waarschijnlijk. Toch moeten we een slag om de arm houden; dat hebben de onvoorziene ontwikkelingen van het afgelopen anderhalf jaar wel aangetoond. Tal van factoren kunnen de groei vertragen. Of zelfs opnieuw zorgen voor een terugval. We zetten daarom, tot slot, de belangrijkste risicofactoren op een rijtje:

- Beleidsmakers zien de huidige opleving ten onrechte als een krachtig economisch herstel en beginnen om die reden te vroeg met het verkrapen van hun monetaire beleid en het terugdraaien van hun stimuleringsmaatregelen. Door het ‘opdweilen’ van de overtollige liquiditeit ondermijnen ze het toch al zwakke herstel.
- Repercussies van nieuwe, onvoorziene calamiteiten in de financiële sector.
- Het ontstaan van een bubble. Koersstijgingen op de markten voor aandelen, grondstoffen en bedrijfsobligaties kunnen te ver vooruitlopen op het herstel van de reële economie. Een correctie kan dan niet uitblijven.

Dit artikel is gebaseerd op een interview met beleggingsanalist Hans Smits van Staalbankiers. De informatie is tijdsgebonden en kan na publicatie verouderd zijn. ●



---

*De Nobelprijs voor de economie ging dit jaar naar de Amerikanen Ostrom en Williamson; beiden uit de klassieke economische school. Weér geen prijs voor gedragseconomen. Terwijl de huidige crisis toch de grote rol van emoties in de economie toont.*

# *Een stevige crisis kent óók gevoelens*

---

*door René Lamers en Hans Smits (beleggingsanalist bij Staalbankiers),  
fotografie Hollandse Hoogte*

## DE AANLOOP: van hoop naar overoptimisme

Nooit meer een recessie. Ongelimeerde economische groei. Dat waren de jaren negentig. De economische crisis van 1981 en het herstel zorgden voor sterke welvaartsgroei. Niet eerder hadden mensen zo'n groot vrij besteedbaar inkomen. De welvaart bracht een maximale keuze in producten en diensten. The sky is the limit! Een New Economy zou aanbreken. Dat gevoel ging over in overoptimisme: mensen schatten hun mogelijkheden en de toekomst veel rooskleuriger in dan de naakte cijfers van de statistiek van vraag en aanbod zouden kunnen verklaren.

Er was geen New Economy: de sterke groei was vooral te danken aan de immense investeringen in de ICT, die mede tot doel hadden de gevreesde millennium bug voor te zijn. Na de millenniumwisseling stopten de investeringen in de ICT nagenoeg. Dat was het begin van het einde van de internetbubble.

## HYPOTHEEKCRISIS: hebzucht

Emoties versloegen de ratio in de VS toen de internetbubble eind 2001 uit elkaar spatte en de rente werd verlaagd om economische neergang te voorkomen. Ook de hypotheekrente stond op een historisch dieptepunt. Gewend aan de economische groei en de toegenomen individuele welvaart, stelden veel mensen daar hun wensen bij naar boven, zelfs tot een punt dat voor hen eigenlijk te hoog gegrepen was. Mensen gingen dus niet uit van een reëel besteedbaar inkomen, zoals economen zouden berekenen aan de hand van enkele parameters, maar overschatten hun mogelijkheden en toekomst, en leunden op leningen.

Grote groepen die werkloos raakten, konden hun hypotheek niet meer opbrengen en brachten zo hypotheekverstrekking in de problemen. Het aanbod van huizen steeg, de huizenbouw stagneerde, er werden minder huizen gekocht en uiteindelijk daalde de prijs. De hypotheekcrisis in de VS was geboren. We spreken dan over 2006.

## ECONOMISCHE CRISIS: angst

Dan breekt een periode aan waarin emoties bepalend zijn in het verloop en het tegengaan van de economische crisis. Die ontstond september 2008

als gevolg van de uit de hypotheekcrisis voortvloeiende bankencrisis. Mensen die hun baan verloren en hun huis moesten verkopen, zetten andere mensen aan het denken: dit kan ook mij overkomen. Ze werden voorzichtiger, namen risico's mee in hun overwegingen, bouwden een buffer op voor magere tijden en draaiden hun bestedingen neerwaarts bij. Dit is het punt waar de crisis in de financiële economie overslaat naar de reële economie.

## ECONOMISCHE MAATREGELEN: aversie versus hoop

Om de financiële markt overeind te houden en de economie te helpen, zijn in het afgelopen jaar wereldwijd honderden miljarden geïnvesteerd. Daarnaast werd de rente verlaagd (in de Verenigde Staten tot het nulpunt) en namen de liquiditeiten toe. Met effect: de eerste positieve cijfers druppelen binnen.

Overheden deden deze investeringen met in het achterhoofd de theorieën voor stimulering van de economie. Maar een groot deel was gericht op beïnvloeding van het gevoel bij de consument, om de neerwaartse spiraal van pessimisme en voorzich-

# *Na de milleniumwisseling stopten de investeringen in ICT nagenoeg*

tigheid te doorbreken. Er zijn twee scenario's: 1. je presenteert de reële economische kerngegevens, wat het consumentenvertrouwen schaadt en leidt tot een vicieuze cirkel; 2. je manipuleert de cijfers positief, zodat consumenten weer vertrouwen krijgen. In het tweede scenario doen de consumenten het grootste werk: men gaat weer meer geld uitgeven en er ontstaat een opwaartse beweging. >

# Economie: exacte of sociale wetenschap?

**M**et al die economische theorieën, cijfers en modellen lijkt economie soms wel een exacte wetenschap.

Maar dat is ze niet. De economische theorieën hebben niet, zoals in de natuurkunde en scheikunde, het karakter van wetmatigheid. Economische theorieën zijn tijdgebonden: zodra de economie zich anders gedraagt dan de theorieën, is de theorie achterhaald. Deze wetenschap lijkt eerder tot doel te hebben om de ontwikkelingen in de economie beheersbaar te maken en eventueel te sturen. Gedrag/emoties van consumenten zijn echter niet of moeilijk beheersbaar. Consumentenbestedingen zijn meetbaar, maar consumentengedrag niet.

In de jaren negentig ontstond daarom een nieuwe richting binnen de economische wetenschappen: gedragseconomie ('behavioral economics'). Dat is eigenlijk een verzameling van deelgebieden; van invloed van oerinstincten op consumentengedrag tot bestudering van afwegingen die mensen maken tijdens geldspelletjes.



Advies Staalbankiers:

## Beheers je en spreid

Probeer je te beheersen, luidt het advies van Staalbankiers aan klanten om emoties niet al te zeer de overhand te laten nemen in deze crisis.

Staalbankiers herkent de vier basisemoties achter het gedrag van klanten, maar probeert daar altijd de feiten tegenover te stellen. Hoewel deze crisis indruk maakt, is het ook feit dat we na alle voorgaande crises er weer bovenop kwamen. Feit is ook dat er momenteel veel liquiditeiten zijn. Daarom luidde het advies sinds december vorig jaar om vanaf maart elk kwartaal gefaseerd weer in de markten te stappen.

Dat gebeurt ook. Met succes. En omdat cash momenteel niet zo lucratief is, met de huidige lage rente, zie je dat in allerlei soorten beleggingscategorieën wordt gestapt. Maar dat is ook steeds de basis van ons advies: spreiden. Wed niet op één paard (beleggingscategorie) want daarmee loop je te veel risico.

> Andere overheidsmaatregelen zijn – direct of indirect – eveneens gericht op die belangrijke factor, het consumentenvertrouwen. Neem bijvoorbeeld het werkloosheidspercentage in Nederland. Dat blijkt dit najaar lager te zijn dan economen in het voorjaar hadden geraamd. Dat klinkt goed, reageert de journalist op televisie. Mensen krijgen weer voorzichtig hoop in herstel. Vergeten wordt op dat moment dat de rijksoverheid studenten vóór de zomer nog opriep door te studeren in plaats van werkloos te worden. Het effect van de crisis voor de arbeidsmarkt wordt zo uitgesmeerd naar later, wanneer de studie is afgerond of wanneer de student meent dat zijn kans is gekomen en alsnog toetreedt tot de arbeidsmarkt.

Ander voorbeeld is de bouwmarkt. In het voorjaar was het nieuws dat de

orderportefeuilles van bouwbedrijven na de zomervakantie leeg waren. En iedereen weet: als het met de bouwsector slechter gaat, volgt ook de rest van de economie. De rijksoverheid is er dus alles aan gelegen de motor in de bouwsector draaiende te houden: de ministeries van VROM en Verkeer en Waterstaat haalden grote bouw- en infrastructurele projecten naar voren. Met als beloning een positief bericht op televisie: het valt wel mee met de bouwsector.

### ECONOMISCH HERSTEL: valse hoop?

De eerste tekenen van voorzichtig herstel dienen zich aan. De cijfers van het derde kwartaal zijn hoger dan de verwachtingen. (lees ook het artikel 'Outlook 2010' op pagina 6). Dat stemt positief. Consumentenvertrouwen wordt alles bepalend. De



consument is in de Westerse economie veruit de belangrijkste factor. Wordt de consument door de signalen van herstel optimistischer, dan nemen de bestedingen weer toe en zorgt hij voor het verdere herstel. Neemt de consument niet het stokje over, dan mag met recht gevreesd worden dat het herstel van korte duur is en de recessie terugkeert. De stimuleringspakketten worden in 2010 immers niet verlengd. Alles hangt dus af van wat tussen de oren van de consument gebeurt. En of de overheid er dus in geslaagd is daarop invloed te hebben.

Emoties zijn moeilijk te hanteren. Een planecconomie als dat van China heeft daar minder moeite mee. Daar is de factor consument kleiner dan de factor investeringen. De enorme investeringen van de Chinese overheid hebben ertoe geleid dat we weer ouderwetse groeicijfers van negen procent zien. Het snelle herstel in China kan overslaan naar de rest van Oost- en Zuidoost-Azië, en ook bijdragen aan enig herstel in de VS; het land waar de gevoelens van de consument maximaal invloed hebben op economische ontwikkelingen. ●

## Oerinstincten in de economie

Schaamte, kuddedrag, angst om geen gezin te kunnen stichten. Aan consumentengedrag liggen heel elementaire gevoelens ten grondslag. Of anders gezegd: dierlijke instincten. Iemand kan een goede garderobe hebben (die economisch niet is afgeschreven), maar uit angst buiten de groep te vallen, besluiten toch nieuwe kleren te kopen. Of iemand raakt door ontslag in angst en een depressie, wat overgaat in woede en gevoel van ressentiment.

**Economisch gedrag is terug te leiden tot de volgende vier basisemoties:**

- hoop                      - angst                      - hebzucht                      - risicoaversie

Emoties worden bepaald door ervaringen. Wie vaker negatieve ervaringen heeft, zal voorzichtiger handelen dan iemand die succesjes binnenhaalt. Dat geldt ook in de economie. Je kunt zelfs stellen dat wie al vroeg succesvol blijkt te zijn, ook sneller succes heeft in z'n carrière. En wie tegenslag heeft, zal meer moeite hebben succes te bereiken, doordat de ballast van negatieve ervaringen afwegingen beïnvloeden.

# De juiste balans tussen privé en zakelijke belangen

*Een goede persoonlijke financiële planning vraagt om ondersteuning van verschillende specialisten. Staalbankiers heeft alles in huis om die ondersteuning te bieden. “Wij willen onze klant echt goed leren kennen.”*

door Peter de Weerd

**H**oeveel geld heb ik nodig om nu en straks van te leven? Volstaat de opbrengst uit de toekomstige verkoop van mijn onderneming daarvoor? Welk deel van mijn kapitaal kan ik bij leven al aan mijn kinderen schenken? Hoeveel van de winst uit onderneming kan ik als extra inkomen aan mijzelf uitkeren? Het zijn maar enkele voorbeelden van vragen die een DGA zich kan stellen over zijn persoonlijke financiële planning.

## Team van specialisten

“Staalbankiers heeft de kennis en kunde in huis om al deze vragen met en voor de ondernemer te beantwoorden”, stelt Rob van Fraeijenhove, senior DGA adviseur. “Bij het opstellen van de persoonlijke financiële planning van een ondernemer, werken verschillende specialisten samen.

Of het nu gaat om het begeleiden van de verkoop van de onderneming, het daarbij al dan niet gebruik maken van de per 1 januari 2010 te verruimen fiscale bedrijfsopvolgingsfaciliteit (zie artikel op pagina 16 en 17, red.), het maken van de keuze om voor het pensioen privé of zakelijk te beleggen of het vaststellen van de hoogte van het uit te keren dividend.”

“Die multidisciplinaire aanpak is vereist vanwege de vele facetten die meewegen bij de persoonlijke financiële planning van de DGA”, legt Kosterus Wildschut, senior financial planner Staalbankiers uit. “Bij een DGA zijn

private en zakelijke aangelegenheden sterk met elkaar verweven, ook op het financiële vlak. Zo zal de hoogte van het dividend dat een DGA aan zichzelf uitkeert, niet alleen afhangen van zijn privéwensen, maar ook van de vraag hoeveel kapitaal zijn onderneming nodig heeft om door te groeien. Door de financiële planning goed in te richten, kunnen deze zakelijke en privébelangen elkaar versterken. We zien bijvoorbeeld vaak dat in ondernemingen overtollig werkkapitaal aanwezig is. Dat kapitaal kan dan wellicht beter worden aangewend voor

verschillend. “Een ondernemer die op zijn veertigste zijn bedrijf verkoopt om de wereld rond te zeilen, heeft andere wensen dan iemand die op zijn zestigste zijn kapitaal veilig wil stellen, maar wel in zijn onderneming actief wil blijven”, verduidelijkt Van Fraeijenhove. “Dus willen wij onze klanten – hun drijfveren en situatie – echt goed leren kennen. In het opbouwen van die relatie steken we veel tijd en energie.”

En natuurlijk heeft Staalbankiers tot slot ook de noodzakelijke kennis in huis voor bijvoorbeeld vermogensbe-

## Investeren in bedrijfsactiviteiten kan leiden tot hogere waarde onderneming

het opbouwen en veilig stellen van het privévermogen. Aan de andere kant kan investeren in bedrijfsactiviteiten juist leiden tot een hogere waarde van de onderneming – en dus een steviger privévermogen – op lange termijn. Door naar de beide kanten van de medaille te kijken, stellen wij onze klanten in staat zowel privé als zakelijk hun financiële mogelijkheden optimaal te benutten.”

## Persoonlijke relatie

Hoe het persoonlijke financiële plan er in de praktijk zal uitzien, is per DGA

heer en daarbijbehorend het inrichten van de juiste beleggingsportefeuilles. Wildschut: “De wensen en situatie van de klant leiden tot een financieel plan waarbij de persoonlijke beleggingstrategie één van de belangrijkste onderdelen is. Onze beleggingsspecialisten stellen die strategie in samenwerking met de klant op en voeren hem uit. Een dergelijke portefeuille voor de klant beheren, betekent dat we met elkaar een langdurige relatie aangaan. Ook om die reden vinden wij het belangrijk onze relaties vanaf het eerste moment goed te leren kennen.” ●

# Op naar de top 50



Het jaar loopt ten einde. Robert Jan Derksen blikt terug en heeft voor het komende jaar nog iets te wensen. Maar eerst: kerst in eigen land met familie.

*fotografie ANP*

“Op professioneel gebied heb ik mijn goede voornemens voor 2010 al klaar. Ik wil met mijn coaches

en caddy doorgaan op de ingeslagen weg. Samen met mijn puttingcoach Paul Hurrion ga ik werken aan het verder verbeteren van het putten. Met een fitnesscoach werk ik tijdens en rond de toernooien aan mijn conditie. Hij zal mij ook ondersteunen met voedingsadviezen. Met deze strategie mik ik in 2010 op een plek in de top 50 van de Europese Tour.

Op dit moment sta ik in de top 75, terwijl het mijn doelstelling was in 2009 de top 60 te bereiken. Terugblikkend kan ik stellen dat ik een aantal malen goed heb meegedraaid in de top, maar het niet goed genoeg heb afgemaakt. Vooral op de laatste, beslissende dag van toernooien heb ik kansen laten liggen.

In 2010 hoop ik tijdens toernooien op de zondagmiddag in een kansrijke positie te komen. En wel zodanig dat ik het dan ook daadwerkelijk kan afmaken met als resultaat: de toernooiwinst.

Maar eerst even een time-out. Er zijn in Zuid-Afrika nog wel toernooien gepland vlak voor kerst. De resultaten daarvan tellen al mee voor 2010. Toch heb ik besloten daar niet aan mee te doen. Ik breng de kerstdagen in Nederland door, met mijn familie. Direct na kerst vertrek ik voor een week of twee naar Florida voor mijn jaarlijkse trainingskamp. Dat is dan de aftrap voor 2010. Ik ga er alles aan doen om er een goed jaar van te maken.” ●

~ Nieuwe wetgeving  
rond schenken en  
vererven aandelen ~

# Vermijd de schatkist

*Het schenken en vererven van beleggingen wordt straks zwaarder belast. Ondernemers met een BV die niet willen dat een aanzienlijk deel van hun erfenis naar de schatkist gaat, doen er, in de ogen van Henk Scholman, goed aan al ver voor hun pensionering een deel van de onderneming aan de kinderen te schenken.*

*door Peter de Wærd, fotografie Henk Merjenburgh*



**D**e bezitter van een beleggings-BV zal vanaf 1 januari 2010 zijn kinderen een minder groot deel van zijn vermogen kunnen laten erven. Vanaf dat moment zal er bij overlijden 25 procent inkomstenbelasting worden geheven op de boekwinst van de BV. Deze aanmerkelijkbelangclaim kan dan niet meer, zoals nu het geval is, aan volgende generaties worden doorgeschoven.

“Dit is dé consequentie van de nieuwe wetgeving rond schenken en vererven die gevolgen gaat hebben voor vermogende aandeelhouders, zoals DGA's, en hun families”, stelt Henk Scholman, fiscaal vennoot bij Lentink de Jonge in Harderwijk. “Veel voormalig ondernemers beschikken over een BV waarin zij vermogen hebben opgebouwd om van

hun oude dag te kunnen genieten. Denk bijvoorbeeld aan een ondernemer die de opbrengst van de verkoop van zijn onderneming heeft doorgeschoven naar zijn holding. Die vermogens worden door deze maatregel geraakt. De erfenis die hun nabestaanden ontvangen, zal beduidend minder hoog zijn.”

## Integriteit

De wetgever heeft deze maatregel genomen om de bedrijfsopvolging bij een actieve BV makkelijker te maken. “Daarbij heeft de wetgever zich op het standpunt gesteld dat het maatschappelijk gezien alleen wenselijk is dat de eigendomsoverdracht van actieve ondernemingen grotendeels van belastingen wordt vrijgesteld. Dit om te voorkomen dat een onderneming op zijn minst deels moet worden geliquideerd om aan de belastingverplichtingen te

voldoen. De nieuwe wetgeving beoogt daarentegen zoveel als mogelijk het overdragen van beleggingen te behandelen als gewone schenkingen en erfenschappen.”

Wat voor de integriteit van de wetgever pleit, is dat deze gedachtegang consequent is doorgetrokken. Ook waar dit de schatkist juist opbrengsten scheelt. “De overdracht van aandelen van een actieve onderneming wordt vanaf 2010 nog beter gefaciliteerd. Ten eerste mag de aanmerkelijkbelangclaim op een dergelijke ondernemings-BV straks óók bij schenken worden doorgeschoven naar de volgende generaties. Daarnaast wordt, bij overlijden of bij schenking, de vrijstelling voor successiebelasting verhoogd van de nu gehanteerde 75 naar 90 procent. De successiebelasting die over de reste-

aan projectontwikkeling doet of mensen in dienst heeft die voor het onderhoud van de gebouwen zorgen. Wie denkt dat dit voor zijn vastgoedactiviteiten geldt, doet er goed aan vroegtijdig hieromtrent een dossier op te bouwen om dit aannemelijk te maken.”

Een tweede consequentie van dit onderscheid is dat het, als dit mogelijk is, aantrekkelijk wordt nog tijdens het actieve ondernemerschap een deel van de aandelen in de onderneming te schenken aan de kinderen. “Dit geldt bijvoorbeeld voor een onder-

---

## Overdracht aandelen vanaf 2010 nog beter gefaciliteerd

---

nemer die van plan is te zijner tijd zijn BV te verkopen en de opbrengst daarvan door te schuiven naar zijn holding om van te leven. Die ondernemer kan er voor kiezen een deel van het vermogen dat bij overlijden toch al naar zijn kinderen zou gaan, nu al tijdens zijn actieve ondernemerschap te schenken. Dat scheelt zijn kinderen aanzienlijk in te betalen belasting.”

Een dergelijke operatie heeft wel voeten in de aarde. “Reken op een termijn van acht jaar. Om vrij van inkomensbelasting te mogen schenken, moet het kind ten minste drie jaar lang statutair bestuurder van de onderneming zijn geweest. Vervolgens moet de verkrijger de aandelen vijf jaar in bezit houden om van schenkingsrecht gevrijwaard te blijven. Kortom, een dergelijk traject dient proactief en op de juiste wijze in gang te worden gezet.” ●

rende 10 procent moet worden betaald, profiteert daarnaast uiteraard ook van de algemene tariefsverlaging.”

### Vastgoed

Dit totale pakket aan maatregelen maakt de vraag of de belastinginspecteur de activiteiten van een onderneming ziet als beleggen of ondernemen des te prangender voor de vermogensoverdracht.

Deze vraag speelt bijvoorbeeld rond vastgoed-BV's. “Het bezitten van vastgoed wordt in principe als een belegging gezien. Bij schenken of vererven geldt dus straks het gewone fiscale regime. Dat wil zeggen, tenzij kan worden aangetoond dat er wel degelijk een onderneming wordt gedreven. Dit is bijvoorbeeld het geval als de vastgoedeigenaar zelf

*Henk Scholman, fiscaal vennoot  
bij Lentink de Jonge*

---

## Vererven en schenken, de belangrijkste wijzigingen:

~

- Bij het vererven van een beleggings-BV moet 25 procent inkomstenbelasting worden betaald over de boekwinst van de onderneming. Deze aanmerkelijkbelangclaim kan niet meer worden doorgeschoven naar toekomstige generaties. De afrekening kan worden gefinancierd uit een onbelaste dividenduitkering.
- Bij het schenken van een ondernemings-BV hoeft geen inkomstenbelasting meer te worden betaald. De aanmerkelijkbelangclaim mag worden doorgeschoven naar toekomstige generaties.
- Bij het vererven en schenken van een ondernemings-BV gaat de vrijstelling voor successiebelasting omhoog van 75 naar 90 procent.
- De hoge tarieven in de successiebelasting gaan naar beneden. Het maximale tarief dat partners en kinderen moeten betalen (boven € 125.000) daalt van 27 naar 20 procent.
- De vrijstellingen voor successiebelasting gaan omhoog. De vrijstelling voor partners gaat van € 530.000 naar € 600.000, die voor kinderen van € 10.150 naar € 19.000.

~

Normaal

zijn is

absurd

Ik  
ben niet bang  
voor wat er  
zal gebeuren.  
Er zullen  
witte dieren  
door het veld  
gaan lopen  
en dat  
zal alles zijn

*Niet Normaal! Gerenommeerde kunstenaars bevechten de hokjesgeest die in Nederland heerst. De kunstmanifestatie Niet Normaal laat een alternatief beeld van normaal zien. Alles behalve gewoon dus.*

*door Mieke van Poll, fotografie Mark Prins*

## De grenzen van het normaal zijn

**W**aar ligt de grens? Met alle mogelijkheden die we in deze tijd tot onze beschikking hebben, is het moeilijk om grenzen te stellen. Wat is nog normaal? Een plastisch chirurg die zijn vrouw het perfecte uiterlijk aanmeet gaat te ver, maar waar ligt de grens als het gaat om cosmetische ingrepen. En hoe zit dat met depressie, werk of een handicap? Bijna alles wat buiten het 'normale' valt, kan verholpen worden. Heb je als kind een spleetje tussen je tanden, dan is er een beugel om dat te verhelpen. Hoor of zie je niet goed? Een gehoorapparaat, bril of medische ingrepen zijn binnen handbereik. Is die uniformiteit iets waar we naar moeten streven of moeten we een grens trekken en tevreden zijn met wat we hebben? Met die vragen zijn kunstenaars als Louise Bourgeois, Marc Quinn, Marlene Dumas en Victor & Rolf aan de slag gegaan. Soms kwamen daar schokkende producties uit. Een foetus met een Blackberry, een installatie die alle pillen tentoonstelt die een man of

vrouw van geboorte tot het graf slikt en een verliefd stel waarvan de man geen onderarmen heeft.

### Autistische kinderen

"Shockeren is niet het doel van de manifestatie. Bewust maken wel." Artistiek directeur Ine Gevers is initiatiefnemer van het project. Zij zelf worstelt ook al jaren met het woord 'normaal'. Met twee autistische kinderen is ze verplicht om erg bewust om te gaan met het begrip. "Aan de ene kant roep ik dagelijks 'doe eens normaal', maar juist mijn gezin is niet normaal. Dat heeft me aan het denken gezet." Door haar werk in de kunstwereld was het een logische stap om dit onderwerp via de kunst te etaleren. "Kunstenaars stellen altijd de vraag of iets normaal is."

De werken zijn grofweg onder te verdelen in drie thema's. Maakbaarheid en Perfectie, Norm en Verschil, en Mens en Technologie (zie kader op pagina 20). Op een dusdanig concrete manier werken de artiesten met het begrip 'normaal'. Dat maakt de mani-



*Communicatiedirecteur Liesbeth van der Kruit (links) en Artistiek directeur Ine Gevers over het belang van kunstmanifestatie Niet Normaal*

festatie toegankelijk voor onervaren museumbezoekers. Dat betekent niet dat het evenement niet uitdagend genoeg zou zijn voor doorgewinterde kunstliefhebbers. Juist zij kunnen door de unieke stukken van gerenommeerde kunstenaars Niet Normaal niet aan zich voorbij laten gaan.

Naast de speciaal voor de manifestatie ontworpen objecten, zijn er ook bij-

zondere werken te aanschouwen. Zo heeft Marlene Dumas een exclusieve portrettenreeks gemaakt voor GGZ Breburg. Nooit eerder waren deze werken buiten de GGZ te zien, maar Niet Normaal heeft de 36 portretten van psychiatrische patiënten en hun begeleiders in bruikleen. >

# “Hulde aan het niet normaal zijn”

**N**iet Normaal is meer dan alleen een tentoonstelling. Er is door de Beurs Van Berlage heen een duidelijk parcours uitgezet; je wordt aan de hand meegenomen. De werken staan in verband met elkaar waardoor je als bezoeker bewust wordt gemaakt van de verschillen die er nu eenmaal zijn tussen mensen. Ine Gevers: “Wat je te zien krijgt is niet altijd makkelijk, maar dat maakt het ook interessant.”

## Maakbaarheid

Achmea sponsort de manifestatie. Misschien een niet voor de hand liggende, maar uiteindelijk wel een logische keuze, want ook voor Achmea is dit een interessante discussie. Kijk maar naar de waarzijnwemeebezig-campagne. Communicatiedirecteur Liesbeth van der Kruit: “De mogelijkheden op bijvoorbeeld medisch gebied gaan steeds verder, maar hoe ver ga je

daar in? Het is zinnig om na te denken over de grenzen van de maakbaarheid. Het is normaal dat je ouder wordt en het is ook normaal dat niet iedereen hetzelfde er uit ziet. Moeten we mensen niet leren accepteren zoals ze zijn?

## “Denk na over de grenzen van de maakbaarheid”

Maar ook binnen het bedrijf zijn we bezig met dit onderwerp. We willen binnen Achmea een afspiegeling van de samenleving creëren. Dat betekent dat ook mensen met een beperking bij ons werken. Dat is in het begin soms onwennig. Je bent immers niet echt gewend aan een gehandicapte collega in een supersonische rolstoel, maar



Werken uit de expositie Niet Normaal

na verloop van tijd wordt ook dat – gelukkig – normaal. Wat dat betreft sluit de kunstmanifestatie naadloos aan bij ons beleid, al zijn we wel minder confronterend.”

Want confronterend, dat is de manifestatie zeker. Liesbeth van der Kruit: “Je gaat met andere ogen naar de werkelijkheid kijken.” Een duidelijk voorbeeld daarvan is het filmpje van de BBC dat te zien is op de manifestatie. Hierin droomt een man over een wereld waarin hij de enige ‘gezonde’ in een wereld vol gehandicapten is. Overal waar hij komt, wijzen en fluisteren mensen hem na. Er zijn voor hem speciale taxi’s en in de bus heeft hij een aparte plaats. Maar ook de film Murderball over een rolstoelrugbyteam spreekt tot de verbeelding. Deze documentaire belicht een groep rugbyers in een rolstoel. Zij zien er niet iel en ongezond uit, maar zijn grote, knappe mannen met elk een blonde schone aan hun zijde. Anders dan het beeld zijn deze rolstoelrugbyers stoer en succesvol. Dat zet aan tot denken.

## DE THEMA'S

### Maakbaarheid en Perfectie

Een groot huis, succesvolle carrière, natuurlijk zonder rimpels op je gezicht en een uitgebreid sociaal leven. Dit maakbaarheids-ideaal maakt gelukkig. Tenminste dat wordt ons voorgehouden. Niet Normaal laat de andere kant zien. Kunstenaars reageren met inzicht en humor. Zo showen Victor & Rolf hun herfst/winter collectie van 2007. In deze collectie liepen hun mannequins met de juiste verlichting op hun schouders. Op die manier liepen ze niet het ‘risico’ verkeerd belicht te worden. Een vette knipoog naar perfectie dus.

### Norm en Verschil

Kunstenaars tonen de keerzijde van consumptisme: verspilling, hebzucht, verlies aan betekenis, groeiende kloof tussen arm en rijk. Maar ook de positieve kant van het consumeren: globalisering. Deze ontwikkeling biedt relativering, nieuwsgierigheid en de kans van deze wereld te zijn.

### Mens en technologie

Niet Normaal laat de allernieuwste snufjes zien om onszelf lichamelijk, cognitief en emotioneel te verbeteren. Toekomstvisioenen zonder ziekte of veroudering, visualisaties van de angst dat technologie ons gaat overheersen, menselijke diversiteit dankzij techniek, en het besef dat we ons meer aan technologie aanpassen dan andersom.



## Hokjes

De manifestatie is er niet om taboes te doorbreken. Wel om verschillen te relativeren en vooral niet te benadrukken. Zo is een aantal van de kunst-

naars zelf ook beperkt, maar dat wordt niet benoemd. Ine Gevers verklaart: "Het zijn professionele, gerespecteerde kunstenaars, het feit dat ze een beperking hebben voegt niets toe. In

de jaren zestig werd er bijvoorbeeld altijd bij het kunstwerk vermeld of de artiest een vrouw was. Even irrelevant, wat mij betreft."

Is het doel dan mensen niet langer te laten categoriseren? "Nee, dat is niet te voorkomen." De artistiek directeur legt uit: "Vanaf de eerste dag op de wereld leren we al kleuren te onderscheiden, verschillende talen te ontcijferen.

Eigenlijk categoriseren we alles. Voorkomen is dus onmogelijk. Maar het is wel belangrijk om in die verschillende categorieën nuances aan te brengen. Vooral pubers kunnen mensen goed in hokjes stoppen. Aan ons, de ouders en de maatschappij, de taak om te nuanceren. Om buiten die hokjes te denken. Daar draagt deze manifestatie aan bij." ●

### DIT MAG U NIET MISSEN

## Pharmacopoeia

De installatie van vitrines met daarin een 8 meter lange tafel met alle voorgeschreven pillen die een mens in zijn leven slikt. Gemaakt door Pharmacopoeia;

## Viktor & Rolf

De herfst/wintercollectie 2007 van Viktor & Rolf;

## Meet at 10 am

Meet at 10 am van Louise Bourgeois. Over de relatie met haar assistent waar ze met haar 100 jaar, volledig afhankelijk van is;

## Marlene Dumas

De portrettenserie van Marlene Dumas. 36 Portretten van psychiatrische patiënten en hun begeleiders.

### WIE WAT WAAR

Wat: kunstmanifestatie Niet Normaal, difference on display

Wie: Internationale kunstenaars

Waar: Beurs van Berlage, Amsterdam

Wanneer: 16 december 2009 t/m 7 maart 2010

Meer informatie: [www.nietnormaal.nl](http://www.nietnormaal.nl)

## Uitnodiging

*Staalbankiers nodigt haar relaties uit om op zondag 7 februari de expositie te bezoeken. U kunt zich hiervoor aanmelden via de antwoordkaart in het hart van het magazine.*

# “Zien is niet hetzelfde als ervaren”



*Voor de Sharing Success Foundation reisden Petra en Henkjan Smits naar Rwanda om de opening van een nieuw sociaal-medisch centrum bij te wonen. Deze reis heeft de producer en presentator Smits zo geraakt dat hij snel erna ambassadeur van de Sharing Success Foundation werd. De stichting werd opgericht door Staalbankiers-cliënt Bernd Schneider.*

*door Sam de Voogt, fotografie Henkjan Smits*

“Ik was nooit zuidelijker geweest dan Portugal, maar in september vloog ik samen met een kleine delegatie van ondernemers naar Kigali, de hoofdstad van Rwanda. Onze reis naar Rwanda is bedoeld om de opening van het nieuwe sociaal-medisch centrum Gikondo bij te wonen. Het centrum is volledig gefinancierd met geld van Sharing Success (zie kader – red.). Voor de oprichter Bernd Schneider is dit een mogelijkheid om aan zijn investeerders te laten zien waar het geld naartoe gaat. Het Liliane fonds wil kinderen met een handicap in ontwikkelingslanden een kans geven in de maatschappij, dankzij onder meer een goede opleiding. Het fonds richt zich op indivi-

duële kinderen. Sharing Success werkt nauw samen met het fonds en draagt vooral bij door basisfaciliteiten te financieren, zoals dit nieuwe centrum in Gikondo, waar we naartoe gaan. Ik ken Bernd Schneider dankzij onze samenwerking bij het programma ‘Het beste idee van Nederland’. Altijd is hij druk met Sharing Success bezig. Dit jaar wilde ik meer doen dan alleen geld storten en het gala van de stichting presenteren. Vanaf 14 november ben ik daarom samen met mijn vrouw ambassadeur van Sharing Success. Ik ben vaak spreekbuis geweest van allerlei goede doelen, maar nu wil ik liever in één project tijd en energie steken.

## **Hotel Rwanda**

Op de eerste dag van ons verblijf gaan we naar het sociaal-medisch centrum

Gatagara om de gehandicapte kinderen die daar opgevangen worden te ontmoeten en om te zien hoe zij leven. De rit over de geasfalteerde snelweg erheen voelt als een dodemansrit, want van snelheidsbeperkingen hebben ze hier nog nooit gehoord. Het centrum is in goede staat, en loopt als een trein, vertelt Bernd Schneider. Het is leuk om te zien hoe blij de kinderen zijn met de knuffels die we hebben meegenomen.

We overnachten in hotel Des Mille Collines, dat een rol speelde in de strijd tussen de Hutsi's en de Tutsi's in 1995 en waar het drama zich heeft afgespeeld dat later in 'Hotel Rwanda' is verfilmd. Zoets maakt je gelijk bewust van wat voor vreselijke dingen er zijn gebeurd in Rwanda. De volgende dag gaan we naar Rwamagana, een opvangcentrum voor visueel gehandicapte jongeren. Hoewel alle faciliteiten aanwezig zijn voor de scholing van de ruim honderd jongeren, hebben ze geen fatsoenlijke wc's, douches of slaapvertrekken. De kinderen maken een vrolijke indruk. Zij lijken er gelukkig te zijn. Wat ik zag, is dat ze elkaar steeds helpen. Ik kende de uitdrukking 'de lamme helpt de blinde', maar hier zag ik het letterlijk gebeuren. Nu zag ik een jongetje op krukken met maar één been een blind meisje door een deuropening helpen.

De officiële opening van het nieuwe centrum Gikondo in de hoofdstad Kigali is de reden van de reis. Met de ambassadeurs van Nederland en België erbij is er een uitgebreide ceremonie. Het is traditie in Rwanda dat bij een feestelijke gebeurtenis speeches en zang & dans elkaar afwisselen. Dat duurt de hele dag. Voor ons Westerlingen hadden ze de ceremonie ingekort tot een dikke drie uur! Het nieuwe centrum zelf is echt state-of-the-art en biedt zorg zoals orthopedische en fysiotherapeutische behandelingen en

trainingen. Patiënten kunnen er ook terecht op een kleinschalige opnameafdeling, en vanuit Gikondo gaan medewerkers hulpmiddelen voor zorg en revalidatie verspreiden. Mensen met een handicap kunnen bij het centrum beroepstrainingen krijgen en er komt een dagcentrum voor kinderen met een verstandelijke en lichamelijke handicap. Nieuw voor Rwanda bleek het 'bedrijvencentrum' te zijn: een plek voor micro-ondernemingen, coöperaties en privé-initiatieven van mensen met een handicap.

### Louterend

De avond na de feestelijke opening van het centrum Gikondo hebben we weer in het binnenland overnacht, zodat we de volgende ochtend de reis af kunnen sluiten met een safaritocht. Afrika doet wat met je. Op televisie zie je nieuws over alle problemen daar, maar zien is niet hetzelfde als ervaren. Sinds ik terug ben in Nederland, relativeer ik alles. Toch moet je niet de problemen die je daar gezien hebt meenemen naar huis nemen en op je eigen leven projecteren. Daar help je niemand mee. Maar ik ben me bewuster van mijn luxelevens geworden en dat je met heel weinig een enorm verschil kan maken. De reis werkt nog steeds heel louterend voor mij, want de problemen in Rwanda zijn niet meer anoniem, ik ben persoonlijk betrokken geraakt. Ik probeer daarom zoveel mogelijk mensen over te halen om geld te investeren in het opknappen van het centrum Rwamagana. Dat zal veel geld kosten, ongeveer 75.000 euro. Zeker met de economische crisis van dit moment een heel bedrag. Het mooie van Sharing Success is dat het meerdere investeerders verenigt, zodat een dergelijk groot bedrag wel opgehaald kan worden.

Een weddenschap met mijn Cambridge-diëtiste is daar een mooi voorbeeld van. Voor elke kilo die ik



*Wonen in Rwanda*

voor 14 november ben afgevallen, geeft zij duizend euro aan Sharing Success. Ik was begonnen met lijnen vanwege mijn eigen ijdelheid, maar sinds de weddenschap denk ik bij elk stukje chocola aan wat ik heb gezien en meegemaakt bij de kinderen in die

centra. Het motiveert me, meer dan andere factoren. Een reis als deze snijdt aan twee kanten: je ziet het resultaat van je investering, maar je ziet ook dat er nog zoveel meer moet gebeuren. Dan wil je alleen maar nog meer doen.” ●

## Sharing Success Foundation

De Sharing Success Foundation werkt op veel plaatsen in de wereld samen met het Liliane fonds om gehandicapte kinderen een betere positie te geven. De Sharing Success Foundation werd in 2000 opgericht door Staalbankierscliënt Bernd Schneider, die daarmee het succes van zijn bedrijf Vacu Vin wilde delen. Naast een jaarlijks percentage van de winst van Vacu Vin ontvangt de stichting donaties van ondernemers die zich kunnen vinden in de doelstellingen van de stichting

én partner het Liliane Fonds. Wie daarvoor belangstelling heeft, kan een project 'adopter'. Behalve geld doneren, is het ook mogelijk om de eigen kennis en expertise in te zetten.

Sinds kort zijn Henkjan Smits en zijn vrouw Petra ambassadeurs voor Sharing Success. Afgelopen september reisden zij voor de stichting naar Rwanda.

**Meer informatie?**  
[www.sharing-success.com](http://www.sharing-success.com)

# “Deftig maar niet protserig”

**H**oe is de bouw van het pand tot stand gekomen?  
 “Rolf Engelsing, eigenaar van Engelsing Beleggingen, zocht een nieuw onderkomen. Zijn oog viel op het perceel Stationsweg 44 in Oosterbeek, waar voorheen een drukkerij zat. Het pand zoals het er nu staat, 1200 vierkante meter groot, paste aanvankelijk niet in het bestemmingsplan. Omwonenden waren eerst niet enthousiast, maar na enkele informatieavonden waren zij ‘om’. De gemeente Renkum, waar Oosterbeek onder valt, paste het bestemmingsplan aan en gaf groen licht.”

## En hoe kwam toen het contact met Staalbankiers tot stand?

“Engelsing Beleggingen zocht een huurder voor het pand. En Staalbankiers zocht een nieuw pand. Die twee partijen kenden elkaar en kwamen ook tijdens een van de boottochtjes die ik samen met Staalbankiers verzorg voor onze cliëntgroepen, met elkaar in gesprek.”



*‘Retro-architect’ Friso Woudstra ontwerpt Staalbankiers-pand Oosterbeek*

*Architect Friso Woudstra - onlangs nog benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau vanwege zijn omvangrijke (maatschappelijke) carrière - ontwierp het nieuwe pand van Staalbankiers Oost-Nederland. Woudstra vertelt over zichzelf en zijn ontwerp.*

*door Marc Evers, fotografie Geert de groot, Thea van den Heuvel-DAPh*

## Het pand is gebouwd in neoclassicistische stijl, hoe zie je dat terug in het eindresultaat?

“Deze negentiende-eeuwse stijl toont zichzelf graag. Staat zo’n pand in het buitengebied, dan past de omgeving zich ook aan deze stijl aan en niet andersom. Overigens is het pand in Oosterbeek in harmonie met de omgeving. De verhoudingen en maten van het gebouw passen bij vroeger. Toen kon een houten draagbalk een bepaald gewicht dragen waardoor de ruimtes tussen de muren niet te groot mocht zijn. Daar hebben we ons nu ook aan gehouden, ondanks dat we niet die beperkingen hadden met de gebruikte materialen. Het is een statig gebouw geworden met hoge plafonds en hoge ramen die zorgen voor behoorlijke lichtinval. Het trappenhuis is het visitekaartje, prachtig.”

## Waarom ziet de leek dat u het pand ontworpen hebt?

“Je kunt je laten inspireren door een stijlperiode, en het vervolgens interpreteren. Wij zitten juist dicht tegen de originele stijl aan. Het had net zo goed een pand uit 1880 kunnen zijn als je van een afstand kijkt. Kijk alleen maar naar de roedes van de ramen, de buitenkant van het pand is in kruisverband gemetseld. Allemaal zoals vroeger. Tot de aftimmering en plinten aan toe. Wel met toepassing van moderne en duurzame technieken. Zo zijn de luiken van binnenuit te bedienen, is verwarming in de muren en de vloeren verwerkt en heeft het pand een energiezuinige koelinstallatie.”

## Waarom is het geschikt voor Staalbankiers?

“Een bank zit dikwijls in een oud pand. Nu zitten ze ogenschijnlijk in een oud pand, maar wel met de moderne voorzieningen en technieken. Kom je hier

binnen, dan straalt het iets deftigs uit. En dat past bij Staalbankiers. Deftig, maar absoluut niet protserig.”

## We zitten middenin een recessie en toch gaan de zaken bij u goed. Waar ligt dat aan?

“Dat komt door de grote verscheidenheid aan projecten die wij aanpakken. Ik ben eind jaren zeventig begonnen als restauratiearchitect, een tak van sport waar ik nog steeds actief in ben. Binnen verschillende disciplines proberen we perfect werk af te leveren. Mensen waarderen dat en dat zegt zich voort. Ons kantoor telt twintig medewerkers, inclusief zes architecten.”

*“Het trappenhuis is het visitekaartje”*

## Hoe typeert u uw werk?

“Ik noem mezelf retro-architect, een geuzennaam. Hergebruik van stijlen is mijn core business. Ik hou van negentiende-eeuwse bouw. Bij mij thuis zie je dat ook terug in de inrichting. Ik lees er ook veel over, ben benieuwd hoe de mensen toen leefden om die sfeer over te brengen in mijn ontwerpen. Kijk ik naar een film uit die tijd, dan let ik niet eens op het verhaal, eerder op de inrichting.” ●



## Koen Lamp, regiodirecteur Oost:

“**O**ns huurcontract in Nijmegen liep af. Daarnaast hadden we bereikbaarheids- en parkeerproblemen. Die zijn opgelost met de verhuizing naar Oosterbeek. Ik kende Rolf Engelsing al goed. Toen mij ter ore kwam dat hij een pand bouwde aan de Stationsweg, zijn we zaken gaan doen. Nu zitten we dus hier op de eerste etage. Aardige bijkomstigheid is dat archi-

tect Friso Woudstra al lang cliënt bij ons is. Hij heeft er een prachtig pand van gemaakt. Statig, opvallend. Het gebouw is net als Staalbankiers: klassiek, maar in een modern jasje. Het past goed bij ons. Klanten en prospects die al binnen zijn geweest, reageren positief. Hebben we een gesprek in één van de spreekkamers, dan lopen we vervolgens even

een rondje om de cliënt met de medewerkers kennis te laten maken. Dat verhoogt de betrokkenheid. Onze medewerkers zitten samen in één ruimte op één etage, in tegenstelling tot de situatie in ons oude pand. Nu is kennisuitwisseling veel makkelijker. Ja, het is plezierig om hier te zijn.”



Ronald  
McDonald  
Kinderfonds:

# Nähe hilft heilen

*Uw kind ligt lange tijd in het ziekenhuis. Natuurlijk wilt u erbij zijn. Het Ronald McDonald Kinderfonds helpt exact daar. Ouders logeren in een van de huizen om de hoek. Directeur Marc van den Tweel: "Nabijheid, rust, ontzorgen, dat is goud waard."*

*door Marc Evers, fotografie Paul Ridderhof*

**F**ebruari dit jaar. Martijn Kuijsten - destijds vijftien maanden oud - ondergaat een openhartoperatie in het Kinderziekenhuis Erasmus MC-Sophia in Rotterdam. Zijn ouders Esther en Marco uit Waalwijk verblijven in het naastgelegen Ronald McDonald Huis. "Een heftige tijd", vertelt Esther

Kuijsten. "Gelukkig konden we binnen een minuut bij Martijn zijn. Die nabijheid gaf een fijn gevoel." Het echtpaar woont ruim een week in het huis aan de Wytemaweg, samen met andere ouders. Ieder op hun eigen kamer, maar met een gedeelde woonkamer en keuken. "Niemand die daar raar opkijkt als je een keer verdrietig bent. Die mensen maken

allemaal hetzelfde mee." De operatie bij Martijn verloopt succesvol. Sinds het verblijf in Rotterdam steunen Esther en Marco Kuijsten het Ronald McDonald Kinderfonds. "Voor ons was het huis een plek van rust. Dat gunnen we andere mensen die het nodig hebben ook."

### Stretcher

Directeur Marc van den Tweel van het Ronald McDonald Kinderfonds hoort het verhaal tevreden aan. "Fijn dat het goed gaat met hun zoontje." Mis-sie geslaagd. Want dat is precies waar het de organisatie om gaat. Ouders met een ziek of gehandicapt kind een helpende hand bieden. "Vroeger sliepen ouders op een stretcher naast hun zieke kind, of in de auto voor de ziekenhuisdeuren. Dramatische toestanden. Ouders willen dicht bij hun kind zijn. Het is wetenschappelijk bewezen dat nabijheid

van ouders bevorderlijk werkt voor het herstel van kinderen.” De slogan van de Oostenrijkse evenknie van het Nederlandse Kinderfonds verwoordt het treffend: Nähe hilft heilen, nabijheid helpt helen. Sinds de jaren tachtig overnachten in Nederland vele ouders in één van de huizen. De overheid rekent die nabijheid niet tot haar zorgtaken, dus moet het fonds het doen zonder subsidies. “Jammer, maar het betekent ook dat we niet afhankelijk zijn van bureaucratische regels en formaliteiten”, meent Van den Tweel. “Wij kunnen vrij snel schakelen en inspringen op behoeftes.”

Zo ontspruiten nieuwe ideeën in het hoofdkantoor van het Kinderfonds in De Bilt. Neem een sportcentrum in Amsterdam - momenteel in aanbouw - waar kinderen met een handicap of een chronische ziekte terecht kunnen. “Zien we gebieden waar nog niemand bepaalde zorg aanbiedt, dan springen we daarin.”

### Balanceren

De directeur is stellig, commercieel gezien is er geen droog brood te verdienen in zijn business. Ga maar na, kunnen alle ouders van een ziek kind dat maanden lang in een ziekenhuis ligt ook al die tijd, pak ‘m beet, honderd euro per nacht neerleggen?

Van den Tweel ziet zijn organisatie toch deels als een bedrijf, net als al die andere. Op het hoofdkantoor zijn medewerkers dag in dag uit bezig met fondsenwerving, vastgoedzaken en het bieden van juridische en financiële steun aan de afzonderlijke huizen in het land. “Wij balanceren op de scheidslijn van koel besturen, maar wel met een warm hart voor kinderen en hun ouders.”

Het fonds werkt met privaat geld. Particuliere sponsors en grote bedrijven, waarbij McDonald’s veruit de bekendste is. Structureel staat de hamburgerketen garant voor twintig procent van de inkomsten. Directeur Van den Tweel: “Een waanzinnig commitment. Waar zie je dat nog terug?” De directeur is erg blij met deze hoofdsponsor. Hij benadrukt wel dat de twee organisaties weliswaar sterk met elkaar verbonden zijn, maar dat ze ook onafhankelijk van elkaar opereren. De positie van beide is de gemene deler, middenin de maatschappij, mét vrolijkheid en optimisme.

Juist dat positieve is voor het Kinderfonds van essentieel belang. “Niet dat we de verdrietige kant willen wegpoetsen, want verdriet komen we in onze huizen ook veelvuldig tegen. Maar het is wat anders of je leed gaat exploiteren. Wij doen dat bewust niet.

We hechten belang aan de waardigheid van kinderen en hun ouders.”

### Weggehoond

Dat behoudende zie je terug in de financiële filosofie van het fonds. Geen geld werven om maar vet op de botten te kweken. Nee, gericht. Bijvoorbeeld voor dát specifieke huis in Arnhem naast het revalidatiecentrum. Ook geen beleggingen. “Nu worden we gelauwerd voor onze conservatieve gedachte, vijf jaar geleden werd je weggehoond omdat je als fonds niet belegde.” Staalbankiers beheert een substantieel deel van het vermogen van het fonds. Op een stabiele depositorekening. “Onze contactpersonen zorgen ervoor dat we advies op maat krijgen als we dat willen. Dan gaat het vooral om de duur van een depositorekening of het bedrag.” ●

## Ronald McDonald Kinderfonds

In 1974 werd in Philadelphia (USA) het allereerste Ronald McDonald Huis geopend. McDonald’s financierde het en ‘hamburgerclown’ Ronald McDonald werd de naamgever. Medio jaren tachtig ijverde wijlen kinderoncoloog Tom Voûte voor een huis in Nederland. Die kwam er bij het AMC in Amsterdam.

Anno 2009 staan er vijftien Ronald McDonald Huizen in Nederland, waar ouders voor een symbolische vergoeding van vijftien euro kunnen overnachten. Jaarlijks hebben de huizen zo’n 60.000 overnachtingen. Er werken ongeveer 1500 vrijwilligers voor het Ronald McDonald Kinderfonds.



*Marc van den Tweel, directeur Ronald McDonald Kinderfonds poseert voor een van de huizen*

~ Makelaar werd  
stervensbegeleider ~

# Dick Cohen: de mensenvriend

*Na twintig enerverende jaren in de makelaardij gaf Dick Cohen (61) er elf jaar geleden de brui aan. Hij was directeur bij vastgoedgigant Jones Lang Lasalle (toenmalig Jones Lang Wootton) en werd filantroop. "Niet mauwen, gewoon doorgaan."*

*door Joke van Rooyen, fotografie Marcel van den Bergh*

**S**toppen met werken op je vijftigste, dat is toch rijkelijk vroeg?

"Ja, maar ik begon me een beetje een grootvader te voelen. Ik draaide inmiddels twintig jaar mee bij JonesLangWootton en er liepen bijna alleen nog maar jonge knapen rond.

Ik werd steeds meer de man die het allemaal al een keer gezien had. Dat maakte me tot een prima klankbord. Mijn deur stond altijd open voor een goed gesprek. Daar genoot ik van, want ik houd van mensen en dat straalt ik kennelijk uit. Dat heb ik altijd gehad.

Prima natuurlijk, maar op een gegeven moment dacht ik 'daar kan ik meer mee doen'. De snelle commerciële wereld van de makelaardij begon me te benauwen. Ik kreeg steeds meer het gevoel dat ik op een andere plek beter tot mijn recht zou komen als mensenvriend. Ik stopte als directeur,

deed daarna nog wel een jaartje P&O bij hetzelfde bedrijf, maar hield het daarna toch echt voor gezien. Ik kon het me veroorloven te stoppen en ben vertrokken."

**Toen kwamen de goede doelen in zicht. Hoe kwamen die op uw pad?**

"Ik heb in al die jaren een enorm netwerk opgebouwd en ik was al langer actief voor allerlei goede doelen. Als je eenmaal in bepaalde kringen verkeert, word je daarvoor gevraagd. Ik zat in commissies, maar wilde eigenlijk meer doen. Nadat ik gestopt ben met werken, wist ik dat ik beslist niet de hele dag op de golfbaan wilde doorbrengen. Toen ben ik een humanitaire studie gaan volgen in Utrecht, waarbij onder meer rouwverwerking en rouwbegeleiding aan de orde kwamen. In het verlengde daarvan begon ik te werken als vrijwilliger in het Universitair Medisch Centrum Utrecht. Daar kwam ik van het een in het ander terecht."

**U deed al snel meer dan alleen een praatje en een kopje koffie drinken met patiënten?**

"Inderdaad, ik heb me al vrij snel op het begeleiden van mensen met een dwarslaesie gestort. Ik leerde in het UMC een jongeman kennen die een hoge dwarslaesie had, die ben ik gaan begeleiden. Ik ben toen als het ware met hem meeverhuisd naar het revalidatiecentrum voor dwarslaesiepatiënten. Ik heb hem begeleid in dat proces. Na hem volgden nog vele anderen. Het is heel bijzonder en intens om te zien hoe mensen de draad weer oppakken en ontwikkelen wat nog te ontwikkelen is. Ik ging er helemaal in op en was zeer betrokken. Met sommigen heb ik nu nog contact. Maar ik ging te ver en heb mezelf 'overeten'. Toen ik van Utrecht naar Amsterdam verhuisde, ben ik daarmee gestopt."

**Vervolgens ging u in Amsterdam via hospice Bardo stervenden begeleiden. Bepaald niet minder heftig, lijkt me.**

"Dat is waar, maar bij stervensbegeleiding ben je niet alleen met de stervende bezig. Er is vaak een partner, een gezin, die probeer je ook door die

**"Ik wilde niet de hele dag op de golfbaan doorbrengen"**

moeilijke fase heen te loodsen. Het kan zomaar zijn dat je spelletjes met de kinderen doet. Het is niet zo dat iedereen continue zit te huilen; als het kan, ga ik nog met een terminaalpatiënt zwemmen. Ik ben sowieso niet het type om steeds te huilen. Dat komt deels door mijn opvoeding: het motto was altijd 'niet mauwen, het kan altijd

erger'. Dat zeg ik dan ook letterlijk tegen de mensen die ik begeleid, oké je mag nu best even een half uurtje mauwen of boos zijn, maar dan doen we weer gewoon. Dan ben ik redelijk streng.

Maar ik stuit ook op grenzen hoor. Ik kan dit werk niet doen wanneer het kinderen betreft. Bij volwassenen is er kennelijk een soort emotioneel pantser, een bepaalde afstand waardoor ik het kan opbrengen. Maar bij kinderen is die laag er niet. Dan ben ik zelf finaal van de kaart en op dat moment, kan ik dit werk niet meer doen."

***Toen u zelf ziek werd, kwam het ineens wel heel dichtbij.***

"Ik ben bijna vier jaar geleden behandeld voor uitgezaaide prostaatkanker. Dat is inmiddels wel weer een hele tijd geleden en ik voel me weer prima. Natuurlijk was het schrikken, vooral toen het bericht kwam dat het uitgezaaid was. Dat had ik helemaal niet verwacht, want ik voelde me uitstekend.

Maar toch had ik in essentie dezelfde houding tegenover mijzelf als bij de mensen die ik begeleid. Niet mauwen, gewoon doorgaan en positief blijven, alles relativëren. Dat is iets wat ik heel goed kan, relativëren. Dat maakt mij denk ik geschikt voor stervensbegeleiding. De combinatie van mensen-vriend en relativërende optimist."

***Veel weldoeners richten zich op derde-wereldlanden. U doet uw goede werken alleen in Nederland. Wáárom is dat?***

"Ook in Nederland is nog veel ellende en armoede. En ik ken Nederland, het is me vertrouwd, ik begrijp hoe het hier werkt. Ik wil met mijn eigen ogen zien wat er gebeurt met mijn inzet en de centjes die ik gesponsord krijg. Dat inzicht heb je eenvoudigweg niet als iets op duizenden kilometers afstand gebeurt, in een wereld die je niet kent of niet begrijpt." ●



~ Twee dertigers over hun rol als directeur-grootaandeelhouder ~

# Dertig en directeur-grootaandeelhouder



*Bart Riegman:*  
*“Ik wil zelf  
 eindbeslissingen  
 nemen”*

*Nog nat achter de oren, zeggen sceptici. Welnee, zeggen twee directeur-grootaandeelhouders, beiden dertigers. “Durf advies te vragen, ontwikkel een goed plan met je vergaarde kennis, dan kan je snel groeien.” Staalbankiersklanten Bart Riegman en Wilbert Koops vertellen hun verhaal.*

*door Marc Evers, fotografie Jurgen Huiskes*

**B**art Riegman (34), mede-eigenaar van AuditMatch in Driebergen “Ik heb weliswaar veel vrijheid en genoeg geld om van te leven, maar als medirecteur van AuditMatch loop ik óók meer risico dan iemand met een kantoorbaan. Ik heb het ervoor over. Mijn ouders hadden het niet breed. Toch kreeg ik de kans om te studeren (Bedrijfs-economie en Informatica). Daarna heb ik carrière gemaakt. Als je van heel ver komt, dan durf je een groter risico te lopen.

Mijn carrière begon bij KPMG en liep naar ACS, waar ik als senior auditer en adviseur werkte. Mijn droom was pure carrière. Zo hoog mogelijk eindigen op de ladder van een multinational. Als strategisch adviseur en vertrouwenspersoon van DGA's in het midden- en kleinbedrijf ging mijn ondernemershart kloppen. Dát wilde ik ook: zelf eindbeslissingen nemen.

Onder de vleugels van ACS startten mijn compagnon Sander van Oosten en ik in 2006 AuditMatch. In dit bedrijf geven wij een eigen draai aan een detacheringspool met auditors. We trekken jonge, hoog opgeleide, mensen aan en leiden hen in korte tijd op tot auditors die bij bedrijven intern aan de slag kunnen. Na zes maanden kan het bedrijf in kwestie besluiten om de gedetacheerde in vaste dienst te nemen tegen een schappelijke fee. We hebben gemiddeld zo'n vijftien tot twintig talenten bij klanten met daarnaast nog drie man ondersteuning.

Sander en ik vullen elkaar perfect aan. Hij is de man van de uitleg, duiding en interne organisatie, ik ben meer van het tot volwassenheid brengen van nieuwe

*Wilbert Koops:*

*“Tussen de regels door vinden ze je wel een broekie”*

ideeën. Ik schuw geen koude acquisitie. Negentig keer ‘nee’ kunnen accepteren om daarna het goede gevoel van een ‘ja’ over te houden. Ook ingrepen ga ik niet uit de weg, die horen bij ondernemen.

Soms is het keihard knokken voor een deal. Je moet op het speelveld letten. Niet alleen de eindverantwoordelijken voor je winnen, ook de sceptici binnen een bedrijf. Juist hen moet je aan tafel krijgen om jouw idee uit te leggen. Dat vereist een goede voorbereiding en analyse.

Of ik wel voor vol aangezien zou worden, heb ik nooit als een issue beschouwd. Tijdens besprekingen zien klanten dat ik de beslissingsbevoegde ben die bij een project dat aanpassingen vergt meteen kan ingrijpen. Daarnaast ben ik vaktechnisch ook goed opgeleid en heb ik ruime ervaring met complexe trajecten. Dat is voldoende.

De zaken gaan goed. Waar dat door komt? Sander en ik zijn vakinhoudelijk goed onderlegd, wat bij werving- en selectiebureaus niet altijd het geval is. We hebben het netwerk vanuit ons verleden én we hebben aangetoond kwaliteit te leveren.

Dan de factor ‘gunnen’. Iemand gunt je pas iets als jouw idee op sympathie kan rekenen en jijzelf sympathiek overkomt. Zelfverzekerdheid is essentieel. Denk je dat je jong overkomt, dan kom je ook zo over. Andersom geldt hetzelfde. Ik kan teren op kennis die ik heb opgedaan tijdens studie en tijdens mijn werkervaring. Afgelopen jaren heb ik tal van workshops en lessen gegeven. Daardoor groei je. Dat loutert je.

We leren veel van onze Raad van Advies. Wij vinden dat je goed je oor te luister moet leggen bij anderen. Succes deel je, ook de ideeën. We sparren met Arie Molenkamp (ervaren in de audit), Hugo Kooijmans (zelf al jong CEO van een onderneming) en Martin van der Brug (DGA SRA-kantoor). Eens per halfjaar bespreken we strategische keuzes. Soms bellen we hen tussendoor. Dat is prettig.

Mijn droom om bij een multinational te werken heb ik ingewisseld voor de wens om nieuwe ideeën levensvatbaar maken. Ik zou graag nog twee of drie bedrijven willen opzetten, wachten totdat iets voorbij komt waarvan ik zeg ‘ja, dat is het!’ Een gouden ei is overigens niet meteen een gouden onderneming. Je moet een goede propositie hebben, goede stakeholders, een ongelofelijke dosis doorzettingsvermogen en goede adviseurs. Bij AuditMatch is dat wel gelukt.”

**W**ilbert Koops (36), eigenaar van S.F. Saint Frusquin B.V. in Woudenberg

“Een kruiwagen? Misschien is mijn vader Roelof dat wel voor mij geweest. Hij heeft me enorm geholpen en hij heeft me de kans gegeven om zijn bedrijf S.F. Saint Frusquin B.V. over te nemen.



Je zou het bedrijf - de Franse naam staat voor 'alles omvattend' - kunnen typeren als een onderneming op het gebied van advies en begeleiding bij vastgoed, bouwkundige, logistieke en organisatorische vraagstukken. We zoeken op diverse gebieden verbeterpunten bij bedrijven en maken efficiencyslagen, terwijl de business van de klant doorgaat. Er staan drie mensen op de payroll, maar indirect (we huren mensen op bouwlocaties in) hou ik tientallen mensen aan het werk.

Daarnaast hebben we een auto-, inboedel- en archiefopslag, dat is voortgekomen uit een hobby. Alle hoekjes van het bedrijfspannd zijn benut. Dat moet ook, vind ik. Alles aangrijpen. Het geld ligt op straat. Elk dubbeltje is het begin van een miljoen. Misschien cliché, maar dat is wel mijn instelling.

Ik ben bij de backoffice begonnen. Mijn vader ontfermde zich over bouwprojecten. We gaven elkaar één jaar de tijd om aan elkaar te wennen. Geen klik? Dan zou ik vertrekken. Maar het ging goed. In 2003 heb ik de leiding overgenomen. Het pand en de helft van de grond zijn na enkele jaren mijn eigendom geworden.

---

## *“Het is me niet zomaar komen aanwaaien”*

---

Mijn vader is als sparringpartner aanwezig achter de schermen. Soms zijn we het oneens. Dan praten we dat uit. Direct. Nieuwe ideeën en plannen hou ik tegen hem aan. Was ik in het begin geneigd om mee te gaan met een mondige aannemer, dan trok mijn vader me terug naar de rode draad van de onderneming.

Mijn vader heeft me langzaam maar zeker geïntroduceerd in het wereldje. Maar dat wil niet zeggen dat het me zomaar is komen aanwaaien. Ik heb er wel degelijk wat voor gedaan. Als je jong bent, dan moet je je nog bewijzen, zeker in de bouw. Anderen testen jou. Ik herinner me mijn eerste vergadering bij een bouwproject. Pittig. Blikken van 'de anderen' naar elkaar. Ik had het gevoel dat ik een halfuur langer moest praten om mijn standpunt te verdedi-

gen dan iemand die twintig jaar ouder is. Mensen zeggen niet hardop dat ze je een broekie vinden, tussen de regels door blijkt dat wel. Nou laat ik me niet snel van mijn stuk brengen. En ik ben eigenwijs, in de betekenis van standvastig. Is het recht dan is het recht. Krom is krom, klaar.

Met vrienden die zelf ook een onderneming hebben, praat ik over het vak. Hoe pakken zij strategische zaken aan? Welke keuzes maken zij? Ook bij bijeenkomsten, beurzen en gesprekken met relaties steek ik mijn licht op.

In de loop der tijd ben ik zekerder en vakbekwamer geworden. Inmiddels heb ik een behoorlijk netwerk.

Heb ik morgen vijf aannemers nodig, dan heb ik ze zo bij elkaar. En ik zie dat het me lukt om het bedrijf van mijn vader voort te zetten. Het is nu niet meer S.F van Roelof, maar S.F van Wilbert. Sta ik dan bij een opening van een project met een tevreden opdrachtgever, dan glim ik van binnen. Schouderklopjes hoef ik niet. Als ik maar weet dat ik goed bezig ben, dat geeft een lekker gevoel.

Nu wil ik een volgende stap maken: schaalvergroting. Nog breder aan de slag met bouwmanagement. Een bedrijf opzetten waarbij facetten die gelieerd zijn aan die van ons onder één dak zitten. Daarbij ga ik niet over één nacht ijs. Ik onderzoek het rustig en maak dan een doordacht plan.” ●





## De Staalbankiers Zorgconsulent, uw wegwijzer in zorgland

Bij gezondheidsklachten wilt u graag goed en snel geholpen worden. Wachttijden in de zorgsector kunnen uw wens dwarsbomen. De Staalbankiers Zorgconsulent maakt u kosteloos wegwijzer in de zorg.

**S**tel, u ontdekt een donkere moedervlek in uw gezicht die u nog niet eerder opmerkte. Omdat u zich zorgen maakt, gaat u langs bij de huisarts. Die verwijst u door naar de dermatoloog in het dichtstbijzijnde ziekenhuis. Maar de polikliniek dermatologie is zo druk dat u daar pas over vijf weken terecht kunt. Zo lang wilt u zich geen zorgen hoeven maken. Stel dat de moedervlek kwaadaardig is, dan is snel ingrijpen toch van groot belang? Niet alleen bij de dermatoloog, ook bij andere zorgverleners zijn de lange wachttijden nog steeds gemeengoed. En wie zegt dat de zorgverlener waar uw huisarts u naar verwijst wel de beste is voor uw hulpvraag? Uw weg vinden binnen het zorgland-schap is nog niet zo gemakkelijk.

Om u zorgen en tijd te besparen, introduceert Staalbankiers, in samenwerking met Kröller Assurantiën en Zilveren Kruis Achmea, speciaal voor haar relaties de Staalbankiers Zorgconsulent. Deze deskundige weet welke ziekenhuizen in de regio de beste resultaten leveren. Ze weet ook waar u het snelst terecht kunt en zorgt tevens voor afstemming over de vergoeding met uw zorgverzekeraar. Voor veel behandelingen (zoals staar, kijkoperaties of spataderen) biedt de zorgconsulent u zelfs een zorggarantie: u kunt binnen één week terecht voor een consult

bij een specialist en u wordt daarna binnen twee weken geholpen. En dat is voor iedereen prettig. Want hoe eerder u geholpen wordt, des te sneller bent u weer op de been.

Het kan dus blijken dat u voor uw moedervlek beter naar een ziekenhuis in een aangrenzende plaats kunt gaan. Waar de zorg prima is en waar u over twee weken al terecht kunt. De afspraak wordt meteen voor u gemaakt door de Staalbankiers Zorgconsulent.

Ook wanneer u verhuist en alleen maar op zoek bent naar een goede huisarts en tandarts, kunt u bij de Staalbankiers Zorgconsulent terecht.

### WILT U DE STAALBANKIERS ZORGCONSULENT INSCHAKELEN? DAT GAAT ALS VOLGT:

**STAP 1** U bent door uw huisarts doorverwezen naar een specialist of ziekenhuis of u zoekt een huisarts of tandarts, omdat u verhuist bent.

**STAP 2** Bel naar de Staalbankiers Zorgconsulent via 070 - 310 15 00.

**STAP 3** U krijgt vervolgens een persoonlijk zorgadvies. Bent u het eens met het zorgadvies, dan gaat de Staalbankiers Zorgconsulent voor u aan de slag. De Staalbankiers Zorgconsulent maakt voor u alle afspraken en zorgt ervoor dat u zo snel mogelijk goed wordt geholpen. In de meeste gevallen is dat al binnen twee weken en ook nog eens dicht bij u in de buurt.

Meer informatie vindt u op [www.staalbankiers.nl](http://www.staalbankiers.nl) •

---

# Verwerking van Betalings- en Effecten- opdrachten rond Kerst en Oudjaar 2009

---

## *Verwerking van betalingsopdrachten die via de post zijn aangeleverd:*

- Betalingsopdrachten die voor 23 december door ons zijn ontvangen, worden nog verwerkt voor Kerstmis.
- Betalingsopdrachten die voor 29 december door ons zijn ontvangen, worden nog verwerkt in 2009.
- Binnenlandse spoedopdrachten die op 24 en 31 december voor 13.00 uur door ons zijn ontvangen, worden diezelfde dag nog verwerkt.

## *Verwerking van betalingsopdrachten via Multicash en Webbankieren:*

- Betalingsopdrachten die worden ingevoerd op 24 december voor 12.00 uur worden nog verwerkt voor Kerstmis.
- Betalingsopdrachten die worden ingevoerd op 31 december voor 12.00 uur worden nog verwerkt in 2009.
- Binnenlandse spoedopdrachten die worden ingevoerd op 24 december voor 13.00 uur worden nog diezelfde dag verwerkt.
- Binnenlandse spoedopdrachten die worden ingevoerd op 31 december voor 13.00 uur worden nog diezelfde dag verwerkt.

## *Verwerking van zakelijke betalingen en incasso-opdrachten:*

- Voor zakelijke betalingen en incasso-opdrachten die rechtstreeks aan Equens worden aangeleverd en die voor Kerstmis verwerkt dienen te worden, geldt als uiterste aanleverdatum 22 december.
- Voor zakelijke betalingen en incasso-opdrachten die rechtstreeks aan Equens worden aangeleverd en die voor 31 december 2009 verwerkt dienen te worden geldt als uiterste aanleverdatum 29 december.

## *Verwerking van beleggingsorders en Webbeleggen:*

- Effectenorders die worden ingevoerd op 24 december na 13.00 uur worden op 28 december verwerkt.
- Effectenorders die worden ingevoerd op 31 december na 13.00 uur worden op 4 januari 2010 verwerkt.

*Periodieke opdrachten met een uitvoeringsdatum van 1, 2 en 3 januari 2010 worden op 4 januari 2010 verwerkt.*



Staalbankiers

WENST U *van harte*

EEN (ECONOMISCH)

gezond

**&** *voorspoedig*

2010



## HET ATELIER

LIZA MAY POST IS HET BREIN ACHTER 'BOUND', DE FOTO OP DE COVER. DE FOTO KIJKT NAAR DE TOEKOMST, WAARIN DE MENS COMPLEET ZELFREDZAAM IS. "HET IS EEN TOEKOMSTBEELD DAT ALTIJD EEN TOEKOMSTBEELD BLIJFT. DIE HOOP HEB IK."

*door Mieke van der Poll, fotografie Kees Hummel*

**Wat zien we op de foto?** "Als toeschouwer zie je iemand die in de spiegel kijkt zonder de spiegel of het gezicht van de persoon te zien. Het is een toekomstbeeld van een individu dat zelfredzaam is en geen menselijk contact nodig heeft. Ze is een outsider zonder dat te willen zijn."

**Het werk vraagt een uitstekende techniek. Verlies je de emotie dan niet uit het oog?** "Ik werk met een fotografie-assistent die me helpt bij de belichting. Ik druk de foto ook in een laboratorium af. Ik kan niet alles tegelijk doen, alle aandacht gaat dan uit naar de techniek en niet naar de emotie, de inhoud, van het werk."

**Waar haal je je inspiratie vandaan?** "Bij dit werk was dat Melancholia van Albrecht Durer. Dat grafische van de ets wilde ik ook in een foto verwerken. Dat probeerde ik eerst heel letterlijk door met een decor te werken met schuine streepjes. Dat werd niks. Ik heb het idee van een ets dan ook een beetje laten varen. Maar de basis, slechts twee kleuren gebruiken en elk object evenveel aandacht geven, dat heb ik vastgehouden."

*Liza May Post studeerde aan de Audio Visuele afdeling van de Rietveld Academie, de Rijksacademie en volgde in '97-98 het P.S. 1-programma in New York. In 2001 vertegenwoordigde ze Nederland op de Biënnale van Venetië. Haar werk is verbonden aan de Annet Gelink Galerie.*



## ADRESSEN KANTOREN

REGIO DEN HAAG  
Lange Houtstraat 8  
Postbus 327  
2501 CH Den Haag  
Telefoon 070 310 15 10

REGIO N-HOLLAND  
Prinsen Bolwerk 1  
Postbus 5070  
2000 GB Haarlem  
Telefoon 023 553 59 00

REGIO MIDDEN  
Maliebaan 72  
Postbus 13210  
3507 LE Utrecht  
Telefoon 030 239 80 30

REGIO OOST  
Stationsweg 44  
Postbus 272  
6860 AG Oosterbeek  
Telefoon 026 339 65 00

REGIO NOORDOOST  
Eekwal 3  
Postbus 1081  
8001 BB Zwolle  
Telefoon 038 429 76 70

REGIO TWENTE  
M.H. Tromplaan 9  
Postbus 194  
7500 AD Enschede  
Telefoon 053 487 87 10

REGIO ZUID  
Parklaan 66  
Postbus 6045  
5600 HA Eindhoven  
Telefoon 040 265 75 00