

# Zij die geloven...

'We zijn in dit huis buitengewoon geduldige mensen hoor', zegt Marc Gedopt die toch het imago draagt van aanjagend en vastbijtend. Natuurlijk, zij die geloven haasten niet, en dat hij volledig overtuigd is moet wel, gezien het feit dat hij in 1999 zijn niet onaanzienlijke carrièrekansen binnen de 'Generale van Fortis' liet lopen voor een turnaround van de 'NIB van ABP en PGGM'. Met hen die bleven en de vele gelovigen die kwamen heeft hij NIB Capital thans volop in transitie. Over de richting twijfelt hij met deze stakeholders allerminst, aangaande het tempo zal hij denklijk wel eens knarsentanden.

---

*Toen we in 1996 voor Bank- en Effectenbedrijf met u spraken droeg u met verve het verhaal van de Generale Bank uit. Maar drie jaar later vertrok u naar NIB Capital. Een lelijke streep door de rekening?*

Een overname is in een carrière een atypische, exogene factor. Dat is iets waar het individu als individu niet aan zet is. Dat gebeurt omdat anderen daartoe besluiten. Ja, dan sta je voor een keuze: omarm je dat nieuwe verhaal of heb je toch het gevoel dat, gegeven je eigen achtergrond, je met je talenten elders beter tot je recht zult komen?

---

*Zo'n overname – door wie dan ook – van de Generale Bank was in 1996 nog niet te voorzien?*

Nee, Generale Bank had een heel duidelijke visie op haar toekomst, wilde die ook uitwerken, maar had enigszins de tijd tegen. De consolidatie in Europa ging sneller dan verwacht enerzijds, en anderzijds was er een aandeelhoudersstructuur die het buitengewoon moeilijk maakte om in de consolidatiegolf mee te gaan.

---

*U geloofde ook echt in het door McKinsey ingegeven concept van een grote speler te worden in een straal van 500 kilometer rond Brussel?*

Ja, absoluut. Nederland was één stap. We hadden gesprekken met een Franse bank, dat heeft allemaal in kranten gestaan. Dat was een tweede stap. Een samengaan met een van de middengrote Duitse banken had een derde stap kunnen zijn. We hadden al de stap gezet in Luxemburg. De strategie van Generale Bank was toch als volgt: omdat onze thuismarkt te klein is, moeten wij op een of andere manier eerst ons platform vergroten en dan uit sterkte aansluiten bij een groter geheel. En daarin geloofde ik zeer.

---

*Als baas van verreweg de grootste dochter zat u al dicht bij de troon.*

Ja, op enig moment maak je een afweging en de geboden kans om een bedrijf zoals dit hier - met de zeer

grote middelen die ter beschikking gesteld werden - te gaan uitbouwen, vond ik een meer aantrekkelijke propositie.

---

*Dus eerst diende NIB Capital zich aan en toen pas het afzien van verdere carrièrestappen binnen Fortis?*

Uiteraard.

---

*Jonkhart zat er toen nog en u zou ook hier geen baas worden.*

Marius zat er nog, heel duidelijk. De afspraak was dat Marius zich zou gaan bezighouden met het uitbouwen van de asset-managementactiviteiten en het vormgeven van de holding en dat ik mij zou bezighouden, als voorzitter, met de bank. En als bankier vond ik dat een aantrekkelijke propositie.

---

*Jonkhart zelf heeft u gevraagd hiervoor?*

Klopt.

---

*Het is wéér 40 km verder van Brasschaat.*

Ja, en het zijn lange kilometers. De ochtendspits is echter overall vreselijk. We hebben collega's die in Bussum wonen en die doen er ook uren over om hier te komen. Wel is het verschil dat als ik in Brussel zou werken en je rijdt 's avonds om zeven uur weg, dan ben je met 35 minuten thuis. En als ik hier om zeven uur wegga en er is helemaal geen file, dan nog doe ik er vijf kwartier over. Ik heb daarom hier een appartement gekocht. Een paar keer per week blijf ik nu in Den Haag.

---

*Speelde bij uw keuze ook mee dat u, althans volgens de Financieel Economische Tijd, het Nederlandse bankwezen zo veel interessanter vindt dan het Belgische?*

Ja, ik weet niet meer in welke context dit paste, maar je ziet op de Belgische bankenmarkt eerst Fortis als zeer grote, dominante speler, die uiteindelijk een

strategie voert die inhoudt dat zij zichzelf organiseert volgens de Beneluxlijnen. Dan heb je BBL, dat een onderdeel is van ING en vervolgens KBC als belangrijke, onafhankelijke speler. En voor de rest volgt lange tijd niets. Ik denk dat - door de kans te hebben gekregen voor de Generale Bank in Rotterdam te mogen werken - mijn blikveld intussen groter was. Het is duidelijk dat Marius, of beter Nelie Kroes, mij nooit gevraagd zou hebben als ik niet dat stuk geloofwaardigheid in Rotterdam had opgebouwd. Interessanter inderdaad. Een ABN AMRO heeft toch een behoorlijke set kaarten om in het grote geweld mee te doen. Er zijn duidelijke verschillen tussen mensen van ABN AMRO en KBC, om maar wat te noemen. En ING is toch een echte wereldspeler, Aegon is een echte wereldspeler. Je hebt dus een heel aantal bedrijven dat echt op een globale schaal meedoet. Als je buiten de financiële sector kijkt naar de Shell's, de Unilevers van deze wereld, dat zijn zaken die tot mijn grote droefenis België niet meer heeft. Je hoeft daar geen schuldige voor te zoeken, het is gewoon een vaststelling. Dat is doodzonde en dat betreurt ik zeer en dat zeg ik ook regelmatig in toespraken. Een economie heeft een netwerk nodig van middelgrote bedrijven, dat is de backbone. Maar het geheel werkt beter als er een aantal grote spelers is waar mensen carrières kunnen bouwen, het vak kunnen leren, zich internationaal kunnen vormen. En dat mist België.



#### Curriculum Vitae

1977: afgestudeerd aan de Universiteit van Antwerpen, Toegepaste Economische Wetenschappen.

Tot 1984: na het behalen van zijn MBA werkzaam bij Citibank België (Investment en Corporate Banking).

1984: Generale Bank: diverse managementfuncties.

1989: Voorzitter van de Raad van Bestuur Banque Européenne pour l'Amérique Latine N.V. (Beal).

1991: Directeur-Generaal Generale Bank België (regio Antwerpen).

1995: Voorzitter Raad van Bestuur Generale Bank Nederland.

1999: Voorzitter Raad van Bestuur van NIB Capital en Voorzitter Executive Committee van NIB Capital Bank N.V.

Nevenfuncties: Lid van Bestuur Antwerpse Kamer van Koophandel, Vlaamse Investeringsvennootschap, Antwerpse Diamant Bank en de Nederlandse Vereniging van Banken. Van 1997 tot 1999 Honorair Consul van België te Rotterdam.

Vanaf 1997 lid van de Adviesraad Stichting de Nieuwe Kerk te Amsterdam.

*'... zaken die tot mijn grote droefenis België niet meer heeft'.*

*Leading zijn en het pad uitzetten voor de middelgroten. Waren de Nederlanders daarin de afgelopen decennia alerter dan de Belgen?*

Het zit in de volksaard en het zit ook in de omvang van de economie. Laat ons niet vergeten dat Nederland een grotere economie heeft dan België.

*Toen bekend werd dat u naar NIB Capital zou gaan was mijn persoonlijke primaire reactie: als dat maar goed gaat. Beiden, zowel Jonkhart als u, hebben immers een zéér groot ego.*

Zéér groot nog wel? Dat laat ik voor uw rekening hoor!

*En Marius was binnen de kortste keren weg, terwijl u zich nog wel had geschikt in zijn baasschap.*

Ik heb ook niets te maken met zijn vertrek. Ik denk dat Marius en ikzelf aan dat werk begonnen zijn met de oprechte bedoeling daar samen een succes van te maken. We konden het goed met elkaar vinden. Uiteraard, men kent elkaars reputaties en dergelijke, en we hebben daar goede gesprekken over gehad. Wat er dan toe geleid heeft dat hij op enig moment gezegd heeft: "ik doe niet meer mee", is iets waar ik geen commentaar op geef.

*Het was toch juist zijn idee om de oude Nationale Investerings Bank om te vormen tot een grote kapitaalmarktinstelling met brille?*

Ja, absoluut.

*Een revolutie verslindt haar eigen kinderen?*

En change masters will never become popular.

*U vindt het 'spijtig', om eens een Antwerps woord te gebruiken, dat hij niet meer in deze organisatie actief is?*

Daar gaat het niet om. Je hebt een eindverantwoordelijkheid naar de stakeholders van het bedrijf. Wellicht in de eerste plaats naar de medewerkers van het bedrijf, die hun loopbaan, hun energie, hun talent, hun naam verbinden aan het project. Als je vaststelt dat een individu, voor redenen die zijn wat ze zijn, een andere weg inslaat, dan heb je geen andere optie dan te proberen in die nieuwe setting met enthous



siasme verder te gaan. En wat je daar dan persoonlijk van vindt, hoe je erover denkt, wat je eindanalyse is, dat zijn dingen waar je als mens, denk ik, van leert en maturiteit uit wint, maar waar je voor de rest met grote schroom over moet praten.

*Het is nu twee jaar verder en inmiddels is er een hele andere organisatie, zeker ook in personele zin.*

Ja. Wij zijn erin geslaagd in het afgelopen jaar ontzettend veel talenten naar ons toe te trekken.

*Er zijn ook heel veel mensen met heel veel gram vertrokken.*

De veranderingsprocessen die hier in het afgelopen jaar succesvol zijn uitgevoerd zijn van dien aard, dat het niet anders kan dan dat je ook afscheid neemt, dat mensen afscheid nemen omdat ze a) niet meer in het project geloven, b) zich niet erkend vinden, c) weten dat ze niet mee kunnen en al dergelijke dingen meer. We hebben wel wat mensen verloren. Helder, maar stáán we er? Ja. Bijvoorbeeld is de acquisitie van Alpinvest en de integratie met Parnib zeer succesvol verlopen. Er is een private-equitybedrijf dat stáát, met een eigen NIB Capital-bedrijfscultuur.

*Als je een totaal andere tak van sport wilt beoefenen, dan heb je ook andere spelers nodig. Dat is zo. Maar dan is de vraag: is de tak van sport wezenlijk anders? En: moet die verandering in die samenstelling van die teams zo snel? En verder: kwam dat niet onverhoeds voor de zittende spelers?*

Je ziet een bedrijf dat afscheid neemt van zijn oude

aandeelhouders, dat voor zichzelf een nieuw toekomstbeeld móet ontwikkelen derhalve. Een bedrijf dat zegt: luister jongens, wij willen in asset-management gaan spelen en we beginnen met het optuigen van een private-equitybedrijf. Verder moeten we de bank absoluut naar de markt, naar de klant keren. We moeten een aantal dingen anders doen, want het pure bankbedrijf heeft slechts een toekomst als het zich begeeft op die paden. Op dat moment ga je dat met een ruime groep van mensen bespreken. We hebben hier op het binnenplein strategy-fairs ingericht waar honderden mensen zijn bijgepraat, hebben mee mogen discuten. Dan krijg je op enig moment een buy-in. Dan zegt het bedrijf: oké, we gaan ervoor. We hebben een halfjaar, tussen september 1999 en maart 2000, met de mensen gepraat, gediscuteerd, onze opties afgewogen, gekeken wat kan, wat niet, wat we zouden gaan bouwen. Dan ben je heel zorgvuldig bezig geweest. En op dat moment moet je tempo maken.

## *'Uiteraard, men kent elkaars reputaties ...'*

*Niet onverhoeds dus. En evenmin te snel?*

Wij zijn ook niet zo snel aan het uitvoeren. Dat is een perceptie die ik niet deel. Neem het acquireren en integreren van de Van Den Boom Groep. Wat hebben we daardoor gemaakt? Een broodnodig zakelijke corporate finance capability in een markt die daar zeer open voor staat. We hebben dat heel voorzichtig opgepakt. We hebben daar heel voorzichtig de mensen die zich bezighielden met de Nederlandse kredietverlening aan toegevoegd en die teams zijn het afgelopen jaar naar elkaar toe gegroeid en geleidelijk aan begint dat een echte business-compositie te zijn in Nederland. De volgende stap is nu dat uit te breiden met bepaalde financieringsvormen die we nu nog niet doen, en de grens over te steken naar België. Dat doen we heel rustig, stap na stap. We hebben verder vastgesteld dat we een enorme kans hebben, gegeven onze balans die double A rated is, om een aantal activiteiten te ontwikkelen in financial markets. We zijn daar gewoon vanuit de nucleus van mensen die we hadden gaan bouwen. En wat stellen we vast? Dat we na 19 maanden leading zijn geworden in de mortgage debt-securities, dat we een joint-venture hebben met Petercam die buitengewoon goed draait. We hebben dat stap voor stap opgebouwd. We hebben nu bijna 100 mensen in financial markets, terwijl we met acht zijn begonnen. Als ik verder kijk, naar onze internationale lending business, dan zie ik een shipping team dat staat, ons energy team staat er. Het is waar, we hebben een aantal dingen teruggeschroefd die te maken hebben met die lending-activiteiten waar je onvoldoende return on equity haalt en dus de facto waarde vernietigd wordt. Dat zijn we gaan ombouwen. Dat is een aantal mensen zwaar gevallen, dat is helder. Maar ten tijde dat de Nationale Investeringsbank nog Nationale Investeringsbank was riep Marius Jonkhart al: "aan rechttoe-rechtaan



lending is geen droog brood te verdienen". Dus ik vind de perceptie 'het gaat allemaal te snel' niet correct. Ik vind wel dat we tempo maken. En terecht, want je hebt in de markt van vandaag gewoon geen tijd. Je bent dood in het water als je geen tempo maakt. En ons tempo is goed, kijk naar de winstcijfers, kijk naar de groei in tewerkstelling. Er zijn honderden mensen bijgekomen die hier hun brood verdienen, en goed verdienen.

*'Dat is een aantal mensen zwaar gevallen, dat is helder.'*

*De aandeelhouders zijn tevreden?*

Absoluut. Waarom zouden zij niet tevreden zijn?

*De halfjaarcijfers tonen een rendement van 4%.*

Aha. Daar staat ook een heel belangrijk zinnetje bij. Dat is dat wij op een andere manier boekhouden dan andere financiële instellingen. Wij doen dat op twee punten wezenlijk verschillend. Het eerste punt is dat alle financiële instellingen tot dusver in Nederland bij acquisities de goodwill aftrekken van het eigen vermogen. Wij hebben onze goodwill geactiveerd en schrijven het af. Het tweede is dat wij onze optieregeling als personeelskosten opvoeren. En ik ben denk ik lang genoeg in dit vak om te kunnen stellen dat indien de Nederlandse banken zouden boekhouden zoals wij, er op dat moment een ander beeld ontstaat over de echte returns.

*'Boekhouden zoals wij, een ander beeld over de echte returns.'*

*De relatie met de aandeelhouders. Die hebben iedere week een miljard of zo te beleggen en halen fluitend het dubbele van dat rendement. Hun diversificatie met NIB Capital legt dus nauwelijks gewicht in hun schaal.*

Het is duidelijk dat de aandeelhouders op termijn een goede belegging nastreven. Als je kijkt naar returncijfers, dan moet je dus kijken naar risk adjusted returncijfers, dat is vers één. En dan moet je verder kijken naar de waardecreatie die zich kan afspeelen binnen het bedrijf. Waardecreatie doe je op verschillende manieren. Je kan niet alleen maar waarde creëren door meer winst te maken, je kan ook de oorsprong van die winst anders gaan maken en daardoor waarde creëren of je kan de volatiliteit van die winst kleiner of groter maken en daarmee waarde creëren. Je kan kortom, als je drie, vier jaar consequent een strategie uitvoert en je doet dat goed en succesvol, gestaag reële shareholders value maken.



Dat is vers twee. Wij zijn niet publiek genoteerd. Dat heeft op dit moment in onze situatie grote voordelen, omdat ik afspraken kan maken van: jongens, verwacht nou geen wonderen morgen, maar laten we met elkaar afspreken over wanneer we waar willen staan.

En we zijn méér dan een belegging, we zijn ook vehicel. Ze hebben heel veel geld in beheer gegeven in private-equity-activa. Met ons beschikken zij in hun onmiddellijke omgeving over een apparaat dat in voor hun heel belangrijke activa-categorieën gelden belegt. Dat is een enorm venster op die industrie.

De derde invalshoek is dat we voor hen op het stuk van fixed income een aantal initiatieven nemen die te maken hebben met productontwikkeling. Dus je hebt ook daar een zekere wisselwerking in termen van wat is er nieuw onder de zon, wat zijn goede ideeën, wat zijn jullie tegengekomen, wat zijn wij tegengekomen?

*'We zijn méér dan een belegging.'*

*Expertise als synergetisch rendement. Zet u die ook al voor anderen in?*

Nee, op dit moment, op het vlak van asset-management, hebben we maar twee klanten, ABP en PGGM. We hebben heel duidelijke visies over bepaalde product ranges en zijn geleidelijk aan het opbouwen. Pas als we absoluut zeker zijn dat het er staat als een huis, willen we dat naar derden gaan brengen.



*Dat komt er dus wel aan?*

Zeker. Alpinvest hebben we pas sinds voorjaar 2000 en als je naar de markt gaat van beleggers moet wat je aanbiedt rock-solid zijn. Je kunt je gewoon geen buil permitteren. Op dit moment denken we dat bepaalde investmentproducten in de private-equity sfeer echt klaar zijn voor andere beleggers. Daarom zijn we - daar zijn we nu mee bezig - dat gaan testen in de markt, en de respons is goed. Straks gaan we natuurlijk verder en zullen we proberen nieuwe mandaten binnen te vissen. Voor credits, wat onze andere asset-managementactiviteit is, moet je er toch rekening houden dat men in institutioneel beleggersland zeer hecht aan track records. Je kan zo goed zijn als je wilt, als je jong bent moet je geduld hebben. Dus het uit de grond trekken van een asset-management business is een proces van jaren. Maar we zijn in dit huis buitengewoon geduldige mensen, hoor!

*Uw twee aandeelhouders hebben een hele lange horizon. Hoeveel tijd gunt u uzelf om dat gesofisticeerde bedrijf te hebben dat u voor ogen staat?*

Mensen praten dikwijls over vijfjarenplannen, ik hou van driejarenplannen. Ik vind dat je als bedrijf met je aandeelhouders moet kunnen praten in termen van: wij denken in 2004 daar te moeten staan, dan ziet het bedrijf er zo uit. Zijn jullie het daarmee eens? Dus wij praten met hen met intervallen van drie jaar.

*De vraag over de tak van sport is nog niet bevredigend beantwoord. Qua medewerkersaantallen heeft de bank nog 80%. Ook in andere ratio's is de oude NIB nog zeer over-*

*heersend. Hoe denkt u die in die paar jaar wezenlijk veranderd te hebben?*

Waar willen we naar toe? Het startpunt is bekend en de tussenstand hebben we net besproken. Voortschrijdend inzicht zegt ons: de richting is goed, de markt reageert positief. Ook de arbeidsmarkt reageert positief, we krijgen echt topmensen bij de club. Maar we moeten een nog helderder, meer onderscheidend profiel gaan opbouwen.

Onze markt heeft twee ingangen. Je hebt de kant van de issuers, van bedrijven, en je hebt de markt van eindinvesteerdere. Ik neem eerst de markt van eindinvesteerdere. Daar herkennen we heel duidelijke trends in Europa. Je ziet dat Europa uiteindelijk de pensioenproblematiek oppakt. Nederland, de UK en Zwitserland hebben een funded systeem, de rest kijkt aan tegen een massief pensioenprobleem. Je ziet Europa worstelen, maar het wordt opgepakt. Er worden maatregelen genomen om daar iets tegen te doen en dat betekent in aandelen zowel als vastrentend enorme volumegedreven producten. Dat is een volume business waarvan wij zeggen: dat kunnen we niet, dat willen we niet. Wij zijn geen volumespeler. Maar je ziet ook dat naast deze producten, die zeer gelinked zijn aan indexen van allerhande aard, beleggers steeds meer zoeken naar beleggingsvormen die die indexgebonden elementen kunnen differentiëren. Wat zoeken ze? Private-equity-investeringen, meer risico in vastrentend, gestructureerde kredieten, ge-effectiseerde kredieten. Wat zien we? Een enorme opgang in hedge funds. Wij willen NIB Capital profileren richting de eindinvesteerdere als een focussed, kleinschalige club die excelleert in het aanreiken van oplossingen die eindbeleggers toelaten hun rendementen te differentiëren van de index. En dat doe je vanuit een bepaalde distributiefilosofie met een oplossingsgedreven benadering van de markt. De bouwstenen hebben we gedeeltelijk al. De bouwstenen die we nog niet hebben zullen we gaan verzamelen in de komende jaren: bouwen, joint-ventures, acquisities, we zien wel.

*'Bouwstenen die we nog niet hebben zullen we gaan verzamelen.'*

Dan het bankbedrijf. Daar moeten we ook onze ambities goed definiëren, een niche vinden die groot genoeg is om volgehouden groei toe te laten enerzijds, maar die niet zo groot is dat je moet gaan concurreren met een Deutsche Bank, want dat kan NIBC toch niet. De bank gaat dus verder op de ingeslagen weg. Maar nu zeggen we er heel duidelijk bij: wij willen een Benelux-based merchant bank bouwen en we gaan ons daarbij richten op het middelgrote bedrijfsleven, de midcaps, de smallcaps. We gaan ons bewegen op het vlak van mergers- en acquisitieadvies, op het vlak van convertibles, mezzanines, private-equity, vermogensstructurering, schuldconstructies voor bedrijven. Maar we gaan niet in public equity. Ons adagium is 'take them private'.

Rest een aantal activiteiten zoals bijvoorbeeld onze shipping activiteit die absoluut prima is, onze engery finance unit die zeer goed is. Dat zijn businesses die je wilt behouden. Niet zo zeer omdat ze passen in het verhaal van die midcaps' merchant bank, maar wel omdat naarmate Bazel 2 meer en meer wordt ingevoerd, je moet kunnen beschikken over een scala aan mensen die weten hoe een krediet in elkaar te steken, te executeren en te verkopen. Dat kon wel eens een buitengewoon belangrijke asset blijken te zijn in een omgeving waar je risk adjusted eigen vermogen toewijst aan kredieten. En dat in een nutshell is de aanscherping van het strategisch concept dat we hebben opgestart in 1999 en waar we nu na anderhalf jaar van hebben vastgesteld: het werkt. Dat dus willen we tegen 2004 geheel ingevuld hebben en dat verhaal wordt door onze aandeelhouders nadrukkelijk ondersteund.

*Hoeveel vertraging geeft de vermoede of, nou ja, de door 11 september gestarte recessie in de uitvoering van uw plan?*

Het is te vroeg om dat te zeggen. Je hebt natuurlijk het onmiddellijke effect van de verscherping van de ingezette neerwaartse trend. Dat zie je onmiddellijk in de kredietportefeuille. Net zoals andere banken denken wij ook dat naar het jaareinde toe we wellicht meer voorzieningen zullen moeten aanleggen dan wij dachten bij het begin van het jaar. Het andere effect heeft te maken met afgeleiden. Hoe zal het bedrijfsleven gaan reageren? Zal het bedrijfsleven minder actief worden in bijvoorbeeld het internationaliseren? Als de wereldonrust onverminderd een lange periode aanhoudt, dan ben ik niet optimistisch.

*'Ons adagium is 'take them private'.*

*Aanleiding om het concept van, het bouwplan voor deze onderneming te veranderen?*

Nee, dat niet. We zullen zien hoe het allemaal uitpakt, maar de strategie die ik net beschreven heb is er een die behoort tot de minder kwetsbare. Ik denk dat

als ik nu een heel grootschalige aandelenhandel zou hebben, dat ik sneller bevreesd zou zijn voor de effecten en de noodzaak tot actie.

*Ook in New York is men gaan beseffen dat er meer P's zijn dan die ene van profit. Hoe staat het met uw gehalte aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen?*

Het congres van het Vlaams Economisch Verbond ging daar laatst nog over en ik heb daar deelgenomen aan een panelgesprek, dus het thema is mij niet vreemd. Ik denk dat zo'n trend ontstaat op het moment dat bepaalde fenomenen te ver doorslaan naar één bepaalde kant. Mijn scharniermoment is geweest het gedrag van Renault als bedrijf. Nederland is daar niet als land bij betrokken geweest, maar het was toch ook hier op dat moment front page news, hoe een bedrijf rücksichtloos zich keert op alléén aandeelhouderswaarde. Ik denk dat een samenleving altijd als iets doorslaat correctieven begint in te bouwen.

Als je nu door New York loopt, dat is een andere stad hè. Een van onze dochters studeert aan een Amerikaanse universiteit en die eerste weken was het werkelijk ontroerend, onthutsend, beangstigend, hoe je het noemen wilt, hoe dat daar een gevoel ontstond tussen die jonge mensen van being united enzovoort. Ik denk dat de gruwelijkheid en de omvang van wat daar gebeurde toch de politieke agenda's zullen veranderen. Kunnen wij een wereld hebben met extreem rijk, extreem arm en CNN die extreem arm dagelijks duidelijk maakt dat ze extreem arm zijn? Want dat is het grote verschil met tien jaar geleden, toen ik in Latijns-Amerika was. Die mensen zaten in slechte, barre economische omstandigheden maar met een nieuwsgaring die hen niet dat perspectief bood op hoe anders het elders is. Dus ik denk dat 11 september een belangrijke bijsturing gaat inhouden.

*Denkt en hoopt?*

Ik denk het. Ik hoop het. ❖

*Den Haag, 24 oktober 2001*

*Drs. J.J.M. Schipper*

Op 1 januari 2002 doet de euro zijn intrede in het Europese contante betalingsverkeer. Dit roept van alle kanten vragen op. Het boekje **CONTANT GELD** kan veel van die vragen beantwoorden. Achtereenvolgens komen aan de orde: de historie van geld, ontwerp en productie van bankbiljetten en munten, distributie, het gebruik van bankbiljetten en munten, juridische, financiële en economische aspecten en de toekomst van contant geld. In een bijlage wordt het omwisselingsscenario naar de euro beschreven. Met een voorwoord van dr. A.H.E.M. Wellink, president van De Nederlandsche Bank.

U kunt dit boek bestellen via uw boekhandel of rechtstreeks bij:  
*Boom distributiecentrum*, Meppel; telefoon 0522-237 555; fax: 0522-253 864;  
 e-mail: uitgeverij@nibesvv.nl

**Contant geld, De wereld van bankbiljetten en munten**  
 Peter van Loo, Jan Binnekamp, Ewout van Haften, Bram Scholten,  
 NIBE-SVV Uitgeverij, ISBN 90 5516 167 5, 120 pagina's, EUR 17,- (NLG 37,50)

