

Antea heeft in korte tijd een tweetal nieuwe participaties gerealiseerd. Zojuist werd door Antea een belang genomen in trader in emissierechten ACT en beveiligingsbedrijf ABCO. De directeuren van deze bedrijven stellen zich graag voor. Te beginnen met de DGA's van ACT, Jaap Janssen en Bram Bastiaansen, die vertellen over deze succesvolle Amsterdamse speler op de markt voor duurzame energie.



Jaap Janssen en Bram Bastiaansen: "Geld verdienen en maatschappelijk verantwoord ondernemen gaan hand in hand."

## Groen, groener, groenst

3

### INHOUD

Nieuwe participatie ACT	1/2
Overname iCentre	1
Jan Peter Balkenende	2
Antea actief in beveiliging	3/4
James Ensor	4
Prijs voor Compagnon	4
Exit LifeHammer	5
Column	6

#### Waar kennen jullie elkaar van?

"Wij hebben elkaar leren kennen bij Wallich & Matthes, een broker op de geld- en kapitaalmarkt, waar wij beide actief waren op de CO2-emissierechtenmarkt. Na 5 jaar vonden wij het tijd voor onszelf te beginnen", aldus oprichter Bram Bastiaansen. "We wilden de vrijheid om een eigen koers te varen, naast de financiële motie-

ven om het eigen ondernemerschap te ambiëren." Mede-oprichter Jaap Janssen: "We wilden duidelijk onderscheidend zijn. Daarom hebben wij bewust gekozen voor een ander businessmodel. Wij zijn trader in plaats van broker. Dat houdt in dat wij over ons eigen boek handelen in plaats van bemiddelen tussen koper en verkoper."

#### Betekent dit dan ook een hoger risico?

Jaap Janssen: "Nee zeker niet. Wij kopen alleen CO2-emissierechten als we zeker zijn van een eindkoper. Wij nemen dus nooit eigen posities in. Voordeel is, dat de koper en verkoper anoniem met elkaar kunnen handelen en dat de toegevoegde waarde van ACT gewaarborgd blijft."

### iCENTRE NEEMT CONCURRENT MAXME OVER

iCentre, de grootste en snelstgroeiende keten van Apple-resellers in ons land, heeft alle zeven vestigingen van MaxMe overgenomen. Met de overname versterkt iCentre haar marktleidende positie in ons land. MaxMe is gevestigd in Groningen, Assen, Emmen, Heerenveen, Leeuwarden, Sneek en Lelystad. Tot dusver had iCentre daar geen vestigingen. Na de

overname van MaxMe en de openingen van nieuwe winkels in Den Haag (de Bijenkorf), Oss en Hengelo telt iCentre 25 vestigingen in Nederland en is daarmee veruit de grootste Apple-reseller. Met 300 medewerkers realiseert iCentre in 2011 naar verwachting een omzet van circa € 125 miljoen. Antea Participaties heeft een belang van 80 % in iCentre.

- Bram Bastiaansen: “Dat onze aanpak aanspreekt blijkt uit het grote aantal klanten dat we in korte tijd hebben binnengehaald. Wij doen zaken met aansprekende namen als Total, Essent, Tata Steel, GDF Suez, Exxon, Stora Enso en Sabc.”

*Kun je uitleggen wat jullie precies doen?*

“Wij zijn een sales- en tradinghuis op het gebied van environmental products voor eindklanten. De

Europese Commissie heeft bepaald dat in 2020 een reductie van 20 % in CO<sub>2</sub>-uitstoot moet zijn bereikt ten opzichte van het niveau in 1990. Dit doet zij onder meer via de toewijzing van emissierechten aan energieproducerende en – consumerende bedrijven. Heeft een bedrijf haar plafond bereikt dan zal zij emissierechten moeten bijkopen van bedrijven die een overschot hebben. Alleen op die manier kan de overheid de uitstoot van broeikasgas op macro-niveau aan banden leggen. Wij slaan een brugfunctie tussen bedrijven die een tekort hebben en ondernemingen met een overschot”, aldus Bram Bastiaansen.

*Zal Milieu in economisch mindere tijden niet veel minder aandacht krijgen vanuit de Politiek?*

“Nee, integendeel. Tot 2020 is dit EU-plan vastgelegd in nationale wetgeving waaraan niet valt te ontkomen. Sterker nog, de regelgeving gaat steeds verder. Vanaf 2012 krijgt bijvoorbeeld de luchtvaart met deze emissiewetgeving te maken, waarmee voor ons een geheel nieuwe sector als potentiële klant erbij komt. Verder is in Nederland zojuist bepaald dat vanaf 2015 de overheid jaarlijks gaat vaststellen welk aandeel van de elektriciteit in ons land groene stroom moet zijn. Voor 2015 zal dit 14 % zijn. Partijen als bijvoorbeeld Nuon of Essent die niet aan die target voldoen zullen groencertificaten bij energieleveranciers moeten kopen die een overschot hebben. Wij kunnen daarbij een rol vervullen. Dus nee, alles wijst erop dat onze markt alleen maar groter en groter zal worden. De Europese Commissie is nu bezig met de opstelling van een plan tot 2050. De verwachting is dat het doel zal worden een verdere reductie van 50 % en er wordt nu zelfs al gesproken over 80 of 90 %”, aldus Jaap Janssen die de toekomst van ACT zeer positief tegemoet ziet. “We groeien zo sterk, dat we binnenkort zullen verhuizen naar de Herengracht waar we de voormalige vloer van optiehuis All Options gaan gebruiken. Daar kunnen we dan doorgroeien naar het geplande aantal van 50 traders in 2015. Dat gaat zeker lukken: You ain’t seen nothing yet.”

#### AMSTERDAM CAPITAL TRADING (ACT)

- trader in environmental products, onder meer CO<sub>2</sub>-emissierechten en groencertificaten klanten o.a. Total, Essent, GDF Suez en Exxon
- gestart in 2009
- nu 15 medewerkers
- omzet € 90 miljoen
- internationaal actief o.a. Nederland, Frankrijk, België, Spanje, Italië, Duitsland, UK
- belang Antea: 33 %
- [www.ac-trading.eu](http://www.ac-trading.eu)

## Jan Peter Balkenende overladen met Antea-cadeaus



Jan Peter Balkenende en zijn grootste fan.

Op 22 november jl. sprak Jan Peter Balkenende tijdens een diner voor directeuren van participatiemaatschappijen over Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Dit diner werd georganiseerd door de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP). Omdat Antea enkele deelnemingen in de automotive sector heeft en de heer Balkenende een groot autoliefhebber is, was Robert De Boeck gevraagd enkele cadeaus uit te reiken en een toespraak te houden. Samen met deelneming Life Safety Products had hij gekozen voor maar liefst drie LifeHammers, zodat Jan Peter Balkenende met vrouw en dochter veilig kan rijden in zijn Porsche Panamera Hybride S. Robert De Boeck begon zijn dankwoord met een imitatie van Balkenende tijdens zijn VOC-speech bij de Algemene Beschouwingen van 2006: “Ik begrijp niet waarom u hier zo negatief en vervelend over doet. Laten we blij zijn met elkaar. Die VOC-mentaliteit. Over grenzen heen kijken. Dynamiek.....Toch?” Onze voormalige premier moest hier hartelijk om lachen. Verder nam Robert De Boeck de gelegenheid te baat om zijn gebundelde columns 2000-2010 te overhandigen. Jan Peter Balkenende was voor hem de grote inspiratiebron bij het schrijven van zijn columns in de afgelopen 10 jaar. De ultieme droom als Columnist: een exemplaar uitreiken aan de meest besproken persoon.



Robert Jansen: "Alles draait om communicatie: Altijd Blijven Communiceren Over Beveiliging."

# Een veilig gevoel

Het tweede nieuwe lid van de Antea-familie is ABCO Beveiliging in Duiven. Directeur/ oprichter Robert Jansen van dit snelgroeiende beveiligingsbedrijf stelt zich voor.

"Ik werk vrijwel mijn hele leven in de beveiligingsbranche. Ik ben commercieel directeur geweest bij een beveiligingsbedrijf dat ik heb uitgebouwd van 14 man naar 110 man in 7 jaar tijd. In 2006 ben ik mijn eigen bedrijf begonnen", aldus deze bevlogen Gelderse ondernemer die uitlegt hoe dat kwam. "Ik kreeg vanuit de markt nog steeds veel aanvragen die ik doorstuurde naar mijn oude werkgever. Daar kreeg ik zoveel klachten over, dat ik dacht: Dat kan ik beter."

## ABCO BEVEILIGING

- inbraakbeveiligingsystemen, camera-observatiesystemen en branddetectiesystemen
- ook meldkamerdiensten en toegangscontrole
- gestart in 2006
- nu 26 medewerkers
- landelijk actief
- zowel particuliere als zakelijke klanten
- belang Antea: 40 %
- [www.abcobeveiliging.nl](http://www.abcobeveiliging.nl)

## Naam

Jansen legt uit hoe hij de naam ABCO Beveiliging verzorgde: "Midden in de nacht kreeg ik een ingeving: ABCO Beveiliging: Altijd Blijven Communiceren Over Beveiliging. Simpel en eindigend op een A of een O. Veel succesvolle bedrijven hebben dat: Makro, Volvo, Eureka en Ziggo, maar ook Ikea, Coca-Cola, Hema en Antea. Onze naam geeft ook precies de kern weer. Er zijn heel veel spelers in deze sector, maar de meeste beveiligingsbedrijven communiceren alleen maar via facturen. Wij zien mogelijkheden in de onmogelijkheden van concurrenten. Zij laten heel veel steken vallen. Wij bieden daarmee niet alleen een betere service, maar bieden ook nog eens een aantrekkelijker tarief."

## Onderscheidend

Robert Jansen benadrukt het onderscheidend vermogen van ABCO Beveiliging. Wij verzorgen total care security. Menig concurrent doet alleen elektronische beveiliging. Voor sloten moet je bij hen maar

naar een aannemer of een slotenboer. Wij doen bewust het hangen en sluitwerk erbij. De klant wil veiligheid en gemak. Wij leveren beide. Wij leveren een totaalpakket, van advies tot uitvoering tot service. Alles op basis van de wensen van de klant en de eisen van verzekeraars." Steeds meer particulieren en bedrijven weten de weg naar ABCO Beveiliging in Duiven te vinden. "Ons klantenbestand is heel divers. Van de kleine particulier tot BN'ers. Van de winkel op de hoek tot grote bedrijven als UPC, H & M, Intratuin, Makro en GelreDome. We zijn landelijk actief en er is sprake van een mooie spreiding."

## Overstappen

"Veel particulieren of bedrijven hebben nauwelijks een band met hun bestaande beveiligingsbedrijf. Als je vraagt bij wie ze zitten weten ze het vaak niet eens. Zo'n soort relatie biedt kansen om mensen over te laten stappen als de service beter is tegen een aantrekkelijk tarief. Wij moeten dan wel zorgen dat ze bij ons blijven door een uitstekende service te bieden. Overstappen gaat net zo

## AANBIEDING

Voor Antea-relaties heeft ABCO Beveiliging een speciale aanbieding. Wie voor onderhoud en meldkamer van zijn alarminstallatie voor 1 maart a.s. overstapt op ABCO Beveiliging of voor die datum bij ABCO een nieuwe alarminstallatie aanschaf krijgt 2 kaarten voor een concert van Ilse de Lange in het voorjaar van 2012 in het GelreDome cadeau. Bij interesse in deze speciale aanbieding kunt u contact opnemen met Robert Jansen van ABCO Beveiliging op tel. 06-51719219 of via [robert@abcobeveiliging.nl](mailto:robert@abcobeveiliging.nl).

eenvoudig als bij een energie-leverancier. Dat regelen wij voor onze klant. De meeste klanten krijgen we via mond-tot-mond reclame. Als we in een villawijk een huis hebben beveiligd dan hebben we binnen de kortste keren de burens ook als klant." Jansen die werkt vanuit een prachtige zichtlocatie langs de A12 in Duiven, ziet nog volop groeimogelijkheden voor ABCO Beveiliging. "Veiligheid wordt steeds belangrijker. Onze ervaring is dat veiligheid een absolute voorwaarde is voor prettig leven, wonen en werken. Wie zich niet optimaal beveiligt loopt enorme risico's. Daarnaast gaan de eisen van verzekeraars steeds verder." Hij acht een verdrievoudiging van de omzet de komende 5 jaar haalbaar. "Er ligt nog een heel terrein braak bij banken, verzekeraars, defensie en overheid. Nu we een indrukwekkende referentielijst kunnen laten zien, kunnen we ook in deze sectoren gaan scoren. Tot slot gaan we het Antea-netwerk optimaal benutten. Ze hebben niet alleen een enorm waardevol bestand aan vermogende particulieren en bedrijven, maar ook via hun vastgoed-CV's moeten we business kunnen doen. Ik ben ervan overtuigd dat we voor Antea een goede en veilige investering zullen zijn."

## Pionier en vernieuwer



Eerder dit jaar organiseerde Antea voor een beperkt groepje intermediairs een rondleiding in het Haags Gemeentemuseum. Dit keer bij de expositie over de Belgische expressionist James Ensor (1860-1949). Onder de bezielende leiding van kunsthistoricus Benno Hillebrand werd kennisgemaakt met het indrukwekkende oeuvre van deze kunstenaar die met Edvard Munch, Ernst Ludwig Kirchner, Emil Nolde en Oskar Kokoschka tot de top van de Europese expressionistische kunst behoort. Zijn werk is een ware maskerade. Een parade van groteske figuren, een dolle optocht van feestgangers met maskers, geschminkte vrouwengezichten, skeletten en carnavaleske poppen in felle- of juist pastelkleuren. Zijn

leven lang stond Ensor in de schijnwerpers. Juist met het doorbreken van conventionele thema's en het aanboren van nieuwe onderwerpen in de schilderkunst was James Ensor een echte pionier en vernieuwer. Vanwege het moderne karakter van zijn werk werd hij niet overal onmiddellijk geaccepteerd en werd hij zelfs geweigerd op tentoonstellingen. Samen met René Magritte en Paul Delvaux behoort hij tot de voorhoede van de klassiek moderne Belgische kunst van internationale naam en faam.

Aansluitend werd in het Antea-kantoorpand tijdens een broodje nagepraat over de expositie en werd stilgestaan bij het klimaat in de fusie- en overname-markt.

## Zilver voor compagnon

Antea-deelneming Compagnon staat bekend om een innovatieve aanpak in werving, selectie en interim. Goed omgaan met de opkomst van mobiel Internet en Social Media hoort bij deze innovatie. Zojuist veroverde Compagnon de tweede plaats in een onderzoek naar de beste mobiele sollicitatie-ervaring, vlak na USG en voor Deloitte. "Technisch gezien de beste smartphone-vriendelijke site in het recruitment vakgebied op dit moment", aldus het juryrapport. Eerder won Compagnon al de prijs voor de beste digitale sollicitatie-ervaring. Met ruim duizend concurrenten in het vakgebied werving en selectie geen geringe prestaties!

Het komende jaar wil Compagnon onder meer groeien in interim finance. Het gaat om functies als financial, business en project controller tot en met de CFO. Compagnon werkt snel, goed en tegen redelijke tarieven. Om het aantal interimmers te verhogen heeft Compagnon een actie opgezet: heeft u een tip die leidt tot een opdracht? Dat wordt beloond met een mooi Italiaans weekend in Maastricht. Bel voor een lead met Frank Roders van Compagnon: 079-3631680 of 06-22923878 of mail naar frankroders@compagnon.com.

# Een exit als een hamerstuk



Robert De Boeck en Jan Franken ondertekenen de verkoopovereenkomst.

*Zojuist verkocht Antea haar deelneming in LifeHammer. Samen met Jan Franken blikt Robert De Boeck terug op een succesvolle samenwerking.*

De eerste vraag die naar boven komt bij bestudering van de LifeHammer-participatie is waarom MBI-er Jan Franken en Antea Participaties tot verkoop van deze goed winstgevendende onderneming zijn overgegaan. Jan Franken geeft aan, dat dit vooral persoonlijke redenen zijn geweest. "Druk om te verkopen was er niet. Sinds 2006 hebben we steeds een mooi dividend kunnen uitkeren. Maar ik doe dit nu bijna 10 jaar, ben 57 jaar en wil meer tijd aan m'n gezin gaan besteden. Daar komt bij, dat het ook een logisch moment is voor een exit. Het bedrijf staat aan de vooravond van de introductie van een reeks innovatieve veiligheidsproducten en een nieuwe LifeHammer. Verder kunnen we nog sterk groeien in export. Het is goed als een nieuwe man die kar gaat trekken."

## Haags onderonsje

Robert De Boeck van Antea legt uit, dat de verkoop aan investeringsmaatschappij Ecart snel tot stand is gekomen en soepel is verlopen. "Het eerste contact is in september gelegd. Via een Haags onderonsje waren we er met Ecart heel snel uit. Zij zien de waarde en potentie van het bedrijf en gaan samen met Jan Franken op zoek naar een opvolger. Jan zal nog maximaal 2 jaar aanblijven en investeert een deel van zijn opbrengst ook weer terug in het bedrijf. Dat geeft vertrouwen." Jan Franken vult hem aan: "Dat is ook het mooie van een partnership met een participatiemaatschappij: zij kunnen je helpen een prachtige exit te realiseren. Dat dit volkomen onverwacht is gebeurd blijkt wel uit het feit, dat we in april van dit jaar nog

een mede-aandeelhouder met een 25%-belang hebben uitgekocht. Die aandeelhouder had andere ideeën over de toekomst van het bedrijf. Hij wilde niet meer investeren in de verdere groei, terwijl wij het afgelopen jaar juist volop hebben geïnvesteerd in nieuwe producten, een nieuwe versie van de LifeHammer en een nieuwe vormgeving. Dat verklaart ook de interesse van Ecart. Een uitgemolken onderneming verkoop je nooit."

## Hoogtepunt

Op de vraag naar het hoogtepunt in bijna 10 jaar LifeHammer noemt Franken het binnenhalen van PON als klant in 2006. "PON is met een marktaandeel van 25 % in de automotive-markt de grootste speler. Toen we hen binnenhaalden en in alle nieuwe Volkswagens standaard twee LifeHammers gingen inbouwen zorgde dit voor een enorm vliegwieltje. Allereerst binnen PON waar we behalve Volkswagen inmiddels ook alle nieuwe Audi's, Seats en Skoda's van twee LifeHammers voorzien. Maar ook richting andere merken wordt PON als

een voorbeeld gezien. Inmiddels hebben we alle automerken als klant behalve Toyota en Lexus. Dit succes in 2006 resulteerde in het winnen van de Antea Award over dat jaar, de prijs voor de Beste Antea Ondernemer van het jaar. Dat is eigenlijk wel mijn echte hoogtepunt.", zegt hij lachend.

## Samenwerking

Behalve het regelen van de exit blikt Jan Franken tevreden terug op zijn bijna 10-jarige samenwerking met Antea. "De samenwerking is heel plezierig verlopen. Je krijgt als ondernemer heel veel vrijheid. Er bestaat een groot wederzijds vertrouwen. Bovendien kun je gebruikmaken van hun netwerk van Informals. Vanuit dat netwerk heb ik Paul Mönking als commissaris gekregen. Hij heeft mij geleerd resultaatgericht te denken. Paul heeft me steeds gewezen op de noodzaak om te focussen. Dat heeft ons geen windeieren gelegd." Voor Antea is dit los van het mooie rendement een bijzondere participatie geweest. "Van alle participaties die we de afgelopen 18 jaar hebben gedaan ben ik op deze het meest trots.", vertelt Robert De Boeck. "Ik kreeg in 2002 de rechten op de LifeHammer aangeboden. Verder was er niets. Wij hebben hier als Antea een manager bij gezocht en er samen een echte onderneming van gemaakt. Bij onze participanten bestond grote scepcis tegen deze participatie. "De rechten op een hamertje... Wat moeten we daar nou mee?", was een veelgehoorde reactie. Het is mooi, dat juist deze participatie zo'n enorm succes is geworden en dat we met de onderneming marktleider in noodhamers zijn geworden. Daarnaast heb ik altijd een heel leuk contact met Jan gehad. Ik zal hem echt gaan missen." ■

## LIFEHAMMER

- participatie sinds april 2002
- via MBI vanuit Innoconcepts
- tot 2006 distributie via retail (aftermarkt)
- sinds 2006 rechtstreekse verkoop aan auto-importeurs en autodealers
- marktleider in Nederland, Europa, de Verenigde Staten en Japan
- nagenoeg alle grote automerken als klant
- april 2011: Antea breidt haar belang uit van 41,7 % naar 54,2 %
- november 2011: verkoop door Jan Franken en Antea aan Ecart
- rendement Antea: 33 % per jaar (IRR)



## Vluchten kan **niet** meer

We hebben weer een turbulent najaar achter de rug. In Frankrijk hebben ze een oplossing gevonden voor de schulden crisis. Zestien Franse superrijken bieden aan meer belastingen te betalen. De Amerikaanse tycoons doen hetzelfde. Het wordt eens tijd dat Nederlandse Quote-500 types dit voorbeeld volgen. Aanpakken die rijke stinkers. Met hun maatpakken ("had hem gewoon bij Hans Textiel gekocht dan was dit bedrijf ook niet failliet gegaan"), snelle bolides ("je mag toch maar 130 km. per uur"), buitenhuizen en buitenvrouwen. Allemaal over de rug van de gewone man en vrouw, Henk en Ingrid, de Hardwerkende Nederlander. Harry Mens, de exponent van het Nieuwe Geld, heeft zich al als vrijwilliger aangemeld. Hij wil straks als-ie 65 is zijn AOW inleveren in ruil voor afschaffing van de successiebelasting. Goeie rekenaar die Harry. Hij moet minstens 500 jaar oud worden willen beide even groot zijn. Zou Mark Rutte nog wat van kunnen leren. Was de steun voor Griekenland nu € 103 of € 50 miljard, Mark? Kan wel zien dat-ie Geschiedenis heeft gestudeerd. De rijken denken met dit soort eigen initiatieven het tij nog te kunnen keren, maar het is al te laat. Het zijn de eerste tekenen van het einde van het kapitalisme. Marie-Antoinette gaf ook taart weg aan het volk om een onthoofding te voorkomen. Of denk aan de Saoedische Koning, die met stemrecht voor vrouwen de Arabische Lente in zijn land probeerde te pareren. Of Ceaucescu die een week voor zijn dood met een verlaging van de broodprijzen de sympathie van het volk probeerde te herwinnen. De laatste stuipreukingen van een regime. Of dichter bij huis: ons Koningshuis dat bereid is het privilege op gratis privé vluchten te beperken tot de inner circle. Jammer voor de neefjes Kwik, Kwek en Kwak. Ik zat laatst met iemand in bespreking in een café in het WTC toen een van de neefjes langsliep en

mijn gesprekspartner bleek te kennen. Het was Prins Maurits. Hij stelde zich aan mij voor als Maurits van Oranje. Doe 'ns normaal man. Je heet gewoon Van Vollenhoven. Hij zag er heel relaxed uit met zijn witte broek, gebruikte hoofd, zonnebril bovenop zijn hoofd en geen sokken aan. Ik kreeg niet de indruk dat hij overspannen raakte van zijn werk als voorzitter van E-team, het platform ter promotie van de elektrische auto waar hij 2 ton per jaar voor krijgt. Voor hoeveel uur dat is willen ambtenaren niet zeggen. Dat zegt genoeg. Terug naar de Grote Revolutie: de socialistische heilstaat is in aantocht. Nu waait er een rechtse wind door Europa, maar aan alles komt een eind. Het begint nu in Denemarken, Frankrijk volgt en ook Nederland zal eraan moeten geloven: Links aan de Macht. Het keerpunt voor Job Cohen is in aantocht. Op advies van Hans Spekman zal hij zijn stropdas aan de wilgen hangen en voortaan een rode trui aantrekken. Dan zal hij de lieveling van het Volk zijn. Zijn wraak zal zoet zijn. Job is straks niet langer de bedrijfsvoeder van Rutte, maar de happende pitt-bull van Links. De IB naar 72 % ("valt best mee, in Noord-Korea is het 100 %"), de invoering van een vermogensbelasting van 50 % ("eigen schuld, moet je maar geen vermogen hebben") en een successiebelasting van 100 % ("logisch, het was ook van je vader en niet van jou"). Heerlijk vooruitzicht dat we als Antea ons straks niet meer inzetten om een goed rendement te maken voor een kleine elitaire groep Rijken, maar voor ons allen. Ik hoor de mensen uit Wassenaar, Vught en Blaricum al denken: "maakt mij niet uit. Ik verhuis wel naar Brasschaat of Monaco." Nee, rijke stinkers. Vluchten kan niet meer. Heel Europa zal Der grosse Kladdaradatsch gaan meemaken. Ook voor het Koningshuis zal Job geen genade kennen. Toen hij hoorde dat hij van Beatrix geen vice-voorzitter van de

Raad van State mocht worden zwoer hij wraak. Hij ontvouwde zijn plannen voor uitkleding van de monarchie en nam zich voor als hij straks de Bovenbaas van het land is om hen alle fiscale privileges af te nemen. Dat Beatrix en haar clan nu geen inkomstenbelasting betalen is hem een doorn in het oog. Voor Willem-Alexander is er straks nog maar 1 vluchtroute: zijn nog niet verkochte vakantievilla in Mozambique. Hij zal zeker vluchten. Al was het alleen maar om de Damschreeuwer te ontlopen. U moet op Youtube nog eens dit filmpje bekijken. Wat een held. Op sokken. Die zal-ie van z'n neef Kwik hebben geleend. Prachtig gezicht. Willem-Alexander in paniek op de Dam: beide benen van de grond, beide handen op de pet. Ik hoop voor hem dat ze in Republiek Mozambique clementie zullen hebben met Willem van Oranje. O nee, met Willem van Amsberg. Hij mag wel uitkijken. In donker Afrika hebben ze heel veel waxinelichtjes.

**Robert De Boeck**

*Directeur Antea Participaties*

### I N F O

Stadhouderslaan 100  
2517 JC Den Haag  
Telefoon: 070 - 311 59 59  
Fax: 070 - 311 59 50  
Internet: [www.antea.nl](http://www.antea.nl)  
E-mail: [info@antea.nl](mailto:info@antea.nl)



**A N T E A**