

# WIE IS



Hij opereert in de schaduw van de Nederlandse financiële wereld, verdiende zestien miljoen euro bij Fortis en veertig miljoen bij het failliete handelshuis Van der Moolen. Maar hij kreeg het niet allemaal. Wat hij wel kreeg, was een slechte naam en ruzie met iedereen. 'Ik heb nu eenmaal een dwingend persoonlijkheid.' Nu stapt Frank Vogel in restaurants en beautysalons. En zeeschepen.

Hij lacht breed als hij oprijst uit zijn zwarte, met elektronica volgestouwde Audi A8. **Frank Vogel** (42) is boomlang, breedgeschouderd, gebruind en heeft zilvergrijs, rijk gepommadeerd haar. 'Ik was al grijs toen ik zeventien was, helaas. Erfelijk. Maar ik ben eraan gewend.' Zwarte velgen onder zijn Audi, een sportief voorkomen en een enorme, oceaانبauwe Edox Xtreme Pilot om zijn pols. Hij draagt een strak T-shirt. Niets doet nog denken aan zijn verleden in de bancaire wereld. 'Ik heb een enorme hekel aan pakken. Vroeger bij MeesPierson en Fortis moest ik, maar ik zal nooit meer bij iemand in dienst treden en bepaal nu mijn eigen regels. Trouwens, ik denk dat ik volledig ben als ik zeg dat ik weinig vrienden heb in de financiële wereld.'

Bij insiders was Vogel al bekend door zijn geruchtmakende vertrek bij Fortis GSLA in 2005. Maar zijn naam raakte definitief gevestigd toen hij in 2007 bij het beruchte beurshandelshuis Van der Moolen kwam bovendrijven. Hij verdiende binnen een jaar tien miljoen euro voor ze, waarna Van der Moolen Vogels bedrijf wilde overnemen voor 43,3 miljoen euro. Dat plan liep echter met veel geweld op de klippen en in een recent rapport van de Amsterdamse Ondernemingskamer wordt Vogel ervan beticht zich met dubieuze financiële zaken bezig te houden en een wel heel eenzijdige deal met Van der Moolen te hebben gesloten. 'Dat gelul, daar heb ik nu weleens genoeg

van. Weet je wie die rovende curator nu betaalt? Wij, en niemand anders.' Dit is het verhaal van een financieel kunstenaar met een onbuigzaam karakter.

#### DWARS EN BRUTAAL

'Dat ik in de financiële wereld terecht zou komen, is niet heel vreemd. Mijn vader en zus werkten als bankiers bij MeesPierson. De financiële wereld zit in onze genen, alleen was ik niet van plan om na mijn studie internationaal en fiscaal recht bij de bank te gaan werken. Ik bereikte de laatste fase van de sollicitatieprocedure bij nota bene de Belastingdienst, maar werd vlak voor de drempel afgewezen. Net iets te dwars en brutaal voor de dienst, denk ik. Het werd dus toch MeesPierson.'

In 1994 werd de toen 25-jarige Vogel samen met obligatiehandelaar **Olaf Ephraïm** opgenomen in de talentenweekvijver van Mees-bankier **Dick Kooij**. 'Vogel en Ephraïm zijn allebei enorm slim en met name Frank is een buitengewoon gedreven persoon', vertelt Kooij. 'Dat soort mensen zocht ik, die kijken hoe ze op een verantwoorde manier gas kunnen geven. Ze konden goed constructies doorzien, hadden de fiscale kennis om onontgonnen gebieden te ontdekken en bleken in staat binnen de bank, met al zijn formele lijnen, iets op te zetten wat door al die lijnen heen gaat.' Vogel en zijn partner werden dus gestimuleerd om 'gas' te geven binnen de nieuwe



## 'IK BEN GEWOON BLOEDFANATIEK, PRESTATIE-GERICHT EN KAN HEEL SLECHT TEGEN MIJN VERLIES'

Hoeveel kwartjes heeft Frank Vogel?

*'Dus jullie schatten mij op ruim twintig miljoen? Vooral zo houden, ik zeg er niets over, maar het is veel minder.' Zelfs als Vogel je met zijn staalblauwe ogen recht aankijkt, is het moeilijk in te schatten of dat wel klopt. Feit is dat de man bij Fortis in totaal 16,6 miljoen euro aan (bruto) bonussen heeft binnengeharkt en dat zijn jarenlange werk voor GSFS hem ongetwijfeld vele miljoenen euro's netto bracht. Het perceel waarop hij woont, in Aerdenhout, kocht hij voor twee miljoen euro, om er voor vier miljoen een hypotheek op te nemen en een gloednieuwe villa te bouwen. Uit zijn jaarverslagen is bar weinig op te maken, dus de eindstand blijft onzeker.*

afdeling Global Securities Lending and Arbitrage (GSLA). Die aansporing volgden ze gretig op. Vogel: 'Ik ben nu eenmaal ambitieus; op mijn 29ste werd ik de jongste directeur bij MeesPierson ooit. Het was mijn ambitie om nog vóór mijn dertigste een ton per jaar te verdienen. Dat was snel gelukt, waarna ik natuurlijk verder wilde. Ik ben gewoon bloedfanatiek, prestatiegericht en kan heel slecht tegen mijn verlies. Mijn vrouw zei eens: "Als je vrachtwagenchauffeur was geworden, had je ook niet gerust totdat je veertig vrachtwagens had rijden." Ze heeft gelijk.'

Vogel en Ephraïm gingen voortvarend te werk. Ze kregen een zeer ruim mandaat, al helemaal toen Fortis MeesPierson in 1997 overnam, en een organisatie waarin GSLA explosief groeide. Vogel: 'Er zijn wel meer mensen die dat deden, maar wij grepen de

kansen in de markt net wat gretiger aan, waardoor GSLA veruit de grootste in de hele wereld werd. We waren er verrekke goed in. Ons boek was tegen het einde 225 miljard euro groot. We hebben honderden miljoenen voor Fortis verdiend en waren twee keer groter dan Goldman Sachs.' Ook voor Vogel zelf was het een goudgerande periode (zie kader hiernaast). 'Ik heb nooit meer dan 160 duizend euro salaris per jaar verdiend, maar we waren zo winstgevend dat ik elk jaar mijn bonus kreeg. Dat ik meer verdiende dan bestuursvoorzitter Votron is in een Angelsaksische omgeving niet meer dan logisch. In Nederland wat minder.' Maar de megabonussen begonnen op te vallen, en daar kwam nog een cultuverschil bij. 'Ik heb een grote bek en zeg altijd waar het op staat. Zeker als je met Belgen te maken hebt, is dat een probleem. Zij denken

hiërarchisch. Toch dacht ik altijd dat ik het wel zou overleven, omdat we zo goed verdienen voor de bank, maar het werd een ego-ding. Dat heb ik onderschat. Uiteindelijk hebben ze een van mijn handelaren tegen mij gebruikt. Stefan Stanciu heette hij, buitengewoon getalenteerd. Maar buiten werktijd sprak hij kwaad over GSLA. Ik heb hem om die reden ontslagen. De volgende dag al maakte hij aanspraak op de klokkenluidersregeling. Hij beweerde dat wij ons bezighielden met dividendstrippen in Deutsche Bank-aandelen, en dat is illegaal. Ze hebben niets kunnen vinden; zijn klokkenluiderspositie werd opgeheven en hij werd Fortis uitgegooid. Maar mijn positie stond wel ter discussie. De hogere managers hebben het rumoer aangegrepen om die Hollander met zijn grote bek pootje te lichten.' Vogel en Ephraïm moeten op 1 april 2005

**‘EEN DEEL VAN MIJN ONTSLAG-VERGOEDING WAS BELASTINGVRIJ. TOEN WIST IK: ZIE JE WEL, KLOOTZAKKEN, IK HEB GELIJK’**

onder begeleiding hun kantoor aan het Damrak verlaten, om er nooit meer terug te keren. ‘Ik heb de hoogste prijs betaald voor datgene wat ik deed: als je met een rechtszaak weggaat bij een bank, kom je nergens meer aan de bak. Je wordt uitgekotst door de financiële wereld. Ik begrijp wel dat ze van ons af wilden: wij waren veel te groot geworden binnen Fortis en GSLA was een soort shop in shop. We waren semi-onafhankelijk en trokken ons weinig aan van de rest van de bank. Als ik in de raad van bestuur had geze-

ten, had ik hetzelfde gedaan. Maar sinds wanneer moet je karaktermoord plegen om van iemand af te komen? Die haat en rancune heb ik nooit begrepen. Ze hebben me onterecht ontslagen en achteraf heb ik gelijk gekregen. Niet alleen van de rechter, die mij negen ton ontslagvergoeding toeweest (Vogel eiste zeven miljoen, red.), maar vooral van de fiscus. Normaal gesproken moet je 52 procent inkomstenbelasting betalen over zo’n vergoeding, maar de fiscus heeft dit geregistreerd als “schadevergoe-

ding uit onrechtmatige daad door de werkgever”. Aldus was een gedeelte van die betalingen vrij van belasting. Toen wist ik: zie je wel, klootzakken, ik heb gelijk.’

#### ENTREPRENEUR UIT NOOD

Het was 2007 en Vogel flirtte nog even met een baan bij Deutsche Bank. ‘Maar ik wilde niet naar Londen verhuizen. Noodgedwongen ben ik in een kantoor op Schiphol voor mezelf begonnen met GSFS: Global Securities and Finance Solutions. Daarmee doen wij delta-one-arbitrage, hetzelfde als bij Fortis.’ De nieuwbakken entrepreneur had het met zijn handvol getrouwen een stuk moeilijker zonder de logistiek en reikwijdte van de bank. Tot zich een onverwachte kans voordeed in de persoon van **Richard den Drijver**, de alleenheerser die als ceo het oude beursbedrijf Van der Moolen te gronde zou richten.

‘Ik kwam Den Drijver tegen via een bedrijf waarmee ik samenwerkte. Hij wilde met ons in zee. Ik zag dat ook wel zitten, omdat ze een fantastische handelsinfrastructuur en een internationaal netwerk meebrachten. Die konden wij goed gebruiken. We hebben toen een *revenue sharing deal* opgezet. Wij leverden de kennis en zij de infrastructuur, terwijl we de inkomsten zouden delen. Dat was in de herfst van 2007. Het was het begin van een van mijn meest lucratieve periodes ooit. Binnen een jaar verdienden we netto tien miljoen euro. Begin 2008 bleek dat Den Drijver GSFS helemaal wilde kopen. Dat leek me niets, maar we besloten dat Van der Moolen een minderheidsbelang in ons nam van 49,9 procent.’ Daarmee werd de waarde van het piepjonge GSFS in één klap op bijna honderd miljoen euro gezet. Een onvoorstelbaar bedrag. Vogel nu, laconiek: ‘Dat hadden ze er blijkbaar voor over. Ik dacht: oké, dat doen we dan.’

Het was vooral deze deal die Vogel later op veel kritiek kwam te staan, onder meer door de onderzoekers die namens de Ondernemingskamer het faillissement in 2009 van Van der Moolen onderzochten. Ze concludeerden dat het risico van de arbitragesamenwerking geheel bij Van der Moolen lag en dat Vogel rijkelijk werd beloond voor de inbreng van zijn kennis. Bij de deal zou Vogel veertien miljoen euro in cash krijgen en voor 29 miljoen euro aandelen Van der Moolen. Vogel: ‘We zijn tien maanden aan het onderhandelen geweest met Van der Moolen en deze deal was het eindresultaat. Dan is mijn conclusie dat ik

goed heb onderhandeld. Dat kun je me niet verwijten, lijkt me.’ Vogel heeft het geld noch de aandelen ooit in handen gehad. ‘Het hele project is mislukt, uitstel volgde op uitstel, maar een officiële reden heb ik nooit gekregen. Ik heb wel vermoedens. Als eerste is er de rol van De Nederlandsche Bank. Toen Van der Moolen in september aankondigde dat het een minderheidsaandeel in GSFS wilde nemen, zei DNB al heel snel dat ze geen verklaring van geen bezwaar zou geven. Ze moesten me niet; ik ben immers een outcast in de financiële wereld. En dan was er **Hans Kroon**, de man die Van der Moolen in de jaren tachtig en negentig groot had gemaakt. Onderdeel van de deal die ik met Van der Moolen sloot, was dat ik na voltooiing ervan Richard den Drijver als ceo zou opvolgen. Ik had dus direct te maken met Hans, en laten we het erop houden dat onze persoonlijkheden niet samen door een deur konden.’

#### PRUTSAFSCHRIJVING

Er was ook nog de afboeking van 43,2 miljoen euro die Van der Moolen bij de presentatie van de jaarcijfers over 2008 heeft genomen. ‘De fiscale diensten zijn erg streng in de leer geworden’, stelde Den Drijver bij die gelegenheid. Waarmee hij doelde op de delta-one-arbitrage die hij samen met GSFS uitvoerde. De Belastingdienst deed op dat moment een zogenaamd horizontaal onderzoek bij Van der Moolen, en ook in Duitsland leken er moeilijkheden met de fiscus op te doemen. ‘Die afboeking hadden ze uitgevoerd zonder mij te raadplegen. Ik was woedend’, stelt Vogel. ‘Het was ook volstrekt overbodig, want we deden niets verkeerd. Ze konden onderzoeken wat ze wilden, ze zouden toch niets vinden. Ik had weer gelijk, want in september betaalde de Duitse fiscus alsnog 23 miljoen euro. De *ruling* over 2009/2010 komt binnenkort en ik kan je nu al garanderen dat die ook in ons voordeel uitvalt. Daarmee is het complete bedrag van die prutsafschrijving terug. Komt nog bij dat delta-one-arbitrage behoorlijk geleveraged is; er zit dus een flinke hefboom op je investering en wat je eruit kunt krijgen. De negatieve cashflow die de activiteiten van GSFS bij Van der Moolen hebben veroorzaakt, bedraagt één miljoen euro. Waarom moet je dan 43 miljoen afschrijven?’

Maar het leed was al geschied en Vogel struikelde voor de tweede keer over zijn eigen activiteiten, die de buitenwereld maar niet kon doorgronden. De hele deal werd op



1 april 2009 afgeblazen. Officiële reden: de koers van het aandeel Van der Moolen was te ver gedaald om Vogel te kunnen betalen. In plaats van 14 plus 21 miljoen kreeg hij een onkostenvergoeding van 375 duizend euro. 'Want ik had al zes man in dienst genomen om de samenwerking in gang te zetten.' Maar het bedrijf was nog niet van Vogel af.

#### DE ROL VAN DNB

'In april 2009 werd mij duidelijk dat Van der Moolen ten onder zou gaan, en na het afbreken van de deal wilde ik een aantal delen van het bedrijf overnemen. Dat ging om VDM Effecten Specialist, Curvalue II GmbH en Curvalue III. Die brachten infrastructuur, ervaring, mensen en een clearingcontract met zich mee die ik wel wilde hebben. Maar de deal is afgeketst. Het boekenonderzoek viel tegen, al hadden we daar nog wel over kunnen onderhandelen. De genadeslag kwam van mijn vrienden van De Nederlandse Bank. Wij zijn als GSFS daar op kantoor geweest en de hoge heren gaven ons te kennen dat ik Van der Moolen nooit mocht overnemen. Ze zeiden letterlijk: "We zullen u niet toestaan een aangesloten instelling over te nemen, omdat u maatschappelijk ongewenste activiteiten uitvoert." Een



absurde en feitelijk onjuiste aantijging. Ik had grote delen van het bedrijf willen redden, zelfs de financiering had ik al rond, maar dat hebben ze mij niet toegestaan. Met dank aan DNB, die delta-one-arbitrage bij gewone banken wél toestaat en die Richard den Drijver jarenlang alleen aan de top van Van der Moolen liet zitten. Ook niet reglementair. Dan heb je een enorme berg boter op je hoofd en een plaat voor je kop, als je het mij vraagt. Er had geen 120 man op straat hoeven staan als ik mijn gang had mogen gaan.'

Nee, aan Frank Vogel heeft het niet gelegen, bezweert Frank Vogel. 'En dan die beschuldiging dat het risico helemaal bij Van der Moolen lag en dat ik er rijkelijk voor werd beloond. Onzin. Ik zou er inderdaad rijkelijk voor worden beloond, maar dat geld had ik wel zelf verdiend. Het was een *profit and loss-agreement*: als we verlies hadden geleden, dan had ik er ook keihard voor opgedraaid. Dat vergeten ze nu liever even. Onderdeel van de deal was dat ik het geld pas zou krijgen als het er zou zijn. Ergo: nu is Van der Moolen failliet, stroomt het geld naar de curator en krijg ik helemaal niets van de bijna twintig miljoen waar ik volgens deze overeenkomst recht op zou hebben.'

Überhaupt vind ik de rol van de curator uiterst dubieus vanwege die 32 miljoen euro die alsnog van de Duitse fiscus kwam. De aankondiging kwam op 16 september binnen, toen Van der Moolen in surseance verkeerde. Het geld zou dus komen en toch hebben ze de boel op 21 september failliet laten gaan.'

In het onderzoek van de Ondernemingskamer zijn zeventien pagina's gewijd aan de deal tussen GSFS en Van der Moolen, vertelt Vogel. 'Maar niemand heeft mij ooit wat gevraagd. Snap jij dat? Dit hele faillissement is een vorm van gelegaliseerde diefstal, bedoeld om de zakken van de curator en de onderzoekers te vullen. Hoe langer zij ermee bezig zijn, hoe beter het voor ze is.' En weet je,' besluit Vogel, met zijn wijsvinger op tafel priemend, 'omdat het geld van die Duitse vorderingen gewoon is binnengekomen, ben ik degene die de curator betaalt. Ik en niemand anders. Want de rest van de boedel is nauwelijks iets waard. En dan nóg hebben ze geprobeerd mij tot zondebok te maken. Ik heb een vordering van 66 miljoen euro neergelegd bij de curator. Nu kunnen ze het krijgen. Ik ben al dat geklets zat. Deze Vogel heeft gewoon gelijk gehad.' ☺



Buiten GSFS is Vogel eigenaar van een wat chaotisch aandoend cluster aan vennootschappen. Hij veegt op dit moment de boel bij elkaar onder zijn nieuwe All-In Group, maar een losse verzameling blijft het. 'Vaak begin ik een bedrijf als ik ergens tegenaan loop en als ik goede marktkansen zie. Dan maakt het niet uit wat dat is. Ik wil mijn vermogen diversifiëren en goed achterlaten, mocht ik doodgaan.' Een kleine greep:

**Red Development bv**  
'Mijn projectontwikkelaar, waarmee we nu bezig zijn met een kantoor in Nieuwegein.'

**The Investment Shipping bv**  
'Ik heb in China een bulkschip laten bouwen, de MS Universal Barcelona, dat met bemanning en al wordt verhuurd via Universal Marine en geëxploiteerd vanuit deze bv. Is gewoon een investering.'

**Van Dutch Marine**  
'We waren in maart van dit jaar heel dicht bij de overname van Van Dutch, een jachtenbouwer. De bv was er al, maar op het laatst ben ik afgehaakt. Ik zeg niet waarom. De bv is nu leeg.'

**Youd!**  
'Een kliniek voor non-invasieve cosmetische ingrepen, denk aan botox. Die kon ik overnemen. Nu hebben we een winkel in Breda; Rotterdam en Antwerpen gaan snel open. Moet een keten worden.'

**'IK DOE ALLES VOLGENS HET BOEKJE, MAAR WEL AGRESSIEF, EN DAAR HEBBEN SOMMIGE MENSEN MOEITE MEE'**



David Crouwel, Vogels zakenpartner in LMG

## Hoe ethisch is delta-one-arbitrage?

Arbitrage is een in de financiële wereld algemeen voorkomende praktijk waarmee prijsverschillen tussen aandelen of derivaten in verschillende markten worden geëxploiteerd. Frank Vogel en zijn GSFS/GSLA zijn groot geworden met zogenaamde delta-one-arbitrage. In deze voor leken zeer complexe variant combineert hij prijsverschillen tussen short- en langaandelen, call- en putopties en futures. Daardoor loopt hij nauwelijks koersrisico en is het benodigde kapitaal dat de clearing (de instelling die de constructie doorvoert) vereist om de transactie te verzekeren laag. Het rendement op relatief weinig werkkapitaal kan zo flink oplopen. Daar komt bij dat het mogelijk is dividendbelasting te ontwijken door slim te schuiven met posities tussen verschillende landen. Juist dat laatste is wat de gederailleerde klokkenluider bij Fortis eigenaardig vond en de reden waarom Vogel uit het bedrijf werd gegooid. Van der Moolen vond dat het een voorziening van 43 miljoen moest nemen toen betaling van de Duitse fiscus in eerste instantie uitbleef.

'Maar er is helemaal niets fout mee', stelt Vogel. 'Het is niet zo dat wij door bepaalde mazen van de wet glippen. De fiscus en regelgever heeft een aantal deuren wagenwijd opengezet. Vind je het dan vreemd dat wij er doorheen lopen? Als je dat niet wilt, moet je de deur sluiten. Dan kijken wij of er andere mogelijkheden zijn binnen het juridische kader. En als dat niet het geval is, dan stoppen wij de activiteit. Wij maken gebruik van hiaten en discrepanties in de regelgeving. Maar de suggestie dat ik louche dingen zou doen, werp ik ver van mij. *Het Financieel Dagblad* had eens geschreven dat ik me bezighield met dividendstrippen. Die term is blijven hangen, maar ik doe aan dividendarbitrage – net iets anders en toevallig wel legaal. Ik kan mijn handen in het vuur steken voor alles wat wij doen, omdat wij altijd een pleitbaar standpunt innemen. Ik doe alles volgens het boekje, maar wel agressief. Daar hebben sommige mensen moeite mee. Begrijp ik, maar ze moeten weten dat de hele financiële wereld dit doet, ook de nette Nederlandse banken. Die hebben allemaal wel een buitenlandse dochter die het voor ze uitvoert, al zal niemand ermee te koop lopen, omdat het zogenaamd niet chic zou zijn. Gelul.'

#### Gouden jaren

Het is 2011 en GSFS bestaat nog steeds. Wie het kantoor boven het ABN Amro-filiaal op Schiphol binnenloopt, kijkt er tegen de 27 mannen en drie vrouwen aan die zich achter hun schermen bezighouden met onder andere delta-one-arbitrage. 'Maar het vak is een stuk minder spannend geworden', stelt Vogel, terwijl hij langs de burelen beent. 'Toen wij met GSLA begonnen, was het onontgonnen gebied. Het waren de gouden jaren, maar nu doet iedereen het. Daarbij heb ik geen zin meer om constant onder hoogspanning te leven. Ik zag mijn vrouw en kinderen nauwelijks. Mijn vader is vorig jaar overleden en dan word je ineens geconfronteerd met je eigen sterfelijkheid. Ik ben gaan denken. Het resultaat is de All-In Group.'

Die All-In Group is een nogal breed geschakeerd geheel van financiële, cosmetische, maritieme en vastgoedbedrijven (zie kader hiernaast), waaronder ook een horecatak waarin **David Crouwel** – voormalig zakenpartner van **Herman den Blijker** – participeert. De twee willen met hun Leisure Management Group (LMG) een nieuwe horecaketten opzetten. Vogel: 'Ik houd enorm van koken en dat leek me een goede reden om een eigen restaurantketen te beginnen.' Crouwel: 'We kwamen elkaar tegen via een wederzijdse zakenvriend. Ik zocht na mijn breuk met Herman niet zomaar een investeerder die mij een zak geld geeft waarmee ik kan gaan spelen. Daarvoor is de horeca ook niet geschikt. Ik wil iemand die bereid is mee te werken en voor elke euro te knokken. Dat is Frank. Hij hoeft niet meer, maar speelt nog steeds elk bonnetje.'

Het duo houdt nu gezamenlijk de aandelen van LMG. Crouwel: 'We zijn begonnen met Frango, een kip-piripiri-restaurant. De eerste vestiging staat in Delft: een pilot, want we zijn nog aan het schaven aan de formule, die tot een landelijke keten moet uitgroeien. We zijn ook in gesprek met een aantal cafés en restaurants die we willen overnemen. Het gaat slecht in de sector, dus nu is de tijd om de krenten uit de pap te vissen. Maar wij willen alleen de beste locaties, en die moeten maar net vrijkomen. Daar zijn we nog wel even mee bezig.' Is horeca niet zeer branchevreemd voor Vogel? 'Het is gewoon ondernemen, maar ik schrok wel van de marges. Doorgaans stap ik daar mijn bed niet voor uit. Ik snap nu wel dat er zoveel faillissementen in de horeca zijn. Maar veel ondernemers begrijpen niet dat presentatie en sales maar een kwart van de hele onderneming vormen. De operatie en logistiek aan de achterkant zijn veel belangrijker. Juist daar ben ik goed in. Ik vind het fantastisch om iets nieuws te doen en me daar helemaal op te storten. En ik garandeer je: het gaat ons lukken. Ik heb een dwingende persoonlijkheid. Mijn omgeving vormt zich naar mij, niet andersom. Wat dat betreft ben ik nog dezelfde klootzak als twintig jaar geleden.'

