

Antea-deelneming to-BBB, een parel in de Nederlandse biotech-industrie, bereikte zojuist een doorbraak in de behandeling van hersentumoren.

De weg naar internationale roem ligt open voor dit Leidse bedrijf. CEO Willem van Weperen en oprichter Pieter Gaillard lichten een tipje van de sluier op.



Willem van Weperen en Pieter Gaillard: "Wij kunnen echte mensen beter maken."

De hersenkrakers

2

INHOUD

Doorbraak to-BBB	1/2
Afscheid Willem Stevens	2
Netwerken	3
Maxima	3
De persoon achter de Informal Investor	4
Verkoop Antea Vastgoed	5
Column	6

to-BBB, een spin-off van de universiteit van Leiden, beschikt over een gepatenteerde technologie waarmee geneesmiddelen naar de hersenen worden gebracht. Iets wat normaal gesproken niet of nauwelijks mogelijk is als gevolg van de zogenaamde bloeds-hersenen-barrière. Na jarenlang onderzoek is to-BBB vorig jaar begonnen met het testen van haar technologie op patiënten met een hersentumor. De eerste voorlopige resultaten leveren een positief beeld op. In een beperkte groep patiënten, die met hoge doseringen behandeld werden is bij 75 % sprake van stabilisatie of vermindering van de tumor. Pieter Gaillard: "We zijn begonnen met lage doseringen en zijn deze steeds meer gaan opvoeren op uitbehandelde patiënten. Dat zijn mensen met een groeiende hersentumor, die in de hersenen begint of die een gevolg kan zijn van uitzaaiingen van diverse soorten kanker zoals borstkanker, huidkanker, longkanker of eierstokkanker. De resultaten zijn verheugend te noemen. Zo hebben we bij een vrouw met eierstokkanker die uitbehandeld was een substantiële vertraging van de groei van de tumor kunnen bereiken,

hetgeen voor haar tot een belangrijke verlenging van haar leven heeft geleid."

Populatie

Willem van Weperen, de CEO die in 2009 de overstap maakte van Genzyme waar hij algemeen directeur ▶

to-BBB

- spin-off uit de Universiteit van Leiden
- technologie maakt het mogelijk om medicijnen veilig in de hersenen te brengen
- focus op behandeling van hersentumoren
- testen op patiënten in 7 Nederlandse en Belgische ziekenhuizen
- werking aangetoond
- perspectief op licentie-contracten met grote farmaceutische bedrijven
- belang Antea Participaties: 10 %
- andere aandeelhouders: management, Aescap, Jonghoud, Industrial Bank of Taiwan en Informal Investors
- www.tobbb.com

► Nederland was naar to-BBB: “We testen nu in zeven ziekenhuizen in Nederland en België en hebben net toestemming gekregen om ook in Frankrijk bij patiënten te gaan testen. Verder zijn we in voorbereiding om de stap naar de VS te zetten. Dat is belangrijk voor een uiteindelijke FDA-goedkeuring, het Amerikaanse goedkeuringsinstituut voor toelating van medicijnen op de markt. Doel van dit alles is om de populatie waarmee we testen te kunnen uitbreiden. We hebben nu een aantal leuke cases, maar willen per kankersoort de effectiviteit op een grotere groep aantonen. Dat zullen we in de rest van dit jaar doen.” Op de vraag hoe lang het zal duren voordat medicijnen met het product van to-BBB vrij op de markt beschikbaar zullen zijn, antwoordt oprichter Pieter Gaillard, die nu Wetenschappelijk Directeur is van to-BBB, dat dit waarschijnlijk pas in 2017 het geval zal zijn. De aandeelhouders in to-BBB, waaronder Antea, hoeven niet zo lang te wachten voordat zij rendement zien. Van Weperen: “Uiterlijk begin volgend jaar verwachten we een eerste licentie-deal met een groot internationaal farmaceutisch bedrijf te kunnen sluiten voor ons hersentumor-product. Wij worden al jaren gevolgd door tientallen farmabedrijven. Om de beste deal te kunnen doen willen wij wachten tot de effectiviteit breder aangetoond is.” Gaillard vult hem aan: “Bewust hebben wij ervoor gekozen om niet zelf

een medicijn te ontwikkelen. Dat duurt veel te lang en kost veel teveel. Wij zullen ons product in licentie geven aan één of meer farmabedrijven, die exclusiviteit zullen krijgen voor een bepaalde regio.”

Funding

to-BBB bestaat binnenkort 10 jaar. Voor een biotech-bedrijf betekent dit dat men bij de kleine groep overlevers behoort en veel ervaring heeft met funding. Willem van Weperen: “Voor een groot deel zijn wij gefinancierd met subsidies en innovatiekredieten. Alle lof voor Economische Zaken, die Nederlandse biotech-bedrijven echt op weg helpt. Daarnaast hebben we een brede kring van aandeelhouders, waaronder Antea, Aescap, Jonghoud, IBTM uit Taiwan en een aantal Informals. Totaal hebben we sinds de start € 12 miljoen opgehaald waarmee we zeer kapitaal-efficiënt zijn. Een Amerikaans biotech-

bedrijf zou zeker het vijfvoudige hiervan hebben nodig gehad om te komen op het punt waar wij nu staan.”

Oprichter Pieter Gaillard heeft al lang ervaring met Antea als aandeelhouder: “Antea was onze eerste externe aandeelhouder en daarnaast is er een aantal Informals uit het Antea-netwerk die individueel in diverse rondes hebben meegedaan.” Hij heeft wel een verklaring voor de voor Antea bijzondere deelname in een jong biotech-bedrijf: “We zijn inderdaad een wat vreemde eend in de bijt bij Antea. Ik denk dat dit twee redenen heeft. Allereerst zal dit te maken hebben gehad met de betrokkenheid van Jaap Blaak, een Antea-participant die ruim ervaren is in de life science-sector en vrijwel vanaf het begin aandeelhouder is van to-BBB. Jaap is nog altijd commissaris bij ons namens Antea. Daarnaast moet ik eerlijk zeggen, dat we toen een heel ander plan hadden. Toen verwachtten we met z'n allen een veel kortere investerings-termijn.”

Exit

CEO Willem van Weperen verwacht dat to-BBB een kaskraker kan worden. “Het hersentumorenproduct is niet het enige product in de stal van to-BBB. We hebben een tweede product, dat zich richt op ontstekingen in de hersenen en baat kan bieden bij ziekten als MS, ALS en oogontstekingen, maar ook kan helpen bij pijnbestrijding. Dit product zullen we eind dit jaar gaan testen op vrijwilligers. Zowel voor dit product als het hersentumoren-product is sprake van een grote markt. Voor ieder zou een medicijnen-omzet van € 1 miljard per jaar mogelijk kunnen zijn. Wij kunnen hier middels een royalty ons graantje van meepikken.” Pieter Gaillard: “Voor de markt voor pijnbestrijding is enorm. Er zijn meer mensen met kapotte knieën en chronische pijnen dan met Alzheimer.” Het is vooral de aanwezigheid in meerdere markten, die volgens Van Weperen tot een goede exit zal leiden: “Voor de breedte zal ertoe leiden dat een groot farmabedrijf ons op termijn zal willen inlijven. Maar ook een beursgang is een reële exit-optie wanneer we op meerdere markten actief zijn.” Maar geld is niet de enige drijfveer voor deze bevolgen ondernemers. “Het mooie van dit bedrijf is de combinatie van geld verdienen en mensen helpen. Het geeft een kick wanneer je hoort, dat een vrouw met terminale borstkanker die al twaalf behandelingen achter de rug heeft met ons product effect ziet en langer kan leven”, aldus Willem van Weperen. Het laatste woord is aan de oprichter: “Wij kunnen echte mensen beter maken.”

AFSCHEID WILLEM STEVENS



Op 18 april jl. werd afscheid genomen van Willem Stevens als bestuurder van de Stichting Prioriteit Antea Participaties vanwege het bereiken van de 75-jarige leeftijd. Willem Stevens (ex-partner van Caron & Stevens Baker & McKenzie en oud-Eerste Kamerlid voor het CDA) was sinds het jaar 2000 bestuurder van de Stichting. Antea dankt hem voor zijn inzet en betrokkenheid. Willem Stevens is opgevolgd door Emile Bakker. De andere bestuursleden zijn Zweder van Hövell tot Westerflier (ex-Raad van Bestuur Achmea) en Joost van Heijningen Nanninga (Egon Zehnder). De Stichting Prioriteit houdt zich onder meer bezig met de voordracht van de commissarissen van de Antea-fondsen.



Thijs Linthorst (Bukatchi), Wouter Schortinghuis (iCentre), Ruud Egas (Zwatra) en Robert Jansen (ABCO Beveiliging) wisselen ervaringen uit.

Geslaagd Directie-diner

Op 22 april jl. organiseerde Antea voor de directies van de verschillende Antea-bedrijven een diner in het clubhuis van Golfpark Groendael in Wassenaar. Als spreker had Antea René Leinweber van Eurozaken uitgenodigd, die zijn licht liet schijnen over de vraag: **Hoe om te gaan met je bank in crisistijd?** Blijkbaar leeft deze vraag in brede kring gezien de hoge

opkomst. Van de Antea-deelnemingen was 75 % aanwezig bij dit diner. De boodschap van René Leinweber was vooral: **Communiceer zo goed mogelijk met je bank en vermijd verrassingen voor de bank.** Na de presentatie werd iedere directeur gevraagd iets te vertellen over zijn of haar bedrijf en aan te geven wat dit bedrijf voor de andere portefeuille-bedrijven kan

betekenen. Deze netwerk-bijeenkomst bleek een groot succes te zijn. Er wordt volop genetwerkt en ervaringen en visite-kaartjes werden uitgewisseld. Tenminste 1 keer per jaar organiseert Antea een dergelijke bijeenkomst voor haar deelnemingen, die in een duidelijke behoefte voorziet. ■

Hoog bezoek



Koninklijke Hoogheid Maxima is geïnteresseerd in de mogelijkheden van private equity voor het MKB in Nederland.

Tijdens de beurs "De Week van de Ondernemer" werd de Antea-stand vereerd met een bezoek van Hare Koninklijke Hoogheid Prinses Maxima. Samen met NVP-voorzitter Philip Houben informeerde Robert De Boeck van Antea haar over de mogelijkheden van private equity in het algemeen en Antea in het bijzonder bij de financiering van MKB-bedrijven. Antea nam exclusief deel als private equity-speler aan deze beurs, die van 9 t/m 11 april werd georganiseerd in de Jaarbeurs in Utrecht. Prinses Maxima bezocht het gedeelte Alternatieve Financiering van de beurs waar zij zich behalve over private equity liet bijpraten over andere alternatieven voor bankfinanciering als leasing, factoring en crowdfunding. De Week van de Ondernemer werd bezocht door bijna 12.000 ondernemers. ■

Behalve de bedrijven waarin Antea investeert worden in Antea A tot Z ook haar participanten in de schijnwerpers gezet. Dit keer de beurt aan Philip van der Ven, een man met een bijzonder levensverhaal.

De Autodidact

Wat is je achtergrond?

“Ik kom uit een katholiek gezin van 9 kinderen. Op mijn 11^e ging ik naar De Breul, een Jezuïeten-inter-naat voor jongens waar de crème de la crème op zat. Je kon er alleen Gymnasium doen. Vandaar dat ik er niet lang heb gezeten. Na 1 jaar had ik 1 voldoende. Voor Gymnastiek. Daarna heb ik nog op 4 andere scholen gezeten, maar allemaal zonder veel succes. Op mijn 18^e ging ik naar Engeland en ben als trainee begonnen op een diepdrukkerij in Londen. Wij drukten de eerste krant in kleur in de wereld, de Evening Standard. Ik heb daar 10 jaar gezeten. We hadden een geweldige tijd in Engeland. Ik trouwde en kocht een kasteeltje, maar toen trof het noodlot ons. Ik woonde daar 6 weken toen mijn vrouw overleed.”

En toen?

“Na enige bezinning besloot ik terug te gaan naar Nederland. Ik wist echt niet wat ik moest gaan doen. Totdat Paul Nouwen, een goede vriend van me zei: Verzekeringen is wel wat voor jou. Ik dacht: waarom niet? *Wenn nichts is gelungen geht mann in Versicherungen.* Vanuit de slaapkamer van mijn ouders begon ik in 1977 mijn eigen assurantielokantoor. Ik moest nog wel even een examen doen; dat had ik nog nooit gedaan. Ik sloot me een maand op op de Veluwe en slaagde. Daarna heb ik geweldige jaren gehad. Het was de tijd van de lijfrentepolissen die ik als warme broodjes verkocht. De verdiensten waren enorm.”

En privé?

“Ik kwam op mijn 28^e terug naar Nederland als weduwnaar met 2 kleine kindjes en had het nodige in te halen. Ik had niet gestudeerd en kende hier niemand. Ik wilde graag weer een vrouw. Iedere avond liet ik aan mijn vaste tafeltje in de Bistroquet in Den Haag een andere vrouw komen. Ik had haast. Dus een soort speeddating leek me het beste. Ik heb dat een jaar volgehouden, maar ze zat er niet bij. Tot ik op een feestje van een vriend mijn huidige echtgenote tegen kwam. Diezelfde avond zijn we een strandwandeling gaan maken en op het strand in slaap gevallen. De volgende dag vroeg ze me ten huwelijk.”

Uiteindelijk heb je je

assurantielokantoor verkocht?

“Twee keer zelfs. Beide keren aan Nationale-Nederlanden. Na de eerste verkoop wilden veel klanten bij mij blijven en niet mee over naar NN. Die heb ik weer teruggekregen. Behalve de rotzooi natuurlijk, die nam ik niet terug. Jaren later heb ik m'n portefeuille opnieuw verkocht aan NN, maar kreeg toen wel een fors concurrentiebeding aan m'n broek. Ik ben toen doorgegaan met een arbeidsongeschiktheidspolis die ik samen met Zürich had ontwikkeld en de naam Phizur droeg. Toen ik 65 werd moest ik hiermee stoppen, omdat de AFM me dwong weer de schoolbanken in te gaan. Dat is toch waanzin. Ik zat 35 jaar in het vak en had nog nooit een klacht gehad. Dit land gaat ten

onder aan regeltjes. De assurantielokantoorpersoon heeft geen bestaansrecht meer. Ze mogen geen provisie meer ontvangen van de verzekeraar, maar moeten nu een urenfactuur sturen aan de consument. Als ik iemand eerst een factuur van € 2.500 moet sturen voordat ik zijn schade in behandeling kan nemen, dat doet toch niemand. Ik ben op het juiste moment uitgestapt.”

Je bent volop bestuurlijk actief in de sportwereld en in de kerk geweest. Hoe raakte je in de sportwereld verzeild?

“Ik was fanatiek squash. Op jonge leeftijd werd ik voorzitter van de squashclub in Den Haag. Vervolgens werd ik voorzitter van de Nederlandse bond en Vice-President van de wereldsquashbond. De President was de kroonprins van Maleisië en met hem heb ik 4 jaar lang de wereld rondgereisd. Een prachtige tijd. Als je met een kroonprins op stap gaat beleef je de mooiste avonturen. Helaas is het me nooit gelukt om van squash een Olympische sport te maken. Maar het kan nog: we staan op de shortlist.”

Hoe zie je de toekomst van de katholieke kerk in Nederland?

De Kerk is voorbij. De sportclub heeft de plaats van de kerk ingenomen. De kerk kan alleen overleven als ze samenwerken. Probleem is, dat de kerken veel te rijk zijn. Hier in Zoeterwoude hebben we op 8.000 inwoners 4 kerken. Dat is toch waanzin. Waarom niet 1 kerk met tussen 9 en 11 een protestantse dienst, tussen 11 en 1 en 1 katholieke en tussen 1 en 3 een islamitische? Je moet hier pragmatisch mee omgaan. Er is 1 God en het is allemaal 1 pot nat.”



Philip van der Ven: “Wenn nichts is gelungen geht mann in Versicherungen.”

Antea Vastgoed verkocht aan IBUS

Antea Participaties heeft dochterbedrijf Antea Vastgoed Management B.V. overgedragen aan IBUS Asset Management. Hiermee trekt Antea zich terug op haar core-business: private equity. Robert De Boeck van Antea en Max Berkelder van IBUS lichten deze overname toe.

Robert De Boeck: “Wij achten deze stap wenselijk in het belang van onze participanten. De huidige situatie op de vastgoedmarkt vraagt om een schaalvergroting, die wij zelfstandig niet kunnen bereiken. Per 1 juli van dit jaar worden wij als beheerder geconfronteerd met nieuwe richtlijnen vanuit Europa, de AIFM-richtlijn, die verstreckende consequenties voor onze vastgoedbeheeractiviteiten zal hebben. Deze richtlijn leidt in een stand-alone situatie tot hogere kosten voor onze participanten met meer bureaucratie en minder slagvaardigheid zonder dat het de kwaliteit van de investeringen verbetert. Bovendien zal deze Richtlijn ook voor ons Participatiebedrijf gevolgen hebben. Immers, het beheerd vermogen bij Vastgoed en Participaties worden voor deze Richtlijn bij elkaar opgeteld. Dit betekent dat ons Participatiebedrijf door de aanwezigheid van Vastgoed wordt meegetrokken in deze regeling. Verder zijn we binnen Antea kwetsbaar als het om vastgoed gaat. Om deze redenen achten wij het wenselijk om voor Antea Vastgoed aansluiting te vinden bij een strategische partner. Wij hebben met diverse gegadigden gesprekken gevoerd en in het belang van onze participanten is de keuze op IBUS gevallen.”

Max Berkelder: “Ik ben het met Robert eens dat de huidige moeilijke situatie op de vastgoedmarkt vraagt om een krachtige hands-on organisatie en om schaalvergroting in het beheer. Alleen door omvang is dit kostenefficiënt in te richten. Het interessante van de overname van Antea Vastgoed Management B.V. vinden wij dat we hiermee de schaal van onze activiteiten vergroten in een vast-

goedsegment waar onze expertise ligt. Antea Vastgoed heeft zo'n 200 beleggers aan de bovenkant van de markt wat uitstekend aansluit bij het netwerk van IBUS. Wij hopen dat zij straks tevreden zijn over IBUS en wij met hen een langjarige relatie kunnen opbouwen.”

Robert De Boeck: “Voor onze participanten zie ik alleen maar voordelen van deze stap. IBUS heeft 15 vastgoedspecialisten in huis, is sinds 1992 actief in asset management en in het beheren van vastgoedfondsen voor particulieren en institutionele beleggers en heeft een uitstekend track record en reputatie. Met vertrouwen draag ik onze investeerders aan hen over.”

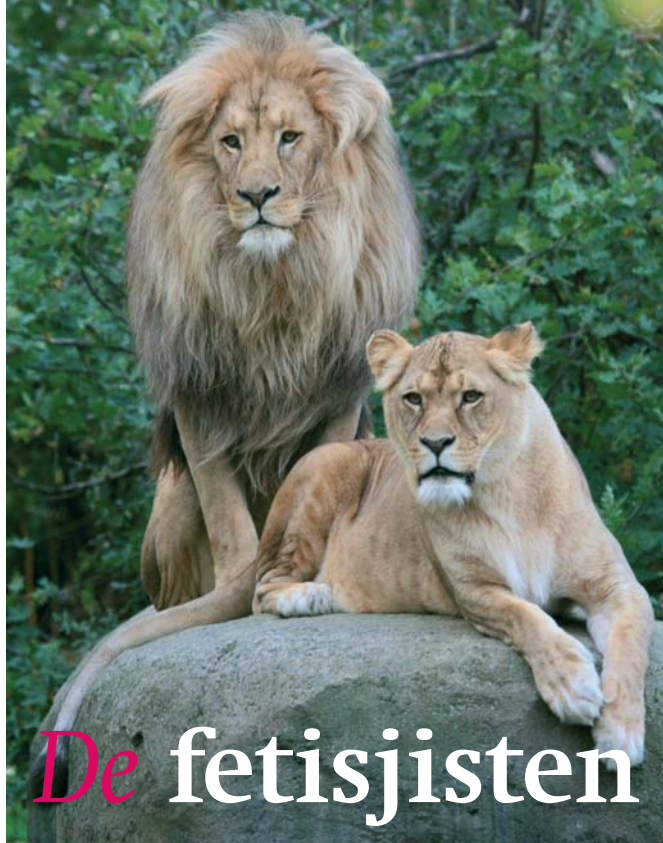
Max Berkelder: “Wij zijn verheugd over dit vertrouwen van Robert en van de participanten in Antea Vastgoed. Voor zowel IBUS als voor Antea was het cruciaal, dat we deze stap alleen maar zouden zetten als er voldoende draagvlak onder de Antea-participanten

voor zou bestaan. Vandaar dat we enkele informatie-bijeenkomsten hebben georganiseerd waarbij Antea haar motieven voor verkoop heeft aangegeven en IBUS zich kon presenteren. Uiteindelijk was iedereen positief over de aansluiting bij IBUS.”

Op de vraag of de participanten in Antea Participaties ook een verkoop van de participatie-activiteiten kunnen verwachten is Robert De Boeck heel stellig: “Geen haar op mijn hoofd die dat overweegt. Door de verkoop van Antea Vastgoed kunnen we ons terugtrekken op onze core-business, Private Equity. De participanten in onze private equity-fondsen kunnen gerust zijn. Bij onze private equity-fondsen hebben we wél voldoende schaalgrootte, kunnen we nog steeds bankfinanciering krijgen en de vooruitzichten voor private equity zijn nog altijd goed. Bovendien, ik ben nog jong en vind dit vak het mooiste dat er is en zal hier dus nog heel lang mee doorgaan.”



Max Berkelder en Robert De Boeck schudden elkaar de hand.



De fetisjisten

Wij hadden laatst de eer om deel te mogen nemen aan de beurs De Week van de Ondernemer. Op de eerste dag werden we geacht om uiterlijk 8 uur aanwezig te zijn in verband met de inrichting van onze stand. Bij aankomst bleken we 3 vierkante meter te hebben, dus met de inrichting waren we snel klaar. Met zoveel ondernemers op zoek naar geld zouden we binnen een paar uur volbelegd zijn. Dachten we. We zijn alleen maar starters of kleine winkeliers tegengekomen. Een kapper, een tandarts, een supermarkt in Hoogezand-Sappemeer, een pretpark in Spanje en veel Internet-startups. De laatste dag mocht ik tafelvoorzitter zijn bij een discussie over de problemen bij het verkrijgen van financiering. Volgens de directeur van hoofdsponsor ING zijn er geen problemen en zijn de loketten geopend. Ik zag de neus van deze Pinokkio onmiddellijk langer worden. Wij ondervinden juist grote problemen met de banken. Tegenwoordig is het geen uitzondering meer als je bij Bijzonder Beheer zit. Ze kunnen beter de naam van deze afdeling wijzigen. Bijzonder Beheer is niet bijzonder meer. Terug naar de rondetafeldiscussie. Ik zat naast een mevrouw die een zorgboerderij wilde starten voor patiënten met hinder van elektromagnetische straling. De doelgroep leek mij wat klein. Althans ik had begrepen dat het over een zorgboerderij ging in het half uur dat ze mij hierover had verteld. Toen dagvoorzitter Ruud Hendriks mij vroeg naar een samenvatting haalde ik het voorbeeld van de zorgboerderij aan. De dame in kwestie sprong op en zei dat het niet om een zorgboerderij ging. Ze nam de microfoon en legde haar concept aan de zaal uit. Gelukkig vroeg Ruud Hendriks haar vervolgens wat

benadrukken hoe belangrijk ondernemers zijn voor dit land. Aan het sociaal akkoord is dit niet te zien. Geen hervormingen, geen modernisering. Alleen maar uitstel, afstel en bescherming van werknemers. Mosselrug Rutte heeft weer eens bakzeil moeten halen en presenteert de uitkomst desondanks als een triomf. De man is zo glad als een paling in een emmer snot. De Week van de Ondernemer eindigde voor ons geweldig. Maxima bezocht de beurs. Enige spontaniteit was hierbij helaas niet te ontdekken. Publiciteitsgeil als ik ben meldde ik me direct bij de organisatie toen ik hoorde dat ze zou komen. Ze was welkom op onze stand en ik bood me aan om met haar te poseren. Dat kon als ik mijn Sofi-nummer opgaf. Blijkbaar moest ik worden gescreend. Deden ze dat ook maar bij alle Bulgaren die in Nederland zorg- of huurtoeslag aanvragen. Tot mijn verbazing kwam ik door de screening heen. Gelukkig leest de RVD mijn columns niet. Vervolgens kreeg ik een protocol van 7 pagina's toegestuurd en kwam er een ambtenaar van EZ langs met instructies. Hij gaf me aan, dat ik Hare Koninklijke Hoogheid in haar ogen mocht kijken. Gelukkig, want daar was het me juist om te doen. Ik mocht niet mijn rug naar haar toekeren, maar geen zorgen. Dat was ik ook niet van plan. En ik moest haar aanspreken met Hoogheid of Koninklijke Hoogheid. Tot slot vroeg hij me of ik nog verrassingen in petto had. Ik antwoordde dat als dit zo zou zijn ik hem dit niet zou vertellen, want anders zou het geen verrassing meer zijn. De enige verrassing die ik me kon bedenken was haar zoenen. Daarmee ligt eeuwige bekendheid in het verschiet. Bij iedere terugblik op de Beatrix-dynastie op tv zie je de man voorbij komen die haar ooit op de

het verschil is met een zorgboerderij. Ik bleek niet aan dementie te lijden. Het zou goed zijn als EZ een helpdesk begint voor kansloze ondernemers. Ik heb in die week veel hopeloze gevallen gezien; mensen die per se ondernemer willen worden, maar gedoemd zijn te mislukken. Dromen in kleuren. Wie helpt deze mensen uit de droom? Mark Rutte en Hans Biesheuvel, twee sprekers tijdens de Week van de Ondernemer, in ieder geval niet. Zelden zo'n stelletje positivo's bij elkaar gezien. Als we met z'n allen positief zijn dan komen we uit de crisis. Aldus deze amateurspsychologen. Het Kabinet was goed vertegenwoordigd op de beurs. Om te

Vrijmarkt een zoen gaf. Dat leek mij ook wel wat. Ik besloot hier toch maar vanaf te zien. Dit uit angst een jaar lang de cel te moeten delen met de Damschreeuwer en de Waxinelichtgooier. Waarschijnlijk ook zonder proces. Ik heb uit betrouwbare bron begrepen dat Poetin hier kritische vragen over heeft gesteld aan Rutte tijdens diens laatste staatsbezoek aan Nederland. Terug naar Maxima. Tijdens mijn gesprekje met haar kon ik alleen maar denken aan Mr. Bean die bij de ontvangst van Her Majesty haar per ongeluk een kopstoot geeft. Dat bleef Maxima gelukkig bespaard en het was voor mij en haar een hoogtepunt in onze carrière. Enkele dagen later zag ik op tv een interview met Maxima en Willem-Alexander waarin zij aangaven geen protocol-fetisjisten te zijn. Dat belooft nog wat voor de volgende keer dat ik haar zie. Volgend jaar ben ik weer van de partij. ■

Robert De Boeck

Directeur Antea Participaties

NU OOK TE VOLGEN OP

twitter via

Twitter.com/RobertDeBoeck.

I N F O

Stadhouderslaan 100

2517 JC Den Haag

Telefoon: 070 - 311 59 59

Fax: 070 - 311 59 50

Internet: www.antea.nl

E-mail: info@antea.nl



A N T E A