

VRAAK! PENSIOEN WEG? GENAAID? ONTSLAGEN?...
SLUWE TIPS EN TRUCS OM UW BAAS, BEDRIEGER OF BANK TERUG TE PAKKEN

QUOTE



MR. MORGAN BERICHT VAN HET
LAATSTE BRITSE AUTOBASTION



KLOP KLOP

CRISIS RIJKEN

HOE INCASSOBUREAUS HUN SLAG SLAAN



FEESTELIJK! ZONNIGE HOTSPOTS
Van F1 Monaco tot Van Zadelhoffs poloparty



'WIJ DOEN HET NU AL BETER DAN TALPA'
VIER RIJKE MEDIAMANNEN OVER HUN (TE)
KOSTBARE TV-AVONTUUR 'HET GESPREK'

ZO VADER, ZO DOCHTER
ALARM! DEZE BEDRIJVEN WORDEN
STRAKS GERUND DOOR EEN VROUW



**U wilt verdienen aan de crisis?
Start een incassobureau.
Miljoenen rekeningen blijven
onbetaald en bedrijven hebben
steeds minder geduld met
wanbetalers. Nog nooit was
aanmanen en sommen zo
lucratief als nu. 'Met schuld,
zeg ik altijd maar, kun je
dik verdienen.'**

INKKASSA!

model Ed No

tekst Mar

centrale.nl en Hoekst



Bang dat uw klanten hun rekeningen niet meer betalen? U bent niet de enige. Inmiddels gaan iedere maand zo'n vijfhonderd ondernemingen failliet en verliezen duizenden mensen hun baan. Om niet achter in de rij te hoeven staan bij de curator, schakelen bedrijven steeds vaker en steeds sneller een incassobureau in. Bovendien is het innen van achterstallige betalingen een snelle manier om de cashflow op te krikken; handig nu bij banken geen cent meer te halen valt. En dus is het bij de incassobureaus drukker dan ooit.

Ijzeren pijp met spul

Het incassobureau lijkt een recente uitvinding, maar bestaat in Nederland al meer dan een eeuw. Vooral in volkswijken was de incasseerder een bekende figuur. Getooid met een rode pet liep hij langs de deuren om met leuzen als 'geld of de kinderen wakker' schulden te innen. Ook kleine criminelen en schimmige zakenlieden verdienden graag een extra stuiver met het intimideren van wanbetalers. In de jaren zeventig ontdekten zwaardere jongens de lucratieve branche. 'Met schuld, zeg ik altijd maar, kun je dik verdienen. Als je het goed aanpakt, valt in die sector veel meer te halen dan bijvoorbeeld in de drugs', vertelde **Eef Hoos**, 'de Haagse Al Capone', ooit in een interview. In de jaren tachtig was zijn Scheveningse bureau Toetanchamon berucht om

de gewelddadige incassomethoden. Soms bleef Hoos netjes: 'Je stapt het restaurant binnen waar een debiteur met z'n vriendinnetje zit te eten: "Moest u niet nog wat betalen?" De volgende avond bel je aan bij hem thuis, waar hij met de vrouw zit: "Hebben wij elkaar gisteren niet gesproken over dat geld?" Voor de rest houd je je mond. Je moet niet meteen al je kruit verschieten. Dan voelt 'ie het wel aan.' Het innen van zeventigduizend gulden bij een vleesfabriek in Parijs verliep tumultueuzer: 'Daar ben ik naartoe gegaan en ik heb gezegd: "Voor vrijdagavond acht uur betalen". En dat deden ze niet. Heb ik er een medewerker van me op af gestuurd. Die jongen dacht: "Ik regel dat nog beter dan de baas." Heeft 'ie zo'n ijzeren pijp met spul naar binnen gegooit. Ja, en die plofte.' Nadat de *Haagsche Courant* had bericht over de werkwijze van Hoos, ontplofte bij uitgever Sijthoff Pers een autobom. Later volgden brandstichting bij FC Den Haag en aanslagen op een politiebureau en een kantoor van de Sociale Dienst, vanwege een geweigerde vergunning. In 1989 liet Toetanchamon bij toenmalig wethouder Adri Dui-vesteijn een schemerlamp met explosieven bezorgen, die door toeval niet explodeerde. Kort daarop verdween Hoos de gevangenis in, maar na zijn vrijlating teerde hij nog jaren op zijn reputatie. 'Met Hoos spreekt u, van die lampen, u weet wel', was veelal genoeg om het uitstaande bedrag direct te innen.

Honderden miljoenen

De laatste 25 jaar is het incasso-bedrijf een stuk professioneler geworden. Doordat veel ondernemingen hun administratie geautomatiseerd hebben, werd het makkelijker niet-betalde rekeningen in bulk door te sluizen naar een incassobureau in plaats van handmatig een voor een. Daardoor groeiden sommige bureaus uit tot ware incassogiganten. Kredietverzekeraar NCM (nu Atradius) kocht talloze kleinere firma's op en buitenlandse spelers als het Zweedse, beursgenoteerde Intrum Justitia haastten zich naar Nederland om een deel van de koek op te eisen.

Hoe groot de branche precies is, weet niemand, aangezien iedereen zonder vergunning een incassobureau kan beginnen. De Nederlandse Vereniging van Incasso-ondernemingen (NVI) dat er zo'n zeventienhonderd incassobedrijven zijn, variërend van multinationals tot eenpitters, die gezamenlijk meer dan zes miljoen opdrachten per jaar verwerken. Hoeveel geld daarmee verdiend wordt, is ook onduidelijk. Maar wie de bedragen aan 'invorderingskosten', 'herinneringsfees' en 'administratiebijdragen' op een gemiddelde aanmaning ziet, kan concluderen dat er honderden miljoenen in de bedrijfstak moeten omgaan. Marktleider Intrum Justitia haalde in 2008 wereldwijd een omzet van 322 miljoen euro, waar onder de streep 38,4 miljoen van overbleef, maar houdt onder de pet hoeveel daarvan in Nederland wordt binnengegeld. Het Noorse Lindorff, dat in Nederland bij de vier grootste bureaus hoort, zette wereldwijd 349 miljoen euro om, maar maakt geen winst bekend. Nummer vijf, InVesting, weet met een omzet van ruim 25 miljoen euro nog 1,1 miljoen netto te genereren voor de eigenaars, onder wie investeerdersfamilie Van der Vorm (nr.3 op de Quote 500). En toptienbedrijf Credit Yard hield in 2007 op 13,9 miljoen euro omzet ruim 1,6 miljoen euro winst over. Echte incassorijken zijn ook te vinden onder de gerechtsdeurwaar-

'IK BEN EEN GROTE NEGER, DUS MIJN UITSTRALING IS GENOEG. DAN BETALEN ZE METEEN'



ders, die er naast hun ambtelijke taak een incassopraktijk op nahouden. Een beetje deurwaarder heeft tegen zijn vijftigste zeker twee miljoen euro aan eigen vermogen vergaard, maar er zijn uitschieters met zes miljoen of meer (zie ook kader 'Rijk met incasso').

Knijpen

Nu de crisis in Nederland rondwaart, lijken de vette jaren voor de geldinners pas goed aangebroken. De NVI meldde dat het aantal opdrachten in de eerste maanden van 2009 'aanmerkelijk' toenam. En dat is nog maar het begin, voorspelt voorzitter **Jet Creemers**: 'De meeste mensen voelen nog weinig in hun portemonnee. Wie zijn baan verliest, kan het nog een paar maanden uitzingen met ontslagvergoeding en vakantiegeld, dus die rekeningen worden nog wel betaald. Na de zomervakantie, als de reserves op zijn, verwachten we een grote toename aan incasso's.' Voor **André Groot**, met drie jeugdvrienden eigenaar van de Credit Management Group, is die hausse nu al gearriveerd: 'Het is ongekend, in februari was het aantal incasso-opdrachten ten opzichte van vorig jaar verdubbeld. Het verschil tussen de vorige recessie en deze is dat iedereen van drie kanten geknepen wordt: de crediteur knijpt, de debiteur knijpt en de bank knijpt. Een ondernemer die een lening wil, krijgt van de bank te horen dat hij eerst zijn uitstaande debiteuren moet opschonen. Die komt dus naar ons. Schulden innen levert zo'n bedrijf niet alleen direct geld op, maar ook een betere balans. En daarmee kun je vaak betere voorwaarden bedingen als je alsnog een krediet aanvraagt.'

Cash is king

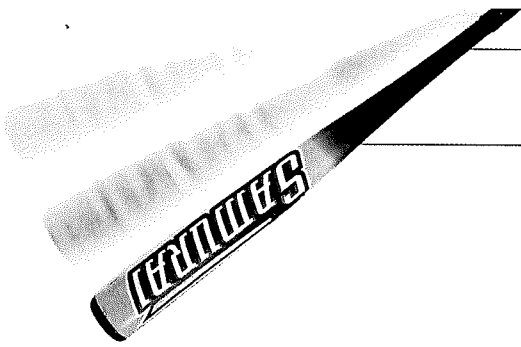
Ook bij ABN Amro-dochter Solveon, met een incassoportefeuille van een miljard euro, is de klandizie explosief gegroeid. Vooral de kleinere bedrijven proberen hun vorderingen te innen voordat de buurman er met het geld van de klant vandoor gaat, zegt Solveon-directeur **Raymond Minks**. 'Een

jaar geleden was de klant nog koning. Ondernemers waren bang dat een incasso de relatie met de klant zou verliezen. Maar sinds de crisis is het: *cash is king*. Dus schakelen ze ons in. Ze moeten wel, want het krediet ligt niet meer voor het oprapen. Maar, benadrukt Minks, die extra opdrachten zorgen niet voor evenzoveel extra winst. 'Ik hoor veel over zogenaamde gouden tijden, maar door de crisis is het incasseren moeilijker geworden en bijna alle bureaus werken op *no cure*

no pay-basis. Lukt een opdracht niet, dan verdienen je ook niets, terwijl je wel kosten maakt.'

André Groot beaamt dat hij relatief minder succes boekt dan vorig jaar: 'Waar we vorig jaar bij wijze van spreken honderd dossiers hadden en er 75 incasseerden, hebben we er nu tweehonderd, maar incasseren we er 125. Vorig jaar hadden we een omzet van 3,5 miljoen euro, dit jaar gaat dat misschien vijf miljoen euro worden. Da's zeker mooi, maar nog geen verdubbeling.'





'WE ZIJN GEEN COWBOYS DIE JE ONDERSTEBOVEN AAN JE BENEN VASTHOUDEN OM TE KIJKEN WAT ER UIT JE ZAKKEN ROLT'

Bluf

Die matige betalingsmoraal is volgens incassobureaus overigens niet iets van de laatste maanden. Vroeger reageerden de meeste schuldenaren direct op de eerste sommatie, weet **Ronald Zanoli**, eigenaar van incassobureau Plaggemars en Co., een van de oudste bureaus van Nederland. Toen zijn vader in 1946 begon met incasseren, schrokken ze nog van een aanmaning. 'Er was ook schaamte voor de bureaus als de man met de rode pet langskwam. Maar de mensen zijn mondiger geworden, ze zoeken de grenzen op en sommigen zijn ervaringsdeskundig. Transparantie is op zichzelf goed, maar als precies duidelijk is hoe alles werkt, verlies je aan kracht. Een beetje bluf is in ons vak soms onvermijdelijk.' Juridisch gezien is een incassobureau een hard grommende, genuilkorfde hond: dreigen kan, bijten niet. Medewerkers hebben geen enkele bijzondere bevoegdheid. Ze kunnen geen beslag leggen, ze mogen niet zonder toestemming uw huis binnengaan en al helemaal niet de televisie meenemen als afbetaling. Wat rest zijn brieven, aanmaningen en sommaties in verschillende gradaties van intimidatie, maar betaalt de debiteur niet, dan moet het bureau de vordering uit handen geven aan de rechter. Eventuele beslaglegging gaat uiteindelijk via de deurwaarder. Interim-manager **Oliver Anderson** wil via zijn website Incassoadviesman.nl zoveel mogelijk mensen wijzen op de tandeloosheid van de

incassobranche. 'Incassobureaus zijn op één ding uit: verdienen aan de onmacht van onwetende burgers. Ze sturen brieven met moeilijke teksten, voeren de druk op, intimideren en dreigen en dan betalen mensen maar. Uit angst, schaamte of omdat ze het niet begrijpen.'

Zware jongens

Om gehaaide schuldenaren ondanks het gebrek aan juridische wapens toch tot betaling te bewegen, verzinnen sommige incassobureaus creatieve tactieken. In Spanje loopt een 'Schotse incassoman' blazend op een doedelzak en gekleed in kilt de deuren af om bij de bureaus zoveel mogelijk aandacht op wanbetalers te vestigen. U kunt ook kiezen voor een incasseerder in monnikspij, in stierenvechtkostuum of verkleed als de Pink Panther. In Duitsland doste Inkasso Team Moskau zich jarenlang uit als Russische maffiosi. Zoekt u in Nederland iets origineels, dan komt u uit bij Big Frank, een kale Winston Bogarde-lookalike die de bezoekers van zijn website grimmig aankijkt onder de slogan 'Als je zeker wilt weten, dat je je geld snel krijgt'. 'Het is een aparte site', vindt ook Frank zelf. 'Maar hij laat goed zien wat ik doe. Zo snel mogelijk je geld, dat maak ik waar. Ik ga geen tien brieven schrijven, ik ga direct langs en dan hoeft ik weinig te doen. Ik ben een grote neger, dus mijn uitstraling is genoeg. Dan betalen ze meteen.' Zijn opdrachten bestaan veelal uit grotere, moeilijk te incasseren bedragen. 'Voor wie ik werk?

Tja, veel zware jongens. Misschien is het niet goed om over de telefoon te vertellen wie precies, maar Erik de Vlieger ben ik wel eens tegengekomen. Vroeger deed ik ook nog wel wietshops in Amsterdam, maar de criminele hoek, daar begin ik niet meer aan. En geweld gebruiken of echt dreigen met geweld doe ik ook niet.' Andersom gebeurt wel. 'Dan bellen ze op: neger dit, neger dat. Anoniem natuurlijk, als ik op de stoep sta, schijten ze in hun broek.' Ook bij meer gevestigde incassobureaus komen bedreigingen binnen, vertelt **Daniël de Graaf**, eigenaar van CreditLine. 'Een debiteur, niet echt een slimme, had op mijn voicemail ingesproken dat ik met een kist moest komen en dat 'ie een kogel door mijn kop zou jagen. Ik aangifte gedaan, hij veroordeeld. En waarvoor? Een paar tientjes.'

Schuld als handelswaar

Een nieuwe trend in de incassowereld is de schuld zelf als handelswaar. Een bedrijf heeft bijvoorbeeld tienduizend euro aan ongeïnde facturen uitstaan, waarvan de betalingstermijn langer dan drie maanden is verstreken. Een investeerder koopt de schulden over voor een percentage van de oorspronkelijke waarde en neemt het risico op niet-betalen over. Vervolgens huurt de investeerder een incassobureau in om zoveel mogelijk vorderingen te innen. 'Let op, over tien jaar doen alle grote bedrijven die zakendoen met consumenten in Nederland dit', zegt **Robin Bodaan**, mede-eigenaar van EDR Credit Services, dat samenwerkt met de Amerikaanse schuldkoper Värde. 'Het is voor bedrijven een nieuwe manier om snel aan cash te komen en dat is in deze tijd welkom.' Zo verkopen vrijwel alle mobiele-telefoonmaatschappijen en klantenserviceorganisaties van postorderbedrijven op voorhand alle openstaande rekeningen die een bepaalde betalingstermijn overschrijden. Voor recente vorderingen ontvangen ze bijvoorbeeld vijftig procent van het factuurbedrag.



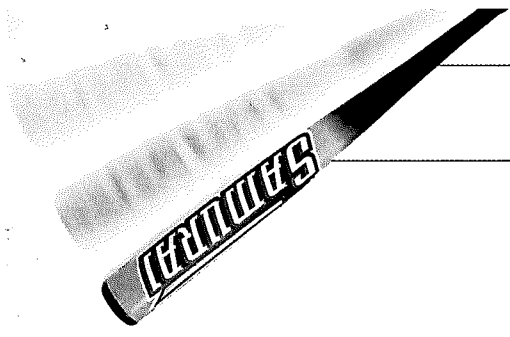
Daarnaast is er handel in oude schulden waar al verschillende incassopogingen overheen zijn gegaan. Bodaan: 'Zo'n oud pakket kan al jaren liggen te verstoffen, dus daar krijgt een bedrijf bijvoorbeeld twee of drie procent voor. Maar met de juiste strategie valt er altijd wel wat te halen.' De marges op *receivables buying* zijn door de felle concurrentie laag. Veel hedgefondsen en investeringsclubjes zijn na het klappen van de hypotheekmarkt in dit gat gesprongen en ook een bank als Goldman Sachs graast samen met Intrum Justitia de markt af. Door de kredietcrisis is het risico dat vorderingen niet worden afbetaald wel iets groter geworden, maar volgens Solveon-directeur Minks is de animo voor het kopen van schuldpakketten onverminderd groot. Voor debacles, zoals de door-

verkochte hypotheekpakketten in de Verenigde Staten, is hij niet bang. 'Bij die hypotheeken wist niemand meer precies wie wat aan wie had verkocht en niemand wist meer wie welke risico's droeg. Bij deze schulden is het veel simpeler: de investeerder koopt, het incassobureau incasseert.' Sommige bureaus gaan nog verder

door direct bij facturering de schuld over te nemen. Wie bijvoorbeeld iets op rekening bestelt bij de online winkels van Brunotti of Gaastra, krijgt een factuur van ICMO, een dochteronderneming van de Credit Management Group. Bij de aankoop wordt de koper direct doorgelicht op kredietwaardigheid. Directeur André Groot: 'Ons systeem geeft

**'DE MENSEN ZIJN
MONDIGER GEWORDEN,
ZE ZOEKEN DE GRENZEN
OP EN SOMMIGEN ZIJN
ERVARINGSDESKUNDIG'**

HEVOE



'INCASSOBUREAUS ZIJN OP ÉÉN DING UIT: VERDIENEN AAN DE ONMACHT VAN ONWETENDE BURGERS'

voor allerlei criteria plus- en minpunten en je eindscore bepaalt of je wel of niet op rekening kunt bestellen. Een Hotmail-adres in combinatie met een 06-nummer betaalt bijvoorbeeld veel slechter dan een adres van Het Net. En woon je toevallig in de Haagse Schilderswijk, dan kun je het meestal wel vergeten.' Gaat de koop door, dan ontvangt de webwinkel bijvoorbeeld 95 procent van het aankoopbedrag, zonder risico op wanbetaling.

Bizar hoge kosten

Door alle innovaties speelt de incassobranche een steeds promi-

nentere rol in de zakenwereld en ons leven, ook voor wie altijd keurig op tijd zijn rekeningen betaalt.

Incassoadviesman Oliver Anderson gruwelt ervan. 'Incassobureaus veroorzaken ongelooflijk veel misstanden en leed. Sinds ik mijn site heb geopend, krijg ik een paar honderd mails met de vreselijkste verhalen. Pér dág.'

Een greep uit de ellende: een stel dat door misverstanden 2700 euro schuld opliep bij een kinderdagverblijf, betaalde na dreigementen van een incassobureau het bedrag vermeerderd met 1900 euro incassokosten. Een ander bureau

rekende 1400 euro aan kosten voor het innen van een schuld van honderd euro. En een vrouw in de AOW werd door Intrum Justitia aangeslagen voor 156,35 euro, omdat ze een cd van 9,95 euro niet op tijd had teruggestuurd naar een postorderbedrijf. Toen ze weigerde, werd ze voor de kantonrechter gedaagd. 'Die bureaus rekenen uit inheligheid bizar hoge kosten en dat kunnen ze ook, want er is bij wet niets over geregeld.' Wel is er een staffel met de maximale bedragen die een incassobureau in rekening kan brengen; de NVI zegt dat de bij haar aangesloten bureaus zich daaraan houden. Anderson: 'Mijn advies aan iedereen die een aanmaning krijgt: kijk op mijn site naar die staffel. Als de kosten buitenproportioneel afwijken, en dat is vaker wel zo dan niet, stuur dan een bezwaarbrieft naar het incassobureau. Als ze volhouden, laat je het voorkomen. Die bureaus jagen je angst aan door te zeggen hoeveel dunder zo'n procedure is, maar de rechter maakt korte metten met bureaus die te veel

RIJK MET INCASSO

Anmaning gekregen? Check hier in wiens portemonnee de 'herinneringskosten', 'administratiebijdragen' en 'dossiervergoedingen' verdwijnen.

INTRUM JUSTITIA

wat Zweedse, beursgenoteerde incassomultinationaal, opgericht in 1923. Vestigingen in 24 landen en 3100 man personeel.

hoeveel € 322 miljoen omzet, € 38,4 miljoen nettowinst in 2008.

wie wordt er rijk van Intrum Justitia heeft geen grote particuliere aandeelhouders. De grootste eigenaar is de IJslandse staat, met een belang van 11,5%. Houden ze toch nog iets over aan de crisis.

LINDORFF

wat Noorse gigant, opgericht in 1898 en sinds de overname van Transfair in 2007 ook groots actief in Nederland.

hoeveel In 2007 zette Lindorff € 349 miljoen om, de winst is onbekend.

wie wordt er rijk van De helft van het bedrijf is eigendom van Investor, een investeringsfonds van Zwedens rijkste familie Wallenberg. Naar schatting contro-

leert de clan ongeveer een derde van het bruto nationaal product van Zweden.

VESTING FINANCE

wat In 1996 opgericht als klein incassokantoor in Naarden-Vesting, maar inmiddels uitgegroeid tot topvijfbedrijf in Nederland.

hoeveel De holding InVesting haalde in 2007 een omzet van € 25,3 miljoen en een winst van € 1,3 miljoen.

wie wordt er rijk van HAL, het investeringsfonds van de familie Van der Vorm (Quote 500, nr.3), bezit 9,7%. Ook SNS Reaal is grootaandeelhouder, naast oprichters Jan Paas en Pim van Gerrevink.

FLANDERIJN

wat Gestart in 1948 als los deurwaarderskantoor en uitgegroeid tot samenwerkingsverband van tien deurwaarderskantoren die er ook een incassopraktijk op nahouden.

hoeveel De omzet van de groep bedroeg in

2007 zo'n € 24 miljoen, de winst een prettige € 2,4 miljoen.

wie wordt er rijk van In de privéholdings van vrijwel alle deelnemende deurwaarders prijken eigen vermogens van meer dan € 2 miljoen. Directieleden Max Vaes en Tom van Eck beschikken over meer dan € 6 miljoen.

GGN

wat Net als Flanderijn een soort franchiseorganisatie voor deurwaarders die in de incasso bijklussen. Bij 23 vestigingen werken bijna 1200 mensen.

hoeveel Aangezien de kantoren zelfstandig zijn, zijn weinig cijfers bekend. In 2006 bedroeg de gezamenlijke omzet € 88 miljoen.

wie wordt er rijk van Niet alle deelnemende deurwaarders zijn al miljonair, maar bestuurders Rinus van Etten (€ 2,8 miljoen eigen vermogen in privéholding), Henk Keizer (€ 2,2 miljoen) en Johan Vekemans (€ 2,4 miljoen) mogen niet klagen.

rekenen. Uiteindelijk betaal je niet meer dan de staffel voorschrijft.' NVI-voorzitter Creemers beaamt dat er soms te veel wordt gerekend. 'Voor niet-aangesloten bureaus kan ik niet spreken, maar de NVI-bureaus doen samen bijna tachtig procent van alle opdrachten en op die miljoenen incasso's gaat er natuurlijk wel eens iets mis. Heel vervelend, maar het zijn incidenten. Die heb je in elke bedrijfstak.' Anderson is daar niet van overtuigd: 'Die hoge kosten zijn de spil van de branche. Ik krijg niet voor niets dreigtelefoontjes sinds mijn site in de lucht is. Een lul zet een website op en helpt de hele markt om zeep.'

Geldbeluste bloedhonden

Het imago van geldbeluste bloedhonden die met harde hand de giro

van armoedige debiteuren plunderen, blijft aan incassobureaus kleven. Onterecht, vinden ze zelf. Ronald Zanoli: 'Ja natuurlijk, we zijn er om geld te verdienen, maar we zijn absoluut geen cowboys die je ondersteboven aan je benen vasthouden om te kijken wat er uit je zakken rolt. Een goede incasseerder haalt het geld langs minnelijke weg binnen, maar zorgt ook dat de debiteur opgelucht is als hij eenmaal betaald heeft.'

Raymond Minks: 'Iedereen heeft een hekel aan incasso's, maar mensen willen wel dat hun eigen rekeningen worden betaald. Daar heeft iedereen baat bij. Wij draaien met zijn allen op voor de rekening van de wanbetalers. Zonder goede incassobureaus betalen de goedwillenden extra.'

Jet Creemers ziet nog een andere maatschappelijke functie: 'Als grondlegger van de schuldhulpverlening in Nederland en door mijn vele jaren ervaring daarin, kan ik zeggen dat adequate incasso het beste middel tegen ernstige schulden is. Mensen lopen nu eenmaal weg voor hun rekeningen, stoppen ze in een plastic zak en gaan daarmee door tot ze niet meer kunnen ontsnappen. Als een goed incassobureau er gewoon op tijd bij is, voorkomt dat echte misère.' Zelfs de incassoadviesman ziet een functie voor de incassobranche. 'Een bureau dat niet intimideert en geen exorbitante kosten rekent, ja, dat heeft maatschappelijk nut. Maar mensen, stort niet de portemonnee van de oplichters vol. Laat je niet piepelen!' **Q**



Kwaliteit voor een betaalbare prijs. Zou daar de kenmerkende 'K' van onze K-shoes voor staan? Of misschien voor 'Kendal', de industriestad in Noordwest-Engeland waar ze worden gemaakt? Zou allebei kunnen, maar het werkelijke verhaal is onvoorstelbaar, 144 jaar oud en bij vrijwel niemand bekend. Kom langs in de winkel, pas een paar met leren of rubberen commandozool en ik vertel het u graag. Dan leg ik meteen uit waarom ik deze klassieke studenten- en kantoorshoes in ere heb hersteld. En wat de oorspronkelijke functie van die gaatjes is. Leuk om te weten, want de brogue is weer helemaal back. Prijzen vanaf € 239,95.

André
Zwartjes van 1883
AMSTERDAM