

CLUB HUIS

Het Concertgebouw is een van de beste plekken om de superelite te ontmoeten. Wie maar genoeg doneert, komt er vanzelf in contact met de machtigen der Lage Landen. En met de handigste fondsenwervers. 'Je neemt ze eens mee naar een concert, dineert eens samen, en dan sla je toe.' Over de geldstromen en vooral het netwerk van het clubhuis van corporate Nederland.

tekst *Martijn de Meulder*



W

'Je kunt natuurlijk niet iemand opbellen met de vraag of hij even vijftigduizend euro overmaakt, want dan is het antwoord "nee"'

'Weet je: ik doe het niet voor mezelf. We doen het met z'n allen, voor een groter goed. En dan ga je door, je móét door.' **Karel Vuursteen**, oud-ceo van Heineken, is meesternetwerker. Hij wordt er soms wel een beetje moe van, geeft hij toe, maar hij doet het dan ook al twaalf jaar. Vuursteen is president-commissaris van het Concertgebouw Fonds. Dit mede door hem in 2001 opgerichte fonds is de belangrijkste geldschieter van het Amsterdamse Concertgebouw. Samen met zijn medecommissarissen, onder wie **Victor Halberstadt**, **Willem Stevens** en **Gert-Jan Kramer**, werft Vuursteen actief sponsors voor het muziekpaleis. 'Je kijkt eerst rond in je eigen netwerk; dat is het laaghangende fruit. Daarna ga je verder. Maar wij vragen om grote bedragen. Je kunt natuurlijk niet iemand opbellen met de vraag of hij even vijftigduizend euro overmaakt, want dan is het antwoord "nee". Het werkt anders. Je praat eens wat, neemt ze eens mee naar een concert en een diner, en dan heb je meteen mooi de tijd om uit te leggen wat voor goede dingen het Concertgebouw allemaal doet. Dan komt het moment om toe te slaan; ik vraag ze heel direct of ze willen meedoen. Soms lukt het niet, vaak wel.' Vaak wel dus, want wie wil er nou 'nee' zeggen tegen Karel Vuursteen?

Het Concertgebouw is bijkans het epicentrum van corporate Nederland. Iedere zichzelf respecterende ceo – plus zijn topmanagers en daarmee headhunters, topadvocaten en wat dies meer zij – heeft een abonnement op de dondagavond. Dan worden van oudsher veel goede concerten gegeven en komen ook de sponsors

van het Concertgebouw bijeen. 'Het mooie van het Concertgebouw is dat het jaarlijks achthonderdduizend mensen binnenhaalt, zonder dat het veel subsidie krijgt. Dat vind ik heel bijzonder; ze hebben een goed businessmodel', zegt voormalig Goldman Sachs-bankier **Pieter Maarten Feenstra** prachtig geaffecteerd. Feenstra is geen fervent Concertgebouw-habitué, maar gaf toch minstens een ton aan het Concertgebouw Fonds en werd daarmee lid van de Gustav Mahler Kring, een van de vier kringen waarbinnen de sponsors van het Concertgebouw Fonds zich hebben verzameld (zie kader 'Stort u maar'). 'Ik ging natuurlijk al veel langer naar het Concertgebouw en ik ken Karel Vuursteen goed. Toen hij vroeg of ik wilde meedoen, heb ik dat onmiddellijk gedaan. Ik vind eigenlijk dat je, als je het kunt betalen, een soort maatschappelijke plicht hebt om cultuur te ondersteunen. Zeker nu er door de overheid zo zwabberend met subsidies wordt omgegaan.' Dankzij zijn lidmaatschap van de Gustav Mahler Kring komt Feenstra in contact met medeleden als ex-Shell-baas **Jeroen van der Veer**, **Jan Kalff** (voorheen ABN Amro), **Floris Maljers** (Unilever), **Rolly van Rappard** (CVC) en **Alexander Ribbink** (TomTom). Dat kan handig zijn, beaamt Feenstra. 'Je zou uitstekend en doelgericht kunnen netwerken in het Concertgebouw. Je komt er iedereen tegen die iets voorstelt in Nederland. Maar dat is niet hoe het hoort. Je gaat voor de muziek en de gezelligheid. En dat je er iemand ontmoet die je later nog eens elders kunt tegenkomen, is mooi meegenomen. Zo werkt het.'

✪
COR
BOONSTRA

✪
AARNOUT
LOUDON

✪
WILLEM
WILLEM-
STEIN

✪
FRITS GOLD-
SCHMEDING

✪
COR VAN
ZADELHOFF

✪
ROLLY VAN
RAPPARD

✪
VOLKERT
DOEKSEN

✪
JAN
KALFF

✪
JEROEN VAN
DER VEER

STORT U MAAR

Niets zo fijn als je eigen naam op een glanzend bordje aan de muur naast de Spiegelzaal – en ook nog even tot 52% belastingvoordeel meepakken. Het Concertgebouw Fonds biedt u daartoe zijn donateur-annex netwerkkringen. Maar hoe komt u daar? En wie zitten erin?

JOHANN SEBASTIAN BACH KRING

Entree € 1 miljoen
Is het Elysium aller donateurschappen. Het kost wat, maar dan hebt u wel voor altijd recht op twee stoelen in de Grote of Kleine Zaal, bij alle concerten. En toegang tot de Begunstigeravonden – zes concerten per seizoen – waarop het Concertgebouw een besloten Bach Kring-ontvangst organiseert, waarbij u alleen

leden van deze kring tegenkomt. **Wie komt u zoal tegen?** Charlene de Carvalho-Heineken, Gert-Jan Kramer, Joop van den Ende.

GUSTAV MAHLER KRING

Entree € 100.000
Privilege U blijft vijf jaar lid van de kring, behalve als u een half miljoen of meer schenkt, want dan komt u er uw hele leven niet meer vanaf. Het lidmaatschap verschaft u toegang tot een deel van de

'eigenprogrammeringconcerten' van het Concertgebouw, kennismaking met musici en deelname aan het Concertgebouwdiner in de Spiegelzaal. De Mahler Kring is de *sweet spot* van alle kringen; ze bevat de grootste harde kern van het Nederlandse zakenleven.

✪
Freek de
Jonge

beeld ANP, Brunopress, HH

Met de benen buiten
of met de benen in de
bak: het is aan u om
clublid te worden





'Als je het kunt betalen, heb je een soort maatschappelijke plicht om cultuur in Nederland te ondersteunen'

DREMPELVERLAGEND

Het netwerk rond het muziekpaleis is vermoedelijk het meest invloedrijke van Nederland. En het blijft natuurlijk niet beperkt tot de kringen van het Concertgebouw Fonds. Hier komen alle lijntjes van de grootste beursfondsen, banken, private equity en industrie samen met de politiek en de schone kunsten. Tot dit genootschap behoren bijvoorbeeld ook ex-Unilever-topman **Floris Maljers**, McKinsey's **Robert Reibe-stein**, **Kees van Lede** (ex-Akzo Nobel), oud-senator **Willem Stevens**, ex-ING-topman **Wim Scherpenhuijsen Rom**, oud-SER-voorzitter **Victor Halberstadt** en de huidige SER-voorman **Alexander Rinnooy Kan**. Stuk voor stuk mannen die niet actief hoeven te netwerken; de maandelijkse ons-kent-onsconcerten, Spiegelzaaldiners en vergaderingen van de vele commissies, stichtingen en fondsen van het Concertgebouw volstaan om de economische en politieke macht van Nederland met elkaar in contact te brengen.

En de nieuwe generatie van het netwerk? Ras-Rotterdammer en projectontwikkelaar **Coen van Oostrom** is een van de jongste leden van de Mahler Kring. Heeft hij al eens een deeltje gesloten in het Concertgebouw? Van Oostrom antwoordt met een licht ironisch lachje. 'Het is nog nooit gebeurd dat er iemand in de foyer op me afkwam omdat hij een gebouw wilde neerzetten. Zo gaat het niet. Maar je merkt dat er toch iets bijzonders zit in het netwerk, dat het drempelverlagend werkt. Wanneer je leest dat iemand bouwplannen heeft, dan kun je hem bellen en refereren aan je eerdere ontmoeting

in het Concertgebouw. Je hebt toch iets gemeenschappelijks; op die manier wordt zaken- doen wel makkelijker.' Is dat netwerk de belangrijkste reden voor zijn kostbare (een ton plus) mecenaat? 'Welnee. Ik houd zelf erg van klassieke muziek. Het Concertgebouw is niet het enige wat we doen. We sponsoren ook het Rotterdams Philharmonisch Orkest. Je moet weten dat het Concertgebouw voor 95 procent afhankelijk is van giften. Het is de traditie dat de burgerij dit soort instellingen onderhoudt. Ik kan het, dus ik doe het. Aanvankelijk ben ik begonnen in de Dolf van Gendt Kring (zie kader 'Stort u maar', hieronder, red.), maar toen ik werd gevraagd om een trapje hoger te gaan, heb ik dat gedaan.'

Een van de huidige leden van de Dolf van Gendt Kring is de 39-jarige **Véronique Pauwels**, partner bij consultant Bain & Company. 'Het Concertgebouw is voor mij vooral een plek waar ik kan bijkomen en uitademen. Het biedt een aangename sociale setting en actieve gemeenschap. Willem Stevens en Jan Kalf hebben mij gevraagd om mee te doen. Ik vond het een goed plan, want ik ga er zelf graag heen, ook met mijn kinderen. Ik doe mee, zodat ik iets kan teruggeven en het gebouw en de muziek behouden blijven voor de generatie na ons. Daarom zit ik sinds een jaar ook in het bestuur van het Concertgebouw Fonds.' En het netwerk? Het antwoord van Pauwels hebben we eerder gehoord: 'Zes keer per jaar hebben we een concert en een diner met de kring, en er zijn geregeld verticale bijeenkomsten met andere kringen. Natuurlijk is het

MARC BOLLAND

JAN LOUIS BURGGRAAF



HANS WIJERS

ALEXANDER RINNOOY KAN

TEX GUNNING

ROBERT-JAN VAN OGTROP

VÉRONIQUE PAUWELS

WIET POT

ED VEENEN-DAAL

VICTOR HALBERSTADT

COEN VAN OOSTROM

SYLVIA TÓTH

KOMMER DAMEN

GERT-JAN KRAMER

ALEXANDER RIBBINK

Wie komt u zoal tegen? Cor van Zadelhoff, Coen van Oostrom, Floris Maljers, Jan Kalf, een cohort uit de Brenninkmeijer-clan, Cor Boonstra, Willem Willemstein, Pieter Maarten Feenstra, Alexander Rinnooy Kan, Jeroen van der Veer, Rolly van Rappard, Alexander Ribbink, Frits Goldschmeding, Volkert Doeksen, Freek de Jonge, Aarnout Loudon.

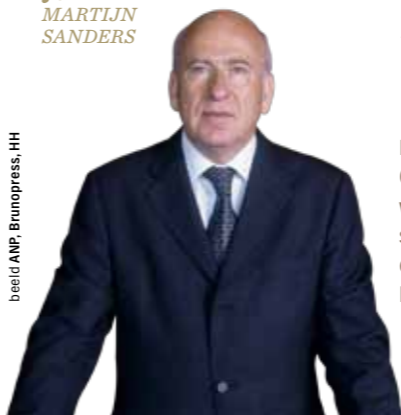
JOHANNES BRAHMS KRING
Entree € 50.000
Privilege Besloten ontvangst, valet parking, uitnodigingen voor zes concerten per seizoen en u kunt de Koninklijke Ontvangstkamer reserveren voor eigen gebruik.
Wie komt u zoal tegen? Victor Halberstadt, Wiet Pot, Marc Bolland, Ed Veenendaal, Sylvia Tóth, Tex Gunning, Jan Louis Burggraaf, Kommer Damen, Hans Wijers, Menno Antal, Michiel Lap.

DOLF VAN GENDT KRING
Entree € 20.000
Privilege Deze naar de architect van het Concertgebouw genoemde kring is er eentje voor instappers. Voor de prijs van minder dan een Opel Astra doet u al mee met deze young-professionalsclub. De privileges, zoals een uitnodiging voor het openingsconcert annex diner Debut de Saison, het Concertgebouwdiner en het mogen bijwonen van een repetitie

van het Concertgebouworkest, houden niet echt over. Maar u hebt wel het gevoel dat u meedoet.
Wie komt u zoal tegen? Robbert-Jan van Ogtrop, Sake Bosch, Simon Reinink, Harold Fentener van Vlissingen en veel, heel veel onbekende namen.

MARTIJN SANDERS

beeld ANP, Brunopress, HH



OUDE AANDEELHOUDERS

De vijfhonderd aandelen in het Concertgebouw die in 1882 werden uitgegeven, zwerven nog steeds rond. Sterker: tot een jaar of tien geleden werden deze verhandeld op de incurante markt,

aantreden in 1983 kreeg hij een brief van constructeur Van Rossum. 'Die kondigde de grootste rampspoed aan die ons kon overkomen. Als er niet binnen twee jaar iets aan de fundering zou worden gedaan, zou het gebouw ernstig verzakken. De verwarmingskelder stond half onder water en we hadden een chronisch ruimtegebrek; wereldberoemde solisten moesten door de kleedkamer van de dirigent om het podium te bereiken.'

De problemen zijn een erfenis uit het verleden. In 1882 besloot een groep vooraanstaande patriciërs dat er in Amsterdam een concertzaal moest komen. Sanders: 'Maar de emissie van aandelen, die vijfhonderd gulden per stuk kostten, mislukte deels en er moest een verdieping worden geschraapt. Honderd jaar later zaten wij met de problemen. Dat die echt acuut waren, werd iedereen duidelijk toen tijdens een concert begin jaren tachtig een stuk pleisterwerk uit het plafond op het hoofd van Stork-ceo **Feyo Sickinghe** viel. We moesten 35 miljoen gulden ophalen om het gebouw te restaureren en de glazen foyer van de Amsterdamse architect **Pi de Bruijn** aan te laten bouwen.'

Het waren juist die incidenten die de aanleiding vormden voor een compleet nieuwe fondsenwervingsstructuur van het Concertgebouw. Een hervorming waarmee Sanders de basis legde voor de wijze waarop Vuursteen en de zijnen tegenwoordig fondsen verzamelen. Sanders vroeg namelijk een vrindje van hem, ex-Shell-topman **Gerrit Wagner**, mee te helpen met de fondsenwerving. Zwierven er tot die tijd al af en toe wat ceo's rond in het Concertgebouw, de ☉



'Je zou uitstekend kunnen netwerken in het Concertgebouw, want je komt er iedereen tegen die iets voorstelt in Nederland. Maar dat is niet hoe het hoort'

onderdeel van de Amsterdamse beurs. Maar de kosten om een markt te onderhouden in de stukken waren te hoog; er was nauwelijks handel. Wie nu nog een stuk Concertgebouw wil kopen, kan terecht bij trustkantoor ANT, waar in een bureaulade een schrift ligt met daarin de namen van de potentiële kopers van de stukken. De meeste aandeelhouders, doorgaans nazaten van de families die in 1882 instapten,

houden met liefde vast aan hun stukken. Hoewel ook het rendement niet gek is. Bij het aantreden van Martijn Sanders in de jaren tachtig stond de koers nog op 1650 gulden, maar inmiddels gaan de stukken voor meer dan twaalfduizend euro van de hand. Niet gek voor een bedrijf dat permanent verliesgevend is.

Het Concertgebouw mag zich ook regelmatig verheugen in koninklijk bezoek. Of de Oranjes ook weldoeners zijn, is niet bekend



MAHLER



'Je gaat voor de muziek en de gezelligheid, en dat je iemand later nog eens elders kunt tegenkomen, is dan mooi meegenomen'

bemoenens van Wagner zorgde voor een stroomversnelling, die uitgroeide tot wat nu het Concertgebouw Fonds is. Sanders: 'Ik wist dat we een verborgen schat hadden, maar die moesten we nog wel ontsluiten.' Niet alleen zette Sanders in 1985 een landelijke televisieactie op met **Mies Bouwman** (waarmee hij toen 34 miljoen gulden ophaalde), maar belangrijker nog: Wagner en hij bedden het Concertgebouw definitief in het bedrijfsleven in. 'We waren "kampioen samenwerkers". We vonden altijd wel weer partners. Zo'n tweederde van de opbrengsten komt nu uit de verkoop van kaartjes en eenderde van sponsoring.'

Een van de partners van het eerste uur is Gert-Jan Kramer (Quote 500 nr.100, € 300 miljoen). Hij was 23 jaar lang ceo van bodemonderzoeker en AEX-fonds Fugro. 'Fugro heeft in de jaren tachtig de fundering van het Concertgebouw gerenoveerd en is al sinds die tijd als corporate sponsor bij het gebouw betrokken. Ik ben uiteraard liefhebber van klassieke muziek, maar ik vind ook dat we een verantwoordelijkheid hebben. We moeten het Concertgebouw in goede staat aan de generatie na ons doorgeven.' Dat dit geen holle woorden zijn, blijkt uit zijn prominente lidmaatschap van de Johann Sebastian Bach Kring, het nec plus ultra van het Concertgebouw Fonds, waarin de grootste gevers zich verzamelen. Kramer bevindt zich in gezelschap van onder anderen **Charlene de Carvalho-Heineken** en **Joop van den Ende**. 'Toen Karel Vuursteen mij tien jaar geleden vroeg of ik wilde meedoen in het Fonds, heb ik geen moment getwijfeld.' Kramer is niet alleen commissaris geworden van het Concertgebouw Fonds, hij heeft zelfs meer dan een miljoen euro aan het Concertgebouw gegeven. Een fiks bedrag. 'Als je het kunt missen, dan moet je het ook doen. Dus ik vind dat het wel meevalt', pareert hij.

De grote-giftenstrategie die Sanders en Wagner in gang hebben gezet en die met verve door de huidige directeur (sinds 2007) **Simon Reinink**, Vuursteen en de hunnen wordt voortgezet, is een succes. Het heeft voor de financiering van de grote renovaties van het gebouw tot nu toe gezorgd. Vuursteen wist onder anderen De Carvalho, die hij kent uit zijn Heineken-tijd, ervan te overtuigen twee miljoen euro te geven voor de nieuwe stoelen in de Grote en Kleine Zaal. 'In de fondsenwerving ben ik schaamteloos', vertelt Vuursteen. 'Onze *case for support* deugt. En de leden van het bestuur doen allemaal zelf mee; dan heb je een argument en een geloof-

waardig doel. Zoiets overtuigt. Dat is ook de reden dat we in 2001 het Fonds hebben opgericht: om het Concertgebouw structureel van fondsen te voorzien.'

JUBILEUMEMISSIE

Naast het Concertgebouw Fonds, dat afgelopen jaar tweeënhalf miljoen euro ophaalde, draagt ook de Vereniging Vrienden van het Concertgebouw en het Concertgebouworkest – voorzeten door NS-baas **Bert Meerstadt** – met dertienduizend tientjesleden jaarlijks velen tonnen bij aan het Concertgebouw. Maar het is nog steeds niet genoeg, betoogt **Jolien Schuerveld**, directeur van het Concertgebouw Fonds en bekend van de tv-spotjes van PricewaterhouseCoopers. 'Voor een instelling als het Concertgebouw is de toekomst altijd onzeker. Nu we de grote renovaties bijna achter de rug hebben, moeten we ervoor zorgen dat we het gebouw in perfecte staat kunnen overdragen aan toekomstige generaties. We hebben lang gebrainstormd over hoe we dat kunnen doen en uiteindelijk zijn we uitgekomen bij een nieuwe aandelenemissie.' Deze jubileumemissie, die is gekoppeld aan het 125-jarig bestaan van het Concertgebouw volgend jaar, is fors. Wie een van de duizend (certificaten van) nieuwe aandelen wil aanschaffen, betaalt 250 euro per stuk. Maar als koper moet je wel eerst een schenking doen aan het Concertgebouw Fonds van 12.250 euro. Schuerveld: 'De opbrengst gaat naar een *endowment fund*, dat we binnen één generatie hopen op te bouwen tot vijftig miljoen euro. Het rendement van dat kapitaal dient om het monument in stand te houden, voor de noodzakelijke renovaties en voor muziekeducatie voor kinderen.'

Een schenking van nog geen dertienduizend euro, waarvan een groot deel dankzij de nieuwe 'geefwet' zelfs 125 procent aftrekbaar is: het is een koopje voor wie rechtstreeks wil inpluggen in het Concertgebouw-netwerk. Je wordt als certificaathouder namelijk uitgenodigd voor diners en besloten concerten. Zo maakt de emissie handig gebruik van het Concertgebouw-netwerk. 'Natuurlijk, dat speelt ook een rol', betoogt Schuerveld. 'We willen met deze emissie het Concertgebouw ook duidelijker als een goed doel positioneren. Zodat we bijvoorbeeld ook meer nalatenschappen krijgen, want daar is nu maar heel beperkt sprake van. We hopen dat mensen niet alleen meer bij leven aan ons schenken, maar ook daarna.' ©

JOOP VAN DEN ENDE



CHARLENE DE CARVALHO-HEINEKEN



KAREL VUURSTEEN



SIMON REININK

