

# DESEKTE UIT LEUSDEN



DAAN QUAKERNAAT

# DE SEKTE UIT LEUSDEN



EEN VERSLAG VAN TWEE JAAR ONDERDUIKEN  
BIJ AFAS SOFTWARE

# INLEIDING

Ik word wakker van de kou. Het is half vijf. Het is pikdonker. Dit is koud. Ik ben met mijn 212 centimeter nogal lang. Het tentje dat ze geregeld hebben is wat klein. Mijn benen steken inclusief slaapzak een half metertje naar buiten. Het is maar goed dat ik die vuilniszak heb meegenomen. Als ik beweeg druppelt er zo nu en dan een vette druppel condens op mijn gezicht. Ik kan onmogelijk langer dan anderhalf uur geslapen hebben. Als ik over mijn gezicht wrijf merk ik dat ik door de schaarse zon behoorlijk verbrand ben. Met Fisnik Ademi, een Kosovaar, heb ik zelf gestookte rakija van peren zitten drinken. Sterk spul. Arjan van Hooff had nog een fles Cointreau bij zich. De bar was net dicht gegaan, helaas zonder een laatste ronde om te roepen. Evengoed bleef het tot half drie gezellig bij het kampvuur. Het minuscule tentje waar ik in lig is voorzien van een reclame opdruk. Er staat 'AFAS Software'. Er staan hier zeker vijftig van die tentjes.

Naast mij ligt Bas van der Veldt op een lek luchtbed in precies zo'n tentje. Bas is de CEO en zal rond zevenen op zijn plastic blokfluit gaan blazen. Dat weet ik nu gelukkig nog niet. Achter mij ligt Arnold Mars, de CFO. Een verstandige jongen die eerder is gaan slapen en van de rakija alleen een slokje nam om te proeven. Dat had ik ook beter kunnen doen. Gelukkig heb ik een extra deken meegenomen en wordt het nu iets warmer. Aan de andere kant van het water waar het lekker beschut is, staan nog eens honderd tentjes. Eind mei met vijfhonderd man kamperen op landgoed Watergoed te Valburg. Waar ben ik in vredesnaam verzeild geraakt? Ze noemen dit het AFAS-uitje.

Tijdens mijn interviews had ik van de medewerkers al het een en ander gehoord. Het zou een weergaloos leuk feestje gaan worden. Een

festival met voor elk wat wils. Het zou ons nergens aan ontbreken en er was beslist voor een interessant programma gezorgd. Hier en daar had ik ook andere geluiden vernomen. Dat het bijvoorbeeld niet gewaardeerd werd, als je niet kwam opdagen. Partner inclus. Bas had het in het theater duidelijk gezegd op een officieel café: als je niet aanwezig bent op het uitje, dan moet je nog maar eens goed nadenken over je toekomst bij AFAS. Dat is dan nog de vriendelijke versie.

Eerst nam ik dat niet al te serieus. Bas is een enorm enthousiaste gozer. Iemand die vanuit zijn enthousiasme soms iets te kort door de bocht gaat. Bas heeft en leeft de AFAS-visie. Het bedrijf is ermee vergeven. Dan is het niet raar dat je op een podium de dingen extra kracht bijzet. Dat je de dingen wat zwart/wit neerzet. Dat heeft zo'n diepe bedrijfsvisie natuurlijk ook nodig. There are chiefs and there are indians. Toen ik het bij Ton ging navragen, Ton van der Veldt, de vader van Bas en één van de oprichters van het bedrijf, groeide mijn verbazing. Niks nuance, ook voor Ton is aanwezigheid bij het uitje een absolute voorwaarde voor elke medewerker. Je kan er een keer niet bij zijn als er echt iets is, maar als je drie jaar achtereen niet komt, ben je dan wel een AFAS man?

Twee jaar geleden was het uitje een beetje uit de hand gelopen. Twee volle dagen bleek teveel van het goede. Een dagje Amsterdam met 's avonds een vet feest op een Love Boat. Dat was leuk. Maar het pretpark op dag twee werd door velen niet gevonden. Dag twee werd het daaropvolgende jaar geschrapt toen het medewerkerstevredenheidsonderzoek uitwees dat een meerderheid er niet op zat te wachten.

Het overgrote deel van de ruim 350 medewerkers vindt het uitje een hoogtepunt. Maar het is een softwarebedrijf. Toegegeven, in vergelijking met andere softwarebedrijven vallen de visie en de commerciële kundigheid op. Maar bij elk softwarebedrijf werken nerds. De mensen die de software maken en programmeren. De blokhoofden. De mensen die heel slim zijn, maar niet allemaal begiftigd met sociale vaardigheden. Die paar mensen die diep in hun hart geen zin hebben in dat uitje en al helemaal hun partner daar niet mee willen belasten. De mensen die als eerste in de bus zitten als het programma erop zit. Waarom

moet je deze mensen tegen hun zin dwingen om een deel van hun vrije weekend te besteden aan een bedrijfsfeest? Hoeveel toppers hebben het bedrijf om deze reden inmiddels verlaten? Blijkbaar praten we over iets heel belangrijks. Dit is niet zomaar een origineel opgezet dik feest. Het uitje is één van de pijlers van wat AFAS is. Dit is de AFAS-cultuur. Het AFAS DNA.

# VOORWOORD

Hoe vaak komt het voor dat een succesvolle organisatie zich vrijwillig op de snijtafel legt?

Wie de lezingen van Daan Quakernaat, schrijver van dit boek, heeft bijgewoond en/of zijn Ga kathedralen bouwen! heeft gelezen, zal zich er aanvankelijk over verbazen dat hij zich als onafhankelijk denker en schrijver heeft 'geleend' om een 'biografie' over een IT-onderneming te schrijven. Maar wie dit boek, waarschijnlijk in één adem, heeft uitgelezen, zal die verbazing allang te boven zijn gekomen.

Nadat ik de eerste versie van dit boek had mogen lezen vroeg Daan of ik dit voorwoord wilde schrijven. Daan was twee jaar ondergedoken in AFAS en had zonder enige beperking met iedereen mogen spreken en zijn belevenissen mogen opschrijven. Dat vergt niet alleen lef, zeker als je Daan kent, maar getuigt ook van zelfvertrouwen en geloof in de kracht van AFAS.

Ik was direct nieuwsgierig. Daan gaf me nog wel één beperking mee. Het voorwoord mocht geen academisch geleuter zijn. Dat is ook exact, sorry Daan, dit woord moest er in, de reden waarom ik graag dit voorwoord wilde schrijven.

In dit boek kunnen we lezen en ervaren wat AFAS onderscheidt van de concurrentie. We krijgen een unieke inkijk hoe AFAS koers weet te houden, consistent is en vooral niet kopieerbaar. Ervaar de unieke inkijk in het AFAS-DNA als helder kompas voor werknemers en klanten. Een krachtig merk, dat gedreven wordt door het consistent waarmaken van klantbeloften en vasthouden aan de uitgezette koers.

We leven in tijden waarin enorme versnelling van innovaties en snel wijzigende bedrijfsmodellen aan de orde van de dag zijn. De snelheid van de digitale transformatie is hoog. Verandering lijkt de enige constante in het digitale tijdperk. Daarom staat de ‘wendbaarheid’ van organisaties steeds meer in de belangstelling. Niet alleen ‘het wat’, maar vooral ook ‘het hoe’ staan centraal.

AFAS staat in het oog van deze orkaan, zowel als organisatie, als qua branche. In de management theorie brengen we graag risico- en reputatiemanagement in direct verband met het sturen op gedrag, cultuur, kernwaarden en verandervermogen. AFAS brengt dat in de praktijk en laat ons meekijken. Vanuit alle ‘bemanningsleden’ krijgen we een beeld van een koersvaste organisatie, die tegelijkertijd een krachtige cultuur, leiderschap en innovatiedrang weet om te zetten in wendbaarheid. In toch wat academischer taal: dit boek laat zien dat duurzaam succesvolle organisaties zoals AFAS van binnen hun merkwaarden leven om buiten te winnen. Door het lezen van dit boek ben ik ‘fan’ geworden. En dat terwijl ik nog nooit bij AFAS ben geweest.

Als één ding duidelijk wordt, is het dat Quakernaat tijdens het schrijfproces de kathedraal ziet oprijzen die hij zelf zo graag gestalte zou willen geven. Een dergelijk bouwwerk beschouwt Quakernaat als symbool van creativiteit, durf, exclusiviteit; en inderdaad als iets sacraals. Niet voor niets dat hij in zijn lezingen erop hamert dat ondernemers lef moeten tonen, nieuwe wegen moeten ontdekken, verborgen schatkamers moeten ontsluiten, nieuwe ideeën moeten uitwerken en toetsen aan praktische criteria. En in dat opzicht kunnen wij dit boek

opvatten als een manifest of beginselverklaring: zo zou een gezonde, moderne onderneming eruit moeten zien.

Het typeert Daan om dit boek de titel 'De sekte uit Leusden' mee te geven. In toch weer wat academischer taal: AFAS is een krachtig ecosysteem. Ze durven te kiezen, hebben een helder kompas, leggen verantwoordelijkheid zo laag mogelijk neer, zijn beducht voor te veel structuur, zijn ondernemend en gepassioneerd. Keuzes die we tegenwoordig bijna niet meer durven te maken.

We laten ons in Nederland veel te veel regeren door structuur en regels. Hoe knap is het dan dat een bedrijf dat zich volledig focust op standaard software zich weet te organiseren als een zelf organiserend ecosysteem. Dat is ook de kracht van dit boek en AFAS. Ze laten u, de klant, mij en iedereen in de keuken kijken. Geniet van de opgediende gerechten, waarvan er zeker ook een aantal mislukt is.

Wie na lezing het boek dichtslaat, kan niet anders dan bewondering opbrengen voor dit bedrijf.

Breukelen, september 2015

**MR. ROY R. KRAMER RA**  
*Nyenrode Business Universiteit*



# HOE HET BEGON

Mijn eerste contact met AFAS was bij de gemeente Hoorn. In Hoorn hadden ze het plan opgevat om hun hele IT anders en goedkoper te gaan regelen. Gezamenlijk met andere gemeenten de geneugten van de cloud inzetten. Het één keer goed regelen en er vervolgens gemeenten op inprikken. Allemaal veel goedkoper en beter dan je IT in-house organiseren, dat was het idee. Er was een dag georganiseerd om te enthousiasmeren. Ik was dagvoorzitter en mocht een presentatie geven. Na mij stond ene Herman Zondag op de rol. Herman was van AFAS Software uit Leusden.

**13:45 Geïntegreerde gemeentesoftware in de Cloud.** Herman Zondag (Directeur Customer Operations bij AFAS Software) vertelt over de visie van AFAS op geïntegreerde software en wat dit kan betekenen voor gemeenten, medewerkers en burgers.

Ik moet eerlijk zeggen dat ik er van tevoren weinig van had verwacht. Wat is de kans dat een kleine softwarespeler uit Leusden met een goed verhaal komt? Microsoft deed die ochtend een verhaal dat niet verder kwam dan 'aardig'. Ik had me voorbereid op het ergste maar ging in ieder geval uit van een redelijk visieloos reclamepraatje. Herman had een mooi pak aan met dito stropdas. Zag er verzorgd uit. Haren netjes gekamd. Een expressief gezicht, gulle lach en een relaxte uitstraling. Mijn leeftijd, normale lengte en best wat buik. Trek Herman een groen colbertje aan over een spijkerbroek en hij had zo een witgoedverkoper kunnen zijn.

Herman knalde er op dat kleine podiumpje in Hoorn een briljante presentatie uit. Humor, visie en verhaal! Enorm energiek. Natuurlijk

kwam AFAS aan bod, maar nergens die reclamefolder. Dit was een man, dit was een bedrijf dat ergens voor stond. Een uitgewerkte en originele visie over hoe je met IT om moet gaan en hoe we gezamenlijk via IT Nederland beter kunnen maken. Herman had mij te pakken. We raakten aan de praat. Hij vond mijn verhaal goed en wou me meteen inhuren voor zijn medewerkers. Kom eens langs in Leusden Daan! Een paar weken later parkeerde ik mijn Subaru op de parkeerplaats.

In Leusden kom je binnen in de foyer die als ontvangstruimte en bedrijfsrestaurant dienst doet. Alles is netjes verzorgd. Nergens liggen propjes. Het geheel is zakelijk en mooi ingericht. Er is geen balie om je aan te melden. Er staan drie van die zielige multimediazuultjes met een bordje: 'Meld u hier aan'. Wat denk je dan?

Het zal mij benieuwen denk ik dan.

Ik druk en kom in het aanmeldscherm terecht. Daar vind ik al snel mijn naam. Via het zuiltje maak je een foto en vervolgens spuugt het ding een complete badge uit en ben ik automatisch aangemeld. Ik ga zitten aan de leestafel. Een mevrouw in een kek blauw pakje komt naar me toe en vraagt of ik iets wil drinken. Of ik er appelgebak bij wil. Of verse muntthee wellicht iets voor mij is?

Even later komt Herman naar beneden vanaf de grote trap die bekleed is met rood tapijt. Herman neemt mij niet mee naar zijn kantoor. We doen een rondleiding. We lopen zeker dertig minuten door het pand. Iedereen die we tegenkomen groet ons. Welkom bij AFAS! Herman is dan alweer vlot aan de wandel naar ons volgende stationnetje. Kijk Daan, dit zijn de mensen van support. Hier zitten de nerds te programmeren, dit is de kamer van Bas. Hier en daar schiet Herman medewerkers aan waar we een praatje mee maken. Op elke verdieping staat her en der een tafelfoetbalspel, waar medewerkers driftig gebruik van maken. Misschien heeft het te maken met AZ, die eredivisieclub waar AFAS hoofdsponsor van is. Er is iemand jarig, of ik een stuk taart wil.

## DE DISNEY TOUR

Pas veel later leer ik dat ze dit altijd doet met nieuwe bezoekers. Commercieel directeur Leo Koppelaar noemt dit de Disney Tour. Het moment waarop je de gasten die dingen laat zien die je niet kan communiceren via de website of een filmpje. Tijdens de Disney Tour zien de gasten warmte en openheid. De ziel, de AFAS-inborst. Hier leer je de gewone medewerker kennen. Hier zie je dat al die verhalen die je gehoord hebt, in Leusden voor 110% in de praktijk worden gebracht. Het is deze Disney Tour die uiteindelijk vele prospects overtuigt om een handtekening te zetten.

Leo is wat ouder en every other inch a gentleman. Al trek je hem een pyjama aan, dan ziet hij er nog steeds uit als een bizar verzorgde Engelse lord van stand. Een vaderfiguur, een warme uitstraling, een tikje introvert. Leo heeft het hele verkoopverhaal uit de grond gestampt. Vandaag een serieuze club die het waarmaakt. Vroeger een zootje ongeregeld. Dodelijk in de softwarebranche. Dat zootje ongeregeld belooft de klant van alles om de deal binnen te slepen. Vervolgens kan je het niet waarmaken en is iedereen ontevreden. Nog steeds de dagelijkse realiteit bij menig softwarebedrijf. Leo is de man van de oneliners, de tegeltjes. 'Disney Tour', 'Wie niet kan delen kan niet vermenigvuldigen', 'Nee is ook een antwoord', dat soort dingen. Daarmee heeft hij de boel bestuurd en met hard werken in de goede richting weten te krijgen, tot de weergalooos succesvolle verkoopclub die het vandaag is.

Ook over de verse muntthee is nagedacht. 'Is het de verse muntthee?' heet dat bij Bas. Waarom kiezen klanten voor AFAS? Is het onze verse muntthee? Dat bedoelt Bas niet humoristisch. Om een deal te sluiten moet alles kloppen volgens Bas. Goede software is niet genoeg. Excellente dienstverlening is niet genoeg. Een uitgesproken en doortimmerde visie is niet genoeg. Het hele verhaal moet ook vertaald worden in een gevoel. De verse muntthee is een symbool. Een symbool voor gastvrijheid, voor de dienende rol die wordt nagestreefd. Dat de klant echt centraal staat.

Niet alleen klanten, ook medewerkers moeten zich welkom voelen. Zo zijn er een paar jaar geleden op elke etage serieuze espressomachines naar binnen gereden. Echt lekkere koffie, espresso en cappuccino. Ik vind het een feest. Als ik Bas erop aanspreek vertelt hij trots dat de koffieconsumptie met de komst van die machines 30% is gestegen. Hoeveel bedrijven zijn juist bezig om de kosten van de koffie te verlagen? Bedrijven waar alleen aan klanten lekkere koffie wordt geschonken? Je zou kunnen denken, er is blijkbaar geld genoeg. Dat is niet het verhaal. Ze geloven dat mensen beter presteren als ze goede spullen tot hun beschikking hebben. Mensen krijgen de nieuwste iPhone. Ze bestellen er meteen honderd en moeten dan even wachten tot de provider die aantallen kan leveren. Iedereen die een PC nodig heeft krijgt er twee grote schermen bij. Dat werkt makkelijker. Wie bij AFAS werkt heeft goede spullen en drinkt lekkere koffie. Of verse muntthee natuurlijk.

Uiteindelijk neemt Herman me mee naar het theater. Het theater waar ik voor de medewerkers zal gaan optreden. Nou ken ik nogal wat bedrijven die intern een theater hebben. Dat is dan meestal een klein auditorium. Een mooi zaaltje voor zeg 50 à 75 man waar een beamer hangt en een paar speakers. Helemaal niks mis mee. Wat Herman me laat zien, dat is net even wat anders. Ik schrik ervan. Midden in het bedrijfspand hebben ze een theater gebouwd met driehonderd zitplaatsen. Een volledig theater met alles erop en eraan. Lekkere stoelen, alles mooi rood. Goede akoestiek. Coulissen, perfecte audio- en videomogelijkheden. Regiekamer bovenin. Een serieus podium. Complete waanzin. Na mijn optreden wist ik, dit is een echt theater. Als je als artiest op een podium staat, dan leer je wat een goede zaal doet. Alle lijnen zijn gericht op het podium. Er zijn geen ramen en geen bijgeluiden, alle aandacht is gericht op dat podium. De zaal is zo gemaakt dat de energie die de zaal afgeeft bij de artiest terecht komt. Ik heb in menig officiële theaterzaal gestaan die niet kan tippen aan het AFAS DaVinci theater.

Het is inmiddels lunchtijd. Of ik zin heb om met Herman te lunchen? In het bedrijfsrestaurant praten we door terwijl ik een perfecte lunch naar binnen werk. Ook hier is alles weer rijk belegd en tot in de

puntjes geregeld. Het begint irritant te worden. Herman geeft me nog een boek mee voor ik wegga. ‘De kunst van succesvol ondernemen’ door Piet Mars en Ton van der Veldt. De beide oprichters. Hier kan ik nog eens nalezen wat de pijlers zijn van de visie en het succes.

Veel later dan gepland rijd ik terug naar Utrecht. Deze belevenis zal nog dagen in mijn hoofd zitten. Wat een apart bedrijf. Stap één is het verhaal dat ze vertellen en de manier waarop ze dat vertellen. Stap twee is dat Herman het voor elkaar krijgt om mij bijna drie uur binnen te houden. Zonder dat ik me verveel. Ik hoor in die tijd veel over AFAS, tegelijk neemt Herman tijd voor mijn verhaal. Wezenlijke interesse. Er is communicatie, het komt van twee kanten. Herman in zijn element. Herman heeft de regie, maar stuurt op relatie en niet op boodschap.

Als ik een paar weken later op kom draven om mijn presentatie te geven, houd ik voor de gein die badge weer voor het oog van het multimediazuiltje. Stiekem hoop ik dat dit niet gaat werken. Dat die badge een gimmick is die alleen werkt op de dag van je afspraak. Dat ik deze keer toevallig niet ben aangemeld. U begrijpt het al. De zuil heet mij welkom, meldt mij aan, mevrouw vraagt of ik muntthee wil, und so weiter, und so weiter. Wat moet het heerlijk zijn om bij een bedrijf te werken waar zaken zo goed geregeld zijn. Waar elke medewerker gebruik kan maken van al deze efficiëntie en zaken die het gewoon doen.

Ik heb honderden en honderden bedrijven van binnen gezien. Op mijn kaartje staat ‘spreker’. Bevlogen presentaties geven, dat is mijn passie en mijn professie. Al meer dan vijftien jaar doe ik niets anders. Mijn klanten zijn divers. Van tomatentelers tot grootbanken. Van een aannemer tot een ministerie. Van zaaltjes met twaalf beslissers tot een schouwburg vol op een groot congres. Daar zitten veel mooie bedrijven bij waar ik enthousiast van word. Dit heb ik nog nooit meegemaakt. Ook ik ben geraakt door de Disney Tour. Eén ding staat voor mij als een paal boven water: AFAS overtreft mijn verwachting, iedere keer! Hoe krijgen ze dat voor elkaar?

# PORTRET TEN I



**Piet Mars** (Don Pedro, de don van AFAS)

1954, getrouwd, 4 kinderen.

**HOBBY'S** Golfen, Ameland.

**WAT MAAKT JOU UNIEK** Mijn passie om AFAS op de kaart te zetten. Ons te onderscheiden in visie en aanpak.

## **AFAS**

**IN ÉÉN WOORD** Top.

**DIENSTJAREN** 19.

**AFDELING** Raad van bestuur.

**LEUKSTE MOMENT** Toen Bas en Arnold het operationele stokje overnamen.

**UNIEK** De producten, de medewerkers en de overkoepelende OPB-visie.

**WAAROM WEGGAAN** Doodgaan, een andere reden zou ik niet weten.

**AFAS ZONDER SOFTWARE IS** Niets, de producten zijn onze basis.

**WIL IK NOG KWIJT** Lekker met beide benen op de vloer doorgaan met wat wij doen. De klant centraal en vooral veel werkplezier samen.





## **Arnold Mars** (Minimars)

1981, getrouwd, 3 kinderen.

**HOBBY'S** Volleybal, fietsen.

**WAT MAAKT JOU UNIEK VOOR AFAS** Goede vraag, weet ik ook niet. Je zou de vraag ook anders kunnen stellen; wat maakt mij uniek door AFAS?

## **AFAS**

**IN ÉÉN WOORD** Geweldig!

**DIENSTJAREN** 13.

**FUNCTIE** CFO.

**LEUKSTE MOMENT** Toen AFAS bekend maakte dat wij als familiebedrijf verder gingen met Bas en mij in de directie. Ik zat nog aan de studie. De eerstvolgende werkdag was wel heel bizar.

**UNIEK** De manier hoe wij de koffie en thee uitserveren. We hebben een fantastisch product. Maar onze manier van omgaan met elkaar, met klanten en prospects, is uniek. Passie, enthousiasme, gek doen en lekker hard werken.

**WAAROM WEGGAAN** Een beursgang. Als het leven hier op aarde klaar is.

**AFAS ZONDER SOFTWARE IS** Nog steeds een zeer succesvol bedrijf. Maar software bouwen doen we wel errug goed.



**Ton van der Veldt** (Veldtski, Tonnetje vastgoed)

1954, getrouwd, 3 kinderen.

**HOBBY'S** AFAS, AFAS, tennissen, toneelspelen.

**WAT MAAKT JOU UNIEK** Gewoon mezelf zijn, met mijn goede en slechte kanten.

## **AFAS**

**IN ÉÉN WOORD** Super bedrijf.

**DIENSTJAREN** 41, bij AFAS en haar voorgangers.

**AFDELING** Raad van Bestuur.

**LEUKSTE MOMENT** De opening van het nieuwe AFAS pand. De droom was werkelijkheid geworden.

**UNIEK** De gecreëerde familie sfeer, het unieke ontwikkelingsbeleid, de fantastische medewerkers, Piet en onze geweldige zonen.

**WAAROM WEGGAAN** Stomme vraag. Ik ga nooit weg, wel dood.

**AFAS ZONDER SOFTWARE IS** Toch software, daar is het allemaal mee begonnen.

**WIL IK NOG KWIJT** Het geheim van AFAS zal nooit helemaal ontrafeld worden, de kracht van wat mensen met elkaar kunnen bereiken, zit heel diep.



**Bas van der Veldt** (Bas van AFAS, Eindbas)

1976, getrouwd, 2 kinderen.

**HOBBY'S** Reizen, muziek maken.

**WAT MAAKT JOU UNIEK** Ik kan al mijn creativiteit kwijt in AFAS.

## **AFAS**

**IN ÉÉN WOORD** Hobby.

**DIENSTJAREN** 19.

**FUNCTIE** CEO.

**LEUKSTE MOMENT** In het AFAS Stadion 17.000 AZ supporters toespreken.

**UNIEK** De fantastische medewerkers.

**WAAROM WEGGAAN** Als we AFAS zouden verkopen.

**AFAS ZONDER SOFTWARE IS** Een entertainmentbedrijf.

**WIL IK NOG KWIJT** Ik heb nog een oude fiets in de schuur staan.

## INDEX PORTRETTE

Wim van den Hengel	27	Mirella Roest-Böhm	149
Piet Mars	29	Jeroen de Beer	153
Truus Koppelaar	31	Koen van Aken	155
Arnold Mars	33	Christine Hiemstra	195
Ton van der Veldt	37	Marco Pijnappel	197
Thijs van der Schee	39	Dennis van Velzen	199
Rik ten Wolde	39	Robbert de Ruijter	201
Laura Kerckhoffs	41	Rolf de Jong	203
Leo Koppelaar	45	Mohamed Amri	205
Herman Zondag	47	Erik Koops	207
Rob Snoeren	87	Tauraen Marshall	209
Marlies Tempelaar	89	Brand-Jan van den Heuvel	213
Peter Auee	91	Dick Buskermolen	215
Cornel van Valkengoed	93	Mark Lammertink	243
Gerard Op 't Ende – Nijenhuis	95	Jortijn Bijl	245
Bas van der Veldt	97	Hugo Wijntjes	247
Henk van der Schuur	99	Machiel de Graaf	249
Michiel Overeem	101	Jeroen Mathijssen	251
Mark van der Peet	105	Jules Plevier	253
Jan Grijzen	107	Alfred Boone	255
Gert van Assen	135	Bart Grootveld	257
Ken van der Horst	137	Jacco Weeda	259
Jan Harthoorn	139	Anne Mark van der Wielen	261
Britt Breure	141	Hans Roozen	263
Bernard-Paul Hakkenberg	143		
Martijn Delahaye	145		
Daan Quakernaat	147		