

# PartnerNieuws

Nieuws en informatie voor particulieren over verzekeringen en meer...

## De Heer & Partners weet precies wat de klant wil; al 50 jaar!

Zowel oprichter Hans de Heer als de huidige eigenaren Bas Engelenberg en Aad de Heer van De Heer & Partners, weten dat het bedrijf in een woelige markt opereert. Maar de 50 jaar dat De Heer & Partners al stevig aan de weg timmert en klanten tevreden houdt in verzekeringen, pensioenen en hypotheek, is het beste bewijs dat het bedrijf precies weet wat klanten willen. "De maatschappij mag behoorlijk veranderd zijn, de mens is dat niet. Wij hebben daar als dienstverlener altijd oog voor gehad en bleven daarom, gedurende de halve eeuw dat we bestaan, steeds onze betrouwbare service bieden met een primair oog voor wat onze klant wil."



met meerwaarde gaan bieden."

Zeker in een markt van assurantie tussenpersonen, waar opportunisme schering en inslag was, merkte Hans dat zijn betrouwbare en transparante service door klanten gewaardeerd werd. Het is een verklaring voor het succes van De Heer & Partners dat, na de crisis en ondanks de steeds strengere regelgeving voor tussenpersonen in financiële dienstverlening en assurantiën, nog steeds recht overeind staat.

Ook Bas Engelenberg en Aad de Heer, de jongere broer van Hans, delen de passie voor goede service. "We hebben een mooi vak. Er zijn

allerlei soorten dienstverlening denkbaar waarbij een probleem van de klant opgelost wordt. Dat is mooi, maar ook dáár steken wij positief bij af. Want wij zorgen er als adviseur en specialist in financiële zekerheid voor dat onze klanten zelfs niet in de problemen komen. Die problemen voorkomen wij namelijk door te zorgen dat onze klanten worden beschermd door goede verzekeringen. Dat is de essentie van ons vak, naast ons transparante advies en het feit dat we meedenken met de klant. Wij kennen nu al een halve eeuw onze plek: die is naast onze klant. En die plek verlaten we ook de komende 50 jaar niet." ♦

Aad de Heer en Bas Engelenberg



Met bijlage voor zzp'ers, bedrijven en ondernemers.



1961-2011: 50 jaar De Heer & Partners



Alle medewerkers van De Heer & Partners en De Heer Makelaardij wensen u een fijne vakantie.



Uitgave voor relaties van De Heer & Partners, uw adviseur en specialist in financiële zekerheid

## Gospelconcert in Haarlem-Noord.

Op vrijdag 24 Juni 2011 om 20.00 uur geeft het beroemde Gospelchor Lingenfeld een concert in de 90-jarige Adelbertuskerk op de Rijksweg 26 in Haarlem-Noord. Het koor komt uit Lingenfeld, een klein dorpje in het zuiden van Duitsland en is met haar band en talrijke solisten een van de meest vooraanstaande koren in Duitsland. Elk jaar staat een andere Europese bestemming op het programma en dit jaar komt het koor na een lange tijd weer naar Nederland. Het concert, uitgevoerd door het 60-koppig ensemble, belooft een energiek en levendig evenement te worden. Het programma is een opzwepende mix van traditionele spirituals en een gospel medley. De toegang is gratis (deurcollecte na afloop, voor het onderhoud van de kerk). ♦



www.adelbertusparochie.nl

Dit concert is mede mogelijk gemaakt door De Heer & Partners bv.



## Yvonne 'voor de leeuwen'?

Yvonne Hessels, een van onze pensioenadviseurs gaat -tijdelijk- wat anders doen. Samen met haar man Robert gaan zij een reis van zo'n 10 maanden maken om zo een groot deel van de wereld te ontdekken. Nieuwe landen, andere mensen en culturen hebben hen altijd al gefascineerd. Al eerder reisden zij naar andere continenten. Begin september beginnen Yvonne en Robert aan hun reis en komen pas in juni 2012 weer terug. Yvonne zet zich al 5 jaar met veel passie en plezier in voor De Heer & Partners en staat na haar terugkomst weer volledig voor u klaar. ♦

Volg Yvonne en Robert op hun reis via: [www.celebrateYRlife.waarbenjij.nu](http://www.celebrateYRlife.waarbenjij.nu) of via Twitter: [celebrateYRlife](https://twitter.com/celebrateYRlife).

## 3 Jaar dubbele hypotheekaf trek.

Mensen met twee woningen en een hypothecaire financiering op beide woningen kunnen onder bepaalde voorwaarden voor beide woningen de hypotheekrente aftrekken. Bijvoorbeeld als er al een andere woning is gekocht terwijl de oude nog niet is verkocht. U moet de nieuwe woning wel al bewonen en de oude moet leeg en te koop staan. Of u heeft een nieuwbouwwoning aangekocht, maar de bouw is vertraagd. In deze situaties was er al twee jaar lang recht op dubbele hypotheekrenteaftrek. De Tweede Kamer heeft,

in het licht van de haperende woningmarkt, deze periode verlengd tot drie jaar. Minister Jan Kees de Jager van Financiën heeft dit voorstel overgenomen. Het gaat om een tijdelijke regeling voor mensen die sinds 2008 of daarna met dubbele maandlasten zitten. In feite komt het er op neer dat zij een jaar langer dubbele aftrek hebben. De verlenging vervalt eind 2012.

Als u toch nog vragen heeft, neemt u dan contact met ons op. ♦  
Richard Brouwer, hypotheekadviseur

## Loopt de rentevast periode van uw hypotheek ook binnenkort af?

Omdat veel woningbezitters de afgelopen jaren hun hypotheekrente voor 5 of 6 jaar hadden vastgezet moet 40% van alle huizenbezitters de komende tijd de rente van hun hypotheek opnieuw vastzetten.

Wij denken dat het voor deze groep woningbezitters aantrekkelijk kan zijn om eens goed rond te kijken in de markt. Als er dus binnenkort een nieuw voorstel van uw huidige aanbieder op uw deurmat ligt, neem dan contact op met een

van onze erkende hypotheekadviseurs. Wij rekenen graag voor u uit of het verstandig is om uw huidige hypotheek te verlengen of dat wij zoeken naar een voordeliger aanbod. ♦  
Trudy Hoogewerf, hypotheekbeheer

## DE HEER & partners

VERZEKERINGEN EN FINANCIËLE DIENSTVERLENING

Rijksweg 269, Haarlem  
Postbus 2936, 2002 RX Haarlem  
T (023) 525 80 61  
F (023) 525 47 91  
E [info@deheer.nl](mailto:info@deheer.nl)



**Uitgave en redactie** De Heer & Partners bv  
**Ontwerp, lay-out en productie** Svp.Reclame, IJmuiden  
**Drukwerk** BWS Excelsior, Haarlem  
**Fotografie** Erwin Bartman e.a.  
**Tekstbijdragen** Koster teksten, Uithoorn

Gegevens en informatie zijn ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen. Wij kunnen evenwel geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid van die bronnen. Artikelen mogen uitsluitend worden gebruikt met toestemming.



[www.deheer.nl](http://www.deheer.nl)

[www.deheer.nl](http://www.deheer.nl)



Hans de Heer voor zijn huis in 1961

In 1961 begon Hans de Heer vanuit zijn ouderlijk huis in de binnenstad van Haarlem een verzekeringskantoor. In de loop der jaren is dit uitgegroeid tot een dynamisch bedrijf in verzekeringen en financiële dienstverlening met 20 medewerkers. Dat de groei een constante druk op de huisvesting met zich meebracht, blijkt uit de adreslijst van het bedrijf:

- 1961 vestiging van het bedrijf aan de Tuchthuisstraat in Haarlem;
- 1962 verhuizing naar de Wilhelminastraat in Haarlem;
- 1964 Hans de Heer verhuisde naar de Semmelweisstraat in het toen nog jonge Schalkwijk;
- 1971 alweer naar een grotere lokatie aan de Wüstelaan in Santpoort-Zuid;
- 1975 op de Rijksstraatweg 165 werd een grote kantoorruimte gevonden - vanaf nu was het bedrijf van Hans niet meer in of bij het woonhuis gevestigd;
- 1999 in dit jaar werd een groot, modern kantoorgebouw neergezet aan de Rijksstraatweg 269 in Haarlem. ♦

De Heer & Partners anno 2011



## Albert Ziengs neemt afscheid bij De Heer Makelaardij.

Na vele jaren van deskundige, transparante en eerlijke dienstverlening geeft Albert Ziengs het makelaarsstokje over aan zijn opvolger Arno Weidema.

**Ziengs kijkt terug, maar ook vooruit.** "Het meest genoot ik van het directe contact met mijn klanten. En daar kwam op de Rijksstraatweg 269, ook nog de gezelligheid bij van de collega's van De Heer & Partners."



Hoewel de aan- en verkoop van vastgoed de passie en expertise van Albert Ziengs is, heeft hij ook altijd als doel gehad een klantgericht en goed advies te leveren. "De basis voor goede service hangt voor mij nauw samen met een kritische opstelling. Ik pakte nooit heel opportunistisch alles aan wat mijn kant op kwam.

Ik heb altijd op de combinatie van kennis en gevoel vertrouwd als ik mijzelf de vraag stelde: kan ik samen met deze klant iets moois bereiken? Maar ook naar de woningen die ik in de verkoop nam, keek ik met een kritisch oog. Want uiteindelijk zijn een optimale en persoonlijke service altijd mijn doel geweest"

Vervelen zal de zestigjarige Ziengs zich straks beslist niet, want hij is een man met vele interesses. "Ik wil nog wel het een en ander van de wereld zien en ik ga me bovendien meer bezighouden met beleggen. Dat heeft me altijd geboeid en daar komt nu meer tijd voor vrij."

### Vertrouwde opvolger

Albert weet bovendien dat hij met een gerust hart afscheid kan nemen, want over zijn opvolger, Arno Weidema, is hij enthousiast. "Arno kent Haarlem Noord en de rest van deze regio ontzettend goed. Bovendien is hij ook een man die zijn plezier haalt uit het werken met en voor klanten. Dus dat zit helemaal goed en het voelt daarom ook goed. Ik wens Arno dan ook heel veel succes." ♦



ARNO WEIDEMA EN TINEKE HOLLEMANS:  
"Onze klanten kunnen rekenen op flexibele service en goed advies, zodat ze ook in een moeizamere markt toch rustig kunnen slapen."

## Arno Weidema: de nieuwe makelaar van De Heer Makelaardij.

Arno Weidema neemt als gecertificeerd makelaar en taxateur een schat aan werkervaring mee. Bovendien is hij thuis in zijn werkregio en kent hij Haarlem goed. Hij verheugt zich er dan ook op om aan- en verkopende klanten van de Heer Makelaardij optimaal te helpen.

Arno begon circa twintig jaar geleden op een notariskantoor in Haarlem, waar hij in aanraking kwam met de vastgoedsector. "Omdat ik op het kantoor vooral achter mijn bureau, computer en telefoon zat en ik het

directe contact met klanten miste, maakte ik de overstap naar de makelaardij. Ik begon bij Kleinhout Makelaardij in Haarlem Noord, waar ik mijn opleiding tot makelaar begon. Die tijd was een leerzame en maakt dat ik Haarlem Noord als mijn broekzak ken."

Later werkte hij bij Overspaarn Makelaardij waar hij zijn opleiding afrondde en gecertificeerd makelaar-taxateur werd, om uiteindelijk de overstap naar De Heer Makelaardij te maken. "Ik ken de huizenmarkt en al mijn collega-makelaars tussen Nieuw-Vennep en

Umuiden en tussen Zandvoort en Badhoevedorp. Ik kan mensen dus in de hele regio uitstekend begeleiden bij de aan- en verkoop van hun huis." Weidema is ambitieus en dat is de belangrijkste reden voor zijn overstap. "Ik vind het een prachtige uitdaging om dit kantoor zelfstandig voort te zetten en groter te maken. Onder het dak van een ambitieuze financiële dienstverlener als De Heer & Partners, die het volledige financiële dienstenpakket aan klanten aanbiedt, moet dat lukken. Zeker met de groep leuke collega's die hier rondloopt."

Ook de klant gaat van Weidema's ambitie profiteren. "Ik wil klanten helpen hun woning optimaal te presenteren, want in deze toch al moeilijke markt kan een goede digitale presentatie van groot belang zijn en het verschil maken. Ook sta ik voor flexibele dienstverlening. Dus als kijkers 's avonds of op zaterdag een bezichtigingsafspraak willen maken, om zo geen vrij te hoeven nemen, dan doe ik alles om dat mogelijk te maken. Verder vind ik de persoonlijke band met klanten ontzettend belangrijk. De aan- of verkoop van een huis is voor veel mensen immers de belangrijkste transactie in hun leven. Die wil ik daarom met de grootste zorgvuldigheid begeleiden. En daar zet ik graag een stapje extra voor. Dat past trouwens ook in de bedrijfscultuur van De Heer. Daarom voel ik me hier nu al helemaal thuis en ik heb er erg veel zin in." ♦

## Ontslagen met een ontslagvergoeding?

### Het kan ook u overkomen

U wordt ontslagen. Dan moet u eerst het verlies verwerken: uw baan, uw collega's, uw vaste dagritme, het verdwijnt allemaal zomaar. Wat daarbij wel helpt is een ontslagvergoeding.

### Wat kunt u hiermee doen?

Als u uw ontslagvergoeding in één keer laat uitkeren, betaalt u direct veel belasting. Als het enigszins mogelijk is, kunt u daarom beter voor een andere oplossing kiezen.

Wilt u het geld gebruiken als (aanvulling op) uw inkomen en niet te veel belasting betalen? Dan kunt u kiezen voor een direct ingaande lijfrente. Zo'n verzekering zorgt per direct voor periodieke uitkeringen.

### Voor later

Hoeft u niet direct een beroep te doen op uw ontslagvergoeding? Dan zijn er verschillende mogelijkheden met uw geld. Zo kunt u gaan sparen of beleggen, waardoor uw tegoed verder aan kan groeien. U kunt ook kiezen voor een levensverzekering om meer zekerheid te creëren voor uw nabestaanden. Of heeft u plannen om voor uzelf te beginnen? Dan kan de ontslagvergoeding ook van pas komen.

### Besprek uw situatie

Wordt of bent u ontslagen en kunt u rekenen op een ontslagvergoeding? Neem dan contact met ons op. Samen zoeken wij naar een passende oplossing. ♦

Robbert Schildwacht, pensioenadviseur

## Vergeet uw reisverzekering niet!

### Vakantieplezier verzekerd, het hele jaar door.

Reizen en op vakantie gaan doet u voor uw plezier. Maar mocht er onverhoopt toch iets gebeuren, dan is het prettig dat u weet dat u goed verzekerd bent.

En als u er vaker per jaar op uit trekt, dan kunt u uw verzekering voor al die reizen en trips snel en gemakkelijk in 1 keer snel regelen met een doorlopende reisverzekering.

### Complete dekking

Er is altijd een reisverzekering op maat, volledig samengesteld naar uw wensen. De basisdekking is heel compleet en omvat onderdelen die u als vakantieganger beslist niet kunt missen. Naast de basisdekking kunt u kiezen uit tal van uitbreidingen in uw dek-

king, zoals geneeskundige kosten, rechtsbijstand of (winter)sportdekking. Zo kunt u uw Reisverzekering helemaal aanpassen aan uw wensen en omstandigheden.

### Europa of verder weg?

Kies de juiste dekking aan de hand van uw vakantiebestemming. Ligt die binnen Europa, dan volstaat de Europadekking. Gaat u verder weg, kies dan voor de werelddekking.

### Nóg een verstandige uitbreiding: (Doorlopende) Annulering

Hiermee bent u verzekerd tegen kosten die ontstaan wanneer uw reis onverwacht niet door kan gaan of door omstandigheden moet worden afgebroken. ♦

Marsha Kamps, acceptant particulier



## Echtscheidingsbemiddeling.

Wanneer mensen besluiten om uit elkaar te gaan is dit vaak heel ingrijpend en heeft zeer verstrekkende gevolgen. Het is daarom noodzakelijk om allerlei zaken bij echtscheiding goed te regelen. Steeds meer mensen maken gebruik van de diensten van echtscheidingsbemiddelaars. Om ook in die behoefte te kunnen voorzien zijn wij een samenwerking aangegaan met "Resolve Scheidingsbemiddeling". Martine Stavenga doet dit werk voor de regio Haarlem en omstreken.

### Meer weten?

Bel met Martine Stavenga van Resolve Scheidingsbemiddeling, tel. 06 19 179 828 of mail stavenga@resolve.nu  
U kunt ook kijken op [www.resolve.nu](http://www.resolve.nu) ♦

# PartnerNieuws

Nieuws en informatie voor bedrijven, ondernemers en zzp'ers

zomer 2011

## Goed verzekerd de weg op!

Natuurlijk sluit u voor alle bestelauto's, busjes of personenauto's in uw wagenpark een goede auto-verzekering af. Maar bent u er dan?

Er zijn verschillende risico's die u onder ogen moet zien. Om ze goed af te dekken, zijn aanvullende verzekeringen vaak noodzakelijk.

Een rechtsbijstandverzekering voor motorrijtuigen bijvoorbeeld. Daarmee heeft u recht op juridische bijstand na een ongeval. Rijdt er regelmatig iemand mee? Een schadeverzekering voor inzittenden biedt hen een vergoeding bij materiële schade.

Een verzekering die vaak ontbreekt is de WEGAM polis. Een verzekering die eigenlijk noodzaak is voor werkgevers. Werkgevers kunnen een hoge claim tegemoet zien als een werknemer betrokken raakt bij een ongeluk met een motorvoertuig tijdens het werk. De WEGAM polis biedt daarvoor dekking.

### Prijzenslag

Ook de autoverzekering zelf verdient een regelmatige check, want deze markt is sterk in beweging.



Door de prijzenslag van enkele jaren geleden, zijn veel premies stevig verlaagd. Maar hierdoor lijden verzekeraars op dit moment verlies op de autopolis. Premies worden daarom alweer naar boven bijgesteld. (Ter vergelijking: in Engeland, Duitsland en Frankrijk liggen de gemiddelde prijzen voor een WA-dekking drie maal hoger dan in Nederland.)

### Passende oplossing

Als u een of meer bedrijfsauto's heeft, is het belangrijk daarvoor goede en voordelige verzekeringen af te sluiten. Bang voor hogere kosten? Neem contact met ons op, wij zoeken voor u een passende oplossing. ♦

*Daniëlle Prent, acceptant zakelijk*

## Lijfrentepremie aftrek

### Hoofregel tijdstip aftrek lijfrentepremies

Lijfrentepremies zijn aftrekbaar van het inkomen uit werk en woning in de aangifte IB van het jaar dat ze zijn betaald. Een lijfrentepremie die in 2011 is betaald, is dus aftrekbaar bij de aangifte inkomstenbelasting over het jaar 2011. De mogelijkheid om de vóór 1 april betaalde lijfrentepremies in aftrek te brengen bij de aangifte IB over het voorgaande jaar is verdwenen. In 2011 kon u nog één laatste keer van deze mogelijkheid gebruik maken.

### Geen terugwenteling door niet-ondernemers

Niet-ondernemers konden in 2011 nog één maal gebruik maken van de terugwentelingstermijn van 3 maanden. Premies betaald vóór 1 april 2011 konden zij in aftrek brengen bij de aangifte inkomstenbelasting over 2010. Daarna geldt de algemene grensdatum van 31 december.

Gevolg hiervan is dat verzekeringnemers die gebruik maakten van de terugwentelingstermijn bij hun aangifte 2011 eenmalig een lager bedrag aan

betaalde premies in aftrek kunnen brengen als zij geen actie ondernemen. Dit kan ongewenst zijn. Er zijn diverse oplossingen mogelijk:

1. storten van een extra koopsom.
2. aanpassen van de premievalidatum.

Welke oplossing de beste is, is onder meer afhankelijk van uw wensen, mogelijke kosten verbonden aan aanpassing van de polis en de hoogte van de premie.

### Terugwenteling door ondernemers

Voor ondernemers die hun oudedagsreserve en stakingswinst aanwenden voor lijfrentepremies blijft een terugwentelingstermijn van 6 maanden gelden. Zij kunnen de voor 1 juli betaalde premies in aftrek blijven brengen bij hun aangifte inkomstenbelasting van het voorgaande jaar.

Voor deze categorie verzekeringen wijzigt niets. ♦

*Erwin Bartman, financieel adviseur*

*De Heer & Partners en Möring Administraties:*

## “Vertrouwen is de factor die ons verbindt”

Al ruim dertig jaar levert Möring Administraties administratieve ondersteuning aan het midden en klein bedrijf en aan ZZP'ers. Relaties kunnen er terecht met al hun zakelijke vragen. “Als relaties met vragen over hypotheek of verzekeringen komen, dan mobiliseren wij onze specialistische partners van De Heer & Partners.”

“MKB-ondernemers, BV's, maar ook de kleine middenstanders zijn belangrijk, alsmede de groeiende groep ZZP'ers.

Zij behoren allemaal tot onze cliëntèle. Wij leveren onze relaties een totaalpakket. Zo stellen wij de jaarrekening op en verzorgen wij de aangifte omzetbelasting, inkomstenbelasting en loonheffing. Voor ondernemingen met personeel verzorgen wij ook de salarisadministratie. Onze relaties adviseren wij op het gebied van administratie en belastingen.

Wij offeren nieuwe relaties voor het eerste jaar een vast bedrag en daarna evalueren wij met elkaar het afgelopen jaar en het vervolg. Zo weet onze relatie precies waar hij aan toe is. Onze werkwijze is dus volledig transparant; de relatie weet exact hoe hoog de periodieke nota's zijn die wij sturen en de relatie weet dat hij of zij niet voor verrassingen komt te staan”, aldus Jan Möring.

### Team Möring

Op 1 januari 2009 ging Jan Möring een maatschap aan met Mary Bakker. “Mary is

al dertien jaar werkzaam bij Möring Administraties en zal in de toekomst de zaak overnemen. Richting onze relaties is Mary al jaren het aanspreekpunt, dus voor onze relaties is en blijft het vertrouwd. Sinds korte tijd is ons kleine team versterkt met een nieuwe vrouwelijke collega Avalon Heintjes, die eveneens de vaktechnische kwaliteiten heeft om onze relaties optimaal van dienst te zijn.”

“Wij hebben al jaren een goed contact met De Heer & Partners. Het begon op het moment dat onze relaties met hypo-

thecaire vragen bij ons kwamen. Later breidde dat uit met verzekeringen en pensioenen. Voor die thema's is De Heer & Partners voor ons een vraagbaak geworden. Krijgen we dus vragen over die financiële producten, dan gaan wij gezamenlijk met De Heer & Partners om de tafel om die goed te kunnen beantwoorden en om op eventuele behoeften van de relaties in te spelen.”

De Heer & Partners verwijst op haar beurt relaties door naar Möring Administraties voor betrouwbare administratieve ondersteuning. “Wij weten dat De Heer & Partners haar eigen relaties, maar ook onze relaties heel serieus behandelt. Ons onderlinge vertrouwen in elkaar is groot. Vertrouwen is sowieso het codewoord, want we werken allebei vanuit een basis van vertrouwen naar onze relaties. Het vertrouwen in De Heer & Partners en ons kantoor staat hoog in ons vaandel.” ♦

*Möring Administraties  
Spruitenbosstraat 11  
2012 LJ Haarlem  
www.moringadministraties.nl*

## Verhoging assurantiebelasting per 1 maart 2011

Het nieuwe tarief van 9,7% is van toepassing op alle verzekeringen waarvoor assurantiebelasting verschuldigd is en die een ingangsdatum of continuatiedatum hebben van 1 maart 2011 of later. Assurantiebelasting geldt niet voor ziek-

tekostenverzekeringen, levensverzekeringen of transportverzekeringen.

Deze overheidsmaatregel heeft tot gevolg dat verzekeringen duurder zijn geworden. ♦



Jan Möring:  
transparante werkwijze,  
geen verrassingen



Alle medewerkers van De Heer & Partners en De Heer Makelaardij wensen u een fijne vakantie.



**DE HEER & partners**  
VERZEKERINGEN EN FINANCIËLE DIENSTVERLENING

Rijksstraatweg 269, Haarlem  
Postbus 2936, 2002 RX Haarlem  
T (023) 525 80 61  
F (023) 525 47 91  
E info@deheer.nl



Uitgave en redactie De Heer & Partners bv  
Ontwerp, lay-out en productie Svp.Reclame, Velsbroek  
Drukwerk BWS Excelsior, Haarlem  
Tekstbijdragen Koster teksten, Uithoorn

Gegevens en informatie zijn ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen. Wij kunnen evenwel geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid van die bronnen. Artikelen mogen uitsluitend worden gebruikt met toestemming.



www.deheer.nl