

P+
SPECIAL

Jaargang 16
Week 10 | 2018

FMO brengt kansen in kaart

De wereldmarkt voor **solar**

Het zonnepark Kunisaki in Japan



De wereldmarkt voor solar

Hoeveel Nederlanders weten dat er op deze wereld al een zonnepark is van meer dan 40 vierkante kilometer in omvang? Of dat de Nederlandse ontwikkelingsbank FMO heel goed geld verdiende door in Zuidoost-Azië in een fonds te stappen dat het ene na het zonneproject realiseerde? FMO zelf is nog op zoek naar de beste manier om grootscheeps kleine pv-installaties in opkomende landen te financieren, voor mensen en gemeenschappen die niet zijn aangesloten op het elektriciteitsnetwerk. Het was een van de belangrijkste topics op de conferentie 'Making Solar Bankable' in Amsterdam. >

Het Sunraysia zonnepark van Equis, het grootste in Australië.

Hoe groot zijn de grootste zonneparken?

De grootste zonneparken ter wereld staan in China en India.

- 1 China: Tengger Desert Solar Park, 43 km², 1.547 MW
- 2 China, Datong, 1000 MW, heel verspreid geplaatst.
- 3 India, Kurnool, 1000 MW, 24 km²

Ter vergelijking: het grootste zonnepark van Europa staat in Frankrijk (Cestas, Gironde, 2015) en telt 2,5 km², goed voor 300 MW.

Het 'liefste' zonnepark staat ook in China (Datong). Het ziet er uit de lucht uit als een lachende panda. Het levert groene stroom sinds 2017.

Hoe groot is de wereldmarkt voor off-grid solar?

Markt in 2017: 23 miljoen units
Markt in 2022: 70 miljoen units

Groei van 'pay-as-you-go' solar systems
Van 2012 tot 2017 naar 922 miljoen dollar

Aanbieders
Onder andere Greenlight Planet (Myanmar, Kenia, Nigeria) en Kingo Energy (Zuid-Afrika)

Grootste groeiemarkt
India, meer dan 25 miljoen huishoudens

Totaal bereik wereldwijd: 360 miljoen mensen

Bezuiniging
Ongeveer 5,2 miljard dollar aan bezuinigingen van huishoudens mogelijk wanneer zij overstappen van kerosine naar pv-panelen

Duurzaamheid
Er is nu al 28,6 miljoen ton aan CO₂-uitstoot bespaard door de overstap naar *off grid* energiesystemen, aangeschaft door 1,9 miljoen mensen, waarvan 45 procent verbetering van hun gezondheid meldden.

Bron: Off-Grid Solar Market Trends Report 2018, Dalberg

Keesjan de Kruijf, senior investment officer private equity maakte voor FMO een prachtig rendement bij verkoop van Equis, ontwikkelaar van duurzame energie: "We hebben twee keer de investering terugverdiend."



De zaal gniffelt. Vanaf het hoofdpodium van 'Making Solar Bankable' klinkt met zoveel bravoure zo'n politiek niet-correcte uitspraak, dat de spreker het gewoon niet kan menen. Het gaat over het opzetten van grote duurzame energieprojecten in landen in Zuidoost-Azië als Thailand, de Filipijnen, India, Maleisië, Indonesië en Vietnam. "Ga nooit in zee met lokale partners. Een absolute ramp! Het is de beste manier om je geld te laten verdwijnen!", zo adviseert David Russell, de CEO van Equis, een jonge private equity investeerder. En waarom zou dat verkeerd zijn, om met mensen te werken die hun eigen land door en door kennen? "Control! Control! Control! Wij hebben 180 projecten lopen en we controleren ze voor de volle 100 procent zelf!", beent Russell over het podium. Hij bouwde zijn bedrijf in elk land telkens opnieuw op, van de grond af aan. Financials weten dat hij dat in een tempo deed dat aan Olympische records grensde. Soms was zijn landenteam binnen een jaar al helemaal gereed om de opdracht voor dat grootschalige zonnepark in de wacht te slepen. En dat is snel, heel snel. Bijna met tegenzin komt Russell met de nuancering. Dachten de 500 toehoorders soms dat hij voor elk land een vliegtuig met Australiërs liet binnenvliegen? Helemaal fout. "Wij hebben die lokale partners helemaal zelf gebouwd. Met lokale kennis. Experts op het gebied van land, van infrastructuur, van design. Wij huren al die mensen of nemen ze aan. En dat zijn wél locals. Zo houden wij controle over alles. We presenteren zo een corporate identity die in alle landen identiek is."

Russel laat zijn publiek genieten. Dat geldt zeker voor Keesjan de Kruijf (1970), senior investment officer private equity bij de Nederlandse ontwikkelingsbank FMO. De Kruijf heeft alleen maar goede herinneringen aan deze spreker. Hij leerde Russell kennen toen hij bezig was het equityfonds Equis in de steigers te zetten. De jurist herinnert zich: "Russell had voor een Australische bank met een team in Korea gewerkt en was gespecialiseerd in infrastructuur. Ze zagen kansen om grote zonneparken aan te gaan leggen die aansloten op de bestaande energie-infrastructuur. De markt is er rijp voor, dachten ze. Ze begonnen voorzichtig hun contacten in de bankwereld aan te boren en presenteerden zich daar als de Equis Funds Group." Niet toevallig was FMO een van de gesprekspartners. Het is de opdracht van de Nederlandse ontwikkelingsbank om met financiële middelen duurzame ontwikkelingen op gang te helpen in landen die de grootaandeelhouder aanwijst, de Staat der Nederlanden. Het zijn naties in ontwikkeling, die nog een weg zoeken uit de armoede. Het opwekken van duurzame energie hoort zeker bij die opdracht. De Kruijf stapte als allereerste in, samen met de Duitse collega's van de staatsontwikkelingsbank DEG. "Er kwamen ook nog

twee commerciële investeerders bij, zodat het eerste fonds van start kon met een kapitaal van 130 miljoen dollar. Daar zat 20 miljoen van ons bij. Voor ons best wel een groot bedrag, maar we zagen de mogelijkheden in Thailand. Een andere bijdrage van onze kant was het opnemen van duurzame voorwaarden, zogenaamde ESG-criteria (Environmental, Social and Governance). Wij zijn strenger op dat vlak dan andere banken. Bij waterkrachtprojecten spelen sociale factoren sneller dan bij solarprojecten, want waar je ook bouwt, er is met hydro al snel een lokale gemeenschap bij betrokken." De eerste inleg in het Equis fonds steeg binnen 6 tot 12 maanden door tot 650 miljoen dollar, toen ook andere investeerders aansloten. De naam van FMO wekt vertrouwen en trekt vaker andere partijen over de streep. "Een groot Australische pensioenfonds kwam erbij, onder andere", weet De Kruijf. En de aanpak van 'control, control, control' bleek meteen al uit de oprichting van Soleq Holdings, het pan-Aziatische platform dat onder management van Russells Equis de eerste investeringen in Thailand ging doen, 10 zonneprojecten met een opbrengst van in totaal 72 MW. Halverwege 2013 was de zaak beklonken.

Wie het vooroordeel koestert dat er aan duurzame energie geen droog brood valt te verdienen, zeker niet in opkomende landen, kan maar beter niet verder lezen. Dat is makkelijk genoeg. We missen hier sowieso toch al grensverleggend financieel nieuws uit Zuidoost-Azië. Geen krant ziet er hier het belang van in. Russell maakt in de Beurs van Berlage te Amsterdam het gemis meer dan goed - zelfs een tweede spreker na hem vertoont dezelfde opwindende krantenkoppen. Bloomberg, Reu-

Rolake Akinkugbe en Linda Broekhuizen



ters en andere financiële persbureaus presenteren wel hetzelfde opwindende nieuws als The Straits Times uit Maleisië. 'GIP snaps up Equis for \$5b in race for renewables' meldde deze krant op 26 oktober 2017. Het is een kop die om verduidelijking schreeuwt. Wie is GIP? Het blijkt te staan voor Global Infrastructure Partners, een wereldwijd opererend Amerikaans investeringsfonds, dat bij deze aankoop samenwerkt met de China Investment Corp en het Canadese pensioenfonds van overheid-sambtenaren. Voor 5 miljard dollar? Terwijl FMO voor een startkapitaal van 20 miljoen dollar zorgde, dat nu ineens een schamel sommetje geld lijkt? Zelfs na de nuancering blijft het een geweldige investering; het bedrag in Maleisische dollars blijkt in Amerikaanse dollar te dalen naar 'slechts' 3,7 miljard dollar. Maar toch. En Equis blijkt na de start vier jaar daarvoor dan ook stevig doorgegroeid te zijn naar 180 projecten, tot in Japan en Australië toe, met een geïnstalleerde capaciteit van 11 Gigawatt in zonneparken, waterkrachtinstallaties en windmolens. In een statement verklaarden Equis en GIP gezamenlijk: "Deze transactie is de grootste acquisitie op het gebied van hernieuwbare energie in de geschiedenis." Uit het bericht blijkt ook dat Reuters meldde dat Japanse handelsfirma's en pensioenfondsen al eerder belangstelling toonden. De verkoop zat er aan te komen. Tegen de tijd dat het GIP-consortium de hoofdprijs in de wacht sleepte, hadden al tal van andere consortia zich gevormd.

Investeerder De Kruijf zit even later goedgehumeurd op een balkon in de Beurs van Berlage, onder een standbeeld dat Mercurius voorstelt, de Griekse god van de Handel. Want wat gebeurde er met de investering van FMO? "Die hebben we voor de helft in de deal verkocht. We waren trouwens heel kort voor de overname nog in een tweede fonds van Equis gestapt. Daar hebben we niet langer in gezeten dan een maand of acht tot twaalf."

En wat was de winst voor FMO?

Droog: "We hebben twee keer de investering >

Hoe ook Afrika aan zonneparken te helpen?

Zonnecentrales neerzetten en een infrastructuur van energie bouwen, het is technisch allemaal geen enkel probleem meer. Het probleem is nu: hoe zulke projecten te financieren? Wat vooral nog ontbreekt zijn constructies die investeerders het vertrouwen geven dat hun kapitaal veilig is en rendeert. Wat is daarvoor nodig? Chief Investment Officer (CIO) Linda Broekhuizen en moderator Rolake Akinkugbe, Head Energy & Natural Resources FBN Merchant Bank in Nigeria, gaven na afloop van de conferentie 'Making Solar Bankable' hun visie. Van Broekhuizen: "Het is belangrijk te weten hoe snel de wereld verandert. We gaan van lokaal naar globaal, van lineair naar exponentieel. Je kunt het energievraagstuk niet meer los zien van andere ontwikkelingen. Het is geen op zichzelf staande sector meer. ICT komt er nu bij, internet. Dat zorgt voor radicale veranderingen, voor disruptie. We moeten daarom nieuwe partnerschappen met zulke partijen aangaan. Er is ook behoefte aan nieuwe financieringsstructuren, blended finance. Deze partnerschappen moeten worden samengebracht om tot disruptieve ontwikkelingen te komen." Maar dan Afrika. Broekhuizen: "Daar hebben we de afgelopen dagen heel veel over gepraat. Het is onze belangrijkste zorg voor de komende jaren. Er is heel veel kapitaal beschikbaar voor klimaatprojecten en ook voor ontwikkelingsdoelen. Het komt alleen niet op de goede plek terecht. Hoe leidt je dit geld naar Afrika,

naar oplossingen die bankable zijn? De kansen zijn er, maar moeten worden benut." Moderator Rolake, zelf afkomstig uit Nigeria: "Een goed idee over een energieproject hebben is één ding, maar datzelfde miljarden dollars kostende project bankable maken, dat is wat anders. Wij vragen onze klanten steeds opnieuw: waar komt je cashflow straks vandaan? We moeten een heel nieuw systeem opbouwen. Publieke en private samenwerkingsvormen moeten gestandaardiseerd worden. Er moet nog veel geleerd worden. De meeste banken zitten nu nog in gas en olie. Dat is de kennis die in Afrika aanwezig is. Deze mensen moeten nog leren hoe je zonne-energie financiert. Dan is the sky the limit." Broekhuizen bevestigt: "Die kennis doorgeven, dat is vooral onze rol. We zien onszelf als de preferred partner in lokale voorspoed. We gebruiken daarvoor ons wereldwijde netwerk van aandeelhouders. Daarmee gaan we de pilots aan: testen en testen, innoveren totdat we kunnen opschalen. Reguleren heeft ook verschillende niveau's. Soms kan het landelijk, tegelijkertijd is het internet grenzeloos. Daarom moet wetgeving flexibel blijven. We zoeken naar wegen om te leren door te doen, zonder ontwikkelingen te verstoren."

"Preferred partner in lokale voorspoed"

Voor dit bericht werd gebruik gemaakt van de webmovie van Solarplaza op Youtube.



De off-grid solar-installaties die Senergy schonk aan dorpen in Senegal. FMO is financier van dit project.

➤ terugverdiend. Zelfs de jongste belegging is een keer over de kop gegaan.”

U heeft daarna zeven flessen champagne opengetrokken?
“Nee... Maar ik heb wel een rondedansje gemaakt.”

Deze werelddeal zou op deze conferentie ‘Making Solar Bankable’ misschien wel het belangrijkste gespreksonderwerp zijn gebleven, als de snelle ontwikkelingen op het gebied van off-grid zonne-energie niet zo spectaculair zouden zijn. Anders dan in Azië ligt in vele landen van het continent Afrika nauwelijks een elektriciteitsnetwerk naar afgelegen dorpen. De eerste initiatieven zijn dan ook niet te vergelijken met de sommen geld die omgaan in grootschalige zonneparken. Bernhard Westerouen van Meeteren (1958) kan dat beamen. De senior investment officer bij FMO, haalt zijn smartphone tevoorschijn. Waar zijn de plaatjes die hij in Senegal schoot? Leuk project, mede gefinancierd door Stichting DOEN, ook een Nederlandse partij. Ha, daar zijn ze. De droge aarde overheerst de kleur van de beelden. Zelfs de lucht kleurt oranje. Het ziet er leeg uit, daar. Een geit. Lemen blokken waaruit de huizen zijn opgebouwd. En in het midden daarvan ineens een fors zonnepaneel op een stalen voet, verankerd in een betonnen fundament. Het paneel is goed om een lantaarnpaal te laten branden, om zo de veiligheid te bevorderen. Ook is er voor de dorpsbewoners een stopcontact, om de mobieltjes 's avonds op te kunnen laden.

Van Meeteren vertelt: ““We zijn in Senegal betrokken bij het Senergy 2 energieproject, het eerste onafhankelijke solar energie project in West-Afrika. Het project heeft besloten om 11



dorpen off-grid installaties te schenken Dat kost 55 duizend euro in totaal. Voor 200 euro kostprijs per huis hebben deze mensen nu energie. Dat is een hele verbetering ten opzichte van de huidige situatie. Aan de randen van het land lopen de lokale energienetwerken nu nog op diesel.”

Afrika loopt fors op Azië achter als het om het installeren van grootschalige zonne-energie gaat. Zuid-Afrika is op het continent de koploper - niet eens het land met de meeste zonuren. De achterstand is voor een deel te wijten aan de kostprijs van zonne-energie, die weer in belangrijke mate bepaald wordt door het vertrouwen in de regelkracht van de regering. Daar waar in Zuidoost-Azië financiële partijen projecten durven aan te besteden voor een paar cent per kilowattuur (kWh), duiken ze in Zambia en andere landen in ‘donker Afrika’ niet onder de 6 tot 7 cent per kilowattuur. Van Meeteren weet: “In Zuid-Afrika schrijven investeerders voor 4 tot 5 cent in. Dat is heel weinig, als je weet dat de bouwkosten al 2 cent zijn. Maar in Oeganda is in 2013/2014 een bieding geweest op twee zonne-energieprojecten die eindigde in 11 cent. Er zijn in Afrika forse verschillen, van land tot land.”

De investment officer werkt sinds 2002 op dit continent en ziet de ontwikkelingen ook daar versnellen. Hij werkte mee aan de realisatie van het grootste zonnepark in Rwanda: Gigawatt Global, goed voor 8,5 megawatt (MW) aan zonne-energie. Dat



Wat zijn de 3 grootste obstakels voor het Klimaatakkoord?

Er zijn 3 obstakels die een snelle uitrol van het Klimaatakkoord in Parijs in de weg staan. Daarvoor waarschuwde de vrouw achter deze historische afspraak, de diplomate Christiana Figueres. Op de conferentie ‘Making Solar Bankable’ hield ze een publiek van 500 financiële experts uit de hele wereld voor dat er meer geld moet naar de ontwikkeling van opslagmogelijkheden van zonne-energie.

Christiana Figueres (1956) was algemeen secretaris van de UN Framework Convention on Climate Change die leidde tot het historische klimaatakkoord eind 2015 in Parijs. Haar vader was president van het Midden-Amerikaanse land Costa Rica, beroemd om natuurschoon en vooruitstrevend milieubeleid. Dochter is inmiddels minstens zo beroemd, met een lange lijst van eretitels achter haar naam. Als ze spreekt is ze kraakhelder en gaat rechtstreeks op haar doel af.

Figueres: “Niet minder dan 125 landen willen naar een situatie van 100 procent duurzame energie. Daar zijn nu al 525 bedrijven bij betrokken. Niet minder dan 1024 bedrijven berekenen nu al hun CO₂-uitstoot. De trend is gezet en gaat niet meer veranderen. Het voelt comfortabel. Het klimaatakkoord van Parijs zorgt voor een goede wind in onze rug.”

Toch benoemde ze nog drie drempels die de snelle uitrol van het Klimaatakkoord vertragen. Figueres: “Er is in de eerste plaats het armoedevraagstuk. Hoe komen geïsoleerde gemeenschappen aan duurzame energie, voor een groot deel opgewekt met zonnepanelen? Er ligt in grote delen van de wereld nog geen grid, geen vast netwerk van elektriciteitskabels. Hier is een aanpak nodig van aanbod van zonnepanelen op kleine schaal. Het is de meest profijtelijke keuze en ook de meest democratische. Dit gaat niet snel genoeg. Er moeten financiële structuren komen die voorzien in leningen aan individuele bewoners.”

Ook bij grootschalige projecten is er volgens Figueres een lastige drempel zichtbaar geworden. Ze signaleert dat deze projecten bij veiling worden aangeboden, waar grote financiële instituten op intekenen. Er is hierdoor wereldwijd speculatie ontstaan, gevoed door de steeds lagere prijzen van zonnepanelen. Er kwamen winnaars uit veilingen waarvan gedacht werd: hoe kunnen ze voor deze prijs leveren? Bij de bieding was blijkbaar rekening gehouden met een doorgaande daling van de prijs van panelen. Bidders bleken zich vorig jaar echter in deze trend te hebben vergist, toen de vraag uit thuismarkt China naar PV-panelen groter was dan verwacht en de installaties voor export niet goedkoper werden.

Figueres daarover: “Dat maakt me nerveus. Bidders brengen de prijs van elektriciteit terug tot 2 tot 3 cent per kilowattuur



Christiana Figueres

(kWh). Dat kan niet bestaan. Er is een ondergrens die reëel moet zijn. Want wie met zulke prijzen de veiling wint, gaat de zonneparken ook daadwerkelijk bouwen?” Op de conferentie waren ook verhalen te horen dat winnende instituten nog liever de boeteclausule betalen om onder het contract uit te komen, dan het zonnepark daadwerkelijk te realiseren.

Als derde en misschien wel belangrijkste obstakel hield Figueres de gasten van FMO voor dat het achterblijven van de technologie om opgewekte energie op te slaan sterk achterblijft bij de steeds efficiënter wordende zonnecellen. Het is een van de redenen waarom Latijns Amerika veel meer inzet op waterkracht. Zo kan een land continue van elektriciteit worden voorzien, ook op piekuren. In ‘rural’ Afrika is eerder sprake van een situatie waarin pas in de donkere avonden vraag naar energie ontstaat, wanneer mobieltjes worden opgeladen en er licht nodig is om te eten en te lezen. Op het moment dat de stroom nodig is, leveren de zonnepanelen echter geen energie meer.

Figueres daarover: “De wereld wil naar 100 procent duurzame stroomopwekking. Maar hoe komen we daar, wanneer de opslag achterblijft? Hoe stimuleren we de industrie die de opslag ontwikkelt? Hoe komen we tot het aanbieden van een compleet pakket van opwekking en backing?”

Ze denkt dat een deel van de oplossing gevonden moet worden door het toepassen ‘blended finance’, waarbij ook een deel van de financiering bestemd wordt voor de zwakste schakel van dit moment, de gemeenschappen. “Just do it”, hield zij de gasten van FMO en Solarplaza voor, er ook nog op wijzend dat de Wereldbank deze taak laat liggen. “Let’s try some effort in that”. Haar bewering wordt gestaafd door onderzoek: de grootste impact van off-grid zonnepanelen is die op onderwijs. Kinderen kunnen ook 's avonds leren en krijgen via mobiele telefoon toegang tot leerstof.



lijkt heel veel. De waarheid is echter dat minder dan 10 procent van de 11 miljoen inwoners van Rwanda toegang heeft tot een stopcontact waar stroom uit komt. FMO financiert voor 600 duizend euro overigens ook een kleinschaliger zonneproject in Rwanda, in samenwerking met het Nederlandse WakaWaka van Maurits Groen.

“Ik voorzie dat de prijzen van off-grid en on-grid op enig moment bij elkaar in de buurt gaan komen”

Door het grotendeels ontbreken van een infrastructuur op energiegebied blijft de hoop voor Afrika gevestigd op zulke kleinschalige off-grid-oplossingen. Twee jonge ondernemers presenteerden zich in Amsterdam, de ene afkomstig uit Midden-Amerika, de andere uit India. Juan Rodriguez van Kingo Energy uit Guatemala en Amitesh Sinha van Greenlight Planet uit Mumbai bleken onafhankelijk van elkaar complete energiepakketten aan te bieden, met zonnepanelen als centraal hart. Er zijn zelfs tv-toestellen bij inbegrepen. Dat is opmerkelijk, want je zou eerder een koelkast verwachten, maar de behoefte aan vermaak en informatie is blijkbaar groter. Het romantische beeld van het zonnepaneeltje op het rieten dak dat 's avonds een lampje doet branden is alweer achterhaald. Hoe het aanbod er dan wel uit ziet? Het knappe van de financieringsconstructies van beide jonge ondernemers is: ze gaan uit van het principe *pay-as-you-go*. Gebruikers kunnen de installatie op afbetaling krijgen. Het maandelijkse bedrag aan aflossing is bovendien afgestemd op de kosten die een huishouden nu kwijt is aan kerosine. Voor de werelddoelen telt mee dat deze fossiele brandstof niet langer bijdraagt aan het opwarmen voor de aarde. Voor de Afrikaan is het niet onbelangrijk dat er nogal eens ongelukken gebeuren met de brandstof, soms zelfs met dodelijke afloop. Maar ook als de hut niet in vlammen opgaat, zorgen kerosine en paraffine door inademen voor gezondheidsschade. De periode van 'afbetaling' duurt, afhankelijk van de omvang van het pakket, van zes maanden tot acht jaar. Betalingen gaan vaak via de mobiele telefoon.

Van Meeteren ziet zulke aanbieders graag naar Afrika komen, wat Greenlight Planet nu ook al doet, met een bruggenhoofd in Kenia. “De financieringsmethodiek is ingebouwd. Zo kun je bouwen aan een paar miljoen homesets, zelfs complete mini-grids, waar meerdere huishoudens gebruik van maken. Het is nog wel wat duurder dan een on-grid zonnepark. Ik denk dat de



Bernhard Westerouen van Meeteren, senior investment officer energy bij FMO, was betrokken bij de schenking van off-grid solar-systemen aan 11 afgelegen dorpen in Senegal: “Dat kost 55 duizend euro in totaal. En dat is haast niks. Voor 200 euro kostprijs per huis hebben deze mensen nu energie.”

prijs uitkomt op 30, 40, 50 cent per kWh. Dat is concurrerend met kerosine. Maar ik voorzie dat de prijzen van off-grid en on-grid op enig moment bij elkaar in de buurt gaan komen.”

De ambities van beide entrepreneurs zijn niet gering. Rodriguez denkt snel naar een miljoen klanten door te kunnen groeien. Sinha mikt met zijn Sun King zonnepanelen zelfs op een aantal van 100 miljoen klanten in 2020. Op zijn PowerPoint-presentatie staat Afrika er net zo groot op als zijn thuisland India. Hij is vastbesloten de huidige markt van 1 miljard dollar omzet aan kerosinelampen te gaan vervangen met zijn zonnecellen. ■

Websites

FMO ver duurzame energie

Making Solar Bankable

+ TEKST JAN BOM

+ FOTOGRAFIE EQUIS, FMO EN P+ PEOPLE PLANET PROFIT

+ ART DIRECTION BUREAU BOUDEWIJN BOER EN STUDIO 10

+ UITGEVERIJ ATTICUS BV

+ WWW.P-PLUS.NL