



“Het leven is een **Henk Keilman** eeuwige nu”

Investeerder **Henk Keilman** prijkt al jaren op rijkenlijstjes, is veelgevraagd spreker en mediapersoonlijkheid. En nu gaat hij, samen met Richard Bransch, de wereld redden. Gesprek over karma, cash en crisis. Of liever: een eind aan de crisis.

Tekst ONNO AERDEN Fotografie KAROLY EFFENBERGER

Henk Keilman heeft geld. Veel geld. Deelnemingen via zijn investeringsclub RIG Investments leverden de stijlvol geklede *rain maker* met de rossige haardos en buitenformaat zonnebril meer dan honderd miljoen op. De laatste jaren zijn dat vooral duurzame investeringen. De afgelopen tijd is de ondernemer druk geweest met een boek ter redding van onze vrijemarkteconomie. Hoe stoppen we de crisis? Dat willen we horen aan de bar in een restaurant in Ouderkerk aan de Amstel. En, wie is de auteur?

I. Keilman en karma

Eerst worden er foto's gemaakt. "Ik wil ze zien vóórdát je ze naar het blad stuurt",

zegt Keilman streng bij het vertrek van *Miljonair's* fotograaf.

Bewaak je je imago?

"Ik hecht er belang aan dat ik er goed opsta."

Wat is dat: imago?

"Nou ja, dat is uiteindelijk wat je bent. Dat kun je niet veranderen."

Wat ben je dan?

"Primair een zakenman, maar ik zie mezelf ook als een filosoof. Ik houd ervan om na te denken over de diepere zin van het leven. Niet alleen esoterisch of metafysisch, maar ook maatschappelijk. Ik wil mijn steentje bijdragen."

Je bent opgegroeid in de hippietijd.

"Ja, maar ik ben maar heel even een ▶

“Uiteindelijk zijn we altijd aan het verkopen, hoe mooi we de boel ook verpakken”

echte hippie geweest. Een hippielevens betekent vooral: de hele dag stoned zijn. Ik was op mijn vijftiende al geïnteresseerd in de Indiase filosofie, de yogaleer. Goed met je lichaam en je geest omgaan, een verantwoord leven leiden. De drugscultuur van de jaren zestig stond daar haaks op.”

Je trok je oudere broer achterna, naar India.

“Tot mijn 27^e ben ik bezig geweest met het ontdekken van allerlei spirituele inzichten. En met de opkomst van het ecologisch denken. Het besef dat de mens verantwoordelijkheid heeft voor het milieu, dat hoorde bij de flowerpowerbeweging. Het holistische concept van verbondenheid van ziel, stoffelijk lichaam en kosmos: dat is echt Indiaas.”

Dan kun je grofweg twee kanten op: Ronald Jan Heijn achterna of de harde zakelijke wereld in. Toch heel wat anders...

“In India had ik een handeltje, samen met mijn broer. Import van cosmetica, geschenkartikelen en kunst. Spelenderwijs werd dat een business. Ik merkte toen wel dat ik goed was in verkopen. En dat is niet bepaald onbelangrijk als je ondernemer wilt zijn. Uiteindelijk zijn we altijd aan het verkopen, hoe mooi we de boel ook verpakken.”

Je zat een tijdje in het bestuur van de Nederlandse afdeling van de hare krisjna. Waarom haakte je af?

“Ik was altijd heel actief, het lag niet in mijn aard om de hele dag te mediteren. Ik wilde dingen doen waarmee ik een bijdrage kon leveren aan de verspreiding van filosofische kennis. Karma, reïncarnatie, wat doen we hier eigenlijk? De grootste vijand van de mens is onwetendheid.”

Je startte een computerbedrijf: nogal een U-bocht om dat doel te bereiken.

“Ik had geld nodig, als middel.”

II. Keilman en cash

En dat geld kwam. Keilmans importbedrijfe, geheel conform de tijdgeest Light of the Sun geheten, nam allerlei andere ‘club-

jes’ over en noteerde in 1974 een omzet van 80 miljoen dollar. Toen er ruzie kwam met zijn partners, liet hij zich voor een paar ton uitkopen. Dat investeerde Keilman in hardwarebedrijf Computer Express. De advocaten die betrokken waren bij zijn uitkoop, hadden Keilman intussen met bovengemiddelde interesse gevolgd toen hij rondom Light of the Sun een fiscale holding opzette, een trust. Ze vroegen de jonge entrepreneur die net had gecashd om hun cliënten ook aan die fiscaalvriendelijke constructies te helpen. Gewoon, erbij.

Het computerbedrijf ging na drie jaar failliet – “Daar zat een partner bij die me belazerde, dat heeft me honderdduizenden gulden gekost” –, maar het trustkantoor bleek een gouden greep. Keilman speelde het handig: de advocaten leverden hem zijn klanten, hij herstructureerde en nam, indien interessant, een belang. De allereerste deelneming van Keilmans kersverse investeringsmaatschappij RIG Investments was in 1996 in een Amerikaans telecombedrijf. Hij bracht het naar de beurs, en een jaar later werd het verkocht voor één miljard gulden. “Ik had er keihard voor gewerkt. Maar dat geld, dat had ik me in mijn stoutste dromen niet kunnen voorstellen.”

Ruim een decennium en een aantal lucratieve deals later is hij man in bonus, met een riant appartement in Amsterdam-Zuid, een fijn wagenpark en een massief gouden Rolex om de pols. Vorig jaar nog verkocht hij zijn belang in beispelletjesproducent 2waytraffic, dat hij in Londen naar de beurs had gebracht, voor veertig miljoen euro aan Sony. Daarnaast heeft hij een substantieel belang in het Zeeuwse windmolenbedrijf EWT.

In hoeverre ben je in het zakendoen bezig met spiritualiteit?

“Zakendoen is een heel pragmatisch, opportunistisch iets. De sleutel van mijn succes is dat je talent aantrekt, zorgt voor *drive* en *commitment*, maar vooral ook dat je mensen respectéért. Het tweede, en dat is een fundamentele houding: je hebt pas succes als je klanten tevreden zijn. Dienstbaarheid naar je collega’s, klanten, medewerkers is de basis van succesvol leiderschap.”

