

## HET STANDPUNT VAN DE NEDERLANDSCHE GROOTHANDEL IN VISCH TEN AANZIEN VAN DE BENELUX.

---

Door C. KOSTER Jzn  
Voorzitter Vakgroep Groothandel in Visch.

---

Toen mij gevraagd werd, een beschouwing te wijden aan het standpunt van de Nederlandsche groothandel in visch ten aanzien van de Benelux, moest ik onwillekeurig denken aan een klein voorval, dat ik eens heb medegemaakt.

Het was het volgende. Twee vrienden waren in discussie over een bepaald onderwerp. De een uitte zich in zeer besliste bewoordingen, de ander meer gematigd. Ten slotte zei de eerste: « wat is nu je standpunt, want een mensch moet een standpunt innemen, anders is-ie een slappeling! » Waarop de tweede antwoordde: « Wel vriend, ik heb wel een standpunt, n.l. één, precies tegenovergesteld aan het jouwe ». Waarop de eerste prompt reageerde met: « Maar dat is geen standpunt, want **dat** is onzin ».

Om nu elke vorm van verdenking, als zou de vermelding van dit kleine voorval ook maar eenigermate bedoeld zijn als een waarschuwing aan mijn Belgische vrienden, weg te nemen, wil ik U zeggen dat ik het als het ware als een soort « ruitertje » boven aan mijn papier geklemd heb, om eigen afdwalingen op dit gebied te voorkomen. Want hier dreigen zeker gevaren voor iemand, niet academisch gevormd, en dan nog behept met de subjectieve koopmans-inslag, die zich gaat mengen in een discussie, waarvan het niet geheel uitgesloten is, dat ze een antithetisch karakter zou kunnen krijgen.

Het is immers niet te loochenen, dat de verwachtingen en de waardeeringen van de verwerkelijking van de Benelux-gedachte in België eenerzijds en in Holland anderzijds zeer aan elkander tegengesteld zijn.

In Holland bestaat er tot op zekere hoogte in veel kringen van den groothandel in visscherijproducten een zeker goedmoedig gebrek aan onmiddellijke belangstelling voor dit onderwerp. Ten eerste is men nog lang niet overtuigd van de « komst » van de Benelux. Dit is vanzelfsprekend te wijten,

althans voor een deel, aan de teleurstellingen, die de wereld heeft moeten ervaren gedurende de naoorlogse jaren ten aanzien van de verwezenlijking van ontworpen en noodzakelijk geachte veranderingen van structuur op het gebied van de internationale handel, en aan het terugvallen in oude zonden op dit gebied.

Verder gelooft men, dat, indien « de Benelux dan toch komt » er geen onmiddellijk gevaar dreigt voor de Nederlandsche groothandel. In veel gevallen denkt men op deze wijze, en dat is ook weer wel begrijpelijk, omdat het nu eenmaal gemakkelijker is om negatief te leven dan positief.

Gelukkig is dat niet het alleen voorkomende verschijnsel, want in Nederland zijn er ook verscheidene lieden, die met enthousiasme willen werken aan de verwerkelijking van de Beneluxgedachte (en misschien zijn er onder ons wel die dezen de gevaarlijksten vinden).

Voorzoover ik kan beoordeelen, bestaat er in België zeker geen gebrek aan belangstelling voor de ontwikkeling der dingen op het terrein van de Benelux.

Sprekende uit eigen ervaring, zou ik met de beste wil van de wereld toch niet kunnen zeggen, dat dit een welwillende belangstelling is. Men vreest zeer sterk de wat men ziet als de economisch voordeeliger positie van de Nederlandsche groothandel, en tevens ducht men de daar verder doorgevoerde organisatievorm van het bedrijfsleven. In veel gevallen voert dit tot een zonder meer afwijzen van de Beneluxgedachte; in het gunstigste geval wil men wachten tot dat, wat men ziet als een achterstand aan Belgische zijde, is ingehaald.

In het vertrouwen dat deze weergave van de twee standpunten niet teveel tegenspraak zal vinden, wil ik opmerken, dat de nuttigheid van een eventueele discussie het best gediend is met een zooveel mogelijk objectieve toetsing daarvan aan wat de Beneluxgedachte zelf beoogt, en aan de werkelijkheid.

Na deze preliminaire beschouwingen zou ik als eerste willen stellen, dat beide gedachten, zoowel aan Nederlandsche als aan Belgische zijde, laboreeren aan een gebrek aan innerlijke aanvaarding van de Uniegedachte die aan de Benelux ten grondslag ligt.

Men spreekt over de moeilijkheden die verbonden zijn aan

de verwerkelijking, en doet dat dan van eng Nederlandsch of van eng Belgisch standpunt uit. Men is niet bereid deze gescheidenheid van gedachtenvorming op te geven, Zelfs niet wanneer de discussie het punt nadert dat deze gescheidenheid opgegeven moet worden, om de practische reden dat men het vraagstuk ook zal moeten bezien vanuit het moment dat de Beneluxgedachte verwezenlijkt zou zijn.

Dit maakt het vinden van een synthese zoo verschrikkelijk moeilijk.

En voor beide partijen aan weerskanten van de Belgische noordgrens is het vinden van een synthese zoozeer noodzakelijk.

Om verschillende redenen.

Op de eerste plaats moeten wij ons er rekenschap van geven, dat het al of niet tot stand komen van de definitieve Economische Unie zeker niet afhankelijk zal zijn van de voordeelen of de nadeelen die daaraan misschien verbonden zullen zijn voor de visscherijsector. Dit is geen beroeps-minderwaardigheidscomplex, en ook geen onderschatting van de belangrijkheid van de visscherij in beide landen. Het is alleen een zich plaatsen op de bodem der nuchtere werkelijkheid.

Ik wil zeker niet tegenspreken dat de bedrijfsorganisatie in haar practische en semi-officiële vorm, een taak heeft om de overheid te wijzen op de voordeelen of de nadeelen die voor een bedrijf verbonden zijn aan de totstandkoming van de Economische Unie, maar waar ik me geroepen gevoel om de kwestie zuiver vanuit practisch bedrijfsbelang te bezien, daar zal men, bij aanvaarding van wat ik zoojuist heb gezegd, het met mij eens zijn, dat al het gekissebis over het pro en het contra, vanuit dit licht bezien, voor ons slechts en uitsluitend theoretische waarde heeft.

Immers, wanneer de Economische Unie niet practisch verwezenlijkt zou worden, dan zijn er geen vraagstukken op te lossen, die verband houden met gewijzigde verhoudingen op het terrein van den handel.

Indien, en thans kom ik op dat wat het meest practische waarde heeft, de Economische Unie wel tot stand komt in den vorm zooals oorspronkelijk is bedoeld, dan zitten wij aan beide zijden van de noordgrens van België met vraag-

stukken, waarbij argumenten, ontleend aan de al of niet wenschelijkheid, geen waarde meer hebben.

Alvorens verder te gaan moet ik eerst een opmerking maken. Ik heb tot nog toe gesproken in een vorm, die de mogelijkheid openlaat voor een al of niet tot stand komen van de Economische Unie. Men meene hieruit echter niet dat hieruit zou spreken een minder vertrouwen in Ministerieele of andere officieele uitspraken, waaruit de aanvaarding van de Economische Unie ten volle tot uitdrukking komt, en dat datgene, wat men thans nog bespreekt, niets anders is dan het moeizaam overwinnen van verschillende practische moeilijkheden. Al hetgeen ik hiervoor gezegd heb is een zoo goed mogelijke weergave van wat in de kringen van den handel wordt gedacht en gevoeld.

Thans overgaande tot de beschouwing van de practische vraagstukken in ons bedrijf, houde men het mij ten goede, dat ik me daarbij weinig op cijfers en statistieken beroep. Op het tijdstip, dat ik deze beschouwingen samenstel, kan ik natuurlijk moeilijk overzien in hoeverre andere sprekers op dit Congres zich van cijfermateriaal bedienen. Er van uitgaande dat kundiger lieden dan ik ben, (en die grens is spoedig bereikt!) met virtuositeit cijfers hanteeren, en onder aanvaarding van volledige juistheid van alle cijfermateriaal, is er van geen enkele onvriendelijkheid sprake, wanneer ik stel dat in het raam van mijn eigen betoog, statistisch materiaal een geperfectioneerd middel voor subjectieve weergave zou kunnen zijn. Ik zie daar dus vanaf.

De situatie van den groothandel ten aanzien van de Benelux zou ik thans willen benaderen vanuit de zijde van :

- a. de aanvoer;
- b. de binnenlandsche consumptie (verwerking inbegrepen);
- c. de export.

Wat de aanvoer betreft, stel ik me voor, dat op dit congres heel veel gesproken zal zijn en worden over het kostprijzenprobleem. Het Belgische en Nederlandsche kostprijzen-niveau zullen tegen elkander afgewogen worden. Uiteindelijk ligt dit voor het grootste deel aan de kant van hen die zich bezighouden met het reeden van visscherschepen. Het is niet gemakkelijk, misschien ook niet betamelijk, eens anders rekening op te maken. Het is echter niet te loochenen, dat er een voortgaande toespitsing is op het gebied van de stop-

of opvangprijzen. In Nederland werkt men reeds enige jaren hiermee, en als de Economische Unie daar is, dan wordt dit probleem ook bij onze Zuiderburen onmiddellijk actueel. Men werkt in dit opzicht veel met kostprijstheoriën, en daar hebben we dan het onmiddellijke raakpunt met den handel. Naar mijn bescheiden mening, (hoewel men in bepaalde kringen misschien geneigd is te zeggen dat dit niet meer bescheiden is!) vergeet men teveel dat niet alleen de wisselwerking tusschen vraag en aanbod de prijs distelleert, maar dat ook de prijs op zichzelf aanbod of vraag kan activeeren. En een te starre theorie op kostprijzengebied zou oorzaak kunnen zijn, dat men dit laatste gaat vergeten, en daardoor handelswegen gaat afsnijden.

Mijn bedoeling wil ik illustreeren met een voorbeeld. Het voorbeeld van de marktkoopman. De aard van ons artikel brengt mee dat we in zekeren zin allen zijn te vergelijken met den marktkoopman, meer althans dan met industriëelen.

Stel U dus voor een marktkoopman die zeer keurig, zuiver volgens wetenschappelijke lijnen, heeft uitgemaakt dat zijn vraagprijs, gebaseerd op zijn inkoopsprijs, plus marktgeld, plus afschrijving op zijn marktstalletje, plus arbeidsloon, plus sociale en fiscale eischen enz., enz., moet zijn  $x$ . In volle zelfgenoegzaamheid ten aanzien van zijn kostprijstheorie gaat hij op de markt zitten, en, aldus missende de soepelheid die marktkoopliden eigen moet zijn, moet hij aan het eind van den dag constateeren dat zijn prijs misschien wel juist is, maar zijn ontvangst minimaal. Vol verwondering ziet hij dan dat zijn buurman, die in hetzelfde geval verkeert, wel goede zaken heeft gedaan, omdat deze laatste verkocht heeft tegen  $x - y$ . Daarbij maakt  $y$  uit het verschil tusschen datgene wat hijzelf verwacht heeft en hetgeen de marktbezoeker bereid was te betalen.

Derhalve, wanneer straks het stopprijzenvraagstuk over het geheele Belgisch-Nederlandsche gebied moet worden bekeken, moet men zich niet alleen baseeren op een starre kostprijstheorie, maar dan moet daarbij ook in aanmerking worden genomen de marktprijs-situatie over het terrein dat men wil bestrijken.

Een tweede probleem dat aan de aanvoorzijde wordt gesteld is de concurreerende factor tusschen Oostende en IJmuiden. (Ik mag dat, als zijnde de twee voornaamste aan-

voerhavens, wellicht zoo wel even stellen). Ik meen te mogen stellen dat hierbij een verschijnsel uit het oog verloren wordt, dat Economische Unie noodzakelijk maakt.

Dat is wel het volgende. De voortgaande rationalisatie in het visscherijbedrijf brengt mee, dat de visscherij met belangrijk minder vlooteenheden wordt uitgeoefend dan voorheen. Wat in de twintiger jaren met veertig schepen werd aangevoerd, wordt thans met, voorzichtig gesteld, vijftien schepen aangebracht. Deze vermindering van het aantal vlooteenheden heeft tot gevolg, dat optreedt, wat men aan handelszijde noemt een eenzijdige visscherij, en wat men aan reederszijde noemt een gespecialiseerde visscherij.

Dit verschijnsel zal in toenemende mate voor handel en industrie zoowel in België als in Nederland noodzakelijk maken dat de vrije beschikking kan worden verkregen over een groter aanvoermarktgebied dan tot nog toe het geval was.

Een ander verschijnsel, dat hiermee samenhangt, maar waarmee we dan onwillekeurig op de afzetzijde van het probleem gekomen zijn, is die mechanisatie in het visscherijbedrijf die tot uitdrukking is gekomen in de vischwerkende industrie. Deze industrie is in den loop der jaren geworden tot één van de belangrijkste afzetgebieden van het « natte » visscherijproduct.

Deze conservenindustrie op visscherijgebied kan slechts dan goed en concurrerend werken, wanneer de benodigde grondstof regelmatig ter beschikking staat. Aannemende dat de huidige blikpositie een moeilijkheid van voorbijgaande aard is, dan zal deze industrie aan de noordzijde van de Belgisch-Nederlandsche grens behoefte hebben aan de producten die in Oostende worden aangevoerd, terwijl de zuidelijke sector dezer industrie behoefte zal hebben aan wat IJmuiden aanvoert.

Dit laatste en het daaraan voorafgaande geval pleiten toch wel zeer sterk voor de verbreeding van het economisch operatieterrein. En wat is een Economische Unie anders dan zulk een verbreeding?

Ten aanzien van de afzet van de visscherijproductie die bestemd is voor direct consumptieve doeleinden worden de meeste bezwaren naar voren gebracht. Men vreest een sterke inmenging van de zijde van de Hollandsche groothandel

Ik geloof echter dat dit zeer overschat wordt. Evenmin als het waarschijnlijk kan worden geacht dat bijv. in Londen een vischhandel kan ontwikkeld worden los van Billingsgate, evenmin kan het waarschijnlijk worden geacht dat een afzet van visch zich in de Brusselsche « invloedsfeer » kan ontwikkelen los van de Kareelkaai, en evenmin ten opzichte van Antwerpen los van de Riemstraat.

Toch is een zekere ongerustheid van Belgische zijde wel te begrijpen. De wettelijke verordeningen die in Nederland bestaan en worden ontworpen ten aanzien van vestiging en inrichting van bedrijven, vinden, voor zoover mij bekend, weinig of geen tegenhangers in België. Nu is het denkbaar, dat die bedrijven, die niet kunnen of willen voldoen aan de gestelde eischen in Nederland, bij een economische eenwording zouden gaan uitwijken naar het Belgische gebied, indien daar geen of zeer weinig regelingen worden gesteld.

Te dezen aanzien bestaat er in het Belgische en het Nederlandsche bedrijf een vrijwel volkomen eenheid van gevoelen. Dit is vanzelfsprekend. Het Nederlandsche bedrijf heeft er niet in het minste behoefte aan, dat bedrijven die niet kunnen voldoen aan een redelijke norm van vakbekwaamheid of handelsinzicht, en wat de ambachtelijke bedrijven betreft aan redelijke inrichtingseischen, bij een eenwording van het economisch gebied toch nog de gelegenheid krijgen om zich te vestigen.

En evenmin zal het Belgische bedrijf er mee ingenomen zijn, als dit deze gasten zou moeten ontvangen.

In dit verband wil ik even terugkomen op een resolutie die in een vergadering van vertegenwoordigers van de Belgische « Nationale Federatie » en de Nederlandsche « Vakgroep Groothandel in Visch » met algemeene stemmen is aangenomen, waarin werd uitgesproken dat « bevrozing » van de huidige situatie noodzakelijk werd geacht, teneinde mogelijk te maken, dat een achterstand aan Belgische zijde, die geconstateerd werd aanwezig te zijn, zou kunnen zijn ingehaald. Vanzelfsprekend werd hierbij aan een redelijke overgangstermijn gedacht.

Het is echter betreurenswaardig dat deze resolutie, wat haar practische uitwerking betreft, in het niet verzonken schijnt te zijn. Het kan natuurlijk zijn, dat we hierin niet goed geïnformeerd zijn, maar tot nu toe hebben wij in Nederland

weinig vernomen omtrent eenige actie die ter verkrijging van het gestelde doel zou zijn ondernomen.

Ik kom hier straks nog op terug.

Gaarne kom ik thans even op wat van Belgische zijde vrij sterk naar voren wordt gebracht, en wel, dat de economische eenwording op het moment van haar inwerkingtreding een onmiddellijk verstorende invloed zou hebben op de binnenlandsche markt van België.

Voorzichtig gezegd, ik vind dit wel wat overdreven.

Ik neem aan, dat, gezien vanuit het oogpunt van de economische eenwording, ten aanzien van enkele bulk-artikelen (lang niet alle!) markt-ordenende en prijsregelende maatregelen moeten worden overwogen. En zelfs hier zal de aanvullende werking van de Belgische en Nederlandsche visscherijhavens ten opzichte van elkaar als gevolg van de hierboven gememoreerde rationalisatie nog wel een natuurlijke ontwikkeling te zien geven, al zal ingrijpen op dit gebied niet geheel achterwege kunnen blijven.

Maar dat de vrije afzet van de voortbrengselén van de zeer gevarieerde aanvoermarkt van voor meer directe consumptie bestemde vischsoorten op welke afzetmarkt ook verstorend zou werken vanuit het huidige bestel van het Nederlandsche visscherijbedrijf, kan toch moeilijk, gemotiveerd, worden beweerd. Of althans aangetoond.

Want op dit gebied zijn bijna alle elementen waarmede we rekening hebben te houden, marktversturende elementen. Vroeg invallend lenteweér, zomersche hitte, herfststormen en felle wintersche kou; het zijn evenzoovele marktversturende gebeurtenissen. Daarnaast het, biologisch nog niet verklaarde, uitblijven van verwachte vangsten, en daarnaast het, evenmin biologisch verklaarde, plotseling verschijnen van groote scholen visch op de vangplaatsen. Eveneens de beter, maar toch niet geheel, te berekenen verschijning van primeurs uit de land- en tuinbouw op de consumptie-markt. Daarnaast wil ik niet onvermeld laten twee verschijnselen op de Hollandsche markt, n.l. de tijd dat de Maatjes haring de andere artikelen verdringt, en de tijd die ook weer afhankelijk is van het verschijnen van het zonnetje in Maart of April, de tijd dat de Hollandsche huisvrouw schoonmaakt (kuischt, zegt men geloof ik in België) gedurende welke tijd ze geen visch wil zien.

Al deze factoren maken de prijsontwikkeling op de vischmarkt tot een zoo bewegelijke, dat in dit verband niet de mogelijkheid maar de feitelijkheid den doorslag geeft.

Men zegt dat het kostprijzenniveau in Nederland belangrijk lager ligt dan in België. Ik neem dit op gezag gaarne aan. In elk geval is het zoo dat de prijsvorming in Holland een grootere stabiliteit vertoont dan in België. De fluctuaties naar boven en beneden zijn in Holland minder sterk. Waarschijnlijk omdat er door de grootere stabiliteit meer aanwendingsmogelijkheden benut zijn geworden. Deze situatie waarborgt echter aan onze zuidelijke bureu dat er geen overstroming van goedkope producten op hun markt zal voorkomen. Zelfs al zou er vrij handelsverkeer hebben bestaan, zou er gedurende de laatste jaren geen IJslandse kabeljauw van uit Holland naar België zijn gezonden tegen den prijs van enkele francs. Ik ben er echter niet zeker van, dat dit omgekeerd niet het geval zou zijn geweest.

Ik meen te mogen stellen, dat in dit opzicht de Belgen de ontwikkeling rustig zullen kunnen tegemoet zien. In elk geval is voor de handel hier vrees wel een zeer slechte raadgeefster.

Thans kom ik terug op de vergadering van vertegenwoordigers van de Nationale Federatie en de Vakgroep Groothandel in Visch die het vorige jaar gehouden is.

Gedurende deze vergadering heeft de Voorzitter de Belgische vertegenwoordigers verzocht om binnen zeer afzienbaren tijd samen te spreken over de gemeenschappelijke vraagstukken op het gebied van de export binnen het raam van de Economische Unie. Het is zeker te betreuren dat men aan Belgische zijde hieraan nog geen gevolg heeft gegeven.

Ik meen te weten, dat de oorspronkelijke opzet van de Benelux uitging van een gemeenschappelijke handelspolitiek. Afgezien van het verdere verloop van de besprekingen in Regeeringsverband, zou deze praemisse op zichzelf al voldoende moeten zijn om de bedrijfsmenschen bij elkander te brengen. Het is natuurlijk niet doenlijk om binnen het raam van deze beschouwingen dit vraagstuk aan de orde te stellen.

Indien dit een gevolg zou zijn van het feit dat de Belgische markt meer dan de Hollandsche markt aangewezen is op de binnenlandsche afzet, dan wil ik er in de eerste plaats op wijzen dat deze situatie eenige wijziging zal onder-

gaan wanneer de economische eenwording een feit wordt. Ik geloof dat dit geen nader betoog behoeft.

Wanneer dan dit moment intreedt, dan zullen de Belgen evenzeer als de Hollanders ervaren welke invloed een kleine export heeft ten aanzien van de prijsvorming op de aanvoermarkt. Het zou zeker zijn nut hebben wanneer de Belgische en de Nederlandsche handel hun gedachten op dit terrein zouden uitwisselen.

Er is echter nog meer. De ervaring heeft geleerd, dat een ongebreidelde concurrentie op het gebied van de export, na een aanvankelijk optrekken van de prijzen, een doodmaken van de exportmarkt tengevolge heeft. Vooral in een beperkte afzethoeveelheid, en sinds in West-Europa de liberalisatiegedachte in alle stilheid ten grave is gedragen, moet men rekening houden met beperkte afzethoeveelheden naar het buitenland.

Veelmeer dan op het terrein van de binnenlandsche afzet, waar een natuurlijke groei te verwachten is, is op het gebied van de export samenspreking noodzakelijk. Dit beteekent niet dat op het terrein van het binnenlandsche marktvaagstuk geen samenspreking wenschelijk zou zijn. Integendeel. Maar als we straks gemeenschappelijk moeten optrekken, laten we dit dan vooral doen op het terrein van de export.

Het is zeker te betreuren dat het overleg, in vorige jaren begonnen, niet, of nog niet, is voortgezet. Het heeft weinig nut om na te gaan of dit aan Nederlandsch gemis aan belangstelling, dan wel aan Belgische onwil is te wijten. Indien het gevolg van dit congres zou zijn, dat van nu af aan een veelvuldiger contact in de verschillende sectoren tot stand komt, dan zou er alleen hierom reeds van een succes van het Congres van de Zee gesproken kunnen worden.

Teneinde de verschillende gedachten vasten vorm te geven, wil ik het volgende resumeeren :

- a. Een vergroot vrij afzetgebied, de rationalisatie en de mechanisatie in het visscherijbedrijf maken de inwerkingtreding van de Economische Unie wenschelijk en noodzakelijk.
- b. Als gevolg van deze factoren is een aanvullende werking van de aanvoerhavens ten opzichte van elkaar in het Beneluxgebied door natuurlijke groei te verwachten.

- c. Marktordening en prijsregeling ten opzichte van enkele massa-aanvoerartikelen is noodzakelijk, mits men deze met voorzichtigheid toepast om de natuurlijke ontwikkeling niet tegen te gaan.
- d. Het Belgische bedrijfsleven moet in de gelegenheid gesteld worden, binnen een redelijke termijn, om zich aan de passen aan de regelingen op bedrijfsorganisatorisch gebied die in Nederland gelden.
- e. Afzetvraagstukken, en zeer in het bijzonder die op het terrein van de export, moeten in de handelssector gemeenschappelijk worden besproken.
- f. Het onderling contact tusschen de Belgische en de Nederlandsche groothandel in Visch dient zoo spoedig mogelijk te worden hervat.

Geachte Belgische vrienden, deze laatste conclusie bevat zeer positief een uitnoodiging. Het is zelfs een herhaalde uitnoodiging. Niemand van ons zal de illusie hebben dat zijn persoonlijke bezwaren van doorslaggevende beteekenis zullen zijn. Bovendien zou ik willen wijzen op een gezegde waarin de levenswijsheid van één van mijn oudere vrienden spreekt : « Een onheil van verre lijkt altijd grooter dan een onheil dichtbij ». Laat ons, wij Nederlanders zoowel als gij Belgen, in vriendschappelijk overleg de moeilijkheden, die aan elke maatschappelijke verandering verbonden zullen zijn, beschouwen en zoo mogelijk met elkander oplossen. Indien dit het gevolg zou kunnen zijn van dit Congres, dan zou ik me gelukkig prijzen mijn gebrekkig woord hier te hebben laten hooren.

Dank U.