

M'N GOEIE GELD

Stef Henselmans (53)

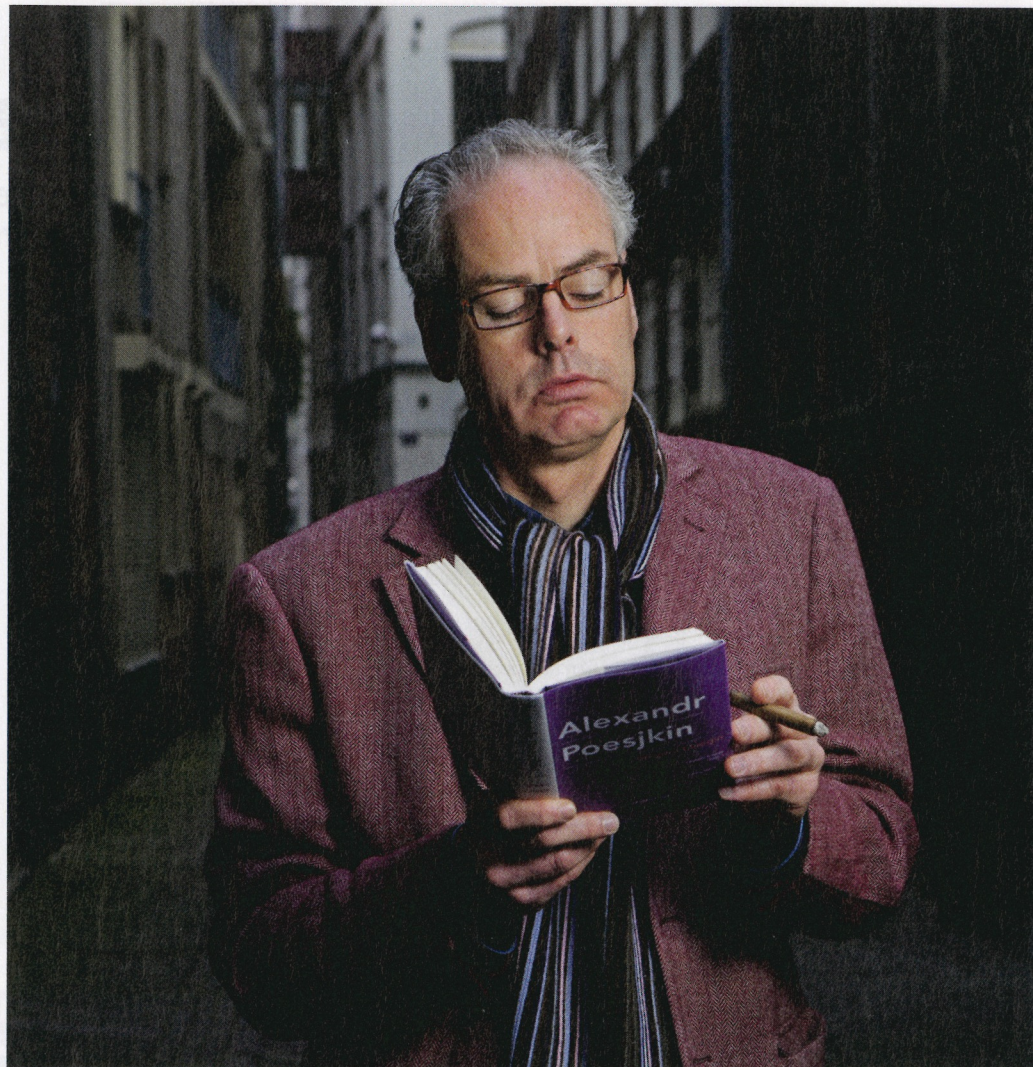
- Advocaat en initiatiefnemer van scheidenineendag.nl
- Nettomaandinkomen: circa 3.500 euro
- Nettohypotheeklasten twee huizen: 1.400 euro per maand

'Heel luxe, ik kom nooit geld tekort'

Rentsje de Gruyter

Drie maanden geleden begon ik met mijn goede vriend Martijn scheidenineendag.nl en begon ik als advocaat aan een tweede leven. In de 25 jaar hiervoor trad ik vooral op bij zakelijke disputen en ik was toe aan iets nieuws. Met mensen die willen scheiden, gaan Martijn en ik één dag rond de tafel en praten we net zo lang door tot er een principeakkoord ligt. Dan gaan er nog een paar weken overheen voor de scheiding formeel rond is, maar na die ene dag is het leeuwendeel achter de rug. Martijn en ik kwamen op het idee doordat we zagen dat mensen die scheiden vaak in een enorme strijd terecht komen en daar niet meer uitkomen.

'Zoveel negatieve energie die niks oplevert, dat is jezelf treiteren. Je kunt wel mediation proberen, maar vaak duurt dat lang en verhardt of verzandt de zaak naarmate er meer tijd verstrijkt. Net als mediators besteden wij



'Het laatste boek dat ik kocht, was *Jevgeni Oegin* van de Russische schrijver Poesjkin. Dat kostte 35 euro'

aandacht aan de emoties bij het echtpaar dat vastzit – Martijn is psycholoog. Maar na één zware dag bij ons is de strijd dan wel goeddeels gestreden en heeft een stel duidelijkheid over de toekomst.

'Sinds ik begon met scheidenineendag.nl heb ik mijn praktijk in Deurne op een laag pitje gezet en houd ik praktijk in Amsterdam. Mijn omzet is lager,

maar dat kan ik een tijd velen – er zit nog winst in mijn bv. Daaruit betaal ik mezelf salaris. Een noodscenario heb ik niet, ik ben ervan overtuigd dat dit initiatief aanslaat. Elk jaar worden er zo'n dertigduizend scheidingen uitgesproken.

'Mijn inkomsten en uitgaven houd ik slecht bij. Ik leef sober, afgezien van mijn huizen in Amsterdam en Asten. Heel luxe: ik

kom nooit geld tekort. Ik hoef alleen voor mezelf te zorgen en ongewisse kostenposten als kinderen heb ik niet. Jaarlijks geef ik een paar duizend euro uit aan reizen en 1.000 euro aan boeken. Laatste aankoop: *Jevgeni Oegin* van de Russische schrijver Poesjkin à 35 euro. Ik ben geen poëzielezer, maar dit is een schitterend verhaal in verzen dat je steeds opnieuw wilt lezen.' ■

CARRIËRESTAP

Kind in de man

Frederique Dormaar

An zijn nieuwe smartphone is Marnix Hettich nog niet helemaal gewend, maar hij zal de multifunctionele mobiele telefoon hard nodig hebben in zijn nieuwe baan. Voor Spin Master



Marnix Hettich (36)
was Accountmanager bij Procter & Gamble
is Accountmanager bij speelgoedmaker Spin Master

zal hij bijvoorbeeld beurzen bezoeken in Hongkong.

Bij Procter & Gamble, maker van huishoudelijke en verzorgingsproducten, was Hettich verantwoordelijk voor elektrische producten bij grote winkelketens, zoals elektrische tandenborstels. 'Toen heb ik geleerd vanuit de consument te denken.'

Na zes jaar was Hettich toe aan iets nieuws. Van een ge-

structureerd, in Nederland al jaren bestaand bedrijf, stapt hij over naar Spin Master Benelux, internationaal een grote speler, maar in de Benelux nog in opbouw. Hettich is verantwoordelijk voor de Nederlandse markt.

Dat Spin Master speelgoed maakt, spreekt hem erg aan. 'Als ik een speelgoedwinkel inloop, dan vind ik dat nog steeds leuk. Dat zal het kind in me zijn.'