

# 'Handelsreiziger' vindt weer een nieuw adviseurschap

## Ruud Hendriks ontwikkelt zich tot een van machtigste Nederlanders in de mondiale financiële industrie

**Frits Conijn**  
Amsterdam

Met groot gemak beweegt Ruud Hendriks zich tussen de groten der aarde. Soms dineert de 66-jarige financiële adviseur met prins Albert van Monaco, dan weer heeft hij een ontmoeting met Henry Kravis van het legendarische Amerikaanse investeringsfonds KKR. 'Daar wordt hij absoluut niet zenuwachtig van', zegt Chris de Groot van headhuntersbureau Financial Assets waar Hendriks een plaats heeft in de raad van advies.

Onlangs is Hendriks benoemd tot senior advisor van Citigroup. 'Die Amerikaanse bank moet ik

in Nederland beter op de kaart zetten', zegt Hendriks in een telefonische toelichting. Het adviseurschap bij Citygroup combineert hij met soortgelijke posities bij KKR, en bij hedgefonds Man Group. Daarmee is Hendriks uitgegroeid tot een van de belangrijkste Nederlanders in de internationale financiële wereld.

'Nee, ik ben niet bang voor belangenconflicten', aldus Hendriks. 'In de eerste plaats hebben al mijn opdrachtgevers toestemming gegeven voor dit adviseurschap. Bovendien doen alle partijen iets anders. KKR is een investeringsfonds, Man is een hedgefonds en Citigroup is een grote broker en goed in het afdekken van renterisico's.'

'Ruud is geen echte belegger, hij is een verkoper', omschrijft een Nederlandse pensioenbelegger hem. Een eerste blik op zijn uiterlijk bevestigt zijn commerciële achtergrond. Hij is gestoken in een 'power suit', op zijn neus staat een modern maar neutraal montuur en aan zijn voeten draagt hij over het algemeen schoenen van Britse makelij. Niet voor niets wordt Hendriks vaak omschreven als een handelsreiziger.

'Hendriks heeft een onvoorstelbare energie', zegt De Groot van Financial Assets. 'Het gebeurt regelmatig dat ik in de ochtend een



**Hendriks: 'Ik vraag mij af hoe mensen zonder Ipad kunnen leven.'**

Foto: Mirjam van der Hoek

telefonisch onderhoud met hem heb in bijvoorbeeld New York en dan in de vroege avond een e-mail krijg uit Londen. Ondanks zijn leeftijd doet hij het absoluut nog niet rustiger aan.'

'Mijn werk is mijn enige hob-

by', zegt Hendriks zelf. 'Ik vind het heerlijk om veel te reizen en nieuwe mensen en andere culturen te leren kennen. Ik houd van reflectie, daardoor kan ik de problemen in Nederland beter in perspectief zien. Af en toe doe ik aan hardlo-

pen, maar dat is alleen om mijn conditie enigszins op peil te houden.'

Het werk van Hendriks bestaat voornamelijk uit het opbouwen en onderhouden van contacten. Vrijwel constant is hij telefonisch in gesprek, en mocht dat niet het geval zijn, dan is hij bezig op zijn iPad. 'Wat een geweldige uitvinding', aldus Hendriks. 'Wanneer dat ding om de een of andere reden niet functioneert, voel ik mij direct onthand. Soms vraag ik mij af hoe mensen vroeger hun contacten onderhielden.'

Naast zijn werk heeft de geboren Amsterdammer een grote zwakte voor Diet Coke. Tijdens een interview of tijdens een vergadering verdwijnt de inhoud van het ene na het andere flesje in zijn keel. En ook met zijn kleindochter mag Hendriks graag vertoeven. 'Lekker met haar het park in, een beetje kietelen.' Maar dat duurt niet langer dan een uur of twee, dan moet hij snel weer verder met zijn werk.

Hendriks studeerde rechten aan de Vrije Universiteit van Amsterdam. Daarna vond hij zijn eerste baan als projectontwikkelaar bij een inmiddels ter ziele gegaan bouwbedrijf. 'Ik moest de grond kopen en vervolgens de architect, de aannemer en de financier bij elkaar brengen. Het was een erg

boeiende baan en een goede opstap voor de rest van mijn carrière.'

In 1979 maakt Hendriks de overstap naar Robeco, meer in het bijzonder naar het vastgoedfonds Rodamco. 'Daarmee deden wij ook aan projectontwikkeling, om meer geld te verdienen is het noodzakelijk niet alleen te beleggen, maar ook meer risico's te nemen.' Toch mochten die niet te hoog oplopen en werd slechts op beperkte schaal gebruikgemaakt van vreemd vermogen. Bij Robeco schopte Hendriks het uiteindelijk tot de raad van bestuur.

In 2001 kreeg Hendriks een 'aanbod dat ik financieel niet kon weigeren'. Hij werd gevraagd door de Amerikaanse zakenbank Goldman Sachs om nieuwe klanten te werven voor haar vermogensbeheerder. Daarbij kon hij gebruik maken van zijn uitgebreide netwerk bij pensioenfondsen en verzekeraars. In korte tijd wist hij voor deze partij ongeveer \$ 20 mrd op te halen.

Zes jaar later koos Hendriks voor het adviseurschap. Investeringsfonds KKR was de eerste, daarna volgde Man Group en nu dus Citigroup. 'Ik vind werken erg leuk en moet er niet aan denken met een kopje thee achter het raam te gaan zitten. Er zijn mensen die dat prima vinden, maar mij trekt het niet.'

### Levensloop Ruud Hendriks

- 1967** Gymnasium
- 1972** Rechtenstudie aan Vrije Universiteit
- 1980** Directeur en lid raad van bestuur bij Robeco
- 2001** Managing director Goldman Sachs
- 2009** Adviseur bij Man Group
- 2009** Raad van advies bij Financial Assets
- 2010** Senior adviseur bij KKR
- 2012** Senior adviseur bij Citigroup