

Zakenvrouw van het jaar 2000

16 maart 2014 | Nina Brink spande begin 2001 een rechtszaak aan tegen Management Team, haar toenmalige uitgever VNU en de schrijver van het artikel 'Zakenvrouw van het jaar 2000' dat op 15 december 2000 was verschenen. De zaak bleef buiten de publiciteit. In oktober 2004 vonniste de rechter (zie hieronder) in het nadeel van Brink. Het artikel was weg, maar nu is het terug, 14 jaar na de beursgang van World Online.

====

Zakenvrouw van het jaar

Nina Brink

(Gepubliceerd 14 jaar na de beursgang en 9,5 jaar na het [vonnis van de rechtbank Amsterdam](#) in de door Brink aangespannen rechtszaak)

Nina Brink is in 2000 belangrijk geweest voor de Nederlandse economie en voor Internet. Ze leverde haar bijdrage aan het zwarte jaar dat internet doormaakte en viel zelf genadeloos door de mand. Analyse van een fenomeen dat hoe dan ook de zakenvrouw van het jaar werd.

Peter Olsthoorn

Op het hoogtepunt van de tulpenmanie in december 1636 en januari 1637 vertwaalfvoudigde de waarde van een bol, van bijvoorbeeld 15 tot 175 gulden. Die factor is aardig gelijk aan de toename van de internetwaarden afgelopen anderhalf jaar. De oorzaak: kooplieden ('floristen') die zich niet op de eerste plaats voor de schoonheid van het bolgewas zelf interesseerden, maar elkaar opjutten in vlagen van koortsachtige opgewondenheid.

Nina Brink was de belangrijkste 'florist' van internet. Net zo min als in 1593 botanicus Carolus Clusius aan de Universiteit van Leiden kon bevroeden wat zijn tulpenclassificatie ruim 40 jaar later teweeg zou brengen, hebben Vint Cerf en Robert Kahn eind 1969 bij hun fundering van internet niet kunnen bevroeden dat 30 jaar later ene mevrouw Brink - ze was in '69 een opstandige puber - er met de poet vandoor wilde gaan.

In onderstaande stukken beschrijven we enkele bijzonder eigenschappen van Nina Brink, welke uitwerking deze hadden in de relatie met haar werknemers, de mislukte pogingen van de commissarissen en adviseurs om dat in goede banen te leiden en tot slot haar onhandigheid in de publiciteit.

I De mythomaan Nina Brink

Niet eerder heeft het Nederlandse bedrijfsleven een vrouw aan de top gehad die zo fenomenaal kon bluffen en liegen. Voor de liefhebbers van het genre vormt het oeuvre van Nina Brink een welkome bron van genot, direct betrokkenen hebben eraan moeten wennen.

Om te beginnen: Nina Brink is niet de enige oprichter van World Online. Het bedrijf kwam in september 1996 uit de startblokken dankzij Servicom, een van de eerste Spaanse internetaanbieders. Servicom werd mede geleid door Rodolfo Carpintier, die kennis en ervaring inbracht en hielp bij de het recruterende van de eerste twintig personeelsleden van World Online. Servicom kreeg 15 procent en een optie op nog 10 procent. Die is niet uitgeoefend.

Na een maand of negen besloten Nina Brink en de commissarissen dat de overeenkomst met het Amerikaanse internet- en telecombedrijf PSI meer perspectieven bood dan de Spaanse alliantie. Nog voor World Online op de markt kwam, werd afscheid genomen van Servicom. Carpintier, die meer dan eens bij Nina thuis op bezoek was geweest, werd zonder nader overleg de deur gewezen.

In december 1995 kwam Nina Brink tot overeenstemming met PSI voor een aandeel van 20 procent in World Online, in twee fasen te verkrijgen. Voor 10 procent werd 275.000 gulden aan investeringen betaald. Voor de resterende 10 procent zou PSI eind 1996 125 dollar per abonnee betalen. Eind december 1996 heeft PSI hiertoe ruim 2,5 miljoen dollar vrijgemaakt met een deposito van 82.000 aandelen PSI, dat wil zeggen dat World Online toen 20.300 abonnees zou tellen. PSI nam de tweede 10 procent niet af en vertrok wegens een belangenconflict over telecomverbindingen met aandeelhouder Telfort van British Telecom en NS Telecom.

De contentpartijen Tros en Audax konden om diverse redenen het avontuur met Nina Brink niet voortzetten, net toen ze extra geld nodig had voor expansie. In oktober 1998 kwam als

een duveltje uit een doosje Sandoz Family Foundation naar voren. Nina Brink meldde in een officieel bericht op 15 oktober 1998 dat Sandoz 300 miljoen dollar in het bedrijf stak en een aandeel van 54 procent kreeg. In het prospectus staat een bedrag van 135 miljoen dollar.

De waarde van World Online nam in de 1,5 jaar daarna met ruim een factor 80 toe, onder andere te danken aan de uitstekende buitenlandse expansie die Nina Brink tot stand wist te brengen, en de toename van het abonnee-aantal. De kern van het bedrijf, en daarmee van 'de kwestie-World Online' is echter juist dit klantenbestand.

Aardig is dat Nina Brink zelf in 1998 in Elsevier schande riep van de overwaardering van Yahoo destijds. De journalist citeerde verkeerd, zei ze dit jaar. Ze voegde eraan toe niet snel journalisten voor de rechter te slepen. Haar advocaten ageerden wel contra een journalist die twee keer onthulde dat alle abonnee-wachtwoorden van World Online ontvreemd waren; het zouden de grootste computerkraken ooit in Europa zijn geweest. Brink ontkende en deed er alles aan om het publicitaire kwaad in te dammen.

Bij die vermeende kraken van de wachtwoordbestanden van de abonnees van World Online in 1997 en 1998, bleek dat het werkelijke abonneebestand in de openbare uitingen met ruwweg 60 procent was opgekrikt.

Het prospectus van 17 maart van dit jaar zegt dat World Online in 1998 29.700 abonnees van TIP overnam. Nina Brink noemde destijds een getal van 40.000. TIP was niet zuiver met de aantallen, World Online ook niet. Nog vóór de beursgang kregen de gebruikers van de e-mail dienst Freemail van World Online een gratis abonnement aangeboden.

Nina Brink en World Online hebben het met de aantallen nooit zo nauw genomen. Nog in oktober 1999 sprak ze in een interview over 2 miljoen 'actieve' abonnees, met een 'maandelijkse groei van 100.000'. In het voorlopige prospectus stond vijf maanden later een aantal van 1,2 miljoen.

In het definitieve prospectus ging het om een aantal van 1,5 miljoen per 29 februari 2000, bereikt met 'organische groei'.

Hoezo organisch? Het invullen van een e-mail- en een woonadres was in de weken voor de beursgang voldoende om abonnee te worden en daarmee een nummer te bemachtigen dat een voorrecht gaf bij de verdeling van de aandelen. En dat alles gratis. De bemesting van de

beursgang mocht er zijn, want volgens de officiële cijfers over het eerste kwartaal van 2000 waren er 2,2 miljoen inschrijvers die plotseling 'actieve abonnees' werden genoemd.

3 maanden later, eind juni, toen Nina Brink overigens vertrokken was, waren er volgens de officiële documenten slechts 200.000 'actieve abonnees' bijgekomen. Toen waren er ineens 1,3 miljoen niet-actieve abonnees, een voorheen niet geteld fenomeen. Een maatstaf voor het verschil tussen actieve en niet-actieve abonnees bleek niet te bestaan, maar met de beursgang is de belangrijkste waarderingsgrondslag niet helder geweest.

De banken en accountants lieten zich er niet door afremmen. De schofferingen van Nina Brink namen ze voor lief; ze trokken hun plan. Jan Kalff, tijdens de beursgang de bestuursvoorzitter van ABN Amro, wees na de emissie op de verantwoordelijkheid van de betrokken adviseurs. Hij bedoelde de auditors van Ernst & Young, en de juristen van De Brauw Blackstone en Freshfields. Een auditing-rapport over het bestand ontbreekt in het prospectus.

Ook op vele andere vlakken kende World Online voor de beursgang, zoals veel netbedrijven, nog hiaten. Jurist Thomas Langerwerf vertrok twee maanden voor de beursgang. Hij vreesde dat na een beursnotering de hiaten pregnanter naar voren zouden treden. Maar hij kon Nina en de commissarissen niet meer van de beursgang afhouden en trok zijn conclusie. Een breuk en een rechtszaak tussen Langerwerf en Brink was het gevolg.

En wat leverden de abonnees in Europa op? Maandelijks 700 miljoen minuten telefoonverkeer, keer 5 cent, zei Brink vlak voor de beursgang in NRC Handelsblad, 400 tot 500 miljoen gulden per jaar omzet.

Die 5 cent en het aantal minuten kwamen niet overeen met de werkelijkheid, dus ook het bedrag niet. Het ging om 400 miljoen minuten in december 1999, waarbij 150.000 minuten konden worden opgeteld van het begin 2000 overgenomen Britse Telinco (400.000 gebruikers). De telecomvergoedingen liepen ten tijde van de beursgang eerder in de tientallen miljoenen dan in de '400 tot 500 miljoen'.

Paul Kok Consultants in Groenekan bij Utrecht speurde naar onjuiste publicaties over haar. Dat leverde niet zo gek veel resultaat op. Veel langer is de lijst van discutabele observaties en beloften van Nina Brink zelf.

Op de site van World Online zijn geen persberichten van vóór 17 maart dit jaar te vinden. Berichten die in meerderheid het woord 'alliantie' bevatten. Of het nu ging om een bepaalde verkoop, de bevestiging van een inkoopcontract of een simpele hyperlink op de site, World Online kwam naar buiten met 'een nieuwe alliantie'.

De mate van betrouwbaarheid van de diverse getallen doet er wellicht niet toe. De stemming op de financiële markten stelde winst voor iedere belegger in internetbedrijven in het vooruitzicht. Nina Brink was daaraan niet schuldig, maar wel de perfecte verkondiger van die blijde boodschap. Niet op de laatste plaats was juist geld de sleutel van virtueel naar reëel, de rijke beloning voor het vruchtbare ondernemerschap van Nina Brink. Het financiële spel en de daarin betrokken middelen waren dienstbaar aan doelstellingen als rijkdom, macht en aanzien.

II Schizofreen met het personeel

Nina Brink leek een droom te hebben over macht, rijkdom en toch geliefd zijn. En ze beschikte over de persoonlijke eigenschappen om het najagen van die droom te bundelen met het collectieve belang van World Online. Ze was goed voor het personeel, zolang dat met haar streed.

In haar poging tot rehabilitatie, gesteund door een vriendelijke Paul Witteman in het programma Buitenhof, wierp Nina Brink zich in oktober 2000 op als de verdediger van haar personeel. Dat strookte met de actie die het personeel van World Online Nederland in april 2000 hield voor Nina Brink. Begrijpelijk was die actie wel, maar logisch niet.

Nina Brink was goed voor haar personeel. Wie met persoonlijke of financiële problemen kampte, kon altijd bij haar terecht. Meer dan eens heeft ze personeel uit de penarie geholpen. Zo hielp Brink haar technisch directeur met medische problemen aan een specialist. Dezelfde man voelde zich enkele keren in zijn hemd gezet toen Nina hem afviel in het bijzijn van collega's en buitenstaanders.

'Je haat haar, of je houdt van haar', schreef het blad Internet in Business bij Brinks verkiezing tot belangrijkste internetpersoonlijkheid van 1999. Het tegendeel is evenwel de realiteit: bij Nina Brink wisselen liefde en haat elkaar af als de sauna en het dompelbad. Voor de meesten kwam, zoals het betaamt, het dompelbad als laatste.

Nina Brink is in staat binnen één uur vijf keer van stemming te veranderen. Wie daarmee goed kon omgaan, hield het langer dan twee jaar met haar uit. Maar weinigen van haar staf was dat gegeven. Rijen managers zijn opgestapt als gevolg van persoonlijke conflicten. De meeste blijvers hanteerden een uiterst cynisme, dat alles met het oog op de premie aan de meet: de verzilvering van de opties.

Managers die met geschreven plannen op de proppen kwamen, werden onthaald met cynisme en menig adviseur verliet geschoffeerd het pand in Vianen. Wie in die dynamiek van Nina Brink stand hield en mee roeide, had een gouden tijd.

Kenmerkend was de verwijzing naar de 'scheurkalender': nog zeven maanden, twee weken, drie dagen en vier uur, dan was het cashen. Dus waarover zeurden managers toch, zo zeiden Nina's naaste medewerkers met enige regelmaat tegen overijverige plannenmakers.

Gunstig voor de onderneming was de begin 1999 in gang gezette splitsing binnen het pand in Vianen tussen World Online Nederland en World Online International. De nationale organisatie voer een redelijk zelfstandige koers onder Paul Teuben. Deze schikte zich in eerste instantie naar de nukken van Nina Brink en ontweek haar na verloop van tijd. Er ontstonden twee kampen: nationaal en internationaal. Degenen die zich nationaal bewezen mochten naar het internationale podium.

In het najaar van 1999 schreeuwde Nina Brink Teuben telefonisch de nodige verwensingen toe, en wilde ze hem direct de laan uitsturen. Het werd een rechtszaak. Nog na zijn ontslag vroeg Nina Teuben terug te keren. Iets wat wel vaker gebeurde. Bij het overdrijven van de bui brak de spijt door het zwerk.

Nina leek op emotie te sturen. Bij vertrek, maar ook bij de komst van managers: een telefoontje, een afspraak - bij voorkeur binnen 24 uur - en vervolgens liefst direct een besluit. Die snelheid kenmerkte ook de overnamepogingen. Belangrijkste criterium voor aannname van management: hoezeer kunnen ze met onzekerheid omgaan.

Frans Blommestein, de hoogste financiële man van WOL International, had het genoeg met Brink anderhalf jaar lang een kamer te mogen delen en heeft dat bewonderenswaardig lang volgehouden. Ook de integere Blommestein werkte met een scheurkalender: proberen vol te houden tot de beursgang. Maar ook hij verkoos de vrijheid boven de financiële

gevangenis, al in september 1999, na aanhoudende irritatie over het gedrag van Nina Brink. Dat kostte hem miljoenen.

Ontslagen

Tot ontsteltenis van Nina. 'Jij kunt niet weg, jij hebt opties', was meer dan eens haar reactie. Maar hun afkeer van Nina's optreden maakte dat managers de miljoenen lieten lopen. Nog ruim één maand voor de beursgang - de beloning in het vizier - weigerden drie sleutelfiguren te buigen voor Nina: Thomas Langerwerf, de chef-jurist die de vele overnames beklonk in het kielzog van Nina (letterlijk, in de Economy-class op de Europese vluchten), Gerard Brikkenaar van Dijk, haar public relations en public affairs manager wiens ervaring en dubbele naam Nina van pas hadden moeten komen: en Joop van Kammen, belangrijk technisch directeur.

Brikkenaar van Dijk kon het gedrag van Nina Brink in de quiet period voor de beursgang niet langer dekken, onder meer na onenigheid over rectificaties die Brink wenste. Langerwerf vond de beursgang onverantwoord in het licht van de fase waarin de onderneming zich bevond. De advocaten moesten er wederom aan te pas komen. Bij Brikkenaar van Dijk om in der minne te schikken, bij Langerwerf voor de schikking.

Nina was kordaat met ontslagen. Op staande voet, bij voorkeur. Of ze liet 'de keuze' aan de kandidaat zelf; die werd net zo lang gekleineerd en de huid vol gescholden tot hij het moede hoofd in de schoot legde. Een van de genoemde bronnen heeft er nog een fraaie bandopname aan overgehouden.

Een van de meest in het oog (en oor) springende ontslagen bij World Online was dat van het echtpaar Rene en Ann Jepma. Rene Jepma was commercieel directeur bij Oracle Nederland en besloot over te stappen naar World Online. Binnen een paar dagen was zijn komst als 'ceo portal' voor Europa beklonken en tijdens een persoonlijke ontmoeting met Nina Brink haalde deze zijn vrouw Ann Jepma over om marketing manager te worden bij World Online Nederland.

Na diverse meningsverschillen over onder meer de strategie, kondigde Rene Jepma een klein half jaar later zijn vertrek al aan. Toen dit Nina ter ore kwam, nam ze wraak op Ann Jepma. Die kreeg volgens eigen zeggen anderhalf uur lang de volle laag aan verwensingen

en beschuldigingen tot ze hevig ontdaan het pand verliet. Haar toenmalige directeur Paul Teuben meent achteraf dat hij deze executie nooit had mogen toelaten.

Ook financiële man Ruud Huisman heeft voortdurend moeten schipperen om World Online in het gareel te houden. Hij werd tien jaar ouder naast Nina Brink. Zijn trouw is recent door Nina in het interview met Paul Witteman beloond: Huisman kreeg de schuld van de 'vertraagde beursgang', daar hij te laat van vakantie terugkwam. Nina Brink hoeft Huisman nooit meer onder ogen te komen.

Cosmetica

Overigens was de sfeer toen al slecht, vanwege de affaire-Schulhof, waarover later meer. Er was een spreek- en informatieverbod over dat onderwerp. Nina Brink werd allengs angstiger dat er informatie zou lekken, zeker toen er computers waren ontvreemd met cruciale informatie zonder dat er sporen van inbraak waren.

Er kwam recherche over de vloer, ook om intern te onderzoeken wie er met de inbraak van doen had, waarbij spoedig de angst groeide onder het management en het personeel dat ze werden afgeluisterd. Brink bleek spoedig op de hoogte van onderlinge uitwisseling van e-mail door het management. Volgens haarzelf slechts van vertrokken personen, ten einde zo de continuïteit van het bedrijf te waarborgen.

Legendarisch zijn deze misstappen van de topvrouw, evenals de anekdotes. Het zijn er vele, en steeds meer van die anekdotes gaan een eigen leven leiden, zoals dat nu eenmaal gebeurt bij spraakmakende personen wier hoofd ver boven het maaiveld uitsteekt

Eentje die veelvuldig te berde wordt gebracht: op een zondagmorgen bemerkte Nina dat een favoriet cosmeticaproduct van haar op was. Daarop zou ze haar naaste manager Rob van der Linden naar Schiphol hebben laten rijden om daar het goedkoopste ticket te kopen om taxfree het betreffende product te kunnen kopen, om dit vervolgens naar haar woning in Brasschaat te brengen.

Smakelijke anekdote, maar volkomen onzin, stelt Van der Linden: ooit heeft hij, op weg naar een management meeting in Nice, op verzoek van Nina die daar al was, een fles conditioner meegenomen.

Overigens heeft ook dit zakelijke betekenis. Van der Linden heeft veel voor Nina gedaan. Uiteindelijk heeft hij het volgehouden, evenals Eric Tolsma. De managers, binnen het bedrijf bekend als Zeus en Apollo (de Dobermann Pinchers in de tv-serie Magnum), moesten in april 2000 mee vertrekken met Nina Brink. Gedrieën vormden ze het investeringsbedrijf Renaissance.

III Ook Viktor Halberstadt kon Nina niet redden

Onbetwist zijn het zakelijk instinct van Nina Brink, haar niet aflatende werklust en haar op merkwaardige eigenschappen gestoelde, maar onovertroffen overredingskracht. Een ideale bouwer, die met een krachtige sturing door commissarissen als een groot ondernemer de geschiedenis had kunnen ingaan.

Wat gaat er in het hoofd van Nina Brink om? Ze lijkt onverschrokken, iemand die recht op haar doel afgaat, iemand die de feiten kent en uitstekend kan rekenen. Ze lijkt de kneepjes van het Machiavellistisch handelen wellicht niet in theorie, maar toch zeker in de praktijk te kennen.

De andere kant van die medaille komt over als onzekerheid: over haar uiterlijk, over haar kraaienpootjes. Sommigen die met haar hebben samengewerkt hebben in elk geval het idee dat een en ander directe invloed had op haar humeur, haar handelen en daarmee op de zakelijke bewegingen van World Online.

Wie zich de beelden herinnert van haar bezoek aan Mandela, weet hoe beroerd dit kon uitpakken. En ook in dit geval gingen persoonlijke gevoelens hand in band met zakelijk handelen.

Ze kwam en komt over als een aantrekkelijke vrouw, veel mannen reageerden positief op haar befaamde variaties op een glimlach. Ze leek voortdurend haar attractiviteit te testen. Wie weet ook om er zakelijk sterker voor te staan.

Dat is één keer uit de hand gelopen, maar dan ook op een verschrikkelijke manier. Het betrof Michael P. Schulhof, die begin jaren negentig met Sony in de VS berucht werd om de recordverliezen. Mickey kwam (met zijn Falcon-zakenjet) begin 1998 binnen bij World Online vanwege zijn internationale ervaring.

Die kwam van pas. Schulhof en Brink konden goed met elkaar overweg en bereisden samen de wereld, steevast in de duurste hotels. Tot ze in Parijs op een zaterdagochtend een knallende ruzie kregen.

Ofschoon Schulhof nadien benadrukte dat gescheiden zakelijk optreden nog tot de mogelijkheden behoorde, dacht Nina daar anders over. Schulhof moest weg, met inlevering van zijn omvangrijke stapel opties. Maar hij weigerde te gaan en dacht dat Nina wel zou afkoelen.

Niet veel later, inmiddels oktober 1998, moest Schulhof in de pers het verbaal vernemen over zijn bordeelbezoek, dat hij afgerekend zou hebben met de creditcard van het bedrijf. Hij had een personeelslid meegesleept. Het Parool en De Telegraaf publiceerden erover.

Schulhof, nu werkzaam voor CE Capital in New York, was lang verwickeld in rechtszaken met World Online en met aandeelhouders. Allengs groeide het aantal intriges en rechtszaken met Schulhof als middelpunt, tot een tot op heden onontwarbare kluwen. Onder meer Schulhof en commissaris Viktor Bischoff van Sandoz hebben in rechtszaken tegenover elkaar gestaan, en het bestuur van Sandoz FF raakte betrokken.

Content

Ondertussen bleef de relatie van Bischoff met Brink goed, behalve dan dat Nina meer dan eens huilend het onderling overleg verliet. Bischoff is een uiterst slim/sluw zakenman. Hij communiceert handig en weet een evenwicht te vinden tussen het creëren en het wegnemen van spanning. Nina hield de enorme vaart erin met haar volcontinu werken, Bischoff zag erop toe dat er geen nieuwe uitglijders werden gemaakt.

Tevergeefs. Met Koos van der Meulen liep het mis. Die werd symbolisch met de Hawker privé-jet van Nina binnengehaald, maar stond na koud drie maanden weer op straat. Nina behandelde Van der Meulen als een kleine jongen. De ex-directeur van Telfort moest weg en trok zich aangeslagen terug in een Amerikaans telecombedrijf.

Nina Brink heeft de telecomkant van het bedrijf altijd minder interessant gevonden ofschoon ze met de overnames van Nacamar in Duitsland en Telinco in Engeland op telecomgebied sterke bedrijven verwierf.

Brink wilde van World Online liever een mediabedrijf maken. Endemol zou het kroonjuweel van de beursgang moeten worden. zeker daar analisten erop wezen dat World Online nauwelijks 'content' had. Al eind 1999 benaderde ze Joop van den Ende en John de Mol. De overnamepoging mislukte.

Het Endemol-bestuur zag dat World Online stond waar Endemol vier jaar geleden had gestaan. World Online zou een blok aan het been kunnen worden van Endemol. vreesde Endemol-bestuurslid Ruud Hendriks. Dat was een tegenslag voor Brink, die ondertussen bezig was met de later zo bekritiseerde afwikkeling van de verkoop van aandelen op 27 december 1999 aan Baystar, Sandoz Family Foundation en Reggeborgh.

'Ik deed het voor mijn familie', stond als argument in de pers. Heel Nederland viel over haar heen, eeuwig hoongelach om deze uitspraak is haar lot. Deze vox populi, zo gewillig verwoord door de Nederlandse pers. is niet geheel terecht. Nina Brink had inderdaad haar familie op het oog met het vragen van nog meer rijkdom, hoe exorbitant wellicht ook. En de transactie was in verschillende opzichten nadelig, waarmee Brink haar betrekkelijke onhandigheid met geld toonde.

De transactie leek haar onzekerheid te markeren. Brink had steun nodig, vroeg erom, maar wees die tegelijkertijd weer af. Zowel in het aantrekken van buitenlandse partners als bij de recrutering van commissarissen en personeel, heeft ze regelmatig op haar joods-Amerikaanse wortels gewezen en die laten meewegen bij haar zakelijke keuzes. Zo belandde Brink bij Larry Goldfarb, een financiële goochelaar die World Online geen goed deed. Ze trof hem met Avram Miller, die commissaris werd en voor Brink in augustus 1999 Intel binnenbracht als de benodigde gerespecteerde aandeelhouder.

Aan de andere kant van dit spectrum stond Viktor Halberstadt, die tot nu toe buiten beeld bleef in de WOL-affaire. Nina ontving van de professor in de economie zeer regelmatig adviezen, vooral voor haar optreden in het openbaar. Dat laatste wil Halberstadt niet weten. ofschoon derden zijn wijze woorden vermamen tijdens ontmoetingen en lezen in e-mail. Officieel acteerde Halberstadt uit hoofde van zijn rol als lid van de Adviesgroep van Goldman Sachs in Londen, die World Online bij de beursgang begeleidde. Verzoeken om commissaris te worden had Halberstadt al afgewezen, daar hij commissaris is bij concurrent KPN Telecom.

Nu viel de keuze van Brink voor een nieuwe commissaris op Joel Wyler, die weliswaar in de graan- en geldhandel zijn sporen had verdiend, maar niet de juiste man was om Nina te beteugelen. Zijn benoeming was ook principieel fout: als commissaris kreeg Joel Wyler een stapel opties, terwijl hij geacht werd als commissaris toezicht op World Online te houden.

Met Viktor Bischoff en Henry Holterman van Dick Wessels' Reggeborgh namens de aandeelhouders, plus Avram Miller op afstand in de VS, schoot het toezicht er volledig bij in. Voor de betrokkenen, maar ook voor het grote publiek, was dat nauwelijks een probleem: geen gezeik, iedereen rijk.

Toen in april 2000 Viktor Bischoff meende dat als gevolg van de negatieve publiciteit (en niet vanwege haar handelen) het vertrek van Nina Brink onontkoombaar was geworden, smeekte ze tevergeefs bij Miller, Wyler en Wessels/Holterman om een reddingspoging.

IV P.R.-stunts met Nelson Mandela en Sarah Ferguson

Na vermogend worden is het verwerven van roem de belangrijkste zakelijke doelstelling van Nina Brink. Ze mislukte nota bene door toedoen van haar chaperonne Sarah Ferguson, die ze dik betaalde om haar naar het mondiale podium te trekken.

In het najaar van 1999 lukte het World Online met medewerking van Sarah Ferguson, de gewezen Britse prinses, Nelson Mandela te strikken voor een ontmoeting met Nina Brink. WOL doneerde internetaansluitingen aan scholen in Zuid-Afrika en de Nederlandse televisie moest getuige zijn. Rick Felderhof zou het filmen voor de NCRV. Felderhof werd ziek en Jack Spijkerman nam zijn plaats gretig in met het oog op een ontmoeting met zijn idool, Nelson Mandela.

Nina Brink had tijdens de twee ontmoetingen met Mandela, inclusief helikopterreizen naar de beoogde te doneren scholen, nauwelijks conversatie met Mandela. Sarah Ferguson stal de show, letterlijk. In de kranten in Zuid-Afrika geen letter over Nina Brink, wel foto's van Mandela en Ferguson.

Nina Brink was des duivels. Ferguson moest de vriendin van Nina spelen, maar overklaste haar. Ferguson stond voor één miljoen gulden per jaar op de loonlijst bij World Online. Ze deelde in het Family&Friends programma bij de beursgang mee met een bedrag van 1 miljoen euro. Nadat Nina Brink was vertrokken bij World Online ontving Tina Turner, een

andere ster die de naam van World Online hielp opvijzelen, voor 550.000 gulden aandelen. Sexbom Tatjana niet, die verloor een rechtszaak van World Online wegen het schenden van afspraken over exclusiviteit van haar afbeeldingen op bierviltjes.

Roem was te koop. zo leek het. Maar Nina Brink was ook uiterst bedreven in het leggen van contacten met personen, bij voorkeur beroemdheden en blauwbloedigen, die haar naar het hoogste plan konden brengen. In Engeland wist ze een zakelijke relatie aan te gaan met J.P. De Grimaldi. een zakenman met relaties in hogere kringen. Daar maakte Nina Brink de afspraak met hem dat hij betaald zou worden voor zakelijke diensten voor World Online UK naar de aanwas van abonnees.

De overeenkomst was exorbitant, maar kon Nina met public relations een meerwaarde opleveren. World Online heeft de overeenkomst bekrachtigd en staat nu voor een juridische claim van De Grimaldi.

De investering in het Amerikaanse telecombedrijf Firstmark Communications, dat in Europa licenties voor draadloze verbindingen koopt, had Nina Brink dicht bij Henry Kissinger kunnen brengen. Hij was er commissaris, maar helaas voor Nina meer op papier dan in de praktijk.

Smeerolie

Tegen Nina Brinks effectieve combinatie van handigheid en charme waren ook de op het oog krachtige leiders die in het Family and Friends-programma stapten, niet bestand. Doorverwezen door Nina Brink belandden Jaap Blokker van Intertoys en Blokker (2,2 miljoen gulden), Cor Zadelhoff (1,1 miljoen gulden), Cees van Luijk van Getronics (1,1 miljoen), Cees van der Hoeven van Ahold (550.000 gulden) Karel Vuursteen van Heineken (660.000 gulden) en Hans Breukhoven (22.0.000) op de Family and Friends-lijst.

Maar ook nog eens Danny en Joel Wyler (6,6 miljoen), terwijl Joel nota bene als commissaris al opties kreeg. Echtgenoot Ab Brink mocht ook nog het nodige verdelen (230.000). Larry Goldfarb, financieel verbonden met Nina Brink in Baystar, kocht voor 28,5 miljoen gulden aandelen buiten de lock-up om, en aan zijn aankoop werden de namen van Rob van der Linden en Eric Tolsma verbonden.

Bischoff met Sandoz (84 miljoen) en Holterman van Reggeborgh (44 miljoen) mochten naar rata van hun aandeel in WOL aandelen kopen uit het F&F-programma.

Onder meer wist Brink Vuursteen te verschalken. Indertijd vertelde de bestuursvoorzitter van Heineken aan Elsevier dat hij Nina Brink ontmoette tijdens het World Economic Forum, een podium dat haar werd aangereikt via haar aandeelhouder Sandoz Family Foundation.

Met Heineken deed World Online de site voetbal.nl, met Getronics ging ze in zakelijke internetdiensten. Maar dat was slechts smeerolie. Met Hans Breukhoven had en heeft Nina Brink al jaren een goede relatie wat onder meer resulteerde in een gezamenlijk initiatief voor een online cd-winkel.

Dat Van der Hoeven erin tuinde, is mede te danken aan diens door Roel Pieper bewerkstelligde bekering tot internet. Maar diezelfde Pieper slachtte Nina Brink later af. Hij verweet haar ophitserij met een overdaad aan radio- en tv-commercials, krantenadvertenties en billboards. En ook in die andere netinvesteerder, Maurice de Hond, vond Nina bepaald geen wapenbroeder.

Tussen de Nederlandse pers en Nina Brink wilde het al jaren niet boteren. Uiteindelijk vond ze een podium bij De Telegraaf, die daarop primeurs kreeg toegeschoven. Ook deze krant bleek echter niet bereid om Nina bij te staan in haar jacht op eeuwige roem.

Na een exclusief interview in De Telegraaf in de zomer van 1999, waarin ze haar rijkdom verklaarde, stonden vier dagen later overvallers in haar huis. Het was aan het strenge beveiligingssysteem te danken dat de beoogde ontvoering van Nina Brink geen doorgang kon vinden. Ze zette zichzelf gevangen achter kogelvrije wanden en begon in een hoog tempo haar managers te bellen daar de Belgische lokale politie lang weg bleef. Toen die kwam, waren de overvallers vertrokken. Sedertdien wilde Brink niets meer zeggen over haar bezittingen, ook niet over haar werkelijke aandeel in World Online met de beursgang.

Weinigen van de kennissen die ze in de afgelopen maanden heeft benaderd in het kader van het herstel van haar gekrenkte imago, hebben nu nog trek in een relatie. Of haar terugkeer op het podium nu slaagt is afhankelijk van de rechter. Haar pogingen om als weldoener voet aan de grond te krijgen, zijn vooralsnog mislukt.

V Conclusie

Het is aanmatigend om een eindoordeel over een persoon te vellen. Uiteindelijk heeft Nina Brink zich in een weinig benijdenswaardige positie gemanoeuvreerd. Ze had met World Online groter willen worden dan America Online. Stel dat dat haar was gelukt.

George Orwell zal zich in zijn graf hebben omgedraaid bij de val van Nina Brink. Ze zou als geen andere in staat zijn geweest om zijn toekomstvisioenen in 1984 gestalte te geven. Uiteindelijk schopte ze het niet verder dan de vertoning van Big Brother als amusement bij World Online. De waardering daarvoor droeg met name Endemol weg.

Gezien haar doelstellingen en haar manier van leidinggeven, was Nina Brink bij uitstek de aangewezen figuur om te heersen met behulp van het nieuwe medium. In dat licht zijn haar woorden aan Hugo Camps, eind 1999 geuit, leerzaam: 'Hitler had van internet geen kans gekregen. De mens en durfden hem in de jaren dertig niet publiek aan te vallen. Maar nu kun je je mening geven en toch onzichtbaar zijn'.

Ook zei Brink dat internet de zo ontbrekende beschaving naderbij brengt: 'Informatie is de sleutel naar tolerantie. En zo komen we misschien toch nog tot een vliesje beschaving. Niet morgen, overmorgen'.

Internet heeft een zwart jaar achter de rug. Brink is tot de personificatie van dat kwaad gemaakt, daar de beursgang van World Online tegelijk kwam met het doorprikken van de internetballon.

Nina Brink bereikte met World Online een beurswaarde van minimaal 2,6 miljard gulden via halve onwaarheden en emotie-management. Aan het piramidespel van de beursgang zou rasondernemer Brink, naar eigen zeggen een schrijfster van 'Kafkaïaanse gedichten', een prachtig onderwerp moeten hebben. Ze kan in stilte haar memoires schrijven, en dat zegt ze ook te willen doen.

In hoeverre ze verantwoordelijk is voor dit proces van opgang en verval, mogen de rechters uitmaken.

Bronnen

Voor dit artikel is in het afgelopen half jaar informatie verzameld bij onder meer de volgende personen en media:

* Viktor Bischoff, commissaris sinds 1998 en president-commissaris van World Online sinds 1 mei 1999;

* Henri Holterman, commissaris sinds 1 mei 1999

* Joel Wyler, commissaris sinds 1 maart 2000

* Ruud Huisman, lid van de Raad van Raad van Bestuur

* Paul Teuben, algemeen directeur World Online Nederland van maart 1998 tot december 1999, nu werkzaam voor Versatel

* Eric Tolsma, business development manager World Online, 1996- april 2000, nu partner van Nina Brink in Renaissance;

* Thomas Langerwerf, jurist en betrokken bij de vele acquisities tussen oktober 1998 en februari 2000, nu partner in Prime Technology Ventures

* Rene Jepma, portal manager van september 1998 tot februari 1999, nu Europees ondernemer met Consumerdesk.com

* Govert van Eerde, advertising manager november 1997 tot april 1999, nu directeur Nederland van 24/7 Media

* Rodolfo Carpintier, mede-oprichter World Online, nu directeur van Netjuice in Madrid

* Viktor Halberstadt, hoogleraar en adviseur van Goldman Sachs

* Wolwatch (www.wolwatch.net)

* Wall Street Journal

* Trouw (www.trouw.nl dossiers)

* NRC Handelsblad (www.nrc.nl dossiers)

Gesprekken met Nina Brink waren er niet meer direct na 1999. De recente afspraak voor een interview met Management Team zegde ze af.

Overigens is het evident dat bronnen niet verantwoordelijk zijn voor de totale inhoud van dit verhaal.

Pagineren

• 123456789 **DOWNLOADS**

Vonnis Nina Brink vs. VNU BP en Peter Olsthoorn

in oktober 2004 wees de rechter de eisen af van Nina Brink in een rechtszaak aangespannen tegen VNU Business Publications en journalist Peter Olsthoorn