



# BANK TEN CATE & CIE

DENNIS RAITHEL OVER

**Financiële instellingen houden veelal kantoor in bijzondere bedrijfsgebouwen al dan niet met een speciale inrichting. De keuze voor een pand met een sprekende architectuur of inrichting is een bewuste. Men zoekt een bepaalde uitstraling, branding of positionering. Banking Review neemt elke editie een kijkje bij een bank of verzekeraar. Directeur Dennis Raithel van Bank ten Cate & Cie: 'Onze bank hoort thuis op de Amsterdamse grachtengordel, dat staat niet ter discussie.'**

**Tekst:** Ingka van Fulpen | **beeld:** Sjoerd van der Hucht

De geschiedenis van Bank ten Cate & Cie, de enige nog onafhankelijke private bank van Nederland, gaat terug tot 1881. Maar de geschiedenis van het pand aan de Herengracht 130 in Amsterdam, waar de bank huisvest, gaat zelfs terug tot 1614. In dat jaar kocht de Antwerpse koopman Jacques Niquet het erf en liet er in 1615 een dubbel huis bouwen. Het huis bestaat uit een dwarse voorvleugel en twee haaks daarop staande achtervleugels, met een gevel voorzien van een middentop en grote trappen bij het entree. In het pand hebben vele bankiers en effectenhandelaren gewoond, zoals Jacob van Beek die in 1815 bankier was van de koning van Pruisen.

Dennis Raithel: "Van oudsher waren banken en effectenhandelaren rondom de effectenbeurs gesitueerd; wij vinden dus ook dat onze bank op de grachtengordel hoort te zitten. Toen we besloten om weg te gaan van de Keizersgracht 215, wilden we per se weer aan de gracht zitten. Dat onze bank daar thuishoorde, stond niet ter discussie. Onze wortels zitten in Amsterdam en de uitstraling van de stad past bij ons bedrijf en bij onze dienstverlening. Een modern pand hoort daar niet bij. Wij willen degelijkheid uitstralen, een zekere mate van chiqueheid, het echte traditionele private banking. Daar past dit pand uitstekend bij. Het heeft dikke deuren, dikke muren, een grote gevel; een pand uit 1615 moet wel

degelijk zijn als het er nu nog staat. De kroonluchters en de hoge plafonds geven het een chique uitstraling en door de architectuur en inrichting voel je de traditie zodra je binnen stapt."

In 2003 werd het pand eigendom van Bank ten Cate & Cie. Het is gekocht van effectenbank Stroeve dat in 2004 Theodoor Gillissen Bankiers is geworden.

Dennis Raithel: "Keizersgracht 215 was een heel diep en smal gebouw. Onze gasten moesten eerst door een gang van wel veertig meter, langs de backoffice, totdat er een trappetje was dat naar de spreekkamers leidde. Dat vonden wij geen chique entree en mede daardoor gingen we op zoek naar een andere huisvesting. En door de groei van het aantal medewerkers en het aantal cliënten, voldeed dat pand niet meer. Ik raakte in gesprek met de directievoorzitter van Stroeve en die vertelde dat de Herengracht te koop zou komen. We vielen op het gebouw vanwege de sfeer, de spreekkamers die aan de voorkant gelegen zijn en die snel vanuit het entree te bereiken zijn. En daarnaast ook omdat de hele infrastructuur, zoals datalijnen en een dealingroom, er al was. Dat we ook nog de totale inrichting konden overnemen, maakte het voor ons extra aantrekkelijk. Het klassieke meubilair paste prima bij onze stijl; het hoort gewoon bij dit pand. Alles hier past



*‘Onze wortels  
zitten in Amsterdam’*



in het totale sfeerplaatje. Ik wil daarbij wel opmerken dat het boven, vanaf de eerste etage, moderner is ingericht met fatsoenlijke bureaus en stoelen. Het is alleen wel gedateerd en minder sfeervol door onder andere de systeemplafonds; daar wil ik in de toekomst wel iets aan laten veranderen. Eerst de huidige verbouwing maar eens afronden.”

In een van de trappenhuizen wordt een lift gerealiseerd, zodat de bank de mogelijkheid heeft om eventueel de tweede en derde etage – die nu leeg staan – te verhuren, zonder dat de nieuwe huurders door de bank heen hoeven.

Dennis Raithel: “Het is niet alleen praktisch, maar ook een investering. Het pand wordt door de lift meer waard. We groeien hard en het is niet ondenkbaar dat we die etages later zelf nodig hebben. Er wordt ook een grote vergaderruimte ingericht, met een mooie, bijpassende lambrisering en op maat gemaakte boekenkasten voor

onze boekencollectie. Onze tien private bankers, die allen vanuit huis werken, zijn minimaal een dag per week op kantoor en dan houden we een beleggingscomité. We passen alleen helaas niet meer met z’n allen in de mooie spreekkamer aan de voorkant. Een nieuwe vergaderruimte was dus zeer wenselijk.”



De organisatie telt een kleine dertig mensen: de directie, de private bankers, de beleggingsadviseurs, de secretariële ondersteuning en de backoffice. Dennis Raithel: "Ons verloop is vrijwel nihil. Onze medewerkers zijn tevreden. Ze kiezen er ook bewust voor om bij ons te willen werken. Ze gaan niet voor een hiërarchische carrière, want het is een platte organisatie. Onze senior private bankers kiezen ervoor om er te zijn voor hun klanten. Onze cliënten voelen zich nauw verbonden met onze organisatie omdat ze jarenlang kunnen vertrouwen op hun eigen private banker. Ze krijgen niet steeds een andere accountmanager.

We bieden onze hoogopgeleide professionals volop uitdaging, anders zouden ze zich vervelen. Eigenlijk proberen wij van al onze mensen mede-ondernemers te maken, waarbij ze een grote mate van zelfstandigheid, vrijheid en verantwoordelijkheid krijgen. Met zo'n manier van werken, creëer je een goede sfeer. Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid geven en krijgen

*'Wij passen op dit pand  
als een goede huisvader,  
net zoals wij  
als een goede huisvader  
op het geld  
van onze cliënten passen'*

is een belangrijk kenmerk van onze organisatie. Ook voor onze positionering is onafhankelijkheid een sterke troef. Wij hebben geen eigen beleggingsfondsen, veeleisende aandeelhouders of beleggen in 'rare' hypotheek en dat is een groot goed. Wij willen de beste private bank van Nederland zijn. Daar hoort bij een objectieve advisering geheel in het belang van de klant, persoonlijk contact, veelvuldige aandacht, een hoge mate van service, én transparantie in de kosten die worden doorberekend. Daarin lopen we voorop in Nederland en willen wij ons onderscheiden."

De prachtige toplocatie aan de Herengracht heeft echter wel één groot nadeel: de bereikbaarheid per auto. Dennis Raithel is het daar volmondig mee eens. "Ja, dat is absoluut een nadeel. De meeste cliënten willen bij een eerste kennismaking toch graag bij ons langskomen. Ze vinden het belangrijk om 'de stallen te ruiken'. Ze willen weten hoe we erbij zitten. Maar de cliënten die hier niet vandaan komen, vinden het lastig om in het centrum van Amsterdam te rijden. Dus na een eerste afspraak gaan wij meestal naar de klant toe. Maar er is een pluspuntje: het pand naast ons krijgt een nieuwe ondergrondse parkeergarage, dus daar zouden onze cliënten ook gebruik

van kunnen maken, dat is toch weer een extra service. Gelukkig is de bereikbaarheid via het openbaar vervoer heel goed. Voor onze medewerkers wel zo makkelijk. Het is maar een paar minuten lopen vanaf het Centraal Station en er stopt een bus hier vlakbij." Andere nadelen aan het oude pand: het onderhoud vergt meer inspanning en in een strenge winter draait de verwarming op volle toeren, door de hoge plafonds. Maar dat zijn bijzaken, volgens Raithel. "Ik vind het, net als onze medewerkers trouwens, heerlijk om hier te werken. Het liefst zit ik in de voorste spreekkamer. Mijn dag besteed ik zo'n zestig procent aan beslissingen nemen; medewerkers komen continu mijn kantoor in met vragen. Dus als ik rustig iets wil doorlezen, dan ga ik in die spreekkamer zitten."

De spreekkamer is klassiek ingericht met warmrode stoelen, een prachtige kroonluchter, oude boeken, ouderwetse foto's aan de wand en grote kandelaars en een antieke klok op de marmeren schouw. Het gebouw ademt een goede atmosfeer uit en het heeft veel openheid. Dennis Raithel: "De ramen staan in de zomer gewoon open; we hoeven geen rekening te houden met een klimaatcontrolesysteem. En bij mooi weer kunnen we in onze binnentuin of op het dakterras lunchen of zelfs een korte bespreking houden. Het mooie is dat ook al ben je aan het werk, je maakt toch nog steeds deel uit van het roerige stadsleven. Mensen wandelen en fietsen voorbij, je ziet de rondvaartboten in de gracht varen. Het is een inspirerende omgeving. Het enige wat ik jammer vind is dat de buurpanden zo onnatuurlijk hoog zijn ten opzichte van de andere panden aan de gracht. Daardoor komt de kracht van ons pand en de kleur minder goed tot uiting. En wat ik ook zonde vind is dat aan de voorkant de originele kap eraf gehaald is. Dat doet afbreuk aan de uitstraling."

Het mission statement van de bank heeft volgens Dennis Raithel een mooie parallel met het pand. "Ons mission statement is een citaat van Edmond Safra (eigenaar van Safra Bank en directeur van Republic National Bank of New York, geboren in 1932, overleden in Monaco in 1999, red.). Het mission statement luidt als volgt: 'The duty of a banker is to safeguard what customers have entrusted to him. He is a confidant, sometimes a friend. He is the custodian of people's secrets. Our clients show their trust by confiding money to us. We invest it prudently, because it is not our money.' Hierin zit natuurlijk een link met onze filosofie maar ook met het gebouw. Wij beleggen met andermans geld. Dat geld dien je prudent te investeren en je moet daar als een goede huisvader op passen. Dat geldt ook voor dit pand; wij passen hierop als een goede huisvader. Het staat er al sinds 1615 en over tweehonderd jaar staat het er nog. Wij zorgen er goed voor totdat het uiteindelijk weer doorschuift naar een andere eigenaar. Maar tot die tijd genieten wij van ons mooie, sfeervolle pand." «