

# Voorwoord

Een sympathieke, hardwerkende ondernemer op geitenwollen sokken wiens levenswerk door het financiële establishment om zeep is geholpen.

Of: een sluwe zakkenvuller die zich over de ruggen van gewone mensen opwerkte en die met zijn dure hobby's zijn bank eigenhandig om zeep hielp.

De fans en critici van Dirk Scheringa hebben zo hun uitgesproken opvattingen over de man, die in het najaar van 2009 Nederland fascineerde tijdens de openbare ondergang van zijn DSB-imperium. Maar voor de meer neutrale volgers van dit drama blijven er meer vragen dan antwoorden.

Wie is toch deze man, die als slachtoffer poseerde ('we zijn kapotgemaakt'), maar wel duizenden gedupeerden achter zich aan kreeg? Treffen zijn verwijten aan de buitenwereld doel, of moet hij de schuld toch bij zichzelf zoeken?

Die vragen fascineerden Nederland al in de oktoberweken, toen de ondergang van het DSB-imperium in volle gang was. Kranten en tv-rubrieken deden al in het heetst van die strijd pogingen er antwoord op te geven. Nu alles wat aan DSB herinnert uit het openbare leven is verwijderd, tot en met de trotse naam op het stadion van voetbalclub AZ, is het de moeite die kernvragen nog eens te beantwoorden. Maar dan vanuit een breder perspectief.

Dit boek begint daarom op de septemberdag in 1950 waarop de jonge Scheringa het levenslicht zag. Het traceert de carrière van een man, die van jongs af aan opvalt door zijn enorme geldingsdrang. 'Een 6 voor techniek, een 10 voor inzet,' kreeg hij op de politieschool te horen - en daarmee was de toon gezet.

Zijn doorzettingsvermogen, tot uiting komend in het op 49-jarige leeftijd uitrijden van de loodzware alternatieve Elfstedentocht van 1999, koppelde hij aan een grote inventiviteit op het vlak van financiële producten. Scheringa sloeg voortdurend als eerste wegen in die anderen niet zagen of aandurfd. Dat was zijn grote kracht, menen zijn fans. Daarmee begaf hij zich op glad ijs, vinden zijn critici.

Het is aan de lezer te kiezen tussen deze twee stromingen - of een eigen, meer genuanceerde visie te ontwikkelen op Scheringa en de ondergang van zijn bank. Dit boek is daarvoor bedoeld. Het is niet geschreven vanuit bepaalde vooroordelen, maar poogt in de beste journalistieke tradities zoveel mogelijk de feiten te laten spreken.

## 1 Spelen met vuur

Dirk Scheringa is 7 jaar oud wanneer hij met vuur speelt - en daarmee voor de eerste keer de krant haalt. Hij heeft een fikkie gestookt in de ouderlijke woning in De Wilp. Terwijl zijn vader al naar zijn werk is op de zuivelfabriek,

ruikt zijn moeder een scherpe rooklucht. Het blijkt uit de slaapkamer te komen. Het beddengoed in het kinderledikant staat in brand. Zij voorkomt een drama door het brandende kapokbed naar buiten te gooien. Het vuur slaat zij uit met een kussen. 'De brand is ontstaan doordat de kinderen vermoedelijk met lucifers hebben gespeeld,' meldt de politie.

Scheringa is niet in De Wilp geboren. Zijn wieg staat in het Groningse Grijpskerk, zo'n twintig kilometer ten westen van de stad Groningen, waar hij op 21 september 1950 wordt geboren. Het is een klein dijkdorp met een kerk, een café, twee molens en een fierljeubaan. De bewoners worden laatdunkend 'smaalruggen' genoemd. Nog geen half jaar na de stormachtige, maar zonnige geboortedag verlaat de familie het dorp. Vader Willem Scheringa en moeder Antje Bruining, die een jaar eerder zijn getrouwd, verhuizen naar het dorp Feanwâlden (Veenwouden). In het Friese plaatsje, waar op dat moment nog geen 1500 mensen wonen, kan vader Scheringa tweede kaasmaker worden bij een zuivelbedrijf. Het is een kans hoger op de carrièreladder te komen die Scheringa senior met beide handen aanpakt.

De verhuizing zal de eerste bliken van een hele trits: van Groningen naar Friesland, naar Groningen en weer terug. In de tijd dat Dirk nog thuis woont, verhuist de familie Scheringa na Veenwouden nog naar De Wilp, Wolvega en Oudwoude.

Het is een jeugd in een doorsnee arbeidersgezin, dat Scheringa later, in een vergelijking met het gezin van zijn vrouw, zal omschrijven als een 'gezin van los zand'. Behalve Dirk krijgen Willem Scheringa en Antje Bruining nog twee dochters: Gepke en Ineke. 'Wij moesten voor onszelf zorgen.' Scheringa noemt zijn vader later een harde werker die vooruit probeerde te komen. 'We zijn als gezin zo vaak verhuisd omdat hij ergens anders een stapje hoger kon komen.' Via een aantal tussenstappen schouwt Willem Scheringa het uiteindelijk tot chef-kaasmaker in de zuivelfabriek Huisternoord in Oudwoude.

Hoewel hij steeds meer bewondering krijgt voor de manier waarop zijn vader de zaken aanpakte, zal Dirk Scheringa zich later ook veelvuldig laten ontvallen dat hij weinig plezier heeft beleefd aan de vele verhuizingen. 'Al dat verhuizen, ik kan het iedereen afraden.

Weinig bevorderlijk voor je sociale contacten. Of voor het leerproces.' Maar hij laat ook weten dat hij er veel van heeft geleerd: 'Steeds opnieuw beginnen, aanpassen, nieuwe vrienden maken, nieuwe situaties. Daardoor leer je snel oplossingen zoeken. Je ontwikkelt een radar in je hoofd. Israëliërs hebben ook zo'n zintuig. Op je hoede zijn om in te spelen op nieuwe situaties. Het is ook wel eens onrustig.' Het is vooral die onrust die hem later zal doen besluiten met zijn eigen vrouw en kinderen in hetzelfde dorp te blijven wonen, Spanbroek. 'Geborgenheid is alles voor mijn kinderen, voor mij en mijn vrouw. Mensen om je heen die je kent, met wie je vertrouwd bent. Mijn vader had geen keuze, ik wel.'

Tussen alle onrust door is er een zeer constante factor in de jeugd van kleine Dirk: de kerk. Hij groeit op in een gereformeerd nest. Waar de familie ook woont, de kerk wordt elke zondag trouw bezocht. Later zal hij zijn geloof noemen als een van de redenen om voetbalclub AZ van de ondergang te redden. 'Ik zie het zo: ik wil de mensen, de supporters, graag iets geven. Dat komt voort uit mijn geloof.' Het zal vader en moeder Scheringa goed doen. Zelf komen zij immers ook uit traditioneel gereformeerde gezinnen. Voor de beide opa's van Dirk is een stem op de ARP net zo vanzelfsprekend als het dagelijks gebed aan tafel.

Het zijn die beide opa's, van wie er een ook Dirk heet, naar wie Scheringa later steevast zal verwijzen als hem gevraagd wordt van wie hij de talenten heeft die hem zijn successen hebben gebracht. De ene is boer, voorzitter van de landarbeidersbond en raadsman voor de rijke herenboeren in Groningen. De ander is marskramer en kan volgens Dirk goed verkopen. Van de eerste heeft hij 'het goed kunnen denken', van de tweede zijn commerciële inzicht, aldus Scheringa.

In 1963, op zijn dertiende, begint Scheringa aan de Mulo in Wolvega. Hij is nog niet zo lang bezig als hij, naast school, een lucratief bijbaantje vindt: het verkopen van tijdschriften aan de deur. In de buurt brengt hij kranten rond en probeert ook bladen als *Margriet* en *Donald Duck* te slijten. De inkomsten zijn zeer welkom, want tot zijn vijftiende moet de kleine Scheringa het stellen zonder zakgeld. 'Soms wilden mensen de blaadjes niet kopen. Dan vonden ze de prijs van 1,25 gulden te hoog. Vaak wist ik ze dan toch over te halen om het te kopen voor bijvoorbeeld 1,10 gulden. Dan haalde ik toch nog een leuke winst op een inkoopprijs van 1 gulden. Blijkbaar had ik dat toch aardig in de vingers.' Zijn commerciële talenten leveren hem bij zijn werkgever in die periode al de titel van beste verkoper van Friesland op. Voor de zaterdagen regelt hij nog een bijbaantje voor zichzelf. In Oldeholtpade gaat hij voor de bakker met de broodkar rond. 'Omzet 100 gulden, verdiensten 10 gulden,' weet Dirk nog. Vanaf het moment dat hij zelf geld gaat verdienen, geven zijn ouders hem een wijze les mee: 'Sparen, sparen, sparen.' En dat is wat Dirk braaf doet.

Op school gaat het ondertussen niet bijster crescendo. Voor rekenen mag hij dan negens halen, de andere vakken gaan Scheringa beduidend minder goed af. Wanneer hij bij de firma Boll en Scharp in Wolvega voor zichzelf nog een baantje heeft geregeld waarbij hij stoelen in de was en beits moet zetten, worden de prestaties op school allengs minder. Na twee jaar moet hij van de Mulo af. Omdat het rekenen hem zo goed afgaat, raadt een leraar hem aan naar de detailhandelsschool in Leeuwarden te gaan. Dirk zelf ziet dat wel zitten, maar voor zijn ouders zijn de reiskosten een probleem. 'Het kostte 50 gulden per week. Dat konden ze niet betalen,' zegt hij.

Het enige wat er voor Dirk op zit, is werken. Vanaf het Friese gat Oudwoude, waar hij inmiddels woont, is het over de Foarwei, dwars door de weilanden heen, maar een klein stukje fietsen naar Kollum. Daar vindt hij

aan de Voorstraat binnen korte tijd een baan als leerling-handzetter bij drukkerij Banda, die onder meer de *Kollummer Courant* drukt. Eén dag per week gaat hij naar de grafische school in Groningen. Het werk achter de 'bok' bij Banda op de overige dagen is zwaar en de verdiensten zijn met 18 gulden per week niet om over naar huis te schrijven. De uitbetaling van zijn eerste loon zal hij niet snel vergeten. In plaats van de overeengekomen 18 gulden, krijgt hij slechts 6 gulden. De kosten van de zethaak, een van de belangrijkste instrumenten van een zetter, zijn in mindering gebracht. 'Banda vond dat we die zelf moesten betalen.'

Het duurt niet lang voordat bij Scheringa het besef doorbreekt dat hij met zijn huidige werkzaamheden niet snel hogerop zal komen. Wil hij een carrière opbouwen, dan moet hij niet alleen werken, maar ook studeren. Met de passie en het doorzettingsvermogen die hij naar eigen zeggen van vader Willem heeft geërfd, stort hij zich in de avonduren op een middenstandsdiploma en een diploma boekhouden.

Op zijn zeventiende - hij werkt dan nog steeds als leerling-handzetter in de drukkerij en is nog steeds druk bezig met zijn avondstudies - ontmoet Scheringa Baukje de Vries. Hij komt haar tegen in Damwoude in de straat die in de volksmond 'de Veiling' wordt genoemd en waar het café van het dorp is gevestigd. Hoewel Dirk en Baukje zelf nog niet in de kroeg komen, weten ze samen met vrienden en vriendinnen 'de Veiling' wel te vinden als ontmoetingsplek voor jongeren. Baukje, die een jaar jonger is dan hij, is op dat moment leerling-ziekenverzorgster.

De jaren die volgen zijn drukke tijden voor Scheringa. Hij vindt een nieuwe baan als boekhouder op accountantskantoor Germs, waar hij belastingpapieren invult. Johan Adema leert hem er het vak. Scheringa ziet zijn nieuwe betrekking als een stap omhoog. 'Eindelijk weg van de stofjas en de zethaak. Geen smerige inkthanden meer.' Naast zijn werk brengt hij veel tijd door met Baukje, die inmiddels bejaarden verzorgt. In de avonduren is er tijd voor allerhande cursussen. Daarnaast is hij lid geworden van de jongerenvereniging van het CNV, actief lid van de ARP en secretaris van de vakvereniging Friesland. Het is een vormende periode, waarin hij veel opsteekt. Zowel van zijn nieuwe werk en de CNV-congressen die hij afloopt als van de vele discussies over het geloof en het leven met ARP-vrienden.

Dat hij in die periode zoveel heeft geleerd, merkt Scheringa eigenlijk pas echt goed als hij in 1970 in militaire dienst gaat. Hij komt terecht in een peloton met artsen, sociologen, juristen en jongens van technische hogescholen. 'Daar merkte ik dat ik de discussie goed aankon. Het was een soort brainwave van intelligentie.' Tijdens zijn militaire dienst denkt Scheringa veelvuldig na over zijn leven na de dienst. Wanneer hij het leger verlaat, weet hij nog niet precies hoe de volgende stap in zijn carrière eruit moet zien. Korte tijd gaat hij terug naar accountantsbureau Germs, maar al snel besluit hij dat hij bij de politie wil. 'Daar verdiende je meer dan op kantoor.' Vader Willem, die zelf reservist is bij de rijkspolitie, ziet de plannen

van zijn zoon niet zitten. 'Hij zei dat ik voor politieman niet geschikt was. Ik zou afgekeurd worden, zei hij.' Maar Dirk is eigenwijs genoeg en meldt zich aan bij de gemeentepolitie in Amsterdam. Hij wordt aangenomen, maar als hij kenbaar maakt dat hij maar een paar jaar in de hoofdstad wil blijven en dan weer snel terug wil naar Friesland, mag hij meteen zijn spullen pakken. Dat is niet de houding die de hoofdstedelijke politie verwacht van haar nieuwe rekruten. Voor Scheringa is het een teleurstelling, maar hij laat het er niet bij zitten. Via een geslaagde sollicitatie bij de rijkspolitie kan hij zijn droom alsnog verwezenlijken. Voor hij de straat op mag, moet hij eerst naar de politieschool in Apeldoorn. Al snel blijkt dat de inzet van Scheringa enorm is. Bij zijn vechtraining krijgt hij weliswaar een magere 6 voor techniek, maar een 10 voor zijn inzet. Ook bij de looptrainingen hoort hij bij de besten.

Scheringa herinnert zich het eerste verslag van die trainingen. 'Ik weet nog precies wat er stond: loopt wat houderig maar beweegt voldoende snel. Nou da's ook mooi, dacht ik. Wat bleek? Ik was de snelste van de klas.' Scheringa slaagt met vlag en wimpel voor de politieschool. Hij zit bij de tien besten van de 259 jongens die aan de opleiding zijn begonnen. De familie is apetrots. Het is een mooie tijd, vindt Scheringa. 'Ik vond het werk bij de politie fantastisch. Je staat midden in de maatschappij en bent altijd overal bij. Het is heel bijzonder om daarin te mogen werken.'

Maar er zijn ook mindere kanten aan zijn baan. Als politieman mag hij niks in zijn eigen dorp, zo merkt hij al snel. 'Niet bij de voetbalclub, niet naar het carnaval. Tegenwoordig is dat ondenkbaar, maar in die jaren ging dat gewoon zo. Je was toch gewoon een soort controleur van de mensen. De politie was een gesloten groep met eigen sportwedstrijden en kaartavonden en zo.' Ook ontdekt Scheringa al snel nadat hij van de politieschool is afgezwaaid, de harde kanten van het vak. Hij is net twee weken aan het werk op zijn nieuwe post in het Noord-Hollandse Spanbroek als hij voor het eerst in aanraking komt met een verkeersdode. Later beschrijft hij het voorval waarin hij samen met een collega in de winter een lijk uit een sloot haalt en in een kamertje van een naburig bejaardentehuis laat ontdooien. 'Zo iemand moet je dan in bad afsputten en vervolgens fatsoeneren. Het erge is dat je bij jezelf merkt hoe je ernstige dingen steeds meer gaat relativieren,' aldus Scheringa.

Het zijn heftige ervaringen in een verder grotendeels zorgeloos leven. Op 16 november 1973 trouwt Scheringa met Baukje. Ze zijn dan al bijna zes jaar samen, hij is 23 jaar, zij 22. De trouwerij vindt plaats op het Friese landgoed Rinsma State in Driesum. Dat het monumentale landhuis, dat op dat moment dienstdoet als gemeentehuis van Dantumadeel, later zijn eigendom zal worden, kan hij noch Baukje op dat moment bevroeden.

Na de kerkelijke inzegening en de feestelijkheden rondom het huwelijk pakken Dirk en Baukje de draad van hun dagelijks leven weer op. Er komen ook een paar nieuwe bezigheden bij. Zo wordt Scheringa lid van de Junior Kamer in Friesland. De club is onderdeel van de Junior Chamber

International, die zo'n 8000 lokale afdelingen kent met in totaal ruim 200.000 leden. Doel van de JCI is de jonge en ambitieuze mensen die lid zijn, hun leiderschaps- en persoonlijke capaciteiten te laten ontwikkelen. Het is een netwerk van hoger opgeleiden tot 40 jaar. 'Ik bezocht congressen in de hele wereld over management. Ik deed er trainingen in bedrijfsleiding, leerde interviews doen en samenwerken. Ik leerde er body language. Hoe je elkaar een hand geeft. De manier waarop je dat doet, zegt iets over dominantie.' Scheringa laat zich op die congressen testen. 'Ik wilde weten wat ik kon. Het bleek dat ik administratief goed was. Dat ik goed kon verkopen, kon communiceren en leiding geven. Maar ik wilde meer.'

Naast zijn vaste baan bij de politie steekt Dirk in die periode ook steeds meer tijd in een nieuwe hobby. Voor zijn eigen lol, en om anderen een plezier te doen, vult hij belastingpapieren in voor vrienden en bekenden. De trucs die hij heeft geleerd van Johan Adema op accountantskantoor Germs is hij niet verleerd en hij scheidt er buitengewoon veel genoegen in er voor zijn vrienden het maximale uit te halen. Het gebeurt allemaal in de avonden, op de zolderkamer van het huis op de Aardebaan 44 in Opmeer, waar hij in 1974 met Baukje is gaan wonen. Zijn hobby in de avonden gaat hem steeds meer tijd kosten als hij ook begint met het adviseren over leningen en verzekeringen. Maar die tijd besteedt hij er graag aan - hij haalt er steeds meer voldoening uit, merkt hij. Misschien, zo denkt hij met steeds grotere regelmaat, vindt hij zijn vrijwillige klussen in de avonden zelfs wel leuker dan zijn werk bij de politie.

## **2 Aan de slag met Frisia**

Scheringa is vijf jaar agent in Spanbroek als hij op een avond terugkomt van een verkeersongeluk in Obdam. Direct daarna krijgt hij de oproep om naar een ander ongeluk te gaan, op de snelweg A7. Daar ziet hij een ravage: twee hysterisch gillende kinderen op de achterbank, de moeder dood naast de auto, de zwaargewonde vader achter het stuur.

'Ik heb nog even met hem kunnen praten,' zegt Scheringa. 'Totdat hij stierf. Die avond heb ik een flinke borrel genomen. Daarna zei ik tegen Baukje: "Nu ga ik echt voor mezelf beginnen."' De 27-jarige Scheringa neemt ontslag bij de politie en gaat zich helemaal wijden aan Buro Frisia.

Twee jaar daarvoor heeft hij Buro Frisia opgericht, als betaalde voortzetting van zijn gratis advieswerk. Hij rekent nu 30 gulden per belastingaangifte. Zijn klanten hebben het er graag voor over. Scheringa ontdekt aftrekposten waar ze nog nooit van hadden gehoord. 'Ik merkte dat ik mensen wilde adviseren over leningen en verzekeringen. Ik ging vervolgens bemiddelen in hypotheek en onroerend goed. Ik kreeg er

plezier in. Zo werd mijn slaapkamer mijn kantoor.' Via mond-tot-mondreclame heeft hij al gauw meer dan vierhonderd klanten.

In de avonduren haalt Scheringa alle diploma's die nodig zijn voor zijn werkzaamheden: handelskennis, assurantiën en makelaardij. In 1977, het jaar waarin Scheringa voor zichzelf begint, valt het 'rode' kabinet van Joop den Uyl. De tijd van herverdeling van kennis, macht en inkomen is voorbij, net als het hippietijdperk. In Den Haag vormen Dries van Agt van het CDA en Hans Wiegel van de VVD een nieuwe coalitieregering. De burger mag weer materialistisch worden. Begin jaren 80 mag de werkloosheid nog hoog zijn, maar beginnen de beurskoersen aan te trekken. Winst en veel geld verdienen zijn geen vieze woorden meer. Het woord yuppie doet zijn intrede in de Nederlandse taal.

Scheringa heeft zelf ook politieke ambities. In 1976 is hij raadslid geworden voor het CDA. Maar bij de verkiezingen in 1979 stopt hij er alweer mee. Het werk is te druk geworden, hoewel hij nog jarenlang als voorzitter van de afdeling zal fungeren.

Frisia groeit als kool. In 1980 doet Scheringa zijn eerste overname. Hij koopt een plaatsgenoot die bemiddelt in persoonlijke leningen. 'Die man was dynamisch, maar ik ben nog dynamischer.' Er zullen nog tientallen overnamen volgen, zoals Becam, Roona, Moonen, Nationale Geldservice, Postkrediet. De bedrijfjes van Scheringa zijn slechts bemiddelaar. Ze brengen hun leningen onder bij banken. Later koopt Scheringa een aantal voorschotbanken. Dat zijn geen echte banken - zij mogen alleen geld uitlenen dat ze zelf binnenhalen, en niet, zoals echte banken, geld uitlenen dat ze niet hebben.

Commercieel is Frisia succesvol, net als de andere, vaak aan een regio gebonden merken. Met een eigenzinnige mix van onorthodoxe marketing, scherpe tarieven en een nieuw bedrijfsmodel weet Frisia tienduizenden klanten leningen en verzekeringen te verkopen. Scheringa springt behendig in een gat in de markt dat andere partijen over het hoofd zien. De spaarzame wederopbouwgeneratie die alleen goederen kocht die contant konden worden betaald, maakt plaats voor de babyboomers die alles meteen willen hebben. De Nederlander vindt geld lenen steeds gewoner. Waarom vijf jaar wachten op een nieuwe auto als die morgen voor de deur kan staan?

*De eerste geldwervende advertenties van Frisia op 25 mei en 4 augustus 1977 in de Leeuwarder Courant*

De andere banken zoals de ABN, Amrobank, Rabobank en de NMB breiden in de jaren 80 hun netwerk in Nederland uit met steeds luxueuzere kantoren op prestigieuze en dure locaties. Op de hoofdkantoren serveren kelners in jacquet en met witte handschoenen de bestuursleden hun koffie.

Scheringa heeft al die kosten niet. 'Banken maken eerst een werkgroep, stellen een plan samen, vergaderen een jaar en voeren uiteindelijk het product in. Daar doen wij iets korter over: we ontwikkelen in vier weken tijd een product.'

Met een paar kantoren verspreid over het land en een advertentiebombardement kan hij overal leningen slijten. Frisia, en later andere bedrijfjes uit de stal van Scheringa, adverteren zich te pletter. Wie een lokale krant, tv-gids of het ANWB-blad *De Kampioen* uit de jaren 80 openslaat, kan niet om de advertenties van zijn bedrijven heen. De consument die geld nodig heeft voor een auto of een dakkapel kan met zijn vinger langs de tabel en daarin opzoeken hoeveel dat per maand gaat kosten. Frisia plaatst zijn eerste advertenties voor tweede hypotheke al in 1977.

Belastingvoordelen, zoals de aftrekbaarheid van de rente op consumptief krediet, meet Scheringa breed uit in zijn advertenties. Als voormalig invuller van belastingformulieren weet hij als geen ander dat de hardwerkende Nederlander tippelt op vermeende belastingvoordeeltjes. Voor het gemak gaat Scheringa er in veel advertenties vanuit dat iedereen in het hoogste belastingtarief valt. Destijds was dat 72 procent. Zo zien de leningen er nog voordeliger uit. In werkelijkheid valt slechts een klein percentage van de Nederlanders onder het toptarief.

Het benadrukken van de fiscale voordeeltjes vormt een rode draad in zijn marketing. Zodra een bepaalde constructie wettelijk verboden wordt, duikt Scheringa op de volgende mogelijkheid. Zo springt hij van consumptieve kredieten naar hypotheke. Later koppelt hij een fiscaal bevoordeelde beleggingsverzekering (woekerpolis) aan een lening. Ook haakt hij eind jaren 90 aan bij de trend van het beleggen met geleend geld.

De aanpak van Scheringa verschilt hemelsbreed van die van traditionele banken. Die adverteren zelden voor leningen. Ze zijn gewend dat de klant toch wel langskomt. Bovendien beconcurreren banken elkaar nauwelijks op de markt voor snel geld. Daarbij biedt Scheringa nog een voordeel boven de andere banken. Lenen kan snel en discreet bij Frisia en de andere labels. De lener hoeft niet langs bij de vader van een klasgenootje die toevallig bij de plaatselijke Rabobank werkt. 'Wie geld wilde lenen bij de lokale bank, moest zich bij het bordje kredieten voegen. Als je dan een week later met een nieuwe auto kwam aanrijden, wist het hele dorp dat je die op de pof had gekocht,' herinnert Scheringa zich.

Uitlenen is geen kunst, stelt hij. Het gaat erom het geld weer terug te krijgen. Scheringa werkt anders dan de gemiddelde Rabobank of de verzekeringsagent op de hoek van de straat. 'Vanaf het begin van ons bedrijf in 1977 waren we van 's ochtends half negen tot

's avonds negen uur open en elke zaterdag van negen tot vier. En alles rookvrij, zodat mensen in een gezonde omgeving financieel advies konden krijgen.'



Als Frisia het stadium van de verbouwde slaapkamer is ontgroeid, vestigt hij het kantoor aan de Klaproos 2 in Spanbroek naast het gemeentehuis. Hij zal tien jaar vanuit dit kantoor blijven werken, voordat hij in maart 1990 als nieuw onderkomen het oude Sint Agnesklooster van de franciscanessen in het vijf kilometer verderop gelegen dorp Wognum koopt. 'De franciscanessen vormden een sobere orde. Dat beeld past bij ons,' zegt Scheringa. 'De sfeer is sereen. We lopen neuriënd door de gangen. Zo'n klooster geeft een warm gevoel,' zegt Baukje over het gebouw. Zij zit in die jaren ook in de leiding van Frisia. Volgens Dirk is zij degene die hem afremt als hij al te driest doordraaft.

Boven de openslaande deuren naar de tuin hangen de trofeeën van Scheringa: zijn diploma's, zijn medailles van Elfstedentochten en vergunningen van De Nederlandsche Bank, de Verzekeringskamer, het ministerie van Economische Zaken en de Stichting Toezicht Effectenverkeer.

Vijf jaar later koopt hij ook het voormalige café Hendriks aan de overkant van de Kerkstraat in Wognum erbij. Dat wordt het nieuwe opleidingscentrum voor Frisia en later DSB. Scheringa houdt alles in eigen hand en heeft weinig vertrouwen in externe toeleveranciers. In de loop der jaren koopt hij niet alleen allerlei kredietbemiddelaars. Hij richt ook allemaal bedrijfjes op die deze kredietverkopers ondersteunen. Hij heeft een eigen drukkerij, een opleidingscentrum, een bouwbedrijf, een reclamebureau en een softwarebouwer. Zijn belangrijkste rechterhand in die tijd is Bert Rozemond, die later ook secretaris van AZ zal worden.

Maar Scheringa is niet te beroerd vooral zichzelf op de borst te slaan. 'Bij testen bleek dat ik financieel goed was: administratief, commercieel, communicatief. Ik heb veel talenten in me, gecombineerd met een non-sense aanpak. Ik heb drie begrippen geleerd: *Keep it simple. Think Big. Be practice.*'

De oprichter van Frisia ziet zichzelf als een begenadigd zakenman. 'Mijn grootste talent? Ik ben een goede verkoper. En ik ben een goede inkoper. Mijn bedrijven adverteren veel in omroepbladen. Als ik met een grote omroep moet onderhandelen en ik ga daar 10 miljoen besteden, dan moet ik scherp inkopen. Ik heb geen la waar ik zomaar even geld uit kan trekken. In de inkoop zit de winst. Als het om belangrijke deals gaat, wil ik erbij zijn.'

Het echtpaar Scheringa krijgt in de jaren 80 twee zoons: Willem Dirk (1983) en Harry Rienk (1987). Toeval of niet: maar ook de Britse kroonprins Charles en Lady Di geven hun zonen deze voornamen.

De opvoeding in Spanbroek is wel iets anders. Er zijn geen particuliere scholen en ook geen kindermisjes. Willem en Harry moeten zich niets in het hoofd halen. Er staat geen directiestoel voor ze klaar. Ze moeten net zo gewoon blijven als hun vader. 'Het zijn knuffels. Jongens met een hoge emotionele intelligentie,' zegt vader over hen.

Als ze hun rijbewijs halen, kunnen ze hoogstens rekenen op een tweedehands Golfje. Zijn vader ergert zich nogal aan Willem, die niet

uitblinkt door werklust en ijver op school. Hij moet later, als Scheringa zijn eigen veestapel heeft, op de boerderij een helpende hand toesteken. Eigenlijk wil hij piloot worden - dat laat hij ook aan iedereen weten - maar hij gaat rechten studeren. Dat doet hij nog steeds. 'Hij is net als ik een laatbloeier,' zegt Scheringa. Willem doet niet voor niets aan langeafstandslopen.

Harry is de technische jongen. Hij is gek op computers. Daarnaast speelt hij in een band. Uit de zolder van het huis van de Scheringa's klinkt heel vaak het drumstel. Harry zal later voor AZ gaan werken. Hij begint met het draaien van muziek in het stadion. Later wordt hij hoofd van de audiovisuele afdeling van de club waaronder ook AZ TV valt. 'Daardoor hebben we Lindenberg (voormalig NOS-regisseur Martijn Lindenberg, *red.*) aan de kant kunnen zetten. Die kostte ons 250.000 euro per jaar. Harry doet het voor 7000 euro. De NOS en vele andere zenders komen nu kijken hoe hij het doet.'

Af en toe moet Harry Scheringa zich verweren tegen de supporters die vinden dat de muziek veel te hard staat en in de akoestiek van een vol stadion zo schel klinkt dat zelfs de buurman op de tribune niet meer verstaanbaar is als hij wat roept. In 2008 schrijft Harry op de fansite: 'Het inregelen van de omroeper en muziekweergave in een vol stadion is lastig. Bij deze afstemming zijn we volledig afhankelijk van de momenten dat het publiek veel of juist weinig herrie maakt. (...) Net als met een nieuw samengesteld voetbalteam zullen we nog enkele wedstrijden nodig hebben om tot maximale prestaties te komen.' Harry Scheringa zal later een van de huizen van zijn vader aan de Spanbroekerweg betrekken. Maar hij is zeker geen verwend rijkeluiszoontje. 'Integendeel, 't is wat we hier noemen een goeie peer,' zegt iemand in Spanbroek. Iemand vertelt in het lokale café dat bij Willem zowel als Harry 'chippies zijn ingebouwd vanwege het gevaar van ontvoeringen'.

In 1993 stapte het echtpaar Scheringa welbewust in de schijnwerpers. Frisia Financieringen is door elf overnamen enorm gegroeid. De omzet is 1 miljard gulden en er staan 230 mensen op de loonlijst. Dirk is op dat moment al een rijk man, zij het een die nog nauwelijks in de publiciteit is geweest en weinig erkenning krijgt.

Maar een op de tien leningen in Nederland wordt afgesloten bij Frisia of een van de andere merken van Scheringa. Frisia, dat al shirtsponsor is van AZ, is toe aan een nieuwe stap. Het bedrijf wordt hoofdsponsor van de Alkmaarse voetbalploeg. De boekhouding, de marketing en de automatisering van AZ verhuizen van Alkmaar naar het klooster in Wognum. Scheringa bemoeit zich met alles: van de openingstijden van de AZ-winkel tot de benoeming van de trainer.

Deze stap gaat gepaard met een hoop publiciteit. Dirk en Baukje raken niet uitgepraat over hun eenvoudige afkomst, hun no-nonsense-aanpak en hun klantvriendelijkheid. 'Onze strategie is niet om mensen de duimschroeven aan te draaien. Een oude Chinese veldheer zei eeuwen

geleden al: “Je moet altijd je tegenstander de kans geven te ontsnappen.”  
We gaan niet over lijken en waken ervoor een spoor van menselijk leed  
achter te laten.’