

IN ANY EVENT

Miriam Lederberg

EVENTPLANNER, MANAGER & MARKETEER



IN ANY EVENT

Mirjam Lederberg

EVENTPLANNER, MANAGER & MARKETEER



CURRICULUM

MIRJAM LEDERWERG

Vital

Personalia

Aetsveld 34
3645 XP Vinkeveen
+31622557511
mirjamlederweg@kpnplanet.nl
LinkedIn profiel ✓

Profielschets

Opdrachtgevers, leveranciers en collega’s zien mij als een gedreven, zelfstandig werkende spin in het web, met een groot relativeringsvermogen. Ik overzie de grote lijnen zonder het oog voor detail te verliezen. Ik ben een doorzetter: niets is onmogelijk.

Kernwaarden

Kostenbewust, accuraat, klantgericht, collegiaal, loyaal, ik doe wat ik zeg en ik zeg wat ik doe, geen 9-5 mentaliteit.

Interesses

Naast een meer dan volledige dagtaak te besteden aan mijn werk, is er nog een aantal zaken dat mijn volle aandacht krijgt. zoals het luisteren naar muziek, uitgebreid wandelen met de hond, het kijken naar films en ben ik een fervent skiër. Ik verkeer graag in het goede gezelschap van mijn vrienden en kennissen.

Referenties

Referenties op aanvraag, te vinden op mijn LinkedIn profiel en in dit boekwerk.

Werkervaring

augustus 2011 – heden
Event marketeer Private Banking
Hoofdkantoor ABN AMRO Bank N.V.
Eventmarketing is onderdeel van de totale marketingmix en levert een belangrijke bijdrage aan de overall-doelstellingen op het gebied van klantgroei (acquisitie), verdieping van de relatie (cross-sell) en retentie. Sparringpartner en adviseur bij het tot stand komen van events zowel m.b.t. content als logistiek.

- Verantwoordelijk voor:
- het creëren van goede voorwaarden om events efficiënt als middel in te zetten (niet als doel).
 - ontwikkeling en uitrol eventmodule binnen CRM.
 - het inzichtelijk maken van alle mogelijke events bankbreed.
 - inkoop en voorraadbeheer relatiegeschenken ABN AMRO MeesPierson.

juni 2001–augustus 2011
Sr.Event Manager Private Banking
Hoofdkantoor ABN AMRO Bank N.V.
Events zijn voor ABN AMRO MeesPierson een belangrijk middel (en geen doel) om commerciële doelstellingen te realiseren Het is belangrijk om evenementen te organiseren, waarbij oprechte aandacht en oog voor detail uitgangspunt zijn. Verantwoordelijk voor het opzetten, organiseren en analyseren van bijzondere evenementen voor zeer welgestelde particuliere relaties en prospects. Een greep uit een aantal evenementen die succesvol zijn georganiseerd:

- seminairs
- golfdagen
- haute couture modeshows
- masterclasses o.l.v. Herman Krebbers
- Tefaf
- ouder- kinddagen met (oud)-Ajaxcieden
- Ontvangsten in binnen- en buitenland tijdens Volvo Ocean Race

Verantwoordelijk voor het opzetten en inkopen van de relatiegeschenkenlijn. Deze is voor de doelgroep afwijkend ten opzichte van de corporate lijn. Het ontwikkelen, produceren en coördineren van eindejaarsgeschenken voor relaties en collega’s. Onderhandelen met leveranciers over prijs- en kwaliteitsafspraken.

Opleidingen

2013	Eventmarketing - Events Academy
1980-1981	Schoevers
1978-1980	HAVO 5
1974-1978	MAVO 4

Werkervaring - uitgebreid

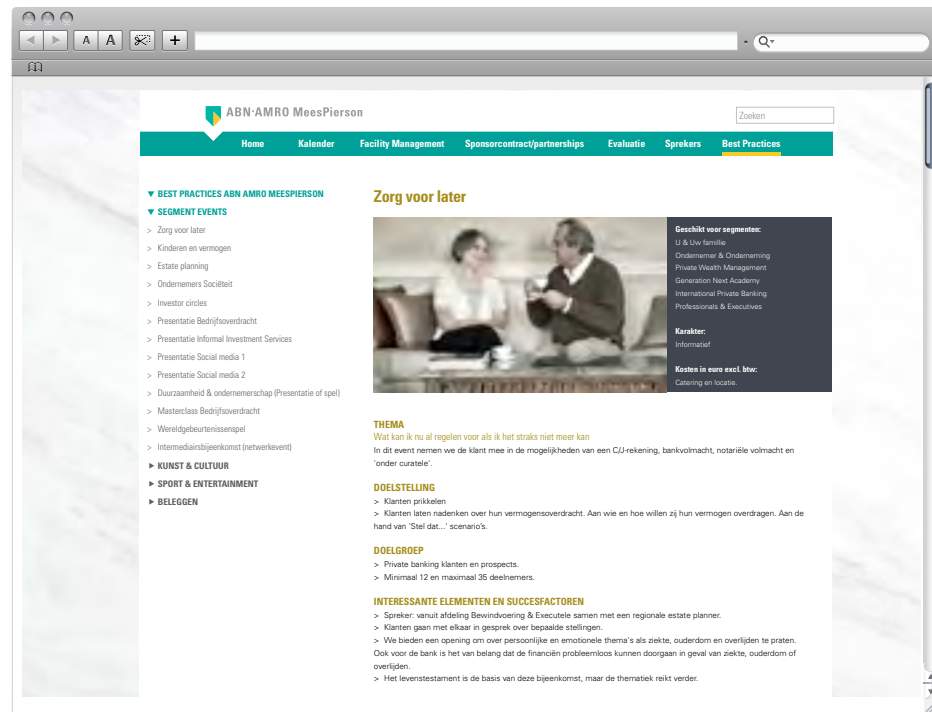
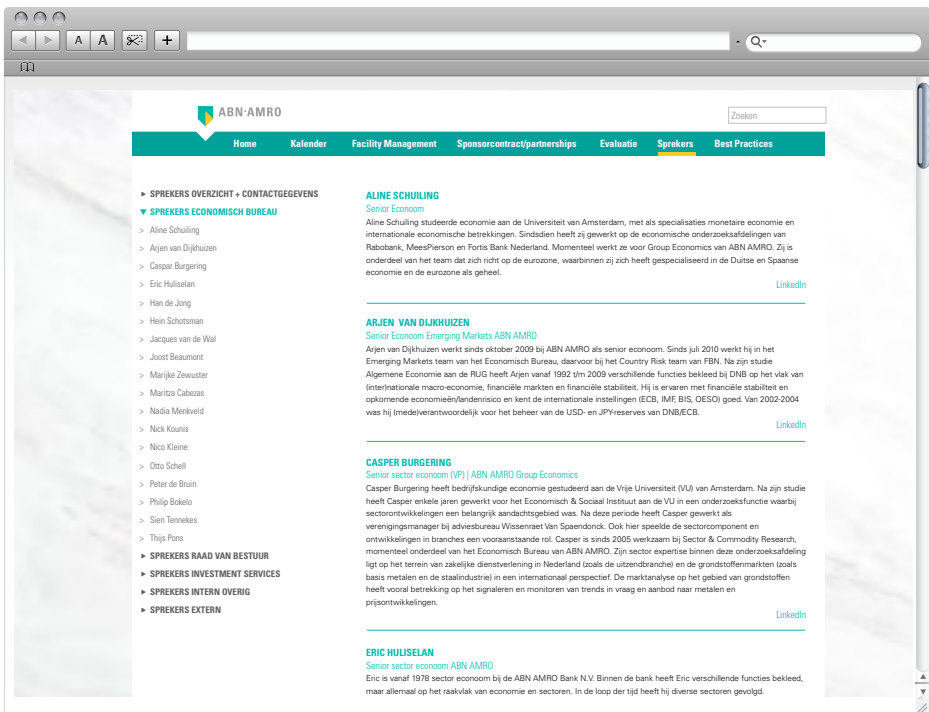
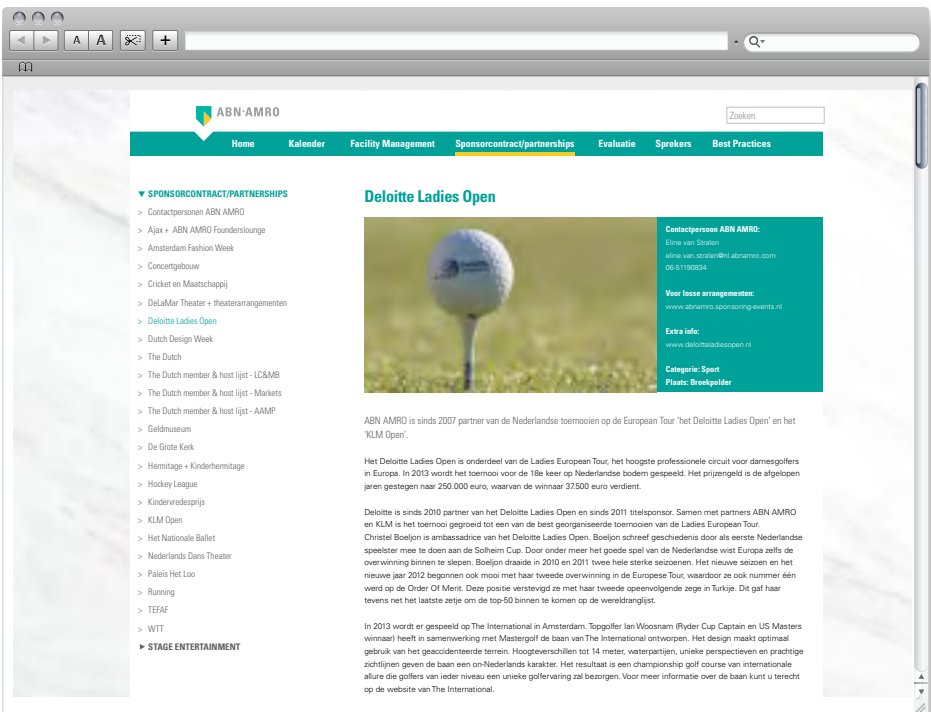
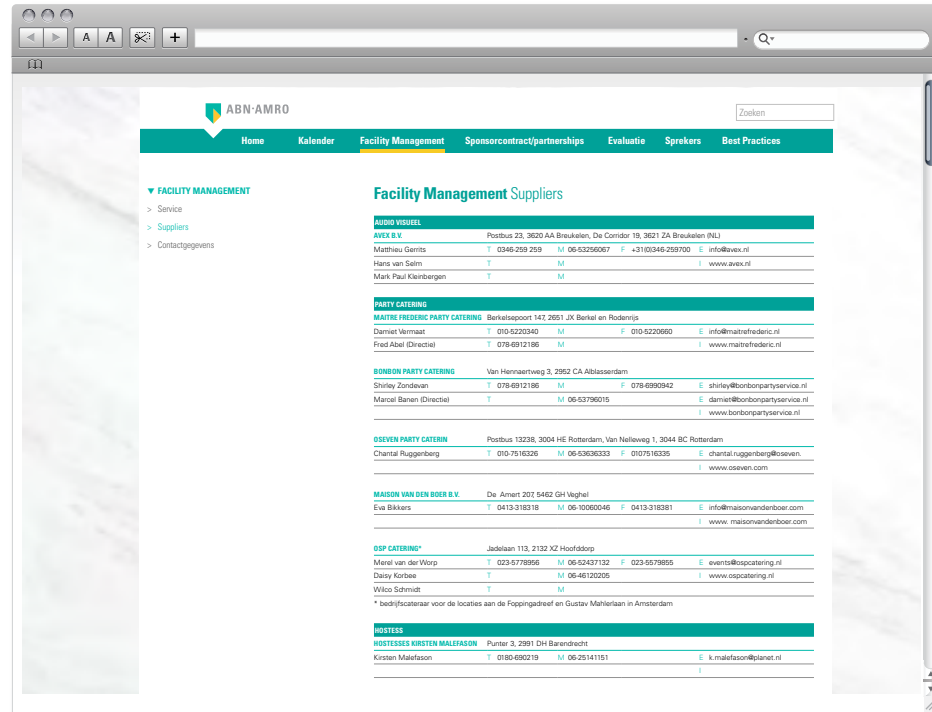
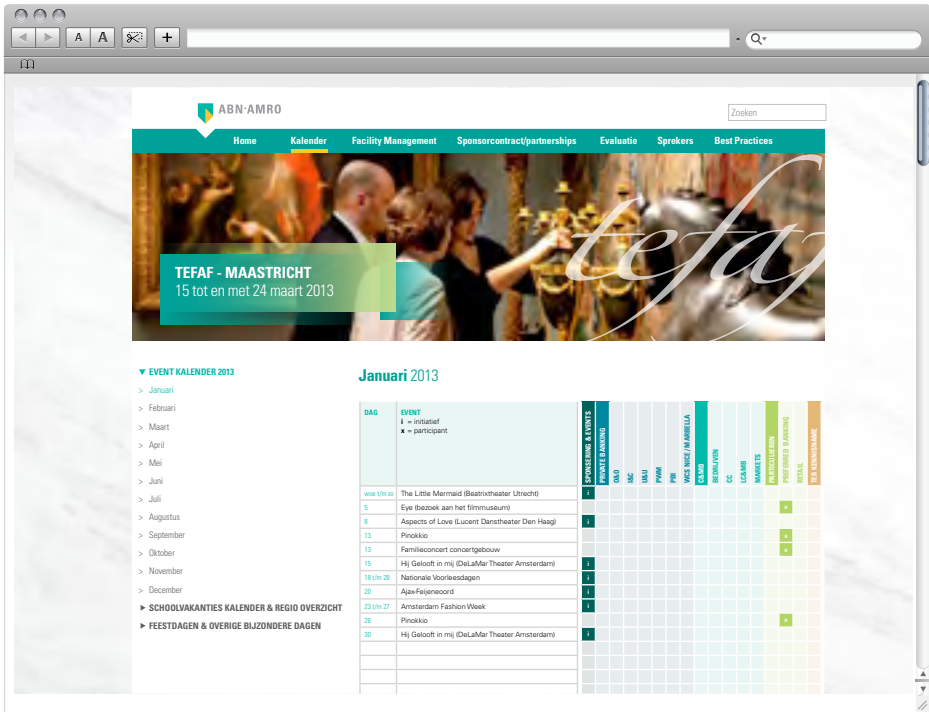
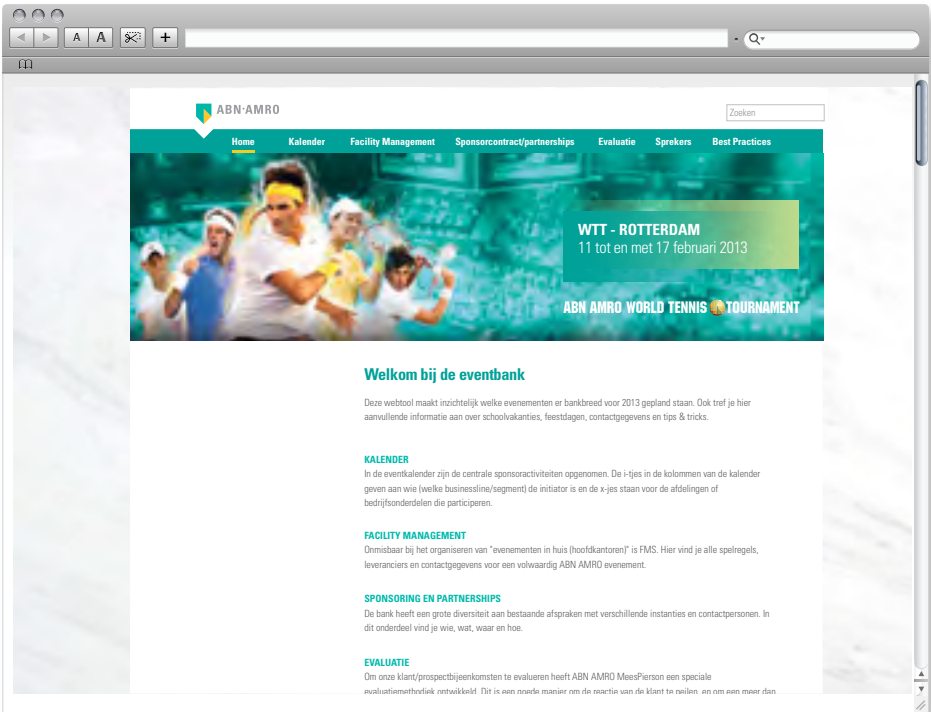
mei 2007- heden	Start Mirjam Lederweg Eventplanner Een bedrijf dat zich richt op de business-to- business markt mét oog voor detail en oprechte aandacht voor bezoekers van evenementen.
jan 1999 - jun 2001	Hoofd Marketing Services Particulieren regio Haarlem, ABN AMRO Bank N.V.
okt 1995 - jan 1999	Direct Marketing Coördinator Hoofdkantoor ABN AMRO Bank N.V., Amsterdam
sept 1995	Project Manager Office Bureau voor Aktiemarketing, Amsterdam
feb 1992 - 1 jul 1995	Traffic Manager SelectView B.V. Amsterdam
aug 1991 - feb 1992	Consultant AXION (opgeheven onderdeel ASB B.V.) , Amsterdam
mrt 1988 - aug 1991	Directiesecretaresse/Office Manager Miniware B.V. / Alpha Computer Diensten B.V., Amsterdam
okt 1986 - apr 1987	Projectleidster NIPO B.V., Amsterdam
jan 1988 - mrt 1988	Projectleidster NIPO B.V.,Amsterdam
apr 1986 - okt 1986	Organisatrice/Entertainer Hotel-Club Torre Macauda, Sicilië
apr 1987 - nov 1987	Organisatrice/Entertainer Hotel-Cub Citta del Mare, Sicilië
nov 1982 - feb 1986	Persoonlijk Medewerkster kamerlid Tweede Kamer der Staten Generaal Den Haag
okt 1981 - nov 1982	Medewerkster DKW B.V. Reclamebureau, Amsterdam

Cursussen

2003-2013	Diverse workshops op het gebied van eventmanagement en marketing gerelateerde onderwerpen
jun 2003	Beïnvloeden en beïnvloed worden
jun 2001	101 tips voor een geslaagd evenement
sep 1999	Organiseren van evenementen
feb 1992	Word for Windows, Excel
mrt t/m mei 1991	NIVE, Leiding geven Interne & Civiele Diensten
mrt 1987	Dante Alleghieri, cursus Italiaans in Rome

PORTFOLIO

ABN AMRO EVENTBANK



TESTIMONIAL

TOPTALENT

VERLAAT BANK

ABN AMRO MEESPIERSON VERLIEST EEN TOPTALENT. MIRJAM LEDERWERG WORDT ZELFSTANDIG ONDERNEMER EN GAAT DE MARKETING VAN AANSPREKENDE EVENEMENTEN VERDER PROFESSIONALISEREN.

Het vertrek van Mirjam werd onlangs naar buiten gebracht. ‘Mirjam Lederwerg, wiens vertrek een stevige aderlating is voor de bank, is van vitaal belang voor een professionele aanpak van evenementen’, zo laat een woordvoerder weten.

Mirjam begon haar succesvolle loopbaan bij ABN AMRO bij de private bank. In haar loopbaan werd zij gewaardeerd door alle gelederen heen. Grote en kleine evenementen werden strak en succesvol door haar begeleidt. Zij leverde daarmee een grote bijdrage aan het verbeteren van de band met de klant en wist op voortvarende wijze een volwassen medium te maken van de evenementen van de private bank. Een gigantische en op het eerste gezicht onoverzichtelijke klus waar zij haar hand niet voor omdraaide. Zij zette eigenhandig de Eventbank op. Resultierend in een site voor de hele bank met inzicht in de enementen, ervaren sprekers, best practices en een beproefde evaluatiemethodiek voor geslaagde evenementen.

Gepokt en gemazeld in het vak heeft Mirjam sterke contacten opgebouwd in alle onderdelen van de bank en een grote reputatie verworven in de competitieve markt van eventmanagers. Het staat buiten kijf dat de multidisciplinaire uitdagingen van eventmarketing alleen succesvol kunnen worden opgepakt door een vrouw met niet alleen de juiste houding en uitstraling maar ook de snelle acties. Medewerkers van ABN AMRO MeesPierson laten weten Mirjam ontzettend veel succes te wensen bij haar nieuwe uitdaging als zelfstandig eventmarketeer.

Voor meer informatie over dit toptalent kunt u terecht bij Annelies de Winter, woordvoerder Voorlichting: 020 - 6293459.

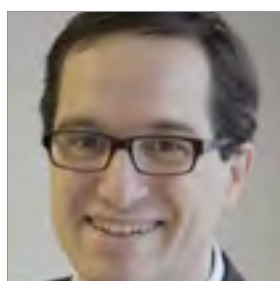
Annelies de Winter
Sr communication officer
ABN AMRO MeesPierson



PORTFOLIO

AMBASSADEURS & SPREKERS

SAMENWERKING MET ERVAREN SPREKERS





TESTIMONIAL

SPREKERS ZIJN VOERTUIGEN TEN BEHOEVE VAN DE KLANTEN

MIRJAM HEB IK ENIGE JAREN GELEDEN ONTMOET IN HET VERBAND
VAN LEZINGEN VOOR DE VERMOGENDE CLIENTEN VAN DE BANK,
SAMEN MET MAX PAM.

Het contact met ABN AMRO werd in haar persoonlijkheid belichaamd. Door haar optreden maakte zij ons duidelijk dat wij als sprekers voertuigen zijn ten behoeve van de klanten.

Voor mij was de ontmoeting met haar verrassend. Zij bleek de dochter van Betty (Rivka) Prins, die in augustus 1945 een klasgenootje van mij was in de zesde klas van de lagere school van R.J.A. Lingeman in Arnhem.

Lingeman was een imposante hoofdonderwijzer, die ons opleidde voor de middelbare school. In zijn klas waren Betty en ik de enige Joodse leerlingen. Wij maakten bij wijze van uitzondering en onuitgesproken een nieuwe start.

Vijfenzestig jaar later is een draad opgepakt, die niet de bedoeling was.

Tegen die achtergrond wens ik Mirjam een succesvolle nieuwe start bij het ontwerpen en uitvoeren van humane evenementen.

Arnold Heertje
Nederlands econoom, emeritus hoogleraar, publicist en columnist



PORTFOLIO

EXTERNE PARTIJEN

GOEDE CONTACTEN ZIJN DUURZAAM

MaisonvandenBoer
Gemaco
OSP
Catering
HostessesKirstenMalefason
HostessesMpromotions
SeasonFlowersAmsterdam
XeroxMediaservices
AVEX
MaitreFredericPartyCatering
OSevenPartyCatering
BonBonPartyCatering



TESTIMONIAL

M LETTE ALTIJD OP ALLES

LEVERANCIERS WORDEN IN DE TANG GENOMEN OM
VOLGENS M'S STANDAARD TE PRESTEREN.

Tijdens een event worden de accountmanagers met zachte hand verzocht om met klanten en niet met elkaar te praten. Bezoekers van een event, waar M potentie voor de bank rook, worden voortvarend aan een accountmanager gekoppeld.

Specifiek voor PWM voelde M uit haarzelf aan dat het net een stapje meer moet zijn dan voor PB. M regelde met grote souplesse uitzonderingen voor PWM zonder dat de Private Banking klanten dat hebben gemerkt. Dat is klasse!

Cees Lankhof
Directeur Private Wealth Management
ABN AMRO MeesPierson

PORTFOLIO

MEESTERPIANISTEN

KLASSIEKE CONCERTEN



ABN-AMRO MeesPierson



bevestiging
recital Yefim Bronfman

Concertgebouw
Zondag 27 november 2011
Amsterdam

ABN-AMRO MeesPierson



bevestiging
recital Grigory Sokolov

Concertgebouw
Zondag 13 mei 2012
Amsterdam

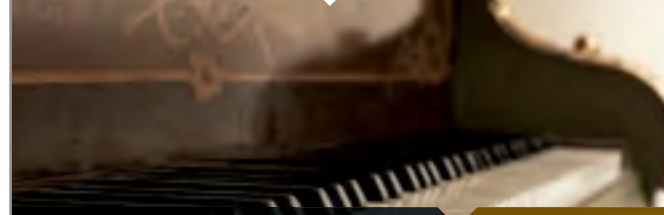
ABN-AMRO MeesPierson



bevestiging
recital Radu Lupu

Concertgebouw
22 mei 2011
Amsterdam

ABN-AMRO MeesPierson



bevestiging
recital Paul Lewis

Concertgebouw
Zondag 11 november 2012
Amsterdam

TESTIMONIAL

IT'S THE LITTLE THINGS THAT COUNT

‘EÉN WERKGEVER, 15 BANEN’. ALS DAT ERGENS OP GELD DEED – EN MISSCHIEN NOG WEL DOET- IS HET BIJ EEN GROTE BANK ALS ABN AMRO. IK HEB IN DE LOOP VAN TIJD HEEL WAT GEBOUWEN, WERKPLEKKEN EN COLLEGA’S GEZIEN. ELKE WERKPLEK HEEFT ZIJN EIGEN VERHAAL EN ZIJN EIGEN PLEK IN MIJN GEHEUGEN. DAT GELDT MISSCHIEN NOG WEL MEER VOOR COLLEGA’S: LIEVE, LEUKE, LACHWEKKENDE, LASTIGE EN GRIJZE MUIZEN: IK HEB ZE ALLEMAAL GEHAD. VAN DIE HONDERDEN COLLEGA’S BLIJF IK ER EEN HANDVOL ALTIJD HERINNEREN. EN MIRJAM IS DAAR EEN VAN. WAAROM? OMDAT ZE ALTIJD VROLIJK, GEZELLIG, HARD WERKEND, MEEDENKEND EN EEN TOPORGANISATOR WAS? ZEKER, OOK. MAAR VOORAL VANWEGE DAT KENMERKENDE KLEINE BEETJE EXTRA DAT ZE ALTIJD GAF.

Ik was in september 2004 begonnen bij de afdeling Marketing Private Banking, waar Mirjam toen al de eventsscepter zwaaide. Een paar weken later was ik jarig, wat ik gewoontetrouw niemand verteld had. Bij aankomst op kantoor trof ik ‘s morgens op mijn bureau een cadeautje aan. Het heeft me de hele dag gekost om te achterhalen wie achter mijn verjaardagsdatum gekomen was en het cadeau gekocht en ‘afgeleverd’ had. Uiteindelijk zei iemand *“Oh, dat is Mirjam geweest”*. *“Nee, dat kan niet, want die zit met hoge koorts thuis”*, antwoordde ik. “Klopt”, zei mijn gesprekspartner, *“Ik kwam haar vanmorgen vroeg hier op kantoor tegen, met rood hoofd, veel paracetamol en in joggingpak. Ze vond dat het cadeautje er moest liggen op jouw verjaardag, dus is snel in de auto gestapt en in alle vroegte naar kantoor gereden en daarna weer snel onder de wol!”*. Typisch Mirjam, zo zou ik ondervinden in de jaren erna. Als iets moet gebeuren, gebeurt het ook, no matter what.

En het cadeau? Het boek “Mannen komen van Mars, vrouwen van Venus”. ‘En Mirjam uit de hemel!’ heb ik daarna vaak bij haar events gedacht.

Met respect,



Aldert Veldhuisen

Head of Operational Marketing Netherlands
BNP Paribas Investment Partners



PORTFOLIO

RELATIEGESCHENKEN

INKOOP EN VOORRAADBEHEER





TESTIMONIAL

AFSPRAAK IS AFSPRAAK EN GEEN CONCESSIONS

IK KEN MIRJAM AL VANAF DE JAREN 90, TOEN ZIJ NOG VANUIT HET HAARLEMSE
WERKTE. EIGENLIJK WAS ER AL VANAF HET EERSTE MOMENT EEN KLIK.

Volgens mij was de eerste opdracht die wij kregen, het maken van uitnodigingen voor de Kunst tiendaagse in Bergen. Mirjam gaf meteen al aan dat het een professioneel product moest worden, er werden immers belangrijke klanten van de bank uitgenodigd. Ze had alleen één klein probleempje: Er was bijna geen budget. Dat was in ieder geval duidelijk naar ons toe. Zo heb ik Mirjam dan ook altijd de opvolgende jaren meegemaakt. Iemand die weet wat ze wil, afspraak is afspraak en geen concessies. Wij hebben voor haar uiteraard een mooie uitnodiging gemaakt, volgens mij tegen kostprijs. Mirjam is ons daarna nooit meer uit het oog verloren. Toen zij naar Private Banking ging hebben wij bijna aan alle events onze medewerking mogen verlenen. Uiteindelijk heeft dit geleid, dat wij sinds enige jaren directe ondersteuning verlenen door middel van David van der Linden. De laatste tijd is het contact met Mirjam wat minder geweest. Op zich wel gunstig voor ons, immers Mirjam heeft mij weleens aangegeven dat als alles naar wens verloopt zij mij niet nodig heeft. Zonde van de tijd toch. Typisch Mirjam.

Ik weet zeker dat Mirjam weer een werkgever zal vinden die dankbaar van haar kwaliteiten gebruik zal maken. Ik wens haar het allerbeste voor de toekomst.

Bert Lankhoorn

XEROX GDO

Account manager Mediaservices ABN AMRO



PORTFOLIO

KLM OPEN

GOLFDAGEN



We Can Do It!



TESTIMONIAL

NO-NONSENSE AANPAK

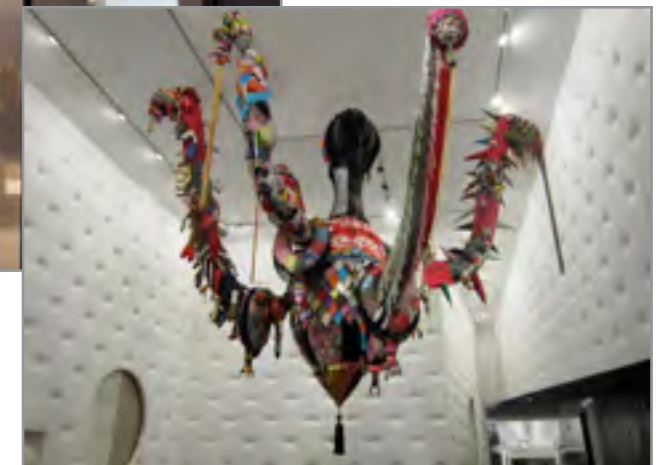
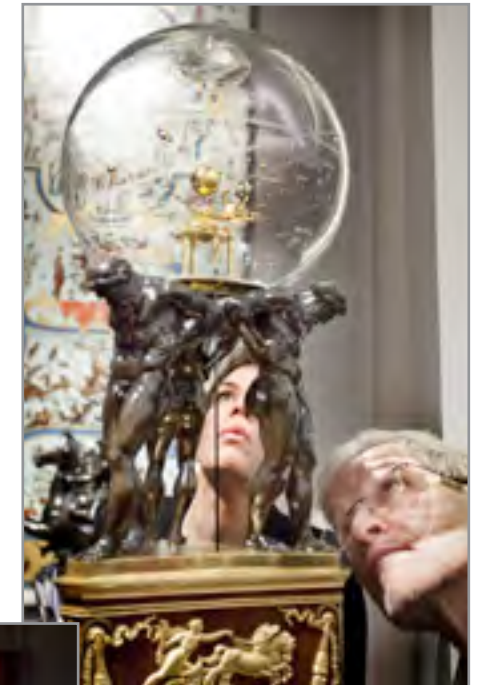
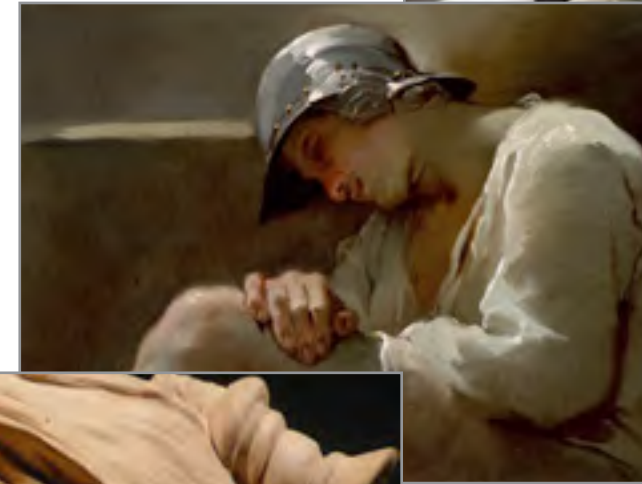
Mirjam is een betrokken eventmanager die graag vanaf de start betrokken wordt bij de organisatie. Ze heeft een duidelijk beeld voor ogen hoe ze de zaken graag ziet en doet er alles aan om dat te realiseren.

Ook op de dag zelf houdt zij continue in de gaten of alles wel volgens plan verloopt en stuurt ze bij waar nodig. Haar no-nonsense aanpak heeft al heel wat events tot een goed einde gebracht.

Emile Verbeek
Marketing Manager
ABN AMRO MeesPierson



PORTFOLIO
TEFAF
KUNST & CULTUUR





TESTIMONIAL

MIRJAM 3.0

MIRJAM 3.0 STAAT VOOR MIRJAM TRIPPLE CE:

1. CUSTOMER ENGAGEMENT
2. CUSTOMER EXCELLENCE =
3. COLLEAGUE ENGAGEMENT.

KORTOM: MIRJAM 3.0 IS MIRJAM CE CE CE.

TEFAF 2013

Customer Engagement: Mirjam verwelkomt alle relaties in de ABN AMRO lounge met een warm persoonlijk woord. Of het nu gaat om jarenlange bank relaties of om prospects. Iedereen krijgt net even die extra persoonlijke aandacht. Daarnaast is Mirjam als geen ander in staat relaties bij elkaar te brengen en een Private Banking netwerk te openen. Op de TEFAF stelt Mirjam een tijdschema samen voor de rondleiding door de ABN AMRO curatoren. Relaties kunnen nu boeken op een geschikt tijdstip.

Customer Excellence: Mirjam tackelt met de haar bekende vasthoudendheid alle IT-problemen en realiseert een dagelijkse up-to-date gastenlijst. Last minute wijzigingen worden onzichtbaar verwerkt. Daarmee verloopt de registratie vlekkeloos. Gasten zijn zelfs verbaasd dat hun late aanvraag bekend is.

Colleague Engagement: Mirjam omarmt je met hartelijkheid en spontaniteit. Samenwerking is gebaseerd op wederzijds respect, oprechte persoonlijke interesse, overgoten met gevoel voor humor en bekende kort-door-de bocht oneliners. Kortom: een feestje.

Verbeterpunt: Mirjam zelf moet vaker op de eerste plaats komen. Dan wordt het wat mij betreft Mirjam 4.0.

Evelien Boot
Event Manager PBI
ABN AMRO Private Banking International



PORTFOLIO

AMSTERDAM FASHION WEEK

KUNST & CULTUUR





TESTIMONIAL

OOG VOOR DETAIL & GEVOEL VOOR TRENDS

WAT IK HEEL ERG AAN MIRJAM BEWONDER, IS HAAR OVERTUIGINGSKRACHT
EN ENTHOUSIASME HOE ZIJ DE BOODSCHAP KAN OVERBRENGEN.

Hoe moeilijk of lastig een evenement ook was, zij wist je te overtuigen dat je dit moest oppakken, verkopen, in elkaar zetten etc. Ook haar oog voor detail en gevoel voor trends tijdens evenementen is erg groot. Heb ik veel van geleerd.

Daarnaast heeft zij een groot gevoel voor humor en een enorm netwerk opgebouwd. Zij was een fijne collega, maar bovenal ook een zeer spontaan, eigenzinnig maar bijzonder aardig en lief persoon.

Ik heb met Mirjam heel fijn samengewerkt en mooie evenementen georganiseerd. Ik kijk er met heel veel plezier op terug.

Mirjam, ik ga je missen!! Ik wens je heel veel succes met het zoeken naar een nieuwe uitdaging in je leven.

Maar ik weet zeker, dat jij weer iets leuks gaat doen.

Veel liefs,

Betty

Betty van Schaik
Eventmanager Regio Zuidwest
ABN AMRO MeesPierson



PORTFOLIO

CHAMP-CAMP

AJAX OUDER- KINDDAGEN MET (OUD)-AJAXCIEDEN





TESTIMONIAL

HIGHLY RECOMMENDED!

MIRJAM LEDERWERG: WAT EEN VAKVROUW EN GASTVROUW.

Ieder event moet kloppen, van het begin tot het einde. Een klant moet met zin van huis gaan en heel tevreden thuis komen. Dat krijgt Mirjam voor elkaar. Iedere keer weer. Tot in de kleinste details wordt alles voorbereid en uitgevoerd. Met oog voor ieder individu. Maakt niet uit hoeveel druk ze zichzelf op de hals haalt. Goed is niet goed genoeg. Het moet perfect.

Het meest enthousiast heb ik Mirjam gehoord als het om de kinderen van onze klanten ging. Ze laat hun dromen uitkomen door ze te laten overnachten in het Ajax stadion, op het veld, in een tent. En dan ook nog eens de voetballers van Ajax laten ontmoeten. Kan niet mooier!

Gitte Wouters
Hoofd Positionering
ABN AMRO MeesPierson



HOLLANDSE KOERS OP WOELIG WATER

Opening van bijeenkomst: door Hein van der Loo

Locatie: Hulstkamp Gebouw in Rotterdam

Datum: 18 november 2008

Aanwezigen: 300 klanten

Regie, management, coördinatie, inspiratie, humor & flirt door: Mirjam Lederwerg



Hein van der Loo

Directeur Instituten & Charitas
ABN AMRO MeesPierson

Dames en heren,

We hebben een gevuld programma vanavond. We gaan dus gauw aan de slag. Met als sprekers straks Peter Bakker, CEO van TNT en Evert Waterlander, ons eigen Hoofd Beleggingsstrategie. Heren, hartelijk welkom!

We hebben vanavond geen pauze. Maar ik beloof u: we drinken straks een borrel. Hoe kan het anders in deze voormalige jeneverstokerij. En die borrel begint vóór tien.

Dames en heren,

Van harte welkom bij onze bijeenkomst Hollandse Koers op Woelig Water. U bent klant van ABN AMRO Private Banking. Of zoals we dat in Rotterdam zeggen: u bankiert aan de Parklaan. Ik wil deze avond graag beginnen door u te bedanken voor uw blijvende vertrouwen in onze bank. Mede namens onze regiodirecteur Peter Kwant en alle medewerkers in Rotterdam: dank-u-wel!

Dank-u-wel. Júíst na al het gedoe rondom ABN AMRO en later Fortis. Júíst na maanden waarin de beurzen zich als een jojo hebben gedragen en uiteindelijk hard onderuit zijn gegaan. Er is nogal wat gebeurd. Ik realiseer me dat het bij u thuis vaker gaat over uw financiën, uw huishoudboekje, het beheer van uw vermogen. Het zijn allemaal onderwerpen aan de eettafel geworden. Discussiepunten in de kroeg. Thema's in uw vriendenclubs. Ik realiseer me dat de keuze van uw bank in die gesprekken ook aan de orde is. Wat doe jij? Fortis onderuit. Moet ik wel bij ABN AMRO blijven? Spreiden?

Ja, dat spreiden is gebeurd. Wij hebben – dan heb ik het over onze Private Banking activiteiten in de regio Rotterdam ... en die zijn representatief voor het landelijke beeld – in de voorbije maanden delen van vermogens zien vertrekken. Vooral in juli, vlak na de aankondiging van de solvabiliteitsmaatregelen bij Fortis op 26 juni, en in September, de maand dat het aandeel Fortis in elkaar zakte. Orde van grootte van de wegloop: een paar procenten van het totale vermogen onder ons beheer. In euro's is dat een groot bedrag. Maar het betekent ook dat klanten met meer dan 95% van het ons toevertrouwde vermogen bij ABN AMRO zijn gebleven. En ik kan u zeggen: veel van de wegloop is inmiddels weer terug. In aantallen klanten zijn we zelfs fors gegroeid. We hebben dit jaar 160 nieuwe klanten welkom mogen heten. En dan heb ik het alleen over Rotterdam en omstreken. Hun koers op woelig water Dank voor uw vertrouwen!

Als we het hebben over de relatie tussen klant en bank dan heb ik er behoefte aan om in mijn aftrap vanavond kort iets te zeggen over wat er aan de hand is in de financiële wereld. Evert Waterlander doet dat straks veel uitgebreider. Mijn punt is dat je in een goeie relatie vooral ook kritisch mag of moet zijn op jezelf. Dat geldt ook voor bankiers. De kredietcrisis een paar Lessons Learned.

1. De kredietcrisis was er waarschijnlijk niet geweest als er door bankiers in Amerika en trouwens ook daarbuiten afdoende criteria waren gehanteerd voor het verstrekken van hypothecaire leningen. En we hebben nog niet alles gezien. Ik wil u niet in de gordijnen jagen, maar wat denkt u van het credit card exposure in de VS, van alle consumentenbestedingen die op afbetaling zijn gedaan, autoleases enz. enz. Op krediet kom je er niet.

De les: Klant en bank zullen de tering naar de nering moeten zetten.



Peter Bakker

2. De kredietcrisis was er waarschijnlijk niet geweest als bankiers, toezichhouders en rating agencies hun gezamenlijke verantwoordelijkheden veel strikter hadden nageleefd. We hebben er trouwens allemaal aan meegedaan. Aan het optuigen van innovatieve en – naar later bleek – onverantwoorde financiële structuren. Het was 'comme il faut'. Door geld gedreven sloegen we door in onderling vertrouwen. Niet goed. Checks & balances in de financiële wereld zijn cruciaal. Ieder heeft zijn rol. Banken, verzekeraars, klanten, overheden, aandeelhouders, toezichhouders en rating agencies. Check, check, double-check.

De les: Vertrouwen is goed, controle is beter

3. De kredietcrisis was er waarschijnlijk niet geweest als bankiers in de ketting van producten – en in de hefboomwerking daarbij – hadden gezegd: tot hier en niet verder. Innovatie van producten en diensten is hartstikke goed, maar zij moet niet doorslaan in voer voor technuten. Eigenlijk is het heel simpel: als de gemiddelde kredietverlener of beleggingsadviseur een product niet in 1 minuut begrijpt, dan moeten we het helemaal niet willen verkopen. Bankiers moeten zich altijd maar weer de vraag stellen: zou ik het zelf kopen? Niet snappen is niet doen.

De les: Schoenmaker, blijf bij je leest.



En zo zijn er – denk ik – nog een heleboel andere lessen te trekken uit de kredietcrisis... de kredietcrisis die vertrouwenscrisis is geworden. De crisis die heeft geleid tot alle overheidsinterventies op miljardenschaal. Door schade en schande... zou ik haast zeggen. Misschien is de belangrijkste les wel dat bankiers eens wat vaker in de spiegel moeten kijken. Niet om onze ijdelheid te strelen, maar om ons de vraag te stellen: doen we de goeie dingen en doen we de dingen goed?

ABN AMRO. We hebben u in onze uitnodiging een update aangekondigd. Hoe ziet ons speelveld eruit? We hebben er vandaag in het FD iets over kunnen lezen. Een wat suggestief artikel. Waar het om gaat is: Wat is de visie van de Minister van Financiën als vertegenwoordiger van onze enige aandeelhouder? We weten het nog niet. Vanaf vandaag kan het in elke komende vergadering van de Ministerraad op vrijdag zo zijn dat er over ABN AMRO en Fortis wordt gesproken. Er wordt op korte termijn een ei gelegd over onze toekomst. De situatie is complex en vraagt om een paar strategische en tactische keuzes.

Allereerst is er de vraag hoe lang de overheid haar 100% belang zal houden. Sommige klanten hoor ik vragen: wat als jullie over 3 maanden weer worden doorverkocht? Mijn persoonlijke indruk is dat de NL overheid nog een tijdje bij ons blijft. Het is die overheid immers te doen om de stabiliteit van het financiële stelsel. En die is niet 1-2-3 geregeld. Bovendien moet onze bank daarna nog steeds een mooie reeks van resultaten laten zien en de markten weer rijp zijn om een forse transactie aan te kunnen. Volgens mij hebben we het dus over een termijn van 3-5 jaar, voordat de overheid er weer uitstapt. En of die overheid er dan helemaal uitstapt? Of gedeeltelijk? Dat is een interessante. Wie weet... misschien blijft de maatschappelijke rol van onze bank wel vragen om een blijvende participatie van overheden.

Een andere – meer bedrijfsmatige – strategische vraag is of we een bank of een bankverzekeraar zullen worden. U weet: de NL overheid heeft ABN AMRO NL (particulieren en zaken), ABN AMRO Private Banking (vermogende particulieren in binnen- én buitenland), Fortis Bank NL (particulieren en zaken) én Fortis Verzekeringen NL gekocht. Bij Fortis Verzekeringen gaat het o.a. om het oude Stad Rotterdam en de Amersfoortse. Als u het mij vraagt – en ik spreek op persoonlijke titel – denk ik dat de kans klein is dat de Minister deze onderdelen – de banken en de verzekeraars – op dit moment wil laten samensmelten tot één bankverzekeraar.

Dan rest de vraag of en zo ja welke bancaire activiteiten van ABN AMRO en Fortis NL geïntegreerd zullen worden. In dit verband speelt de kwestie dat Deutsche Bank erop rekent dat het een paar belangrijke onderdelen van ABN AMRO kan overnemen. U weet het. Mw Kroes heeft indertijd gezegd: als combinatie worden jullie in NL te groot. Jullie moeten 10% van je zakelijke business verkopen. Mw Kroes zou kunnen zeggen: er is sindsdien veel veranderd in de markten dus die verplichte verkoop is niet meer nodig of het mag ook een Fortis-deel zijn dat jullie verkopen. Hoe dan ook – en wat ik zeg is een veel gehoorde opinie onder ABN AMRO management en medewerkers – wij zouden graag zien dat ABN AMRO NL in tact blijft en de verkoop van HBU, IFN, 13 zakelijke districtskantoren en 2 Corporate Clients regio's niet doorgaat.

Wat als de Minister ons vertelt om te integreren met Fortis? Integreren met Fortis-onderdelen – voor ons als Private Bank zou dat Mees Pierson zijn – zou de stevigheid van onze bank vergroten. We hebben over de afgelopen maanden trouwens ook prettige ervaringen opgedaan in de verkennende en voorbereidende gesprekken die we met Mees Pierson hebben gevoerd. Doorgaan zonder Fortis

– een andere mogelijkheid – is niet erg. Dan gaan we gewoon op onze eigen deugdelijke merites verder. Hoe dan ook we blijven werken aan onze ambitie. We willen de toonaangevende en meest aanbevolen Private Bank in NL worden. Anders gezegd: als grootste willen we in de markt ook herkend worden als de allerbeste. Ik zeg: herkend worden. Want of we de beste zijn is aan u om te beoordelen.

Al met al weten we nog niet hoe onze toekomst er precies uit komt te zien. Ik heb u een paar persoonlijke indrukken gegeven. Wij wachten in vertrouwen op de visie van de Minister. U zult er op korte termijn over horen en lezen. Op naar het behoud van een échte Hollandse bank.

Terug naar het thema van deze bijeenkomst: Hollandse Koers op Woelig Water. Dat woelige water herkent u wel. En u hoort er zodadelijk meer over. De wereld op zijn kop. Maar wat is Hollands eigenlijk? Ik heb u met een paar gezegden een Hollandse knipoog gegeven. Hollands kunnen we op allerlei manieren uitleggen. Als gedrag. Als cultuur. Op sportief gebied. Religieus. Artistiek. Binnen de dijken. Buiten de dijken. In de presentatie van Peter Bakker zullen we zien dat Hollands ook iets heeft met duurzaamheid. En ook iets met internationaal zaken doen.

Ik kreeg van een betrokken klant een hele aardige e-mail naar aanleiding van onze uitnodiging voor deze bijeenkomst. Deze klant is financieel directeur van een oer-Hollands bedrijf in de Midkap. Beste Hein, veel dank voor je uitnodiging. Boeiende titel. Helaas kan ik er niet zijn vanwege zakelijke verplichtingen in Azië.

Internationaal ondernemen. De zeeën over. Op zoek naar nieuwe markten. Ook dat is Hollands. Onze bank had er in vervlogen tijden zelfs patent op. Hollands is allesbehalve kneuterig. Hollands kan er in de wereld toe doen. Zie de aanwezigheid van ons land bij de G20 top in Washington in het afgelopen weekend. Hollands is de zee op om woelig water aan te kunnen. Om door te varen als het stormt.

Wat mij betreft is dat een mooie brug naar het bedrijf van onze eerste spreker. TNT is veel meer dan het Hollandse postbedrijf. TNT is wereldwijd actief. Goed of slecht? In onze wereldlijke omgeving onontkoombaar. Zeker als we het hebben over post en pakketten. Peter, we zijn heel nieuwsgierig naar jouw strategische keuzes.

Ik vind het heel bijzonder dat je tijd hebt vrijgemaakt om hier vanavond voor ons te spreken. We hebben je curriculum in onze uitnodiging kunnen lezen. We weten dat je in 1991 bij PTT Post bent begonnen. Sinds 1997 ben je lid van de Raad van Bestuur van TNT Post. Eerst CFO en later CEO. Ik voeg aan jouw CV graag nog toe dat je – en ik mag het van je zeggen – klant bent van ABN AMRO Private Banking. We zijn dus onder mekaar. Én – niet onbelangrijk – je bent Rotterdammer.

Dames en heren Peter Bakker.

PORTFOLIO

DOELGERICHTE SEMINARS

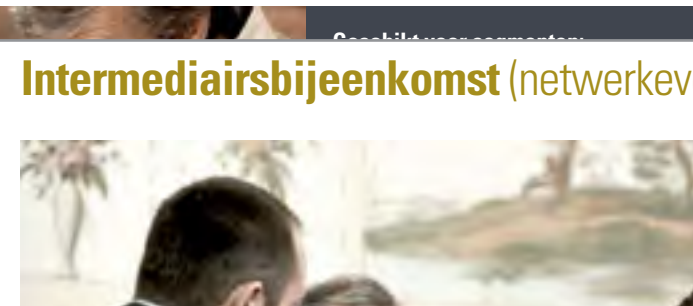
DE 'BEST PRACTICES' VAN PRIVATE BANKING

Zorg voor later



Geschikt voor segmenten:
U & Uw familie
Ondernemer & Onderneming
Private Wealth Management
Cross BU

Kinderen en vermogen



Intermediaairsbijeenkomst (netwerkevent)



Geschikt voor segmenten:
Cross BU

Investor circles



Kosten in euro excl. btw:
Catering en locatie.

Masterclass Bedrijfsoverdracht



Geschikt voor segmenten:
Ondernemer & Onderneming
Instituten & Charitas
Cross BU

Karakter:
Informatief

Kosten in euro excl. btw:
In samenspraak met O&O en Zakelijk vaststellen.

Presentatie Informal Investment Services



Geschikt voor segmenten:
Ondernemer & Onderneming
Private Wealth Management

Karakter:
Informatief

Kosten in euro excl. btw:
Catering en locatie.

TESTIMONIAL

ORGANISEREN MET HOOFD, HART EN ZIEL!

MIRJAM ORGANISEERT EVENTS MET HART EN ZIEL, WAARBIJ ZE ZEKER OOK
HAAR HOOFD GEBRUIKT.

Ze houdt het hoofd koel, ook al gaan er dingen mis. Razendsnel ziet ze wat er ontbreekt en weet dat recht te zetten. Ze werkt keihard aan een soepele gang van zaken, zodat het lijkt alsof de dingen vanzelf gaan.

Mirjam houdt haar hart open naar klanten, collega's en presentatoren. Ze is meelevend en weet als geen ander dat een goede sfeer het cement van het event is.

Mirjam is geboren voor dit werk, legt haar ziel erin. Alleen dan kun je zoals zij alle knoppen besturen en daarbij zowel je 'mannelijke' brede (toekomst)visie benutten als je 'vrouwelijke' alomvattende blik in het hier en nu.

Kortom, Mirjam is een kanjer en ik wens haar veel plezier en succes toe op haar verdere arbeidspad.



Iteke Weeda

sociologe en emeritus hoogleraar emancipatievraagstukken



PORTFOLIO

DUTCH DESIGN WEEK

KUNST & CULTUUR





- ☑ Hands on mentaliteit
- ☑ Enthousiaste, positieve persoonlijkheid en energiek
- ☑ Goede contactuele eigenschappen, representatief en flexibel
- ☑ Stressbestendig, planmatig en verantwoordelijkheidsgevoel
- ☑ Klantgericht en pro-actief.

TESTIMONIAL

GESCHIKT

“DE KWALITEIT VAN JE LEVEN HANGT NIET AF VAN WAT ER MET JE GEBEURT, MAAR HOE JE ER OP REAGEERT. AAN HET EERSTE KUN JE NIET ZOVEEL DOEN, AAN HET TWEEDE ALLES”

Lieve Mirjam,

Ik heb je leren kennen als een fijne, betrokken collega en inmiddels een vriendin. ‘Spin in het web’ met een passie voor organiseren en (onder) handelen.

Reorganiseren is emotie, veranderen is..... leuk en lastig. Jij bent in staat om met jouw capaciteiten de nieuwe kansen te zien. Succes in je nieuwe en toekomstige uitdaging!!

Liefs,

Jeroen

Jeroen Duvergé
Marketing Manager
ABN AMRO MeesPierson



PORTFOLIO

SAIL AMSTERDAM

SPORT EVENEMENT



TESTIMONIAL

OVER MIRJAM ...

RUIM 5 JAAR HEB IK INTENSIEF MET MIRJAM SAMENGEWERKT. IK HEB HAAR LEREN KENNEN ALS EEN HARDWERKENDE PROFESSIONAL, VROLIJK, ENERGIERIJK EN ZEER BETROUWBAAR.

Mirjan kenmerkt zich als vakvrouw, kan voortreffelijk organiseren en is op z'n best in ad hoc situaties. Ze heeft een enorme energie, in mijn tijd waren we jaarlijks te vinden op de Tefaf, dat betekende voor Mirjam een intensieve voorbereiding en dagelijks de zorg voor een goede ontvangst van een paar honderd gasten. Iedere dag als eerste aanwezig, iedere dag als laatste terug naar het hotel. Mirjam had daarbij maar een doel : zorgen dat klanten het naar hun zin hadden. Dat betekent verbinden aan accountmanagers die soms druk waren met elkaar, zorgen voor een kop koffie of juist een biertje en altijd maar dan ook altijd een warme glimlach voor onze klanten. Na afloop altijd heel veel positieve reacties, veel mail en bedankjes, altijd oook over Mirjam . Ik begrijp heel goed dat sommige klanten een jaar later blij waren Mirjam weer terug te zien op de Tefaf !!

Ging het altijd goed, nee helaas niet! Historisch mis ging het ooit bij de intocht van Sail, ik meen in 2007. Amsterdam stond stil, de ringwegen stonden vol, het westelijk havengebied stond muurvast en klanten konden niet bij de boot komen die ons bij de intocht van Sail zou brengen. Mirjam is dan koel en blijft regelen, eerst een later vertrek van onze boot (waar de Sail organisatie zenuwachtig van werd) en later werden de laatste gasten met een extra bus nagebracht. Ook hier alles in het belang van onze klanten.

Ook intern heeft ze een voortreffelijks staat van dienst, ooit zijn we met Private Banking met (in mijn herinnerring) 600 collega's 3 dagen naar Schotland geweest. Mirjam was, vanzelfsprekend, een van de organisatoren en regelde voor 600 man ABN AMRO kleding. Later werden er nog een aantal reizen gemaakt en telkens met Mirjam in een centrale rol. De laatste reis werd in dit kader gemaakt toen de fusie met Fortis een feit was en binnen ABN AMRO afscheid werd genomen van de gezamenlijke historie, ook hier : Mirjam die met een klein groepje mensen de regie voerde, met veel voorpret in de voorbereiding en een klinkende, historische avond met lach en traan die alle aanwezigen zich als de dag van gisteren weet te herinneren.

Mirjam heeft de prachtige jaren van een groeiende bank meegemaakt. Het was, zeker in het begin wat vallen en opstaan maar het werd uiteindelijk een geolied bedrijfje. De laatste jaren werd het allemaal een beetje minder maar werd Mirjam des te vindingrijker en creatiever. Ik heb met enorm veel plezier samengewerkt, zonder dat we het overigens altijd met elkaar eens waren, dat is bij Mirjam namelijk geen probleem, feed back is altijd welkom. Met een grote glimlach denk ik terug aan de vele evenementen waar ik ben geweest die door jou zo voortreffelijk zijn georganiseerd !

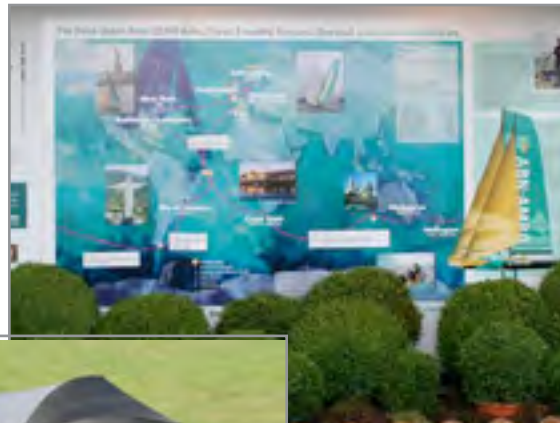
John de Groot
Directeur Private Banking Vermogensmanagement
Rabobank Den Haag en omgeving



PORTFOLIO

VOLVO OCEAN RACE

SPORT EVENEMENT



TESTIMONIAL

AUTHENTIEKE PRECISIE

Vlijmscherpe en kleurrijke regisseur. Vol verrassingen. Dat is Mirjam Lederweg ten hooggehakte voeten uit.

Succes bij alle verdere stappen in je bloemrijke carrière. Het is en blijft een feest om met je samen te werken.



José Hoppenbrouwer
Senior communicatiemanager en copywriter
ABN AMRO MeesPierson



PORTFOLIO

THEATER ARRANGEMENTEN

ENTERTAINMENT





TESTIMONIAL

VERLAAT NOOIT DE WEG VAN JE EIGEN TALENT

Karien van Bekkum
Communication manager
ABN AMRO MeesPierson



Details
Dedicated
Vernieuwend
Sterke
Schakel
Professioneel
Eerlijk
Er
Alles
Uithalen
Oog
voor
de
klant
Vertrouwd
Strakke
Sturing
Aankleding
In
De
Bres
Organisatie
talent
Expertise
Handelsgeest
Humor
Van
A
tot
Z
Doelgericht
In
vertrouwen
Origineel
Betrouwbaar
Inhoud

PORTFOLIO

HOCKEY CLINIC

KINDEREN LEREN HOCKEYEN VAN EEN PRO





TESTIMONIAL

MIRJAMTASKING

Mirjam,

Ik zou kunnen beginnen met het prijzen van je gedegen aanpak, je oog voor detail, je talenkennis, je snelheid in reageren, je open en direct manier van communiceren, je uitgebreide netwerk, je drive to deliver, je ...

Maar...dat doe ik dus niet.

Wat mij is opgevallen is dat je terwijl je in de auto telefoneert je tegelijkertijd mij een e-mail stuurt, iemand anders een SMS en op tijd en vol energie op je afspraak te verschijnen.

Multitasking heeft een nieuwe dimensie: "Mirjamtasking"



Maurice Eikmans, 7 jaar ervaring met "Mirjamtasking"

Segment Manager Ondernemers
ABN AMRO MeesPierson

PORTFOLIO

SKÛTSJESILEN

SPORT EVENEMENT



Skûtsjesilen 2006

Elke zomer is het skûtsjesilen op de Friese meren een groot watersportevenement. Deze aloude traditie voert ons terug naar de vorige eeuw toen de tjalken (skûtsjes) nog gebruikt werden voor het vervoeren van vracht.

Wij zijn verheugd u het programma en de routebeschrijving voor het skûtsjesilen met ABN AMRO Private Banking toe te kunnen sturen.

Deskundige bemanning zorgt voor uw veiligheid en staat garant voor een plezierige tocht.

Met vriendelijke groet,

ABN AMRO Private Banking Groningen

Maurits van Slobbe
Directeur

Programma

10.00 uur	Ontvangst
10.30 uur	Uitgebreide briefing door de schipper
11.00 uur	Zeiltocht
12.45 uur	Lunch, incl palingroken
13.45 uur	Vervolg zeiltocht
17.00 uur	Terug in de haven
17.30 uur	Borrel
18.30 uur	Barbecue
20.30 uur	Einde van de dag



uitnodiging

ABN AMRO Private Banking
Skûtsjesilen 2006

Meer mogelijk maken  ABN AMRO Private Banking



TESTIMONIAL

DE KLANT CENTRAAL

‘DE KLANT CENTRAAL’, VEEL GEHOORD TEGENWOORDIG BINNEN DE FINANCIËLE DIENSTVERLENING; BIJ MIRJAM AL JAREN HET START-, TUSSEN- EN EINDPUNT VAN EEN EVENT.

Startpunt: Een event organiseer je voor de klant. En niet voor de bank, maar door de bank.
Tussenspnt: Bij een event georganiseerd door Mirjam wordt niks aan het toeval overgelaten en is aan alles gedacht. Eindpunt: De klant verrassen en hem een top belevenis laten ervaren. Eerder is het event voor haar niet geslaagd.

Maike Engelen
Marketeer
Rabobank Graafschap-Noord



PORTFOLIO

NIEUWJAARSCONCERTEN

KUNST & CULTUUR





TESTIMONIAL

PROFESSIONALITEIT & POSITIEVE ENERGIE

MIRJAM WEET HOE ZE HET MEESTE UIT EEN EVENEMENT MOET HALEN.

Maar haar kennis gaat veel verder dan dat. Door haar achtergrond in (database) marketing en communicatie is ze van grote toegevoegde waarde. Haar persoonlijkheid maakt dat je haar niet snel vergeet. Ze is klantgericht, positief en energiek en ze krijgt echt alles voor elkaar.

Nancy Bulsink
Head of Business Management
ABN AMRO



PORTFOLIO
ABN AMRO WTT
SPORT EVENEMENT



TESTIMONIAL

SERVICE

WITH A SMILE

MIRJAM IS EEN ZEER GEDREVEN, BETROKKEN EN BOVENAL DOOR-GEWINTERDE EVENT MANAGER DIE MET VEEL PASSIE EN PLEZIER HAAR VAK UITOEFENT.

Niets ontgaat aan haar scherpe oog voor detail. Het begint al in het voorstadium waarin zij met haar gedegen voorbereiding geen enkel detail onvermoeid laat. Ze denkt op een pro actieve manier mee met de klant om zodoende tot het optimale event te komen en de wederzijdse verwachtingen goed met elkaar af te stemmen.

Op de dag zelf schakelt ze moeiteloos tussen haar sterke organisatorische rol en het creeëren van verbindingen tussen zakelijke relaties zodat er optimaal genetwerkt kan worden.

Wat Mirjam denk ik uniek maakt als event manager is dat ze goed weet in te spelen op de, soms onuitgesproken, behoeftes van de klant. Door haar jarenlange ervaring bij de bank kent ze veel zakelijke relaties en is ze een ster in het onthouden van de persoonlijke interesses zodat mensen zich echt gekend en gewaardeerd voelen.

Haar brede ervaring in het organiseren van uiteenlopende evenementen zoals het World Tennis Tournament, de Tefaf maar ook de jaarlijkse Mart Visser modeshows, zorgt ervoor dat ze exact weet welke details bij welk type event cruciaal zijn. Ze heeft de regie altijd strak in handen maar bezit tegelijkertijd de veerkacht om bij te sturen mochten zaken onverhoopt anders lopen.

Mirjam is letterlijk de spin in het web en biedt service op hoogstaand kwalitatief niveau met een smile. Ik beveel Mirjam dan ook van harte aan als de onmisbare event manager!



Renske Sprakel
Brand Manager Sultana
United Biscuits/Koninklijke Verkade



PORTFOLIO

INSTITUTEN & CHARITAS JAARDAG

JAARLIJKS EVENEMENT VOOR INSTITUTEN & CHARITATIEVE INSTELLINGEN





Instituten & Charitas

**financiële specialisten voor
maatschappelijke organisaties**



abnamromeespierson.nl/instituten

Ondernemen

De maatschappij is de laatste jaren sterk aan verandering onderhevig. Mede door de toenemende digitalisering beschikken we over meer informatie en staan we 24/7 met elkaar in contact. Meningen worden razendsnel verkondigd en gedeeld. Ook hebben we te maken met een terugtrekkende overheid. De subsidiekraan gaat steeds verder dicht. Om maatschappelijke doelen te realiseren zijn er nieuwe inkomstenbronnen nodig. Daarbij bieden gebaande paden lang niet altijd uitkomst. Er moeten nieuwe wegen worden ingeslagen. En dan is het zaak om met een ondernemende blik de wereld tegemoet te treden.

Tijdens de Instituten & Charitas Jaardag 2013 vertalen we het thema Ondernemen naar concrete handvatten waarmee u binnen uw eigen organisatie aan de slag kunt.





**programma
de ondernemende bestuurder**

Instituten & Charitas Jaardag 2013
Donderdag 13 juni 2013
Hoofdkantoor ABN AMRO
Amsterdam



Programma

09.30 - 10.00 uur	Ontvangst
10.00 - 10.15 uur	Opening en welkom door Hein van der Loo
10.15 - 11.00 uur	Interview met Gerrit Zalm o.l.v. Roelof Hemmen en gelegenheid tot het stellen van vragen
11.00 - 11.45 uur	"Wat is ondernemerschap?" Jacqueline Zuidweg, Zakenvrouw van het jaar 2012
11.45 - 12.00 uur	Inleiding workshops door Roelof Hemmen
12.00 - 13.00 uur	Lunch
13.00 - 13.45 uur	Workshop: "Leren veranderen" Leon de Caluwé
13.45 - 14.30 uur	Workshop: "Ondernemen bij Cordaid" Henri van Eeghen
14.30 - 15.30 uur	"Het geheim achter volle zalen" Albert Verlinde
15.30 - 15.45 uur	Afsluiting en samenvatting door Hein van der Loo
15.45 - 16.45 uur	Gelegenheid tot napraten onder het genot van een hapje en een drankje



TESTIMONIAL

WIE TE VROEG IS KAN NIET MEER TE LAAT KOMEN

MIRJAM LEDERWERG IS EEN VAKVROUW. ZIJ IS DE DIEPERE
BETEKENIS VAN EVENT-MANAGER.

Ik heb als dagvoorzitter/debatleider/interviewer vaak met haar samengewerkt, en ik kan zeggen: geen detail ontsnapt aan haar aandacht. Ze eist volledige onderwerping aan het event, een ijzeren discipline. 'Kom maar om 0800 uur', zegt ze dan. 'Ja maar', werp ik dan tegen, 'het begint pas om half elf!'. Kansloos, want in Mirjams wereld is het 'hebben is hebben'. Wie te vroeg is kan niet meer te laat komen. Kijk, dat vind ik nou strak! En dat idee doorgevoerd in elk facet. Een event van Lederwerg kan alleen maar een succes worden.

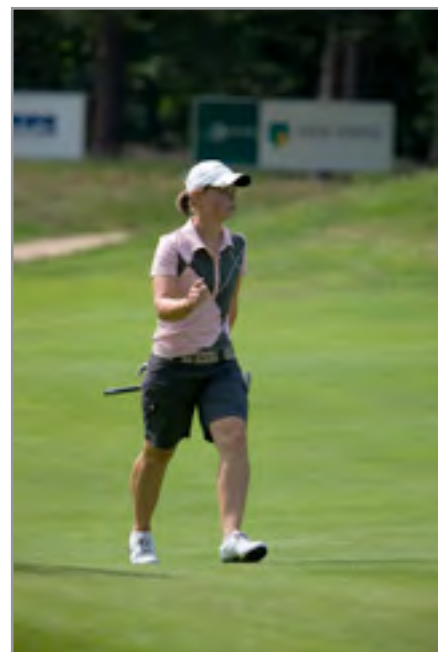
Belangrijker nog, Mirjam is een geweldige vrouw. Leuk, slim en grappig! Ze is ondernemend, invoelend en lief. Ze heeft wel een grote bek, maar zelfs die weet ze charmant te doseren.

Roelof Hemmen

Presentator bij RTL Nieuws en BNR Nieuwsradio



PORTFOLIO
LADIES OPEN
GOLFDAGEN



TESTIMONIAL

IEMAND WAAR JE OP KUNT VERTROUWEN EN BOUWEN

VOOR MIJ IS MIRJAM LEDERWERG EEN ABSOLUTE PROFESSIONAL IN HAAR VAKGEBIED. IK HEB MEERDERE JAREN MET HAAR SAMEN GEWERKT; HAAR ORGANISATIETALENT EN KLANTGERICHTHEID ZIJN ECHT ONDERSCHIEDEND.

Event Management werd voor onze Private Banking klanten goed neergezet en bij de organisatie ter plaatse was Mirjam ook altijd goed in staat om alles in de puntjes te regelen en de eigen verantwoordelijkheid te nemen voor 'last minute issues'. Iemand waar je op kunt vertrouwen en bouwen. Iemand over wie je mooie complimenten krijgt van onze Private Banking klanten.

Key words:

- Professioneel
- Perfectionistisch
- Klantgericht (zowel naar interne- als externe klanten)
- Energiek

Ik wil Mirjam bedanken voor de goede en fijne samenwerking,

Hartelijke groet,



Silvia Zonneveld

Kantoordirecteur Private Banking,
Professionals & Executives en International Private Banking

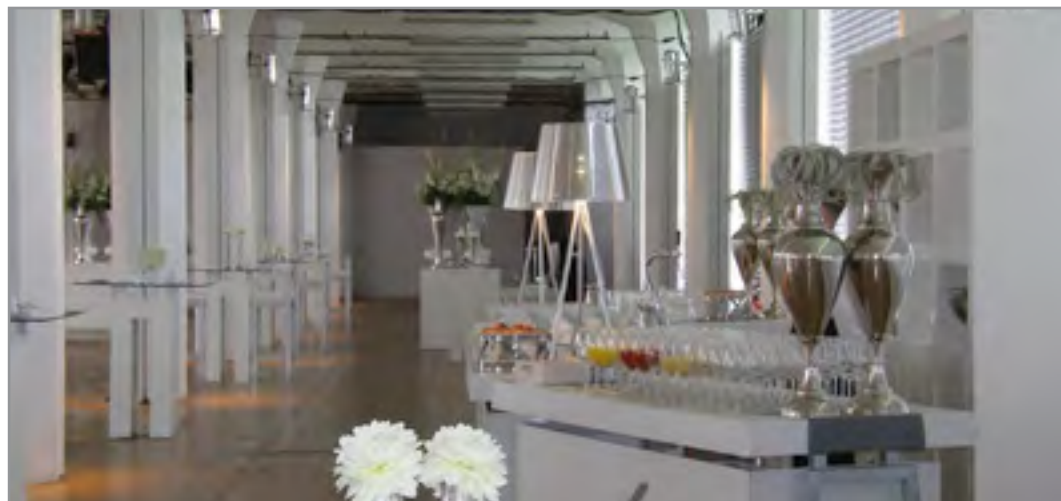


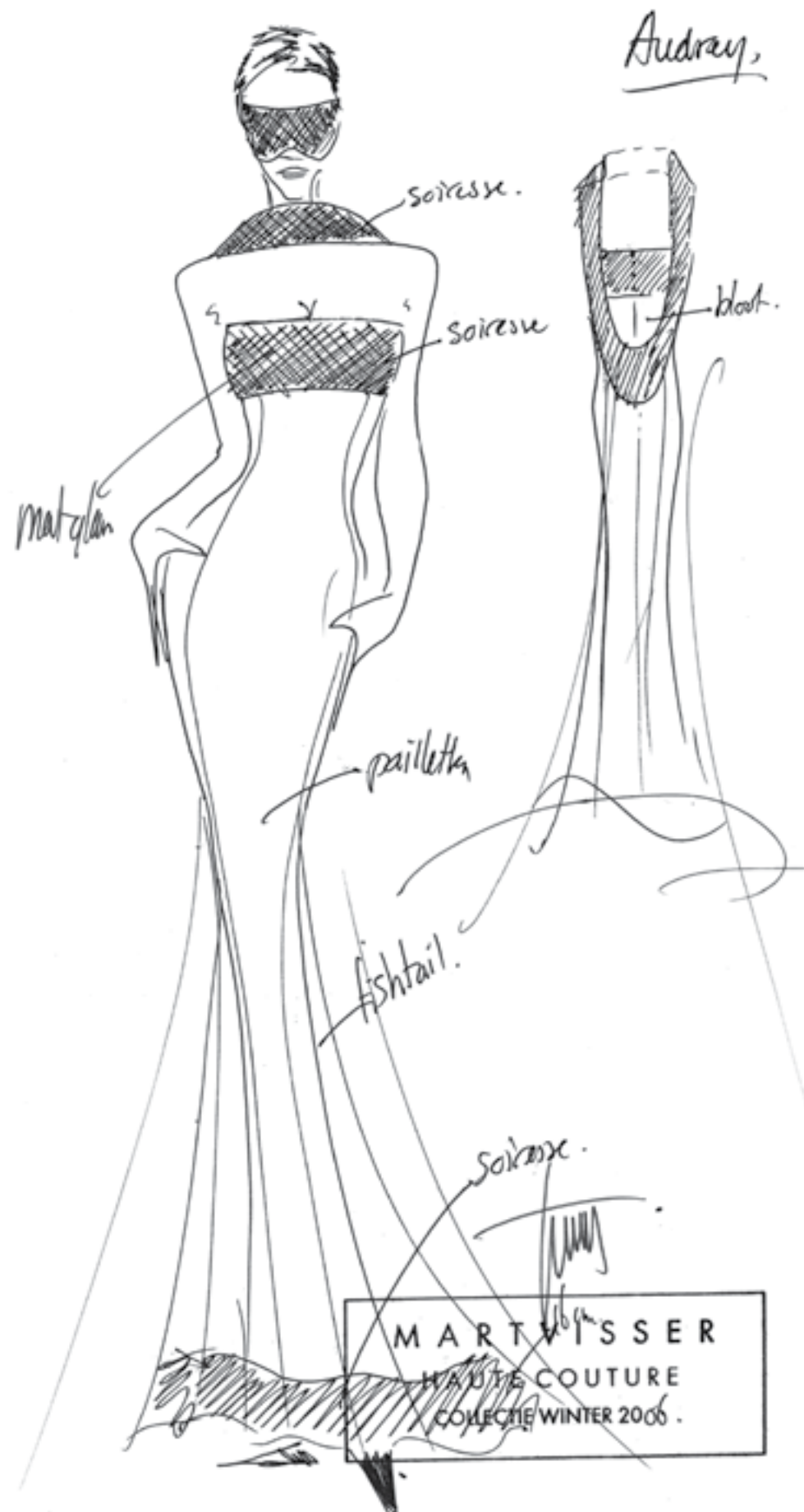
PORTFOLIO

HAUTE COUTURE

MODESHOWS

KUNST & CULTUUR





TESTIMONIAL

KLANTQUOTE

EEN QUOTE VAN EEN MANNELIJKE KLANT NA DE EXCLUSIEVE VOORPREMIERE VAN DE MODESHOW VAN MART VISSER.

De klant had zijn vrouw meegenomen en dat was zo' n beetje het mooiste wat haar kon overkomen. Iets wat niet te koop is namelijk. De quote van de klant:

"Je begrijpt wel dat ik deze bank nu noooooooit meer kan verlaten, he?"

Stefan Philippart
Hoofd Marketing Intelligence
ABN AMRO MeesPierson







TESTIMONIAL

ALTIJD BINNEN NO TIME OPGELOST

IK HEB MIRJAM LEREN KENNEN TOEN IK EIND 2010 BIJ HAAR OP DE AFDELING KWAM WERKEN VOOR ABN AMRO MEESPIERSON. MIRJAM IS EEN ONTZETTEND FIJNE COLLEGA, DIE MIJ VANAF HET EERSTE MOMENT OPNAM IN DE GROEP EN VERTROUWEN SCHONK.

Mirjam is iemand die haar werk erg serieus neemt, alles tot in de puntjes voorbereidt en zichtbaar jarenlange ervaring met zich mee brengt. Alles wat er potentieel mis zou kunnen gaan heeft Mirjam al van tevoren bedacht en als ze toch voor verassingen komt te staan is het altijd binnen no time opgelost.

Mirjam kan door haar kritische houding en gewoonte om nooit een blad voor de mond te nemen af en toe wat fel overkomen, maar heeft een hart van goud. Zij neemt nooit iets voor vanzelfsprekend aan en toont altijd op een leuke en originele manier haar dankbaarheid als je haar ergens mee helpt.

Tot slot heeft Mirjam een enorme ondernemersgeest. Zo kan ik me herinneren dat zij 2 jaar geleden met een leuke nieuwe tas op haar werk kwam. Die had ze voor een prikkie gekocht bij een nieuwe winkel bij haar in de buurt. Ze kreeg zoveel complimentjes over de tas dat ze al snel een eigen handeltje begon vanuit de achterbak van haar auto. Binnen een paar weken liep half vrouwelijk ABN AMRO met tasjes, sjaals, handschoenen en andere accessoires van Mirjam, én hoefden de mannelijke collega's niet meer na te denken over een leuk kerstcadeautje.

Noor van den Hurk
Product Manager SEPA & Accounts C&MB
ABN AMRO Bank N.V.







TESTIMONIAL

IMPROVISEREN ZIT HAAR IN HET BLOED

IK KEN MIRJAM ALS EEN EVENTMANAGER DIE ALTIJD EEN STRAKKE
REGIE HOUDT OVER ZOWEL DE ORGANISATIE VAN HET EVENT ALS
HET EVENT ZELF.

In alle events staat de klant altijd centraal. Er wordt alles aan gedaan om de klant tevreden te stellen. Improviseren zit haar in het bloed. Mirjam gaat alleen voor de beste kwaliteit en is hiermee een professional op haar vakgebied.

Leon Hamerslag
Analist Marketing Intelligence
ABN AMRO MeesPierson







“EEN ROTS IN DE BRANDING
DIE ALTIJD VOOR JE KLAAR STAAT
BIJ EVENTS”.



“EEN SPIN IN HET WEB,
DIE DE BOEL DRAAIENDE HOUDT.”



“ALLE KENNIS AANWEZIG,
STOP ER EEN MUNTJE IN EN
JE KRIJGT ALLE INFORMATIE
DIE JE WILT.”



“ZEER CREATIEF IN HET
BEDENKEN VAN EEN WARM
WELKOM VOOR MEDEWERKERS.”

TESTIMONIAL

Yvonne van der Lelie
Business Manager Instituten & Charitas
ABN AMRO MeesPierson





TESTIMONIAL

MIRJAM IN BEELD

Steven Versluis
Manager multi-channel
ABN AMRO MeesPierson







TESTIMONIAL

“MIRJAM IS MIRJAM AND SHE’S DAMN GOOD AT IT!”

MIRJAM IS MIRJAM. WHAT YOU SEE IS WHAT YOU GET.
RECHT VOOR Z’N RAAP. GEEN PRETENTIES.

Mirjam is op en top vrouw, dus altijd veel woorden, maar nog veel meer daden. Een vrouw die “het organiseren van...” heeft uitgevonden. Van intieme tot mega grote klantevents. Hoe groot of hoe klein het event is, er is altijd één persoon die voorop staat: u. Dit klinkt cliché en misschien wat contradictoir, maar dit is een gegeven.

Mirjam werkt altijd vanuit de optiek “hoe kan ik u de best mogelijke ervaring meegeven”. Alles en iedereen moet hieraan meewerken. Niet op een vervelende manier, op een Mirjam manier. Zoals gezegd recht voor z’n raap en zonder pretenties. En niet te vergeten, met veel creativiteit en charme. Problemen zijn er niet, want Mirjam lost ze op voordat het een probleem kan worden. Is Mirjam perfect? Nee, dat is niet het geval; haar telefoon heeft een irritante beltoon en ze praat altijd hard als ze aan het bellen is - en met zoveel details die moeten worden afgehandeld, ziet u haar vaak met haar telefoon aan haar oor -. Ook drinkt ze geen koffie, dus ze spreekt menig collega al aan voordat zij de eerste kop koffie hebben genuttigd. Echter, deze minder goede eigenschappen zijn gerommel in de marge, want deze zorgen er niet voor dat het doel niet wordt gehaald. U zult het zelf ervaren, Mirjam is Mirjam and she’s damn good at it!

Sandra Zwart

Dive master Sakatia Lodge







MIRJAM. *In any event*

Een vakvrouw. Altijd bereikbaar. Heeft
Oog voor detail. Stijlvol. Luistert écht
naar de wens van de klant. Is alles in één.

Doet gewone dingen
ongewoon goed! Vrolijk.

Leermeester. Maakt any event
een succes omdat zij écht
liefde voor het vak heeft.

Experto crede. **SONJA**

TESTIMONIAL

Sonja Warella
C&S Business Management
ABN AMRO



MIRJAM GAAT ALTIJD VOOR KWALITEIT!

HOEZO 9-5 MENTALITEIT? 24-7 PAST MEER BIJ MIRJAM.

MIRJAM ALTIJD GEDREVEN OM DE KLANT ZO GOED MOGELIJK TE SERVICEN!

MIRJAM ALTIJD ALS STRALEND MIDDELPUNT!

TESTIMONIAL

Saskia Arnold

Senior Sales Manager Private Banking

ABN AMRO Bank N.V.







TESTIMONIAL

“EEN GOUDEN HULP BIJ
KLANTENEVENTS MAAR
OOK VOOR KWALITATIEF
HOOGWAARDIGE INTERNE
BIJEENKOMSTEN.”

VOORBEELD:

EEN MOOI KERSTDINER IN COMBINATIE MET EEN CULTUREEL ONDERWERP.

Jos ter Avest
General Manager Global Markets
ABN AMRO





TESTIMONIAL

“MIRJAM IS EEN TOPPER!”

EEN HEEL PLEZIERIGE COLLEGA OM MEE SAMEN TE
WERKEN. ENTHOUSIAST, DAADKRACHTIG STAAT
VOOR EIGEN MENING, EN KRIJGT IN KORTE TIJD
VEEL VOOR ELKAAR.

Zij is met hart en ziel betrokken bij haar werk en is pas tevreden als het resultaat aan
haar hoge verwachtingen kan voldoen.



Britta Boelrijk

Programmamanager Het Nieuwe Werken
ABN AMRO | HR CoE People Development







TESTIMONIAL

MIRJAM IN STEEKWOORDEN

HART VAN GOUD | EXTRAVERT | AANWEZIG | LIEF | THE EXTRA MILE
| ZORGZAAM | EERLIJK | KAN ALLES VERKOPEN | ATTENT | DIRECT |
OOG VOOR DETAIL

“Of het nu gaat om een klein gebaar of een groot evenement – Mirjam is in staat om mensen te laten stralen. Met haar doorzettingsvermogen, enthousiasme en haar hart van goud.”

Linda Summer
MultiChannel Marketeer
ABN AMRO MeesPierson





TESTIMONIAL

HET PERFECTE EINDRESULTAAT

MIRJAM IS EEN ZEER ERVAREN EVENTMANAGER MET EEN SCHERP OOG VOOR DETAIL. MET HAAR KENNIS, ERVARING, ENTHOUSIASME EN HUMOR GAAT ZE VOOR HET PERFECTE EINDRESULTAAT. HAAR DAADKRACHT EN DRIVE BEWONDER IK ZEER. IK VIND HET WERKEN MET MIRJAM DAN OOK EEN FEESTJE!

Wendy Opstal

Eventmanager Regio Midden & Zuid Nederland

ABN AMRO MeesPierson





MEMORY LANE

LIEVE MIRJAM

Ik vind het zo jammer dat je weg gaat! Aan de andere kant, wie weet wat hiervoor in de plaats komt. Ik weet zeker dat iets moois volgt in de tussentijd laten we vooral niet vergeten wat we de afgelopen jaren hebben meegemaakt :-)

Van kleine rode sienen auto'tjes geërfd van mijn oma, tot fotoshoots op directiekamers, geruite rokken modeshow en 1 april-grappen met WIJN. Laten we ook niet de slechte b-film vergeten over brievencrisis met onze twee superstress-sterren :D

Gelukkig houden wij onze offsite erin, wel of geen collega. Dan kunnen we tenminste de Jannie-walk oefenen én komen we nog eens op tv, ook al is het een beetje koud ;-)

Mirjam, ik wens je het allerbeste, maar ik zie je sowieso snel weer!!

Liefs,

Jannie (van de 15e)

Jannie van de Laarschot
Tel (020-6)299739



MEMORY LANE

THE CASUAL SIDE

IMPRESSIES VAN DE WERKSFEER & DE AARD VAN HET BEESTJE

VIJF MINUUTJES IN DE
COULISSEN MET PB TE R
(Hulstkamp Gebouw Rotterdam, datum
om privacy redenen niet vermeld)



SAIL AMSTERDAM 2010
(beetje lange terugrit ?????!!!)



LIEFS VAN BARBARA & HEIN

INSTITUTEN & CHARITAS JAARDAG:



Gerrit Zalm + Roelof Hemmen + Mirjam Lederwerg

=

GARANTIE VOOR SUCCES!

Programma	
09.30 - 10.00 uur	Ontvangst
10.00 - 10.15 uur	Opening en welkom door Hein van der Loo
10.15 - 11.00 uur	Interview met Gerrit Zalm o.l.v. Roelof Hemmen en gelegenheid tot het stellen van vragen
11.00 - 11.45 uur	"Wat is ondernemerschap?" Jacqueline Zuidweg, Zakenvrouw van het jaar 2012
11.45 - 12.00 uur	Inleiding workshops door Roelof Hemmen
12.00 - 13.00 uur	Lunch
13.00 - 13.45 uur	Workshop: "Leren veranderen" Leon de Caluwé
13.45 - 14.30 uur	Workshop: "Ondernemen bij Cordaid" Henri van Eeghen
14.30 - 15.30 uur	"Het geheim achter volle zalen" Albert Verlinde
15.30 - 15.45 uur	Afsluiting en samenvatting door Hein van der Loo
15.45 - 16.45 uur	Gelegenheid tot napraten onder het genot van een hapje en een drankje



MEMORY LANE

THE CASUAL SIDE

IMPRESSIES VAN DE WERKSFEER & DE AARD VAN HET BEESTJE



MEMORY LANE

THE CASUAL SIDE

IMPRESSIES VAN DE WERKSFEER & DE AARD VAN HET BEESTJE



MEMORY LANE

THE CASUAL SIDE

IMPRESSIES VAN DE WERKSFEER & DE AARD VAN HET BEESTJE



“THE DEVIL IS IN THE DETAILS”

SIMPLY THE POWER OF MIRJAM

Hans Peter Roel
Marketing Professional
ABN AMRO MeesPierson
- Auteur

