



EDDY KOREVAAR

CARRIÈREPAD

2021

OPLEIDING EN EERSTE JOB

In tegenstelling tot veel van mijn klanten, die al jong ondernemer zijn geworden, heb ik mijn HTS opleiding (Chemische Technologie) afgemaakt ben ik toen gestart bij een groot Brits Imperialistisch Chemisch Industrieel concern (zal de naam niet noemen). Mooie aanstelling, maar binnen twee maanden hield ik het voor gezien vanwege de ongekende bureaucratische stijl die er heerste. Ik was waarschijnlijk één van de eersten die in zijn proeftijd bedankte want "dat kon toch niet waar zijn?!", zo liet ik de HRM directie in vertwijfeling achter.

Een middelgrote Internationale productie en handelsonderneming in de Kunstmest industrie paste me beter. Met een staf voornamelijk bestaande uit lieden opgeleid op de grote vaart, heerste er een weinig politieke sfeer met oog voor innovatie, productieverbetering en handelsgeest. Ik mocht daarbij ook de vestigingen in Duitsland technisch supporten.



**'dat kon
toch niet
waar zijn?!'**

IK BEDANKTE IN MIJN PROEFTIJD

VAN AMSTERDAM NAAR ROTTERDAM

Enige jaren daarna kwam ik vanuit 020 in 010 terecht in de Transport & Logistiek. In tegenstelling tot de gebruikelijke familiebedrijven binnen de transportsector ging het hier om een onderdeel van een beursgenoteerde onderneming. Er diende het nodige aan installaties gebouwd te worden en milieu- en veiligheid vraagstukken speelden een belangrijke rol.

Ondanks de beursnotering was de directeur 'ome Ton' en in vele opzichten had het bedrijf het karakter van een familiebedrijf. De beursnotering vroeg natuurlijk wel om een OR en Centrale OR en als staf vertegenwoordiger kreeg ik al snel de gelegenheid om zo ook regelmatig in de bestuurskamer te verblijven. Met name de ontvlechting van het beursbedrijf was natuurlijk een bijzonder interessante en leerzame episode bij dit concern.

Vervolgens was het de beurt om zelf als manager/directeur aan de slag te gaan binnen het (inmiddels verkochte) Transport & Logistiek bedrijf. Bij een club met veel chauffeurs ontkom je dan niet aan de nodige aanvaringen met vakbonden en verder was er door de vele voertuig bewegingen ook wel eens een aanvaring met politie en justitie. Het maakt je allemaal grijzer en wijzer zeg ik altijd maar.

**'grijzer
en
wijzer'**



Van een beursgenoteerd bedrijf met alles erop en eraan naar een internationaal familiebedrijf met 1000 + vrachtwagens en besluitvorming op zondagmorgen aan de Brabantse keukentafel blijft een merkwaardig contrast. In de tussentijd had ik de gelegenheid om een Masteropleiding te volgen (MBA) en dan is een op die wijze geleid concern een mooi studie instrument om als casus te hanteren voor verschillende ondernemings- en management vraagstukken.



Het mocht uiteindelijk helaas de professionaliteit van het ondernemingsbestuur als geheel niet helpen. Een aantal jaren voor de crisis in 2008 kwam de onderneming al in zwaar weer en besloot de bank het vertrouwen in de ondernemer op te zeggen en werd het tafelzilver in de verkoop gedaan.

Als statutair directeur van 1 van die onderdelen mocht ik samen met een - op dat moment -toonaangevende M&A club de zaak verkopen. In die exercitie werd mij ook pijnlijk duidelijk dat bij die tak van sport het kaf lastig van het koren is te onderscheiden. Snelle auto's, strakke pakken en vlotte babbels genoeg, maar een zeer beperkt inzicht in de business en wat van waarde is daarin. Als een soort Alice in Wonderland heb ik toen besloten om die tak van sport - bedrijfsoverdracht - aansluitend dan ook maar zelf op te gaan pakken.

'In het land der blinden is ten slotte 1 oog koning.



VOOR MIJZELF BEGONNEN

Ik was begin 40 en misschien werd het ook wel tijd om ondernemer te gaan worden en ondernemers te adviseren in deze niet dagelijkse materie die ik intussen van meerdere kanten als een unieke ervaring had ondergaan.

Sinds 2008 ben ik dan ook als bedrijfsadviseur zelfstandig actief in voornamelijk de Randstad en midden Nederland. Veelal in Bedrijfsoverdracht voor ondernemers die willen stoppen met hun bedrijf en opvolging ontbreekt of in gevallen waar de continuïteit onder druk staat en er niet alledaagse oplossingen gevraagd worden. Financiering is dan ook vrijwel altijd een issue.

Soms ook als Interim bestuurder bij ernstige ziekte of uitval en er nood is aan een (tijdelijk) bestuurder, soms ook met het oog op verkoop van de onderneming op termijn.

Intussen ben ik dan ook bij ruim 100 klanten in allerlei branches actief (geweest).

Naast de eigen inzet is er samenwerking met een breed netwerk aan professionals die ik in de afgelopen decennia heb leren kennen en mee samen heb gewerkt. Kan ik u niet van dienst zijn dan is er vaak gelegenheid om vrijblijvend middels dit netwerk een partij te introduceren die op welke manier dan ook kan helpen.



Als statutair directeur/ bestuurder heb ik het nodige meegemaakt. Bij ziekte en/of plotselinge uitval van de bestuurder of zwaar weer laat je de zaak graag over aan iemand waar de bestuurshamer tijdelijk in vertrouwde handen is.

Voor Governance kun je mij wakker maken; Graag breek ik een lans voor het instellen van een Raad van Commissarissen bij serieus groeiende MKB bedrijven. Professioneel toezicht is iets anders dan jaarlijks de notulen van de STAK door de accountant laten opmaken. Als directie/ bestuur is er dan altijd een klankbord (in goede en in slechte tijden).

Als u als ondernemer uw vraag of zorg eens met iemand anders wil bespreken dan de notaris, accountant of uw wederhelft maak dan gerust telefonisch een afspraak of vul het contactformulier in dan neem ik graag contact met u op.

Ik ben nieuwsgierig naar wat u uit de slaap houdt en denk graag mee in mogelijke oplossingen.

CARRIÈREPAD

EDDY KOREVAAR



+31 (0)6 2241 5371



CONTACT@VESTDIJKOFS.NL



WWW.VESTDIJKOFS.NL