



Jan Groenen – het verhaal van mijn CV

Tijdens mijn studie aan de Fontys Hogeschool in Eindhoven heb ik niet alleen het informaticavak stevig in mijn vingers gekregen, maar ik heb twee vaardigheden opgedaan die in mijn hele loopbaan onmisbaar bleken: logisch redeneren om ingewikkelde vraagstukken snel op te lossen (de hard skills) én luisteren, kijken en observeren om inzicht te krijgen wat mensen beweegt (de soft skills). Dat laatste leerde ik tijdens mijn stage in Mexico (1991). De eerste maanden daar waren zwaar: alles was zo volkomen anders dan wat ik in Nederland had gezien, geleerd en ervaren. Kijken, luisteren en observeren gaf mij inzicht in waarom mensen doen wat ze doen. Dat gaf houvast. Zo werd 'Mexico' een essentiële periode in mijn leven en werk. Want nieuwe systemen implementeren, bedrijven opzetten en organisaties weer op het goede spoor krijgen, vraagt altijd gedragsverandering van medewerkers. Naar hen kijken, luisteren en hen observeren geeft mij steeds opnieuw de handvatten om hen gemotiveerd en in beweging te krijgen.

Mijn stage in Mexico én mijn studie smaakten naar meer: ik wilde naar Engeland (1994) om International Business Administration te studeren. Ik ging naar de bank om er geld voor te lenen. Mijn aanvraag kregen ze niet elke dag en eerst wisten ze niet wat ze ermee aan moesten. Maar ik wist ze te overtuigen van de kracht van de combinatie Informatica/International Business Administration en Finance. Ik kreeg de lening die ik nodig had. Zo leerde ik dat een goed plan, een concreet doel en ondernemersrisico durven nemen, mij ver kon brengen!

Na mijn MBA in Engeland werd ik Oracle ERP Consultant bij eerst bij Oracle Nederland en daarna Arthur Anderson in Denemarken en de laatste 6 jaar als internationale freelancer. Ik werkte voor grote, internationale organisaties als UPC, SAS, Alcoa, Ennia, Nuance. Ik implementeerde Oracle Finance en Inkoop en Logistiek en merkte dat ik snel de bedrijfsprocessen van deze organisaties me eigen kon maken en zelfs kon verbeteren. Ik heb het werk tien jaar met veel plezier gedaan – op veel verschillende plekken over de hele wereld.

Intussen kreeg ik een gezin en ik wilde terug naar Nederland. Ik werd mede-eigenaar en CFO van Profource: een bedrijf met een bijzondere combinatie van kennis op het gebied van Finance, Control, HR, Inkoop en ERP. Ik werd directeur met Innovatie, HR en Financiën in mijn portefeuille. Onze unieke kennis en producten maakten dat Profource in korte tijd groeide van 60 naar 280 medewerkers. We hebben als MT/eigenaren in deze groeiperiode onze bedrijfsprocessen, mensen én ons leiderschap steeds opnieuw onder de loep genomen. Om onszelf steeds opnieuw 'future-proof' te maken. Intussen deed ik een boeiende opleiding aan Nyenrode Business University: Commissaris Cycle. In overleg met mijn mededirecteuren, en doordat we ons bestuursmodel wilde aanpassen, werd ik commissaris van Profource. Uiteindelijk hebben we Profource verkocht om weer ruimte te maken voor nieuwe werkzaamheden.

Die ruimte wilde ik gebruiken om ondernemingen die in de problemen waren gekomen, weer op het goede spoor te brengen. Dat vraagt immers om hard én soft skills! Zo kwam ik terecht bij Advantive in Weert: nu weer één van de beste Microsoft Partner in Zuid-Nederland, maar drie jaar geleden zwaar in de problemen. Na een stevige verkenning zag ik dat het businessmodel van Advantive goed was en dat het bedrijf potentieel had. Ik had er zoveel vertrouwen in, dat ik zelf in Advantive besloot te investeren. In korte tijd bracht ik de financiën op orde, implementeerden we nieuwe systemen, zorgde ik ervoor dat de juiste mensen op de juiste plekken terecht kwamen en alle stakeholders weer betrokken raakten, en dat er weer ruimte ontstond voor innovatie en een duidelijke focus.

Zaken zoals afhandelen betalingsonmacht belastingdienst, ophalen reorganisatie financiering, organisatiestructuur verandering en een management buy-out hebben ertoe geleid dat Advantive weer een gezond bedrijf is.

Advantive staat er nu zo goed voor, dat het voor mij tijd is om verder te gaan. De fase van herstructurering van een organisatie vraagt nu eenmaal om ander leiderschap dan de fase van consolidatie. Geleidelijk maak ik nu plaats voor een nieuwe algemeen directeur. Intussen heb ik als investeerder/eigenaar van twee webshops waardevolle ervaring opgedaan met internet business. Als lid van de Raad van Commissarissen en interim-directeur van Moyee Coffee Holding in Amsterdam/Ethiopië heb ik bovendien ervaren wat het vraagt om in organisatie met een commercieel én een ideëel doel, met stakeholders, management en medewerkers met cultureel totaal verschillende achtergronden, succesvol te laten zijn. Ook binnen Moyee heb de rol van Interim CEO/CRO vervuld door vanuit de RVC een Management Buy-out (splitsing Nederland en Ethiopië) te begeleiden. Opnieuw vraagt dat alles van de hard en de soft skills die ik in huis heb. En hoewel ik tijdens mijn recente opleiding Insolventierecht voor Banken aan de Radboud Universiteit heb geleerd hoe belangrijk het is hoe je een faillissement kunt voorkomen maar waar nodig ook zo goed mogelijk te laten verlopen, is en blijft mijn primaire scope: de continuïteit van een onderneming en ook hierin heeft deze studie bijgedragen in mijn ontwikkeling.

[Link: CV Jan Groenen](#)