



Jan Groenen – het verhaal van mijn CV

Tijdens mijn studies Informatica aan de Fontys Hogeschool in Eindhoven en daarna mijn MBA International Management aan de University of Humberside heb ik twee vaardigheden opgedaan, waarvan ik mijn hele loopbaan al profijt van heb: 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).

Ik ben begonnen als ERP Consultant bij Oracle Nederland en later bij Arthur Andersen Denemarken waar ik de financiële en logistieke modules heb geïmplementeerd. Hierdoor heb ik bij vele grote internationale bedrijven veel kennis opgedaan van de verschillende bedrijfsprocessen en wat ervoor nodig is om deze aan te passen aan een ERP-systeem of aan een veranderde marktomstandigheid. Internationale beursgenoteerde bedrijven zoals Alcoa, SAS Airlines, UPC en Nuance maar ook bij veel Nederlandse (academische) ziekenhuizen heb ik veel ervaring opgedaan van de specifieke bedrijfsprocessen door het implementeren van Oracle ERP.

Na een periode met vele internationale reizen wilde ik terug naar Nederland. **Ik werd mede-eigenaar en directeur 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, HRM, OR 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 verder ontwikkeld. Om onszelf steeds opnieuw 'future-proof' te maken.

Intussen volgde ik aan **Nyenrode Business University de opleiding Commissaris Cycle.** In overleg met mijn mededirecteuren, en doordat we ons bestuursmodel wilde aanpassen, werd ik commissaris van Profource. Uiteindelijk hebben we Profource verkocht aan een PE-partij en kreeg ik weer ruimte 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 Partners in Zuid-Nederland, maar vier jaar geleden zwaar in de problemen. Advantive helpt haar klanten met de digitale transformatie iets waar veel organisaties mee worstelen.

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.

Helaas komen er in dit soort trajecten ook wat lijken uit de kast gevallen:

- Een betalingsonmachtmelding bij de belastingdienst
- Een terugvordering van WBSO-subsidiegelden
- Een claim en rechtszaak van een klant in het buitenland
- Een failliete klant
- Geen accurate managementinformatie, geen accurate jaarrekening
- De bank die het vertrouwen en de financiering opzegt

In korte tijd brachten we de financiën op orde, namen we afscheid van 5 directeuren en een aantal werknemers, implementeerden we een ERP-systeem, selecteerde we een nieuwe accountant, zorgde we ervoor dat de juiste mensen op de juiste plekken terechtkwamen en alle stakeholders weer betrokken raakten, en dat er weer ruimte ontstond voor innovatie. Met een goed plan ben ik naar verschillende geldschieters gestapt en hebben we in de ING in Weert een nieuwe partner gevonden. Wat de ING aansprak in mijn plan was dat ik focuste op kostenbesparing, procesoptimalisatie, innovatie en niet zo zeer op een geweldige omzetgroei. Dit werd door de ING gezien als een zeer realistisch plan waardoor we de financiële ruimte kregen die we hiervoor nodig hadden.

Door een duidelijke koers uit te zetten én te volgen, is Advantive weer een gezond bedrijf met een enorm groeipotentieel geworden.

Advantive staat er nu zo goed voor, dat het voor mij het moment is om verder te gaan. De fase van herstructurering van een organisatie vraagt nu eenmaal om ander leiderschap dan de fase van consolidatie. Ik heb per 1 september 2019 plaats gemaakt voor de twee andere directieleden en ben nu nog tijdelijk betrokken als adviseur van de directie.

Door mijn brede ervaring en interesses weet ik voor verschillende organisaties continu het verschil te maken. Zo heb ik als investeerder/eigenaar van twee webshops waardevolle ervaring opgedaan met internet business. Daarnaast heb ik als lid van de Raad van Commissarissen en interim-directeur van Moyee Coffee Holding in Amsterdam/Ethiopië 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 ik 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.

Kennis verrijken is voor mij meer hobby dan werk. Naast mijn werk volg ik continu podcasts en opleidingen. Tijdens mijn **recente opleiding Insolventierecht voor Banken aan de Radboud Universiteit** heb ik geleerd hoe belangrijk het is hoe je een faillissement kunt voorkomen, maar waar nodig ook zo goed mogelijk te laten verlopen. Dit is en blijft mijn primaire scope: de continuïteit van een onderneming. Ook hierin heeft deze studie bijgedragen in mijn ontwikkeling.

Ik sta open voor een nieuwe uitdaging op het gebied van reorganisaties en bedrijfsoptimalisatie. Ik weet in korte tijd complexe organisatiestructuren te doorgronden, bedrijfsprocessen en -aansturing te verbeteren en gewenste (cultuur)veranderingen te realiseren. Daarbij vind ik het belangrijk om mensen in hun kracht te zetten. Want bedrijfsoptimalisatie en organisaties weer op het goede spoor krijgen, vraagt altijd om gedragsverandering van medewerkers. Naar hen kijken, luisteren en hen observeren geeft mij steeds opnieuw de handvatten om hen gemotiveerd en in beweging te krijgen. Dit zorgt ervoor dat ik snel resultaat boek en bedrijven transformeer in gezonde, toekomstbestendige organisaties.

Verder sta ik open voor **interim opdrachten voor het begeleiden van ondernemers bij een verkoop van hun organisatie.** Ik heb zelf als (mede-)eigenaar en externe adviseur inmiddels ruime ervaring met de verschillende fases binnen dit proces en het in balans houden van de emoties en ratio's die hierbij komen kijken.

[Link: CV Jan Groenen](#)