

Met betrokkenheid en gepaste afstand

De kunst van waardering

TEKST GERDA BAEYENS FOTOGRAFIE KEES BENNEMA



Geraldine werkt al elf jaar tot volle tevredenheid bij wat nog steeds haar eerste en enige werkgever is: Inter Actus. Na haar afstuderen als bedrijfseconome startte zij bij het Waalwijkse bedrijfseconomisch adviesbureau. Ze is er niet meer weggegaan, want wat ze zocht in haar professionele leven heeft ze al die tijd binnen Inter Actus gevonden.

Consultant-aandeelhouder

“De carrièrestappen die ik in gedachten had, heb ik binnen dit bedrijf perfect weten in te vullen”, stelt Geraldine. “Als consultant heb ik in de keuken van veel bedrijven kunnen, ik heb mijn kennis en vaardigheden kunnen ontwikkelen en inmiddels ben ik ruim twee jaar medeaandeelhouder van het bedrijf. Dan is er

toch geen enkele reden om het elders te gaan zoeken? Bovendien is het prettig samenwerken met de collega’s. We zitten op dezelfde golfengete; hebben allemaal iets van ‘mouwen opstropen en aan de slag!’ Of minder eerbiedig gezegd: ‘niet lullen maar poetsen’”, lacht Geraldine. Als ondernemersdochter schuwt Geraldine het harde werken niet. Toch bleek ook

Binnen Inter Actus is Geraldine Brouwers-Jansen de aangewezen persoon als het gaat om fusies en overnames. Bij reorganisaties wordt zij vooral bij het voortraject ingeschakeld, met andere woorden als een faillissement nog kan worden voorkomen.



voor haar de combinatie van werken en studeren, erg pittig te zijn. Eenmaal aan het werk bij de Inter Actus Groep wilde ze al gauw het vak nóg beter verstaan. Daarom besloot ze de opleidingen Business Valuation en Master in Finance aan de TiasNimbas Business School te volgen. Het waren tropenjaren. Maar Geraldine slaagde wel degelijk.

Laveren

Vooral ‘Business Valuation’ is sindsdien haar specialisatie geworden. Geraldine wordt vaak ingeschakeld als het gaat om het analyseren van ondernemingen, het beoordelen van de continuïteitskansen en het opstellen van prognoses. Vooral de automotivesector is haar werkterrein geworden. Een leuke branche volgens haar, maar ook één die zich vandaag de dag in ongekend zwaar weer bevindt. Overnames, reorganisaties en faillissementen zijn aan de orde van de dag. En ‘groot’ blijkt in dealerland niet altijd ‘goed’ te zijn. “Een deel van onze opdrachten krijgen wij via de bank”, legt Geraldine uit. “Als die meent dat de economische situatie van een onderneming weinig rooskleurig lijkt, vraagt zij generaliter om een quick scan om het continuïteitsperspectief van het bedrijf te bepalen. In de regel contacteert de bank drie onafhankelijke partijen om een offerte uit te brengen.” Geraldine beaamt dat ook in haar branche ‘prijs’ steeds meer een concurrentiemiddel wordt. “Maar gelukkig wordt het krijgen van een opdracht toch nog vooral bepaald door de relatie tussen de klant en de consultant; het moet klikken tussen hen. Het is vooral zaak dat de betrokken ondernemer zich

goed voelt bij de consultant; vaak moet hij immers zijn hele hebben en houden voor haar blootleggen. Er moet een wederzijds vertrouwen ontstaan. Te meer omdat wij nogal eens moeten laveren tussen de klant en de bank. Want dat wil ik wel benadrukken”, stelt Geraldine, “wanneer eenmaal de keuze op ons is gevallen, gaan wij als onafhankelijke deskundigen bij het bedrijf aan de slag en niet als verlengstuk van de bank.”

Inlevingsvermogen

Dat die verbondenheid soms ook lastig kan zijn, weet Geraldine uit ervaring. “Vooral in familiebedrijven heb je wel eens te maken met moeilijke situaties. In die ondernemingen zijn het zakelijke en de privé situatie vaak onlosmakelijk met elkaar verbonden. Hoe vertel je een vader dat zijn beoogde opvolgers niet geschikt zijn om het bedrijf verder te zetten? Hoe overtuig je hem dat hij een andere piste moet nemen? Als consultant moet je dan ook durven trekken en duwen aan je klant. Niet iedereen kan of wil dat opbrengen. Die inleving in de situatie van de klant heeft me vooral vroeger wel eens slapeloze nachten bezorgd. Ik vond het soms moeilijk om afstand te nemen. Was zo betrokken bij het project dat ik eigenlijk het probleem van de klant aan het overnemen was terwijl de klant zelf rustig op de golfbaan een balletje stond te slaan”, lacht Geraldine. “Ik heb geleerd om een bepaalde afstand in te bouwen. Dat is beter voor iedereen.”

Evenwichtsoefening

“Wij zijn specialisten die zich het liefst verliezen in projecten”, gaat Geraldine

- Vrouw in Business is een gezamenlijk initiatief van Regio Business en Cécile van Berkel, directeur van PelkmansVan-Berkel organisatie-adviseurs (www.pelkmansvanberkel.nl).
- Cécile van Berkel laat in deze reeks een aantal ondernemende vrouwen aan het woord. Ze is met name geïnteresseerd in de persoon, de keuzes en de ervaringen van de vrouwelijke ondernemers.

verder. “De keerzijde van de medaille is dat we daarbij wel eens vergeten dat het ook nodig is om ons kenbaar te maken aan de markt. Het adhoc-karakter van projecten versus een meer structurele externe profilering, het is een evenwichtsoefening waarmee we meer dan eens worstelen.” Over de vraag hoe Inter Actus zich dan wil profileren, hoeft Geraldine Brouwers-Jansen niet lang na te denken: “Als een professionele organisatie die in ondernemingen de balans tussen markt, financiën en organisatie probeert (terug) te brengen zodat de ondernemer zich kan blijven focussen op de dagelijkse praktijk. Simplistisch gesteld luidt onze boodschap aan de ondernemer: doe waarin u goed bent, wij doen de rest”, besluit Geraldine. ■

Inter Actus Groep

Spuiweg 19A
5140 AP WAALWIJK
T 0416-688722
E gbrouwers@interactus.nl
I www.interactus.nl