



Joost Groeneveld

Interim-directie

Je hoort het veel om je heen: de banken die terugtrekkende bewegingen maken. Bij een cliënt kreeg ik er nu ook mee te maken. Nee, we noemen geen namen. Wie de schoen past, trekke hem aan.

De onderneming in kwestie betreft een organisatie met 220 werknemers. Een paar jaar geleden – te hard gegroeid – zijn er serieuze liquiditeitsmoeilijkheden ontstaan. Dat werd een jaar geleden – mei 2008 – heel erg duidelijk. Ere wie ere toekomt: de betrokken bank heeft toen op voortreffelijke wijze meegewerkt aan een reorganisatie. Daarbij werden de aandelen gecertificeerd en de zeggenschap kwam terecht bij het bestuur van de desbetreffende Stichting Administratiekantoor (STAK). Het was de verwachting dat de onderneming na 3 jaar weer zodanig op poten zou staan dat decertificering mogelijk zou zijn. De bestuursvoorzitter heeft nooit – zoals wél was overeengekomen – het bestuur van medebestuurders voorzien. Het bestuur heeft in plaats van een directeur – zoals was afgesproken – een interim-directeur aangesteld. Dat was eigenaardig en cliënte (certificaathouder) heeft bezwaar gemaakt. In september bleek het businessplan van de interimmer niet verrassend te zijn: namelijk, een interimmer zal geen meerjarenplan maken: dus verkoop van de onderneming. Dit wonderschone plan stond de interimmer zijns inziens toe de beoogde sanering achterwege te laten. Zelfs de website met verouderde tarieven werd niet geactualiseerd. De certificaathouders moesten tot eind november wachten op hun eerste financiële maandoverzicht. De interimmer genoot een opmerkelijke fee die de laatste maanden aanzienlijk uitkwam boven € 20.000 per maand.

Voor iemand die niet saneert in een onderneming-met-beperkte-liquiditeit een aanslag van jewelste. Let op: de onderneming maakte winst, ondanks de greep uit de kas van de interimmer, ondanks de advieskosten in verband met de verkoop, ondanks het feit dat niet werd gesaneerd. In wezen dus geen ongezonde onderneming. Toch zegde de bank begin april haar krediet op. Het was namelijk 'een hoofdpijndossier'.

Inmiddels werden namens die ene bestuursvoorzitter onderhandelingen gevoerd met een koper. Er werd een Letter of Intent getekend en er zou voor de certificaathouders nog een nieuw startkapitaaltje overblijven. Tot ... de koper

te horen kreeg dat de bank het krediet opzegde. De certificaathouders kregen dat pas na bijna een maand van de interimmer te horen. Het zal geen verwondering wekken dat de koper niet werd gestimuleerd om iets te betalen. Die zegde eenzijdig de LOI op en kocht – op straffe van het persoonlijk faillissement van de certificaathouders – voor € 1 alle aandelen. In de week die restte, is op verzoek van cliënte een alternatief ondernemingsplan gemaakt, met een andere directie en een ander bestuur, met de steun van een stevige branchegenoot die zou kunnen deelnemen in het eigen vermogen van de vennootschap. Mensen – zoals een van de betrokkenen zei – die 'zich hebben bewezen'. Maar de tijd was te kort.

'Waren jullie maar een maand eerder gekomen, dan was er nog een kans geweest'. Ja, dat was die maand waarin de interimmer cliënte orwetend heeft gehouden. Omdat het voor de bank een hoofdpijndossier was, moet ik concluderen dat de bank een jaar lang heeft meegeleefd (anders krijg je geen hoofdpijn). De bank heeft dit een jaar lang zonder commentaar en zonder tussenkomst aangezien. Cliënte kreeg intussen van de interimmer geen antwoord meer op gestelde vragen. Dat zou de interimmer te veel tijd kosten. Zij stuurde een accountant, want dan hoefde de interimmer geen tijd kwijt te raken. Maar – u raadt het al – zij kreeg van de interimmer geen toegang. Vanzelfsprekend heb ik cliënte gezegd dat ondernemen geen garantie is voor succes. Er zijn in het verleden klassieke fouten gemaakt. En toch was deze afloop niet nodig. Die ene bestuursvoorzitter heeft zijn bestuur niet aangevuld en een interimmer aangesteld. Dat was een dubbele fout. Die interimmer gaat verkopen. Dat was fout. De bank laat de certificaathouders een jaar lang niets horen. Dat was fout. De koper hoort dat het krediet is opgezegd. Dat was fout. Van de hoofdrolspelers trekt de bestuursvoorzitter zich terug in een villa op het platteland. De interimmer zal weer ergens anders zijn slag slaan – pardon – aan de slag gaan. De bankier is in een klap van zijn hoofdpijn af. Cliënte staat nu letterlijk met lege handen. En de onderneming? Die zal nu natuurlijk wél worden gesaneerd. De koper zal er flink aan kunnen verdienen. **An**

Drs. Joost Groeneveld RA BV, directeur Wingman Business Valuators, Breda