

Jenny Crone. W.K. Crone BV

Van lerares tot miljoenendirecteur

JENNY CRONE (44) is nog maar net vertrokken als directeur van metaalbedrijf W.K. Crone BV, dat ooit van haar vader en daarna van haarzelf was. 'Ik wil nooit meer in loondienst. Dat kan ook niet meer.'

Zeeën van tijd liggen in het verschiet, wat ze precies gaat doen weet Jenny Crone nog niet, in ieder geval wordt ze mentor en manager. En heeft ze zich ingeschreven voor een nieuwe studie. Crone houdt van verrassende carrière-stappen. Na haar lerarenopleiding stond ze eerst drie jaar voor de klas om daarna als directiesecretaresse te werken en uiteindelijk het bedrijf van haar vader over te nemen.

Zelf vindt ze haar loopbaan logisch. 'Als secretaresse heb ik altijd mijn oren en ogen goed opgehouden.' Daarnaast zat het familiebedrijf in haar bloed, ze was ermee opgegroeid. Toen haar vader in 1995 liet weten te willen stoppen met het bedrijf, besloot ze dat ze toe was aan een nieuwe uitdaging. Haar broer had geen interesse en een zakelijke vriend van haar vader – en directeur van het bedrijf – vroeg haar persoonlijk of ze aan het roer wilde gaan staan. Het bedrijf verkeerde in zwaar weer en was een onaantrekkelijke verkooppartij. 'Dat gesprek vond vlak voor Pinksteren plaats. Gedurende die vrije dagen daarna heb ik nagedacht en besloot het toen te doen. Ik was toch op zoek naar meer diepgang.'

De directeur bleek echter niet zo vriendelijk als zij en haar vader dachten. Nu ziet ze het helder. 'Hij had mij binnengehaald als stroman, maar wilde eigenlijk zo snel mogelijk winst halen uit een verkoop.' Ze kwam erachter doordat haar medewerkers hadden gezien hoe hij met grote stappen over het terrein liep om de meters op te nemen. 'Hij zag wel iets in de verkoop van het perceel', zegt ze nu cynisch. Crone had daar totaal geen oren naar en toen ze ook nog van de accountant en de bank bezorgde telefoontjes kreeg over zijn ongewisse zaken, zorgde ze er onmiddellijk voor dat hij uit zijn functie werd ontheven. Snel boekte de man nog een halve ton euro over naar zijn privé-rekening. Achteraf gezien lijkt het wel een bedrijfssoap. Het geld kreeg ze terug en het gevoel goed voor het bedrijf te moeten zorgen was alleen maar versterkt.

Kruispunt

Om de kersverse directeur en eigenaar goed in het zadel te helpen werd Crone wekelijks ondersteund door Pricewaterhouse-Coopers. Crone BV draaide in die tijd een omzet van zo'n kleine drie miljoen euro. De omzet vertoonde snel daarna een

stijgende lijn. Crone voerde veranderingen door, zorgde voor internationale certificeringen waardoor het bedrijf ook een succesvolle positie kreeg op de Amerikaanse en Canadese markt. Eind 1999 besloot Crone geld te investeren in groei. Nu zegt ze daarover: 'Dat was de mode. Je moest groeien.' Het ging zo goed met het bedrijf, dat ze vol vertrouwen die stappen ondernam. Tot in 2001 de economie instortte. Een bittere teleurstelling volgde. 'Je werkt keihard om uit een dal te komen en dan val je in het volgende.' Voor haar gevoel stond ze op een nieuw kruispunt in haar leven. Vooral toen niet lang daarna haar man vertelde dat ook hij de ambitie had voor zichzelf te beginnen. Voor Crone viel alles op zijn plek. 'Één ondernemer in ons huishouden leek me meer dan voldoende. Het was tijd om mijn bedrijf te verkopen.'

Piepersijders

Verkoop bleek niet zo gemakkelijk als ze vooraf dacht. 'Er kwamen piepersnijders aan tafel zitten, die puur op winst uit waren. Ik wilde vooral dat het bedrijf in goede handen kwam. Je zult het bij alle familiebedrijven horen: continuïteit is het allerbelangrijkste.' In 2004 vond ze eindelijk een goede partij uit dezelfde branche. Helaas voor Crone bleek dat bedrijf een andere aankoop te hebben gedaan die slecht uitpakte. Crone: 'Dat was zeer teleurstellend.'

Maar ondanks alle tegenslagen zette ze door. Een jaar later werd ze zelf benaderd door een financiële partij. Dat klikte goed. 'Zij zijn ingestapt en ik ben aangebleven met de helft van de aandelen in bezit. Het mooie was dat ze een interessant metaalbedrijf hebben ingevoegd. Dat veranderingsproces mocht ik aansturen.'

In 2008 kreeg ze het aanbod van de participant om de rest van haar aandelen te verkopen. Op gevoel nam ze het bod aan. 'Van een metaalbedrijf word je niet rijk.' Achteraf gezien mag ze zich gelukkig prijzen met haar intuïtie. De economische crisis was ze net voor, al was het wel een emotionele stap. 'Mijn vader vond het jammer dat zijn bedrijf niet meer in de familie was, maar accepteert het wel. Toch doet het pijn. Ik heb mezelf daarin laten begeleiden en kijk nu uit naar mijn tweede carrière. Of derde.'

Jenny Crone

Leeftijd 44

Was directeur eigenaar van metaalbedrijf W.K. Crone BV

Aantal personeelsleden 23 (april 2009)

Verkoopprijs Niet publicabel

Doet nu een mastersopleiding in interventie management, is mentor voor ondernemers bij Match&Mentor en beschikbaar als interimmanager onder de naam van haar eigen Ciento Piedi BV

Tip 'Lees het boek Verkoop van een familiebedrijf van Maarten van de Kimmenade'