

## Het beste advies Ondernemers over de beste raad die ze ooit kregen

# ‘Goede ondernemer, waardeloze manager’

Koen van Santvoord  
Amsterdam

‘Ik weet het nog precies. We zaten in een mooi hotel in Noordwijk, we hadden net ons meerjarenplan doorgesproken toen een naaste collega naar me toe kwam. “Jan”, zei hij. “Ik wil je wat zeggen namens de collega’s.” Ik voelde de bui al hangen, positief nieuws kon het niet zijn. “Laat ik het kort houden”, vervolgde hij. “We vinden je een waardeloze manager. We willen dat je terugtreedt.” Ik werd boos.

### Jan Rapmund Koppensneller

#### Bedrijf:

The Executive Network, headhunter- en interim-managementbureau

#### Gevestigd:

Wassenaar

#### Ondernemer:

Jan Rapmund (52)

#### Medewerkers:

10

#### Omzetprognose:

€ 3 mln (2011)

Mijn ego was gekrenkt. En het eten smaakte ook niet meer die avond.’

‘Een week later kwam die collega erop terug. “Ik snap dat je het vervelend vindt, maar we menen het wel. Je bent een vakman, je bent een goede ondernemer, maar verlos ons van die manager.” Ik had een tijdbom in mijn eigen bedrijf tikken.’

‘In 1989 was ik in m’n eentje begonnen met wervings- en selectiebureau Corinthe. Het groeide snel, maar ik kreeg het nooit groter dan dertig man. Later kwam er een apart bedrijf voor interimfuncties bij, dat geleid werd door mijn compagnon Marty Tuk. Hij maakte dat bedrijf razendsnel groter en winstgevender dan Corinthe. Marty zag mij worstelen. Ik ben iemand die buiten moet spelen en klanten wil helpen. Ik ben geen manager.’

‘Na die opmerking van die collega heb ik er een consultant bij gehaald. Hij liep alle kamertjes in ons kantoor af. Hij kwam terug met een grijns. “Wat heb jij geduldige mensen om je heen verzameld”, zei hij. Ik kon het niet meer wegwuiven. Marty nam daarna de dagelijkse leiding in Corinthe over en ik zag met bewondering hoe hij de tent aanstuurde. In vijf



Jan Rapmund Mirjam van der Hoek

jaar groeide het bedrijf van dertig naar meer dan honderd man.’

‘Achteraf gezien heb ik te veel tijd geïnvesteerd in het compenseren van mijn zwakke punten. Ik was bezig met niet willen verliezen in plaats van willen winnen. Ik ben dominant, ben verbaal aanwezig. Ik maak het niet makkelijk voor mensen om kritiek op mij te leveren. Mijn collega heeft dat destijds toch gedaan. Het was een rottijd voor me, logisch, maar ik ben blij dat ik geluisterd heb. Ik sprak hem laatst nog, we hebben op dat moment getoost.’

‘Vroeger heb ik op hoog niveau gejudoed. Tijdens trainingen had ik een hekel aan hardlopen. Ik deed het omdat het moest. Nadat ik was gestopt als manager voelde ik me als de judoka die zijn looptraining verzaakt. Ik voelde me een slapjanus. Dat gevoel heeft me lang achtervolgd.’

‘Maar uiteindelijk maakte mijn terugtreden als manager energie vrij om verder te groeien in mijn vak. Ons eindproduct is het vinden van de juiste persoon voor een bepaalde positie. Gaandeweg ontwikkelde ik me tot sparringpartner voor onze klanten.’

‘In 2006 hebben we Corinthe verkocht. Na een aantal jaren als durfinvesteerder begon het

weer te kriebelen. In 2010 ben ik samen met Marty en Tim Kamphorst The Executive Network gestart. We willen alle drie geen manager meer zijn, maar willen iedere dag de klant voelen. We hebben ons model omgedraaid. Het vertrekpunt is dat we ons netwerk inzetten om mensen te helpen. Het invullen van functies is daarvan een afgeleide. Ik ben heel druk met het koppelen van mensen in mijn netwerk. Bijvoorbeeld een bestuurder of commissaris die net voor een beursgang staat, breng ik in contact met iemand die dat al eens heeft meegemaakt. Je laat mensen over hun eigen leergeld praten, dat is heel waardevol.’

‘Ik vraag geen geld voor die gesprekken, zit er zelf ook niet bij. Sommige deelnemers gunnen ons later een opdracht, anderen niet. Ik vind het allebei geweldig.’

‘Als persoon ben ik door de affaire gegroeid. Als klanten een kandidaat zoeken die ergens heel goed in is, dan zeg ik: accepteer dan ook dat die op een ander onderdeel vermoedelijk minder briljant zal zijn. Bedrijven zijn op zoek naar winnende teams. De tijd van de alleskunnners, van het standbeeld bij de fontein in de hal is voorbij.’