



De directie koos eieren voor zijn geld

Het was een mooie zonnige herfstdag, eind oktober. Het was warm. En de OR van een kleine uitvaartverzekeraar annex uitvaartonderneming had het zeker warm. Het was dan ook niet niks waar ze in het vergaderzaaltje in een hotel vlak bij hun hoofdkantoor op zaten te broeden.

Sinds twee maanden was er iemand van de verzekeringskamer op het kantoor neergestreken. En die had aangegeven dat ze de keuze hadden. Voor 1 december moest er zicht zijn op een overname, anders zou de portefeuille worden uitgeplaatst. De ondernemer had een zakenbank in de arm genomen en samen daarmee een “bidboek” opgesteld en rond gestuurd aan mogelijke kandidaten. De Commissarissen en de directie zouden dan begin november de drie beste aanbiedingen selecteren, die vervolgens de “dataroom” in zouden mogen om een definitief bod voor te bereiden. Eind november uiteindelijk zou dan de definitieve keuze gemaakt worden, waarover vervolgens advies aan de OR gevraagd zou worden. De OR kreeg dan, gezien de haast, 2 dagen om een positief advies uit te brengen. Of op zijn best een negatief advies op voorwaarde, dat werd afgezien van de opschortingstermijn. De OR vroeg zich af, of er zo nog iets van hun rechten overbleef. Het leek meer op slikken of stikken.

Een duivels dilemma. Het schema van de bestuurder volgen betekende commentaar geven, maar geen invloed hebben. Maar wel met kans op behoud van werkgelegenheid. Dwars liggen was erg principieel, maar geen zicht op overname betekende uitplaatsing van de portefeuille en bijgevolg liquidatie van de onderneming. Wat te doen?

De oplossing leek simpel. Als we het nu een zo aanpakken. In de eerste week van november komen de eerste biedingen. Dan gaan directie en commissarissen in een vergaderzaaltje zitten om daar de drie beste uit te zoeken. Als de OR nou in het zaaltje daar naast zit en zijn eigen top drie selecteert, om vervolgens samen met de ondernemer daaruit een keuze te maken. En vervolgens eind november van hetzelfde laken een pak. Als de drie definitieve biedingen binnen zijn maakt ieder in eigen kring een voorkeursvolgorde en vervolgens maak je in een slotronde samen de keuze. Procedureel misschien niet helemaal volgens het boekje, maar geven de omstandigheden een waarborg voor zo maximaal mogelijke invloed. De OR was enthousiast. Alleen, wie gaat dit de directie vertellen?

De vragen waren dus, is de directeur op kantoor en wil hij even hierheen komen? En ja, dat wilde hij wel. Vijf minuten later had hij de 500 meter overbrugd en kwam hij met rood hoofd puffend binnen om het voorstel aan te horen. Niet erg orthodox vond hij. Kan dat wel zo? De OR vond van wel. Anders hadden we toch echt een probleem met het tijdpad, misschien zelf met de opschortingstermijn. En dat wil toch niemand als er een oplossing mogelijk is? De



vraag was retorisch, dat begreep de directeur. Hij koos eieren voor zijn geld. “Ik zal het met de commissarissen bespreken. Ik denk wel dat ik die kan overtuigen.”

Deze eieren zijn pittig. Een beetje olie in de pan en daar een paar eetlepels gesnipperde ui en twee teentjes gesnipperde knoflook in fruiten. Een flinke theelepel sambal trassi en twee theelepels djahé (gemberpoeder) toevoegen. Vier hardgekookte eieren even mee bakken en dan een deciliter water, een eetlepel ketjap en een eetlepel azijn toevoegen. Even doorkoken tot de saus goed ingedikt is.

Ingrediënten

Vier hardgekookte eieren
Een paar eetlepels gesnipperde ui
Twee teentjes knoflook
Een theelepel sambal trassi
Twee theelepels djahé (gemberpoeder)
1 dl water
Een eetlepel ketjap
Een eetlepel azijn