



## Een mooie vogel gevlogen

Het begon allemaal heel optimistisch in juni. Een kleine luchtvaartmaatschappij zou overgenomen worden. Bij de start was het een voordeel geweest dat de aandeelhouder ook een reisorganisatie had. Dat garandeerde bezette stoelen in het seizoen. Het bleek ook een handicap. Andere reisorganisaties wilden niet met ze vliegen. Daar versterkte je de concurrentie maar mee.

De charterbranche heeft ook een nadeel. Een piekje in het voorjaar, in de zomer zijn de stoelen niet aan te slepen, een piekje in het najaar en een piekje rond kerst en oud en nieuw. Daartussen lopen je vaste kosten door zonder dat je omzet draait. Als je dan ook nog vergeet voldoende brandstof te “hedgen” (vooruit inkopen tegen een vaste prijs) en de brandstofprijs daalt niet maar stijgt fors, dan heb je een probleem.

Maar goed, het begon optimistisch. De ondernemingsraad vond een goede deal wel belangrijk, vooral een koper die ook in de stille periodes voor werk zou kunnen zorgen, met vracht bijvoorbeeld, maar de belangrijkste vraag was of de verkoop ook een aanleiding kon zijn om een looneis te stellen. Ze zaten uiteindelijk al vijf jaar op de 0-lijn. Het bedrijf moest opgebouwd, hoge kosten en veel stille periodes en meer van dat soort argumenten.

De verkoopmethode was bijzonder. “Het wereldje” wist kennelijk dat de tent te koop stond. Een ieder die een leuk idee had werd op een lijst gezet. Met de bovenste twee werd steeds gesproken. Eerst plannen maken. Kunnen we een leuk bedrijfsplan opstellen en de stille periodes vullen met werk. De één had nog mooiere ideeën dan de ander. Vracht vliegen op het midden oosten, lesvliegen in Libië of vaste lijnvluchten op de Antillen. Aan het einde bleef er steeds één probleem over. Heb je ook geld om het bedrijf te kopen en om het liquiditeitsprobleem op te lossen? Nee? Wat jammer nou. Volgende!

We kregen wel eens het idee dat de aandeelhouder meer geïnteresseerd was in de plannenmakerij dan in de verkoop. Hij vond het duidelijk moeilijk om afstand te doen van een jongensdroom. Na drie maanden vond de ondernemingsraad het genoeg. En dus moesten de commissarissen maar eens uitleg komen geven. Zo geschiedde. En natuurlijk, zeiden ze, was een bedrijf verkopen ook erg emotioneel. Maar nee, dat was niet de oorzaak dat het niet wilde lukken. Zij konden het toch ook niet helpen dat de potentiële kopers steeds van die rare fratsen waren? Van het slag dat, als gevraagd werd naar hun solvabiliteit, niet met bankgaranties kwam, maar met een oud en groezelig bankafschrift van een bank op de Bahamas. Waaruit dan moest blijken dat er beslist veel geld was.

Inderdaad, ook de kandidaat kopers, althans degenen waarvan de identiteit bij de ondernemingsraad bekend werd, waren bijzonder. In juni, aan het begin van het traject, had zich net een nieuwe kandidaat gemeld. Een Nederlandse meneer die in Zwitserland woonde en veel zaken deed met het Midden Oosten. Hij was aanbevolen door de directeur van een concurrerend luchtvaartbedrijf. Een directeur die later voor het witwassen van drugsgeld is veroordeeld. En dan was er nog een aspirant-koper die een ander luchtvaartbedrijfje had. Of liever, had gehad, want het was failliet. Verder had hij nog een vliegveld in Duitsland. Later bleek uit de krant, dat hij dat samen met een andere aspirant-koper had gefinancierd, of liever, dat die twee de financiering samen hadden overgenomen,



omdat de Duitse overheid geen zaken meer wilde doen met de oorspronkelijke financier. Een zekere meneer Endstra uit Amsterdam.

Met die laatste aspirant-koper werden de gesprekken het meest serieus. Zijn Rechterhand kwam de ondernemingsraad uitleg geven. Ze hadden vastgoed en luchtvaartbedrijfjes met vaste routes op de Antillen. En luchtvaartbedrijfjes in Europa. Ze wilden groeien, synergie, vliegen op Zuid-Amerika. Er werd veel toegezegd. Inzicht in de vennootschappelijke structuur, al snapte de Rechterhand niet waarom de ondernemingsraad wilde weten welke BV als koper zou optreden. Zo'n rechtspersoon, dat is toch maar een vehikel? Iets dat juristen bedenken? Verder zou de ondernemingsraad inzicht in de financiering krijgen. En natuurlijk in het werk dat voor de stille perioden zou worden aangetrokken. Even het antwoord afwachten, maar dat kwam niet. Er werd weer met die andere meneer gepraat. Die van dat failliete luchtvaartbedrijfje dat vanuit Duitsland vloog.

Nou ja, en toen was de tent verkocht. Toch aan een BV-tje van de Rechterhand van de vastgoedmeneer met luchtvaartambities. Er moest snel gehandeld worden want de kas was meer dan leeg zo luidde het argument. En toen bleek ook dat zo'n vehikel soms wel van belang kan zijn. Justitie wilde namelijk eens een hartig woordje spreken met de Rechterhand. Iets over afpersing en witwassen, waarvoor meneer een paar weken in isolatie werd gehouden. En dat is knap lastig als meneer ook de enige statutair bestuurder is, de enige die besluiten mag nemen. Vier weken niet besluiten bij een lege kas gaat niet goed. Faillissement noemen we dat. Einde oefening en een mooie Hollandse Vogel gevlogen.

In de keuken maak ik ook wel eens een vogel, maar dan een Indonesische. Neem een ananas en snij daar over de lengte een kap vanaf. Snij de stok voor en achter door en hol de ananas uit. Snij het vruchtvlees van de stok en snij uit de stok (of uit het vruchtvlees van het kapje) een vogelhals. Zet die met een satéstokje op de uitgeholde ananas. Voor de Roedjak: Meng het vruchtvlees met rode bessen en stukjes komkommer en appel. Meng twee eetlepels ketjap manis en twee eetlepels water en doe daar een theelepel sambal oelek, twee dessertlepels tamarindepasta, een snufje zout en twee eetlepels Javaanse suiker. Meng de vruchten er door en vul de ananas. Een andere vruchtensalade past natuurlijk ook.

#### Ingrediënten

Een verse ananas  
Twee harde appels  
Een komkommer  
Een bakje rode bessen  
Twee eetlepels ketjap manis  
Twee eetlepels water  
Theelepel sambal oelek  
Twee dessertlepels tamarindepasta  
Javaanse suiker  
zout