

‘Je volgende deal is altijd de mooiste’

Een adviseur in fusies en overnames moet continu beschikbaar zijn om een deal te realiseren. Dat vergt een enorme flexibiliteit. Maar volgens Fokko Poldervaart staat zijn beroep een sociaal leven niet in de weg: ‘Ik hoor nooit dat mensen mij nooit zien.’

Het afgelopen jaar bent u voorgedragen voor een nominatie voor de M&A Talent Award. Wanneer ben je een talent?

‘Als je uitblinkt in wat je doet. Ons vak is echt een teamsport. Het komt erop neer dat je op het juiste moment op de juiste manier met de juiste mensen samenwerkt. Of ik aan dit criterium voldoe, hopelijk wel. Waarom ik die award niet gewonnen heb? Ha, ha. Ik had niet genoeg bonus gekregen om naast mijn nominatie ook de jury nog om te kopen.’

Wat is in uw ogen belangrijk om succesvol te zijn in uw vak?

‘Hard werken is een cliché, maar het komt er wel bij kijken. Je dient te kunnen boekhouden en volledig op de hoogte te zijn van de financiële markten. Je moet sociaal vaardig zijn en in staat zijn relevante aspecten aan te snijden. Eveneens moet je verder de diepte in kunnen gaan met de materie. Sociaal hoor je enorm gedreven te zijn om deals te kunnen binnenhalen. Mensen moeten het idee hebben dat je het kunt en dat je het gaat doen. Jouw overtuigingskracht is essentieel. Én, je moet een prettig persoon zijn om mee samen te werken. En wat dat betreft ben je bij ons aan het juiste adres. Hier werken alleen maar aardige mensen.’

Uw vak vergt een enorme dosis flexibiliteit. Heeft u nog wel tijd voor een sociaal leven?

‘In veel beroepen heb je te maken met lange werktijden. Mensen in de bouw klussen in hun vrije tijd ook vaak bij. Dus al met al vind ik het niet zo schokkend. Natuurlijk is het met dit beroep moeilijk om sociale verbintenissen aan te gaan. Sport in teamverband op hoog niveau met alle verplichtingen is moeilijk te combineren. Maar met de hedendaagse communicatiemiddelen is het heel goed mogelijk om sociale contacten te onderhouden. Ik voel me sociaal dan ook zeker niet in de steek gelaten. En ik krijg ook nooit teruggekoppeld dat mensen mij nooit zien. Het helpt overigens ook dat ik leuke collega’s heb. Iedereen werkt bij ons met plezier. Iedereen heeft een positieve spirit. Het gaat goed met Holland Corporate Finance.’

Wat was uw eerste grote deal?

‘Bij het sluiten van mijn eerste deal was dat de grootste. Wij hadden het mandaat gekregen om opleidingsinstituut ISBW, een dochter van Wolters Kluwer, te verkopen. Wolters Kluwer was erg happy met onze voortvarende aanpak en gaf ons om die reden tussen de bedrijven door ook de opdracht om een andere dochter, BSL, te verkopen.

De verkoop van BSL was echt het snoepje van de week. Iedereen wilde dat hebben. Wij verkochten BSL uiteindelijk in no time aan PCM. En dan te bedenken dat de ISBW-deal pas een halfjaar later geclosed werd.’



Aan welke deal beleeft u de mooiste herinnering?

‘De mooiste herinnering beleeft je telkens aan je laatste deal. Na een lange periode van geheimhouding, waarin niemand in je omgeving weet waar je echt mee bezig bent, mag je er eindelijk over opscheppen bij je vrienden. Die deal zit ook het meest vers in je geheugen. Maar je mooiste deal is uiteindelijk altijd je volgende.’

F&O FACTS

NAAM Fokko Poldervaart

LEEFTIJD 35

BEDRIJF Holland Corporate Finance

FUNCTIE Senior

OPLEIDING Bedrijfskunde, Japankunde (Erasmus Universiteit Rotterdam) en Chartered Financial Analyst

CARRIÈRE Fokko Poldervaart werkte van 2001 tot 2004 bij Rabo Securities in M&A. In 2004 maakte hij de overstap naar Holland Corporate Finance.