

J. (Hans) Krol, geboren 5 augustus 1944 te Appingedam  
Polarisweg 8  
9933HG Delfzijl

T : 0596 – 614646  
M : 06 – 53202133  
E : [contact@krolex.nl](mailto:contact@krolex.nl)



## **WIE IS HANS KROL?**

### **KLARERING EN ADMINISTRATIE**

Na het verkrijgen van een vergunning als douane-expediteur startte Hans Krol op 12 februari 1968 zijn eigen onderneming onder de naam KROLEX SHIPPING & CONSULTANCY kantoorhoudende te Delfzijl. De activiteiten bestonden uit het in- en uitklaren van schepen en ladingen, evenals het verrichten van boekhoudkundige diensten voor de binnenvaart. Al vrij snel werden de activiteiten uitgebreid met het bemiddelen bij aan- en verkoop van schepen. Na enkele jaren deze eerder genoemde activiteiten met enkele medewerkers te hebben verricht, kwam meer het accent te liggen op de makelaardij in schepen, zowel de internationale binnenvaart als kustvaart. De klarering en boekhoudkundige diensten werden in 1983 verzelfstandigd en afgestoten.

### **MAKELAARDIJ IN SCHEPEN**

Makelaardij in schepen werd hoofdzaak in combinatie met taxaties en bemiddeling in financieringen. Deze werkzaamheden werden door Hans Krol met zijn drie medewerkers actief bedreven tot en met 1990. Door veranderingen in de markt werd besloten de makelaardij af te bouwen en per 1995 als éénmanszaak zonder personeel verder te gaan als maritiem consultant.

### **MARITIEME CONSULTANCY**

Binnen het kader van maritieme consultancy werd Hans Krol (naast de makelaardij) van 1980 tot en met 1990 Marketing & Salesmanager voor de Duitse markt bij Damen Shipyards BV in Gorinchem. Deze activiteiten bestonden uit marktonderzoek, projectontwikkeling en verkoop van speciaal ontworpen z.g. “kruiplijncoasters” schepen met ca. 2800 ton laadvermogen. In bedoelde tien jaar zijn van dat type ca. 25 gebouwd en verkocht aan Duitse reders.

Vanaf 1990 t/m 2000 werkte Krol als Marketing & Salesmanager bij Scheepswerf Grave te Grave BV met als speciale opdracht het “vinden van nieuwe markten en producten”. Door marktverkenning is Krol in contact gekomen met internationale “riviercruise-industrie”, wat heeft geresulteerd in de bouw van meerdere luxe riviercruiseschepen voor de Rijn en Donau. Ook andere types vrachtschepen werden gecontracteerd en gebouwd.

Vanaf 2000 t/m 2004 als Salesmanager bij Peters Shipyard BV in Kampen. De opdracht was een z.g. “tweede poot” onder het te zetten, d.w.z. naast de bouw van zeegaande vrachtschepen, marktonderzoek en ontwikkeling en bouw van riviercruiseschepen. Samen met een afstudeerstudent van de Hanzehogeschool werd gedurende 6 maanden marktonderzoek verricht. Door dit onderzoek bleek dat er wel degelijk potentie was bij Touroperators en Cruisereederijen om zaken te doen. Echter na 2,5 jaar besloot de directie dat deze koers geen hoofdprioriteit meer had, omreden de bouw van zeeschepen weer aantrok en bovendien er in de loop van 2002 gunstige fiscale mogelijkheden aan de horizon verschenen om nieuwe zeegaande vrachtschepen voor opdrachtgevers attractief te maken. Ondanks dat, heeft Krol toch nog 1,5 jaar aan het beoogde project te gewerkt, doch uiteindelijk besloten met deze activiteiten te stoppen. De werfdirectie stopte er vrijwel geen effort meer in.

Daarna tot medio 2008 als salesmanager gewerkt bij Vahali Shipyard te Gendt en Belgrado voor de het binnenhalen van de opdrachten voor rivercruiseschepen. Een tweetal cruiseschepen gebouwd en een nieuw ontwikkelt project opgestart en gecontracteerd. Activiteiten gestaakt omreden het grote internationaal project (ca. 30 mio) als gevolg van de ”op handen zijnde” financiële crisis door de opdrachtgever werd geannuleerd.

## OVERGANG 2008-2010

Enkele managementopdrachten, o.a. opzetten van een uitzendbureau in Nederland, met een filiaal in Polen en Tsjechië voor het Bouwbedrijf Top BV te Hoozeveen, waarvan 14 maanden als interim commercieel directeur. En verder daarnaast vanaf oktober 2008 tot en met april 2010 gefungeerd als Businessmanager voor Eemshaven Info, een ondernemers-netwerkorganisatie in de Eemshaven, welke opgebouwd en verder uitgebreid moest worden. Deze organisatie door Krol tot grote hoogte gebracht, doch door bedrog van de opdrachtgever deze organisatie verlaten per april 2010.

## NEW BUSINESS

Medio 2010 een aanvang gemaakt met het oprichten van een bedrijfsnetwerk voor MBK Noord Nederland. Dit heeft geresulteerd in de oprichting van Bedrijfsnetwerk Top of Holland BV, welke operationeel werd in november 2010. Aan dit bedrijfsnetwerk werd gekoppeld de Businessclub Top of Holland. Een succesvolle formule, welke thans (oktober 2016) ca. 200 aangesloten bedrijven telt. Per 1 januari 2015 als uitgever het concept “ondernemers-promotieboek The Top of Holland overgenomen van de heer Nico Vos, directeur Top of Holland BV, welke wordt voortgezet onder de naam Top of Holland Promotions BV.



***Hans Krol, een selfmade man en generalist, zoals hij zelf vaak zegt, doch met gedegen kennis in de brede maritieme sector en veel ervaring op gebied van marketing, pr-zaken en communicatie, waarbij de mens en “mensen verbinden” centraal staan.***