

# CV: Arnoud van Onna

## Ondernemer, manager en bestuurder

Open voor interim opdrachten en posities als commissaris of toezichthouder

Ervaren executive en ondernemer met een bewezen geschiedenis in de telecom, internet, consumentenelektronica, gezondheidszorg, productie en voedingsmiddelenindustrie.



### Opleiding:

April 2021 – Juni 2021  
Boardroom Innovation  
NCD Academy

April 2019  
RCBM: Certified Board Member

Sept 2018 – Feb 2019  
Corporate Governance  
NCD Academy

1982- 1985  
Nyenrode Business University

1976-1982 VWO

### Persoonlijke eigenschappen:

Open, betrouwbaar, creatief, teamplayer, verbinder, pragmatisch, analytisch, empatisch, no-nonsense, daadkrachtig.

### Ambitie:

Meer maatschappelijke relevantie, gebruik van kennis, kunde en ervaring in de rol van toezichthouder of commissaris bij profit/non-profit organisaties, het ondersteunen van ambitieuze ondernemers en leidinggevenden.

### Cursussen:

Diverse trainingen over leiderschap, strategie, onderhandelen en communicatie.

### Persoonlijk:

Arnoud W.J. van Onna  
Derkinderenlaan 3a, 1251 EK Laren  
Geboren: 2 oktober 1964, Doetinchem  
Getrouwd, 5 kinderen, 2 kleinkinderen  
Mobiel: 0651990365  
Mail: awjvanonna@gmail.com

### Carrière:

#### Lid RvC VanDerEng BV (2019-2024)

- **Portefeuille Digital, Business Development, Sales&Marketing**

#### Eigenaar, Gooisch Invest BV (2010–heden)

Investerings vehicle met diverse actieve deelnemingen in startups, scale-ups en MKB-bedrijven, waaronder:

- Partner Go-Lemon BV, startup, informal investor. Vooral bezig met groei – en asset financiering. Verhuur van Apple apparatuur aan de consument. [www.go-lemon.nl](http://www.go-lemon.nl) (2017- 2020).
- DGA MID Healthcare BV, groei van 1 naar 4 tandartspraktijken door acquisitie. Inmiddels 3 praktijken weer verkocht. (2013-heden).
- Partner Fred de Leeuw BV, overname De Kaviarist en Fred de Leeuw BV. Bedrijven geïntegreerd tot 1 nieuw bedrijf met webshop [www.truffel.nl](http://www.truffel.nl). Import en distributie van verse truffels en truffelproducten aan groothandel, consumenten en restaurants (2010-2017).

#### Eigenaar, Prospeteer BV (2003-heden)

Online international sales & marketing consulting company. Diverse interim opdrachten en adviesfuncties op gebied van online sales en marketing.

- Huidige opdracht bij verslavingsinstelling Hervitas, voor optimalisatie sales & marketing en introductie e-learning.

# CV: Arnoud van Onna

## Ondernemer, manager en bestuurder

Open voor interi opdrachten in en posities als commissaris of toezichthouder



### Militaire dienst:

1986 – 1987

Intendance: Projectorganisatie  
Doel '88, tweede luitenant

1987-2006

Reservist Commando

Landstrijdkrachten:

- 1993: eerste luitenant
- 2003: kapitein

### Externe functies:

- Voorzitter Kapittel Gooi en Eemland
- Voorzitter Loge Opgang
- Voorzitter Raad van Ouders Laar en Berg, tweetalig havo/vwo

### Carrière (vervolg):

#### **Directeur, Endemol Interactive Nederland (2001-2003)**

Het opbouwen en managen van een productiebedrijf voor interactieve media naast de tv-productie binnen Nederland. Lid directieteam Endemol Nederland. Diverse reorganisaties begeleid.

#### **Managing Director, World Online Nederland (1998-2001)**

Verantwoordelijk voor de uitbouw en het management van de (winstgevende) Nederlandse organisatie. Uiteindelijk meer dan 400 FTE's aangestuurd. Betrokken geweest bij beursgang.

#### **Commercieel Directeur, Triple P (1995-1998)**

Verantwoordelijk voor de indirecte verkoop van netwerkinfrastructuren.

#### **Sales Manager, Nashuatec (1993-1995)**

Verantwoordelijk voor de introductie van digitale apparatuur (zoals printers en multifunctionals) binnen de toen nog volledig analoge kopieer omgeving.

#### **Sales Manager, Impact Automatisering (1990-1993)**

Verkoop van netwerkinfrastructuren aan banken en financiële instellingen.

#### **Account Manager, KPN (1987-1990)**

Verkoop van bedrijfstelefooncentrales in de grootzakelijke markt regio Amsterdam (Fokker, Ahold etc.).

### Hobby's:

Koken, tennis, varen, golf en wijn.