

improve

Fagro
professionals in finance & control

PROJECTEN: ROCKWOOL: ROCK THE GLOBE • CAREYN: RUIM BAAN VOOR JONG TALENT • HET SERVICE CENTRUM TILBURG: EEN STERK STAALTJE SAMENWERKING • DSM ENGINEERING PLASTICS: ACTIVITEITEN ALL OVER THE WORLD • FAGRO EN UNIVERSITEIT MAASTRICHT: WIJ WILLEN EEN KENNISPARTNER ZIJN

www.fagro.nl

Fagro magazine, nummer 1, april 2011.



'De snel veranderende omgeving eist een flexibele schil'

RUIM BAAN VOOR JONG TALENT

Voorwoord



Jos Paffen

Voor u ligt een weer verder doorontwikkelde Improve. Het eerste exemplaar van het jaar 2011. Na een voor Fagro goed verlopen 2010 (met hogere omzet- en winstcijfers) lijkt het erop dat het herstel van de wereldeconomie zich definitief doorzet. Wij zien dat terug in een voortvarende start van 2011 en wij horen dagelijks positieve berichten in de media met betrekking tot het ondernemersvertrouwen en inkoopmanagerindices.

Met name de economische ontwikkelingen bij onze oosterburen zijn indrukwekkend te noemen. Dit versterkt ons in onze mening dat voor een organisatie als de onze een groot potentieel aldaar is weggelegd. Hierbij dient de kanttekening te worden geplaatst, dat wij het afgelopen jaar de Duitse markt echter ook

als zeer taai hebben ervaren en wij verwachten dan ook langere tijd nodig te hebben om definitief daar een voet aan de grond te krijgen.

De positieve ontwikkelingen in de Duitse economie stralen ook positief uit op de Nederlandse economie. Wij verwachten dan ook een verdere groei in Nederland het komende jaar te kunnen laten zien. Wij hopen dan ook in de 2e helft van dit jaar onze 200e medewerker te kunnen verwelkomen als een nieuwe mijlpaal in de Fagro historie.

Dit alles schrijf ik terwijl de media vol staan over de "Arabische lente" met alle risico's van dien voor de wereldeconomie ten gevolge van eventueel uit de pan rijzende olieprijsen,

die wederom uiteindelijk zullen uitmonden in een oplopende inflatie.

Oftewel; ook dit jaar zal wederom een jaar worden met vele uitdagingen en onzekerheden, waarin wij ons als Fagro verder willen ontwikkelen als een "maatschappelijk verantwoordelijke onderneming", met als kroon op het werk een officiële certificering als MVO-organisatie.

Tenslotte wens ik u veel leesplezier met de diverse artikelen die in deze Improve weer te lezen zijn.

Jos Paffen
Algemeen Directeur Fagro BV

Colofon

Redactieadres:

E: info@fagro.nl

I: www.fagro.nl

P: Amerikalaan 14, 6199 AE Maastricht – Airport

T: 043 - 358 5480

Hoofredactie: Margit Jacobs

Redactie: Margit Jacobs, Jos Paffen, Marleen van de Laar, Ivo Joosten

Concept en realisatie: Arc Nederland

Copy: Janneke Janssen, Daan Appels

Fotografie: Marco Arens, Peter Wijnands Photography.

Vormgeving: MarksMarks Reklamemakers

Druk: SHD Grafimedia

Improve is een periodiek magazine van Fagro Consultancy B.V.

© Copyright 2011, Fagro Consultancy B.V.

Foto's en (delen van) teksten mogen uitsluitend worden overgenomen na schriftelijke toestemming van de redactie.



MIX
Paper from
responsible sources
FSC® C006586

In deze uitgave:

- Rockwool: Rock the Globe **4**
- Careyn: Ruim baan voor jong talent **6**
- Het Service Centrum Tilburg, Een sterk staaltje samenwerking **8**
- DSM Engineering Plastics: Activiteiten all over the world **10**
- Fagro en Universiteit Maastricht: Wij willen een kennispartner zijn **12**

Fagro maakt serieus werk van MVO

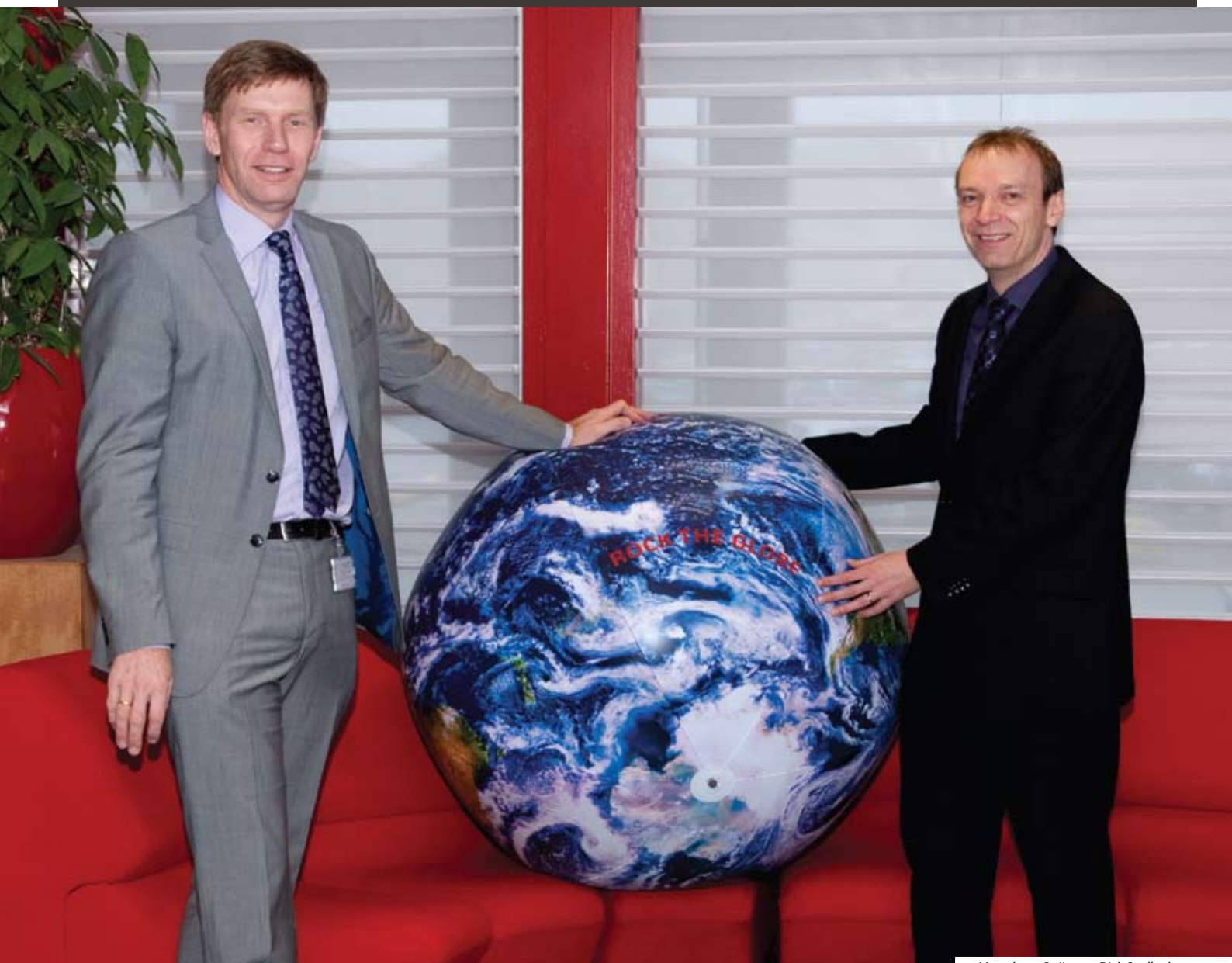
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is voor Fagro veel meer dan zomaar een bevestiging. Dat wordt duidelijk tijdens een gesprek over het thema MVO binnen Fagro met algemeen directeur Jos Paffen en Senior Consultant en trekker van het MVO project Ruud van den Heuvel. "Recent heeft Fagro aan de hand van de MVO Prestatieladder en de 33 bijbehorende indicatoren haar MVO-beleid geformuleerd en vastgelegd", aldus Ruud. "Om dit beleid nóg waardevoller te maken in relatie tot 'people, planet & profit' hebben wij afgelopen maand een kwalitatief onderzoek gedaan bij een

representatieve selectie van de verschillende stakeholdergroepen van Fagro. Het betrof persoonlijke, open interviews met relaties uit verschillende branches verspreid door Zuidoost Nederland. Tevens vonden er twee groepsdiscussies plaats; één met medewerkers van Fagro en één met het management team. Dit onderzoek gaf inzicht in de ideeën, verwachtingen en meningen van zowel onze relaties als onze medewerkers op ons MVO beleid. Met behulp van deze kostbare input is onlangs het officieel vastleggen ervan afgerond." vertelt Ruud van den Heuvel Jos Paffen: "Met het omschrijven en

vastleggen van het MVO beleid en het onderzoek onder de stakeholders is een laatste belangrijke stap gemaakt voor het behalen van het MVO Managementsysteem Certificaat niveau 1. Dit certificaat is een objectief bewijsmiddel dat wij een management systeem hebben voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, waarin stakeholderseisen en -verwachtingen worden gemanaged. We verwachten dit certificaat een dezer dagen in ontvangst te mogen nemen en daarmee in de voetsporen te treden van andere gerenommeerde organisaties." ●

‘Rock the Globe’

Dit jaar vieren Fagro en Rockwool, bekend producent van isolatiemateriaal, hun tienjarig huwelijk waarin Fagro regelmatig extra capaciteit levert. Op dit moment werkt Fagro-consultant Marcel van Ooijen als Manager Sales Control mee aan de implementatie van de nieuwe strategie ‘Rock the Globe’. Een strategie die niet alleen veel impact heeft op de mensen, maar ook op de finance & control.



Marcel van Ooijen en Dick Snellenberg

"Marcel doet veel meer dan waar hij in eerste instantie voor is aangenomen"



Dick Snellenberg en Marcel van Ooijen

"Rockwool begon in de jaren dertig als producent van isolatiemateriaal, maar wordt tegenwoordig steeds meer gezien als een producent die waarde toevoegt aan de klant op het gebied van energie-efficiency, akoestiek en brandveiligheid", legt Finance Director Dick Snellenberg van Rockwool uit. "Zo worden er bijvoorbeeld ook geluidsabsorberende plafondplaten en anti-graffitiplaten geproduceerd. In de jaren '70 heeft Rockwool de fabriek in Roermond overgenomen en later is het bedrijf uitgebreid naar de rest van Europa. Dankzij de nieuwe strategie worden ook steeds meer fabrieken geopend in Azië en Noord-Amerika."

Legal merger

Dick is verantwoordelijk voor de financiële afdeling van Rockwool Roermond. Dick: "Ik heb twee grote jobs hierbinnen. Enerzijds beheer ik het Shared Service Centre voor accounting en facility. Daarnaast heb ik de verantwoordelijkheid voor de business control afdeling voor de gehele productie en de business control afdeling voor de sales van de standaard isolatieproducten. Voor die laatste afdeling hebben we Marcel ingeschakeld, want we staan aan de vooravond van een aantal grote veranderingen, zoals een legal merger. Vanuit het hoofdkantoor kregen we de opdracht om van 26 juridische entiteiten terug te gaan naar vijf juridische entiteiten. Elke keer als Rockwool een markt ontwikkelde die afweek van de standaard isolatie, dan werd daarvoor een apart bv opgericht. Dat is administratief erg lastig en bovendien moet de boekhouding worden ingericht op al die entiteiten. Je kunt je voorstellen dat het vereenvoudigen van deze structuur een hele klus is, waar extra capaciteit voor nodig is."

Rock the globe

Marcel doet ondertussen veel meer dan waarvoor hij in eerste instantie is aangeno-

men. Marcel: "Ik heb drie taken. Ten eerste is dat zorgen dat de operatie draait: dat er op tijd gerapporteerd wordt, dat mensen aangestuurd worden en dat het creditmanagement effectief is. Daarnaast geef ik ondersteuning bij de legal merger. En ten derde ondersteun ik bij de verandering die gaande is in de sales organisatie. De nadruk is steeds meer komen te liggen op de laatste taak waarbij ik als Sales Controller een sturende rol heb in het verder implementeren van de nieuwe strategie 'Rock the globe.'"

"Dit geeft mooi weer hoe wij kijken naar een control functie", vult Dick aan. "Dat is niet meer boekhouder oude stijl, maar steeds meer de spin in het web, die zelfstandig projecten realiseert. En daarvoor is Marcel heel geschikt. Door de nieuwe strategie kijken we anders naar de sales afdelingen en het performance management. Marcel heeft hierin een leidende rol en de Sales Directie heeft hem gevraagd de Key Performance Indicators te implementeren."

Financial in de ruime zin

"Mijn bijdrage ligt niet zozeer in het definiëren van de KPI's op zich, maar het traject eromheen, het change management", gaat Marcel verder. "Dat maakt volgens mij het verschil tussen een financial in de enge en in de ruime zin. Ik denk ook na over de consequenties voor de medewerkers. Je moet mensen meekrijgen om het project te omarmen. De laatste jaren ligt de nadruk veel meer op het veranderproces dan op de techniek. Mensen laten wennen aan change is een uitdaging en tegenwoordig ook een taak van de controller die steeds meer als businesspartner van de organisatie wordt gezien. Bij Rockwool merk ik dat de change helder wordt gecommuniceerd, dat de mensen betrokken zijn en dat ze met overtuiging meewerken aan de change. Dat is heel bijzonder om mee te maken. De werksfeer is heel prettig en ook al werk ik voor Fagro, zo word ik niet gezien door de organisatie. Ik ben een van hen." ●

"Fagro en Rockwool vieren hun tienjarige huwelijk"



Junior rondt inventarisatie- en harmonisatieopdracht bij zorgverlener succesvol af



Jeroen van den Oever, Peter Cüppers en Reny Kohinor

Ruim baan voor jong talent

Fagro weet dat met het investeren in het talent van vandaag de toppers van morgen worden ontwikkeld. Om die reden krijgen regelmatig jonge, gedreven mensen de kans hun carrière een vliegende start te geven. Dat kan echter alleen als ook opdrachtgevers bereid zijn junioren een kans te geven. De praktijk leert dat het veelal goed gaat met jonge, talentvolle mensen op relatief zware projecten. Zoals in Spijkenisse, waar Reny Kohinor namens Fagro een opdracht uitvoerde bij zorgverlener Careyn. Peter Cüppers, hoofd bedrijfsvoering bij Careyn: "Reny heeft het gewoon uitstekend gedaan."

Met een hbo-diploma bedrijfseconomie, een aanvullende universitaire studie van een jaar en een jaar werkervaring bij Robeco op zak, solliciteerde Reny Kohinor begin vorig jaar bij Fagro. De sollicitatiegesprekken leerden dat het hier een ambitieuze jongeman (26) betrof, die vooruit wilde. Jeroen van den Oever van Fagro: "We zijn continu op zoek naar goede jonge mensen. Daarom onderhouden we onder meer contacten met hogescholen en universiteiten. Reny mag dan niet direct vanuit de collegebanken bij ons terecht zijn gekomen, het talent en de ambitie zagen we direct bij hem. Dan is het vervolgens heel mooi als het eerste project dat hij min of meer zelfstandig doet, bij Careyn dus, zo goed loopt."

Peter Cüppers is bij Careyn binnen de tak Verpleeg- en Verzorgingshuizen en Thuiszorg (VVT) verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering. Zijn uitdaging is processen zo doelmatig mogelijk te organiseren tegen zo laag mogelijke kosten. Want gemeenschapsgeld is er niet om over de balk te gooien. Cüppers: "De meeste mensen kennen de zorgsector alleen van de daadwerkelijke hulpverlening. De zorg in huis of aan het bed. Maar achter alle mensen die de zorg verlenen, zitten ook andere medewerkers die zorgen dat alles op rolletjes loopt en dat bijvoorbeeld de klanten- en urenadministraties op orde zijn. Daarbij maken we dankbaar gebruik van de vele automatiseringsmogelijkheden, maar dan is het wel belangrijk dat je de processen goed in beeld hebt en op een eenduidige manier werkt."

Verschillende locaties en systemen

Als gevolg van enkele fusies en het feit dat de verschillende fusiepartners beschikken over eigen kantoren en systemen, was van een eenduidige manier van werken geen sprake. De zoektocht naar een bedrijf dat behulpzaam kon zijn eindigde bij Fagro, dat uit onderzoek als meest geschikte partij naar voren kwam om het probleem op te lossen. Het verzoek ging vervolgens in de richting van een jonge, niet te dure consultant.

Peter Cüppers: "Iedereen weet dat als het om geld gaat er heel kritisch wordt gekeken naar

de zorgsector. Terecht ook, het gaat om publiek geld en de marges zijn klein. Dat betekent dat we ons geen dure senior-consultant kunnen permitteren. Voor mij persoonlijk is dat helemaal geen punt. Ik ben parttime verbonden aan de Haagse Hogeschool. Ik zie wekelijks met eigen ogen dat er heel veel jongeren zijn met potentie. Jongeren ook die 'eager' zijn om te leren. Mannen en vrouwen bij wie de fontanel nog niet helemaal is dichtgegroeid, zeg ik wel eens. Ze nemen zaken niet klakkeloos voor waar aan, zijn flexibel in het denkproces en kunnen vaak meer dan veel mensen verwachten. Doe maar eens wat vaker gek, denk ik dan."

Scherp in de vraagstelling

De opdrachtgever kreeg door Fagro cv's voorgelegd van diverse talentvolle jongeren. De keuze viel op Reny Kohinor. Peter Cüppers: "In de eerste weken heb ik natuurlijk ook veel met Reny gesproken. Ik herinner me dat hij heel scherp was in zijn vraagstelling. Dat vond ik sterk. Hij wilde precies weten wat hij moest gaan doen en liet zich niet afschepen met algemeenheden. Na dat gesprek was ik er zeker van dat we een goede kracht aan hem zouden hebben."

In dik een half jaar tijd inventariseerde Reny de verschillende administratieve stromen en de verschillende werkwijzen bij Careyn. Zijn ideeën voor het harmoniseren van de werkwijze – binnen een aantal randvoorwaarden – zette hij op papier en dat resulteerde in een handboek, waarin alle processen zijn beschreven. Een boek dat inmiddels in gebruik is.

Omdat veranderingen in wet- en regelgeving in de zorgsector aan de orde van de dag zijn, heeft Reny tevens een systeem opgezet met werkgroepen, die veranderingen regelmatig doorgeven aan een redacteur. Deze verwerkt ze in het handboek, dat zo een dynamisch document wordt. Peter Cüppers: "Mede dank-



Reny Kohinor en Peter Cüppers

zij Reny hebben we een flinke stap vooruit kunnen zetten. We hebben onze administratieve zaken nu weer behoorlijk goed voor elkaar."

Kort op de bal spelen

Tevredenheid ook bij Reny's business manager Jeroen van den Oever van Fagro. "Als we jonge consultants bij een opdrachtgever onderbrengen, spelen we in het begin heel kort op de bal. Het kan ook niet klikken en dan moet je ingrijpen. In dit geval ging het eigenlijk vanaf de eerste dag goed. Ik heb steeds contact gehouden met Reny en met Peter, maar als je ziet dat het goed gaat, is dat al snel wat minder intensief. Als Fagro zien we dit project als een voorbeeld voor andere bedrijven. Jong en relatief weinig ervaring, maar tegelijkertijd wat goedkoper, kan een aantrekkelijke combinatie zijn."

"Als het op werk aankomt, garanderen ze intern de continuïteit"

Het laatste woord is uiteraard aan Reny zelf: "Dit was mijn eerste zelfstandige opdracht voor Fagro. Dan is het geweldig dat mensen als Peter en Jeroen zo enthousiast zijn. Dat geeft enorm veel vertrouwen. Ik ben nu nog bezig bij Careyn met de laatste onderdelen van de opdracht en dan hoop ik op een volgende, uitdagende klus. Tegelijkertijd ga ik een masteropleiding doen. Ik weet dat ik best iets heb te bieden, maar voorlopig kan ik natuurlijk ook nog veel leren." ●



Careyn: groot én maatschappelijk betrokken

Careyn is één van de grootste zorgverleners van Nederland. De nadruk ligt op ouderenzorg, maar ook thuiszorg voor niet-ouderen, huishoudelijke zorg, gezinsondersteuning en kraamzorg behoren tot het uitgebreide dienstenpakket. Sinds vorig jaar

is Careyn juridisch verbonden met Zuwe Zorg en Aveant. Bij de holding Careyn Zuwe Aveant werken in totaal zo'n 14.000 mensen. De omzet bedraagt 470 miljoen euro. De drie werkmaatschappijen zijn zelfstandig georganiseerd en hebben een eigen directie die verantwoordelijk is voor het beleid. Samengewerkt wordt er onder meer op de terreinen ICT, vastgoed en persoonlijke diensten (keuzepakket, alarmering). Daarnaast is binnen Careyn Zuwe Aveant een hulpmiddelenbedrijf en een zorg- en personeelsdetacheringbedrijf ondergebracht.

De dienstverlening van de bedrijven binnen de holding concentreert zich in de provincies Utrecht en Zuid-Holland en de regio West-Brabant. Careyn neemt haar verantwoordelijkheid op zorggebied serieus en kijkt daarbij ook naar de continuïteit van de zorg in Nederland in het algemeen. Het bedrijf verricht daartoe inspanningen om de zorg voor ouderen, senioren en chronisch zieken zo te organiseren, dat mensen desgewenst zelfstandig kunnen blijven wonen. "De zorgvraag in Nederland neemt toe en de tarieven staan onder druk", zegt Peter Cüppers, bij Careyn verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering. "Daarom organiseren we ook commerciële zorgactiviteiten. Met de winst die we daarop maken, kunnen we de continuïteit van de AWBZ-zorg beter waarborgen. Dat is een voorbeeld van de manier waarop we onze maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen."

Een sterk staaltje samenwerking

De kans is groot dat u zelf regelmatig contact heeft gehad met de Gemeenschappelijke Gezondheidsdienst (GGD). Misschien zelfs zonder dat u dit wist. De GGD doet namelijk meer dan inenten of het faciliteren van de jeugdarts op de basisschool. De GGD heeft namelijk de veelomvattende opdracht om de gezondheid van burgers te bewaken, bevorderen en beschermen tegen ziekten en calamiteiten. Dit doet zij in opdracht van alle Nederlandse gemeenten, zo'n vierhonderd stuks.



Wilfried Holtackers, Dennis te Boekhorst en Jean-Paul Pijpers

"De veranderende omgeving eist een flexibele schil"



Jean-Paul Pijpers

GGD's bewegen zich de laatste jaren in een zeer dynamische omgeving die wordt gekenmerkt door opschaling en bezuinigingen. "Dit geldt zowel voor de zorgpartners als voor de opdrachtgevers van de GGD's: de gemeenten", aldus Jean Paul Pijpers, Teammanager Financiën bij Het Service Centrum. Het Service Centrum is het resultaat van een intensieve samenwerking tussen Hart voor Brabant, GGD West-Brabant, de Regionale Ambulancevoorziening (RAV) en – nieuwe loot aan de stam – de Veiligheidsregio West- en Midden-Brabant. "Toch zien we bij gemeenten, ondanks de bezuinigingsdrift, wel een grote behoefte aan aanvullende diensten van de GGD. Zeker rondom grote gezondheidsincidenten zoals Q-koorts, de brand in Moerdijk of de Mexicaanse griep. Maar ook bij een zaak als met de zwemleraar Benno L. Het is onze taak die aanvullende dienstverlening betaalbaar en benaderbaar te houden."

Feest der herkenning

Jean-Paul Pijpers volgde halverwege 2008 Wilfried Holtackers op als Teammanager Financiën. Wilfried maakte per 1 januari 2008 de overstap naar Fagro waar hij nu werkzaam is als Business Manager. In de tijd dat Wilfried werkzaam was bij de GGD, werkte hij al samen met Dennis te Boekhorst van Fagro. Het is dan ook een feest der herkenning als die heren elkaar ontmoeten in Tilburg voor dit interview. De organisatie is in de loop der tijd wel veranderd, vertelt Wilfried: "Toen ik hier begon werkte ik voor de GGD Hart voor Brabant; Jean-Paul en Dennis zijn tegenwoordig werkzaam voor Het Service Centrum."

Noodzakelijke samenwerking

"Het Service Centrum ondersteunt de GGD Hart voor Brabant, de GGD West-Brabant, de RAV en diverse andere kleinere organisaties binnen de regionale gezondheidszorg", vertelt Jean-Paul. "Het Service Centrum voorziet de aangesloten organisaties van diensten op het gebied van financiën, ICT, HR en Kwaliteit & Control. Binnenkort volgen ook communicatie en facilitaire zaken. Volgens Jean-Paul is die

samenwerking uiterst noodzakelijk. "Juist dit soort diensten zijn uitstekend gezamenlijk te organiseren. Daardoor kun je enerzijds meer toegevoegde waarde bieden en anderzijds kunnen de overheadkosten op het totaal gigantisch worden teruggebracht. Uiteindelijk met als resultaat dat de hoogwaardige, aanvullende diensten van de GGD bereikbaar en betaalbaar blijven voor gemeenten. Zij hoeven dan minder drastische maatregelen te nemen als het gaat om hun gezondheidsbeleid. We sluiten dan ook niet uit, dat de samenwerking in de toekomst wordt uitgebreid. Ik denk dat de organisatie in een later stadium ook diensten zou kunnen verlenen voor ketenpartners in Zeeland, Noord-Brabant en Limburg. Dat is niet alleen nodig door de bezuinigingen die op de zorgketen afkomen, maar ook vanwege de bestuurlijke opschaling die plaatsvindt en de toename van elektronische gegevensuitwisseling. We hebben de afgelopen jaren ook al flinke efficiencycyclagen gemaakt. We factureren elektronisch en hebben meerdere digitaliseringssuccessen geboekt voor diverse nieuwe samenwerkingspartners."

Flexibele schil

Dennis te Boekhorst heeft het Team Financiën van Het Service Centrum inmiddels voor de tweede keer versterkt. Een bewuste keuze voor Jean-Paul: "Toen een collega onze afdeling verliet, hebben we kritisch gekeken naar de invulling. Daarbij zijn we tot de conclusie gekomen dat het gezien de snel veranderende omgeving goed zou zijn als we een flexibele schil zouden organiseren. Zo hebben we de mogelijkheid om zowel flexibel in te kunnen spelen op dat wat komen gaat en kunnen we specifieke kennis en vaardigheden in huis halen. We hadden goede ervaringen met Fagro en met Dennis, die had hier immers al gewerkt. Toen bleek dat Dennis beschikbaar was voor ons wisten we dat we een echte aanvulling zouden binnenhalen."

Sensitiviteit

Dennis beaamt het belang van die specifieke vaardigheden. "Je slaat als consultant

binnen een organisatie als de GGD eigenlijk de brug van beleid van de rijksoverheid naar de dienstverlening aan de burgers. Dat maakt het werk zeer boeiend. Maar het vraagt ook een hoge mate van organisatiesensitiviteit. Het politiek-bestuurlijke spel is van enorme invloed op onze dienstverlening. Ik doe er dan ook alles aan om echt waarde toe te voegen aan dat spel. Ik zoek daarbij naar een gezonde balans tussen het opleveren van de benodigde rapportages aan besturen enerzijds en

"Ik doe er alles aan om waarde toe te voegen"

mijn rol als adviseur anderzijds. Ik houd me in die adviserende rol op dit moment bijvoorbeeld bezig met projecten rondom Jeugd & Gezin en het uniformeren en standaardiseren van de Planning & Controlproducten. Daardoor ben ik continu bezig ervoor te zorgen dat de dienstverlening van de GGD toegankelijk blijft voor veel mensen." ●



Dennis te Boekhorst en Jean-Paul Pijpers

Activiteiten all over the world

Iedereen die naar het zuiden reist, heeft het wel eens gezien: het imposante Chemelot bedrijventerrein langs de A2 met DSM als één van de bekendste bewoners. Inmiddels is nog maar zo'n een derde van wat je ziet in het bezit van DSM. Toch is het bedrijf flink gegroeid met activiteiten all over the world. Er heeft een verschuiving plaatsgevonden van zware chemische industrie naar Life Sciences en Material Sciences en een verdere verschuiving naar nieuw opkomende economieën, zoals Azië. Dat heeft uiteraard consequenties voor de financiële afdelingen van de businessgroepen. Zo ook voor het Financial Service Centre van DSM Engineering Plastics (DEP), dat entiteiten heeft in Europa, Amerika en Azië. Fagroconsultants Pascal Öllers en Ella Bruinen leveren, in opdracht van Marc Wolfs (Manager Financial Service Center DEP), een bijdrage aan de change die DEP nu doormaakt.



Marc Wolfs en Ella Bruinen

"Ik ben ingehuurd om meer transparantie in de cijfers te krijgen"



Pascal Öllers

DSM Engineering Plastics heeft haar hoofdzetel in Sittard en is een wereldwijde producent op het gebied van hoogwaardige kunststoffen met fabrieken in Geleen, Emmen, Genk, Azië en de Verenigde Staten. Marc Wolfs vertelt: "Met de groei van onze wereldwijde activiteiten is het essentieel dat we een global standard krijgen van alle financiële processen en rapportages. Rapportages werden in het verleden handmatig opgesteld, wat arbeidsintensief en foutgevoelig was. Dankzij nieuwe technieken (SAP Business Warehouse) en standaardisatie verlopen deze processen veel efficiënter en zijn de rapportages kwalitatief beter. Mede hierdoor hebben we een aanzienlijke versnelling in ons maandelijks closing-proces kunnen realiseren. Er is op deze manier meer tijd voor inhoudelijke analyses van de cijfers, wat resulteert in betere

managementinformatie. We hebben binnen DEP de zaken nu op een stabiel en gestandaardiseerd niveau, maar dat is natuurlijk niet vanzelf gegaan."

"We hadden extra capaciteit nodig om de change te bewerkstelligen"

Change mogelijk maken

Marc legt uit: "Toen twee jaar geleden het voormalige DSM Research, dat eigenlijk helemaal los staat van DEP, werd opgedeeld in vier aparte Research Units, kregen wij het verzoek om de verschillende units in te passen binnen ons SAP-systeem en de Financial support te leveren. Ruim een jaar geleden hebben wij de support van deze units geïntegreerd binnen onze afdeling. Zo ontmoette ik Reporting Officer Ella Bruinen." Ella: "Ik ben via Fagro ingezet om in eerste instantie de algemene financial support van de research units te leveren en het integratieproces mede te ondersteunen. Toen de functie van Reporting Officer van R&D Solutions – dat is een van de vier genoemde Research Units – vrij kwam, ben ik gevraagd om tijdelijk deze functie in te vullen. Nu zijn we in de fase dat we de control support van de units mede vormgeven, voor mij persoonlijk een leuke uitdagende opdracht."

Een geoliede machine

Consultants van Fagro werken in diverse bedrijven en wor-

den soms in hun eerste werkweek aangenaam verrast. Ella: "Tijdens mijn eerste gesprek over de voorbereiding van de change was ik onder de indruk van de werkwijze bij DEP. Tijdens een gesprek met onder andere Marc kreeg ik voor het eerst het systeem te zien waarmee ik moest werken en hoorde ik meer over de aanpak. Dat was een verademing, want voor mij was het de eerste organisatie die alles onder controle had en een heldere visie had over de richting die ze wilden inslaan. Ik kwam dus terecht in een geoliede machine, waar mensen hun verantwoordelijkheden kenden." Ook Fagro-consultant Pascal Öllers kreeg direct een goede indruk van DEP. Pascal: "Ik ben in augustus 2010 ingehuurd om met name de change bij de Research Unit DSM Ahead te ondersteunen en meer transparantie in de reporting te krijgen. Daarnaast ben ik betrokken bij de implementatie van een nieuwe profitcenter-structuur. Het inwerktraject verliep soepel en ik heb een goede indruk gekregen van hoe professioneel ze hier te werk gaan. Daar steek ik natuurlijk ook zelf veel van op. Verder is de sfeer collegiaal en word je als externe medewerker niet anders behandeld dan de eigen medewerkers."

"Fagro selecteert mensen die zich ergens in vastbijten"

Hoog kennis- en ervaringsniveau

Marc: "Gedurende het traject zagen we dat we meer capaciteit nodig hadden om deze change te kunnen bewerkstelligen. Fagro hielp ons met het selecteren van financials met een hoog kennis- en ervaringsniveau die direct inpasbaar zijn. We hebben namelijk mensen nodig met toegevoegde waarde die zich ergens in vast kunnen bijten. Die niet alleen meewerken aan veranderingsprocessen, maar ook anderen hierin kunnen stimuleren." ●



“Wij willen een kennis-partner zijn”



Luc Brouwers en prof. dr. Harold Hassink

Tijdens zijn opleiding tot Registercontroller zat directeur Business Development van Fagro Luc Brouwers bij prof. dr. Harold Hassink in de collegebanken van de Universiteit Maastricht. Vandaag staan ze samen voor een ijzersterk educatief concept, dat de professional in het dynamische vakgebied bij de les houdt.

Om haar relaties de beste professionals te kunnen leveren, staat voor Fagro het investeren in de kennis en competenties van haar professionals bovenaan de prioriteitenlijst. Zodoende werd de Fagro Academy in het leven geroepen, bedoeld om haar medewerkers in staat te stellen zich optimaal te ontwikkelen. Voor de educatie van haar medewerkers maakt Fagro al jaren dankbaar gebruik van het hoogstaande onderwijsaanbod van de Maastricht University School of Business and Economics. Zo volgden diverse medewerkers de opleiding tot Registercontroller; de hoogst

haalbare, 'state of the art' opleiding op het gebied van Finance & Control.

Kennispartner

De ambitie van Fagro reikt echter verder dan het leveren van topmensen. "We willen ook een kennispartner zijn voor onze relaties", vertelt Luc. "In de afgelopen jaren groeide bij onze relaties de vraag naar kennisoverdracht, bijvoorbeeld in de vorm van workshops. Voor de universiteit is het aantrekkelijk om educatie aan te bieden voor het bedrijfsleven. Zo ontstond het idee om samen zogeheten 'customer events' te organiseren voor onze relaties. Dat doe ik nu al een aantal jaren samen met Harold. Wat destijds begon met enkele workshops, is inmiddels uitgegroeid tot een compleet programma van educatieve activiteiten: workshops, rondetafelgesprekken en leergangen. En, we hebben ook voor de toekomst alweer een aantal zeer goede ideeën en nieuwe thema's uitgewerkt. We kunnen nog jaren vooruit!"

Mooie inzichten

Jaarlijks staan er zo'n vier workshops, zes rondetafelgesprekken en twee leergangen op het programma. De workshops en leer-

gangen zijn toegankelijk voor alle relaties van Fagro, de rondetafelgesprekken voor genodigden. "Voor deze gesprekken kiezen we telkens een actueel thema dat op dat moment speelt binnen het vak", licht Harold toe. "Vervolgens nodigen we zo'n tien tot vijftien relaties uit die op dat vlak specialist zijn om met elkaar van gedachten te wisselen. Dat zijn ontzettend goede sessies, die mooie inzichten opleveren. Ons vakgebied is continu in beweging, zeker nu. Ontwikkelingen, zoals internationalisering en veranderende wetgeving, vergen ontzettend veel van de financiële consultant. Niet alleen wordt van hen verwacht dat zij specialist zijn in hun vakgebied, ze moeten ook een goede gesprekspartner zijn en over leiderschapskwaliteiten beschikken. Met dit programma helpen wij hen om al deze uitdagingen aan te kunnen."

Waardevol

Beide heren zijn erg te spreken over de samenwerking. "Deze samenwerking is heel waardevol voor ons", aldus Luc. "Het is een eer om dit te mogen doen met de Universiteit Maastricht." Harold: "We zijn erg blij met elkaar!"



Fagro
professionals in finance & control

E info@fagro.nl
I www.fagro.nl

Arnhem
Jsselburcht 3
6825 BS Arnhem

T +31 (0)26 365 3332
F +31 (0)40 368 3960

Düsseldorf
Business Center Seestern
Fritz-Vomfelde-Strasse 34
D-40547 Düsseldorf
Duitsland
T +49 (0)211 769 594 49

Eindhoven
F. van Riemsdijkweg 28
5657 EE Eindhoven
T +31 (0)40 368 2430
F +31 (0)40 368 3960

Maastricht-Airport
Amerikalaan 14
6199 AE Maastricht –
Airport
T +31 (0)43 358 5480
F +31 (0)43 358 5485