

# Curriculum Vitae Hans Vijfhuizen

## Personalia



Naam drs. ir. W.J. Vijfhuizen  
Adres Ekster 12  
Postcode/woonplaats 2411 MT Bodegraven  
Telefoon (mobiel, huis) 06 43113221  
E-mail [hans@5huizen.com](mailto:hans@5huizen.com)  
Website [www.5huizen.com](http://www.5huizen.com)  
Nationaliteit Nederlands  
Geboorteplaats en datum Vlaardingen, 31-01-1958  
Geslacht / Burgerlijke staat Man / Gehuwd

## Opleiding

Doctorandus Bedrijfskunde juni 1986  
Rotterdam School of management,  
Erasmus Universiteit, Rotterdam  
Specialisatie: Projectmanagement  
Afstudeervariant: International Business

Werktuigbouwkundig ingenieur juli 1984  
Technische Universiteit Delft  
Specialisatie: aërodynamica en windenergie

Diverse cursussen op gebied van:  
(Internationaal) Project- en Contractmanagement  
ITIL Servicemanagement Prince2  
Adviesvaardigheid en sociale vaardigheden  
Nederlands , Engels (vloeiend), Duits (goed)

## Kennisgebieden/ Markten

Programma-en projectmanagement Petrochemie  
Interim management Olie & Gas  
Contract management Energiebedrijven  
Procurement / inkoop Telecom / ICT  
Logistiek Gemeenten  
Services logistiek Overheid / semi-overheid  
Service management Adviesbureaus  
Outsourcing Interim bureaus  
Audits / Risico management Zakelijke dienstverlening  
SWOT-analyse High tech industrie  
Business consultancy Zorg en Welzijn  
Lijnmanagement Vervoer en logistiek  
Business management Internationaal  
Strategische beleidsvoering Europa, VS en Azie  
Portfolio management

## Persoonlijkheid

Flexibel Empatisch  
Sociaal sterk Stressbestendig  
Teamspeler Pragmatisch  
Motiverend Communicatief  
Visie Overzicht bewaren  
Betrouwbaar en integer Improvisatie en creatief  
Doelgericht

## Profiel

- Meer dan vijf en twintig jaar ervaring op het gebied van business management, project management, interim management, service management en organisatieadvies bij bedrijven en organisaties in verschillende sectoren;
- Ervaring in strategieontwikkeling, beleidsvoering, after-sales service, organisatieadvies, logistiek, marketing en verandermanagement;
- Ervaring als businessmanager met p&l verantwoordelijkheid over meerdere disciplines, daarbij leiding gegeven aan 100+ medewerkers.
- Zowel zelf grootschalige, multidisciplinaire projecten uitgevoerd als leiding gegeven aan projectmanagers;
- Grotendeels internationaal gewerkt, in Europa, Zuidoost Azië en de Verenigde Staten;
- Gewerkt in en/of voor de groot zakelijke markt, bouw, petrochemie, nutsbedrijven, food, pharma, papierindustrie, energiesector, handel, Ir. Bureaus, telecom, overheid, semi overheid, gemeenten en zakelijke dienstverlening;
- Verantwoordelijkheid gedragen voor Marketing & Sales, ervaring met acquisitie en relatiebeheer;
- Business development en organisatie ontwikkeling;
- Ondernemend, relatiegericht en communicatief, besluitvaardig;

## Rollen

### Project- en programma-management en interim management

Hans is gespecialiseerd in het uitvoeren van programma's en projecten, het opzetten, verbeteren en managen van afdelingen (een projectorganisatie, een development organisatie), en het begeleiden van verandertrajecten. Daarnaast is hij ervaren in Contract en Service Management. Als lid van verschillende managementteams heeft hij strategische businessplannen opgesteld en daarbij leiding gegeven aan de uitvoering. Communiceert op alle niveaus, goed ontwikkeld politiek inzicht en gevoel.

### People Manager

Als manager heeft hij in diverse rollen geacteerd, zoals het managen van grote afdelingen in marketing & sales en uitvoering, leiding gegeven zowel professionals (projectmanagers en consultants) als aan medewerkers. Zijn ervaring omvat het inrichten van competence centers, werving/selectie, coaching, new talent development, interim management en outplacement.

### Commercie

Zeer goed in relatie management, sales en marketing. In het bemiddelen van partijen. Jaren ervaring in account- en commercieel management in (handels-) bedrijven en adviesbureaus.

### Algemeen management en bestuur

Ervaring opgedaan als general manager en op tijdelijke basis in bestuursfuncties (overheid). Kan zeer goed overzicht bewaren en strategie uitzetten. Bij voorkeur in combinatie met operationele verantwoordelijkheid en commercie.

## Samenvatting werkervaring

<b>5huizen consulting</b>	<b>2009-heden</b>
Advies, bemiddeling en W&S.	
<b>Eso Executives</b>	<b>2006-2009</b>
Managing partner en directeur van het Interim bureau. Commerciele verantwoordelijkheid en business development.	
<b>5huizen project- en interim management</b>	<b>2006-heden</b>
Project en programma manager, diverse opdrachten o.a. voor gemeenten Rotterdam, Westland en Prorail.	
<b>Aegis Contract management</b>	<b>2003-2006</b>
Business development manager / senior contract manager.	
<b>Imtech Telecom</b>	<b>2001-2003</b>
Manager Managed Services / Account manager / Contract mgr.	
<b>Activity Project management</b>	<b>2000-2002</b>
Senior project manager / interim manager.	
<b>Eriks Handelsmaatschappij</b>	<b>1999-2000</b>
Technical Manager back-office.	
<b>NEM Energy Systems</b>	<b>1996-1999</b>
Senior project manager / contract manager.	
<b>Geveke Motoren, Papendrecht</b>	<b>1996-1996</b>
Interim project manager.	
<b>N.V. Gouda Vuurvast</b>	<b>1994-1996</b>
Operations manager / Second in command.	
<b>Standard Fasel Lentjes Boilers</b>	<b>1990-1994</b>
Senior project manager / contract manager.	
<b>Oce Copiers</b>	<b>1986-1990</b>
Service Area Manager.	
<b>Tebodin Raadgevend Ir bureau</b>	<b>1985-1986</b>
Assistant Project manager.	
<b>Perkin-Elmer</b>	<b>1984-1985</b>
Organisatie Adviseur.	
<b>Shell, PTT, NIPO</b>	<b>1980-1985</b>
Marktonderzoek, projectverantwoordelijk, onderzoek.	

## **Werkervaring**

**5huizen consulting b.v., Boskoop 2009-heden**  
***Eigenaar / Managing partner / Commercieel directeur***

Advies, implementatie, training en coaching. Interim management en Werving&selectie. Vanuit strategisch advies een integrale aanpak van problematiek. Focus op strategisch implementeren. Samenwerking gezocht met specialistische bureaus op gebied van strategie en proces, efficiency (Lean/Sixsigma), verbetering, organisatieverandering en teambuilding. Outplacement methodiek ontwikkeld voor afdelingen en individueel. Alle opdrachten projectmatig van opzet en integraal, met de klant centraal en aan het stuur.

**ESO Executives b.v., Rotterdam 2006-2009**  
***Partner / Directeur Interim bureau, commercieel manager***

ESO bestaat uit een organisatie adviesbureau, een interim bureau en een conferentiecentrum. Als directeur / partner verantwoordelijk voor de opzet en verdere uitbouw van het interim bureau. Nieuwe klanten binnengebracht in met name de overheidsector, gemeenten, semi-overheid en energiebedrijven. Projecten opgezet samen met opdrachtgevers op het gebied van elektronische dienstverlening. Trajecten zoals de Wkpb, BAG en WABO voor gemeentelijke overheid. Groot netwerk van zelfstandige interim managers en leveranciers opgebouwd. Als leverancierverantwoordelijke deelgenomen in stuurgroepen.

**5huizen project & interim mgt., Bodegraven 2006-heden**  
***Project/programma mgr, Change agent / interim manager***

Als zelfstandige (zzp'er) ingezet op een aantal trajecten in bovengenoemde rollen. Met name gewerkt in overheidsomgeving. Ervaring op het gebied van projectmatig werken en portfolio management meegebracht uit bedrijfsleven.

**Aegis Contract Management B.V., Uithoorn 2003-2006**  
***Business Line Manager / Contracts Manager / Sales & Marketing Manager***

Het bureau geeft advies en begeleidt implementaties op het gebied van Procurement en Contracting. Mede verantwoordelijk voor de groei van het adviesbureau en als zodanig, deel van het managementteam. Als Contracts Manager zelf verantwoordelijk voor advisering bij klanten en het uitvoeren van projecten. Verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe klanten en het begeleiden van de gescoorde projecten. Tenslotte verantwoordelijk voor de business line Energie en het verder uitbouwen van deze business line.

Projecten gerealiseerd in Vuilverbrandingindustrie bij verschillende klanten. Ander aandachtsgebied is het opstellen van Claims en begeleiden van klanten in juridische procedures. Op deeltijdbasis invullen van de commerciële functie voor een drietal grote ombouwprojecten aan papiermachines. Vanaf juli 2005 verantwoordelijk gemaakt voor Sales & Marketing ten behoeve van alle business lines.

**Imtech Consultancy & Management Services, 2000-2003**  
**Capelle a/d IJssel** (overname: Activity Project Management Services in 2001)

**Imtech Telecom Consultancy & Management Services, Den Bosch**  
*Manager Management Services Telecom*

De business unit Consultancy & Management Services (CMS) is voortgekomen uit een viertal externe bureaus die door Imtech zijn geacquireerd (ca. 350 man). Binnen de Telecom consultancy is het cluster Management Services gericht op detachering van Project Management, Contract Management en Interim Management.

Als clustermanager verantwoordelijk voor de aansturing en begeleiding van een team van 15-20 hooggekwalificeerde managers (HBO/WO). Tevens verantwoordelijk voor relatiebeheer bestaande opdrachtgevers en acquisitie van opdrachten bij nieuwe klanten. De strategie bepaalt en het businessplan gemaakt voor de nieuwe business unit Telecom Consultancy.

**Imtech Telecom Operations & Maintenance, 's Hertogenbosch**  
*Senior Consultant / Contract Manager*

Binnen Imtech Telecom is een omslag gemaakt van voornamelijk detachering naar systeem integratie. De service activiteiten zijn gecentraliseerd en geprofessionaliseerd. Operations & Maintenance is tot een speerpunt gemaakt in de overall strategie van Imtech Telecom. Verantwoordelijk geweest voor de ontwikkeling van de internationale strategie die is uitgedragen naar de organisatie. Een businessplan gemaakt en voorgelegd aan de directie ter goedkeuring.

Omzetverwachting 5 miljoen euro in 3 jaar. Eerste jaar was gebudgetteerd voor € 500.000,= , dat ruimschoots is gerealiseerd. Templates gemaakt voor een standaard aanbieding, Service Level Agreement (SLA) en contract. Sales ondersteuning is concreet geleverd door ondersteuning bij de kosten calculaties, aanbiedingen, SLA's en door potentiële klanten te bezoeken. Tevens is middels presentaties intern en extern de filosofie rond Operations & Maintenance uitgedragen. Als persoonlijk resultaat zijn belangrijke gerenommeerde opdrachtgevers binnengehaald, waarbij de basis is gelegd voor een excellente en rendabele dienstverlening in de telecom sector. Business Partnerships met de "best of breed" leveranciers zijn afgesloten en relaties opgebouwd met garantstelling voor de toekomst.

**Lucent Technologies Technical Service Support, Hilversum**

*Interim Manager Inventory & Spares* (MT lid TSS Northern Region)

Vanuit de Northern Region worden de grote Europese Transmissie netwerken uitgerold voor klanten als Global Crossing, Telia en KPN. Inventory Management en Spares Stock Management zijn hierbij cruciaal. Vanuit de functie de eindverantwoordelijkheid voor alle logistieke activiteiten. De extreme contracteisen van 2 uur responstijd binnen Europa binnen de context van extreme groei van de netwerken vraagt om veranderingen en verbeteringen in de logistieke organisatie. Direct leidinggevend aan een tweetal afdelingen in respectievelijk Leidschendam en Huizen, in totaal 20 medewerkers. De afdelingen zijn geïntegreerd en geprofessionaliseerd. Samenwerkingsverbanden opgezet met andere Europese logistieke organisaties. Processen en 'tools' gedefinieerd en geïmplementeerd. Verantwoordelijk voor 'downsizingoperatie' logistiek (ontslagen en efficiency).

**Eriks Technische Handelsmij., Alkmaar**  
***Technical Manager (MT lid Sales & Marketing)***

**1999–2000**

Veranderingsproces noodzakelijk vanwege omzet van productgerichte organisatie naar een marktgerichte benadering. Door invoering SAP is de interne gerichtheid groot. Omzet en marge verantwoordelijk voor de 'Backoffice' binnen de afdeling Sales & Marketing, in totaal 95 medewerkers. Omzettafget 40 miljoen Euro niet gerealiseerd voor 1999, over 2000 sterke verbetering en target gehaald. Directe aansturing van een viertal productgroepen, waarin opgenomen productspecialisten, telefonische verkoop, inkoop en administratie / werkvoorbereiding. Leiding geven aan het Projecten Team voor de bewerking van de projectenmarkt en het Fieldservice Team inzake de 'after-sales'. Eindverantwoordelijk voor strategisch plan, product- en inkoopbeleid, productinnovatie en marketing van de productlijnen. Het doel was strakker management, het beleid verduidelijken en organisatieverbetering. Een aantal processen, zoals retouren, afkeur en assortimentsbeheer zijn verbeterd en procedures hierop aangepast, de achterstand in onderhanden werk is weggewerkt.

**NEM Energy & Environment, , Leiden**  
***Projectmanager***

**1996 – 1999**

Management van complexe multidisciplinaire industriële projecten, met eindverantwoordelijkheid voor resultaat, planning en kwaliteit. Een vijftal projecten geleid met een orderwaarde van fl. 20 tot 80 miljoen gulden in Midden en Verre Oosten.

Direct leiding gegeven aan tien projectteamleden en functioneel aan sitemanagement (zestig man), indirect via matrixorganisatie. Sturing en begeleiding van uitbesteding van engineering, locale fabricage, montage en commissieing. Doordat werkzaamheden bij diverse bedrijven plaatsvonden, verdeeld over meerdere landen was goede coördinatie en management van de projecten vereist. Veelal opdrachten in consortiumverband met partners/opdrachtgevers in andere landen waardoor communicatie en onderlinge relatie van essentieel belang waren. Naast managementrol, nadruk op commerciële activiteiten en contractmanagement.

**Geveke Motoren, Papendrecht**  
***Interim Projectmanager***

**1996 – 1996**

Het grootste 'turn key' WKK project (fl. 25 miljoen) bij een belangrijke Nederlandse klant was ernstig verstoord, zowel betreffende de financiële performance, de planning, als de klantrelatie. Rapportage direct aan algemeen directeur. Hierbij leiding gegeven aan diverse onderaannemers. Samen met de juridisch adviseur het plan van aanpak richting arbitrage uitgestippeld. De installatie is overgedragen aan de klant en geïntegreerd in de bestaande installatie waarvoor veel afstemming noodzakelijk was. De onderhoudsorganisatie is neergezet in overleg met de klant en de 'after-sales' service opgestart.

De doelstelling om het project op zeer korte termijn weer op de rails te krijgen is geslaagd, de relatie met de klant is geheel hersteld.

**N.V. Gouda Vuurvast, Gouda 1994 – 1996**  
***Operations Manager (lid MT Gouda Vuurvast)***

In de functie verantwoordelijk voor de interne organisatie van de afdeling Ovenbouw, zowel op technisch, organisatorisch als commercieel terrein. Als 'second in command' direct leidinggevend aan 90 medewerkers, indirect aan circa 120 ovenbouwers in Nederland, België, Duitsland en Engeland. Ovenbouw fungeert als profitcentre, met een omzet van fl. 40 miljoen met een projectmatige structuur. In de functie direct leidinggevend aan acht projectleiders, binnendienst, engineering, werkvoorbereiding en montage.

**Standard Fasel-Lentjes B.V., Utrecht 1990 – 1994**  
***Projectmanager***

Eindverantwoordelijk voor internationale industriële projecten (Azië) met een verkoopwaarde van fl. 10 tot 15 miljoen gulden, voornamelijk op turn-key basis. Complexe contractstructuur, opdrachten meestal in consortiumverband of 'back to back', zowel klanten als leveranciers in verschillende landen, waardoor projectcommunicatie zeer belangrijk was. Direct leidinggevend aan tien projectteamleden, indirect aan zestig medewerkers. In de 'zuivere' projectorganisatie besluitverantwoordelijk voor de in te kopen delen en uitbesteding van engineering, fabricage en montage. Eindverantwoordelijk voor budget, planning en kwaliteit.

**Océ Nederland B.V., Venlo 1986 – 1990**  
***Service Operations Manager***

Verantwoordelijk voor de aansturing van de National Service Managers van Europese en Amerikaanse verkooporganisaties. Advies en ondersteuning bij de opzet van het strategisch plan en het samenstellen van locale budgetten. Advisering over beleidsvoering en organisatieontwikkeling. Projecten geïnitieerd en wereldwijd uitgedragen en begeleid op gebied van organisatie, logistiek, automatisering en marketing.

**Tebodin Consulting Engineers, Den Haag 1985 – 1986**  
***Assistent Projectmanager***

Toegevoegd aan een tweetal technische projecten, verantwoordelijk voor de planning, administratie en voortgangscontrole. De toegepaste projectmanagement methoden onderzocht, als afstudeeropdracht Bedrijfskunde en advies uitgebracht aan het management voor verbeterde aanpak door het bureau van grote projecten.

**Perkin-Elmer, Gouda 1984 – 1985**  
***Organisatie Adviseur***

Sterke groei en hoge technologie leverden organisatorische problemen op. Advies gepresenteerd aan de Europese directie van de Semi conductor Equipment Group over reorganisatie. Dit traject is volledig geïmplementeerd. Communicatielijnen helder gemaakt, taken en verantwoordelijkheden aangepast, opslag en logistiek systeem van spare parts verbeterd.

**Overige relevante werkervaring****1980-1985**

**Wetenschappelijk medewerker, Technische Universiteit Delft (1985):**  
Documenteren van vervolg- en afstudeeronderzoek Windenergie met als doel extra subsidie van Economische Zaken;

**Marktonderzoeker, NIPO Amsterdam (1980-1985):**  
Zelfstandig opzetten en uitvoeren van technisch georiënteerde marktonderzoeksopdrachten met advisering aan opdrachtgevers over onderzoeksopzet en eindrapportage van de resultaten;

**Project Shell Petroleum N.V., Pernis (1982):**  
Opzet van een warmte-isolatie project met zowel de technische berekeningen als de economische haalbaarheid.

**Stagiair, PTT Den Haag (1980):**  
Analyse productieproces van de Centrale Werkplaats en onderzoek naar methodiek Kwaliteitscontrole.