

# Curriculum Vitae

## Persoonlijke gegevens

Naam + voorletters : Egbers, S.  
Roepnaam : Sander  
Woonplaats : Drachten  
Telefoon : 06 – 549 287 46  
E-mail : [segbers@moveg.nl](mailto:segbers@moveg.nl)  
Geboortedatum : 16 april 1970  
Geboorteplaats : Enschede  
Nationaliteit : Nederlandse  
LinkedIn profiel : <http://nl.linkedin.com/in/sanderegbers/>



## Profiel + kernkwaliteiten

Ervaren, allround interim lijn-, proces- en verandermanager met een bedrijfskundige opleiding op WO niveau. Zeer sterke commerciële focus. Heeft door zijn brede bedrijfskundige achtergrond én zijn integrale werk- en branche ervaring (operations, commercie én financiën ) een scherp oog voor de verschillende disciplines en de integrale werk- en ketenprocessen binnen de organisatie. Voegt waarde toe aan de (commerciële) procesgang binnen (inter)nationale MKB productie- en handel organisaties door focus aan te brengen op verbetering, professionalisering, risicospreiding en toekomstbestendige groei. De basis is hierbij het creëren van onderscheidend vermogen o.b.v. een gedegen kennis van de klant en de markt. Bepaald richting. Bouwer. Ondernemer. Drive. Focus op marge (onderscheid). Ontzorgen van de klant. Gedreven leider die door zijn analytische vaardigheden en resultaatgerichtheid snel tot de kern komt. Schakelt makkelijk en snel tussen strategie-formulering en het doorvoeren van veranderingen op de werkvloer. Kernwaarden: integer, pragmatisch, nuchter, analytisch, klant geïntereerd, verbindend en sterk doelgericht. Hanteert de menselijke maat en beschikt over een gezonde dosis humor en relativeringsvermogen.

## Opleidingen

<i>Opleiding</i>	<i>van-tot</i>	<i>diploma</i>
• SPD 1 en 2, NTI	1995 - 1997	Ja
• Bedrijfskunde, Rijksuniversiteit Groningen	1989 - 1994	Ja
• HEAO CE, Hogeschool Enschede (HES)	1988 - 1989	Ja, prop.
<i>Trainingen – cursussen</i>		
• Diverse cursussen op het gebied van leidinggeven, verandermanagement	1997 – heden	n.v.t.

## Kennis- & expertisegebieden

- (Commerciële) lijn, verander- en transitie management (cultuur en organisatie) uit noodzaak (crisis) óf ambitie (groei, risicospreiding).
- Ruime ervaring in verschillende marktbenaderingen (high-end, volume, direct, distributeurs, B2C, B2B).
- Formuleren van visie, strategie, doelen en het daaropvolgend implementeren van verandering.
- Herstructureren van (internationale) organisaties: intern (processen, procedures, organigram, cultuur) en extern (focus op de klant, identiteit, onderscheid en nieuwe pmc's).
- Diepgaande ervaring met cultuurverschillen (o.a.: Europa, Amerika, Australië, Azië) en de effecten ervan op het zaken doen (zowel verkoop als inkoop).
- Projectmanagement / Tendermanagement.
- Integraal bedrijfskundig inzicht en brede werkervaring (Operations, Commercie én Financiën)
- Internationaal Marketing & Sales Management (zowel het opzetten eigen vestigingen als werven en aansturen van externe dealers en agenten). Zowel B2B als B2C.
- Productie- en Handelsbedrijven.

## Werkervaring

- **Interim MD Sonesto BV / LoQit BV, Drachten (09-2013 – 11-2017)**

Sonesto ([www.sonesto.nl](http://www.sonesto.nl), B2B) levert zelf ontwikkelde oplossingen voor het veilig opbergen en uitgeven van goederen. Met name lockers in de scholenmarkt. LoQit ([www.LoQit.nl](http://www.LoQit.nl), B2B) levert zelf ontwikkelde, High-Tec elektronische sloten voor lockers.

Als Managing Director voorzitter van het managementteam van beide bedrijven. Direct leidinggevend aan een team bestaande uit: commercieel manager, operations manager, product manager, service manager, office manager, marketing manager. Verantwoordelijk voor zowel de korte termijn P&L van beide organisaties als voor de ontwikkeling van een lange termijn strategie en positionering in de markt. Commercieel eindverantwoordelijk voor de export markt en nauw betrokken bij de verkoopactiviteiten in Nederland (operationeel aangestuurd door de commercieel manager). Specifieke opdracht meegekregen om de organisatie te professionaliseren, risico's te spreiden en omzetgroei te bewerkstelligen.

### *Belangrijkste resultaten:*

- Innovatie met een zelf ontwikkeld elektronisch slot in een nieuwe, opgezette organisatie LoQit BV (o.a. veel externe contacten met financiers).
- Export uitgebreid van 3 naar 8 landen.
- Verhoging scoringspercentage aanbestedingen (omzet boven € 209.000,-, met name via scholen en overheden).
- Uniforme groepsstructuur aangebracht.
- Strategisch + operationeel groeiplan voor 5 jaar opgesteld en doorgevoerd (o.b.v. OGSM methodiek).
- Winnaar Innovatie Award LoQit, Genomineerd voor de MKB Innovatie Top 100.
- Risicospreiding gecreëerd door toevoeging nieuwe product / markt / landen combinaties.
- Interne gerichtheid veranderd in focus op de klant, onderscheidend vermogen en innovatie.
- Functie 'verkoper' veranderd in 'projectadviseur' met grote focus op ontzorging van de klant.
- Professionaliseren van de beide organisaties (structuur, procedures, processen, documenten), klaarmaken voor de volgende stap.
- Strategische samenwerkingsverbanden aangegaan met meerdere, grote partijen.

*In de periode 06 – 2012 tot 09 – 2013 aandacht gericht op een aantal sociale nevenactiviteiten (zie verder)*

- **Interim CCO Bollegraaf Recycling Machinery BV, Appingedam (01-2012 – 06-2012)**

Productie bedrijf Bollegraaf ([www.bollegraaf.com](http://www.bollegraaf.com), B2B) levert, wereldwijd, sortering oplossingen voor de recyclingindustrie.

Als DT lid verantwoordelijk voor de internationale Marketing & Sales activiteiten (5 verkoopkantoren, 15 agenten). Direct leidinggevend aan een team bestaande uit: sales manager, export manager, marketing manager, service manager, commerciële projectmanagers én de verkoopbinnendienst. Specifieke opdracht: de interne organisatie verbeteren en een visie en structuur neerleggen om succesvoller te worden in export landen buiten het belangrijkste afzetgebied, Noord-Amerika.

### *Belangrijkste resultaten:*

- De identiteit van de organisatie veranderd van een technische productenaanbieder naar een commerciële oplossingsgerichte systeem verkoper. Dit ondersteund door een structuurwijziging op de commerciële afdeling. Resultaat: een gevuld orderboek.
- De relatie met en sales via agenten en eigen buitenlandse verkoopkantoren verbeterd.
- Eenduidige processen, procedures en planningsystemen opgezet om de commerciële organisatie efficiënter en commerciëler te laten opereren.
- Middels een aangepaste structuur en prioriteitstelling een grotere commerciële focus gecreëerd (incl. de aanstelling van nieuwe medewerkers met commerciële ervaring).
- De marketing- en marktcommunicatie propositie (website, brochures, advertenties, beursstand) volledig vernieuwd.

- **CEO Faber International BV / Glen Dimplex Benelux BV, Heerenveen/Almere (06-2006 – 10-2011)**

Als CEO voorzitter van het directie team voor zowel Faber International BV (merknaam Faber: [www.faber.nl](http://www.faber.nl), B2C) als Glen Dimplex Benelux BV (merknaam Carmen: [www.carmen.nl](http://www.carmen.nl), B2C), beide organisaties zijn onderdeel van de Ierse multinational Glen Dimplex ([www.glendimplex.com](http://www.glendimplex.com)). Direct leidinggevend aan een team bestaande uit: CCO, CFO, R&D manager. Functie van CCO ook enige tijd zelf ingevuld. Verantwoordelijk voor zowel de korte termijn P&L van beide ondernemingen als voor de (midden) lange termijn strategie en positionering in de markt.

### *Belangrijkste resultaten:*

- Focus op nieuwe activiteiten aangebracht door het oprichten van een New Business Department. na 1 jaar een gerealiseerde omzet van € 1 mln.
- Het aantal export landen uitgebreid van 3 naar 22 middels het openen van nieuwe verkoopkantoren en het selecteren van nieuwe distributeurs. Marktleider geworden in Europa en start met export naar Amerika en Canada.
- Een nieuwe verkoopafdeling voor vrijstaande fornuizen opgericht. Nieuwe, meer gekwalificeerde medewerkers aangetrokken. Sterke groei in omzet gerealiseerd. (+€ 2 mln. na 2 jaar).
- Toename in omzet met bijna alle retail ketens in Nederland en België (Mediamarkt, Blokker, Kijkshop, BCC, Scheer & Foppen, A.S. Watson, Intergamma, Makro, Brico, vanden Borre, etc...).
- Door invoering van sturing op KPI's zelf meer in de markt aanwezig (inkoop- en verkoop).
- Het aantal merken voor (nagenoeg) hetzelfde product gereduceerd van 3 naar 1.
- Door blijvende focus op investeringen in R&D ook in een neergaande markt in staat gebleken om het marktaandeel voor de bestaande producten substantieel te verhogen.
- Beide organisaties samengevoegd op één fysieke locatie en de voorbereiding voor de uitbouw van het bedrijfspand afgerond. De directies van beide ondernemingen geïntegreerd tot één directie team.
- Optimalisering van het integrale inkoop-, supply chain en productieproces.
- Grote toename van import uit Europa en Azië.

- **CFO Faber International BV / Glen Dimplex Benelux BV, Heerenveen/Almere (01-2002 – 05-2006)**

Als CFO lid van de directieteam van zowel Faber International BV als Glen Dimplex Benelux BV (beide organisaties zijn onderdeel van de Ierse multinational Glen Dimplex). Direct leidinggevend aan de Financiële afdeling, ICT afdeling en de afdeling HRM van beide organisaties (8 medewerkers). Verantwoordelijk voor de totale financiële en interne organisatie van beide organisaties incl. diverse rapportages richting moedermaatschappij en stakeholders.

*Belangrijkste resultaten:*

- Leiding gegeven aan en veel uitvoerend werk verricht rond de juridische fusie tussen Faber International BV en Tredim BV.
- De financiële organisatie effectief en efficiënt ingericht, conform de richtlijnen van de moedermaatschappij. KPI's ingevoerd.
- Cultuur omslag in de beide organisaties gerealiseerd naar meer klantgericht en commercieel denken; o.a. door de financiële consequenties van genomen besluiten zichtbaar te maken.
- “Kwakkelende” divisie Dimplex Heating in Nederland weer financieel gezond gemaakt.
- Verkooporganisatie opgericht in Duitsland in de rol van Geschäftsführer.
- Verlaging van het werkkapitaal (lagere voorraden en debiteurenstanden).

- **Diverse financiële functies (o.a.: financieel directeur, controller, boekhouder) bekleed bij de Central Industry Group NV, Groningen ([www.centralindustrygroup.com](http://www.centralindustrygroup.com), B2B), (09-1995 – 12-2001)**

**Talenkennis**

- Nederlands
- Engels
- Duits

**Niveau**

- Moedertaal
- Uitstekend
- Uitstekend

**Relevante nevenactiviteiten**

- Coach bij het VNO-NCW programma “Ondernemer Coacht Ondernemer” ([www.ondernemercoachtondernemer.nl](http://www.ondernemercoachtondernemer.nl)) (04-2015 – heden)
- Mede-oprichter en aandeelhouder van Seats2Meet.com Groningen ([www.seats2meet.com](http://www.seats2meet.com)) (03-2013 – 09-2016)
- Partner van de duurzame ontwikkelingsmaatschappij Duurzom BV ([www.duurzom.nl](http://www.duurzom.nl)) (09-2012 – 10-2015)