



Mijn werk als **interim professional**

Onlangs realiseerde ik mij, dat ik al bijna vier jaar werkzaam ben als Supply Chain professional bij NRG-Office. In deze vier jaar heb ik veel rollen vervuld bij verschillende bedrijven. Zo heb ik onder meer opdrachten uitgevoerd als Demand Planner bij Arla, Supply Chain Planner bij Heinz en Supply Chain Manager bij Vergeer.

Mijn ervaring

De afgelopen twee jaar ben ik met veel plezier werkzaam geweest bij Vergeer. Momenteel bevindt Vergeer zich in een transitie naar een nieuw ERP-systeem. Ik ben bij Vergeer gestart met het opzetten van Demand Planning binnen de organisatie. Daarna kreeg ik de mogelijkheid om verder te groeien in de rol van Supply Chain Manager.

Van Demand Planner naar Supply Chain Manager

Demand Planner

Demand Planning bij Vergeer stond toen ik begon nog in de kinderschoenen. Er was (nog) geen takenpakket en de rol was vrij onbekend in de organisatie. Veel vrijheid dus, maar ook een uitdaging om Demand Planning te laten landen en slagen. Doel: het creëren van bewustwording en vertrouwen in het demand plan, waardoor mensen werken met dezelfde cijfers. Dit heb ik gerealiseerd door:

- Het ontwikkelen van een (betrouwbaar) forecastmodel;
- Het zoeken naar verbinding met de sales en de Supply Chain afdeling;
- Het geven van workshops m.b.t. Demand Planning in de organisatie;
- Het analyseren en rapporteren van de betrouwbaarheid van de forecast.

Door dagelijks contact met Sales probeerde ik de nieuwste data te achterhalen. Zo waren we bijvoorbeeld in staat, ervoor te zorgen dat nieuwe volumes tijdig zichtbaar waren in het demand plan en de Supply Chain afdeling hierop kon sturen.

Het was tevens mijn taak om Sales ervan bewust te maken dat zonder die informatie, de kans bestond dat wij de klant niet konden leveren, of dat er derving kon ontstaan. Aansluitend had ik dagelijks contact met de Supply Chain afdeling, om zo het vertrouwen in de cijfers te vergroten. Het gevolg daarvan was, dat de afdeling ging plannen en sturen op het plan. Inmiddels wordt er volledig gepland en gestuurd op het demand plan, waardoor mijn taak vervuld was. Dit is mij gelukt door de verbinding te zoeken tussen de afdelingen, mensen mee te nemen in de verandering, te luisteren en zo vertrouwen te creëren.

Supply Chain Manager

Aansluitend op mijn rol als Demand Planner, kreeg ik de mogelijkheid om binnen Vergeer te starten als Supply Chain Manager. Dit was voor mij een uitgelezen kans om leidinggevende ervaring op te doen en mij daarnaast meer organisatiebreed te oriënteren. Bovendien vond dit plaats tijdens een periode, waarin Vergeer druk bezig was met de ERP-implementatie. Kortom, dit was een kans die ik niet kon laten liggen.

Aanvankelijk veranderde mijn positie van specialist met specifieke kennis van één onderwerp (Demand Planner), naar die van manager in een nieuwe omgeving die van alles iets moest weten. De Supply Chain afdeling bij Vergeer bestaat namelijk uit de volgende uiteenlopende onderdelen:

- Productieplanning;
- Materiaalplanning;
- Grondstofplanning,
- Voorraadbeheer;
- Masterdata.

Wat ik hier heb geleerd, is de belangrijkste informatie van de verschillende afdelingen op te halen, waardoor ik de gehele Supply Chain verder kon helpen. Het nauw in contact staan en betrokken zijn bij de verschillende afdelingen, was hierbij van cruciaal belang. Dit gaf ik vorm door dagelijks één op één contact met mensen te hebben, te schakelen met de teamleads en wekelijks om de tafel te zitten met de verschillende onderdelen binnen de Supply Chain afdeling.

Daarnaast heb ik veel ervaring op mogen doen met het dagelijks coachen en begeleiden van het team, iets dat mij veel energie en plezier gaf en waar ik veel affiniteit mee bleek te hebben. Ik heb de verbinding met het team weten te vinden door mezelf te blijven, daar ben ik trots op.

Belangrijke leerpunten

Door mijn werkzaamheden als Demand Planner, was ik al bekend met de organisatie en de mensen bij Vergeer. De mogelijkheid die Vergeer mij heeft gegeven om ervaring op te doen als Supply Chain Manager, heeft een enorme boost aan mijn kennis en kunde gegeven. In deze rol ben ik in aanraking gekomen met de organisatie in de gehele breedte: van HR tot Sales en Operations.

Mijn rol was daarin niet de eigenaar zijn van één specialisme, maar van het gehele proces. Hierdoor fungeerde ik als 'spin in het web', had ik dagelijks contact met veel mensen van verschillende afdelingen, bevond ik mij middenin de operatie en werd ik regelmatig uitgedaagd door hectische situaties. Ik heb ervaren dat deze combinatie van factoren mij enorm veel energie geven.

"Ik heb de verbinding met het team weten te vinden door mezelf te blijven, daar ben ik trots op."

