



## Curriculum Vitae

### **Personalia**

Naam : Pieter A. W. van den Burg  
Adres : Maatgraaf 33, 4124 BE Hagestein  
Telefoon : 06 - 83326677  
E –mail : rejoicemanagement@outlook.com  
Geboortedatum : 18-06-1960  
Geboorteplaats : 's Gravenhage  
Huwelijkse staat : samenwonend sinds 2005, 3 kinderen, 1 kleinkind

### **Werkervaring**

#### **Vanaf 2019**

##### **Executive Manager**

Zelfstandig consultant, interim- project & programma manager, (business) coach.

#### **2016/8 tot 2018/10**

##### **Commercieel Directeur bij SecurCash**

SecurCash NL is een 100% dochter van Diebold Nixdorf, een IT bedrijf dat is voorgekomen uit een fusie van Wincor Nixdorf en Diebold. SecurCash is in oktober 2015 ontstaan als een samenvoeging van het voormalige Brinks en SecurCash BV uit Rotterdam en is nu nog gevestigd in Delft. Als Commercieel directeur ben ik verantwoordelijk voor het sales beleid en afdeling van 6 medewerkers. Omzet van SecurCash is ca 40 Miljoen Euro en in totaal zijn er ca 400 medewerkers bij SecurCash werkzaam.

#### **2015 tot 2016/8**

##### **Executive Director CROWN BV**

CROWN is een joint venture tussen Wincor Nixdorf en NOKAS, een Scandinavische managed services aanbieder met ook een eigen CIT.CROWN opereert in de Benelux markt. CROWN biedt cash management oplossingen voor de retail waarbij de cash volledig wordt ontzorgd.

#### **2012-2014**

##### **Head of Services Engagement Wincor Nixdorf Benelux**

In 2012 is Wincor Nixdorf NL geïntegreerd met België. De organisatie is daarop aangepast en binnen de services divisie ben ik verantwoordelijk geworden voor de (business) engagement. Mijn opdracht was concepten en sales benaderingen te formuleren en uit te voeren met mijn team van ca 8 medewerkers. Dit is zowel voor retail als voor de financiële instellingen. Omzet daarbij was 50+ Mio Euro op jaarbasis.

**2007- 2012**

**Manager Outsourcing bij Wincor Nixdorf NL**

In 2007 in vaste dienst getreden bij Wincor Nixdorf. Verantwoordelijk voor afdeling outsourcing binnen de business unit services. Naast de opbouw van de delivery organisatie voor ABN AMRO waarbij ik verantwoordelijk was voor de contract fulfilment en een jaarlijkse contractueel afgesproken -efficiency-verbetering. Daarnaast was het mijn opdracht nieuwe banken te interesseren voor het outsourcen van hun IT en/of cash activiteiten. Tevens was ik verantwoordelijk concepten te ontwikkelen voor de Retail market in cash en IT en het verdere portfolio van Wincor Nixdorf.

**2005-2006**

**Zelfstandig consultant bij Wincor –Nixdorf NL**

Den Haag

Wincor –Nixdorf is van origine een leverancier van geldautomaten. Zij heeft haar diensten uitgebreid met services. Daaronder valt het onderhoud aan geldautomaten en ook outsourcing van cash activiteiten voor banken en retail.

Ik was sinds 2005 actief in deze divisie als consultant voor CIT activiteiten bij het ABN AMRO project. Heb de delivery organisatie ontworpen en opgebouwd. Bewaakte de SLA's met de waarde-transporteurs. Ontwerp een innovatieve manier van rapportage voor de bank en ondersteunde de directie in hun sourcing strategy.

**2002- 2004**

**Divisiemanager Geldverwerking Brink's Nederland B.V.**

Houten

Brink's is een van de grootste waarde-transporteurs van de wereld. Zij verzorgt ook andere gelddiensten, zoals het vullen van geldautomaten, legen van parkeerautomaten en tellen van geld.

Ik was verantwoordelijk voor de divisie Geldverwerking waaronder de distributie en verwerking van muntgeld en biljetten valt. In deze divisie werkten ca. 300 medewerkers in 6 telcentra verdeeld over heel Nederland. De divisie Geldverwerking telde waarden van banken en retail en leverden pakketten geld voor geldautomaten en pasmunt als wisselgeld.

**2001**

**Supply chain manager, lid van de hoofdirectie Bahlsen**

Poznań, Polen

Bahlsen produceert en distribueert op de Poolse markt chips, salty sticks (pepsels) en andere zoute snack-producten. Zij is onderdeel van de Duitse Bahlsen groep (nu Lorenz Snack-world).

Ik was verantwoordelijk voor de hele supply chain in Polen: inkoop, productie en distributie. Dit was een nieuwe functie in de firma en mijn taak was het de coördinatie en de afstemming tussen de centrale planning en de fabrieken te verbeteren. Daarnaast moesten duidelijke kostenreduceringen doorgevoerd worden en de efficiency worden opgevoerd.

In de 2 fabrieken werkten totaal 500 medewerkers en in de distributie waren 200 medewerkers werkzaam.

**1995 - 2000**

**Operationeel Directeur Herlitz**

Poznań, Polen

Herlitz produceert en distribueert op de Poolse markt papierproducten en schrijfbenodigdheden (stationery artikelen). Zij is onderdeel van Herlitz A.G. in Berlijn.

Ik heb vanaf de "groene wei" de productie opgestart in Poznan. In eerste instantie in een gehuurde hal met een kleine groep van medewerkers een aantal basisproducten geproduceerd.

Daarna een nieuwe hal gebouwd en machines van de hoofdvestiging (Berlijn)

verhuisd en geïnstalleerd. Parallel liep de opbouw van de benodigde IT, leveranciers etc.

In 1998 hebben we het ISO 9002 certificaat gehaald en gingen we ook voor andere landen en het centrale magazijn in Berlijn leveren.

Eind 1999 hebben we een volledig andere productie van Berlijn overgenomen in een tweede hal. Al die tijd was ik ook verantwoordelijk voor de distributie en warehousing. Ik heb de totale distributie opgezet en was eindverantwoordelijk voor het voorraadniveau. In totaal werkten eind 2000 circa 250 medewerkers, waarvan 100 in de productie.

#### **1989 - 1994**

##### **Bedrijfsleider en Adjunct- Directeur Lutkie Cranenburg,**

's Hertogenbosch

Lutkie produceerde en distribueerde papier-producten voor school en kantoor in Nederland. Er waren ca 130 medewerkers werkzaam waarvan 100 in de productie. Het was een onderdeel van de van Dorp groep (later Despec).

Ik werd gevraagd bedrijfsleider bij Lutkie te worden toen de firma er erg slecht voorstond: miljoenenverlies, 10 maanden voorraad in het magazijn, afgeketste fusie met een zusterbedrijf Stadtman, onrust bij de medewerkers.

Ik was ook verantwoordelijk voor het distributiecentrum.

Ik heb samen met mijn directe medewerkers de situatie gesaneerd en o.a. een compleet nieuw IT- en daaraan gekoppeld planning-systeem ingevoerd waardoor we én sneller konden leveren én minder voorraden hadden.

Toen ik weg ging bij Lutkie was de firma kerngezond met een goed rendement, een minimale voorraad en tevreden medewerkers.

#### **1986 - 1989**

##### **Diverse functies doorlopen bij Stadtman in Medemblik**

Stadtman produceert en distribueert pvc-en pp producten voor school en kantoor in Nederland. Het was een onderdeel van de van Dorp groep (zie boven).

Begonnen als **Management Trainee** ondersteunde ik de directeur bij zijn saneringsproces en de opbouw van een nieuw planningssysteem om de nijpende positie in de markt te doen keren. Al snel heb ik zelf die systemen ingevoerd als **Hoofd Bedrijfsbureau** en later na succesvolle implementatie ben ik doorgegroeid naar de functie van **Logistiek –en Inkoop manager**.

#### **Opleidingen**

1966-1972 : Lagere school  
1972-1979 : V.W.O. (diploma)  
1979-1985 : K.U.B Bedrijfseconomie te Tilburg (diploma, Drs)  
Afstudeerrichting Strategische Marketing

#### **Ervaringsgebieden/Specialiteiten/Bijzonderheden**

- Ontwikkelen van marketing en portfolio concepten
- Change-management, opbouw en reorganisatie van bedrijven/cultuur
- Kwaliteitsmanagement, implementeren van ISO 9000
- Implementeren van nieuwe IT systemen
- Voorzitter geweest van gebruikersgroep software ICL
- Aansturing van dedicated teams voor insourcing van multi- disciplinaire dienstverlening bij financiële instituten
- Ontwikkelen van multi partner concepten voor zowel financiële instituten als voor retail

#### **Hobbies:**

- Sport (Golf, ski, zeilen, biking)
- Lezen van thrillers en managementliteratuur
- Lekker eten (maken)
- Wijnliefhebber