

# PROFIEL

## Contact

Hans-Peter Evers MSc, CBM

M +31 622 791 109

E [hanspeterevers@tanera.com](mailto:hanspeterevers@tanera.com)

L [www.linkedin.com/in/hanspeterevers](http://www.linkedin.com/in/hanspeterevers)

W [www.tanera.com](http://www.tanera.com)



## Independent Non-Executive Director en Seasoned C-level Transition Manager

*Digitale groeipartner die inzicht, overzicht, rust en structuur brengt in de hectiek*

Mijn omgeving ziet mij als een bruggenbouwer. Als ervaren bestuurder, (digitaal) ondernemer en toezichthouder verbind ik graag uiteenlopende belangen en visies van mensen om gezamenlijk succes te creëren. Ik krijg energie van het omgaan met uitgesproken persoonlijkheden en pak – afhankelijk van de situatie – graag een rol die het team en het bedrijf versterkt. Mijn inbreng daarbij: een combinatie van empathie, ervaring, wijsheid en betrokkenheid bij de mensen.

Het beheerst doorvoeren van veranderingen (transities) heeft mij altijd geboeid en eigenlijk heb ik mijn hele werkzame leven niets anders gedaan. Als transitie-manager heb ik zowel familiebedrijven, private equity bedrijven als beursgenoteerde concerns mogen helpen; met turn-arounds, fusies, overnames, internationale groei, alsook aan- en verkopen van bedrijfsonderdelen. Mijn focus ligt op het creëren van vertrouwen en continuïteit.

Ik weet ook hoe het is om als CEO/eigenaar van een bedrijf je weg te zoeken in de hectiek die snelle veranderingen met zich meebrengen. Zo heb ik o.a. mijn eigen ‘web-based’ (SAAS) meetbedrijf opgezet en succesvol uitgebouwd. En in die hectiek heb ik ook af en toe mijn vingers gebrand.

Ik bewaak de ‘grote lijn’, zie snel wat er in het bedrijf mist en wat er wanneer ontwikkeld moet worden. Vaak is er een gebrek aan draagvlak. In zulke situaties kan ik rust in het proces brengen, effectief en evenwichtig. Door de context en het perspectief helder te maken – welke rol spelen ze in het geheel? – weet ik mensen te motiveren.

Vanuit tien jaar internationale sales ervaring heb ik daarnaast een goed gevoel ontwikkeld voor interculturele verschillen en hoe hiermee effectief om te gaan. Voor diverse (ICT) ondernemingen was ik binnen en buiten Europa en de VS actief op het vlak van sales & marketingmanagement, het opzetten van een internationaal netwerk, het acquireren van bedrijven en business development.

Op dit moment ben ik o.a. Non-Executive Director en voorzitter van het bestuur (OneTier board) van een wereldwijd werkend groothandelsbedrijf. In de afgelopen 6 jaar heb ik daar een bijdrage geleverd aan de jaarlijkse groei van meer dan 25 %, met als specifieke aandachtsgebieden strategie, leiderschap ontwikkeling, procesverbetering en structuur van het bedrijf. Dit is geen fulltime rol en daarnaast heb ik op dit moment nog ruimte voor een rol bij een ander bedrijf.

Kort samengevat beschik ik naast mijn digitale trackrecord over een stevige dosis ervaring in business management, sales management en marketing in business-to-business markten. Mijn kracht ligt het verbinden van (ICT) technologie, business en mensen, met een kijk op het totale ecosysteem. Mijn achtergrond in ICT geeft daarbij een stevige basis om in gewone taal de brug te leggen tussen de techniek en de behoefte van de gebruikers.

Ik ben opgeleid als biofysicus en woon in Zeist, Nederland. Geregistreerd als Certified Board Member (RCBM). Nederlands is mijn moedertaal en daarnaast spreek ik Engels, Frans en Duits goed genoeg om zaken te kunnen doen.

## Kerncompetenties

- Governance, general management, transition management.
- Scherpe en integrale kijk op mensen, de belangen van alle stakeholders en veranderingen. Omgaan met uitgesproken persoonlijkheden.
- Toegevoegde waarde creëren door invoeren van digitale werkwijzen.
- Leiderschapseffectiviteit, sturen op gedrag en cultuur.
- Veranderingen rond klantgerichtheid, snelle groei, internationaliseren, mergers & acquisitions, post-merger integration en digitaal gedreven innovaties.

## Ervaring

- Snelgroeiend wereldwijd FMCG-groothandelsbedrijf (€ 180 miljoen omzet, 25 – 30 % jaarlijkse groei en winstgevend). Strategie, leiderschapsontwikkeling, procesverbetering. Bouwen van een leiderschapsteam. Opzetten van HR en Risk Management framework, ontwerp en implementatie van een juridische en governance structuur. Herstructurering van het ERP-systeem. Non-executive board member en voorzitter (OneTier board).
- Gezondheidszorg. Transitie management voor een organisatie brede (13.000 medewerkers) implementatie van een werkwijze en IT-systeem voor clientvolgend capaciteitsmanagement. Change manager, met focus op verkrijgen van draagvlak voor de gewenste verandering bij alle stakeholders.
- Turn-around en verkoop van een familiebedrijf in professionele dienstverlening, gebaseerd op een digitaal (SAAS) platform voor persoonlijkheids- en cultuuranalyses. Interim CEO.
- Executive search en coaching. Coaching van ondernemers, bestuurders en hun managementteams m.b.t. strategie en team building, gericht op elkaar versterkende competenties. O.a. voor een trend-setting leverancier van industriële lasrobots en een telecom, internet en TV leverancier. Technische en commerciële ontwikkeling van een digitale TalentBank. Board consultant.
- Coaching van de ondernemersraad tijdens de verkoop van een openbaarvervoersbedrijf.
- Clean Tech: Bouwen van een web-based meetbedrijf (SAAS) gericht op energiebesparing en vastleggen van temperaturen voor MKB-bedrijven. CEO en oprichter.
- Doorstart voor een IT-bedrijf. Herstructurering van een conglomeraat van 25 bedrijven. € 18 miljoen omzet met 220 medewerkers in 3 landen. Interim CEO.
- Opzetten van de Europese organisatie voor een internationale e-business dienstverlener, opererend op het raakvlak van strategie, merk management en ICT. Acquisitie en integratie van een IT-services bedrijf van 300 medewerkers. Executive Vice President.
- Directeur marketing & sales, diverse ICT-bedrijven. Als biofysicus heb ik geleerd om met behulp van computers meetopstellingen te bouwen. In het tijdsgewricht van de tachtiger jaren was het daarna een logische stap om de snelgroeiende ICT-industrie in te stappen. Rollen veranderden van consultant & trainer, via accountmanager, salesmanager, general manager, systems integration manager naar marketing & sales directeur. Onderwerpen variërend van verkoop van hardware, software, services en systems integration projecten tot turn-around van verliesgevende softwarebedrijven en het bouwen van internationale netwerken en portfolio's van oplossingen (inclusief een project voor interactieve TV).