



PROFIEL

**BUSINESS CONTROLLER
BUYING & MERCHANDISING
C1000**



Oktober 2011

ORGANISATIE PROFIEL - ALGEMEEN

INLEIDING

C1000 staat op een bijzonder punt in haar bestaan. Het meerderheidsaandeel dat Ahold had, is in 2008 verkocht. De strijd met de concurrentie is hierdoor weer open. De nieuwe eigenaar, investeringsmaatschappij CVC, heeft in een paar jaar tijd veel waarde kunnen toevoegen aan de onderneming. Dit is gelukt door het management op een ondernemende manier te betrekken en door een aantal nieuwe mensen in dit management te benoemen. Topmensen van buiten zijn in de directie en de laag daaronder gekomen. En de C1000 ondernemers zijn nu mede-eigenaar van C1000, wat past bij de strategie om het karakter van de individuele winkels belangrijk te maken.

De C1000 formule heeft de kracht van een sterk A-retailmerk echt gecombineerd met ondernemerschap op de winkelvloer. C1000 is er in het afgelopen jaar in geslaagd om de harten van consumenten, ondernemers en medewerkers te winnen. 'Sleutelementen van de formule zijn: scherpe prijzen, hoge kwaliteit en een lokale invulling door de ondernemer.'

In Nederland is Albert Heijn thans met een ruime 30% marktaandeel de marktleider. Met de overname van Super de Boer door Jumbo Supermarkten is de lang verwachte consolidatie in de foodretail in gang gezet. C1000 heeft van Jumbo een flink aantal winkels overgenomen, daarnaast heeft C1000 samen met Jumbo een inkoopcombinatie, BIJEEN, gevormd. C1000 heeft nu een omzet van ruim € 4 miljard. De organisatie heeft meer dan 400 winkels en een marktaandeel van ruim 12%.

STRATEGIE

Directievoorzitter Tom Heidman zegt hierover: 'We zijn trots op het feit dat we onze ambities, plannen en doelstellingen hebben kunnen halen. De eerste slag in de consolidatie hebben we geslagen! We hebben ideeën over hoe we de leidende rol in de consolidatie willen blijven vasthouden.'

'2010 was vooral het jaar waarin we veel gezaaid hebben. 2011 is het jaar waarin we volop aan het oogsten zijn. Tastbare resultaten zie je overal terug. De ombouw van veel winkels naar de zeer succesvolle nieuwe 'rood' formule, de opening van een nieuw distributiecentrum in Raalte, de uitbreiding van het vershuis in Breda en het landelijk distributiecentrum in Elst. Sinds de invoering van het nieuwe conditiestelsel in 2009 sturen wij ook specifiek op de Ingestuurde Keten Marge (IKM), ofwel het verbeteren van rendement van de hele keten en in het bijzonder het rendement van de ondernemers. De IKM is ook significant gestegen en dit geeft ruimte om te investeren.' Vanwege de goede prestaties heeft de onderneming nu ook de mogelijkheid om zich te herfinancieren.

NIEUWE COLLEGA'S

Tom: 'Er werken nu echt goede mensen bij C1000. Om onze ambities waar te maken hebben wij een aantal hele goede mensen van buiten gehaald. Echt de beste. We hebben nieuwe collega's binnengehaald, die van dit 'gemeentehuis' (zoals het hoofdkantoor vroeger door ondernemers nog wel eens genoemd werd) een sexy tent konden maken. Dit is gelukt door samen met ons goed voorbeeldgedrag te laten zien binnen onze organisatie.



Professionaliteit, creativiteit, ondernemerschap, initiatief, inspiratie en ook een tikkie rebels zijn daarbij belangrijke kernwoorden. Onze naam in de arbeidsmarkt is sterk verbeterd. We kunnen hierdoor echt de beste mensen aannemen.'

'Het is belangrijk dat deze nieuwe collega's integraal kunnen denken; over de functionele kolommen heen, visie kunnen vormen en kunnen visualiseren op wat voor een manier de ondernemer baat heeft bij bepaald beleid of een bepaalde actie. Wat gaat de ondernemer hiervan vinden? Mensen die bij wijze van spreken op een kist springen en hun plan in heldere taal uit de doeken kunnen doen. De ondernemer moet de passie herkennen! Onze nieuwe collega's hebben een 'can do'-mentaliteit. Dit is natuurlijk een vreselijke uitdrukking, maar het dekt wel goed de lading. Ze zijn goed in doen! Krijgen zaken op een slimme manier in beweging. Voor dit soort ondernemerschap is hier absoluut ruimte. Naar mijn mening meer dan bij elke andere food retailer. Integraal denken betekent ook dat mensen moeten kunnen denken in processen. Ook onze finance mensen kunnen dit. Iets initiëren, maar dan ook nadenken op wat voor een manier het uiteindelijk in alle hoeken en gaten van de organisatie terechtkomt, en natuurlijk ook bij de ondernemer.'

'We zijn hier trots op ons bedrijf maar tegelijkertijd ook 'down to earth', wat hier niet als een excuus voor middelmatigheid wordt gezien. Je moet in staat zijn om het eenvoudig te houden en daar ook de lol van inzien. Lol is sowieso belangrijk! We lachen ook hard met elkaar. Het foodretailvak is fantastisch. Zeer snel schakelen. Iedere dag het resultaat kunnen zien. Boven de materie hangen, maar het detail is altijd belangrijk. Samen met ondernemers proposities bouwen voor een tevreden klant!'

FINANCE BINNEN C1000

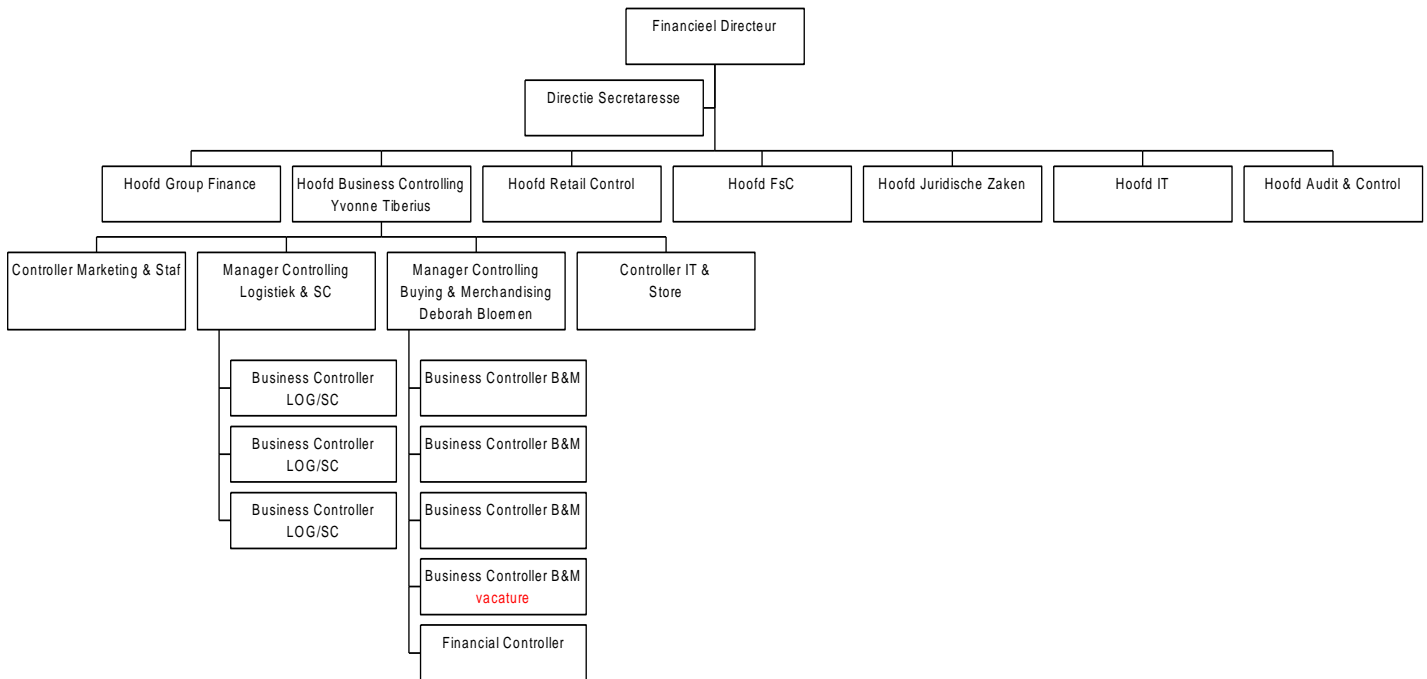
Finance ondersteunt de ambitieuze groeiplannen van C1000 en werkt voortdurend aan verbeteringen. Sinds mei 2009 is Joost Sliepenbeek CFO van C1000. Hij werkte o.a. als CFO voor Albert Heijn. In 2007 nam hij afscheid bij Ahold als Chief Accounting Officer. Hij was tijdelijk ook 'acting' CFO van Ahold. Tot mei 2009 was hij CFO van de HEMA. Aan de CFO rapporteren de afdelingen Group Finance, Business Controlling, Retail Controlling en Internal Audit & Control. Daarnaast is er nog het Financial Services Center (FSC).

Business Controlling is de sparringspartner van het management. De Business Controllers hebben een adviserende, proactieve rol in het aanleveren en analyseren van alle relevante informatie die het management van C1000 nodig heeft in haar besluitvorming en beleidsvorming. Zij zijn onder andere betrokken bij businesscases voor investeringen in distributiecentra en marketingcampagnes om het commercieel beleid te ondersteunen. Zij werken nauw samen met verschillende bedrijfsonderdelen en het FSC. Business Controlling bestaat uit Buying & Merchandising (B&M) Controlling, Logistiek en Supply Chain Controlling, Marketing & Staf Controlling en IT & Store Controlling.

Group Finance adviseert de directie en bestaat uit de afdeling Group Controlling en Group Treasury & Tax. De Group Controllers zijn verantwoordelijk voor het geven van een actueel inzicht in de prestaties van de onderneming. Op basis van dit inzicht kan worden ingespeeld op de actuele ontwikkelingen. De afdeling Treasury & Tax is onder meer verantwoordelijk voor de financiering van de groep. Daarnaast zijn zij betrokken bij de financiering van de ondernemers.

Retail Controlling opereert op het snijvlak van financiën en de winkels. Ze benchmarken winkels ten opzichte van andere C1000 winkels op het gebied van marge, loonkosten en rendement. Dit geldt voor de resultaten van de ondernemers en voor de controlling van de eigen winkels. Daarnaast zijn ze onder andere betrokken bij business cases voor investeringen van ondernemers en het maken van afspraken.

ORGANIGRAM FINANCE



Vanwege het vertrek van een van de Business Controllers bij B&M komt C1000 graag in contact met potentiële kandidaten voor deze rol.

PROFIEL POSITIE

DOEL VAN DE FUNCTIE

De afdeling Business Controlling B&M is gelieerd aan B&M, de commerciële tak van C1000. Business Controlling B&M is opgedeeld in een 4-tal Units en elke Business Controller B&M is gekoppeld aan één Unit. Daarnaast is er ook een Financial Controller werkzaam op deze afdeling. De Financial controller B&M fungeert als linking pin met het FSC. Hij houdt zich, naast het opstellen van kostenbudgetten, bezig met het controleren van een tijdige, juiste en volledige verwerking van de financiële gegevens van B&M door het FCS en het opstellen en bewaken van Service Level Agreements met het FSC. Verder dient deze functie te zorgen voor het communiceren van administratieve processen en het aanjagen daarvan richting de business.

De Business Controller B&M adviseert het management van de afdeling B&M op bedrijfseconomisch gebied en werkt nauw samen met de Unit Manager en Category Managers. De Business Controller zoekt continu naar verbeteringsmogelijkheden en neemt actief deel in projecten. Daarnaast maakt de Business Controller scherpe analyses (met name omzet en marge gedreven), signaleert financiële risico's en pakt deze risico's proactief aan/op. De Business Controller B&M is de sparring partner van de managers B&M, ook al valt de functie hiërarchisch onder Finance. De Business Controller B&M bevindt zich in een dynamische en commerciële omgeving en moet een juiste balans vinden tussen de commerciële belangen en de financiële randvoorwaarden. Daarnaast bevindt de Business Controller zich op een positie waarbij verschillende bedrijfsprocessen samenkomen, welke allen in meer of mindere mate hun impact hebben op de marge. De Business Controller B&M werkt binnen zijn eigen discipline nauw samen met de Financial Controller B&M, Retail Controlling, Logistiek en Supply Chain Controlling, Marketing Controlling en Group Finance.

Kerntaken?

- Verzorgen van rapportages, begrotingen en analyses en fungeren als proactieve businesspartner en aanspreekpunt voor de Unit Manager en de Category Managers;
- De volledig- en juistheid borgen van de omzetten en marges per productgroep en/of leverancier en bewaken van de cashflow positie;
- Unit- en Category Managers adviseren inzake geïdentificeerde risico's en de te nemen verbetermaatregelen (inclusief hun impact op conditionele afspraken met C1000 ondernemers);
- Actief deelnemen aan (keten)projecten om verbetermaatregelen te realiseren (bijvoorbeeld op het gebied van assortimentskeuzes, winkelmodules en procesaanpassingen). Opstellen van business cases ter ondersteuning van (investerings-)beslissingen;
- Een actieve bijdrage aan het leveranciersonderhandelingsproces leveren in samenwerking met de inkopers, Category Managers en Bijeen, de inkooporganisatie van C1000.

De Business Controller rapporteert aan de Manager B&M Controlling.

INTERVIEW MET YVONNE TIBERIUS, HOOFD BUSINESS CONTROLLING EN DEBORAH BLOEMEN, MANAGER BUSINESS CONTROLLING BUYING & MERCHANDISING:

Deborah: 'Cijfers zijn belangrijk in retail, hier telt het resultaat van iedere dag. Van finance wordt dan ook gevraagd goed en snel inzicht te geven in de resultaten en dit inzicht ook van een advies te voorzien. Dichter dan binnen B&M kun je eigenlijk niet op de business zitten. Jij adviseert de Unit Manager over zijn commerciële strategie! En de dynamiek is groot en divers! De 20 prioriteiten van vandaag kunnen morgen vaak weer hele andere zijn. Van jou wordt verwacht dat je hands on problemen aanpakt en pragmatisch oplost.'

Yvonne: 'Per 1 januari 2009 is er een nieuw conditiestelsel geïmplementeerd waarin margeverdelingsafspraken met de ondernemers zijn vastgelegd. Dit stelsel is gebaseerd op de IKM en bepaalt op een hele transparante manier hoe de taart verdeeld wordt met de ondernemers.'

Deborah: 'Deze nieuwe collega krijgt een belangrijke rol bij het op een juiste wijze toepassen van dit conditiestelsel. Je kunt je voorstellen dat dit een zeer belangrijke rol is: zorgen dat de marge tussen de ondernemers en C1000 goed verdeeld wordt! Een goede registratie van leveranciersafspraken is hierbij belangrijk.'

Yvonne: 'Category Management en Inkoop waren voorheen gescheiden entiteiten. Tegenwoordig zijn deze functies geïntegreerd binnen de afdeling B&M. Hiermee is B&M ook verantwoordelijk geworden voor de marge. Voor Business Controlling betekende dit ook een grote rolverandering. De focus ging van inkoopresultaten en -bonussen naar het volledige spectrum van marge.' Deborah: 'Wij hebben ons getransformeerd naar pro-actieve Business Partners voor B&M. Hiervoor zijn er verschillende taken afgestoten aan het FSC en zijn er rapportages geautomatiseerd. Door de verbeterde systemen hebben de business controllers meer tijd om echt de sparring partner te zijn.' Yvonne: 'Als Business Controller ben je bijvoorbeeld verantwoordelijk voor het opstellen van het jaarbudget waarin je per categorie de omzet en marge bepaalt. Hiervoor heb je veelvuldig overleg met de Unitmanager en de verschillende Category Managers. Daarnaast maak je ook samen 4 maal per jaar een prognose. Vanuit B&M Controlling heb je hierdoor het commerciële overzicht en ben je betrokken bij een diversiteit aan innovatieprojecten op bijvoorbeeld AGF, Brood en Houdbaar. De business controller houdt de vinger aan de pols t.a.v. de ontwikkelingen in de marge mix bij het lanceren van nieuwe producten.'

Deborah: 'Deze functie kan je echt zelf maken. C1000 is niet direct een gespreid bedje. We zitten nog in een verandertraject. Maar er is al veel in gang gezet en de eerste resultaten zijn geboekt. De ambitie is nog steeds onverminderd groot. Ook binnen B&M control! In het afgelopen jaar hebben wij grote stappen gezet in de verbetering van management informatie. De komende tijd willen wij onze processen verder optimaliseren. In dit verbetertraject kan de nieuwe Business Controller ook initiatief nemen.'

Yvonne: 'Als persoon zoeken wij iemand die oplossingsgericht is en actief het contact zoekt met onze B&M afdeling. Deze bestaat uit extraverte mensen met grote overtuigingskracht. De functie is een mooie stap voor bijvoorbeeld een Sales controller bij een FMCG bedrijf.'

Deze baan biedt een ideale mogelijkheid om enerzijds te kapitaliseren op je commerciële ervaring en anderzijds bredere ervaring op te doen aan de andere kant van de tafel. Iemand met een stevige persoonlijkheid en brede Control ervaring die bezig is met een Register Controlling opleiding of deze zou willen volgen zou ook kunnen.'

'We hebben binnen finance aandacht en oog voor management development en carrièrewensen van de mensen zelf. Als je deze rol 2 tot 3 jaar goed neerzet, kun je, afhankelijk van je ambities, een volgende stap maken naar een leidinggevende functie van een control afdeling of binnen het Financial Service Center. Als je wilt zou je ook meer ervaring kunnen opdoen in de business zoals bijvoorbeeld in Logistiek, de winkelorganisatie of B&M zelf.'

PERSOONLIJK PROFIEL

FUNCTIE-EISEN EN COMPETENTIES

Opleiding en ervaring

- Universitair/academisch werk- en denkniveau, met een basis in bedrijfseconomie of bedrijfskunde aangevuld of bezig met RC opleiding;
- Tot circa 6 jaar werkervaring als controller bij voorkeur in de (food) retail of aan de commerciële kant van de FMCG bedrijf.

COMPETENTIES

Je bent analytisch sterk en thuis in een dynamische omgeving. Je hebt vergevorderde kennis van Excel en ervaring met het programma Business Objects. Kennis en ervaring met commercie/inkoop is een pré. Je communiceert met impact en overtuigingskracht. Je onderkent hierbij de invloed en gevolgen op anderen. Tenslotte ben je een teamplayer, leergierig en beschik je over een flinke dosis inzet.

ARBEIDSVORWAARDEN

- Jaarinkomen (inclusief vakantiegeld): tussen de € 50.000,- en € 72.000,- (afhankelijk van niveau en ervaring kandidaat op basis van 36 uur);
- Goede secundaire en tertiaire voorwaarden.

LOCATIE

Hoofdkantoor C1000 Amersfoort

CAREER OPENERS

Consultant

Geert-Jan Joosten (035 6460343)

Geïnteresseerd? Dan ontvangen we graag je cv en een korte motivatie via de registratiepagina op onze website (www.careeropeners.nl). Geef onder toelichting aub aan dat het de positie van Business Controller bij C1000 betreft.