

FUNCTIEPROFIEL

Directeur (CEO)

“charismatische en daadkrachtige leider”



Standplaats: Deventer

1. INTRODUCTIE

Unifloor International BV is een expert en leidende speler op het gebied van ondervloeren. Unifloor is specialist in de ontwikkeling en de productie van contactgeluid reducerende en egaliserende ondervloeren en ondervloersystemen. Unifloor voert een breed assortiment van ondervloeren en ondervloersystemen, die het mogelijk maken om alle soorten van vloeren - pvc, linoleum, hout, kurk, laminaat, tapijt, met vloerverwarming of vloerkoeling - te leggen.

Unifloor is opgericht in 1979 door de huidige aandeelhouder de heer H. Bosgoed. De onderneming heeft zijn oorsprong in produceren van houten ondervloeren en is stapsgewijs gegroeid in productie, advisering en distributie van hoogwaardige ondervloersystemen.

Unifloor acteert in een markt die per land gestructureerd en georganiseerd is. De markt wordt vormgegeven door houtgroothandel en groothandel voor de project en woninginrichting. Unifloor bewerkt de groothandel, maar dus evenzeer de professionals die uiteindelijk met de ondervloersystemen werken. Unifloor heeft een aantal “unique selling points” (USP’s) die Unifloor tot een premium speler maken. Belangrijk is dan ook dat de professional die met de producten werkt deze USP’s ziet, begrijpt en kan vertalen in efficiency en kostenbesparing.



Unifloor International BV is in de afgelopen jaren gegroeid tot een onderneming van zo'n 12 miljoen omzet, waarvan 60% in NL, 16% in Duitsland, 10% UK en de rest in overige landen. Unifloor International BV kent twee dochterbedrijven; Unifloor BV (Deventer) en Unifloor GmbH (Mönchengladbach). Unifloor heeft een eigen productie in Deventer, maar de productie is voor een groot deel geoutsourcet naar twee subcontractors in Nederland (Texel) en Duitsland (Mönchengladbach). Productontwikkeling en productmanagement zijn daarentegen key-elementen die in eigen handen plaatsvinden in Deventer.

Unifloor BV heeft ongeveer 15 eigen medewerkers en Unifloor GmbH heeft 5 eigen medewerkers. De medewerkers bij de GmbH zijn allen werkzaam in Sales. In totaal gaat het om ongeveer 20 fte eigen medewerkers. Bij de beide productielocaties bij de subcontractors zijn circa 150 medewerkers werkzaam. Het bedrijfsresultaat (EBITDA) zal dit jaar circa 1 miljoen bedragen.

Recent heeft Unifloor stappen gemaakt om de markt in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Scandinavië sterker te gaan bewerken. Hiertoe zijn exportmanagers aangenomen en agenten aangeworven. In deze markt zit veel groeipotentieel wat vraagt om aandacht en ontwikkeling. Naast de projectinrichters en de retail woninginrichting/parqueteurs moeten ook de markten van de bouw- en renovatiebedrijven alsook de houthandel intensiever bewerkt gaan worden.

Covid-19 heeft een beperkte invloed gehad op Unifloor. Enerzijds was door Covid-19 het reizen internationaal niet goed mogelijk, waardoor de buitenlandse markten minder bewerkt zijn en niet gegroeid zijn. Anderzijds was er meer afzet in de NL-markt door de verhoogde activiteiten in verbouw en renovatie van woningen en kantoren.

Zie ook: www.unifloor.nl en <https://www.youtube.com/watch?v=Pto6wFLp55Q>

2. ORGANISATIE

Unifloor International BV is onderdeel van Bosgoed Holding BV. In Bosgoed Holding BV zijn diverse bedrijven actief in binnen- en buitenland. De ondernemingen zijn de afgelopen jaren sterk gegroeid. Er is geen overlap/synergie tussen de ondernemingen en allen kunnen als losse ondernemingen gezien worden. Tot 2018 werden de ondernemingen geleid vanuit Bosgoed Holding door de heer H. Bosgoed (de aandeelhouder). Hij is begin 2018 teruggetreden als directeur uit de Holding en toegetreden tot de RvC van Bosgoed Holding. De RvC heeft begin 2018 gekozen om de ondernemingen separaat te laten besturen door een eigen directeur.

Unifloor BV kent in Nederland een 15-tal fte's verdeeld over de volgende functies; sales Nederland, export en marketing, R&D, productie/logistiek en administratie. In Duitsland zijn een vijftal fte's actief in sales. In totaal dus 20 fte's.

De RvC ziet ruimte voor verdere verbetering en groei in Unifloor op meerdere gebieden. In het kader van de internationalisering is Unifloor USA Inc opgericht, maar nog niet actief. Algemeen kan gesteld worden dat meerdere processen in de onderneming aangescherpt kunnen worden, met meer discipline dienen te worden uitgevoerd en te worden gecontroleerd. Daarnaast is ruimte voor groei in afzet op internationaal niveau, verdere

professionalisering in de organisatie, zowel op het gebied van genoemde processen, alsook in rapportage en besturing, maar ook in kwaliteit van medewerkers.

3. DE FUNCTIE

De nieuwe directeur staat voor de mooie uitdaging om de groei van Unifloor in een grotere geografie en in nieuwe distributiekkanalen zowel voort te zetten als uit te breiden. Daarnaast heeft de nieuwe directeur de verantwoordelijkheid om de productinnovatie door te ontwikkelen en de hierboven genoemde verdere professionalisering van de organisatie op te pakken en invulling te geven.

Momenteel is er geen managementteam binnen Unifloor. De verschillende “key posities” als management, accounting/control, logistiek en productontwikkeling zijn wel bezet. De algemeen directeur zal in samenspraak met de RvC een nieuw te vormen managementteam moeten gaan opbouwen.

De directeur zal statutair directeur worden van Unifloor International BV, Unifloor BV en Unifloor GmbH en leidinggeven aan alle functies in de bedrijven. De directeur rapporteert rechtstreeks aan de RvC van Bosgoed Holding en heeft volledige P&L-verantwoordelijkheid.



Taken/verantwoordelijkheden

De Directeur/CEO is eindverantwoordelijk voor het ontwikkelen en ten uitvoer brengen van de strategie van Unifloor, hiertoe behoren (niet limitatief):

- Geeft algehele leiding aan de organisatie en het te vormen managementteam;
- Eindverantwoordelijk voor het beleid en de uitvoering daarvan;
- Vertegenwoordigt Unifloor intern en extern, inclusief stakeholder- en relatiemanagement;

- Is verantwoordelijk voor het formuleren van de visie en strategie i.c. het opstellen van het toekomstplan van de onderneming, inclusief een jaarlijks op te leveren meerjarenplan;
- Vertaalt visie naar strategie en (samen met managementteam) naar operationele actieplannen. Creëert hiervoor een breed draagvlak binnen en buiten de organisatie;
- Het ten uitvoer brengen van visie/strategie ter realisering van de groei van omzet (inclusief new business) en het daarbij behorende resultaat;
- Volgt op gestructureerde wijze marktontwikkelingen, trends en anticipeert hierop met aanpassingen en innovaties van het Unifloor portfolio en de Unifloor werkwijze en processen;
- New business development; creëert organische groei door nieuwe markten/ distributiekanaalen en evt. productverbreding en -verdieping;
- Bevordert samenwerking en verdere professionalisering door verschillende disciplines in de organisatie en weegt commerciële en financiële belangen af;
- Verdere professionalisering van de organisatie om de beoogde groeistrategie te faciliteren (nationaal en internationaal);
- Is een cultuurdrager, zoekt verbinding – creatie winnende organisatie;
- Aanspreekpunt voor de RvC.

5. PROFIEL

Om deze uitdagende positie succesvol uit te kunnen voeren zijn de volgende functievereisten relevant:

Persoonlijkheid/competenties

- Is charismatisch, kan een prospect/klant/groothandel/distributeur op de juiste wijze behandelen;
- Heeft een academisch denkniveau, maar is geen corporate EVP (at distance) – blijft hands on; gaat regelmatig mee naar een klant – is op de werkvloer. Is analytisch sterk, wil en kan zich het business model van Unifloor snel eigen maken;
- Is een sterke leider, heeft natuurlijk gezag (niet status gericht), beschikt over overtuigingskracht, kan motiveren en enthousiasmeren;
- Is een sterke persoonlijkheid, kan doorzetten (op inhoud en met argumenten) en zijn standpunt vasthouden, ook bij sterke persoonlijkheden in het managementteam (incl. de aandeelhouder);
- Is een teamspeler, zonder eigen identiteit te verliezen; kan samenwerken en partnerships opbouwen met afnemers, subcontractors, leveranciers (het ecosysteem);
- Beschikt over uitstekende contactuele en communicatieve vaardigheden, werkt altijd verbindend, is tactvol en sensitief;
- Kan de strategie van Unifloor goed articuleren. Is een netwerker. Heeft een goede gunfactor;
- Is gestructureerd en gedisciplineerd. Is in staat om strategische en operationele plannen te ontwikkelen en succesvol tot uitvoering te brengen;

- Beschikt over een “neus” voor de markt, kan goed luisteren naar partijen/meningen in de markt en kan beschrijven/vertalen waar de markt heen gaat en wat de markt wil van Unifloor (is dus nieuwsgierig en heeft ondernemerschap);
- Is besluitvaardig en daadkrachtig, is sterk resultaatgericht, doet vandaag wat vandaag gedaan kan worden. Heeft geen corporate attitude. Kan werken met deadlines en prioriteringen. Heeft oog voor detail en heeft een zero default mentaliteit. Heeft kennis en business attitude op “corporate” niveau, maar handelt en werkt als ondernemer en hands on manager;
- Is ambitieus, wil zich continue verbeteren; kan duidelijk ambities op organisatie-, team- en eigen niveau formuleren en uitdragen.

Kennis en ervaring

- Ervaren, eindverantwoordelijke, ondernemende algemene manager (boegbeeld) met een B2B achtergrond, bij voorkeur uit een bouw/bouwmaterialen/projectinrichting/stoffeerdere/procurement omgeving; (zaken die snel en handig gebruikt/gemonteerd kunnen worden door aannemer/projectinrichter);
- Moet beschikken over ruime ervaring op het gebied van Sales (consultative selling/productadviseurs);
- Bij voorkeur ervaring met indirecte distributiekanaalen in diverse vormen groothandel/importeurs/aannemers/projectinrichters/houthandel/bouwmaterialenhandel;
- Ervaring op het gebied van strategieontwikkeling, business development, (meer) jarenplanning;
- Adequate financiële kennis, kan een balans en P&L lezen, is in staat bedrijfsdoelen te stellen en deze te cascaderen en met KPI's (BBSC) te sturen;
- Ervaring met de implementatie van applicaties/IT-systemen en de wisselwerking daarvan op bedrijfsprocessen;
- Onberispelijke staat van dienst/onbesproken gedrag.

6. HET AANBOD VAN UNIFLOOR

Unifloor biedt een uitstekend salaris passend bij het niveau en de uitdagingen van deze functie. Daarnaast biedt Unifloor een bonus van ongeveer 25% OTE, gebaseerd op financieel resultaat/budget targets/strategievorming, een leaseauto en een pensioenbijdrage (tot 100K).

Er zal worden aangevangen met een jaarcontract welke bij gebleken geschiktheid zal worden omgezet naar een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd.

Het navragen van referenties en een assessment zullen onderdeel zijn van deze procedure.



CONTACT

Indien u vragen heeft over de functie, de organisatie of deze procedure kunt u contact opnemen met Geert-Jan Plette, senior consultant bij BeljonWesterterp via telefoonnummer 06-22421363 of geertjan.plette@beljonwesterterp.nl