



Stevinstraat 6 • 2405 CP • Alphen a/d Rijn
Tel: 06 – 2377 2099 • E-mail: marcel@nuvole.nl

Personalia

Naam	Tetering, van
Initialen (voornaam)	M.R. (Marcel)
Geboortedatum	4 april 1968
Woonplaats	ALPHEN AAN DEN RIJN
Nationaliteit	Nederlandse

Profiel

Een vindingrijk en gedreven business consultant en verandermanager met een breed profiel: vanuit een bedrijfskundige achtergrond heeft Marcel van Tetering meer dan 20 jaar ervaring in innovatie en optimalisatie van bedrijfsprocessen, diensten en organisaties. Hij heeft ervaring opgedaan in alle aspecten van business (verander) projecten en ERP implementaties, inclusief het beheer en gebruik ervan. Hij combineert inhoudelijke kennis (logistiek, organisatie en ERP) met commerciële (marketing & verkoop) en procesmatige vaardigheden (verandermanagement, faciliteren en procesoptimalisatie).

De rode draad in al zijn activiteiten is het combineren van creativiteit en vakmanschap en daardoor het realiseren van nieuwe, succesvolle oplossingen en invoeren ervan.

Marcel heeft een voorkeur voor ongebaande paden en het ontwikkelen van nieuwe initiatieven. Hij is een visionair leider en weet op natuurlijke wijze zijn omgeving, partners en stakeholders hierin te meenemen. Hij is organisatie-sensitief, heeft een scherp politiek bewustzijn en een goed analytisch vermogen. Daardoor brengt hij verschillende belangen binnen en buiten de organisaties van zijn klanten bij elkaar. Het liefst acteert Marcel op het snijvlak van business en IT en kan dit goed op elkaar afstemmen. Zijn klanten omschrijven hem als een goede communicator op alle niveaus en een bruggenbouwer en die mensen enthousiasmeert, als adviseur, coach, facilitator of als leider. In dynamische, complexe omgevingen gedijt hij goed, ziet snel samenhang zien en verbanden en weet het overzicht te bewaren zonder de aandacht voor details te verliezen. Marcel is initiatiefrijk en creatief, en kan dit als geen ander in zakelijke ("niet creatieve") omgevingen toepassen en overdragen. Naast zijn werk in de zakelijke dienstverlening is hij muzikant en componist/tekstschrijver.

Loopbaan

Meer dan 20 jaar heeft Marcel ervaring met (complexe) projecten en programma's. Tussen 1991 en 2001 vooral in SAP/ERP inhoudelijke rollen, als Applicatie Manager, Senior Consultant (SAP Logistiek) en integratiemanager. Hij voerde SAP implementaties uit. Ook adviseerde en begeleidde hij klanten in de pakketselecties, projectvoorbereiding, internationale roll-outs en de transitie naar SAP beheer.

Tussen 2001 en 2012 heeft Marcel als strategisch adviseur, business consultant en project/verandermanager voor Capgemini verschillende projecten gedaan, vooral gericht op: Business Proces Optimalisatie en Performance Management, innovatie, productiviteitsverhoging en de organisatie van ICT. Marcel heeft langdurige ervaring bij de overheid opgedaan: tussen 2004 en 2011 had hij namens het consortium Logica en Capgemini een sleutelpositie in het SPEER programma van het Ministerie van Defensie. Hij was lid van het Management Team en het contractmanagement met als verantwoordelijkheden: de productiviteit & performance, medewerkers, stakeholdermanager, marketing & communicatie en de klant acceptatie. Daarnaast was hij "trusted advisor" en verandermanager van het (defensie) management en adviseerde over programma aanpak, organisatie, uitvoering en transitie.

Naast zijn werkzaamheden voor klanten vervulde Marcel tussen 1998 en 2012 verschillende interne management rollen bij Capgemini als: productmanager, selling consultant, people manager en MT lid van de Practice SAP Public Sector. Marcel heeft verschillende marketing rollen vervuld. Zijn kracht hierin is het op empathische manier communiceren van ICT diensten en services.

In September 2012 is Marcel gestart als freelance business consultant / verandermanager en zelfstandig ondernemer met als speerpunten Creatief Leiderschap, innovatie en optimalisatie.

Curriculum Vitae

Marcel van Tetering

Branche ervaring

Centrale Overheid
Zakelijke Dienstverlening
Groothandel

Chemische Industrie
Telecom
Defensie

Vaardigheden

SAP ECC
SAP R/3 SD Order fulfillment (certificering 2002)
SAP R/3 MM (certificering 2000)
SAP Integratie management
SAP Masterdata
Order to Cash
Purchase to Pay
Logistiek & Fulfillment
ERP implementatie & beheer
Offshore

IT Management
IT delivery
IT strategie
Informatieanalyse
Business Proces Optimalisatie
(informatie) beveiliging
Business Proces Modelering
Change Management
Faciliteren workshops
Knowledge Management

Training
Coaching
Toegepaste creativiteit
Leiderschap
Productontwikkeling (dienstverlening)
Marketing (dienstverlening)
Organisatie ontwerp & inrichting
Business Case ontwikkeling
Prince2 (certificering 2013)
ITIL

Werkervaring

Klant: Ministerie van Defensie

November 2013 - heden

Rol: Trainer, opleidingsontwikkelaar, verandermanager

In november 2013 is Marcel gestart bij het Opleiding en Training Commando Logistiek van het Ministerie van Defensie, waar vanuit het programma SPEER het opleiden van de ca. 10.000 SAP gebruikers is ondergebracht.

Als trainer verzorgt Marcel opleidingen aan eindgebruikers van werknemer tot middenkader in het gebruik van SAP (modules SD, MM, LES, QM, PM en DFPS) en de nieuwe, geïntegreerde bedrijfsvoering van Defensie.

Daarnaast ontwikkelt hij opleidingen m.b.t. MRP, vraagvoorspelling, ketenplanning, loonbewerking en SAP DFPS en adviseert hij over didactiek, nieuwe opleidingsvormen en het beheren van kennisproducten.

De instructiegroep SAP is een projectorganisatie van ca. 50 FTE die per 2016 over moet gaan in de lijnorganisatie. Vanuit zijn ervaring als verandermanager en zijn netwerk binnen Defensie ondersteunt hij het management van de instructiegroep in deze transitie en faciliteert hij de Defensie-interne samenwerking rondom SAP kennismanagement.

Klant: Nuvole B.V.

September 2012 - heden

Rol: Eigenaar

In September 2012 is Marcel gestart met het bedrijf Nuvole waarmee hij zich als zelfstandig ondernemer enerzijds richt op business Consultancy en verandermanagement en anderzijds op toegepaste creativiteit. Hij helpt organisaties hun slagkracht en winstgevendheid te vergroten door innovatie en proces optimalisatie effectiever om te gaan met de creativiteit van de medewerkers en de wijze waarop de organisatie hierop is ingericht en wordt bestuurd (creatief leiderschap). Daarnaast ontwikkelt Marcel, zelfstandig en in opdracht, trainingen, workshops en concepten voor nieuwe vormen van dienstverlening.

Marcel heeft onder meer design workshops gefaciliteerd voor Eneco IT staven (ontwikkelen IT visie door alle medewerkers) en Directie Materiaal & Onderhoud, afdeling operations van Defensie (ontwerpen nieuwe Project Support Office).

Klant: Philips IT Applications

januari 2012 – augustus 2012

Rol: Contractmanager

Philips IT Applications heeft ruim 1500 (eigen en externe) medewerkers en is ingedeeld in verschillende competence groups die verantwoordelijk zijn voor de bemensing van de IT projecten en het support.

Als Contractmanager namens Capgemini was Marcel verantwoordelijk voor de assignaties van de Capgemini SAP medewerkers. Hierbij moest steeds de balans tussen de belangen van Philips, Capgemini en die van de

Marcel van Tetering

individuele medewerker geworden worden. In deze zelfde periode is Philips overgegaan op een grootschalige outsourcing van de IT, wat bij de Philips medewerkers en managers tot grote onzekerheid leidde en het planmatig omgaan met capaciteitsbehoefte erg lastig maakte. Marcel wist in deze dynamische omgeving de juiste assignaties te vervullen. Tevens was hij voor verschillende nieuwe offertes delivey manager namens Capgemini. Deze offertes vielen onder het nieuwe sourcing model bij Philips, wat betekende dat er binnen de fixed price aanbiedingen met verschillende van de door Philips gekozen sourcing partners moest worden samengewerkt. Maar vooral werd Marcel een gewaardeerde sparring partner voor de Philips Team leads en Delivery Managers, voor wie zijn visie op de plek van ICT binnen een organisatie, zijn ervaring met sourcing en fixed price contracten en zijn inzichten in veranderingsprocessen van toegevoegde waarde bleken. Met de afloop van het contract tussen Capgemini en Philips, stopte ook de rol van Marcel.

Klant: Capgemini SAP Solutions

September 2011 – Februari 2012

Rol: Marketing Manager a.i.

Het management van de divisie SAP solutions verzocht Marcel een impuls te geven aan de “push sales” van SAP diensten, met name buiten de bekende Capgemini klanten. Marcel heeft hiertoe 2 marketing campagnes ontwikkelt: een gericht op de interne Capgemini doelgroepen (consultants en accountmanagement) en een gericht op externe prospects. Daarnaast heeft hij de portfolio m.b.t. “managed sourcing” (variabele inzet van capaciteit in verschillende contract vormen) vereenvoudigd en herkenbaar gemaakt. Op verzoek van de sales director heeft hij het management van de campagne waargenomen, tot een opvolger was gevonden.

In het verlengde van deze campagne heeft Marcel op verzoek van de Commercieel directeur een training/workshop ontwikkeld met als doel consultants (in niet commerciële functies) in staat te stellen behoeftes bij klanten te signaleren en deze (als commerciële) opportunity te ontwikkelen. Marcel heeft deze training meerdere keren gegeven, waarna Capgemini Resource Management het heeft overgenomen. De training is zowel door de doelgroep als door het Sales Management erg enthousiast ontvangen.

Klant: Ministerie van Defensie

September 2010 – September 2011

Rol: Verandermanager / Senior Adviseur

De geleidelijke transitie van het programma SPEER naar de lijnorganisaties werd bij Defensie ingevuld door een nieuwe ontwikkelde programma organisatie: OBBS (Ontwerpen, Bouwen en Beheren in Samenwerking). In deze organisatie, van ca. 350 medewerkers integreerden het consortium (de BSF), SPEER detailontwerp en de Defensie beheerorganisatie IVENT om zodoende van 2011 tot juni 2013 (einde van het programma SPEER) gelijktijdig de projecten te realiseren, de SAP Kernel te beheren en de kennisopbouw, -overdracht en transitie op beheerste en voorspelbare wijze vorm te geven. Marcel adviseerde Defensie m.b.t. transitiestrategie, organisatievorm en -inrichting.

Eind 2009 nam Marcel op verzoek van Defensie de rol van verandermanager binnen OBBS. Vanuit deze rol richtte hij zich op de verdere ontwikkeling van de OBBS organisatie en in toenemende mate ook op de samenwerking en bredere transitie binnen het gehele programma SPEER en de Defensielijnorganisaties. Zijn belangrijkste aandachtspunten hierbinnen waren:

- het ontwerpen van de aangepaste processen gebaseerd op de ITIL en BSL beheerprocedures,
- het verbeteren van de samenwerking tussen verschillende (markt-) partijen met hun eigen belangen,
- de organisatie inrichting (gebaseerd op Competence Centers) en de gewenste attitude en gedrag van management en medewerkers,
- de aansluiting van programma op de gebruikers organisatie en de beleidsmakers (vertegenwoordigt in het procesmodel management in oprichting),
- adviseren over processen, tools en implementatie van knowledgemanagement en collaboration. Dit was gebaseerd op SharePoint en verschillende nieuwe (cloud) oplossingen als wiki's.
- het coachen van het OBBS management m.b.t. leiderschap, inhoudelijke SAP aspecten, projectmatig werken en de impact van deze voor hen onbekende samenwerkingsvorm.

Per september 2011 zijn deze taken door Defensie zelf overgenomen.

Marcel van Tetering

Klant: Ministerie van Binnenlandse Zaken

November 2007 – Juni 2008

Rol: Projectadviseur

Vanuit de BSF heeft het consortium Capgemini/Logica de initiële SAP inrichting (financieel, voorraadbeheer en inkoop) voor BZK gerealiseerd. Hierbij waren twee specifieke zaken van belang:

- Het project moest binnen 6 maanden opgeleverd worden i.v.m. de jaarafsluiting en de geplande verhuizing van BZK;
- Het project moest binnen hoge informatie-beveiligingseisen worden uitgevoerd.

Omdat de BSF voldeed aan de beveiligingseisen van de MIVD kon dit project op deze locatie worden uitgevoerd, waardoor de screening van de BSF medewerkers (MIVD B) voldoende was. Hierdoor kon binenn de doorlooptijd worden opgeleverd.

Marcel heeft het projectmanagement en de IV beveiligingsfunctionaris van BZK geadviseerd over de aanpak en werkwijze van het project en heeft i.o.m. BZK een aantal specifieke aanpassingen aan de BSF infrastructuur doorgevoerd.

Namens het consortium heeft hij het calculatie, contract en Plan van Aanpak opgesteld op basis van fixed-price fixed-date (1.7 Mio €). Op basis hiervan heeft hij het project helpen opstarten en de uitvoering overgedragen aan de betreffende projectmanager. Hierna bleef hij als sparring partner en adviseur voor het BZK projectmanagement betrokken.

In juni 2008 is het systeem binnen budget en op tijd aan BZK opgeleverd.

Klant: Ministerie van Defensie

Oktober 2005 – Augustus 2010

Rol: Project- en verandermanager / Lead facilitator

Binnen het programma SPEER en op basis van de ontwikkelde visie voor de SAP realisatie heeft Marcel de Bouwstenenfabriek opgezet.

De BSF was een zelfstandige entiteit van het consortium Logica/Capgemini op een aparte locatie en leverde producten en diensten aan SPEER in de vorm van SAP Bouwstenen (Demand/Supply model). Binnen de BSF werkten teams vanuit Den Haag (Defensie), Rijswijk (Consortium), Bangalore (Logica India) en Mumbai (Capgemini India) op een virtuele wijze samen aan het verder ontwerpen en realiseren van de SAP componenten. Om de samenwerking en acceptatie te versterken werd structureel gebruik gemaakt van gefaciliteerde (besluitvormende en accepterende) sessie gebaseerd op Capgemini's Accelerated Solutions Environment (ASE) werkwijze. De projectuitvoering was gebaseerd op best practices uit Global ASAP en SCRUM binnen de projectmanagement kaders van PRINCE2 en de architectuur kaders en beheercriteria van Defensie. Na positieve besluitvorming door Defensie over deze werkwijze en organisatie werd Marcel verantwoordelijk voor de organisatorische en fysieke inrichting (locatie, middelen), het realiseren en bewaken van de informatie beveiliging en de gemiddeld 100 medewerkers van de BSF.

In november 2005 is de BSF op basis van een contract met een vaste prijs (€ 26,6 Mio) en looptijd gestart met de realisatie van de eerste SAP Kernel. Marcel was als lid van het vierkoppige management team hier verantwoordelijkheid is voor de productiviteit, werkwijze en organisatie van de BSF en het acceptatieproces van de producten uit de BSF. Zijn taken omvatten onder meer: het inrichten, opstarten en faciliteren van de offshore activiteiten (in Mumbai en Bangalore), de samenwerking met Defensie (programma SPEER, IVENT, externe migratiepartners) en de validatie en acceptatie van de opgeleverde producten door Defensie. Gedurende de hele looptijd voerde Marcel het projectmanagement van de gefaciliteerde sessies uit en was hij lead-facilitator voor deze sessies. Tevens was hij resource manager voor de ca. 100 medewerkers van de BSF in Nederland.

Marcel heeft in deze periode de SAP solution architectuur en het integratiemanagement opgezet en georganiseerd. Hierbij speelde de integrale datastromen over de verschillende SAP modules (MM, PM, SD, DFPS) en de financieel/logistieke integratie een grote rol.

Marcel van Tetering

De eerste Kernel is op tijd en binnen budget in oktober 2007 opgeleverd en door Defensie geaccepteerd. Gebaseerd op een omvang bepaling van het ontwerp en t.o.v. een "traditionele" werkwijze is deze Kernel in de helft van de te verwachten doorlooptijd geproduceerd.

Aansluitend heeft Marcel samen met het Defensie programmamanagement de volgende fase in het programma voorbereid, gecalculeerd en de uitvoering ervan ondersteund. Hierbij werden de taken van de BSF uitgebreid met het detailontwerp van de volgende Kernel en het applicatiebeheer van de eerste Kernel. Beide in samenwerking met medewerkers van Defensie, waarvan sommigen onder aansturing van de BSF.

Naast de eerder genoemde taken werd Marcel in deze fase ook verantwoordelijk voor de kennisoverdracht naar de (toekomstig) applicatie beheerders van Defensie, het knowledge management m.b.t. SAP en het faciliteren van verschillende ASE workshops (tot ca. 100 deelnemers). Tevens werd Marcel onderdeel van het consortium contractmanagement en ontwikkelde hij in consortiumverband de visie op ICT / ERP Regie, de toekomstige programma organisatie en de toepassing van SAP binnen de Defensie bedrijfsvoering.

Inhoudelijk heeft Marcel meegewerkt aan het opstarten en inrichten van de integrale proces architectuur binnen ARIS en geadviseerd over o.a. de integratie (functioneel en op data & document niveau) van SAP Transportation Management.

Medio 2010 is conform plan begonnen aan de ontmanteling van de BSF als aparte locatie en zijn de mensen, middelen en werkwijzen overgedragen aan het programma SPEER. Marcel was de projectmanager van deze transitie. Met de start van de nieuwe organisatie Ontwerpen, Bouwen en Beheren in Samenwerking (OBBS), de verhuizing van de medewerkers en de faciliteiten van de BSF naar het SPEER programma is deze transitie op tijd en succesvol afgerond.

Klant: Ministerie van Defensie September 2004 – Oktober 2005
Rol: Strategisch adviseur binnen Enterprise Architectuur SPEER

Het programma SPEER binnen het Ministerie van Defensie heeft tot doel alle materiaal-logistieke en financiële processen te standaardiseren en te ondersteunen met SAP. Het programma wordt ander architectuur uitgevoerd en heeft een looptijd van 10 jaar. Het geldt als het grootste ERP programma van Nederland. Het consortium van Capgemini en Logica ondersteunt Defensie bij de regievoering van dit programma, het procesontwerp en de realisatie van de SAP Kernels.

In september 2004 werd Marcel als strategisch adviseur gevraagd voor het Ministerie van Defensie de visie op de realisatie van SAP binnen de programmakaders te ontwikkelen. Deze visie omvatte de werkwijze, scope, risico's en organisatie van de SAP realisatie (Bouwsteenontwikkeling) voor de eerste 5 jaar van het programma, met als doel binnen de gestelde kaders (in tijd en geld) de SAP Kernels op te leveren. Binnen de architectuurrichtlijnen van Defensie heeft Marcel de 'Visie op de bouwsteen ontwikkeling' opgesteld. Deze visie behelsde een hoge productiviteit d.m.v. gecombineerde onsite, onshore en offshore ontwikkeling, vanuit een voor dit doel ontwikkelde organisatie: de Bouwstenenfabriek (BSF).

Speciaal aandachtspunt binnen deze visie was de informatie-beveiliging. Doordat de SAP ontwikkeling ten dele offshore in India zou plaatsvinden heeft Marcel in samenwerking met de MIVD de beveiligingskader en – richtlijnen ontwikkeld waaronder offshore binnen de grenzen van de Defensie Beveiligingsautoriteit werd toegestaan.

Op basis van deze visie heeft Marcel namens het consortium Capgemini/Logica ook de begroting, projectcalculatie en het fixed price-fixed-date contract voor de realisatie van de eerste SAP kernel opgesteld en heeft hij de dit project uitgevoerd.

Klant: Capgemini ERP Service Line Augustus 2001 – Augustus2004
Rol: Verandermanager / Manager ERP Solutions Center

In 2001 startte Capgemini wereldwijd gericht aan het verbeteren van haar productiviteit en winstgevendheid met het programma LEAP. Voor ERP Service Line werd Marcel in augustus 2001 gevraagd dit programma in de Benelux uit te rollen, waarbij naast de invoering van een aantal tools en technieken, ook de veranderkundige aspecten (zoals inzicht en attitude) een grote rol speelde. Deze uitrol vond plaats over alle sectoren en (ERP-) competenties heen, met in totaal ca. 1000 medewerkers. Marcel rapporteerde hierbij zowel aan de

Marcel van Tetering

internationale programmamanager, als aan de Nederlandse ERP service line manager. Hoewel de uitrol conform plan verliep, bleek voor het halen van de financiële doelen (meer gewonnen offertes, hogere winstgevendheid) een structurele oplossing noodzakelijk. Hiertoe werd in mei 2002 het ERP Solutions Center (ESC) opgericht, waarbij Marcel door de directie van Capgemini Nederland werd gevraagd als 'ondernemer' deze nieuwe organisatie van de grond te krijgen, het (intern en extern Capgemini) op de kaart te zetten en er leiding te geven aan het team.

Marcel gaf ondersteuning aan zowel offertetrajecten als ERP projecten bij het verhogen van de productiviteit. Dit gebeurde door het toepassen van tools, technieken, calculaties, contractvormen en werkwijzen met een hoge mate van standaardisatie en knowledge management (SharePoint), het gebruik van (offshore en nearshore) centers zowel m.b.t. de realisatie van SAP (Advanced Development Centers), als op de besluitvorming en acceptatie (Accelerated Solutions Environment). Marcel was actief betrokken bij de eerste Nederlandse SAP projecten (2002) waarin offshore ontwikkeling vanuit India werd toegepast en de personele consequenties ervan. Hij heeft deze ervaringen verwerkt in de verschillende Capgemini werkwijzen. Ook was Marcel in internationaal verband betrokken bij de ontwikkeling van tools en methoden om omvangsbepaling voor ERP projecten te standaardiseren (estimation & measurement) en bij integreren van Outsourcing en projectmatige diensten.

Als lijnmanager was Marcel ook verantwoordelijk voor het reguliere management van ESC (gemiddeld 10 medewerkers) en rapporteerde hij aan de directie van Capgemini. Vanuit deze rol is Marcel in 2004 begonnen aan de ondersteuning van het programma SPEER. Het ESC is in vanaf juli 2004 structureel onderdeel geworden van Capgemini's Delivery proces (in de vorm van Wincenters en Projectcenters).

Klant: Wella Nederland

Juli 2000 – Juli 2001

Rol: Business Consultant / Business Analyst

Een half jaar na de invoering van SAP R/3 zocht de directie van Wella Nederland naar mogelijkheden de logistieke prestatie en operationele besturing te verbeteren. Gebaseerd op Capgemini's Enterprise Effectiveness methode heeft Marcel in 6 weken tijd het verbeterpotentieel voor Wella in kaart gebracht en het programma ontworpen om deze structurele verbeteringen te bereiken. Aansluitend heeft Marcel gedurende 4 maanden als lead-consultant binnen 2 projecten van dit programma zorg gedragen voor het modelleren en realiseren van de verbeteringen binnen de Order to Cash en de Management to Information End-to-End processen. Daarbij was hij verantwoordelijk voor het bewaken van planning en voortgang en het aansturen van de Wella medewerkers in deze projecten. Hij werkte hierin samen met het operationeel management van Wella en rapporteerde aan de Algemeen Directeur. Belangrijkste resultaten van deze projecten waren de verhoging van de servicegraad met meer dan 45% en de invoering van een End-to-End performance management en bijbehorende werkwijze voor het MT. Na afronding van deze projecten bleef Marcel als adviseur van de programmamanager (directeur HR) van Wella tot juni 2001 betrokken.

Klant: Capgemini ERP Service Line

Januari 1999 – Juli 2001

Rol: Product manager & Selling Consultant

De ERP serviceline initieert en coördineert de sector- en pakketoverstijgende initiatieven binnen Capgemini met betrekking tot vakontwikkeling en marktbenadering. Binnen de seviceline was Marcel als productmanager en selling consultant verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling, verkoopondersteuning en marketing m.b.t. post-implementatie optimalisatieprojecten gebaseerd op Enterprise Effectiveness. Zijn activiteiten bestonden uit het ondersteunen van het Capgemini accountmanagement, het managen en mede uitvoeren van een langdurige marketingcampagne, het telefonisch benaderen van prospects (op directieniveau) en het bezoeken van mogelijke klanten over alle sectoren heen. Tevens was Marcel lid van het internationale project om de service offering verder te ontwikkelen en uit te breiden. Ook heeft Marcel diverse (verkoop en inhoudelijke) trainingen m.b.t. ERP dienstverlening ontwikkeld en gegeven. In totaal heeft hij ca. 60 accountmanagers en 200 consultants getraind. Zijn resultaten waren onder meer het succesvol verkopen van meerdere optimalisatieprojecten, die hij ten dele ook zelf uitvoerde. De uiteindelijke service offering Extended Enterprise Effectiveness is in 2002 als vast onderdeel van Capgemini's projectmethodiek opgenomen.

Klant: Dikema Constructie Staal

April 2001 – Mei 2001

Rol: Business Consultant / Proces Analyst

Curriculum Vitae

Marcel van Tetering

Op verzoek van de Algemeen Directeur van Dikema Constructie Staal heeft Marcel in 10 dagen een onderzoek uitgevoerd naar de mogelijkheden om de operationele prestatie van de verkoopbinnendienst, productieplanning, fysieke distributie en SAP beheer te verbeteren. Hierbij waren zowel de interne organisatie en processen als de SAP-inrichting en gebruik in scope. Op basis van de uitkomsten heeft Dikema een project gestart om de verbeteringen te realiseren. In de opstartfase van de dit project heeft Marcel de projectmanager van Dikema gecoacht. Dit project leidde onder meer tot een 40% hogere effectiviteit van de binnendienst.

Klant: KPN International Network Services November 1998 – Maart 2001
Rol: Overall Projectmanager / Applicatie Architect

KPN INS was een nieuw opgezette unit binnen KPN, waarin meerdere productgroepen en diensten gericht op internationale telecommunicatie werden samengebracht. SAP is bij INS ingezet als onderdeel van de billingstraat: de ICT backbone waarmee verkeer vanaf de centrales tot facturen worden omgezet. Om de transformatie naar een proces georiënteerde organisatie te ondersteunen wordt SAP in kleine projecten verder uitgebouwd en ingevoerd. Als overall projectmanager en SAP applicatie architect was Marcel verantwoordelijk voor de definitie en het opstarten van deze projecten samen met de business stakeholders en de borging dat de resultaten binnen de overall applicatie architectuur van INS pasten. Tevens adviseerde hij over de selectie en toepassing van aanvullende SAP producten. Hij rapporteerde hierbij aan de ICT manager van KPN INS. Als projectmanager stuurde hij constant 3 tot 5 projectleiders (zowel van Capgemini als KPN) aan. Tevens ondersteunde hij het lijnmanagement van KPN bij het opstellen van de business cases voor de projecten. Samen met twee andere architecten adviseerde hij het management team van KPN INS over de haalbaarheid en langere termijn impact van diverse business initiatieven, waaronder het opzetten van nieuwe joint ventures als KPN Quest. Daarnaast heeft Marcel het functioneel SAP beheer binnen KPN INS opgezet, waarbij hij als coach voor zowel de manager Beheer, als de vier functioneel beheerders optrad. Zijn taken m.b.t. de applicatie architectuur zijn hierna door deze beheerders overgenomen.

Klant: Ancofer Nederland September 1999
Rol: Business Consultant

Ter voorbereiding op de SAP-implementatie wilde het Management Team van Ancofer onderzocht hebben in hoeverre hun organisatie was voorbereid op het gebruik van SAP en wat de impact van de verandering zou zijn. Marcel dit onderzocht, met als aandachtgebieden: interne processen, integrale informatiestromen, motivatie van de key-users en management en huidige automatisering. Hiertoe heeft hij op verschillende niveaus interviews en workshops gehouden en het End-to-end gebruik van bestaande IT systemen geanalyseerd. Marcel heeft na 15 dagen het haalbaarheidsonderzoek opgeleverd en aan het MT over de uitkomsten en aanbevelingen gerapporteerd.

Klant: Hema Augustus 1999
Rol: Senior SAP consultant

HEMA heeft als eerste Nederlandse gebruiker SAP IS-Retail ingevoerd. Onderdeel hiervan was de logistieke en financiële ondersteuning van de outlet stores. Hiervoor was binnen standaard SAP geen specifieke functionaliteit voorzien. Marcel in 10 dagen o.b.v. SAP R/3 SD Orderfulfillment, MM en Fi/CO een procesontwerp (blauwdruk) ontwikkeld dat binnen de kaders en beschikbare functionaliteiten een door de klant geaccepteerde oplossing bood.

Klant: Flexion April 1998 – Februari 1999
Rol: Senior SAP consultant / Coach

Na een jaar live te zijn met SAP R/3 wilde Flexion interne logistieke proces optimaliseren. Marcel was coach voor de vier applicatiebeheerders van Flexion m.b.t. de te volgen werkwijze, technieken zoals informatie- en procesanalyse en de kennisoverdracht over SAP R/3 (SD, MM, WSM en PS). Deze verbeteringen in het order-to-cash en fysieke distributie proces hebben tot een kostenverlaging voor Flexion geleid. De applicatiebeheerders hebben hierin zowel hun ervaringen m.b.t. en procesmodelleringstechnieken als de kennis over nieuwe mogelijkheden van SAP toegepast.

Curriculum Vitae

Marcel van Tetering

Klant: Vegro November 1997 – Februari 1999
Rol: Lead consultant

Vegro, groothandel in sanitair en verwarming wilde haar maatwerksysteem vervangen door een standaard pakket. Voor deze implementatie van SAP R/3 bij Vegro was Marcel lead consultant van de werkgroep Fysieke Distributie. Tevens was hij verantwoordelijk voor de logistieke & financiële integratie. Zijn activiteiten omvatten de informatieanalyse, het ontwerpen (BPM) en het inrichten van de logistieke processen op basis van SAP R/3 SD en MM waarbij met name de beschikbaarheidscontrole en MRP functionaliteiten voor Vegro van cruciaal belang waren. Ook de aansturing van de werkgroep en het bepalen van de organisatorische impact van de gewijzigde in- en externe bevoorrading en de transporten tussen het hoofdkantoor, het centrale magazijn en de 15 magazijnen in Nederland vielen onder zijn taken.

Klant: Dikema & Chabot Augustus 1998 – Oktober 1998
Rol: Senior SAP consultant

Vier weken voor de Go Live van SAP R/3 bij Dikema & Chabot heeft de Marcel de processen rondom intercompany inkoop en verkoop en leveringen tussen de vestigingen ontworpen (BPM) en m.b.v. SAP R/3 SD en MM ingericht en de acceptatietesten opgezet en begeleid. Ook heeft hij aan de stuurgroep van Dikema & Chabot advies uitgebracht over het gebruik van specifieke gebruik van charges binnen deze eerste Nederlandse implementatie van SAP Industry Solution MILL.

Klant: PontMeyer Augustus 1996 – Januari 1998
Rol: Lead consultant / Teamleider

Het KeerPont project van PontMeyer had tot doel de ca. 50 bedrijven van PontMeyer door de invoering van SAP te integreren en de interne besturing te verbeteren. Voor Capgemini was dit één van de eerste fixed price SAP projecten. Als lead consultant was Marcel verantwoordelijk voor de informatieanalyse, het ontwerpen (BPM) en het inrichten van de Order-to-Cash verkoopprocessen (SAP R/3 SD, MM en WM), inclusief het voorraadbeheer en transport. Samen met een teamleider van PontMeyer stuurde hij het team (ca. 12 personen) aan. Daarnaast vervulde hij de rol van logistiek integratiemanager.

Klant: FoxBoro September 1997 – December 1997
Rol: Lead consultant / Coach

FoxBoro heeft haar wereldwijde SAP R/3 Roll-Out grotendeels zelfstandig gedaan. Voor de invoering van SAP in Nederland trad Marcel op als coach voor het Foxboro's Europese Roll-Out team (5 nationaliteiten) m.b.t. de te volgen methodiek (Global ASAP) en de land specifieke SAP inrichting. Daarnaast heeft hij t.b.v. de Gobaal Kernel de processen en inrichting voor de facturatie van complexe projecten m.b.v. SAP SD en SAP PS gerealiseerd.

Klant: Akzo Nobel Surface Chemistry November 1995 – Juni 1996
Rol: Senior SAP consultant

Binnen de Europese SAP roll-out van Akzo Nobel Surface Chemistry was Marcel verantwoordelijk voor de specificeren van de lokale interfaces en maatwerk voor de verkoop processen (SAP R/3 SD en MM). Tevens heeft hij de invoering van SAP bij de twee Engelse locaties (Londen en Manchester) begeleid. Zijn taken hierbij waren het verzorgen van trainingen voor de eindgebruikers, het oplossen van problemen in de SAP inrichtingen en het optimaliseren van het gebruik van SAP na go-live. Voor de productielocatie in Manchester heeft hij voor het lokale management knelpuntanalyse en het realiseren van de noodzakelijke aanpassingen in het bedrijfsproces gefaciliteerd.

Klant: Hoechst Holland N.V. Januari 1992 – Oktober 1995
Rol: Functioneel Applicatie Manager

Marcel was verantwoordelijk voor de ondersteuning van ca. 100 gebruikers binnen de afdelingen verkoop, magazijn en productie m.b.t. de SAP R/2 modules Inkoop, Verkoop en Magazijnbeheer. Zijn activiteiten omvatten het Incident, Change en Release management, het oplossen van calls alsmede de realisatie van

Curriculum Vitae

Marcel van Tetering

functionele procesverbeteringen m.b.t. de SAP applicatie, inclusief het opstellen en onderhouden van systeem- en gebruikersdocumentatie. Daarnaast heeft hij 2 implementaties bij werkmaatschappijen van Hoechst, een upgrade naar SAP R/2 5.0 en de integratie van twee SAP systemen in het kader van een internationale fusie uitgevoerd.

Klant: Hoechst Holland N.V. Juli 1990 – Januari 1992
Rol: Commercieel Medewerker Binnendienst / Key-User

Marcel hier verantwoordelijk voor de telefonische verkoop van pigmenten en kleurstoffen binnen de Nederlandse kunststofindustrie. Vanuit deze rol werd Marcel in 1991 gevraagd deel te nemen aan het SAP R/2 implementatieproject. Zijn verantwoordelijkheden hier waren: acceptatietesten, schrijven van gebruikershandleidingen, en het verzorgen van de eindgebruikerstrainingen voor de verkoop-, inkoop- en magazijnprocessen. Marcel gaf aan verschillende doelgroepen succesvol meer dan 70 trainingen.

Klant: Hoechst AG, Frankfurt September 1988 – Juli 1990
Rol: Management Trainee

Op verzoek van Nederlandse management, heeft Marcel bij Hoechst AG, Frankfurt, een bedrijfskundige opleiding op HBO niveau volgens het duaal systeem gevolgd (Berufsausbildung zum Industriekaufmann).

Klant: Hoechst Holland NV September 1987 – September 1988
Rol: Medewerker Binnendienst

Voor de afdeling Pharma wikkeld Marcel telefonische orders af en heeft hij registratie van buitendienstverslagen en de rolling forecast opgezet en beheerd

Opleidingen

Masterclass Prototyping (de Baak)	PRINCE2 Foundation (gecertificeerd)	
SCRUM Kickstart (Capgemini)	ValueSAP (SAP)	SAP R/3 Getting acquainted Logistics (Capgemini)
SAP Netweaver ESA Masterclass o.b.v. IAF (Capgemini)	Consultancy Skills (Savonije)	Package Bases Application (Capgemini)
SAP Solution Manager Implementation 3.10 (SAP)	Team Buying/Team Selling/Team Delivery (Capgemini)	Informatie analyse (Capgemini)
SAP ERP Operations Certificering Order Fulfillment 2002 (SAP)	Enterprise Effectiveness (Capgemini)	Train the Trainer (Elsevier)
SAP Masterclass E-business (SAP)	Personal skills II (Capgemini)	Diverse SAP R/2 trainingen (SAP)
Facilitated Session Leader Training (Capgemini)	DeliverSAP (Capgemini)	Hogere Bedrijfskunde (IBW)
SAP R/3 Certificering Materials Management 4.0 (SAP)	SAP R/3 Warehouse Management module (Capgemini)	Professional Selling Skills II (ISW)
	SAP R/3 Materials Management module (Capgemini)	

Vooropleiding

In 1995 heeft Mercury Urval bij Marcel een wetenschappelijk werk- en denkniveau vastgesteld.

1988 – 1990: Berufsausbildung zum Industriekaufmann, Hoechst AG in Frankfurt a/M (Duitsland). Diploma in: Bedrijfseconomie, Informatietechnologie, Marketing & Verkoop, Logistiek, HR Management, Recht

1981 – 1987: H.A.V.O. Christelijk Lyceum in Alphen a/d Rijn. Diploma in: Nederlands, Engels, Frans, Geschiedenis, Biologie, Scheikunde