

A woman with long blonde hair, wearing a grey cardigan over a black top, is smiling at a cashier in a HEMA store. She is standing behind a pink shopping basket. The cashier is seen from behind, with long brown hair. In the background, other customers and store shelves are visible. A computer monitor is on the right side of the frame.

PROFIEL

HEMA

BUSINESS CONTROL PARTNER

The HEMA logo consists of a solid red square with the word "HEMA" written in white, bold, uppercase letters.

HEMA

The logo for Career Openers. EXECUTIVE SEARCH features a stylized diamond shape composed of four smaller diamonds, with a white 'C' inside the top-left diamond.

Career Openers.  
EXECUTIVE SEARCH

# HEMA

- HEMA was de afgelopen jaren veel in het nieuws en heeft een turbulente periode achter de rug. Sinds vorig jaar is de organisatie in rustiger vaarwater gekomen. Het bedrijf, dat ooit in 1926 opgericht werd, kwam in handen van de familie Van Eerd (eigenaren van Jumbo Supermarkten) en investeringsmaatschappij Parcom. De schuldenlast en de daarmee gepaard gaande rentelasten werden sterk teruggebracht waardoor HEMA weer fris naar de toekomst kan kijken.
- Juni 2021 trad een sterk gewijzigde directie aan. Saskia Egas Reparaz (ex-Ahold) werd Chief Executive Officer, Wilma Veldman (ex-Zeeman) Chief Product Officer, Bas Verheijen (ex-Picnic, C1000 en Albert Heijn) Chief Customer Officer, Machiel Lagerweij (ex-De Bijenkorf) Chief Operations Officer en Pieter Heij (eveneens ex-Bijenkorf) Chief Technology (en Supply Chain) Officer. Nadine Beister bleef aan als Chief People Officer. [Jurriaan Pouw](#) heeft recent de stap van Jumbo naar HEMA gemaakt en hij is de Chief Financial Officer. Stuk voor stuk zeer ervaren retail executives met een indrukwekkende staat van dienst.
- Eind 2021 presenteerde de directie haar strategie. Hierin werd o.a. aangekondigd dat HEMA zich gaat focussen op de kernlanden Nederland, België, Luxemburg en Frankrijk. Daarnaast gaat HEMA investeren in winkels, assortiment, online en het relevanter maken van haar propositie. Duurzaamheid en kwaliteit van het assortiment zijn daarbinnen belangrijke thema's. Jumbo en HEMA gaan intensiever samenwerken.



## HEMA:

- 550 winkels in Nederland.
- 19.000 collega's.
- Circa 2 miljard euro consumenten omzet.
- 150 winkels in het buitenland.

# PROPOSITIE EN ORGANISATIE

- HEMA wil helemaal terug op het wekelijkse boodschappenlijstje. De behoeftes van de klant (en daarmee de categorisering van het assortiment) is gestructureerd in 12 thema's, zoals bijvoorbeeld 'start de dag' en 'koken en eten'.
- HEMA heeft 5 G's geïdentificeerd om het alledaagse leven beter te maken: **G**emakkelijk (door een slimme voorkeuze), **G**oed (duurzame kwaliteit), **G**aaf (verrassend design), **G**oedkoop (scherp geprijsd) en **G**ezellig (fijn winkelen).
- Bovenstaande propositie is in- en extern geweldig goed ontvangen. Intern geeft het energie en helpt het een vitale organisatie neer te zetten. Dit proces is in volle gang. Het doel is een eenvoudige organisatie vorm te geven, met slagvaardige mensen. Simpele processen en systemen moeten helpen versnellen en een gedreven klantgerichte Nederlandse cultuur gaat helpen de propositie ook echt te leven.
- De vijf merkwaarden zijn: Modern, Nuchter, Opgewekt, Dapper en Open.
- Deze merkwaarden geven richting aan het gedrag van HEMA werknemers maar zijn vanzelfsprekend ook richtinggevend voor merk en formule.
- De missie van HEMA is: "Een beter alledaags leven in een mooiere wereld."

# AMBITIE FINANCE

- Jurriaan Pouw is de nieuwe CFO van HEMA. Hij heeft de ambitie om een high performing finance organisatie te bouwen en de huidige finance organisatie, systemen en processen naar het volgende niveau te tillen. De komende periode zal aan veranderingen gewerkt worden. Waar het finance team van HEMA toch lang gericht was op de financiering en verkoop van HEMA, zal de focus de komende periode veel meer komen te liggen op het intensiveren van de samenwerking met de business, het verbeteren van de systemen en processen, het institutionaliseren van performance management en het verbeteren van business intelligence.
- Voor de komende jaren zijn een viertal doelstellingen die hij met het team wil bereiken:
  - Efficiënte en betrouwbare financiële systemen en processen;
  - Effectieve business controlling en performance management;
  - Data gedreven werken en het verbeteren van management informatie;
  - Inzicht en rapportage over duurzaamheid.
- Om deze ambitie te realiseren wordt het finance team versterkt met de ambitie om een echt high performing team te worden. In dit kader zijn wij op zoek naar een Business Control Partner.



## BUSINESS CONTROL PARTNER

- HEMA is in transitie. Met het benoemen van de nieuwe directie is goed nagedacht over een betere indeling van de organisatie, zo ook voor finance. Belangrijke doelstelling is om de verschillende teams beter te laten samenwerken met de business en met elkaar efficiënter te worden door de organisatiestructuur platter te maken. De Business Control Partner kan invloed uitoefenen op de invulling van het veranderingstraject door de directe lijn met het verantwoordelijke MT-gebied en de directe lijn met de CFO.
- HEMA is qua IT, processen, administratie en rapportages zeker geen voorloper. De komende tijd wordt flink geïnvesteerd om een betere infrastructuur neer te zetten. Daarnaast is effectieve business controlling een speerpunt. Hier zal de focus liggen op het ondersteunen en mede drijven van besluitvorming, werken met Performance Management en de executie van de planning & control cyclus. Tegelijk wordt ook een actieve bijdrage gevraagd aan de transformatie van de finance functie en organisatie.
- Om Business Control intensiever samen te laten werken met de business is gekozen om per afdeling een Business Control Partner toe te wijzen. Hij of zij gaat intensief samenwerken met één of meerdere directieleden en is lid van het betreffende MT. De Business Control Partner rapporteert direct aan de CFO. Er is een Business Control Partner voor de afdelingen:
  - Commercie;
  - Operatie;
  - Technology, Supply chain & e-commerce;
  - Formule en Marketing.

# VERANTWOORDELIJKHEDEN EN DOELEN

## Verantwoordelijkheden

- De Business Control Partner is verantwoordelijk voor het leveren van een impactvolle bijdrage aan het behalen van de bedrijfsresultaten, voeren van transparant beleid en besluitvorming van de betreffende discipline;
- Een uitdaging is om in een stakeholderveld van senior niveau een relatie als vertrouwde adviseur op te bouwen om vervolgens met kritische blik en vernieuwende ideeën waarde toe te kunnen voegen in de veranderende omgeving;
- De Business Control Partner heeft geen direct team, maar gaat intensief samenwerken met andere Business Control Partners en de afdeling FP&A waar de overige controlling capaciteit is georganiseerd.

## Doelstellingen

De belangrijkste doelstellingen van de Business Control Partner zijn:

- Optreden als vertrouwde adviseur van de business (directieleden);
- Leveren van bijdrage in het nemen van de belangrijkste business beslissingen;
- Vertalen van de HEMA visie naar een meerjarenplan en budget voor de portefeuille;
- Zorgen voor een heldere P&C-cyclus met rapportages die richting geven voor actie;
- Institutionaliseren van Performance Management;
- Toename van effectiviteit door opzetten en meer gebruik maken van IT en BI tooling;
- Door samenwerken en samen leren het niveau van het finance team verhogen.



# RESULTAATGEBIEDEN

## Business Partnering

- Challengen van stakeholders in het nemen van de juiste (fact-based) beslissingen;
- Helpen bij het verhogen van omzetten en marge en het reduceren van uitgaven;
- Analyseren van projecten en ontwikkelingen binnen je verantwoordelijkheidsgebied;
- Leveren van een belangrijke bijdrage aan de waarde creatie van HEMA door het opstellen van business cases en het samen met de business uitwerken van nieuwe concepten.

## Overzicht, rapportages en systemen

- Zorgen voor een juist en transparant financieel overzicht;
- Controleren, bijsturen en waarborgen van jaarbegroting;
- Verbeteren van inrichting en allocatie van bestedingen;
- Proactief zoeken naar mogelijke verbeteringen in processen en structuren, doorvoeren van veranderingen in (financiële) structuren;
- Bijdrage leveren aan het opzetten van reporting en gebruiken BI tooling.

## Samenwerking

- Stimuleren van een optimale samenwerking binnen het finance team;
- Coachen en begeleiden van collega's;
- Vertegenwoordigen van het finance team en de strategie in de organisatie;
- Opbouwen en onderhouden van een netwerk met relevante interne/externe stakeholders.





# WERKERVARING, KENNIS & OPLEIDING

KANDIDAAT CRITERIA	MUST HAVE	NICE TO HAVE
Afgeronde WO opleiding in bedrijfskunde of economische richting.	✓	
Afgeronde post-master.		✓
Minimaal 7-10 jaar ervaring met business control.	✓	
Goede kennis van finance processen.	✓	
Bekend en ervaren met veranderingsmanagement.	✓	
Ervaring met stakeholder management.	✓	
Ervaring in retail.		✓



# COMPETENTIES & PERSOONLIJKHEID

## ANALYTISCH VERMOGEN

Beschikt over een uitstekend ontwikkeld analytisch vermogen. Gaat diepte in als het nodig is.

Heeft veel gevoel voor cijfers en data. Neemt beslissingen op basis van data. Heeft een continue focus op het verbeteren van het proces.

Scherp en bezit hoge snapsnelheid. Brengt constant focus aan.

Is in staat om te simplificeren. Vertaalt complexe materie met gemak naar eenvoud, zowel in de mondelinge als schriftelijke communicatie.

## PERSOONLIJKE KRACHT, LEIDERSCHAP

Geeft richting aan teamgenoten en stakeholders en past stijl en methode van leidinggeven aan de situatie aan.

Bepaalt op effectieve manier doelen en prioriteiten die voor de business relevant zijn en vertaalt deze in acties en middelen om resultaat te behalen.

Schept randvoorwaarden, houdt rekening met de lange termijn en past ook plannen aan wijzigende omstandigheden aan. Heeft zelf creërend vermogen en kan soepel om gaan met ambiguïteit. Is koersvast zonder rigide te zijn.

Is een person to-go-to, haalt energie uit de samenwerking en samen beter.

## RESULTAAT, EFFICIENCY & IMPACT

Is actief gericht op het behalen van doelen en resultaten en is bereid én in staat om in te grijpen als die resultaten tegenvallen. Geeft aan wat, wanneer, hoe goed en hoeveel.

Stelt hoge eisen aan de kwaliteit van producten en diensten in de winkel en handelt hier naar. Zet zich in om de kwaliteit te verbeteren, evalueert eigen gedrag.

Heeft sterke drang om processen zo eenvoudig en logisch mogelijk te maken en helpt anderen daarbij.

## COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN

Communiceert duidelijk en levendig. Maakt goed contact met gesprekspartners. Stemt inhoud van de boodschap af op het publiek.

In staat goed te luisteren en belangrijke informatie op te pikken in de organisatie.

Houdt mensen op de hoogte van voortgang van werkzaamheden en projecten.

Bevordert effectieve manieren van communiceren in projectteams en tijdens vergaderingen.

## PERSOONLIJKHEID

Hoog energie, (intrinsiek) gedreven om het iedere dag beter te doen.

Komt krachtig, overtuigend, zelfverzekerd, benaderbaar en laagdrempelig over.

Geeft alle HEMA teamleden persoonlijke aandacht en blijft kalm bij tegenspel. Benadert anderen op ontspannen en vriendelijke manier.

Hands-on, stroopt de mouwen op.

Laag ego.



## INTERVIEW

---

“Ik ben recent begonnen bij HEMA en ik merk direct de betrokken en ondernemende sfeer in de organisatie. Ik heb veel zin om de komende jaren te bouwen aan een high performing team, uitvoering te geven aan de nieuwe strategie en samen te werken aan het versterken van de financiële functie, systemen en processen.”

“Met het finance team heb ik grote ambities. Er moet ook veel gebeuren, het is hier geen gespreid bed. Na jaren van externe focus, ligt de nadruk de komende jaren echt op de transformatie en professionalisering van HEMA in de volle breedte. Hier hoort ook investeren in het team bij. Waar we nu reactief bezig zijn en veel op kracht realiseren, wil ik veel meer sturend en voorspellend zijn zodat we op souplesse kunnen werken.”

“De Business Control Partners zijn binnen het finance team ongelooflijk belangrijk. Zij zijn de spin in het web en verbinden ons team met de business. Zitten aan het stuur. Zij zullen intensief samenwerken met de directieleden en met mij, ze krijgen veel autonomie en ruimte om te ondernemen. Je moet stevig in je schoenen staan voor deze rol en zin hebben in een uitdaging. Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden en hebt gevoel voor de dagelijkse dynamiek. Als je het goed doet dan lever je een belangrijke bijdrage aan de transformatie van HEMA.”

“Ik zoek een ervaren financial met een hoog ambitieniveau. Ik kan goed samenwerken met energieke en gedreven mensen en dat is wat het team nodig heeft om te excelleren. De ideale kandidaat heeft ervaring in retail en begrijpt de snelheid van de sector. De competenties van de Business Control Partner bepalen of je het verschil gaat maken. De weg naar succes bereiken we volgens mij met leiderschap, resultaatgerichtheid, veranderingsgezindheid en met gestructureerde, slimme oplossingen.”

Jurriaan Pouw, CFO HEMA

# ADDITIONELE INFORMATIE

## Arbeidsvoorwaarden

Voor de nieuwe collega zijn een aantrekkelijk salaris en goede arbeidsvoorwaarden beschikbaar.

## Locatie

De werklocatie is op het HEMA hoofdkantoor in Amsterdam.

## Selectie Proces

De interviews bij Career Openers zullen worden gehouden door Elke Korn en/of Peter Freriks.

Na selectie van de meest geschikte kandidaten, zullen er meerdere interviews worden gehouden bij HEMA met de CFO, andere directieleden en mensen uit de finance organisatie.

Het nemen van referenties en een online assessment zijn onderdeel van dit traject.

Geïnteresseerd? Neem graag contact op met Peter Freriks:

[Peter.freriks@careeropeners.nl](mailto:Peter.freriks@careeropeners.nl)

06 - 5792 8341

