



#VACATURE



CHRO

Brede board level positie bij snelgroeiende
marktleider, midden in een transformatie
van traditioneel familiebedrijf
tot digital-first multinational

EEN WAANZINNIG GROEIVERHAAL



Kramp is een van de verborgen parels van het Nederlandse bedrijfsleven. Door haar B2B focus bij de consument veelal onbekend, maar uiterst succesvol. De daadkracht en het ondernemerschap van dit familiebedrijf hebben het een positie als marktleider in Europa opgeleverd. En door een vroege digitalisering wordt de afstand tot de concurrenten steeds groter. *The winner takes all.*

Hofleverancier van de agrarische sector, dat is Kramp. Vanuit Varsseveld in het oosten van Nederland actief in heel Europa.

Het bedrijf voorziet in een indrukwekkend assortiment van 500.000 onderdelen. Als er iets kapot gaat aan de tractor (of aan wat er voor- of achter hangt) dan heeft Kramp de volgende ochtend voor 8:00 uur het juiste onderdeel geleverd. Hierdoor kunnen het landbouw-mechanisatiebedrijf en zijn klanten, de boeren, doordraaien. Vanuit 11 distributiecentra wordt vrijwel heel Europa bestreken.

Met 3.300 medewerkers realiseerde Kramp in 2018 een omzet van 822 miljoen euro. Al in een vroeg stadium heeft Kramp haar operatie vergaand gedigitaliseerd. Haar leidende positie online zorgt ervoor dat het bedrijf nu in een groeiversnelling belandt.

Binnen e-commerce geldt vrijwel altijd: the winner takes all. Een groter assortiment betekent meer klanten. Meer volume betekent scherpere prijzen. Meer omzet betekent meer investeringsruimte. En dat leidt tot een technologische voorsprong die moeilijk in te halen is door andere spelers.

Vanuit een internationale buy & build strategie wordt de positie van Kramp als marktleider in Europa steeds sterker.

SUCCES VANUIT BETROKKENHEID

LEIDERSCHAP VANUIT VERBINDING

Kramp is van origine een familiebedrijf. Daardoor is de zeggenschap geconcentreerd bij een relatief klein aantal mensen. Dat geeft veel slagkracht. En dit wordt omgezet in effectiviteit wanneer het wordt gecombineerd met verbinding en betrokkenheid.

Kramp is goed in het creëren van betrokkenheid. Er is een (recent vernieuwde) board samengesteld die als een hecht team opereert, onder leiding van de CEO met een sterk verbindende stijl van leidinggeven. De loyaliteit is hoog, de sfeer is familiair: bij problemen help je elkaar.

BETROKKENHEID WORDT BELOOND

De betrokkenheid van de top bij haar mensen is voelbaar in de rest van de organisatie en de mensen in het bedrijf. Werknemers van Kramp voelen zich eigenaar van *hun* bedrijf en dat merk je. Dit is onderdeel van het succes.

Op dit moment zit Kramp midden in een transformatie die volgt uit een verandering van de markt. Kansen zijn er volop.

Door sterk strategisch inzicht was Kramp de eerste die acteerde op en investeerde in het belang van e-commerce. Die slagkracht gaf het bedrijf commercieel de winnende hand - nu is het tijd om de organisatie naar het volgende niveau te brengen.



It's that easy.

WAT IS ER NODIG?

BEGELEIDEN VAN GROEI

Door het enorme commerciële succes barst Kramp uit haar voegen. Het bedrijf groeit over alle assen tegelijk. De combinatie van organische groei en de acquisities in Europa stelt hoge eisen aan alle organisatorische kwaliteiten.

Op alle HR vlakken is er ruimte voor kwalitatieve groei. In de ontwikkeling van organisatie-visie, de vertaling ervan naar organizational design, people development en natuurlijk HR operations. Het verder ontwikkelen en uitleggen van de Kramp-cultuur en haar waarden is daarbij essentieel. Het HR team bestaat momenteel uit 40 FTE.

De board van Kramp is een team dat informatie en oplossingen met elkaar deelt. De lijnen zijn kort en er wordt nauw samengewerkt. Dagelijkse aanwezigheid op het hoofdkantoor in Varsseveld is dan ook een vereiste, naast een 20% internationale reis bereidheid.

De CHRO opereert als een General Manager en is betrokken over de volle breedte: van strategie tot executie. Dat geeft een brede verantwoordelijkheid en vraagt een hoog niveau.

KANDIDAAT PROFIEL

PERSOONLIJKHEID

Wat voorop staat in het selectieproces is persoonlijkheid en dus authenticiteit. Kramp is een bedrijf waar authentiek gedrag gestimuleerd wordt, waar bescheidenheid verwacht wordt en nuchterheid de basis vormt bij de presentatie van nieuwe ideeën.

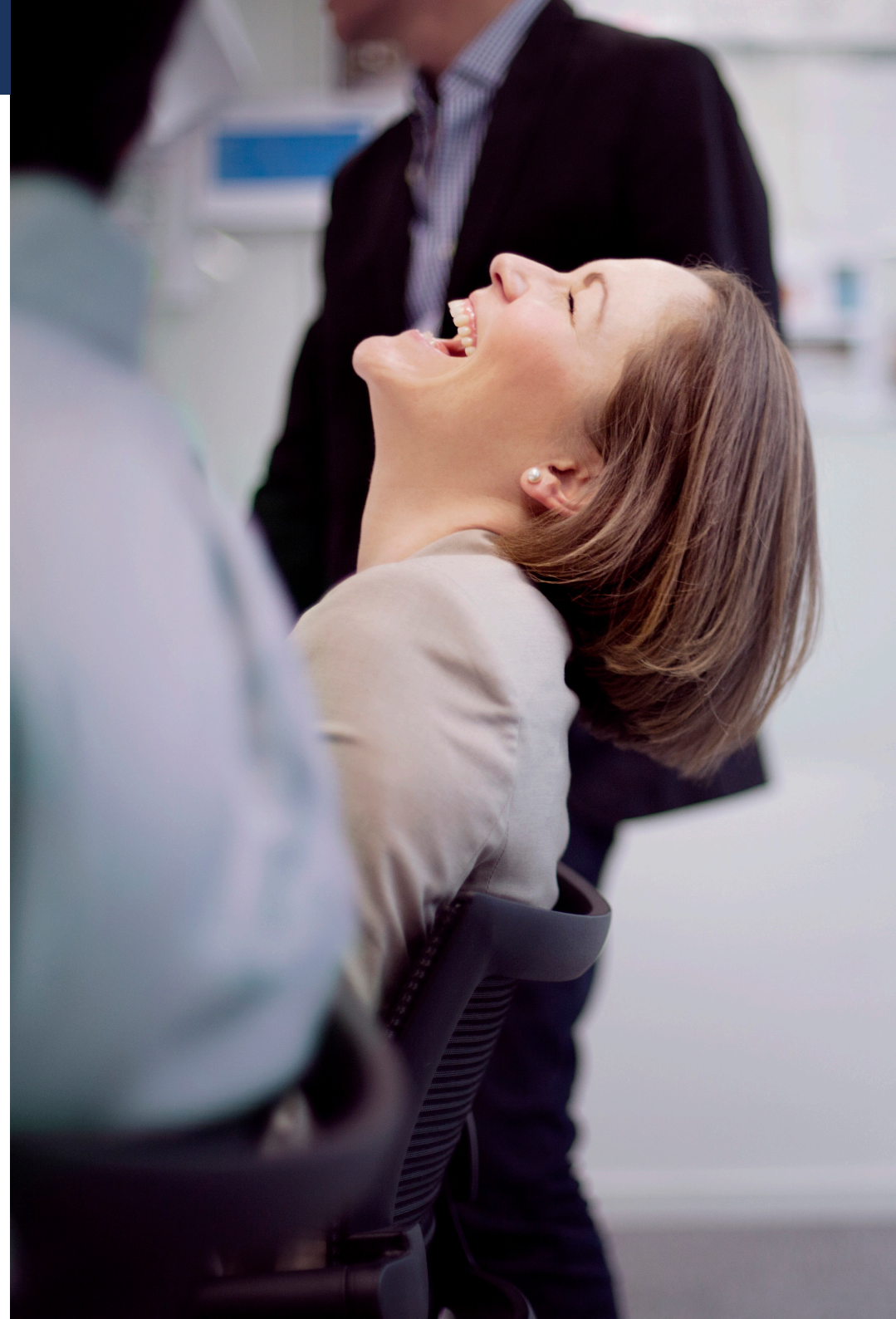
Maar nuchter betekent geenszins stijf. De collegiale omgang en de vrijheid om te zeggen wat je voelt, geven de ruimte voor humor en eigenheid.

De CHRO heeft een belangrijke voorbeeldfunctie als het gaat om people management. Stelt de norm en verhoogt de lat als het gaat om het motiveren en inspireren van collega's op een betrokken en verbindende manier.

ERVARING

Kandidaten voor deze functie hebben logischerwijs ervaring in de HR-kolom, maar de omvang van de HR-ervaring kan beperkt zijn ten opzichte van general managementervaring. De generieke opzet van de board vraagt om een general manager en daar kan een afwijkende achtergrond ook bij passen.

Kandidaten zullen typisch ervaring hebben op of net onder board level bij een multinational. Bestuurlijk sterk in denkniveau, hands-on in gedrag.



FACT SHEET

TEAM

40 mensen, waarvan het merendeel in Varsseveld werkt.
De rest in de landen.

HR SYSTEEM

In 2017 is Workday geïmplementeerd. De basis voor data-driven HR is hiermee gelegd, maar de vruchten worden nog onvoldoende geplukt.

VERLOOP

Het verloop binnen de organisatie is ongekend laag en ligt tussen de 6 en 7%.

SFEER

De employee satisfaction score staat momenteel op 7.6.

HISTORIE POSITIE

De CHRO positie is nieuw. De komst van de HR functie in de board wordt ingegeven door het snelgroeiende belang van organisational excellence in het faciliteren van de groei.

HISTORIE VACATURE

Er wordt vanaf eind 2018 gezocht en er is met vele kandidaten gesproken. Niemand heeft tot nu toe een aanbieding gekregen.

WAT IS HET DOORSLAGGEVENDE CRITERIUM?

Persoonlijkheid, waarbij nuchter en bescheiden leiderschap voorop staat. Kramp is geen bedrijf voor grote ego's. Bovendien is het belangrijk het echt leuk te vinden om bij Kramp te werken.



CONTACT



VIVIAN LINKER
TOP OF MINDS
vivian@topofminds.com