VACATURE

Bird Control Group

Head of Commerce

Bird Control Group is een innovatieve en duurzame marktleider in het verjagen van vogels. Hun ambitie voor 2020 is om in omzet te verdubbelen – en ook daarna dat hoge tempo vast te houden. Daarom trekken ze een commercieel zwaargewicht aan als wereldwijd Head of Commerce.

Voor wie?

- Vanaf 15 jaar commerciële ervaring
- In een snelgroeiende omgeving
- Transformaties aanjagen
- Verbinder
- Bereid om internationaal te reizen

Over Bird Control Group

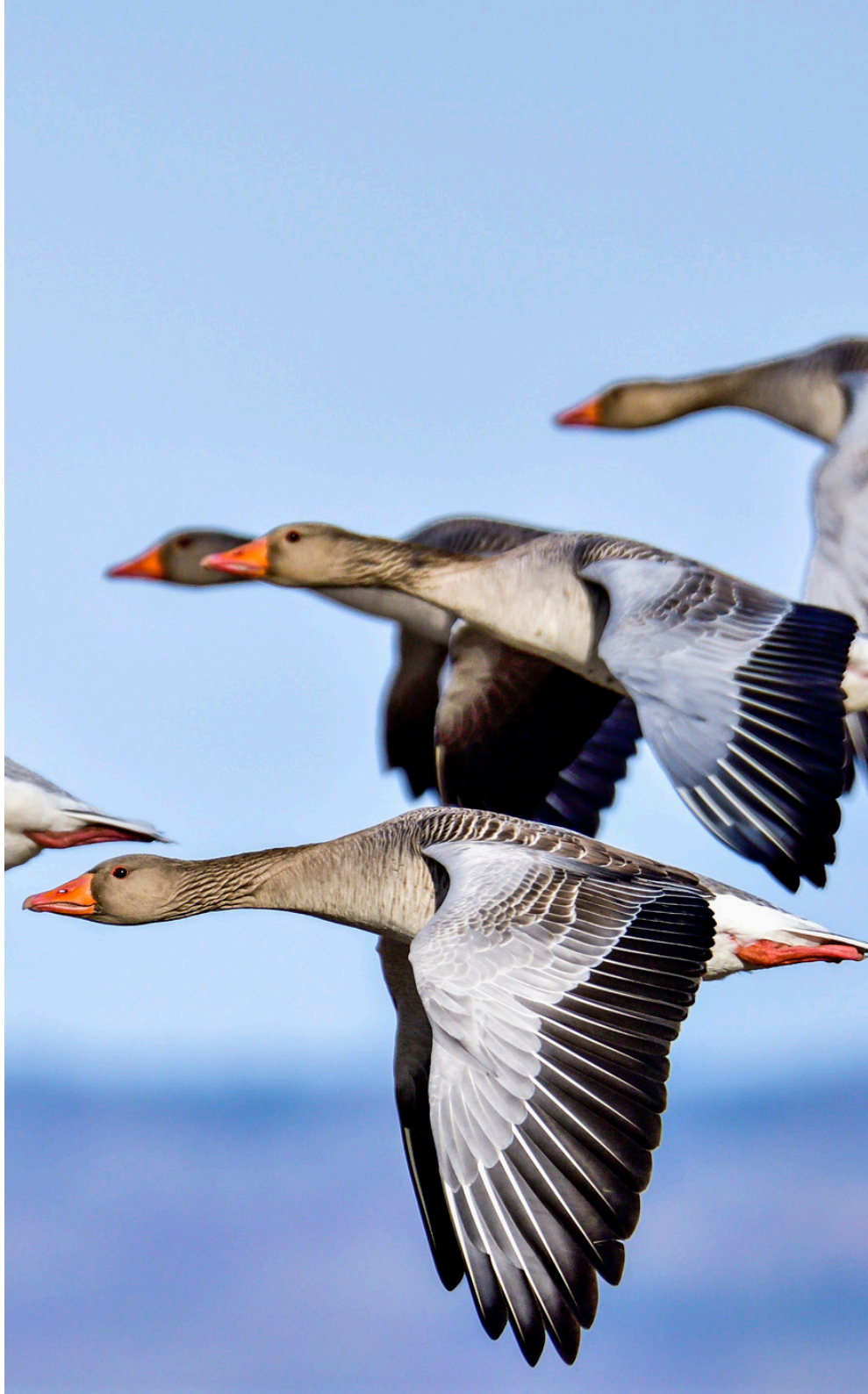
Bird Control Group gebruikt slimme lasertechnologie om ongewenste vogels te verjagen voor bijvoorbeeld boeren, industriële klanten en luchthavens. En dat doen ze met groot succes, weer of geen weer. Concurrenten gebruiken vaak nog ouderwetse oplossingen zoals fysieke barrières, vuurwerk, geluidsinstallaties en chemicaliën. Niet verwonderlijk dus, dat Bird Control Group hen hard inhaalt.

Het snelgroeiende bedrijf werd in 2012 opgericht door de jonge ondernemer Steinar Henskes, en is inmiddels een van de top-3 spelers in de markt. De reis begon met de toevallige ontdekking dat de groene lasers die Henskes bij een bouwproject installeerde ganzen verjoegen. Henskes zag direct hoe breed zijn ontdekking kon worden toegepast: van de landbouw tot de luchtvaart en van vastgoed tot olie en gas en andere industrieën. In no time ontwikkelde hij een prototype van een laserrobot om vogels te verjagen. De techniek werd al snel erkend door het World Wildlife Fund vanwege de effectiviteit, diervriendelijkheid en milieubewustheid. Ook Deloitte Technology Fast50, Shell LiveWIRE en het World Economic Forum haastten zich om Bird Control Group te prijzen.

De ambitie is om in 2020 de miljoenenomzet te verdubbelen. En hoewel het succes tot nu toe het resultaat is van een R&D-centrische aanpak, staat de volgende groeifase in het teken van professionalisering als commerciële organisatie.

“Achter de schermen blijven we innoveren. Maar onze focus verschuift van wat er technisch mogelijk is, naar waar onze klanten over de hele wereld behoefte aan hebben.”

– Steinar Henskes, CEO & Founder van Bird Control Group



VACATURE

Head of Commerce

De Head of Commerce luidt een keerpunt in het businessmodel van Bird Control Group in. Hij/zij zal een belangrijke rol spelen in het professionaliseren van de commerciële processen en de klantcentrische transformatie van het bedrijf.

Hoe? Door een ijzersterke commerciële strategie te ontwikkelen en de internationale salesteams – in Delft en Oregon –en het wereldwijde netwerk van distributiepartners aan te sturen.

STRATEGISCHE MARKTEN

Er zijn drie manieren waarop vogels overlast kunnen veroorzaken voor bedrijven:

1. **Materiële schade aan de kernprocessen** – Denk bijvoorbeeld aan landbouwbedrijven. Een vogelplaag kan ervoor zorgen dat de oogst afneemt met 30 procent.
2. **Financiële schade aan niet-kernprocessen** – Een retailer kan flinke vastgoedschade – en dus kosten – oplopen door een vogelplaag, ook al heeft de plaag geen directe invloed op de verkoop die zich binnen dat pand afspeelt.
3. **Overlast voor het kernproces zonder financiële gevolgen** – Deze categorie vereist vaak een geavanceerdere commerciële strategie door een complexer stakeholderveld. Denk bijvoorbeeld aan de luchtvaart. Het risico van vogels rondom vliegvelden ligt bij de vliegmaatschappijen, terwijl de mogelijk om het probleem om te lossen bij de luchthaven ligt.

Samen met de CEO en andere leden van het Leadership Team zal de Head of Commerce bepalen op welke gebieden en sectoren Bird Control Group zich op de korte, middellange en lange termijn zal richten. Hij/zij ontwikkelt de beste go-to-market strategie voor ieder segment en implementeert de strategie samen met de commerciële teams – Marketing, Tech Service en Customer & Sales Support – en het partnernetwerk.

SAAS: SCARECROW-AS-A-SERVICE

Hoewel het verjagen van vogels directe impact heeft op de omzet van een agrarisch bedrijf, zal het nooit een kernproces van datzelfde bedrijf worden. Daarom is de ambitie van Bird Control Group om niet zozeer producten te leveren waar klanten vogels mee kunnen verjagen, maar een dienst: het oplossen van het probleem. Bird Control Group wil de vogelproblemen van klanten overnemen, zodat klanten zich volledig op hun kernprocessen kunnen richten. Henskens noemt dat grappend het SaaS-model: Scarecrow-as-a-Service. Als eigenaar van het klantcontact zal de Head of Commerce de transitie van producten naar diensten leiden.

Bird Control Group

CCO

Bird Control Group is een innovatieve en duurzame marktleider in het verjagen van vogels. Hun ambitie voor 2020 is om in omzet meer dan te verdubbelen – en ook daarna dat hoge tempo vast te houden. Daarom trekken ze een commercieel zwaargewicht aan als wereldwijd CCO.

BROCHURE MADE BY
TOP OF MINDS
EXECUTIVE SEARCH & INTERIM

Steinar Henskes

Steinar Henskes

Is een birdie sinds: 2012
Functie: CEO & Founder
Achtergrond: Was 20 toen hij de ontdekking deed die de hele vogelverjaagsector op z'n kop zou zetten.

Het verhaal van Bird Control Group begint met een toevallige ontdekking. De jonge ondernemer Steinar Henskes experimenteert bij een bouwproject met groene lasers en merkt op dat het licht ganzen verjaagt. Bij Steinar gaat direct een lampje branden: "Ganzen zorgen in de Nederlandse agrarische sector voor veel overlast. Om over de luchtvaart, offshore-industrie en bedrijventerreinen nog maar te zwijgen. De potentie is zo groot, hier moet ik wat mee." Het eerste prototype - een zaklamp - was direct een succes onder boeren.

"Ik zette al mijn andere projecten on hold en vertrok van Haarlem naar Delft om techneuten te vinden. Ik dacht: het is nu een stuk handmatig stuk gereedschap, maar het moet een geautomatiseerd systeem worden." In de gangen van YES!Delft vertelde hij zijn verhaal aan Pim Tammes, die vol enthousiasme de eerste laserrobot bouwde om vogels te verjagen. Pim werkt nog steeds voor Bird Control Group, inmiddels als Head of R&D.
Lees het verhaal van Pim Tammes op pagina 7

"We kwamen er al vrij snel achter dat klanten veel meer nodig hebben dan alleen een product," vertelt Steinar, "want een product is nog geen oplossing. Wat klanten nodig hebben, is een totale service." Bird Control Group is er nu mee bezig om een nieuw businessmodel te implementeren zodat ze klanten echt kunnen ontzorgen. "We doen eerst een assessment van hun vogelprobleem en welke producten ze nodig hebben. Die komen we installeren en programmeren. En er komt ook een stuk nazorg in abonnementsvorm. Misschien dat klanten straks van ons leasen in plaats van kopen. Dan leveren we echt Scarecrow-as-a-Service, SaaS dus!"

Bird Control Group

Bird Control Group gebruikt slimme lasertechnologie om ongewenste vogels te verjagen voor bijvoorbeeld boeren, industriële klanten en luchthavens. En dat doen ze met groot succes, weer of geen weer. Het snelgroeiende bedrijf werd in 2012 opgericht door de jonge ondernemer Steinar Henskes, en is inmiddels een van de top-3 spelers in de markt.

Concurrenten gebruiken vaak nog ouderwetse oplossingen zoals fysieke barrières, vuurwerk, geluidsinstallaties en chemicaliën. Niet verwonderlijk dus, dat Bird Control Group hen hard inhaalt.

De techniek is erkend door het World Wildlife Fund vanwege de effectiviteit, diervriendelijkheid en milieubewustheid. Ook Deloitte Technology Fast50, Shell LiveWIRE en het World Economic Forum prijzen Bird Control Group.

De ambitie is om in 2020 de miljoenenomzet te verdubbelen. En hoewel het succes tot nu toe het resultaat is van een R&D-centrische aanpak, staat de volgende groeifase in het teken van professionalisering als commerciële organisatie.

“Achter de schermen blijven we innoveren. Maar onze focus verschuift van wat er technisch mogelijk is, naar waar onze klanten over de hele wereld behoefte aan hebben.”

Steinar Henskes, CEO & Founder van Bird Control Group

Sylvia Hogenboom

"De filosofie is:
one team, one goal"

- Sylvia Hogenboom,
Heaf of People & Culture

Sylvia Hogenboom

Is een birdie sinds: 2019
Functie: Head of People & Culture
Achtergrond: Ruim twintig jaar HR-ervaring bij bedrijven zoals Manpower, IKEA, Deloitte, Eneco en Farm Frites.

Sylvia kwam bij Bird Control Group terecht omdat iemand tegen haar zei dat ze 'echt startup-materiaal' was. "Het liefst werk ik vanuit een visie en zet de stip aan de horizon, maar breng dat vervolgens ook graag in de praktijk. Een denker die ook graag doet! Bij corporates moet je vaak kiezen; bij start-ups kan het allebei." Wat dat betreft zit ze helemaal goed bij Bird Control Group. "Maar," zo merkt ze op, "met de nieuwe investeerders aan boord zijn we geen **start-up** meer. Het is tijd om te professionaliseren, onze werkprocessen te standaardiseren en naast onze geweldige Birdies, nieuwe mensen met additionele ervaring te werven om the next level te behalen."

"Als Head of People & Culture is mijn doelstelling voor 2020 om onze cultuur en een employer brand vast te leggen. We weten vanuit onderbuikgevoel wel wat de typische 'Birdie' is - ondernemend, innovatief, met lef én een beetje rebels. Het is belangrijk om de juiste mensen in het nest te hebben, niet alleen met de juiste skill set maar misschien wel belangrijker met de juiste cultural fit, helemaal nu we hard gaan groeien." Een extra uitdaging daarbij is het internationale karakter van het team. "Er werken in het Nederlandse kantoor nu ongeveer 55 mensen, en de helft daarvan komt niet uit Nederland. Super cool! Dat betekent dat Bird Control Group voor hen veel meer is dan werk alleen – het is hun sociale netwerk."

Een goede ontwikkeling die Sylvia ziet, is dat er steeds meer focus binnen Bird Control Group komt. "We hebben dit jaar voor het eerst hele concrete bedrijfsbrede objectives gesteld. En als we die halen, gaan we met z'n allen skiën in 2021. Het maakt niet uit als de verdeling tussen de landen of sectoren anders uitpakt dan de uitgestippelde strategie. De filosofie is: one team, one goal!"

CCO

De CCO luidt een keerpunt in het businessmodel van Bird Control Group in. Hij/zij zal een belangrijke rol spelen in het professionaliseren van de commerciële processen en de klantcentrische transformatie van het bedrijf.
Hoe? Door een ijzersterke commerciële strategie te ontwikkelen en de internationale salesteams – in Delft en Oregon –en het wereldwijde netwerk van distributiepartners aan te sturen.

Strategische markten

Er zijn drie manieren waarop vogels overlast kunnen veroorzaken voor bedrijven:

1. **Materiële schade aan de kernprocessen –** Denk bijvoorbeeld aan landbouwbedrijven. Een vogelplaag kan ervoor zorgen dat de oogst afneemt met 30 procent.
2. **Financiële schade aan niet-kernprocessen –** Een retailer kan flinke vastgoedschade – en dus kosten – oplopen door een vogelplaag, ook al heeft de plaag geen directe invloed op de verkoop die zich binnen dat pand afspeelt.
3. **Overlast voor het kernproces zonder financiële gevolgen –** Deze categorie vereist vaak een geavanceerdere commerciële strategie door een complexer stakeholderveld. Denk bijvoorbeeld aan de luchtvaart. Het risico van vogels rondom vliegvelden ligt bij de vliegmaatschappijen, terwijl de mogelijk om het probleem om te lossen bij de luchthaven ligt.

Samen met de CEO en andere leden van het Leadership Team zal de CCO bepalen op welke gebieden en sectoren Bird Control Group zich op de korte, middellange en lange termijn zal richten.

Hij/zij ontwikkelt de beste go-to-market strategie voor ieder segment en implementeert de strategie samen met de commerciële teams - Marketing, Tech Service en Customer & Sales Support - en het partnernetwerk.

SaaS: Scarecrow-as-a-Service

Hoewel het verjagen van vogels directe impact heeft op de omzet van een agrarisch bedrijf, zal het nooit een kernproces van datzelfde bedrijf worden. Daarom is de ambitie van Bird Control Group om niet zozeer producten te leveren waar klanten vogels mee kunnen verjagen, maar een dienst: het oplossen van het probleem. Bird Control Group wil de vogelproblemen van klanten overnemen, zodat klanten zich volledig op hun kernprocessen kunnen richten. Steinar noemt dat grappend het SaaS-model: Scarecrow-as-a-Service. Als eigenaar van het klantcontact zal de CCO de transitie van producten naar diensten leiden.

Pim Tammes

Is een birdie sinds: 2012

Functie: Head of Research & Development

Achtergrond: Was aan het afstuderen in Werktuigbouwkunde en Technische Natuurkunde, toen hij in de gang van YES!Delft werd aangesproken door Steinar Henskes.

"Steinar zei dat hij lasersystemen maakte om vogels te verjagen, en wat hij op z'n iPad liet zien zag er wel tof uit. Toen hij vroeg of ik een automatische robot kon ontwerpen om vogels voor een klant te verjagen, ben ik gelijk aan de slag gegaan met een huisgenoot."

Wat begon als een bijbaan van één dag in de week werd al gauw meer dan fulltime. Pim en zijn huisgenoot lieten het prototype bouwen, ontwikkelden de website en gingen mee naar grote klanten en beurzen in het buitenland. Hun salaris werd betaald vanuit verschillende inkomsten - prijzengeld, subsidiegeld en omzet uit vogelverjaagzaklampen. Naarmate het product technisch geavanceerder werd, werd ook het businessmodel stabieler en kon het team groeien.

Na zijn afstuderen werd Pim verantwoordelijk voor de installatie van systemen bij klanten op locatie. "Als je op een dak of veld staat, merk je wat er in de praktijk goed werkt en wat de klant wil. Op basis daarvan heb ik door de jaren heen handleidingen en trainingen ontwikkeld voor resellers, zodat ons bereik sneller kon groeien." De combinatie van een technische achtergrond en goed inzicht in de klant is uitzonderlijk. Dat maakt Pim bij uitstek geschikt voor een strategische positie binnen de technische kant van het bedrijf. Daarom kreeg hij onlangs promotie tot Head of Research & Development. Toch blijft Pim daar zelf heel bescheiden onder: "Doordat het bedrijf zo snel groeit, kan ik me blijven ontwikkelen."

"Doordat het bedrijf zo snel groeit, kan ik me blijven ontwikkelen."

- Pim Tammes,
Heaf of Research & Development

Ani Manukyan

Is een birdie sinds: 2017
Functie: Global Marketing Lead
Achtergrond: Is van Russische en Armeense afkomst. Na haar studie Marketing deed ze een aantal interim-klussen en in 2017 begon ze als Marketing Coordinator bij Bird Control Group.

"Ik wilde altijd al werken voor een bedrijf dat een positieve bijdrage levert aan de wereld," vertelt Ani. "Wat Bird Control Group voor mij interessant maakt is dat we een echt innovatieve manier van vogelverjagen hebben, die heel duurzaam is."

Ook het feit dat Bird Control Group een start-up was trok haar aan. "Ik kan hier nog echt een verschil maken. Toen ik hier begon kon het nog weleens chaotisch zijn. Inmiddels zijn targets en verantwoordelijkheden steeds beter gedefinieerd en zijn er steeds meer processen en best practices. Het is een wereld van verschil, en we blijven ons in rap tempo ontwikkelen. Ik houd erg van dat dynamische. Voor ik bij Bird Control Group aan de slag ging zocht ik steeds een nieuwe uitdaging op als interimmer. Nu vind ik steeds een nieuwe uitdaging binnen hetzelfde bedrijf."

In nog geen drie jaar bij Bird Control Group heeft Ani vier verschillende rollen gehad. "In mijn eerste baan hier kon ik gelijk online en offline marketing combineren, precies wat ik interessant vond. Daarna werd ik Senior Growth Marketeer en na acht maanden werd ik zelfs Team Lead van het team Growth Marketing. En sinds kort ben ik Global Marketing Lead. Ik zie er erg naar uit om samen met de CCO Bird Control Group naar het volgende niveau te brengen."

"Ik voelde me direct thuis in het internationale team."

- Ani Manukyan, Global Marketing Lead

Interesse?

Bird Control Group werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaeijsen.

Janko Klaeijsen
janko.klaeijsen@topofminds.com