

Mr Paul van der Marck MMC

<p>Personalia</p> <p>Naam: Mr P. Th. van der Marck MMC</p> <p>Roepnaam: Paul</p> <p>Geboortedatum: 15 juni 1963</p> <p>Nationaliteit: Nederlandse</p> <p>Mobiel: +31 (0)6 29 08 1340</p> <p>E-mail: paul.van.der.marck@ordina.nl</p> <p>Rol: Programmamanager /Sr. Management Consultant</p>	
---	---

Relevante opleidingen

Academische status	Organisatie	Afgerond
MMC Master of Management Consultancy	Vrije Universiteit, Amsterdam	2002
Strategic Management Senior Management Programme	IMD Lausanne	1997
Mr Bedrijfsrecht	Katholieke Universiteit Brabant	1987

Recente cursussen	Organisatie	Afgerond
Masterclass Hypotheken	Hypsotech	2006
Effectief Leiderschap	Remco Classen	2006

Profiel

Paul van der Marck is sinds 1987 actief op het werkkterrein van sales- en marketingmanagement bij diverse multinationals en al meer dan tien jaren werkzaam in de financiële sector. Zijn uitdaging ligt in het ontwikkelen van nieuwe en innovatieve bedrijfsconcepten en het 'aanjagen' van verandering.

De kracht van Paul ligt in het snel ontwikkelen van nieuwe concepten en het opstarten en aansturen van teams op diverse gebieden om deze concepten te realiseren. Daarnaast is Paul sterk in het snel inleven en analyseren van bedrijfsvraagstukken en hierop concrete maatregelen treffen. Paul is vloeiend in Duits en Engels.

Hij heeft gewerkt voor onder meer Philips, Zurich Financial Services en Ordina. Sinds 2004 was hij partner van Rijnconsult en per 1/1/2005 is hij partner Business Transformation Services van Ordina NV; per 1/2/2006 is hij daarnaast algemeen directeur van Ordina Finance Consulting.

Hij publiceert regelmatig over onderwerpen op het gebied van strategie & organisatie; daarnaast was Paul gastdocent aan de Mastersopleiding Management Consultancy van de Vrije Universiteit

van Amsterdam. Momenteel doet hij promotieonderzoek naar de relatie tussen 'marktwerking en innovatie'.

In 2004 is hem de 'Professionaliseringsprijs 2004' toegekend door de Vrije Universiteit van Amsterdam, voor zijn bijdrage aan het vak van organisatieadviseur.

Hij is lid van de Koninklijke Vereniging voor Staathuishoudkunde.

Expertise

De kwaliteiten van Paul van der Marck komen het beste tot hun recht in functies op het gebied van interim- en programmamanagement, in situaties waar het 'alle hens aan dek' is. Zijn capaciteiten liggen met name op het vlak van:

- het snel bepalen en beslissen (of beslisbaar maken) van maatregelen ter verbetering van prestaties (van programmateams of lijnonderdelen);
- het samenstellen en aansturen van 'high impact teams';
- het structureren en optimaliseren van organisaties (lijn of programma).

Referenties

Functie:	Crisismanager
Opdrachtgever	Directie Fortis Leven Collectief
Periode	2/2006 – 6/2006
Situatie	Fortis Leven Collectief is eind 2005 een programma gestart voor het samenvoegen en moderniseren van de afdelingen en systemen van de 4 labels binnen de groep voor Leven Collectief. Na ruim 6 maanden is het programma ver achter op planning en staan de drie betrokken partijen lijnrecht tegenover elkaar.
Vraag	Zorg voor alle drie de partijen (Fortis, een Pakketleverancier en Ordina als systemintegrator) voor een acceptabele oplossing voor de ontstane situatie en zorg dat in ieder geval op de geplande deadline (1.1.2007) er een werkzaam alternatief is.
Taken en verantwoordelijkheden	<ul style="list-style-type: none"> - Uitvoeren van een analyse bij de drie betrokken partijen van de stand van zaken; - In een dialoog verkennen van scenario's waarbij alle partijen met minimale schade verder kunnen en het doel (deels) wordt gerealiseerd; - Opstellen aanbevelingen aan de Stuurgroep en deze uiteindelijk laten beslissen over een voorkeurs-scenario.

Functie:	Programmamanager Schade
Opdrachtgever	Directievoorzitter Delta Lloyd Schade
Periode	10/2003 – 5/2006
Situatie	Delta Lloyd Schade wil met het programma MultiFit haar externe en interne ambitie realiseren. Zowel in product-/marktcombinaties, organisatie & structuur, als op het gebied van processen en systemen is het zakelijk bedrijf gedurende langere tijd niet wezenlijk veranderd.
Vraag	Voor de voorzitter van de directie van Delta Lloyd Schade het managen (programmamanager) en (doen) implementeren van het Programma

	Nieuw Schade Zakelijk (MultiFit). Het betreft een programma met een doorlooptijd van 4 jaar, een investering van ruim € 40 Mio. en een personeelsreductie van 40%. De gehanteerde methode voor het programma is MSP - Managing Successful Programmes.
Taken en verantwoordelijkheden	<ul style="list-style-type: none"> - Opstellen Programmaplan (conform MSP); maandelijkse verantwoording naar Directie en Stuurgroep; - Samenstellen van programmateam en inrichten programma (100FTE) naar (deel-)projecten; - Overleg met Opdrachtgever en Stuurgroep over voortgang en bijsturing; regelmatig deelnemer aan het wekelijks Directieoverleg; - Aansturen van de projectmanagers van de drie deelprojecten (ProductRationalisatie, IT en Invoering & Verandering); - Overleg met Vakbonden en OR ivm personeelsreductie; - Onderhandelingen met Preferred Suppliers over IT-project (in Israël en Nederland); - Maandelijkse afstemming met CIO's van DL en AAV; financiële verantwoording naar CFO van DL Nederland.

Functie:	Senior Management Consultant
Opdrachtgever	Directievoorzitter Delta Lloyd Schade
Periode	4/2003 – 10/2003
Situatie	De resultaten van het (zakelijk) schadebedrijf zijn de afgelopen decennia opgepoetst met beleggingsresultaten, nu deze zijn weggefallen en de COR ruim boven de 100% ligt, staat het schadebedrijf op een cruciaal punt. Hoe structureel te verbeteren in de kosten, maar tevens de marktpositie drastisch te verbeteren? Zeker nu recent een jv met ABN-AMRO is gesloten en ABN-AMRO Verzekeringen onderdeel van de groep is.
Vraag	Wat zijn de minimaal noodzakelijke stappen om van de huidige situatie naar een structureel winstgevende positie te komen en een attractieve speler in de markt te zijn? Wat zijn de hieraan verbonden investeringen en rendementen?
Taken en verantwoordelijkheden	<ul style="list-style-type: none"> - Definiëren van een verbeterplan Schade Zakelijk; - Definieer de nieuwe product-markt-combinaties, de aanpassingen in het bedrijfsproces, de noodzakelijke wijzigingen in de besturing en structuur van de organisatie en IT; - Definieer de logische stappen ('plateaus') van IST naar SOLL; - Opstellen Businesscase voor het totale programma; - Presenteer en help met het verdedigen van het verbeterplan en de businesscase aan Directie DL-Nederland en de RvB van DL-Groep; - Presenteer de plannen aan OR en personeel, samen met directievoorzitter.

Functie:	Senior Management Consultant
Opdrachtgever	Directie Robeco Direct
Periode	10/2004 – 2/2005
Situatie	Robeco Direct heeft de afgelopen 10 jaar een bovengemiddelde groei laten zien en is in Nederland goed gepositioneerd, maar 'aan het einde' van de groei. De formule staat stevig, maar zal de komende jaren geen dubbelcijferige groei meer kunnen laten zien.
Vraag	Hoe kunnen we kapitaliseren op de formule van Robeco Direct om ook in de periode tot en met 2009 in 'assets under management' te kunnen verdubbelen?
Taken en verantwoordelijkheden	<ul style="list-style-type: none"> - Voorbereiden door middel van diepte-interviews van een goede start-analyse; - Organiseren en faciliteren van werkconferenties voor directie Robeco Direct; - Doen vastleggen van de uitkomsten in een rapport '2009; de tweede golf'; - Organiseren van een werkconferentie met 2^e lijnsmanagement over 'Visie 2009'.

Functie:	Senior Management Consultant
Opdrachtgever	Directie Robeco Direct
Periode	10/2004 – 2/2005
Situatie	De budgetten voor ICT staan onder druk en de directie heeft niet het idee dat maximaal rendement wordt gehaald uit de beschikbare budgetten.
Vraag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wordt gewerkt aan de juiste initiatieven? 2. Kan met minder budget meer gerealiseerd worden dat een directe bijdrage levert aan de strategie?
Taken en verantwoordelijkheden	<ul style="list-style-type: none"> - Uitvoeren nut-/noodzaak-analyse op de lopende ICT-projecten; - Faciliteren van strategische workshops om de impact van meer alignment te inventariseren en maatregelen ter verbetering te definiëren; - Doen van aanbevelingen op de projectportfolio en maatregelen voor structurele besturing en beheersing van deze portfolio.

Functie:	Management Consultant - Projectmanager
Opdrachtgever	Programmamanager CPL (Rabo PME Financierien)
Periode	12/2002 – 4/2003
Situatie	Rabobank Nederland onderzoekt de mogelijkheden om centraal een servicecentrum in te richten voor alle financieringsproducten (Hypotheek, PL/DK, KOB etc.); voor zowel de mid-office als back-office

	functies.
Vraag	Wat is de businessarchitectuur/het businessmodel van een SSC-Financieren en wat is de businesscase hiervan? Leidt het project(-team) BA/BC.
Taken en verantwoordelijkheden	<ul style="list-style-type: none"> - Opstellen projectplan (Princell) voor het project BA/BC; - Samenstellen projectteam (10 FTE); - Definiëren van het businessmodel, de inrichtingsprincipes en de businessarchitectuur (Product&Proces, Sturing&Structuur, Cultuur&Competenties, Informatie&Technologie) voor een SSC-Financieren; - Opstellen Businesscase voor het totale programma; - Presenteer en help met het verdedigen van de businesscase naar Stuurgroep en Directie Rabo-Nederland.

Periode/Opdrachtgever/Rol	Diverse
9/2003 – 10/2003 Rabobank Nederland Management Consultant	Voor het management van het Service Centrum Hypotheken van Rabobank Nederland het verzorgen van een aantal workshops ter begeleiding van het 2e lijnsmanagement in de geplande veranderingen naar een 'operational excellent' servicecentrum (2003).
2/2003 – 9/2003 Rabobank Nederland Management Consultant	Voor de directie van RABO PME Financieren het uitwerken van een Blauwdruk Centraal Kredietbeheer; zowel begeleiden van de centrale opbouw, alsook de lokale afbouw (totaal voor 450 FTE's).
10/2002 – 2/2003 Rabobank Nederland Management Consultant	In opdracht van de RABO Directie Service Centrum Hypotheken; Toekomsttoets 2004. Wat zijn de gevolgen van het al dan niet centraliseren van hypotheek backoffice activiteiten in een shared services centrum. (1.500 FTE's betrokken in de lokale banken; 200 FTE's op centraal niveau).
6/2002 – 10/2002 Relan Management Consultant	Voor de directie van Relan ICT het doen formuleren van de productmarkt-combinatie die na verzelfstandiging en ombouw tot commerciële organisatie moet worden geadresseerd.
4/2002 – 6/2002 Rabobank Nederland Management Consultant	In opdracht van de RABO Directie PME Financieren; Herijking Businesscase Centraal Kredietbeheer (400 FTE's betrokken in de lokale banken).
1/2002 – 4/2002 ING Nederland Management Consultant	ING Service Centrum Hypotheken; in opdracht van de directie vaststellen van de projectwaarde van het op te richten SCH (900 FTE's; 30 locaties).

10/2000 – 12/2001 Interpolis Projectmanager	Interpolis Schadeservice; in opdracht van de directie van Interpolis Particulieren is een nieuw concept ontwikkeld voor het schadebedrijf, dat naast een wezenlijke verbetering in de klantenservice, zal leiden tot aanzienlijke verlaging van de operationele kosten.
2/2000 – 10/2000 NBM Amstelland Management Consultant	Voor de Raad van Bestuur van NBM Amstelland is een nieuwe klantgerichte strategie ontwikkeld waarbij de focus van het leveren van een woning is verlegd naar het leveren van 'woongenot'.

Bijgewerkt: september, '06