

## Marius FRANK



### ***Professionele carrière***

Mijn 45-jarige bedrijfservaring wordt gekarakteriseerd door een combinatie van senior lijn- en staffuncties in internationaal opererende ondernemingen: Heineken, DSM en Vopak/Pakhoed. Verder ben ik adviseur, en tevens managing partner, geweest bij Horrington & de Koning: thans Boston Consulting Group, Amsterdam office. In 2002 ben ik mijn eigen praktijk begonnen welke zich ontwikkeld heeft tot een combinatie van advisering, coaching en commissariaten. Daarmee heb ik in verschillende rollen zowel de problematiek van de werkmaatschappij directie, als die van de RvB/RvC goed leren kennen.

### ***Bestuursadviseur, executive coach en commissaris: 2002 - heden***

#### ***Bestuursadviseur***

Sinds 2002 opereer ik als zelfstandig bestuursadviseur. Ik vervul een inhoudelijke, maar ook persoonlijke, klankbordrol rond vragen van strategische richting, onderlinge samenwerking en bestuurlijke inrichting. Mijn focus ligt daarbij op het bedrijfsleven (incl. de 'social enterprise'). Afhankelijk van de aard van de opdracht werkte ik veel samen met ex-adviseurs van BCG. Daar ik steeds vaker bij familieondernemingen betrokken werd ben ik van 2014-2019 partner van INNOO (advies en begeleiding van familiebedrijven) geweest. Ik begeleid zelfevaluaties van RvC's. Voor verdere informatie zie: [www.mariusfrank.nl](http://www.mariusfrank.nl)

#### ***Executive Coaching***

Als coach ondersteun ik, sinds 2005, leidinggevenden in verschillende fasen van hun werkzaam leven. Hierbij komen vragen aan de orde rond de stap naar een nieuwe functie, loopbaankeuzes, ontwikkeling van persoonlijk leiderschap, het huidige functioneren, samenwerking binnen een directieteam/RvC of de balans privé-werk. Van 2005 tot begin 2015 was ik (founding) partner van de Associatie van Business Coaches. Het merendeel van mijn huidige klanten zijn senior executives, ook van grote ondernemingen.

#### ***Commissariaten en adviesraden***

Gedurende meer dan 25 jaar ben ik lid (en voorzitter) geweest van RvC's en RvT's:

- Jeugdzorg Vitree, lid (2016)
- Seyster Veste, woningcorporatie, voorzitter (2009-2014)
- Van der Wal Transport, lid van de SAAT (2009-2015)
- Triodos Bank, lid, voorzitter nomination and compensation committee (2005-2013)
- Centrum Maliebaan Utrecht, verslavingszorg, lid, voorzitter audit comité (2002-2011)
- Triple Value Strategy Consultants (thans Steward Red Queen), adviseurs op gebied van duurzaamheid en impactmeting (2006-2010),
- CAD-Limburg (1996-1998), verslavingszorg

- DSM-werkmaatschappijen (Agrarische Unie Vulcaan, ASEF-Fisons, DSM Engrais France en DSM Moreels-Gent) gericht op de agrarische markten

Sinds 2017 vervul ik deze rollen niet meer. Wel ben ik sinds kort lid van de Adviesraad van een 'social enterprise'

### ***Huidige belangstelling: waar hield ik presentaties over?***

- Welk leiderschap is gewenst in een duurzame organisatie?
- Afrika begrijpen:
  - Corruptie: onze schoonzoon is een politieke vluchteling uit Sierra Leone, waar corruptie fundamenteel wordt bestreden
  - Genocide: door mijn verblijf in Rwanda mij verdiept in de achtergronden van de het drama in 1995
- In 2005 publiceerde ik over de wereld van Private Equity: "Aan tafel met uw aandeelhouder"

### ***Specifieke ervaringen: sterk betrokken, niet altijd een specialist***

- Functies: Lijnmanagement, corporate staf, consulting, coaching en commissariaat
- Processen: Strategieontwikkeling, Winstverbetering, Business Development, Fusies en overnames, Desinvesteringen, Bestuurlijke inrichting
- Branches: Chemie, Logistiek, Distributie, Professionele organisaties, Treasury

### ***Opleiding en talenkennis***

- HBS-B (1965): Coornhertlyceum, Haarlem
- Doctoraal Bedrijfseconomie (1970): Rijksuniversiteit Groningen
- Stages in Parijs – Shell en Enka-Glanzstoff (1971)
- MBA (1972): INSEAD, Fontainebleau, Frankrijk
- Coach Training (2003): MMS-Europe institute, Amsterdam
- NCD/Nyenrode commissarissen cyclus (2004/2005)
- Diverse trainingen/cursussen op het gebied van strategie (IMD), leiderschap (DSM) en persoonlijke ontwikkeling (De Ark)
- Talen: Nederlands moeders taal, Engels en Frans vloeiend. Goede beheersing van het Duits

### ***Personalia***

- Marius Manuël FRANK
- Geboren in 1947 te Amsterdam als zoon van een wetenschappelijk uitgever en een historica
- Getrouwd met Martine Duquennoy, vertaalster en hospice medewerkster
- Twee gehuwde kinderen en drie kleindochters
- Nederlandse nationaliteit. Echtgenote en kinderen hebben de Nederlandse en Franse nationaliteit
- Hobbies/sport/belangstelling: wandelen, fietsen, golf, 'wat is gaande in de wereld' en 'bewust deze levensfase leven'
- [mail@mariusfrank.nl](mailto:mail@mariusfrank.nl)
- [www.mariusfrank.nl](http://www.mariusfrank.nl)
- +31-6 5142 9968

## ***Bijlage: gedetailleerd overzicht van professionele carrière 1972-2002***

### **a. Pakhoed/Vopak (1998-2002)**

- **Senior Vice President Corporate Strategy & Development**
- Lid van management comité (RvB, Business Directeuren en drie corporate staf directeuren)
- Belangrijkste activiteiten en verantwoordelijkheden:
  - Management van 'due diligence en fairness opinions' fusie Pakhoed-Van Ommeren
  - Acquisities en desinvesteringen
  - Herziening strategie op Corporate en Business Unit niveau
  - Nieuwe logistieke en distributie diensten: betekenis van internet

### **b. DSM (1986-1998)**

- **DSM Energie Beheer:** werd benoemd tot directeur in 1997, maar parallel aanbod bij Pakhoed aanvaard.
- In mijn DSM periode sterk betrokken bij enkele corporate projecten: strategie en marketing discipline. Ik was de eerste mentor voor mid-career binnenkomers
- **Director Corporate Treasury DSM/ Managing Director DSM Finance B.V.** (1996-1997) Management van de treasury activiteiten en Concern Financieringsmaatschappij van de DSM-Group en Energie Beheer Nederland. Focus op vermindering van aantal corporate banken van 30 naar 15, waarbij tegelijkertijd duidelijke doelstellingen met banken werden afgesproken zowel qua soort dienstverlening als mogelijke omvang van de business relatie. Enkele financiële faciliteiten onderhandeld.
- **BU-Director Caprolactam Europe,** Business Group Fiber Intermediates (1993-1996). Caprolactam is de grondstof voor de nylon industrie (kleding, tapijten, plastics). Sterk cyclisch, transportkosten relatief hoog. General management verantwoordelijkheid. Focus op bereiken van een structureel laag kostprijsniveau, lange termijn relaties met leveranciers en klanten, cultuurverandering binnen organisatie naar meer 'personal empowerment'. Grote verwevenheid met andere Business Units van DSM: markt, grondstoffen en productie
- **Director Marketing & Sales Fertilizer Division (1989-1993).** Karakteristiek: bulk chemie, industriële overcapaciteit. Focus op verbetering Europese marktpositie met zware nadruk op de logistieke performance. Lid divisiedirectie. Bestuurslid van enkele professionele organisaties en commissaris van enkele – ook buitenlandse - dochterondernemingen (groothandel en productie).
- **General Manager Specialties B.U. of Fertilizer Division** (1987-1989). Verantwoordelijk voor productie en verkoop van producten voor professionele en amateur tuinbouw. Ontwikkeling van nieuwe producten en technologieën (focus op mogelijkheden in agro-biotechnologie). Voorzitter van RvC van JV met Engels bedrijf.
- **Manager strategic planning Fertilizer Division** (1986-1987). Focus op desinvestering Amerikaans dochterbedrijf en herstructureringsplan van de divisie

### **c. Horinga & de Koning, Management Consultants (1978-1986)**

(Thans: Boston Consulting Group, Amsterdam Office)

- Gespecialiseerd in strategische herstructureringsopdrachten in de profit sector: Rotterdamse haven (Furness, Wilton Feijenoord Reparatie en uiteindelijk mislukte fusie tussen Seaport, Internatio Müller en Multi Terminals), Bates Cepro, Michelin, Vrumona en ook NS-cargo. Organisatorisch/bestuurlijke opdrachten: NIBC, Furness, RSV, DSM, Bekaert
- Vanaf 1981 partner en van 1984-1986 een van de twee managing partners

#### **d. Heineken Brouwerijen (1972-1978)**

Financieel analist Horeca verkoop organisatie (Amsterdam) en vervolgens Business Controller Marketing & Sales en Fysieke Distributie van Heineken Frankrijk in Straatsburg en Parijs. Focus op het introduceren van management rapportages en ondersteunende IT systemen. Sterk betrokken bij de opbouw van de Franse distributieactiviteiten (o.m. overname Bertrand, Parijs)