

CURRICULUM VITAE JOOST DE HAAS

Joost A. de Haas

Geboortedatum: 1 augustus 1959



Vaardigheden en competenties

Ervaren manager met pragmatische benadering gecombineerd met strategisch en theoretisch inzicht. Bewezen trackrecord in prestatieverbetering voor de top-line, kostenstructuur en kapitaal gebruik. Ruime ervaring in diverse branches in zowel operationele als senior uitvoerende posities. Geroutineerd in het oplossen van complexe en (tijd) kritische situaties. Sterke communicatieve vaardigheden (zowel schriftelijk als mondeling); capaciteit om complexe kwesties eenvoudig te maken.

Werkervaring

9/09 - heden **Adjunct-Professor of Entrepreneurship. INSEAD** (The Business School for the World), Fontainebleau, Frankrijk (part-time). Geeft les in 'Managing Corporate Turnarounds' in het MBA- and EMBA-programma.
(<http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/profiles/jdehaas/>)

01/01 – heden **Medeoprichter/- eigenaar van vier bedrijven:**

- Amsterdam Metallized Products: producent van gemetalliseerd papier, karton en folie (www.metallized.nl). Na de overname in juli 2008 is het bedrijf geherstructureerd en door de crisis geloodst, waarbij 35% van de omzet verloren ging. Rentabiliteit en 60+% groei gerealiseerd.
- Alcifor: aanbieder van diensten en anesthesiologische pijnbehandeling. Contracten met ziekenhuizen onderhandeld voor de oprichting van joint ventures. Pijnbehandelingsklinieken vanaf nul opgebouwd.
- Kepcom: fullservicebureau voor strategie, creatie en realisatie van marketingcommunicatie (www.kepcom.nl). De activa uit faillissement verworven en activiteiten geherpositioneerd.
- Herman Rutgers: executive search en interim management bureau voor communicatieprofessionals (www.hermanrutgers.nl).

- 4/09 – 7/11 **Partner, Coconut Capital, Zeist, Nederland.** Coconut Capital (www.coconutcapital.com) investeert hands-on in noodlijdende bedrijven en turnaround situaties.
- 12/02 – 12/07 **Partner, Trimoteur, Zeist.** Trimoteur (www.trimoteur.nl) was een beheer-en beleggingsonderneming die zich richtte op 'structureren' (opbouwen van business vanaf nul) en 'herstructureren'.
- Belangrijkste verantwoordelijkheden:
- 5/04 – 6/07 Managing Director, Consolidated Graphic Industries, Utrecht. Verantwoordelijk voor de acquisitie en herstructurering van de Brouwer Groep (op één na grootste groep van grafische bedrijven van Nederland, 1700 werknemers, € 300 mio omzet). Gerealiseerde operationele turnaround en de EBITDA-groei van € -20 miljoen tot break-even. Aanspraken van alle belangrijke belanghebbenden (banken, leveranciers, werknemers, pensioenfondsen etc.) heronderhandeld. Complexe juridische en financiële herstructurering uitgevoerd, dochterondernemingen afgestoten en diverse locaties gesloten.
- 12/03 - 4/04 Herpositionering van Port Support.
- 4/03 – 4/04 Het ontwikkelen van een initiatief en businessplan voor het gebruik van de overcapaciteit van energiecentrales.
- 9/02 – 6/03 **Manager Free Consumer Market, NUON Operations, Amsterdam.** (interim-managementopdracht). Verantwoordelijk voor de voorbereiding van Nuon's consumentenmarkt eenheid voor de liberalisering van de markt. NUON is de grootste energieleverancier in Nederland.
- 5/02 – 8/02 **Senior Vice President Customer Operations, Novaxess, Amsterdam.** Ingehuurd om de CEO op te volgen, maar beleggers beëindigden de financiering van de vennootschap voortijdig. Het bedrijf op een interim contract door het faillissementsproces geleid. Verkoopproces opgezet en het bedrijf door middel van technisch faillissement verkocht.
- 4/01 – 3/02 **Managing Director One Tel Nederland. Amsterdam, Nederland.** Twee maanden na de start ging het Australische moederbedrijf failliet. Het bedrijf door de crisis geleid en de activa verkocht aan de nummer drie in de markt.
- 9/98 – 3/01 **Vice President Consumer Market / Vice President Operations. UPC Nederland, Amsterdam (interim-managementopdracht).** Verantwoordelijk voor de introductie van de kabelgebaseerde diensten in

Nederland (Chello, Priority, digitale tv) en vervolgens voor het hele customer operations proces. Aanzienlijke verbeteringen gerealiseerd in de klanteninstallatieprocessen en de kwaliteit van de dienstverlening.

11/93 – 5/98

Partner, De Haas & De Wilde, Amsterdam.

Twee chocoladeproducenten gekocht en samengevoegd. De omzet verviervoudigd, assortiment van volledig gecertificeerde biologische producten en export naar vijf landen opgezet.

5/90- 10/93

Managing Director, Frico International, Leeuwarden.

Verantwoordelijk voor de omzet (ca. € 300 mio.) van de Nederlandse kaas, logistiek en distributie buiten Nederland (klanten in 80 landen) door middel van twee grote magazijnen en verpakkingseenheden; in totaal 425 werknemers.

9/86 - 4/90

Associate, McKinsey & Co, Amsterdam. Management consultant voor diverse Nederlandse en buitenlandse bedrijven en instellingen.

9/83 - 5/85

Onderwijs-en Onderzoek-assistent, afdeling Financiën, Erasmus Universiteit Rotterdam. Docent doctoraal werkcollege financiering. Vier academische publicaties op het gebied van kapitaalmarkten, kapitaalstructuur en faillissementsrisico.

Opleiding

1986

Master of Business Administration, INSEAD, Fontainebleau, Frankrijk

1985

Doctoraal Kwantitatieve Bedrijfseconomie, Erasmus Universiteit Rotterdam

1984

Kandidaats Nederlands Recht, Erasmus Universiteit Rotterdam

Nevenactiviteiten

Entrepreneur-in-Residence, INSEAD, Fontainebleau, Frankrijk. Ondersteuning van en adviseur van MBA-studenten en alumni in het ontwikkelen en uitvoeren van businessplannen.

President INSEAD Private Equity Club. Ondervereniging van de Nederlandse INSEAD Alumni Association met het doel om kennis van de private equity-industrie te bevorderen en een platform vormen voor alumni in de private equity-industrie.

Lid Programmacommissie IN-NED. INSEAD Non-Executive Directors program ('IN NED) streeft ernaar om INSEAD-alumni op te leiden om via de IN-NED Academy commissaris te worden. Als lid van de Programma Commissie verantwoordelijk voor de ontwikkeling van het curriculum voor de IN-NED Academy.