

SCM

SUPPLY CHAIN MAGAZINE

14e jaargang | nummer 1 | februari 2019

www.supplychainmagazine.nl

LinkedIn

groep

SCM
SUPPLY CHAIN
MAGAZINE

► Vier scenario's voor **stadsdistributie** ► Snapshots:
bedrijfsbezoek **Koninklijke Vezet** ► De Preek: gij zult...
innoveren door **samenwerking** ► Perspectief klant moet
leidend zijn voor **start-ups** ► **Maturity Matrix**: start-
ups worden volwassen ► Handjes verdwijnen uit supply chain
ceylonthee

Gemma de Koning
VP Operations & Logistics
EMEA, Stryker

**‘Vinden en houden
van juiste talenten
grootste uitdaging’**



**START-UPS &
INNOVATIE**

Gemma de Koning, VP Operations & Logistics EMEA, Stryker:

‘Vinden en houden van juiste talenten grootste uitdaging’

Stryker is een van 's werelds meest toonaangevende bedrijven in medische technologie en biedt innovatieve producten en diensten op het gebied van orthopedie, medische en chirurgische apparatuur, neurotechnologie en de ruggengraat. Supply chain-optimalisatie betekent voor Gemma de Koning per definitie nauwe samenwerking met ziekenhuizen. Want het draait uiteindelijk immers om de resultaten. ‘De échte winst in kwaliteit van zorg kunnen we behalen door samenwerking in de supply chain.’

Door Mirjam Hulsebos en Edwin Tuyn

Gemma de Koning werkte in verschillende sectoren en functies voordat ze terechtkwam in de supply chain. Ze werkte meer dan vijftien jaar bij IT-bedrijf Novell en maakte daarna de overstap naar American Medical Systems, waar ze onder andere Director Operations EMEA was. In haar huidige functie VP Operations & Logistics EMEA bij Stryker combineert ze haar door werkervaring opgedane kennis van de IT met een klantgerichte insteek.

Waarom hamer jij zo op het belang van klantgerichtheid?

‘Bedrijven investeren over het algemeen veel geld in supply chain-optimalisatie, maar kijken daarbij vaak primair door een interne, procesmatige bril. Uiteindelijk draait het natuurlijk om de klant. Vanuit de supply chain gaat het dan om zaken als leverbetrouwbaarheid, wijze van aanlevering, informatievoorziening en service. Dat zijn ook precies de factoren waarmee wij ons als Stryker in de markt kunnen onderscheiden. Door samen met klanten na te denken over de ‘last mile’ en deze verregaand te automatiseren, kan de kwaliteit omhoog en tegelijkertijd de kosten omlaag. Hierdoor kunnen we zorgen dat iedereen efficiënter kan werken. Op die manier helpen we de patiëntenzorg te verbeteren.’

Hoe kom je aan jouw kennis, aangezien je geen achtergrond in SCM hebt?

‘Ik kom inderdaad niet uit de logistieke wereld, maar heb een achtergrond in IT en klantenservice. Ik ben hierin gerold en kom erachter dat mijn achtergrond juist een geweldige pre is in deze rol. Mijn meerwaarde zit er vooral in dat ik mensen van verschillende achtergronden en culturen bij elkaar kan brengen en kan verbinden, dat ik ze door elkaars bril naar hetzelfde thema laat kijken. Ik vraag mijn team en de business ook altijd expliciet om

feedback: hoe kunnen we dingen slimmer doen? Wat vertellen klanten ons?’

Als ik het heb over ‘mijn team’ dan bedoel ik in de eerste plaats mijn managementteam, inclusief de managers van de warehouses, kit rooms en klantenservice. Dat zijn mijn voornaamste aanspreekpunten. Daarnaast probeer ik zoveel mogelijk contact te onderhouden met de lagen daaronder, ook met medewerkers op de werkvloer, om vragen en feedback aan te moedigen. En om continue verbetering en innovatie te stimuleren. Want de medewerkers op de werkvloer zien wat er in de praktijk beter kan. Een manier waarop Stryker een innovatieve geest opbouwt, is door naar de suggesties van zijn medewerkers op alle niveaus van de organisatie te luisteren en actie te ondernemen op basis van hun ideeën.

Ik loop ook graag een dag mee in onze magazijnen en andere afdelingen waar ik mee te maken heb. Onlangs werkte ik een dag in een van onze kit rooms. Daar stellen we operatiekits samen. Als een patiënt een nieuwe heup of knie krijgt, dan leveren wij een kit met een aantal verschillende maten van implantaten die aansluiten bij wat de chirurg vooraf heeft opgegeven. Wat daarvan niet wordt gebruikt wordt weer teruggestuurd naar ons. In die kit room ervoer ik aan den lijve hoeveel complexiteit er in dat proces zit. Ik wist dat wel, maar pas als je er zelf midden in zit, realiseer je je hoe gecompliceerd die taak is en hoeveel extra controles erbij komen kijken. Ik heb toen wat ideeën opgedaan om dit proces toch wat beter te ondersteunen met IT. Die moet ik nog uitwerken, maar ik heb wel een lijn in gedachten. Hierbij komt mijn achtergrond in de IT goed van pas. Ik ben geen technicus, maar ik weet wel wat er technisch mogelijk is.’

Hoe zorg je ervoor dat medewerkers hun ideeën met jou delen?

Gemma de Koning (45) is getrouwd en heeft geen kinderen.

Opleiding

Internationale school in Jakarta

Rotterdam Business School bachelor Bedrijfseconomie en Marketing

Postdoc Executive Education aan Harvard Business School
Stryker Global Leadership Program

Carrière

2018-heden: Vice President Operations & Logistic Solutions EMEA bij Stryker

2015-2017: Senior Director Operations Europe bij Stryker

2012-2015: verschillende leidinggevende rollen in Customer Service & Operations bij American Medical Systems

1996-2012: diverse internationale rollen bij Novell

stryker



‘Enerzijds helpt onze bedrijfscultuur hierbij. Wij zijn een open bedrijf, dat op waarden is gebaseerd en we stellen mensen en hun persoonlijke ontwikkeling centraal. We zoeken mensen die gedreven zijn, niet snel tevreden zijn, die continu op zoek zijn naar verbeteringen en zelf initiatief nemen. Ik stimuleer die houding ook. Ik heb liever dat iemand zichzelf uitdaagt, initiatief neemt en zijn neus stoot, dan dat hij altijd binnen de gebaande paden blijft. Ik geef mensen ruimte om fouten te maken, want dat is de enige manier om écht te leren. Verder benadruk ik altijd het teamresultaat. We doen het samen. Ik ben voor mijn resultaten afhankelijk van anderen. Ik durf me daarin zelf ook kwetsbaar op te stellen. Dat leidt er vanzelf toe dat mensen makkelijker naar je toe komen. Wat daarbij helpt, is dat ik ben opgegroeid in Jakarta en daar naar een internationale school ging. Dan leer je al heel jong jezelf voor anderen open te stellen en jezelf aan te passen zonder daarbij je eigen identiteit te verliezen. Hoe diverser een team is, hoe mooier ik het vind. Daarom voel ik me ook als een vis in het water in deze internationale rol. Waar ik ook heel trots op ben, is dat mijn managementteam voor meer dan de helft uit vrouwen bestaat. En dat in een supply chain-organisatie! Ik zie overigens wel dat Nederland achterloopt als het gaat om vrouwen in hogere managementposities en van oudsher meer mannelijke beroepen. Dat is jammer, want juist de diversiteit zorgt voor kwaliteit. Het zorgt voor een bredere blik.’

Waarom komt het dat Stryker vrouwen zo goed weet te binden?

‘We zijn als bedrijf erg gericht op diversiteit en de verdeling man/vrouw op de werkvloer. We hebben bijvoorbeeld het Stry-

ker Women’s Network. Het doel van dit netwerk is om een open, diverse en inclusieve cultuur te bevorderen, met een focus op het aantrekken, ontwikkelen en behouden van getalenteerde vrouwen en het stimuleren van betrokkenheid bij alle werknemers. Iedereen die dat een warm hart toedraagt, kan zich aanmelden. En in tegenstelling tot wat je zou verwachten, is bijna de helft van onze leden man. Ik vind dit een hele goede ontwikkeling. Daarnaast is het zo dat vrouwen die bij Stryker zijn binnengekomen makkelijk kunnen doorstromen naar of binnen de supply chain. Op die manier slagen we erin om ook binnen de supply chain-diversiteit te creëren.’

Je noemt net het thema doorstroming. Hoe belangrijk is het om af en toe een carrièreswitch te maken?

‘In mijn ogen is dat superbelangrijk. Als je verschillende kanten van de business hebt gezien, is het gemakkelijker om connecties te maken. Ik kan veel eenvoudiger sparren met Sales vanwege mijn achtergrond in customer service en account management. Ik spreek hun taal, begrijp hun uitdagingen. Het is ook goed om kennis uit andere sectoren in te brengen. Ik kom uit de IT. Een van mijn teamleden komt uit de automotive. Zij brengt een heel andere invalshoek met zich mee. Door die invalshoeken te combineren, ontwikkel je een nieuwe kijk op dingen. Daarnaast kun je ook leren door simpelweg te kijken naar wat er in andere vakgebieden en andere industrieën gebeurt. Ik kijk daarbij vooral naar industrieën waar de marges klein zijn, want daar is de nood hoog om oplossingen te zoeken. Welke voorsprong geeft hen dat? En wat kunnen wij daarvan leren?’



Professionals require passion



INSPIRED-SEARCH

logistics and supply chain professionals

Executive Search | Interim Management | Recruitment | Talent Development

Beyond the match in supply chain

www.Inspired-Search.com