

Curriculum Vitae

Tjerk Brouwer



PERSONALIA

Naam: Tjerk Brouwer
Geboortedatum: 30 december 1954

OPLEIDINGEN

- Atheneum
- Koninklijke Militaire Academie (economie & logistiek)
- Hogere Krijgsschool

CURSUSSEN / OPLEIDINGSCERTIFICAAT

- ISFAH XX(20) (Nevi 3)
- Onderhandelen
- Cursus Foreign Military Sales for Executives
- Seminar "De overheid en omzetbelasting"
- Cursus Overheidsaanbestedingen
- Cursus Overheidscontracten

WERKERVARING OVERZICHT

Onderdeel	Functie	Tijdvak	
		van	tot
• Diverse operationele eenheden in NLD en DEU	Pelotonscommandant	1980	1988
• Hogere Krijgsschool	Studie	1988	1990
• Directie Materieel Koninklijke Landmacht, Afdeling Verwerving	Plaatsvervangend hoofd sectie beleid	1990	1993
• Directie Materieel Koninklijke Landmacht	Hoofd bureau Directeur	1993	1996
• Defensie Interservice Commando, Staf	Adviseur plannen en bedrijfsvoering	1996	1999
• 200 Bevoorradsings- en Transportbataljon	Commandant	1999	2001
• 1 (NL) National Support Element Kosovo Force (Macedonië)	Commandant	2000	
• Defensie Interservice Commando, Staf	Hoofd afdeling plannen en beleid	2001	2003
• Materieellogistiek Commando KL	Hoofd Productgroep Verwerving	2003	2006
• Defensie Materieel Organisatie	Hoofd Algemene Verwerving en Afstoting	2006	2010
• Brouwer Consult	Directeur/eigenaar	2011	

PERSOONSKENMERKEN

- Integer
- Rustig, evenwichtig en weinig vatbaar voor stress.
- Kan snel hoofdzaken van bijzaken onderscheiden.
- Sterk gevoel voor (politieke) verhoudingen en uiteenlopende belangen.
- Uitstekend onderhandelaar, zowel met interne opdrachtgevers/stakeholders als met de industrie.
- Werkt resultaatgericht, waarbij het te behalen einddoel belangrijker is dan de weg er naar toe (uiteraard binnen de grenzen van het toelaatbare).
- Analytisch sterk, zowel bij de analyse van problemen als bij de analyse van personen.
- Heeft goed gevoel voor (potentiële) risico's, heeft geen angst aanvaardbare risico's te nemen.
- Stijl van leidinggeven is coachend en participatief, maar waar nodig niet bang om directief te zijn.
- Is sociaal vaardig en beweegt zich ontspannen op de hoogste ambtelijke en politieke niveaus.
- Uitstekend organisator van eigen en andermans werkzaamheden. Weet goed hiervoor kantoorautomatisering in te zetten.
- Ziet snel mogelijkheden tot verbetering en streeft deze ook na. Weet medewerkers hierin mee te trekken door hen uit te dagen.
- Denkt in kansen, niet in bedreigingen.

PROJECTERVARING INKOOP

UITGEVOERDE EUROPESE AANBESTEDINGEN

- Elektronisch Bestellen en Factureren (EBF)
- Inkoopdienstverlening
- Energie voor de rijksoverheid (e-auctioning)
- Brandstofbevoorrading voor de krijgsmacht
- Recuperatie faciliteiten Kreta
- Selectie en simulatortraining piloten
- Brandweervoertuigen voor vliegvelden (crashtenders)
- Onderhoudscontracten voor uiteenlopend materieel
- Werkplaatsinrichtingen voor de gehele krijgsmacht
- Verfspuitinstallatie voor helikopters
- Dieptereiniging
- Kleding- en Persoonsgebonden Uitrusting (KPU)
- Opleidingen
- Inhuur adviseurs, inbegrepen docenten KMA/NLDA
- Samenwerkingsovereenkomst met samenwerkende ROCa in Nederland voor in- en doorstroomopleidingen BBT-personeel (project Loopbaanlint)
- Kantoorartikelen
- Hydrografische publicaties

UITGEVOERDE AANBESTEDINGEN (NIET EU)

- Opdrachten aan kennisinstituten (TNO, MARIN) voor onderzoek, ontwikkeling en beleidsondersteuning
- Beveiligingspersoneel Curaçao
- Raceteam Kon. Landmacht

PROFESSIONALISEREN INKOOPFUNCTIE

- Invoeren EBF
- Integreren inkoopcapaciteiten Marine, Landmacht en Luchtmacht
- Procesvernieuwing en -inrichting bij Defensie bij invoering van SAP

- Mentor voor jonge leidinggevendenden binnen het inkoopdomein van Defensie

ONDERZOEK

- Evolutionaire ontwikkeling van software in relatie tot de inkoop.

CONSULTANCY ERVARING

- 2011
Firma Ordina geadviseerd over inschrijving op EU aanbesteding "Elektronisch Bestellen en Factureren 2". De opdracht is aan Ordina gegund.

TALEN

- Engels
- Duits

WERKERVARING UITGEBREID

- 1990 – 1993
Als contractmanager lid van projectteams. Deze projecten betroffen o.a. simulator systemen, in die tijd nog behoorlijk innovatief, in een internationale omgeving.
- 1990 – 1991
Tijdens de eerste Golfoorlog verantwoordelijk voor alle contractuele en Memorandum Of Understanding (MOU) aspecten van de steun van Nederland aan de VS en het VK.
- 1993 – 1996
Als Hoofd Bureau Directeur DMKL verantwoordelijk voor de begeleiding van grote materieelprojecten op het politiek-bestuurlijk niveau. Het opstellen van projectrapportages en brieven voor de Tweede Kamer maakte deel uit van deze verantwoordelijkheid.
- 1996 – 1999
Lid van het team dat een grote, nieuwe organisatie binnen Defensie ging oprichten, het Defensie Inter-service Commando (DICO), later het Commando Diensten Centrum (CDC) genoemd. Brouwer was binnen de staf van het DICO (o.a.) verantwoordelijk voor de inrichting en bedrijfsvoering van de inkooporganisatie.
- 2001 – 2003
Hoofd van de Afdeling Beleid en Bedrijfsvoering van het DICO. Beleidsverantwoordelijk voor de personele en de materiële processen en verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering. Voor het DICO de eindverantwoordelijke voor het inkopen bij het DICO.
- 2003 – 2006
Hoofd Inkoop voor de Landmacht. Verantwoordelijk als leidinggevende voor alle aanschaffingen boven de EU aanbestedingsdrempel.
- 2005 – 2006
Voorzitter van het projectteam dat de in- en verkoopafdelingen van de materieeldirecties van Marine, Landmacht en Luchtmacht moest integreren in één

Ressort Verwerving binnen de Defensie Materieel Organisatie, de DMO. Deze organisatie ontstond door de integratie van de materieeldirecties van de verschillende krijgsmachtdelen. Het projectteam moest niet alleen een nieuwe organisatie ontwerpen, maar ook een nieuwe, defensiebrede bedrijfsvoering op het gebied van in- en verkoop. Deze reorganisatie kreeg in 2006 zijn beslag.

- 2005 – 2009
Projectleider Elektronisch Bestellen en Factureren, het interdepartementale EBF-project, waaraan zes departementen deelnamen.
- 2006 – 2010
Hoofd van de afdeling Algemene Verwerving en Afstoting van de DMO. Het inkoopdeel van deze afdeling had een belangrijke portefeuille met enkele grote dossiers zoals de inkoop van alle brandstoffen voor Defensie en het voor de gehele rijksoverheid inkopen van energie. Bij dit laatste dossier stond innovatief en duurzaam aanbesteden voorop, alsmede moderne technieken als e-auctioning. Een belangrijk deel van de ca. € 650 miljoen grote inkoopportefeuille van deze afdeling valt binnen de richtlijnen van de EU. Door de invoering van control processen en het opleiden en coachen van de inkopers wist Brouwer het aantal fouten sterk te reduceren.
Het verkoopdeel van de afdeling heeft als taak de verkoop van grote aantallen goederen. De niet-strategische goederen worden in de regel verkocht door de Dienst der Domeinen, maar wanneer dit in projectverband geschied, vaak government-to-government (GtoG) en wanneer het strategisch materieel betreft, wordt dit gedaan door de DMO. In de periode vanaf 2003 tot op heden betrof dit contracten olopend tot boven € 1 miljard. Bij de meeste contracten was Brouwer leider van de onderhandelingen of hij begeleidde en adviseerde bewindslieden. Er werden wapensystemen verkocht aan landen over de hele wereld.
- 2002 – 2010
Project SPEER, de invoering van SAP voor de bedrijfsvoering op materieellogistiek en financieel gebied. In de beginfase was Brouwer lid van de Decision Making Unit (DMU) voor de pakket- en partnerkeuze. Later werd hij aangesteld als Procesmodel Houder voor verwerving en afstoting, waarmee hij voor heel Defensie verantwoordelijk was voor de inrichting van deze processen en de bedrijfsvoering die hiermee werd geraakt. Een belangrijk aspect van deze verantwoordelijkheid was het verandermanagement dat cruciaal bleek voor het bereiken van resultaten.
- 2011 – heden
Brouwer is per 1 januari 2011 met functioneel leeftijdsontslag gegaan. Per die datum heeft hij zijn eigen bedrijf Brouwer Consult opgericht met het doel zijn veelzijdige ervaring voor anderen te kunnen inzetten. Advies werkzaamheden verricht voor Bridge Head B.V. op de onderwerpen "Aanbesteding EBF-2" en "Het betrekken Nederlandse Industrie bij verkoopprojecten van Defensie". De adviezen aan één van de cliënten van Bridge Head, de firma Ordina, hebben bijgedragen aan de gunning van de opdracht aan dit bedrijf.

EXTRA ACTIVITEITEN

- Beheerder Kasteel Duivenvoorde (vrijwilliger)
- Beleidsadviseur Legermuseum (vrijwilliger)