



Head of Documentation Management

Johan van den Biggelaar



Johan van den Biggelaar verfügt über mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Stromwirtschaft im In- (Niederlande) und Ausland. Zu seinen Fachgebieten gehört das Dokumenten- und Konfigurationsdatenmanagement auf internationaler Ebene. Dank seiner Hands-on Mentalität hat er sich in seiner täglichen Arbeit umfassende praktische Erfahrung auf dem Gebiet der Strukturierung und des Abrufs von Daten aneignen können. Johan van den Biggelaar war maßgeblich an der Umsetzung von Dokumenten- und Informationsstrukturen in RWE-Anlagenprojekten beteiligt und berät nach wie vor andere Unternehmen beim Aufbau ihrer Technologieinfrastruktur und Dokumentenmanagementsysteme. Seine Leidenschaft für die Digitalisierung hat ihn zu einem Vorreiter beim Umstieg von

handschriftlichen auf elektronische Dokumente mit juristischem Beweiswert gemacht. Im Laufe der letzten Jahrzehnte hat er diverse Dokumentenmanagementsysteme entwickelt und aufgebaut und profitiert weiterhin von seiner fundierten Erfahrung im Bereich der Digitalisierung. Johan van den Biggelaar zeichnet sich mit seiner beratenden, kreativen Herangehensweise an geschäftliche Problemlösungsmethoden als ein Hands-On Manager aus. Auf Grund seines Talents, andere in ihren Stärken zu fördern und ihnen Vertrauen zu vermitteln, fällt es ihm leicht, Menschen zu inspirieren und Verbindungen zu schaffen, was zu einer Steigerung ihrer Produktivität und Arbeitszufriedenheit beiträgt.

1 Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?



Die richtigen Menschen zusammenzubringen, um zu einer Lösung zu kommen, mit der der Kunde zufrieden ist. Und wenn all das auch noch innerhalb des vorgegebenen Zeit- und Kostenrahmens erfolgt, ist dies für mich umso zufriedenstellender.

2 Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?



Ich habe die Chance, mein Wissen mit vielen neuen Menschen auf internationaler Ebene zu teilen. In diesem Tätigkeitsfeld sammle ich Erfahrung im Umgang mit Daten, Informationen und Dokumentation aus der Perspektive des Anlageneigentümers und -betreibers.

3 „Sie erhalten die beste Lösung!“ – Diese Botschaft bedeutet für mich:



Ich beginne immer damit, unvoreingenommen die Anforderungen des Kunden zu ermitteln. Im Rahmen des Prozesses wird der Kunde herausgefordert mit dem Ziel, Qualität und Effizienz zu verbessern. Auf der Grundlage des Ergebnisses werden dann alternative Lösungen vorgeschlagen und am Ende ist die Lösung, die gewählt wird, immer die beste!