
Algemeen

Naam: Meijer, Hendrik Jan (Henk)
Geboortedatum: 7 juli 1958
Adres: Beusichemsedijk 23, 4101 NV Culemborg
Contact: tel: 0345 535 919
fax: 0345 535 948
mob: 06 2274 0220
email: hendrikjanmeijer@planet.nl
website: www.gibs-consultancy.nl
Status: gehuwd
Nationaliteit: NL



Tag cloud competenties

INITIATIEFRIJK OPRECHT INSPIRATOR TRANSPARANTIE PASSIE RESULTAAT VISIE
ENTHOUSIASME EERLIJK DOELGERICHT COACH BETROKKEN MOED NUCHTER
OPENHARTIG OVERTUIGINGSKRACHT OPTIMISME VERBINDEND KOERSVAST
EXTRAVERT PRAGMATISCH ONORTHODOX ONDERNEMEND FLEXIBEL
TEMPOMAKER LOYAAL OPLOSSINGSGERICHT ORGANISATIEHERVORMER
CREATIEF AUTHENTIEK TEAMBUILDER PROACTIEF LEF VRIJHEIDSLIEVEND
RENDEMENTVERHOGENDE

Carrièreverloop

November 2002 – heden

Algemeen directeur Gibs Consultancy bv

Interim management en ondernemingsadviezen: doorstarts, reorganisaties, management buy-outs, acquisitiebegeleiding, bedrijfsopvolgingen, fusies, managementsupport et cetera. Gibs Consultancy ziet het als haar missie om kansen, mensen en middelen optimaal in te zetten voor een maximaal resultaat.

Een hele reeks cases kunnen worden opgegeven maar onderstaand de langere of grotere trajecten:

- April 2009 – juni 2010:
Managing Director Furmanite B.V., Nederland
Technische, specialistische service naar de (petrochemische) industrie, 175 medewerkers, omzet 16 miljoen euro. Additionele verantwoordelijkheden:
 - september 2009 – juni 2010: Managing Director Furmanite België
 - september 2009 – mei 2010: Member (chairman) of the European Operating Committee, Furmanite Central Europe (turnover € 50 mln.)Ommekeer van het bedrijf naar een betere winstgevendheid, verwijdering van historische blokkades, verhuizing/herlocatie, organisatieverandering naar een andere schaalgrootte.
- November 2008 – maart 2009:
Manager WEA Chemicals & Power Oil & Gas at Lloyd's Register NL
Hervorming van de organisatie en werkwijze voor meer inkomsten uit de markt en het creëren van een “home for professionals”. Het met tientallen procenten omhoog brengen van de chargeability.

- Oktober 2007 – juli 2008:
Directeur Nederland Van Meeuwen Groep B.V..
De eerste drie maanden Smeerbeheer BV nieuw elan gegeven en contracten winstgevend gemaakt (toename in resultaat € 300 k/jr.), als ook de kwaliteit van de dienstverlening op orde gebracht. Vanaf januari veranderingsprogramma voor de gehele groep opgezet en doen werken. Hierbij stonden het realiseren van een onbenut winstpotentieel van € 600 k naar € 1.9 mln. en een ambitieus groeiscenario centraal. MT als team doen werken en samen met MT verbeterplannen doen realiseren.
- Augustus 2006 – april 2007:
Manager Services Cindu Chemicals B.V. en Neville Chemicals B.V..
Interim-opdracht voor reorganiseren van de afdeling Services (voornamelijk technische dienst) voor beide chemische bedrijven. Revitalisatie van de organisaties op de plants, organisatie- en communicatie structuur neerzetten voor beide organisaties. Invoeren Asset management en RCM. Invoering MES/ERP systeem afgerond. Tot besluit: coachen en opleiden van de opvolger.
- Juli 2003 – december 2004:
Directeur Thalén bv, reclame en direct marketing.
Interim opdracht voor het creëren van een solide basis voor de toekomst van de onderneming. Resultaat: van een fors verlies ultimo juli 2003 naar een positief resultaat over 2004, met een omzet van ruim € 1 miljoen.
 - Debiteurenprobleem opgelost, cashflow hersteld naar gezond niveau
 - Markt bewerkt, verkoop versterkt en orderportefeuille veilig gesteld
 - Ontwikkeling toekomst geborgd door fusie met TBWA\Baseline

Maart 1999 – november 2002

Algemeen Directeur Wedeka bedrijven (sociale werkvoorziening)

Complexe onderneming met ruim 2.000 medewerkers, negen vestigingen en een omzet van circa € 140 miljoen. Resultaat: van een miljoenentekort naar een positief resultaat.

- Kosten gesaneerd, in het bijzonder verlagen van inkoopkosten (€ -20 mln.)
- Organisatie geprofessionaliseerd en productiviteit verbeterd
- Marktrelaties verbeterd en nieuwe afzetgebieden ontwikkeld
- Verdere ontwikkeling gestrand op politiekbestuurlijke complexiteit

Augustus 1997 – november 1998

Directeur Gasland Services Vof (joint-venture GTI/Stork/KWS)

On-shore onderhoudscontract voor de NAM binnengehaald onder verantwoordelijkheid van GTI. Binnen een jaar een projectorganisatie opgebouwd met 400 medewerkers en een omzet van € 40 miljoen. Omzet in 1999 € 60 miljoen.

- Contractovereenkomst vertaald naar concrete projectrealisatie
- Overlegstructuren/interfacing met complexe NAM organisatie geborgd
- Certificering ISO 9001 en VCA in negen maanden gerealiseerd

1992 – augustus 1997

Directeur GTI Industriële Service Noord bv

Werktuigbouwkundig gespecialiseerd onderhoud- en servicebedrijf voor industrie en maritiem, met € 25 miljoen omzet en 140 medewerkers. Resultaat: het na overname ontwikkelen van een winstgevende en toonaangevende onderneming in Noord-Oost Nederland.

- Strategie GTI onderhoudsmarkt geïmplementeerd na overname bedrijf
- Commerciële organisatie opgebouwd in Noord-Oost Nederland
- Nieuwe bedrijfshuisvesting en investeringen in machinepark
- Kwaliteitsbesef, motivatie en trots ontwikkeld bij medewerkers

1982 - 1992:

Koninklijke Luchtmacht als Officier Techniek

in diverse rangen en functies. De KLu verlaten als Majoor van het dienstvak der Officieren KLu (cat. A).

- ‘90-‘92 Commandant Technisch Squadron, 350 medewerkers, commando voerend hoofdofficier.
- ‘87-‘90 Hoofd Afdeling Vliegtuigonderhoud Vliegbasis Leeuwarden
- ‘83-‘87 Projectleider verantwoordelijk voor bestedingsbudget € 20 mln.

Opleiding

1970 – 1977:	Havo, Rijksscholengemeenschap te Meppel
1977 – 1982:	HTS A Amsterdam, Vliegtuigoperatiën en open ticket RLD Boordwerktuigkundige
1981 – 1982:	GU Amsterdam, kopstudie Bedrijfseconomie
1982 – 1983:	Opleiding Officier Koninklijke Luchtmacht, incl. hoger management TUE
1985 – 1986:	Extra jaar bedrijfskunde TUE en opleiding kwaliteitsauditor KDI te Rotterdam
1989 – 1991:	Opleiding Militair Strafrecht en Jet Mishap Investigation Course USAF
1992 – 1994:	Training “Verkopen in de industriële markt” (Nive) Training “Executive presentation skills” (Van Kessel & Partners)
1996 – 1997:	MBA Basics, MBA Groningen
2003 – 2004:	Persoonlijke ontwikkelingstrainingen Essence
2006:	Veiligheid voor Operationeel Leidinggevend
2008:	Opleiding VSN diploma Tribologie
2010:	Opleiding tot “Accredited Associate of the Institute for Independent Business” op de Residential Business School in Watford (UK)

Bovendien vele algemene en vakgerichte opleidingen en trainingen. Bekend en vaardig met de meeste softwareapplicaties. Werkt zowel op Windows als Apple platform.

Talen

Nederlands	moedertaal
Engels	vloeiend
Duits	vloeiend
Frans	redelijk

Samenvatting

Professionele know-how

- Internationaal zakendoen (wereldwijd)
- Ondernemer pur sang.
- Organisatie(her)vormer, teambuilder.
- Financieel expert.
- Brede technische/bedrijfskundige/economische opleiding.
- Ervaren business consultant
- Versterken performance / output medewerkers (HPW)

Persoonlijkheid

- Goede samenwerking en communicatievaardigheden, extravert en flexibel.
- Creatief, weet snel informatie te verwerken, hoge output bij het oplossen van problemen.
- Open en transparant, resultaat gedreven, levert wat hij belooft.
- Hoge drive, kan lang doorgaan en nieuwe motivatie putten.
- Overtuigend en inspirerend leider met passie.

Beschikbaarheid/opzegtermijn

In onderling overleg.

Tag cloud cases Gibs Consultancy

bedrijfsopvolging in de kleinmetaal (drie afzonderlijke projecten bij drie bedrijven) marktheriëntatie van een bedrijf in de grootmetaal (60 medewerkers) met als gevolg een herstart op een nieuwe locatie resultaatverbetering van een constructiebedrijf (80 medewerkers) doorstarts in de transportsector (twee projecten) en in de bouw herstructurering van een groot advocatenkantoor met invoering van een administratie- en managementinformatiesysteem, cashflowbeheersing commerciële professionalisering van een regiobedrijf in de afvalverwerking (250 medewerkers) het professionaliseren van een medische praktijk in chiropractie management buy-out van een reclamebureau met drie partners en 25 medewerkers het laten samenwerken van zes psychologenpraktijken in één nieuwe onderneming