

# Beratung Schwertransport



- Statische und rollende Ladung
- USPs von 300 + Transportunternehmen
- SPMT, semi, und tiefbetten
- Spezialfahrzeuge + Entwicklung
- Genehmigung System DE und Europa
- Europaweit Kontaktpersonen
- Transportpreise und Turnaround Times
- Wahl eigenen Transport oder auslagern
- Versand weltweit Projektcargo
- Agenten in allen Häfen
- Baumaschinen und Ro - Ro
- Mieten Kräne, Schwergut und Installation
- Interim Management und Vertrieb



**van der meer beratung**  
für Transport und Logistik

**Adres** De Line 16  
8411TV JUBBEGA  
**Telefoon** +31 6 46 84 23 31  
**Bank** NL21 RABO 0144 2965 86  
**Kvk** 011.177.76

für  
*Speditionen*

- Interim Management Verwaltung, Dispo, Fuhrparkleiter, Vertrieb oder Genehmigung
- Fuhrpark Management, Consulting und Beratung Auswahl
- Business Development: Suche nach neuen Kunden in Europa
- Projektarbeit für große Aufträge
- Unterstützung und Beratung in großen Ausschreibungen

für  
*Auftraggeber*

- Beratung in der Speditionswahl, die Unterstützung bei Ausschreibungen
- Quick Scan aktuellen Situation
- Wahl eigenen Transport gegen Auslagern

*Internet*

- Entwicklung von Webseiten, Google Optimierung für den Schwertransport
- Umsetzung der TMS und GPS-Software

## Erfahrung mit



Bau, freitragende Lasten bis zu 120 Tonnen, hydraulische Pressen, schwere Maschinen, Windkraftanlagen, Brückenteile, Baumaschinen und vielen anderen übergroßen Lasten.  
Kontakte mit 300 + Schwertransport Firmen in Europa.

# Curriculum Vitae

Name: **Ing. Bouwe van der Meer**  
**Dipl. Logistik-Manager (FH)**

**a** De Line 16, 8411 TV Jubbega, NL  
**m** +31 6 46 84 23 31  
**e** info@interim-xl.de  
**w** www.interim-xl.de  
**b** 09-06-1970, 44 Jahr



## Lebenslauf in Kürze

- Aufgewachsen in einer Familie unternehmen, ein Spedition und Handel in Gartenartikeln
- 1e Restrukturierung Project auf 23 jährige alter (Transportabteilung saniert)
- 1e Interim Projekt angefangen in 2006 und seitdem 15 Projekte abgeschlossen
- Spezialisiert in Verhandlungstechniken, sowohl Beschaffung als Vertrieb
- 30 Jahre Berufserfahrung Bereich Handel, Einkauf, Produktion, Supply Chain, Transport und Logistik
- Starke Hintergrund in ICT/EDV, Verkauf, Einkauf, Technik, Produktion und Management
- Fundierte Kenntnisse in Wirtschaftsrecht und Gerichtsverfahren
- Mehrsprachig (NL,DE,UK) und weltweit einsetzbar

## Herausragende Projekte und Erfahrungen

- Verluste bei Speditionsunternehmen umgewandelt in Gewinn
- Selbständig organisieren von Workshop „Turnaround Marketing“
- Internationale Business Development Projekte und Neukunde Bewerbung
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und entscheidend in strategischen Einkauf
- Restrukturierung der Geschäftsprozesse, Akquisition und Finanzierung Fremdfirmen
- IT Systeme wie Oracle, QAD, MFG-PRO, und Microsoft Dynamics AX implementiert
- Optimierung von Gesamtbetriebskosten LKW Fuhrpark
- Optimierung warenströme Lagern, Labels, Kunden Bedingen Bereich Supply Chain
- 10 X Eigen MS ACCESS Tool entwickelt, expert on SQL (massiven Datenverarbeitung)

## Einkauf Erfahrung

- Europäische und weltweite Güter- und Personenverkehr (Straße, Schiene, Seefracht, Multimodale)
- Lagerung von Paletten und Bulk bei externe Lieferanten, Lagerausstattung wie regale und Gabelstapler
- Fahrzeugflotten (Lkw, Radlader und PKWs), Kraftstoff und Ersatzteile
- Rohstoffe für die Betonindustrie (Sand, Zement, Additive)
- Werbung, DTP, Fotografie, Druck, Broschüren und digitalen Medien (Internet)
- Computer (PCs, Server, Bordcomputer) und Software (ERP, TMS)

## Branchen und Ländern

- Erfahrung in Branchen: Windenergie, Transport, Logistik, Gesundheitswesen, Produktion, Betonware, Baustoffe, Wascherei, Merchandising, FMCG, Lebensmitteln, Automotive und Elektronik
- Erfahrung in Ländern: UK, USA, Schweden, Dänemark, Deutschland, Polen, der Schweiz, Österreich, Belgien, Niederlande, Frankreich und Spanien

## Persönliche Stärken

- Self-Starter, ehrlich und loyal, warme Persönlichkeit
- Guten Umgang sowohl mit Managern, Inhabers/Stockholders und Arbeiter
- Sehr kreativ bei der Lösung von "unmögliche" Probleme
- Innovative Denken und Handeln, Begeisterung und Ausdauer
- Starke Überzeugungskraft und Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten
- Nachweisliche Referenzen im Management komplexer Projekte
- Erfolgreiche Verhandlungsführung auf internationaler Ebene

## Interim Mandate, Projekte und Berufserfahrung > 3 Monaten

<b>Berater Einkauf und Logistik (90%)</b>	<b>05/2015- 12/2015</b>
<b>Enercon GmbH</b> , DE-Aurich und DE-Bremen, Windturbine Hersteller, 4,6 Milliarde EUR, 22.000 MA <ul style="list-style-type: none"><li>• Unterstützung und Beratung Logistik und Einkauf Projekte in Europa (500 Mio.)</li><li>• Entwicklung von Logistik-Modelle für Krane Gestelle (ab 600 Tonnen) und (Schwer) Transport in Europa</li><li>• Entwicklung und neue Beschaffungsstrategie und Logistik für Transport Europa (u.a neue Ausschreibung)</li></ul>	
<b>Berater Einkauf und Logistik (20%)</b>	<b>07/2014- 09/2014</b>
<b>Gräper GmbH</b> , DE-Ahlhorn, Trafostationen Hersteller, 100 Mio. EUR, 700 MA <ul style="list-style-type: none"><li>• Unterstützung und Beratung Logistik und Einkauf Projekt Saarwellingen (50K€ Einsparung)</li><li>• Begleitung Ausschreibung Transport 2016 (10% saving estimated)</li><li>• Zentralisierung Einkauf und Organisation Transport</li></ul>	
<b>Interim Einkauf Transport und Logistik (100%)</b>	<b>12/2014- 05/2015</b>
<b>Avebe Kartoffelstarke u.a.</b> , Veendam-NL, 1300 Mitarbeiter, 650 Mio. EUR Umsatz <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Restrukturierung von die Beschaffung und Organisation von Transport und Lagerung (70 M€) weltweit:<ul style="list-style-type: none"><li>○ 2 Millionen Tonnen Kartoffeln zu Fabriken, 600.000 Tonnen Kartoffelstärke in Bulk, Big Bags und Paletten durch Straßenverkehr (10.000 FTL) und Seecontainern (12.000 Teu) weltweit</li><li>○ Lagerung von Big Bags mit externen Partnern (150.000) m2 und externen Silo Parks (200.000 ton bulk)</li></ul></li><li>▪ Ausschreibung Tenders und Vertragsverhandlung:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Transport und Verladung von Containern nach Rotterdam (saving €100K)</li><li>○ Interne Transport von Kartoffelstärke durch Bulkschiffe (saving €500K)</li><li>○ Sea Transport von Seecontainern von Reedereien</li><li>○ Kartoffel Transport vom Feld nach Fabrik (saving €200K)</li><li>○ Straße Europa 6000 FTL Lasten (saving €500K)</li></ul></li><li>▪ 5 neue Expeditionen ausgewählt und implementiert mit ein gesamt Umsatz von 10 Mio. €</li><li>▪ Gesetzliche Probleme mit Lieferanten gelöst mit Hilfe von Juristen und Anwälte</li><li>▪ Entwicklung und Umsetzung von neuen Einkaufsstrategie und mehrjährigen Beschaffungsplan</li><li>▪ Weiterentwicklung internationalen intermodalen Fracht Volumen von Straße auf die Schiene / Binnenschiff (saving €600K)</li><li>▪ Kontrakten geprüft von 20 Anbietern und die Haftung und Risiken vermindert</li><li>▪ Beratung Senior Management in der Logistik / Transport über die Haftung und Rechtsstreitigkeiten</li><li>▪ Neue Verhandlungstechniken Implementiert bei der Erneuerung Verträge mit Lieferanten</li></ul>	
<b>Interim Manager Vertrieb, Sales und Logistik</b>	<b>02/2014 - 07/2014</b>
<b>Studio 100 Media</b> , DE-München, Media Produktion, 1000 Mitarbeiter, 170 Mio. EUR Umsatz <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Kurzfristig ersetzen von 2 Key-Mitarbeitern, Head of Merchandising und der Supply Chain Manager</li><li>▪ Einkauf, Disponierung, und Beschaffung von 500 Artikeln in Europa und China</li><li>▪ Beraten und konsultieren mit Hauptsitz Schelle Belgien für Preise und europäischen Anforderungen</li><li>▪ Verhandlung und Kauf-Displays von Kartonfabriken für Ausstattungen in Laden (EDEKA, NORMA)</li><li>▪ Tägliche Führung und Schulung von der Mitarbeiter Abteilung Vertrieb und Logistik</li><li>▪ Optimierung Kundeverträge, Anlieferbedingungen und Arbeitsabläufe mit Logistik Dienstleister</li><li>▪ Forschung und Entwicklung neuer Logistikmodell Europa (von 4 Lägern nach 2)</li><li>▪ Optimierung von Microsoft Dynamics AX (ERP) und Erstellung von neue Reports (Crystal Reports)</li><li>▪ Schreiben ISO-Verfahren für alle Prozesse in deutscher Sprache</li></ul>	
<b>Interim Logistik Manager / Interim Einkäufer</b>	<b>09/2013 – 12/2014</b>
<b>Wäscherei de Blinde</b> , NL-Heerenveen, Industrielle Wäscherei, 200 Mitarbeiter, 15 Mio. EUR Umsatz <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Restrukturierung und Management Fuhrpark von 20 LKW's</li><li>▪ Optimierung des Materialflusses von sauberen und schmutzigen Bettlaken Bettwäsche, Textilien und Bekleidung aus der Wäsche zu den Hotelketten (300.000 kg pro Woche)</li><li>▪ Einkauf LKW's/ PKW's, Fuhrparkanalysen, Versicherung und Kontakten mit Straßenverkehrsamt</li><li>▪ Lieferantensteuerung und Rechnungskontrolle, Management Pflege und Reparatur der Fahrzeuge</li><li>▪ Interim Einkäufer für Kraftstoff (800K €), LKW und Teile (4 M €) und Personal (400K €)</li><li>▪ Tenders, RFQ's vorbereitet für den Güterverkehr, Arbeit auf Zeit und Reparatur Fuhrpark</li><li>▪ Rechnungen freigeben durch purchase to pay, Ausnahmen managen (2014: 2x Konkurs Lieferanten)</li></ul>	

---

**Interim Business Development Manager****05/2013 - 10/2013****Gutmann Heavy Logistik AG**, CH-ZUG, Heavy Project Cargo, 100 Mitarbeiter, 35 Mio. EUR Umsatz

- Akquisition Projekt Cargo in Europa durch Kaltakquise, Internet, E-Mails, Newsletter und Präsentationen
- Branchen: Windkraft, Oil/Gas, Energie, Maschine – Anlagenbau und Stahlwerke und top 100 Firmen
- Einkauf und Organisation Transporte, Krangestelle, Spezial Equipment für Projekte in Europa
- Erstellung von neue Website, Broschüren, Newsletter und Marketing-Strategie
- Angebotsvolumen Offerten an Neu-Kunden: 2,5M€ wovon 200K€ direkt im Auftrag
- Besuchte Messe Transport & Logistics München und Break Bulk in Antwerpen

---

**Interim Logistik Manager / Interim Buyer****09/2013 - 12/2014****Rentex Floron**, NL-Bolsward, Industrielle Wäscherei, 350 Mitarbeiter, 33 Mio. EUR Umsatz

- Restrukturierung Fuhrpark von 34 LKW auf 25 durch ein neue optimierter Disposition
- Sparprogramm entwickelt und durchgeführt von € 500K pro Jahr
- Optimierung des Materialflusses von sauberen und schmutzigen Bettlaken, Bettwäsche, Textilien und Bekleidung aus der Wäsche für Krankenhäuser, Pflegeheim, Behinderte (400.000 kg pro Woche)
- Implementierung von GPS System wonach 10% auf Personalkosten gespart worden ist
- Einkauf von LKW's (2M€), Kraftstoff (800K€), Personal auf Zeit (500K€), Reparatur und Pflegen LKW (250K€), verhandeln Kontrakten mit Lieferanten und Freigabe Zahlungen (Purchase to pay)

---

**Manager new Business****9/2010 – 2/2013****Holtrop van der Vlist BV**, NL-Assen, Heavy Cargo, 100 Mitarbeiter, 18 Mio. EUR Umsatz

- 120 neue Kunden in Deutschland Bereich Baumaschinen, Heavy Equipment und Project Cargo
- Verwaltung von 1000 Prospekts (cold calling, Newsletter, Besuch) und 600 Kunden
- Einkauf und organisieren von Transporten, Verschiffungen, Verzollung, Krangestelle und Hubgeräte
- Entwicklung 12 Monaten Forecast IT System (SQL Tool)
- Lösen von Probleme mit Behörden auf der Straße (Genehmigungen Schwertransport)
- Mieten und suchen Kaufvertragspartner für spezielle Projekte, Straßenverkehr und Seefracht
- Verantwortlich für Debitorenmanagement und Inkasso in Deutschland während der Besuche

---

**Interim Kaufmännisch Direktor****4/2007 - 9/2010****Oenema Transport**, Taxi / Krankenwagen, Transport und Logistik, 200 Mitarbeiter, 20 Mio. EUR Umsatz

- Verantwortlich für den Personal, Abteilung Transport 70 Fahrer und 5 Büroangestellte
- Restrukturierung Abteilung Transport, 600 K€ Verluste in Gewinn umwandeln
- Neue Transport Abteilungen organisiert:
  - Automotive Inbound-Logistik (10 Lkw für LKW Hersteller Scania/MAN)
  - Lebensmittel- und konditionierten Transporte für AH (12 Lkw, 800 Laden)
  - Möbeltransport von Deutschland nach Holland (3 Fahrzeuge)
- Einkauf von Kapital Equipment wie LKW's, Gabelstaplers, Kraftstoff und Zeitarbeitern
- Ansprechpartner für Behörde, Charters, Speditionen, Banken, Gewerkschaften und Lieferanten
- Vorbereitung der Übernahme von zwei Söhnen und Management Training im Ausland
- Warehouse Aktivitäten entwickelt (5000 Paletten) und cross Docking mit Public Warehousing
- Lager mit Regalen demontiert und in Heerenveen aufgebaut incl. Fördertechnik (2000 Paletten)

---

**Interim Einkauf und Logistik****02/2008 - 05/2008****MBI Betonwaren**, NL-Kampen, Betonwaren, 200 Mitarbeiter, 35 Mio. EUR Umsatz

- Optimierung Warenströme, Lagerung Rohstoffe und Fertigware.
- Optimierung Produktionsstätten Kampen NL (200.000 ton) und Veghel NL (300.000 ton)
- Tender (RFQ) geschrieben für Einkauf Transport Fertigware und verhandeln Kontrakten

---

**Interim Transport Manager****01/2007 - 06/2007****Holcim Betonwaren**, NL-Rotterdam, Betonwaren, 200 Mitarbeiter, 30 Mio. EUR Umsatz

- Disposition, Erstellung und Organisation von Transporten von Baumaterialien (Täglich 80 LKW)
- Ansprechpartner für Fahrers, Kunden, Speditionen und Produktion Mitarbeitern
- Tender (RFQ) geschrieben für Einkauf Transport Fertigware und verhandeln Kontrakten

---

**Interim Direktor****07/2006 - 01/2007****Betonindustrie Kijlstra**, NL-Veendam, Beton Hersteller, 35 Mitarbeiter, 20 Mio. EUR Umsatz

- Heading Team von 35 FTE, Produktion, Einkauf, Vertrieb, Marketing und Verwaltung
- Einkauf alle Geräte wie Gabelstapler, Radlader, Rohstoffe wie Sand, Zement und Minerals
- Master Produktion Plan in SAP R3 und dieses kommunizieren mit Sales und die Hauptsitz

- Produktionsprobleme gelöst (Unterbrechungen) und Erweiterung der Produktion auf 200% im Jahr 2007
- Bestimmen von neue Marketingstrategie (Händler und Endkunden) und definieren von Verkaufspreise
- Turnaround-Marketing: neue Produktreihe namens "Farben der Erde"
- Managed 2 Vertriebsleiter und kümmerte mich um die größten Kunden selbst

---

## **Geschäftsführer**

**2/2001 -8/2006**

**Van der Werff Logistics BV**, NL-Heerenveen, Logistik und Transport, 100 Mitarbeiter, 12 Mio. EUR

- Verantwortlich für den Personal, 75 Fahrer und 10 Büroangestellte
- Herstellung der Transportplanung mit 4 Dispo (85 Lkw) und tägliche Problemlösung
- Einkauf von Kapital Equipment wie LKW's, Gabelstaplers, Kraftstoff und Zeitarbeiten
- Ansprechpartner Behörde, Charters, Speditionen, Banken, Gewerkschaften und Lieferanten
- Restrukturierung der Niederlassung Harderwijk (3M€ and 25 FTE)
- Kauf und Integrierung von Hamstra Spedition (30 LKW's)
- Definierte und neues Tarifsysteem umgesetzt für Charter (basierend auf km)
- Wachstum von 3M€ auf 10M€ in 5 Jahren
- Einkauf und Umsetzung TMS System Plan and Go! (125K €) und Transics Boardcomputers (200K €)
- Organisation, Kauf und Aufbau Regallagers (10.000 ton)
- Supply Chain Model entwickelt für Kunden wie Dunlop inklusive Lager, pick/pack, shipments

---

## **Supply Chain Manager**

**1/1996 – 1/2001**

**Xerox Distribution Europe BV**, Elektronik und Distribution, 200 Mitarbeiter, 200 Mio. EUR Umsatz

- Warenbeschaffung (ERP) von 3000 SKU, Hochwertige Farbedrucker und Zubehör (20M€ warenwert)
- Forecasting, demand Planung 3000 SKU mit Oracle und QAD
- Organisation eingehende (inbound) Containertransporte aus den USA, China, Korea nach Europa
- Organisation ausgehenden (outbound) weltweiten Versand, Paletten, Pakete und Luftfracht
- Einkauf teile in UK (1M€) und Verhandlung Preise mit Lieferanten
- Management interne Logistik: Einchecken Waren (Purchase Orders)
- Erstellung Master Produktion Plan für Abteilung Produktion, Konfiguration Farbedruckern
- Implementierung QAD MFG/PRO und Oracle in Heerenveen und Venray (superuser level)
- Entwicklung Schnittstellen Oracle/MFG/PRO mit Speditionen
- Umziehen komplette Warehouse mit 6000 Paletten und 100M€ Warenwert

## **Interim Mandate, Projekte und Berufserfahrung < 3 Monaten**

---

### **Consultant Business Development**

**10/2014- 10/2014**

Rail und Road Logistics, DE-Berlin, Heavy Project Cargo, 20 Mitarbeiter, 13 Mio. EUR Umsatz

- Workshop „Turnaround Marketing, Sozial Media, Internet und Neu Kundebewerbung“

---

### **Interim Manager**

**08/2014 - 09/2014**

Inter-East Cargo BV, BU-Sofia, Spedition, 15 Mitarbeiter, 6 Mio. EUR Umsatz

- Verhandlungen über verkauf GmbH, 12 lease LKW's und Bulgarien Fahrers an Schavemaker BV
- Alle Finanzverträge definiert zwischen Käufer, Leasing-Unternehmen und Verkäufer

---

### **Consultant Business Development**

**02/2013 - 02/2013**

Max Wild, DE-Berkheim, Transport und Abbruch, 450 Mitarbeiter, 100 Mio. EUR Umsatz

- Workshop „Neue Kundebewerbung BAUMA MESSE“
- Beratung neue Kunde Bewerbung Heavy Transport und Project Cargo

---

### **Interim Financial Manager**

**06/2008 - 08/2008**

Interscandia Spedition, NL-Zwolle, Spedition, 35 Mitarbeiter, 7 Mio. EUR Umsatz

- Lösung finanzieller Probleme, Verkauf GmbH, LKW's und personal (2M€) an der größte Auftraggeber
- Bankrott der GmbH und die Entlassung von 30 Mitarbeitern ist vorkommen worden

---

### **Consultant Business Development**

**06/2005 - 07/2005**

Buiter Beton, NL-Zwolle, Beton Hersteller, 28 Mitarbeiter, 22 Mio. EUR Umsatz

- Workshop „Internet und E-commerce“. Beratung design und Aufbau neue Website