

Naam : **H.J.C. de Folter (Henk)**

Adres : Opaal 25 5629 HP Eindhoven Tel: 040 – 292 6810
Email : Henk.de.Folter@wxs.nl Mob: 06 5376 2781
Geboren : 23 Juni 1946 te Eindhoven

Huidige werkzaamheden (Parttime):

- **Docent** [Fontys Bedrijfshogeschool](#)
International BBA Course / International IBMS F&A Course
EDP/IS (Electronic Data Processing and Information Systems) (eBusiness and eCommerce),
Logistics Management, ICT en Project Management.
- **Manager** [Stichting RTA \(Recycling Technologische apparatuur\)](#)
Algemeen zakelijk en operationeel management.
- **Program manager** [DutchAero BV](#)
Verbeterprojecten en verandering bedrijfscultuur

Laatste fulltime werkgever : [QUALCOMM Wireless Business Solutions Europe BV](#)
- van november 2000 tot december 2002 -

Laatste positie : **European Director Operations**

- QUALCOMM is een wereldleider op het gebied van draadloze communicatie.
- QUALCOMM Wireless Business Solutions Europe BV is het Europese verkoop marketing en operationele hoofdkantoor voor de QUALCOMM Wireless Business Solutions divisie met als hoofdproduct een op satelliet communicatie gebaseerd logistiek management systeem.

Verantwoordelijkheden:

Het managen van de Europese operationele infrastructuur, waaronder het netwerk operations center, ICT, Accounting en administratie, logistiek voorraad en inkoop, HR, Juridische afdeling voor contract management en facilities.

Bereikte resultaten:

Bereikte resultaten, het opzetten en implementeren van de Europese operationele infrastructuur, de implementatie van het product gerelateerde “Network Operations Center” en de ICT infrastructuur. Het opzetten en implementeren van de “outsourced” logistieke en test en reparatie functies. Het samenvoegen van twee organisaties, een “start-up” en een geacquireerde organisatie, in een nieuwe organisatie in een nieuw kantoor.

Voormalige werkgevers en posities :

(In omgekeerd chronologische volgorde)

- **Fluke Europe BV - van 1 juli 1994 tot en met februari 2000 -**

Fluke is de wereldleider in de markt van compacte professionele elektronische test gereedschappen voor de elektrische, industriële en telecommunicatie markten.

Fluke Europe BV is het Europese verkoop marketing en operationele hoofdkantoor, vanuit dit hoofdkantoor worden de lokale Europese verkoop en marketing activiteiten ondersteund.

Posities bij Fluke Europe BV

1998 – 2000 European Strategic Services Manager

1995 – 1998 European Operations & Human Resources Manager

1994 – 1995 European Human Resources Manager

Verantwoordelijkheden:

Het managen van de Europese operationele infrastructuur.

De operationele afdelingen welke daaronder vallen zijn, de ICT afdeling, de marketing communicatie afdeling, de order administratie de logistieke planning en afhandeling, het Europees distributie centrum in Eindhoven, de Human Resources afdeling, het kwaliteitsmanagement (Bijna alle Europese Fluke vestigingen zijn ISO 9002 gecertificeerd) en alle lokale strategische services in de landenkantoren.

Bereikte resultaten:

Het samenvoegen van twee culturen, als gevolg van de overname van de Philips test en meet divisie naar een nieuwe cultuur. Het ontwikkelen en implementeren van een Europese functie waarderings- en beloningsstructuur gebaseerd op “pay-for-performance”. Het ontwikkelen en implementeren van de Europese policies en gedragsrichtlijnen. Het ontwikkelen van de pensioenplannen voor diverse Europese landen.

Het leiden en faciliteren van een aantal strategische initiatieven, waarbij de verkoop marketing en de operationele organisatie significant zijn geherstructureerd. De implementatie van een nieuwe operationele infrastructuur waarbij diverse diensten zijn gecentraliseerd of naar derden zijn gecontracteerd, dit alles met als doelstelling een verbeterde verkoop en klanten ondersteuning.

- **Tektronix Holland N.V. (Verkoop en service organisatie) - 6 jaar en 8 maanden –**

Van oktober-1987 tot april-1989 :

Operations manager & Managing Director :

Tektronix Holland N.V. Sales & Service Operations.

Van mei-1989 tot maart-1992 :

Operations Manager & Managing Director :

Tektronix Holland N.V. Sales & Service Operations.

Tektronix Europe B.V. European Board Exchange & Distribution Center.

Van april-1992 tot en met juni 1994

Operations Manager & Managing Director Benelux :

Tektronix Holland N.V. Sales & Service Operations.

Tektronix (Belgium) N.V. Sales & Service Operations.

Tektronix Europe B.V. European Board Exchange & Distribution Center.

Omzet verantwoordelijkheid, exclusief inter-company diensten, omstreeks 42 Mfl.

Aantal medewerkers, inclusief inter-company diensten, omstreeks 70.

- **Fluke Holland N.V.** (Fluke European Headquarters) - 10 jaar –
Van mei-1977 tot en met mei-1981:
Regional Sales Manager (North Europe & Middle East).
Van juni-1981 tot en met september-1982:
Marketing Services Manager Europe.
Projectmanager met als opdracht, het herstructureren van alle Europese functies welke niet direct verkoop gerelateerd zijn, zoals:
 - Order- & import- export- Administratie.
 - European Distribution Center.
 - Information systems.
 - Marketing communications.
 - European Service Center.Van oktober-1982 tot oktober-1987:
General Manager & Managing Director BeNeLux.
Fluke Nederland B.V. & Fluke Belgium N.V./S.A.
Met in eerste instantie de opdracht om de Belgische en Nederlandse verkoop- en service- organisatie te herstructureren in één Benelux organisatie. Daarna het leiden van deze organisatie.
- **Crompton Instruments** (a Hawker Siddeley company U.K.)- 4 jaar -
Fabrikant en leverancier van Elektrische & Elektronische meetinstrumenten.
Als **General Manager**, voor het realiseren en leiden van een nieuw op te starten subsidiary in Nederland.
Deze voor Crompton Instruments eerste vestiging in continentaal Europa was de basis voor de verkoop en service van Crompton Instrumenten naar de rest van Europa.
- **Lindeteves Jacoberg** - 4 jaar -
Handelshuis voor Industriële- Elektronische- Elektrische- & Mechanische- test- en meet- apparatuur en systemen.
In eerste instantie als **verkoper buitendienst** daarna als **verkoopleider buitendienst.**
- **Koninklijke Luchtmacht** - 4 jarig kortverband contract, in combinatie met dienstplicht.
Onder officier, verantwoordelijk voor het onderhoud van alle elektronische grondapparatuur, waaronder alle zenders en ontvangers, op de Luchtmacht basis.

De belangrijkste prestaties gedurende mijn carrière tot heden:

- Als General Manager en Sales Manager bij Crompton Instruments, het opzetten van een succesvolle organisatie in Nederland, van waaruit de rest van Europa bediend werd.
Het verwerven van een redelijke marktpositie voor een tot op dat moment onbekend merk op het vaste land van Europa.
- Als Regional Sales Manager bij Fluke Europe B.V., het succesvol begeleiden van de Scandinavische distributeurs wat geleid heeft tot een groei boven het markt gemiddelde in de diverse product/markt combinaties.
- Als Regional Sales Manager bij Fluke Europe B.V., het succesvol opzetten van een netwerk van exclusieve distributeurs in alle landen van het Midden Oosten, een gebied dat voorheen uitsluitend rechtstreeks via de export organisatie bediend werd.
- Als European Marketing Services Manager bij Fluke Europe B.V., het succesvol reorganiseren van alle niet direct verkoop gerelateerde afdelingen, wat geleid heeft tot een efficiënte, productieve en gemotiveerde organisatie met een zeer hoge klanttevredenheid.
- Als General Manager Benelux bij Fluke, het herstructureren van de Nederlandse en Belgische verkoop en service organisaties in één succesvolle Benelux organisatie.
Deze nieuwe Benelux organisatie werd daarmee de tot op dat moment meest succesvolle organisatie van Fluke in Europa, m.b.t. omzet groei, winst en marktaandeel. Tevens was de Benelux organisatie binnen Fluke het succesvolste in de verkoop van Industriële test- en meetsystemen.
- Als lid van het Europese management team van Fluke, heb ik een belangrijke rol gespeeld in het opzetten van een zeer succesvol dealer netwerk binnen Europa, hetgeen op dat moment en daarna geleid heeft tot de leidende positie van Fluke op het gebied van digitale multimeters.
- Als lid van het Europese management team en als General Manager Benelux van Fluke, heb ik een belangrijke rol gespeeld in het samenvoegen van de Fluke organisatie(s) met de Philips T&M organisatie(s).
- Als Operations Manager & Managing Director van Tektronix Holland N.V., heb ik een relatief "dure" organisatie omgevormd tot een, binnen Noord-Europa, toonaangevende organisatie op gebieden als productiviteits- en kostenratio's, dit terwijl een groei in diverse productgroepen werd gerealiseerd boven het markt- en Tektronix- gemiddelde.
- Als General manager Benelux bij Tektronix heb ik een project geïnitieerd, waarbij de complete infrastructuur binnen de Benelux maar ook daarbuiten is aangepast aan de huidige marktontwikkelingen m.b.t. organisatievorm, dienstverlening en kostenstructuur. In het genoemde project zijn ook de initiatieven m.b.t. de centralisatie van de Europese reparatie activiteiten de Europese Logistieke diensten (European Distribution Center) en de financiële diensten gestart.
Een op de situatie toegesneden sociaalplan is door mij ontwikkeld en onderhandeld met vakbonden en ondernemingsraad.
- Als European Human Resources Manager bij Fluke Europe heb ik het proces van het samenvoegen van twee culturen, als gevolg van de overname van de Philips test en meet divisie, naar een nieuwe cultuur gefaciliteerd. Ik heb zelfstandig een nieuw Europese functie waarderings- en beloningsstructuur gebaseerd op "pay-for-performance" ontwikkeld en geïmplementeerd en Europese policies en gedragsrichtlijnen ontwikkeld en geïmplementeerd. Ik heb pensioenplannen voor diverse Europese landen ontwikkeld en geïmplementeerd. Als voorzitter van het Fluke bedrijfspensioenfonds heb ik voor Nederland een gemoderniseerd pensioenplan ontwikkeld en geïmplementeerd.

- Als European Strategic Services Manager bij Fluke Europe heb ik een aantal strategische initiatieven geleid en gefaciliteerd, waarbij de verkoop marketing en de operationele organisatie significant zijn geherstructureerd. De implementatie van een nieuwe operationele infrastructuur waarbij diverse diensten zijn gecentraliseerd of naar derden zijn gecontracteerd, dit alles met als doelstelling een verbeterde verkoop en klanten ondersteuning.
- Als Director Operations bij QUALCOMM heb ik leiding gegeven aan het opzetten en implementeren van de Europese operationele infrastructuur, en de implementatie van het product gerelateerde “Network Operations Center” en de ICT infrastructuur gefaciliteerd. Ik heb de “outsourced” logistieke en test en reparatie functies ontwikkeld en geïmplementeerd. Ik heb leiding gegeven aan het samenvoegen en fysieke verhuizen van twee organisaties, een “start-up” en een geacquireerde organisatie, in een nieuwe organisatie in een nieuw kantoor.
- Voor de brancheorganisatie FHI (Federatie van Technologiebranches) heb ik een haalbaarheid- en businessplan opgesteld dat gediend heeft als basis voor het oprichten en inrichten van de Stichting RTA. Daarna heb ik de Stichting RTA opgezet en ingericht zodat deze namens haar deelnemers uitvoering kan geven aan het EU en Nederlandse besluit en richtlijn ten aanzien van het beheer en verwerking van afgedankte elektrische en elektronische apparatuur. Tot vandaag geef ik leiding aan deze organisatie.

Opleidingen en cursussen :

(In chronologische volgorde)

- UTS-Elektrotechniek (Eindhoven)
- Luchtmacht Elektronica Technische School (Radio- Radar- Antenne- techniek)
- PBNA Hoger Elektronicus (tijdens militair 4 jarig kortverband contract)
- Diverse specialistische technische opleidingen, zoals proces techniek en meet- en regel- techniek bij fabrikanten als Gossen en Norma en het ontwerpen van digitale besturing circuits in avondopleiding.
- Diverse speciale training programma's en cursussen op het gebied van verkoop technieken en vaardigheden, in Nederland Amerika en Engeland zoals :
Professional Selling Skills - Solution Selling - Account Development - Account Management - Distribution & Sales Channel management.
- ISW (NL) - 2 jarige avond opleiding "Hogere Bedrijfsleiding"
Opleiding in alle General Management disciplines zoals:
Marketing, Macro economie, Bedrijfs economie, Financieel & Administratief management, Personeelsmanagement en -beleid, Organisatie, Sociologie, Psychologie, Politicologie, enz..
- Diverse specifieke management seminars en cursussen.
zoals o.a. - Ondernemingsbeleid "Business Planning" (NL)
- Personeelsselectie "How to hire Winners" (UK)
- Sony International Management Training. (Strategic business analysis) (USA & Holland)
- Gerlach Institute - 2 jarige avondopleiding.
Interpersoonlijke vaardigheden, Vergadertechnieken, Onderhandelen, Organisatie management, Sociale en arbeids wetgeving, enz.
- Fluke Executive Institute. (3x 1-week USA)
Leadership, Business -Administration -Analysis and -Accounting, Marketing, Manufacturing Planning and Forecasting, New business development, etc.
- Stanford/AEA Executive Institute. (Stanford University USA)
Zomer programma 1987. - Management of High-Technology Companies.
Ook wel bekend als "mini MBA"
- Tektronix " Manager of Managers " program. (6x 1-week USA)
- Leadership and Change - Managing for Profitability
- Managing for the Market - Managing Technology
- Managing for Manufacturing Excellence- Managing for the Future
- Diverse specifieke trainingen, zoals o.a.:
- Interpersoonlijke vaardigheden. (Holland)
- Conflict management. (Holland)
- Distributie & Dealer management. (Holland)
- Malcolm Baldrige, Quality Assessment workshops. (USA)
- Omgang met de pers, schrijvend/radio/TV. (Brainbox Holland)
- IMS - Interpersonal Management Skills. (UK)
- QSS - Quality Service Skills. Certified trainer. (UK & Holland)
- MPG - Managing Personal Growth. (UK)
- Certified trainer voor alle Zenger Miller en Learning International trainings modules
- ISO internal auditor

Algemene kennis en vaardigheden:

- Uitstekende kennis en vaardigheid met PC programmatuur werkend onder DOS en Windows, zoals rekenprogramma's tekstverwerkers databases, presentaties en Internet-publikatie.
- Uitstekende kennis en vaardigheid in het gebruik van de Engelse taal, spreken begrijpen en schrijven. Goed begrip van en redelijke spreekvaardigheid in de Duitse taal.

Persoonlijke interesses :

- Bedrijfsleiding en organisatie, specifiek het motiveren van mensen en teams gebaseerd op een goede wederzijdse begripsvorming en respect.
- Het ontwikkelen van de eigen kennis en vaardigheden, specifiek op die gebieden welke bijdragen tot een betere bedrijfsvoering en resultaten.
- Veranderingmanagement, specifiek met betrekking tot de effecten van organisatieverandering op de interne communicatie en de motivatie van de medewerkers.
- Het ontwikkelen van de kennis en vaardigheden van anderen, zowel in het eigen bedrijf als daarbuiten, specifiek op bedrijfskundige disciplines en marketing.
- Het begeleiden van afstudeerprojecten, voornamelijk voor HBO studenten bedrijfskunde en de post-academische opleiding tot Commercieel Technisch Ingenieur.
- Informatie technologie en e-Business, specifiek de toepassing en implementatie van nieuwe ICT technologie in een bedrijf.
- Ik ben voorzitter geweest van de Stichting Commercieel Technische Opleidingen "CTO"
- Ik ben van 1988 tot 1998 bestuurslid geweest bij de Federatie Het Instrument, branche vereniging Industriële Elektronica, met de portefeuille onderwijs en sociale zaken.
- Ik ben lid geweest van de "Commissie van aanbeveling" voor de "Post-HBO" opleidingen bij de technische en maritieme faculteit van de Hogeschool Amsterdam.
- Ik ben geëngageerd bij de Fontys Hogeschool voor de opleiding Personeel en Arbeid.