



VOF meyerhold
german-dutch.com

Zeeburgerpad 17 A
1018 AH Amsterdam
The Netherlands
tel/fax +31-20-6654875
mobile +31-6-14304380

Crosscultural Exchange Nederland - Duitstalig Europa 2005/2006

Training - Coaching - Interpreting

Offerte: Improvement of Language & Negotiation Skills (to start from any level)

door: VOF meyerhold german-dutch.com - Projectbureau Handelsbevordering

VOF meyerhold
COMMUNICATIONS
thomas@german-dutch.com
tel/fax +3120-6654875, mobile +316-14304380
Zeeburgerpad 17 A, NL-1018 AH Amsterdam

KVK Amsterdam 33297727, Europees BTW-ID: NL806454921B.01

datum: Versie 0.3 13-05-2005 - Berekening cf. Prijslist 2005



Crosscultural Exchange Nederland - Duitstalig Europa 2005/2006

Training - Coaching - Interpreting

Waar de talen in het onderwijs nog maar een karige rol is toebedeeld, wordt de nodige kennis in de praktijk opgedaan. Alleen is tegenwoordig het nodige niet meer goed genoeg om strategische initiatieven te communiceren en te verkopen. De gemiddelde Nederlander spreekt zijn talen over de grens, het Duitstalig gebied kent een grote binnenmarkt en relatief minder Engels. Naar verhouding leren meer Duitse leerlingen Nederlands dan andersom, maar het zakenleven wordt toch nog overwegend bepaald door Duitstalige denkbeelden en routines. Gewoontepatronen zijn niet makkelijk te doorbreken. Waar de praktijk onvoldoende leermomenten biedt, betaalt een training zich terug door een versnelling van het proces.

Improvement of Language & Negotiating Skills (to start from any level)

Wij bieden van de werkvloer tot op bestuursniveau de gewenste dosis empowerment in de vorm van praktijksimulaties in de doeltaal op basis van de werkelijke communicatiebehoefte. Het oefenen met alternatieve scenario's vergroot het inzicht en versterkt de onderhandelingspositie. Een goede performance (omzet) begint met een goede performance (voorstelling).

De omvang kan gaan van een 2-uurs sessie ter voorbereiding van een bestuursvergadering met de coach als klankbord in de doeltaal tot een reeks bijeenkomsten om een bepaalde groep en/of functie communicatief slagvaardiger te maken. Ook meertalige integratiewerkshops, begeleiding van delegaties, tolken, vertalen, proof-reading: alles uit een hand.

VOF meyerhold german-dutch.com, Projectbureau Handelsbevordering

Het Projectbureau Handelsbevordering is ons recent initiatief om kennis en relatienetwerken die wij in de afgelopen jaren hebben verworven op de Nederlands-Duitstalige markten, in uiteenlopende branchen en dimensies van MKB tot industrie, beschikbaar te stellen om door aanscherping van de communicatie de commerciële uitwisseling indirect te bevorderen. De focus ligt voor dit seizoen op de sectoren logistiek (railinfrastructuur, beroepsgoederenvervoer), energie (afval) en engineering in Nederland, Duitsland en Oostenrijk. Daarnaast zijn wij in de kunst- en mediasector actief.

mei '05, TvM



Training	Data	Support		Tarieven*	gewenst	bedrag invullen
				in Euro/u	aantal uren	
		Routine				
	individueel doel 1	Gespreksroutines en gewoonten Kennen en hanteren van regelmatig voorkomende situaties in de doeltaal	Onderhandelingsroutines	75		
	groepen doel 2	Functiegerichte communicatie Met verdeelde rollen oefenen van mogelijke praktijksituaties in de doeltaal	Sociale vaardigheden in de doeltaal	95		
		Retoriek				
	individueel	Aan onderwerp "Rhetorik" gerelateerd traject 1		95		
	groepen	Aan onderwerp "Rhetorik" gerelateerd traject 2		125		
	doel 3	Reflecteren en anticiperen op onderhandelingsresultaten				
		Service	Diensten	correspondentie, vertalingen, begeleidingen, presentaties	zie prijslijst	
			Events	kennismakingsbijeenkomsten, seminars, kick-offs	in overleg	
				reiskosten binnen Nederland 18 Eurocent/km		
					BTW 19%	
					Totaal	
		Actuele onderwerpen voor "Rhetorik":				
		> Controlling & Sales	> Technische Integratie			
		> Strategische Inkoop	> Business Development			
					> Projektjargon	
					> Kostenbewaking	
optioneel	adviesdag	b.v. cursusresultaten op cd-rom		750		
optioneel	try-out	Presentatie voor vakkundig publiek i.s.m. gespecialiseerde instanties		1500		

Diversen

Alle onderdelen kunnen onafhankelijk van elkaar worden geboekt, locatie in overleg, reiskosten p.m. (pakketkorting n.r. totaal)

* naar gelang het aantal deelnemers/trainers



	Data	uren	lijsttarief/u	pakketprijs/u	totaal	pakketten
Pakket 1 (1e helft v/h jaar)	Teambuilding Nederlandse - Duitstalige partners					
	Projectleider NL-team, Projectleider D-team resp. A/CH-team, Coach	3x2	95	90	540,00	
	Individueel training Nederlands Projectleider D/A/CH-team	3x2	75	70	420,00	
	Individueel training Duits Projectleider NL-team	3x2	75	70	420,00	
	Preview kwaliteitsscenario groep D, b.v. in Duesseldorf	4	150	140	560,00	
	Projectleiders, teams en coach					
	Preview kwaliteitsscenario groep N, b.v. in Rotterdam	4	150	140	560,00	
	Projectleiders, teams en coach					
	Plenaire evaluatie werkgroepen/vervolgactiviteiten	<u>3</u>	150	140	420,00	
	Vertalingen/aanvullende diensten, reiskosten en overige				p.m.	
	Totaal netto ex. Btw	29			2920,00	
	Btw 19%				<u>554,80</u>	
	P1 totaal €					3474,80
Pakket 2 (2e helft v/h jaar)	Teambuilding Nederlands- en Duitstaligen met gasten					
	Projektl. NL-team, Projektl. D-team resp. A/CH-team, Gasten, Coach	3x2	95	90	540,00	
	Individueel training Nederlands Projectleider D/A/CH-team	3x2	75	70	420,00	
	Individueel training Duits Projectleider NL-team	3x2	75	70	420,00	
	Uitwerking kwaliteitsscenario groep D i.h. Nederlands					
	2 fysieke bijeenkomsten (plm. 3 pers.)	2x3	95	90	540,00	
	3h begeleiding op afstand (teleleren)	3x1	65	60	180,00	
	Uitwerking kwaliteitsscenario groep N i.h. Duits					
	2 fysieke bijeenkomsten (plm. 3 pers.)	2x3	95	90	540,00	
	3h begeleiding op afstand (teleleren)	3x1	65	60	180,00	
	Plenaire evaluatie werkgroepen/vervolgactiviteiten	<u>3</u>	150	140	420,00	
	Vertalingen/aanvullende diensten, reiskosten en overige				p.m.	
	Totaal netto ex. Btw	39			3240,00	
Btw 19%				<u>615,60</u>		
P2 totaal €					3855,60	
P1+P2 totaal bruto €	68				7330,40	



RATES/TARIFE/TARIEVEN 2005 Om te bestellen hoeft u slechts dit formulier in te vullen en te tekenen.

To order simply fill in and sign this form - Zum Bestellen einfach Formular ausfüllen u. unterschreiben.

	Service	details	single price	amount	Add
Advice	Projects	negotiations	€ 150/h		
	Events	performance	€ 150/h		
Training FREE INTAKE	Individual	personal	€ 75/h		
	Groups	2-5 persons	€ 95/h		
		6-12 persons	€ 115/h		
		more than 12 p.	€ 135/h		
Support	Translations	easy level	€ 65/h (€ 0,15/w)		
		medium level	€ 75/h (€ 0,20/w)		
		high level	€ 85/h (€ 0,25/w)		
	Interpreting	simultaneous	€ 105/h		
	Calls	marketing	€ 65/h		
Others	Correspondance	corrections	€ 50/h		
		on demand	negotiable		
	Rebate		according to	terms/conditions	
	Travel costs	our-your place vv.	€ 0,18/km		
				subtotal net	
TERMS & CONDITIONS RATIO	< € 5000	=> € 5000	=> € 50000		
Payment within	15 days	30 days	60 days		
Rebate 2% within	5 days	10 days	20 days		
Rebate x %	negotiable	according to	annual amount		
				total net	
				VAT on total net	
				TOTAL GROSS	

Mail or call for more detailed information. Send form to/Formular bitte an/formulier t.a.v.:
Heike Sust, Meyerhold PA, Zeeburgerpad 17A, 1018 AH Amsterdam, Tel/Fax: 020-6654875

Place,date/Ort,Datum/plaats,datum	Stamp/Firmenstempel/firmastempel	Signature/Unterschrift/handtekening



Exchangemeetings Duitstalig Europa 2005/2006

Presentatie - Verkenning - Ontmoeting

Offerte: Voorbereiding en Ondersteuning Exportdelegatie en Exchangemeeting
door: VOF meyerhold german-dutch.com - Projectbureau Handelsbevordering

VOF meyerhold
COMMUNICATIONS
thomas@german-dutch.com
tel/fax +3120-6654875, mobile +316-14304380
Zeeburgerpad 17 A, NL-1018 AH Amsterdam

KVK Amsterdam 33297727, Europees BTW-ID: NL806454921B.01

datum: Versie 0.2 20-04-2005 - Berekening cf. Prijslist 2005



Exchangemeetings Duitstalig Europa 2005/2006

Presentatie - Verkenning - Ontmoeting

Uit verschillende richtingen vernemen wij de behoefte aan krachtige matchmaking events in de exportsfeer. Krachtig in de zin van concreet omzetbevorderend. Ontmoetingen met ter zake kundige decisionmakers zijn gevraagd. Het liefst gevolgt door een intentieverklaring, zo niet concept-contract ter plekke. Dat zou een investering waard wezen. Aan de interne bezuinigingen lijkt een grens te komen. Het alternatief is op dit moment de verdergaande integratie van de waardeketen met leveranciers en klanten. De inhoudelijke afstemming door seminars met zakelijke partners wordt al door enkele van onze relaties als marketinginstrument begrepen, de communicatie is daarop afgestemd.

Vorbereitung en Ondersteuning Exportdelegatie en Exchangemeeting

Wij voegen daaraan toe de voorbereiding en organisatie van Exchangemeetings in de vorm van in de Duitstalige gebieden gewaardeerde "Fachtagungen": Aanbieders en afnemers ontmoeten elkaar in de innovatieve sfeer en zien nieuwe invalshoeken voor de strategische inkoop door de geselecteerde presentaties van ondernemingen met een visie.

Ter voorbereiding en instemming op de andere taal en cultuur met deels andere verwachtingen en benaderingen dan wij gewend zijn in onze zakelijke retoriek, dienen workshops van in beginsel een of twee dagdelen onder leiding van in de regio's ervaren mentoren: Formuleren van de "Corporate Message" om de meeting een krachtig impuls te geven.

VOF meyerhold german-dutch.com, Projectbureau Handelsbevordering

Het Projectbureau Handelsbevordering is ons recent initiatief om kennis en relatienetwerken die wij in de afgelopen jaren hebben verworven op de Nederlands-Duitstalige markten, in uiteenlopende branchen en dimensies van MKB tot industrie, beschikbaar te stellen om niet alleen de communicatie maar vooral de commerciële uitwisseling direct te bevorderen. De focus ligt voor dit seizoen op het buurland Noordrijn-Westfalen met de urbane centra Duesseldorf en Muenster. Voor exportbevorderende activiteiten zijn een aantal subsidie's beschikbaar gesteld (b.v. PSB).

april '05, TvM



Begeleiding	Data	Presentatie	Verkenning	Tarieven* in Euro	bedrag invullen
sales team controlling inkopers contacten leggen in overleg	Workshop dagdeel 1 doel 1 coach dagdeel 2 doel 2	Sales Pitch Preparation Met elkaar verwachtingen en speerpunten bespreken, prioriteiten stellen Drs. K.Th. Van Montfort, crosscultural expert Nederland-Duitstalig Europa	Insteek & Randvoorwaarden	490-850	<div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 100px; margin: 0 auto;"></div>
1 adviesdag (coörd. bezoek)	Coaching	Sales Pitch Rehearsal De Corporate Message in verschillende situaties lanceren, posities ruilen	Regionale Strategieconcepten	460-750	
		Sterke schakels in de waardeketen en exchange-scenario in de doeltaal		750	
Ontmoeting		Fachtagung			
	sessie 3A sessie 3B doel 3	Aan onderwerp "Fachtagung" gerelateerde aanbieder 1 Aan onderwerp "Fachtagung" gerelateerde aanbieder 2 Vervolgafspraken, invulling van de intentieverklaringen		2250-4500 idem	
	Aanvullende diensten	(vertalingen, ontwerpen, webpresentaties)		(prijzlijst)	
				BTW 19%	
				Totaal	
		Actuele onderwerpen voor "Fachtagungen":			
		> Verpackungskonzept > Prozessinnovation > Steurersparnis > Produktpresentation > Bauherrenmodelle > Subventionen		./ . Steurersparnis ./ . Subventionen	

optioneel (Aftermatch) Workshop met potentiële opdrachtgevers i.s.m. gespecialiseerd reclamebureau (NL-D business network Düsseldorf)

Diversen Alle onderdelen kunnen onafhankelijk van elkaar worden geboekt, locatie in overleg, reiskosten p.m. (pakketkorting n.r. totaal)

* naar gelang het aantal deelnemers/sprekers



meyerhold-OPEN EM pvo 05 v0.2 blad 4/5 diensten en producten, voorbeeldmenu strategisch jaarpakket development

Begeleiding		Presentatie	Verkenning	Ontmoeting
	apr-05 Workshop 1	met deelnemers en projectleiding: onderlinge kennismaking delegatie en inventarisatie Bijdragen Catalogus in het Duits		
	21p deel 1	Aan elkaar voorstellen, Presentatie 1 favoriet werk	deel 2	Met elkaar verwachtingen en speerpunten bespreken
projectleiding	doel 1	Activeren voorkennis Duits o.l.v. de taalcoach, feedback basale taalvaardigheden en stijl-/cultuurverschillen met Duitsland		
contacten leggen in overleg	coach	drs. K.Th. Van Montfort, gediplomeerd trainer Zakelijke Communicatie Nederland-Duitsland vv, in beide culturen goed thuis		
2 adviesdgn.(coörd. A'dam-Bln.)	mei-05 Coaching	deelnemers bij de uitwerking van de presentaties en verwoording van de sterke kanten in de waardeketen, alles in het Duits		
	2-5p sessie 1A	3h per deelnemer 01-10, aanscherping workshopresultaten, verkenning doelmarkt en actielijst voor beta-versie Presentatie 2		
projectpartner	sessie 1AT	2h per deelnemer 01-10, telefonisch, schriftelijk, email contact ter ondersteuning van de actieplannen taal, context, stijl		
D-contacten benaderen en	sessie 1B	3h per deelnemer 11-20, als 1A		
preselecteren i.o. met "Berlijn"	jun-05 sessie 1BT	2h per deelnemer 01-10, als 1AT		
4 marketingdagen (partnersearch)	doel 2	Upgrade kennis Duits o.l.v. de taalcoach, voorbeeldsituaties alledaagse communicatie en relevante informatie vakgedeelte		
	sessie 2A	3h per deelnemer 01-10, interne presentatie beta-versie Presentatie 2 in fictieve rolverdeling aanbieder-klant, o.l.v. coach		
	sessie 2AT	2h per deelnemer 01-10, telefonisch, schriftelijk, email contact ter ondersteuning van de actieplannen Demo Presentatie 2		
	jul-05 sessie 2B	3h per deelnemer 11-20, als 2A		
	sessie 2BT	2h per deelnemer 01-10, als 2AT		
	doel 3	Focusering kennis Duits op emotionele sturing en de eigen sterke kanten, b.v. retoriek, esthetiek, logistiek, vormgeving		
	aug-05 vakantie	2h per deelnemer ondersteuning Periode Eigen Werk deelnemers met contactmogelijkheid coach via de bekende kanalen		
	sep-05 Evaluatie 1	met deelnemers en projectleiding: Inzaming Bijdragen Catalogus en bespreken conceptvorming en werkwijze in het Duits		
projectleiding	21p doel 4	interne voorbereiding op verkenningsreis naar Berlijn, vergelijking van vorderingen en knelpunten Duitstalige communicatie		
contacten leggen in overleg	Catalogus 1	1 h per deelnemer voor overleg tijdens Proofreading, uit te voeren door bureau coach (plm. 2 dagen 'correspondentiehulp')		
3 adviesdagen totaaloptreden	Catalogus 2	Uitgifte en verspreiding Catalogus		
	okt-05 Workshop 2	deelnemers, projectleiding en gasten uit het netwerk van de projectpartner in Berlijn, opdrachtgevers en b.v. curatoren		
	21p deel 1	Bezoek aan b.v. (Vak-) Museum o.i.d. met rondleiding en discussie in het Duits, desgewenst gemodereerd door coach		
projectpartner	deel 2	Gedachtenwisseling met Duitse branchegeenoten en afnemers over conceptvorming, eindgebruikers en wettelijke kaders		
D-contacten selecteren en	doel 5	Gewinning aan elkaars begrippen en uitdrukkingen in het Duits en evt. Engels tijdens deze expliciet interculturele ontmoeting		
uitnodigen i.o. met "Berlijn"	nov-05 Workshop 3	Contacten leggen en onderhouden: 5 groepen van elk 4 deelnemers, 4h per groep met wisselende rolverdelingen		
6 marketingdagen (partnerrel.)	6-12p doel 6	Routine verwerven in het leggen van contacten en het maken van afspraken per telefoon, e-mail evz. in het Duits		
vrijdag 2	dec-05 Ontmoeting	Presentaties 3 en Matchmaking in Essen, gelegenheid tot overnachten en bijwonen uitreiking Branche-Award		
	doel 7	Vervolgafpraak, toepassing en uitbreiding van het verworven communicatieve instrumentarium		
<i>optioneel</i>	mrt-06 (Aftermatch)	Workshop met potentiële opdrachtgevers i.s.m. gespecialiseerd reclamebureau (NL-D business network Düsseldorf)		



meyerhold-OPEN EM pvo 05 v0.2 blad 5/5, voorbeeldcalculatie strategisch jaarpakket development (50%) met PSB-subsidie (50%)

					aantal x €	per deeln.	totaal	
apr-05		Begeleiding Deelnemers						
	projectleiding	Workshop 1	doel 1	Presentatie	21p 2 dd x 475	47,5	950	
	contacten leggen in overleg	A'dam-Bln.			2 dg x 950	95	1900	
mei-05		Coaching						
		sessie 1A			2-5p 30h x 95			
	projectpartner	sessie 1AT			20h x 50			
	D-contacten benaderen en	sessie 1B			30h x 95			
jun-05	preselecteren i.o. met "Berlijn"	sessie 1BT	doel 2	Verkenning	20h x 50			
	4 marketingdagen (partnersearch)				4x8hx65	104	2080	
		sessie 2A			30h x 95			
		sessie 2AT			20h x 50			
jul-05		sessie 2B			30h x 95			
		sessie 2BT	doel 3	Ontmoeting	20h x 50 >	790	16800	
aug-05		Vakantie		Begeleiding	40h x 50	100	2000	
sep-05		Evaluatie 1	doel 4	Presentatie	21p 1 dd+rapport	47,5	950	
	projectleiding	Catalogus 1			20x55+800	95	1900	
	contacten leggen in overleg	Catalogus 2					p.m	
	3 adviesdagen totaaloptreden				3 dg x 950	142,5	2850	
okt-05	projectpartner	Workshop 2	doel 5	Verkenning	21p 3 dd + voorb	156	3120	
nov-05	D-contacten uitnodigen i.o. met "Berlijn"	Workshop 3	doel 6	Ontmoeting	6-12p 20 x 135	135	2700	
	6 marketingdagen (partnerrel.)				6x8hx65	156	3120	
dec-05		vrijdag 2	Ontmoeting	doel 7	Presentatie	allen 2 dagen	95	1900
						1963,5	40270	
apr-dec	Reiskosten bij een gemiddelde afstand van 20 km/dn en totaal 25 bezoeken buiten de XXX-vestiging				2000kx0,18	18	360	
	Reiskosten Berlijn en Essen vv Amsterdam, elk 2 keer (voorbereiding en uitvoering)				4000kx0,18	36	720	
	Verblijfkosten Berlijn en Essen, elk 2 keer, telkens 2 dagen volgens Erasmus-sleutel				8 dgn x 148	59	1184	
						2076,5	42534	
mrt-06	Totaal overhead	o.a. Webplatform tussentijdse onderlinge uitwisseling			allen stelpost	100	2000	
		Aftermatch			allen 3 dd, 2 bur's.	375	7500	
						• 2551,5	52034	
	Voorjaarskorting 10% over € 44.534						-4453	
	Totaalbedrag	ex BTW (0% BTW voor onderwijsactiviteiten/taaltraining)					47581	

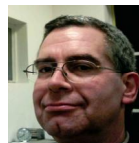


Project Agency Meyerhold VOF (a brief selection of activities)	§ 1985-2005
§ Project support/supervision QM Communication & Logistics	§ (several plcs.)
§ Development SEMITOR™ - PRM: Corporate risk governing	§ (several plcs.)
§ ABN AMRO Bank (Global Transaction Systems & Basel II)	§ Amsterdam
§ Arthur D. Little (Intercultural Consultancy Training & Advice)	§ Zürich (CH)
§ Austrian Trade Agency (Tax deduction at source modelling)	§ Vienna (A)
§ Case IH (Recapitalization O&K building machinery division)	§ Berlin (D)
§ Corus (Aluminium & Steel Applications Sales Rehearsals)	§ IJmuiden
§ DAF Langenfeld (D) (European Service Integration Project)	§ Langenfeld (D)
§ DaimlerChrysler (NL) (Routiers Europeennes Service Net)	§ Stuttgart (D)
§ DAS (Case treatment in German as a corporate language)	§ Amsterdam
§ DPA (Recruiting financial people administration, controlling)	§ Düsseldorf (D)
§ ECT (Crosscultural research dispatch container terminals)	§ Rotterdam
§ Elsevier (Business Information, Legal Academy, Science)	§ (several plcs.)
§ Foseco (Change management enterprise reorganization)	§ Borken (D)
§ HSL-Zuid Infrasppeed (Pattern recognition LifeCostCircle)	§ Zoetermeer
§ Nedlloyd/Deutsche Post (Logistics & Controlling Parcels)	§ Bonn (D)
§ NRG (Feasibility study nuclear waste depot in Germany)	§ Petten (N-Holl.)
§ ING (Boardroom communication German DiBa partners)	§ Frankfurt (D)
§ IMTECH Marine (Ship's gear to ROM shipyard Papenburg)	§ Rotterdam
§ IVW (European Cargo Control Co-ordination Committee)	§ Zoetermeer
§ KLM/Royal Dutch Airlines (Revenu Management Review)	§ Frankfurt (D)
§ KPMG (Transfer Pricing and Corporate Governance rev.)	§ Amstelveen
§ MAN-Roland/De Telegraaf (D/NL) (Process re-engineering)	§ Amsterdam
§ PWC (Informal & legal dunning instruments/procedures)	§ Amsterdam
§ RaboBank (Cross-selling presentation financial products)	§ Alkmaar
§ Randstad (Post merger payment risk controlling review)	§ Frankfurt (D)
§ RWE Gas (D/NL) (European risk & resource strategies)	§ Hoofddorp
§ Unisys (Informal & legal dunning instruments/technique)	§ Amsterdam
§ voestalpine Railpro (ICT- incorporation Railway provider)	§ Hilversum
§ Yokota Europe (Marketing support HighTec impulse tools)	§ Amsterdam
§ Zuidema Trainingen (Solvay pharmaceutical industries ERP)	§ Weesp



CV

K. Thomas van Montfort MA



Curriculum Vitae of a
 German born Dutchman
 * 1954, Düsseldorf/Germany
 bilingual & bicultural business communication expert
 representing his mother tongue in his father's land since 1979

Education	1964-1972	Staedtisches Rethel-Gymnasium	§	Düsseldorf (D)
		§ GCE A-levels		
	1972-1976	Schweißtechnische Lehr- und Versuchsanstalt	§	Berlin-W (D)
		§ BA Civil Engineering	§	
	1987-1990	Hogeschool voor de Kunsten (School of Arts)	§	Amsterdam
	§ MA Drama Teaching/Directing	§		
	1992-1997	Vrije Universiteit (Liberal Protestant University)	§	Amsterdam
		§ MA German Business Communication		
Experience	1975-1979	Walde Workspace Enrichment (Private Fund)	§	Berlin-W (D)
		§ Training Supervisor (professional & communication skills)		
	1979-1985	DAF, IVECO, Daimler-Chrysler (Heavy Duty Trucks)		
		§ Quality engineer, Project engineer Research & Development	§	Eindhoven
		§ Service engineer inland vessel maintenance company	§	Amsterdam
	1990-2000	Dutch Education System (selection available)	§	The Hague
		§ German/Dutch/Drama Teaching & Research (professional jargon)	§	Rotterdam
	1985-2005	Project Agency Meyerhold VOF (see selection page 5A)	§	Amsterdam
		§ Project support/supervision QM Communication & Logistics	§	Rotterdam
		§ Development SEMITOR™ - PRM: Corporate risk governing	§	Zoetermeer
Courses		§ ECD – Education Designer (professional language mat.)	§	Utrecht
		§ Heine-Universität - European Virtual Space Engineering	§	Düsseldorf (D)
		§ Fontys – Failure Management in Learning Systems	§	Sittard
		§ Telecom – ComputerAided BusinessSimulation	§	Online (D)
		§ FOM – Campaign & Revenu management	§	Essen (D)
		§ TMS – Simulation software (Authorware)	§	The Hague
		§ KPMG Meijburg – Transfer Pricing	§	Amstelveen



VOF Meyerhold german-dutch.com



Zeeburgerpad 17 A
1018 AH Amsterdam
t/fax 020-6654875
mob. 06-14304380
thomas@german-dutch.com

15 april 2005

Presentatie beelden "The Metaphysics of Quality"

Keiju Kawashima (Osaka) en Jan Adri Diepersloot (Amsterdam)
in Amsterdam zaterdag 16 april t/m zondag 19 juni 2005 (op afspraak)
Inleiding door de kunstenaars op zaterdag 16 april van 17 tot 18 uur
Locatie vlak bij ringweg A10 Noord, afrit Zeeburg (s114) adres boven

Beste Kunstliefhebber,

Als intercultureel adviesbureau hebben wij niet alleen te maken met puur zakelijke communicatie, technologie transfer en dienstverlening maar ook met kunstzaken als sommige van onze klanten die met ons de belangstelling voor creatieve impulsen delen.

Zo hebben wij vandaag het genoeg om u te mogen uitnodigen voor de prolongatie van de resultaten van een artistieke dialoog tussen materiaal, intuïtie en cultuurspecifieke connotaties: Ambachtelijke, deels levensgrote beelden in brons, hout, polyethyleen getuigen van de speurtocht naar universele gewaarwordingen en symbolen. Zij wachten op "lezers" die hun verhaal herschrijven. Reserveren is niet noodzakelijk, uw aanmelding per fax, e-mail of telefoon stellen wij uiteraard zeer op prijs.

Mocht u de genoemde dagen verhinderd zijn, belt of mailt u gerust voor een afspraak.

De beelden wachten nog op een mooie bestemming in b.v. een lichte ontvangsthal en zijn qua materiaalinzet en prijs/kwaliteitsverhouding een belegging waard.

Met vriendelijke groet,
Thomas van Montfort
Senior Consultant

bijlage



*Jan Adri Diepersloot
Amsterdam, Prague*



ROOTS V

The Metaphysics of Quality



*Keiju Kawashima
Osaka, Barcelona*



Meyerhold, Zeeburgerpad 17 A, 1018 AH Amsterdam
Tel/Fax +31 (0)20 6654875, Mobile +31 (0)6 14304380
Open Studio: April 16th to June 19th, 2005, 6 to 7 p.m.
Artist's Introduction: April 16th, 2005, 6 to 7 p.m.

