

## ZWISCHENZEUGNIS

Herr Jan-Peter Gienapp, geboren am 26. April 1971, ist seit dem 01.07.1997 in unserem Unternehmen tätig. Über die Zeit bis zum 31.12.2003 gibt das Zwischenzeugnis vom gleichen Tag nähere Auskunft.

Seit dem 01.01.2004 ist Herr Gienapp als Nationaler Junior Key Account Manager eingesetzt und berichtet direkt an den Sales Director Handel. Sein Aufgabengebiet umfasst insbesondere:

- Betreuung des Fachgroßhändlers Trinks inkl. Vorbereitung und Umsetzung des Jahresgespräches
- Planung und Überwachung des Vertriebsetats
- Vorbereitung von Jahresgesprächen mit diversen Fachgroßhändlern
- Vertrieblerischer Ansprechpartner für die Abteilung Logistik
- Steuerung, Planung & Koordination der nationalen Vitalmalz Verkaufsförderungsaktionen in Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer des Vitalmalzverbundes
- Betreuung von externen und internationalen Besuchern sowie von Gästen inkl. Store Checks
- Inhaltliche Auf- und Vorbereitung diverser Meetings
- Vertretung des Sales Director Handel

Darüber hinaus bildet die Projektarbeit wie nachfolgend beschrieben einen Schwerpunkt seiner Tätigkeit:

- Verantwortliche Führung von verschiedenen Projekten in Zusammenarbeit mit den Nationalen Key Account Managern
- Sonderprojekte mit den Abteilungen Logistik, Marketing, Einkauf, PR, Innovation Management sowie Gastronomie
- Sonderprojekte für die Interbrew-Zentrale in Belgien
- Sonderprojekte in Zusammenarbeit mit dem Sales Director Handel

Die detaillierten Projekte sind im Anhang zu diesem Zeugnis aufgeführt.

Herr Gienapp zeigt stets Initiative, großen Fleiß und Eifer. Er identifiziert sich jederzeit in vorbildlicher Weise mit dem Unternehmen sowie mit seinen Aufgaben und hat eine ausgezeichnete Arbeitsmotivation. Aufgrund seines breiten und fundierten Fach- und Spezialwissens kann Herr Gienapp oft besondere Aufgaben übernehmen und erfolgreich lösen. Den Anforderungen und Belastungen seiner Position ist er immer sehr gut gewachsen. Die Leistungen von Herrn Gienapp, dessen Arbeitsweise geprägt ist von Zielstrebigkeit, Systematik und Verantwortungsbewusstsein, finden jederzeit unsere vollste Anerkennung.

Das Verhalten von Herrn Gienapp gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern ist immer vorbildlich; insbesondere werden seine Teamfähigkeit sowie seine Zuverlässigkeit geschätzt. Unseren Geschäftspartnern und Kunden gegenüber tritt Herr Gienapp stets höflich, sicher und gewandt auf.

Herr Gienapp bat aufgrund eines Vorgesetztenwechsels um dieses Zwischenzeugnis.

Wir danken ihm für seine stets sehr gute Leistung und wünschen ihm für seine weitere Tätigkeit in unserem Hause alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Bremen, 31.12.2004

Interbrew Deutschland  
Vertriebs GmbH & Co KG



Marcel Freches  
Sales Director Handel



Uwe Mailand  
Leiter Personalmanagement

## Anlage zum Zwischenzeugnis vom 31.12.2004 für Jan Gienapp

Detaillierte Projektinhalte:

- Projekte in Zusammenarbeit mit dem Nationalen Key Account Manager:
  - Entwicklung eines Messekonzeptes für Interbrew
  - Erarbeitung von Preiskonzepten für die Marken Gilde/ Wolters sowie Hasseröder
  - Erstellung einer Strategie und einer Datenbank für Getränkeabholmärkte für das Jahr 2005
  - Jahresgesprächsfolder 2005
  - Entwicklung einer Strategie bzw. einer weiteren Vorgehensweise für Vitamalz und das 5l Partyfass
  - Erarbeitung von Strategien für Großkunden und Discounter
  - Durchführung des Projektes "Chilled Beer"- Deep Dive
  - Mögliche Um-/ Neustrukturierung der Vertriebsorganisation
- Sonderprojekte mit den Abteilungen Logistik, Einkauf, Marketing, Marktforschung, Innovation Management, PR und Gastronomie:
  - Leerrahmen-, Vollgut- und Standzeitenproblematik
  - Einführung der neuen Haake-Beck Kasten-Familie
  - Preisstrategie 2005/ Biere im Preiseinstieg/ Preisschwellen-Segment
  - Jahresgesprächsfolder und Strategie Preiskonzept 2005
  - Einführung Hasseröder PET-Flasche und Interbrew Crate
  - Erstellung eines Portäts über den Handel
  - Strategie für den Getränkefachgroßhandel
- Sonderprojekte für die Interbrew-Zentrale in Belgien:
  - Voyager-Strategic-Diagnostics: Erstellung von Templets
  - Project Management Integration
- Sonderprojekte in Zusammenarbeit mit dem Sales Director:
  - Integration Gilde- und Spaten-Löwen-Gruppe
  - Inhaltliche Vor- und Aufbereitung der Handelspräsentation sowie Motivationsfilm für die Jahresvertriebstagung (in Zusammenarbeit mit Agenturen)