

Zwischenzeugnis

Herr Christoph Michels, geboren am 28.05.1969 in Hermeskeil, ist am 01.08.1985 als Auszubildender zum Industriekaufmann in unser Unternehmen eingetreten und wurde nach erfolgreich bestandener Abschlussprüfung als Sachbearbeiter im Vertrieb weiterbeschäftigt. Nach Absolvierung des Wehrdienstes trat er als Sachbearbeiter im Verkauf wieder ein. Hierzu wurde bereits am 18.07.1991 ein Zwischenzeugnis erstellt. Seither hatte Herr Michels verschiedene Positionen inne. Am 01.04.2007 wurde er zum Leiter Vertriebs- und Außendienstkoordination für die Allgäuer Alpenmilch sowie Hochwald ernannt. Seit dem 01.08.2010 ist er als Nationaler Key-Account-Manager in der BU National Dairy Products tätig.

Als genossenschaftlich strukturiertes Unternehmen haben wir die Aufgabe, die von den Milcherzeugern gelieferte Rohmilch zu verarbeiten, zu vermarkten und über möglichst hohe Wertschöpfung einen überdurchschnittlichen, wettbewerbsfähigen Auszahlungspreis zu erwirtschaften. Um dies zu garantieren, entwickeln wir unser Unternehmen kontinuierlich weiter und ermöglichen durch Investitionen nachhaltiges Wachstum. In über 130 Ländern der Welt schätzen Konsumenten die Produkte von Hochwald. Die angelieferte Rohmilch wird an insgesamt 8 Produktionsstandorten, davon 7 in Deutschland und einem in den Niederlanden, verarbeitet und vermarktet. Mit einer Vertriebsniederlassung in Dubai und einem Joint Venture mit einem belgischen Geschäftspartner sind wir auch in der Vermarktung international vertreten.

In der Zeit vom 01.04.2007 bis zum 31.07.2010 war Herr Michels als Leiter Vertriebs- und Außendienstkoordination Allgäuer Alpenmilch und Hochwald für folgende Aufgaben verantwortlich:

- Erstellung eines systematischen Umsatz- und Absatztreportings
- Mitwirkung bei der Erstellung von Budgets bzw. Budgetplanungsunterlagen sowie Controlling-Konzepten und -Berichten
- Aufbau und Verwaltung einer Feldsteuerungssoftware
- Kontrolle und Überwachung der Zielvorgaben der Feldmannschaft mit Hilfe der Feldsteuerungssoftware
- Auswertung und Kontrolle von Handelsmarketingmaßnahmen sowie VKF-Aktionen
- Budgetüberwachung nach Vertriebsmitarbeitern und Markenkategorien
- Sammlung, Verdichtung von Marktinformationen zur gezielten Weitergabe an die Vertriebsmitarbeiter
- Unterstützung des GF Marketing und Vertrieb, Gesamtvertriebsleiters Allgäuer Alpenmilch, der Vertriebsleitung Hochwald und der zugeordneten Key-Account-Manager, Verkaufsfleiter sowie Bezirksleiter bei allen Fragen und Anforderungen der Vertriebsadministration
- Bearbeitung und Koordination der Anfragen von Kunden und Vertriebsmitarbeitern in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen des Hauses
- Selbstständige und eigenverantwortliche Bearbeitung des zugeordneten Verkaufsgebietes durch Zusammenführung und Weiterleitung von Informationen, Organisation kundenspezifischer Vorgänge und Projekte
- Nutzung der aktuellen Vertriebssoftware und Mitarbeit bei der Weiterentwicklung der Steuerungsinstrumente
- Initiative und Mitwirkung bei der Weiterentwicklung des zum Vertrieb notwendigen Formularwesens
- Gezielte, verantwortliche Weitergabe von externen Kundeninformationen an den entsprechenden Außendienstmitarbeiter

- Verantwortliche Bearbeitung von Jahres- und Akquisitionsgesprächen durch Vorbereitung von Jahresgesprächen und Quartalsgesprächen
- Eigenerstellung der Vorgänge in schriftlicher Form
- Rechnungsprüfung und -abwicklung in Abstimmung mit dem zuständigen Key- Account-Manager oder Regionalverkaufsleiter
- Vorbereitung von internen und externen Besprechungen und Präsentationen
- Zusammenführung der regelmäßig anfallenden Markterhebungen und Statistiken
- Sicherstellung der vorgangsaktuellen Eingabe der Daten zu der Kundenleistungsverwaltung
- Zeitnahe Kontrolle der offenen Vorgänge, wie zum Beispiel Angebote und Jahresgesprächsbestätigungen, sowie deren Abstimmung mit dem Antragsteller
- Durchführung von Vertriebsauswertungen nach Abstimmung mit der Vertriebsleitung und dem Außendienst sowie Zusammenarbeit mit dem Vertriebscontrolling
- Versand der Kundenstatistik
- Abrechnung nachträglicher Konditionen
- Stammdaten-, Konditions- und Preispflege
- Erstellen von Kunden-Kalkulationen sowie deren laufende Aktualisierung in Abstimmung mit dem zuständigen Key-Account-Manager oder Regionalverkaufsleiter
- Pflege von Preis- und Leistungsspiegel
- Erstellen von Konditionsvergleichen und Spannenberechnungen
- Mitarbeit bei Erstellung des jährlichen Kundenentwicklungsplans
- Zieladäquate und ergebnisorientierte Führung und Steuerung der zugeordneten Mitarbeiter
- Sicherstellung und Einhaltung der Steuerungsinstrumentarien durch die zugeordneten Mitarbeiter
- Beurteilung der Leistungen von zugeordneten Kundenbetreuern
- Weitergabe von Informationen über die aktuellen Ziele und Aufgaben an die zugeordneten Mitarbeiter
- Beobachtung und Förderung der fachlichen Eignung der zugeordneten Mitarbeiter durch entsprechende Fortbildungsmaßnahmen

Seit dem 01.08.2010 sind Herrn Michels als Nationaler Key-Account-Manager folgende Aufgaben übertragen:

- Planung von Budgets und Durchführung von Revisionen
- Erarbeitung von Zielen, Absatz, Umsatz, DB, Kundensortiment, Preisen und Konditionengestaltung
- Verkaufsförderungskationen in Zusammenarbeit mit der BU Leitung und dem Marketing
- Beobachtung des relevanten Marktes sowie der Marktteilnehmer
- Initiierung von Maßnahmen
- Entscheidung über Kundenstrategien, Produkt- und Vermarktungskonzepte, Preise, Konditionen sowie WKZ in Abstimmung mit der BU Leitung
- Enge Zusammenarbeit mit der BU Leitung, dem Key-Account-Management und dem Key- Account-Support
- Planung von Budgets, Absatz, Umsatz und Deckungsbeitrag
- Mitwirkung an Grundsatzentscheidungen für Sortiment, Preis- und Konditionengestaltung, Kundenmaßnahmen, Entscheidungen über die Einleitung von Mahnverfahren sowie Entscheidungen über die Gewährung von Kundenleistungen im Rahmen der abgestimmten Budgetplanung
- Koordination kundenspezifischer Absprachen sowie deren Umsetzung
- Führung von Jahresgesprächen und Preisverhandlungen
- Archivierung aller kunden- und marktrelevanten Informationen sowie deren Weitergabe an die BU

Leitung, das Key-Account-Management sowie den Key-Account-Support

- Teilnahme an Messen und Börsen
- Repräsentationsaufgaben
- Überwachung und Kontrolle der zugewiesenen Budgets, der Verkaufsziele, des Absatzes, des Umsatzes sowie des DBs
- Steuerung des Regionalen Key-Account-Managers

Herr Michels verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er in unser Unternehmen stets in höchst gewinnbringender Weise einbringt. Besonders beeindruckend uns seine ausgezeichneten Kenntnisse im Kundenmanagement, von der Gewinnung analytischen Kundenwissens über das Management von Aktivitäten und Aktionen bis hin zur Optimierung anspruchsvoller Planungsszenarien. Von unschätzbarem Wert für die von ihm mit außergewöhnlichem Erfolg erstellten Analysen sind seine ausgezeichneten Markt- und Branchenkenntnisse. Herr Michels verfügt über ausgezeichnete rhetorische Fähigkeiten, welche Grundlage seines jederzeit sicheren Auftretens und seiner überzeugenden Ausstrahlung sind. Hervorzuheben ist seine außerordentliche wirtschaftliche Kompetenz, die es ihm ermöglicht, Ideen in die Tat umzusetzen, Projekte zu planen und durchzuführen, um so die vereinbarten Ziele ausnahmslos zu übertreffen. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweitert und aktualisiert Herr Michels immer mit sehr gutem Erfolg seine umfassenden Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen.

Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe ist Herr Michels jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell sehr gute Lösungen zu finden. Er zeigt stets hohe Eigeninitiative und identifiziert sich immer voll mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine sehr große Einsatzfreude überzeugt. Auch in Situationen mit großem Arbeitsaufkommen erweist er sich stets als in höchstem Maße belastbar.

Herr Michels führt alle Aufgaben jederzeit vollkommen selbstständig, äußerst sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agiert immer ruhig, überlegt und zielorientiert und in höchstem Maße präzise. Dabei überzeugt er stets in besonderer Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Michels ist in ganz besonders hohem Maße zuverlässig.

Sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht erzielt Herr Michels immer herausragende Arbeitsergebnisse. Er ist verantwortlich für die Entwicklung und Markteinführung einiger neuer Produkte, wie beispielsweise die Markteinführung des griechischen Joghurts bei Aldi, Lidl und Norma, deren Erfolg ganz maßgeblich auf seine ausgezeichnete Planungskompetenz, seine hervorragenden Marktkenntnisse und seinen außerordentlichen Einsatz zurückgeht. Seit Ende 2014 begleitet Herr Michels das Planungsprojekt iPS (integrierte Planung und Steuerung), dessen Ziel es ist, die internen Steuerungsprozesse in der Hochwald-Organisation zu optimieren und neu zu gestalten, um dadurch einen positiven Beitrag zum profitablen Wachstum zu leisten. Er ist hierbei ein sehr wichtiger Inputgeber für das Design der Planungs- und Steuerungsprozesse im Vertriebsteam. Die Projektkollegen schätzen dabei seine Zielstrebigkeit, seinen Sinn für Effizienz sowie seine Kundenkenntnis. In der Phase der Implementierung hat Herr Michels mit seinem Engagement maßgeblich dafür gesorgt, dass seine Teamkollegen den Mehrwert der Veränderungen verstanden haben und ihre Arbeitsweisen entsprechend angepasst haben. Während der aktuellen Phase der kontinuierlichen Optimierung gilt er als absoluter Experte in der Umsetzung der erforderlichen Schritte und treibt die Anpassungen durch seine kritischen und konstruktiven Ideen und Vorschläge gezielt weiter voran.

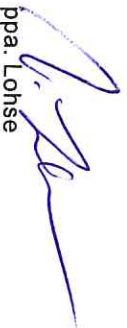
Er ist aufgrund seiner ausgezeichneten Führungsqualitäten als Vorgesetzter in hohem Maße anerkannt und beliebt. Herr Michels verhält sich seinen Mitarbeitern gegenüber jederzeit offen und kollegial, versteht es aber dennoch, sich in schwierigen Situationen durchzusetzen und die Mitarbeiter zu optimalem Einsatz zu bewegen. Er erfüllt die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Herr Michels ist ein überaus loyaler Mitarbeiter, der sich sehr gut in das Team integriert. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden ist stets vorbildlich.

Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herrn Michels erteilt, da er mit Wirkung ab 01.04.2019 eine neue Aufgabe als Leiter des zentralen Sales Support übernimmt. Diesem Wunsch entsprechen wir gerne. Wir bedanken uns bei ihm für die in der Vergangenheit erbrachten stets sehr guten Leistungen und freuen uns auf eine weiterhin positive Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses.

Thalfang, 31.03.2019

Hochwald Foods GmbH



ppa. Lohse

- Leitung BU National Dairy Products -



i. V. Dohm-Witt

- Leitung HR Competence Center -