



Der Prüfungsausschuss der FOM Hochschule für Oekonomie & Management  
*The Board of Examiners of the FOM University of Applied Sciences*

**Prof. Dr. Hildegard Gahlen**  
Vorsitzende  
*Chairman*

**Stellvertreter**  
*Vice Chairman*

**Prof. Dr. Hans-Joachim Flocke** ..... Dekanat Wirtschafts- und Steuerrecht  
*Department of Business and Tax Law*

**Mitglieder**  
*Members*

**Prof. Dr. Tino Bensch** ..... Dekanat Betriebswirtschaftslehre  
*Department of Business Studies*

**Prof. Dr. Stephan Bulheller** ..... Dekanat Wirtschaftspsychologie  
*Department of Business Psychology*

**Prof. Dr. Thomas Grote** ..... Dekanat Wirtschafts- und Steuerrecht  
*Department of Business and Tax Law*

**Prof. Dr. Rudolf Jerrentrup** ..... Dekanat Betriebswirtschaftslehre  
*Department of Business Studies*

**Prof. Dr. Martin Müller** ..... Dekanat Wirtschafts- und Steuerrecht  
*Department of Business and Tax Law*

**Prof. Dr. René Peisert** ..... Dekanat Betriebswirtschaftslehre  
*Department of Business Studies*

**Prof. Dr. Jens Schmittmann** ..... Dekanat Wirtschafts- und Steuerrecht  
*Department of Business and Tax Law*

**Prof. Dr. Andreas Teufer** ..... Dekanat Wirtschafts- und Steuerrecht  
*Department of Business and Tax Law*

Dekanat Betriebswirtschaftslehre I  
*Department of Business Administration I*

**Prof. Dr. Dr. habil. Clemens C. Jäger**  
Dekan  
*Dean*



# ZEUGNIS

*Degree Certificate*

der FOM Hochschule für Oekonomie & Management  
*of the FOM University of Applied Sciences*

**Maj-Britt Feldhaus**

geboren am 29. Dezember 1991 in Bielefeld (Deutschland)  
*born 29 December 1991 in Bielefeld (Germany)*

Maj-Britt Feldhaus

geboren am 29. Dezember 1991 in Bielefeld (Deutschland)  
born 29 December 1991 in Bielefeld (Germany)

hat die Master-Prüfung im Studiengang *has successfully completed the study programme in*

Sales Management

erfolgreich absolviert.

Erbrachte Studienleistungen <i>Academic Achievements</i>	Credits	Note <i>Grade</i>
Durchschnitt aller Module <i>Average Grade of all Modules</i>		1,4 ( <i>sehr gut</i> )
Master-Thesis <i>Master Thesis</i>	19	1,5 ( <i>sehr gut</i> )
Kolloquium <i>Colloquium</i>	6	1,3 ( <i>sehr gut</i> )
Titel der Master-Thesis <i>Title of the Master Thesis</i>		
Die Situation der Handelsmarken im deutschen Lebensmittelmarkt unter besonderer Berücksichtigung der Herstellersicht		
Gutachter/in <i>Supervisor</i>	Prof. Dr. Henner Hentze	
Zweitgutachter/in <i>Second Supervisor</i>	Prof. Dr. Mir Farid Vatanparast	

Gesamtnote\* *Final Grade\**

1,4 (*sehr gut*)

Essen, 19. Februar 2020

H. Gahlen  
Die Vorsitzende des Prüfungsausschusses  
*Chairman of the Board of Examiners*  
Prof. Dr. Hildegard Gahlen

H. Hans-Joachim Flocke  
Der stv. Vorsitzende des Prüfungsausschusses  
*Vice Chairman of the Board of Examiners*  
Prof. Dr. Hans-Joachim Flocke

Credit Points des gesamten Studiengangs: 120 ECTS  
\* Die Gesamtnote ergibt sich mit einem Gewicht von 71/96 aus dem gewichteten Durchschnitt der entsprechenden Modulnoten und mit einem Gewicht von 25/96 aus der Teilgesamtnote der Master-Thesis und des Kolloquiums. Die Teilgesamtnote von Master-Thesis und Kolloquium wird zu 0,75 aus der Note der Master-Thesis und zu 0,25 aus der Note des Kolloquiums gebildet.

Total number of credit points for the master degree course: 120 ECTS  
\* The total grade for the master examination is the weighted average of the final module grades (74%) and the master thesis / defence grades (26%). The master thesis grade consist of the grade for the thesis (75%) and for the defence (25%).

Die digitale Originalversion des Dokuments lässt sich über [fom.de/verifizierung](https://fom.de/verifizierung) auf Echtheit prüfen.  
The digital original version of the document will be checked on [fom.de/verifizierung](https://fom.de/verifizierung) concerning authenticity.

Im Studiengang wurden folgende Module absolviert: *The study programme covers the following modules:*

Module <i>Modules</i>	Credits	Note <i>Grade</i>
Verhandlungsführung im Vertrieb <i>Negotiation Management in Sales</i>	5	1,0 ( <i>sehr gut</i> )
Angebotspolitik <i>Supply-Side Policy</i>	5	1,1 ( <i>sehr gut</i> )
Wissenschaftliche Methodik <i>Scientific Methods</i>	5	1,6 ( <i>gut</i> )
Entscheidungsorientiertes Management <i>Decision-Oriented Management</i>	6	1,7 ( <i>gut</i> )
Strategisches Vertriebsmanagement <i>Strategic Sales Management</i>	8	1,3 ( <i>sehr gut</i> )
Vertriebsplanung & -controlling <i>Sales Planning &amp; Controlling</i>	5	1,7 ( <i>gut</i> )
Führung & Nachhaltigkeit <i>Leadership &amp; Sustainability</i>	6	2,0 ( <i>gut</i> )
(e)CRM	5	1,4 ( <i>sehr gut</i> )
Empirisches Forschungsprojekt <i>Empirical Research Project</i>	5	1,2 ( <i>sehr gut</i> )
Electronic Business	5	2,0 ( <i>gut</i> )
Operatives Vertriebsmanagement <i>Operative Sales Management</i>	6	1,0 ( <i>sehr gut</i> )
Angewandtes Vertriebsmanagement <i>Applied Sales Management</i>	5	1,5 ( <i>sehr gut</i> )
Wissenschaftliche Methoden in der Marketing- & Vertriebsforschung <i>Scientific Methods in Marketing &amp; Sales Research</i>	5	1,0 ( <i>sehr gut</i> )
Feststellung beruflich erworbener Kompetenzen (Berufspraxis) <i>Relevant Professional Experience / Internship</i>		
Transfer Assessment	24	bestanden

<sup>1</sup> Anerkannte Hochschulleistung. *Accredited university performance.*  
<sup>2</sup> Anerkannte Hochschulleistung aus Auslandsstudium.  
*Accredited university performance of study abroad programme.*  
<sup>3</sup> Anerkannte Hochschulleistung aus dem ERASMUS+ Auslandsstudium.  
*Accredited university performance of the ERASMUS+ study abroad programme.*  
<sup>4</sup> Anerkannte Leistung aus sonstigen Kenntnissen.  
*Accredited performance from further knowledge.*  
<sup>5</sup> Anerkannte Leistung aus der beruflichen Fortbildung; ohne Berücksichtigung bei der Berechnung der Gesamtnote.  
*Accredited vocational performance; not considered for calculation of the final grade.*  
<sup>6</sup> Zusätzlich erbrachtes Modul; ohne Berücksichtigung bei der Berechnung der Gesamtnote.  
*Additional Module; not considered for calculation of the final grade.*  
<sup>7</sup> Erlassen aufgrund Einstufungsprüfung. *Passed due to classification test.*

Bewertungsschema = Grading Scheme  
bestanden = *passed*  
"sehr gut" (1) = "*very good*"  
"gut" (2) = "*good*"  
"befriedigend" (3) = "*satisfactory*"  
"ausreichend" (4) = "*sufficient*"  
The minimum passing grade is "ausreichend" (4) = "*sufficient*"

## Maj-Britt Feldhaus

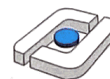
geboren am 29. Dezember 1991 in Bielefeld  
hat die Bachelorprüfung im Studiengang

## WIRTSCHAFTSINGENIEURWESEN LEBENSMITTELPRODUKTION

mit der Gesamtnote **gut ( 1,66 )** bestanden.

Modul	Beurteilung	
Lebensmittelmikrobiologie und Laborarbeitstechniken	gut	(2,00)
Erzeugung pflanzlicher Rohstoffe	sehr gut	(1,00)
Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	gut	(1,70)
VWL Ernährungswirtschaft	sehr gut	(1,00)
Mathematische Methoden	sehr gut	(1,00)
Angewandte Statistik und EDV	gut	(2,30)
Lebensmittelphysik	sehr gut	(1,00)
Chemie der Lebensmittel	sehr gut	(1,00)
Erzeugung tierischer Rohstoffe	befriedigend	(3,00)
Qualitätsbeeinflussende Anbau- und Nacherntefaktoren	befriedigend	(2,70)
Kosten- und Leistungsrechnung	befriedigend	(3,00)
Marketing und Vertrieb	sehr gut	(1,30)
Lebensmitteltechnik	sehr gut	(1,00)
Unternehmensführung und Investition	gut	(1,70)
Lebensmittelkunde und -recht	befriedigend	(3,00)
Techniken des Projektmanagements	gut	(2,00)
Qualitätssicherung	sehr gut	(1,30)
Business Communication (CEFR-Niveau B1)	gut	(1,75)
Projekt Lebensmittelproduktion	sehr gut	(1,30)

# ZEUGNIS



Hochschule Osnabrück  
University of Applied Sciences

## Maj-Britt Feldhaus

geboren am 29. Dezember 1991 in Bielefeld

Modul	Beurteilung	
<b>Wahlpflichtmodule</b>		
Grundlagen der Kommunikation für Führung, Beratung und Vertrieb	sehr gut	(1,00)
Konsumenten- und Marktforschung	gut	(2,00)
Materialwirtschaft und Logistik	gut	(2,30)
Sensorik und Produktentwicklung	gut	(2,30)
Beschaffungsmanagement	sehr gut	(1,30)
Handelsmanagement	sehr gut	(1,00)
Verkaufen und Beraten	sehr gut	(1,30)
Verpackungstechnik	gut	(2,30)
Genetik	sehr gut	(1,30)
Botanik	sehr gut	(1,30)
<b>Abschlussmodul</b>		
Berufspraktisches Projekt und Bachelorarbeit	sehr gut	(1,50)
<b>Zusatzmodule</b>		
International Trade	befriedigend	(3,00)

### Thema der Bachelorarbeit:

Die Entwicklung des deutschen Lebensmittel-Online-Handels sowie Chancen und Herausforderungen für die Westfälische Fleischwarenfabrik Stockmeyer GmbH

Osnabrück, 03. Dezember 2014



  
Prof. Martin Thieme-Hack  
- Studiendekan -



## Zeugnis

Frau Maj-Britt Feldhaus, geboren am 29. Dezember 1991, trat am 1. Januar 2015 in die heristo aktiengesellschaft ein. Die Einstellung erfolgte als Trainee im Bereich Vertrieb und Marketing der heristo Gruppe.

Die heristo Gruppe mit ihren mehr als 3.000 Mitarbeitern gliedert sich in die vier operativen Sparten saturn petcare group (Heimtierernährung), Stockmeyer Gruppe (Fleischveredelung), Appel fine food (Feinkost) und conSup convenient supplies (Handel), und ist sowohl im In- als auch im Ausland tätig. Die heristo aktiengesellschaft ist die strategische Managementholding der heristo Gruppe.

Frau Feldhaus arbeitete während ihres Traineeprogramms projektbezogen in verschiedenen Firmen: Sie war sechs Monate bei Buss Fertiggericht, drei Monate bei saturn petcare und acht Monate bei der Stockmeyer Gruppe eingesetzt. Im Rahmen der Arbeit bei der Stockmeyer Gruppe war Frau Feldhaus einen Monat bei unserer polnischen Tochtergesellschaft Balcerzak tätig.

Frau Feldhaus übernahm Aufgaben in folgenden Einsatzbereichen:

- Produkt- und Innovationsmanagement , Marktforschung
- Vertriebsinnendienst
- Bereich KAM
- Produktmanagement, im Marken- wie auch im Handelsmarkenbereich
- Vertriebs-Controlling

Frau Feldhaus erledigte aufgrund ihres sehr guten Fachwissens die ihr übertragenen Aufgaben stets selbständig sowie mit großer Sorgfalt und Genauigkeit. Ihr Arbeitsstil zeichnete sich durch hohe Zuverlässigkeit, Kreativität und Effizienz aus. Sie übernahm gern Verantwortung, dabei war sie ausgesprochen kooperativ. Besonders hervorheben möchten wir die hohe Eigeninitiative und das Engagement mit dem Frau Feldhaus die ihr übertragenen Aufgaben löste. Auch in arbeitsintensiven und hektischen Situationen behielt sie stets den Überblick und arbeitete konzentriert und lösungsorientiert.


Aufgrund ihrer sachlichen und konstruktiven Art war sie gleichermaßen bei Vorgesetzten, Kunden und Kollegen jederzeit sehr geschätzt.

Frau Feldhaus erfüllte ihre Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Frau Feldhaus wurde nach erfolgreicher Beendigung des Trainee Programms zum 30.06.2016, in den Vertrieb unseres Tochterunternehmens Stockmeyer übernommen.

Wir danken Frau Feldhaus für ihre stets guten Leistungen und wünschen ihr für ihre berufliche und private Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Bad Rothenfelde, den 30.06.2016

  
ppa. Heinrich Korte  
Personalleiter heristo gruppe



## Zeugnis

Frau Maj-Britt Feldhaus, geb. am 29.12.1991, wohnhaft in 49078 Osnabrück, Wesereschstraße 30, trat am 01.04.2014 als Praktikantin für den Geschäftsbereich Vertrieb in die Stockmeyer GmbH ein. Im Anschluss an das dreimonatige Praktikum hat sie in unserem Haus vom 01.07.2014 bis zum 15.11.2014 ihre Bachelorarbeit, im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen für Lebensmittelproduktion, vorbereitet.

Die heristo ag ist eine starke Unternehmensgruppe mit den vier Geschäftsfeldern stockmeyer gruppe, Appel fine food, saturn petcare group und conSup convenient supplies.

Die Westfälische Fleischwarenfabrik Stockmeyer GmbH ist ein Unternehmen der stockmeyer gruppe. Stockmeyer produziert heute im westfälischen Füchtorf Rohwurstspezialitäten, Kochwurst, Brühwurst und Kochpökelfleischwaren in einer der bis heute modernsten Produktionsstätten für Wurst in Europa als Markenprodukte und „private label“. Zum Unternehmen gehören die Marken „Stockmeyer-Deutsche-Markenwurst“, „ProVital“ und „Ferdinand Fuchs“ mit seinen herzhaften Snacks für Kinder. Aktuell werden alle wesentlichen deutschen LEH-Ketten, namhafte Discounter sowie C+C- und GV-Handelsunternehmen mit einer Vielzahl von Produkten im Marken- und Handelssegment beliefert.

Frau Feldhaus hat im Rahmen ihrer Praktikumszeit und Bachelorphase die vielfältigen Aufgaben des Geschäftsbereichs Vertrieb kennengelernt. Aufgrund ihrer sehr schnellen Auffassungsgabe und ihrer hohen Leistungsbereitschaft konnte sie schnell unterstützend mitarbeiten.

Im Wesentlichen wurde Frau Feldhaus in folgenden Themengebieten unterwiesen:

- Organisation der Stockmeyer GmbH, allgemein
- Organisation des Vertriebs der Stockmeyer GmbH
- Sortimentsstruktur der Stockmeyer GmbH
- Stammdaten und Verschlüsselung, inkl. ihrer Struktur (Material, Kunde)
- Bedeutung und Nutzung des Warenwirtschaftssystems
- Auftragseingang und -bearbeitung
- Logistik / Lieferung (Lieferschein, speditionelle Abwicklung)
- Fakturierung
- Key-Account-Management – wie werden die Stockmeyer-Kunden betreut?
- Wie wird in den Key-Account-Bereichen seitens des Innendienstes gearbeitet?
- Betreuung des Listungs- und Aktionsgeschäfts
- Ermittlung von Abgabepreisen
- Konditionsfindung und -abwicklung (rechnungsrelevant, nachgelagert)
- Absatzplanung
- Statistikwesen
- Zusammenarbeit mit den arrondierenden Fachabteilungen innerhalb der Stockmeyer GmbH

Die ihr gebotenen Möglichkeiten hat Frau Feldhaus sehr gut genutzt, um ihr Praktikum in unserem Hause aktiv mitzugestalten. Sie zeigte stets sehr großes Interesse an den umfassenden Aufgaben des Vertriebs und den damit verbundenen Zusammenhängen. Durch die Teilnahme an internen Schulungsmaßnahmen konnte sie ihre im Studium erworbenen Fachkenntnisse zusätzlich erweitern.

Bereits nach kurzer Einarbeitungszeit hat Frau Feldhaus die ihr übertragenen Aufgaben sehr selbständig, zuverlässig und stets zu unserer vollen Zufriedenheit ausgeführt. Aufgrund ihrer gut ausgebildeten Methodik, Kreativität und Flexibilität wusste sie sich schnell auf neue Sachverhalte einzustellen und erarbeitete jederzeit gute Lösungsvorschläge.

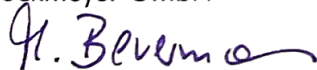
Frau Feldhaus war eine sehr engagierte und zuverlässige Mitarbeiterin, die aufgrund ihres freundlichen Wesens, ihrer aufgeschlossenen Art und ihrer Hilfsbereitschaft bei Vorgesetzten und Kollegen gleichermaßen anerkannt und geschätzt wurde. Gerne bestätigen wir, dass das Verhalten von Frau Feldhaus jederzeit einwandfrei war.

Frau Feldhaus beendete ihre Tätigkeit in unserem Hause mit Ablauf der vereinbarten Zeit zum 15.11.2014, um ihr Studium fortzuführen. Wir freuen uns sehr, dass Frau Feldhaus nach Beendigung ihres Studiums ab dem 01.01.2015 in das Trainee-Programm der heristo ag aufgenommen wurde, um sich für weiterführende Aufgaben zu qualifizieren.

Für ihr Engagement, Interesse und die gut geleistete Arbeit sprechen wir Frau Feldhaus unseren Dank aus und wünschen ihr für die Zukunft beruflich viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Sassenberg, den 15.11.2014

Westfälische Fleischwarenfabrik  
Stockmeyer GmbH



ppa. Marita Bevermann  
- Verkaufsleitung Innen -



i.V. Andreas Schlömp  
- Personalleiter -