

Zwischenzeugnis

Herr Jan-Peter Gienapp, geboren am 26. April 1971, ist seit dem 01. Juli 1997 in unserem Unternehmen als Vertriebsmitarbeiter beschäftigt. Seit dem 01. Oktober 2005 ist Herr Gienapp als Account Manager GFGH tätig. Zu seinen bisherigen Tätigkeiten verweisen wir auf vorhandene Zwischenzeugnisse.

Die InBev Deutschland-Gruppe mit Sitz in Bremen gehört zum international führenden Braukonzern Anheuser-Busch InBev (ABI), der 2008 durch den Zusammenschluss von InBev mit Anheuser-Busch entstanden ist. Das Unternehmen gehört zu den fünf weltgrößten Konsumgüter-Herstellern und führt in seinem Portfolio mehr als 200 Marken, darunter Beck's, Stella Artois und Budweiser als globale Premium-Marken. In Deutschland führt der Konzern neben Beck's und Franziskaner auch Hasseröder sowie als regionale Marken Diebels, Löwenbräu, Spaten, Gilde und Haake-Beck im Sortiment. Mit einem Absatzvolumen von 9 Millionen Hektolitern Bier (2008) ist InBev die Nr. 2 im deutschen Biermarkt. Das Unternehmen beschäftigt derzeit mehr als 3.000 Mitarbeiter.

Zu den Hauptaufgaben von Herrn Gienapp gehörten:

- Umsetzung der Konzepte und Steuerung der Maßnahmen zur Erhaltung und zum Ausbau des Portfolio-Verkaufs im GFGH-Geschäft unter Markenpositionierung-, Absatz- und Ertragsgesichtspunkten
- Durchsetzen von Neulistungen und Sortimentserweiterungen sowie Vorstellung von Neuprodukten und Markenstrategien einschließlich der Erläuterung und Umsetzung von Preis- und Konditionssystemen
- Durchführung von Jahresgesprächen innerhalb eines vorgegebenen Kompetenz- und Zielkorridors sowie Vorstellung von kundenbezogenen InBev-Serviceleistungen
- Verantwortlich für die Verhandlung von Leistungsabsprachen innerhalb vorgegebener Kompetenzen sowie Durchführung turnusgemäßer Finanzierungskontrollen
- Verantwortlich für das Kreditmanagement, die Klärung von Logistikfragen sowie die Einholung von Absatzinformationen
- Nutzung verschiedener Informationssysteme zu GFGH-Datenerfassung, Werbemittelbestellung, Finanzierungsbeantragung sowie zur kennzahlenorientierten Aussteuerung des Vertriebsgebietes
- In seinem Vertriebsgebiet trägt er Absatz-, Etat- und Ergebnisverantwortung

Weiterhin war Herr Gienapp mit folgenden Projekten und Aufgaben betraut:

- Mitaufbau der Abteilung AM GFGH
- Vertretung des Sales Director Gastronomie
- Steuerung, Planung und Koordination der nationalen Vitamalzverkaufsförderungsaktionen
- Vertrieblicher Ansprechpartner für die Abteilung Logistik
- Teilnehmer des Weekly Sales & Operation-Meetings (Crisis Meeting)
- Durchführung der Projekte:
 - Commercial Spending Guideline (CSG)
 - GFGH Datenbank
 - Jahresgesprächsfolder Gastronomie 2009
 - WCCP EP inkl. WS-Strategie
 - Jahresvertriebstagung 2008

Herr Gienapp verfügt über eine sehr große und beachtliche Berufserfahrung. Er beherrscht seinen Arbeitsbereich stets umfassend, sicher und vollkommen. An Seminaren und Weiterbildungsveranstaltungen nimmt er erfolgreich und mit großem Interesse teil. Seine äußerst schnelle Auffassungsgabe ermöglicht es Herrn Gienapp, auch schwierigste Situationen sofort zu überblicken und dabei stets das Wesentliche zu erkennen. Selbst in extremen Stresssituationen und unter Zeitdruck behält er die Übersicht, handelt konsequent und erzielt ausgezeichnete Ergebnisse. Die Arbeitsweise von Herrn Gienapp ist stets von sehr großer Systematik, Genauigkeit und Effizienz gekennzeichnet.

Herr Gienapp identifiziert sich absolut mit seiner Aufgabe und zeigt immer eine außerordentliche Leistungsbereitschaft. Auch bei schwierigen Bedingungen und unter Zeitdruck sind seine Arbeitsergebnisse stets von guter Qualität. Er übt seine Position jederzeit zu unserer vollsten Zufriedenheit aus und entspricht unseren Erwartungen in jeder Hinsicht in bester Weise.

Aufgrund seiner sehr kollegialen und freundlichen Art verläuft die Zusammenarbeit mit seinen Vorgesetzten und Kollegen stets gut. Im Umgang mit unseren Geschäftspartnern versteht es Herr Gienapp, stets eine vertrauensvolle und offene Atmosphäre zu schaffen. Er fördert so stets aktiv die sehr gute Zusammenarbeit.

Das Zwischenzeugnis haben wir auf Wunsch von Herrn Gienapp aufgrund eines Abteilungswechsels erstellt, da er mit Wirkung zum 01. Februar 2009 neue Aufgaben als Leiter Account Management On-Trade/ Off-Trade übernimmt.

Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um Herrn Gienapp für die bisher geleistete sehr gute Arbeit zu danken und wünschen uns eine noch lange währende konstruktive Zusammenarbeit.

Bremen, 31. Januar 2009

InBev Deutschland
Vertriebs GmbH & Co KG



Marcel Freches
Leiter GFCH National



Ralf Dassau
Human Resources Manager