

Personal/Confidential

APPLICANT'S REPORT

Provided for

Yamatake Europe N.V.

For the position of an

Area Sales Representative Field Instruments

on

Mr Klaus-Friedl Salein

Presented by

Wolfgang Fuchs

Cantor Unternehmensberatung GmbH
Rotbuchenstraße 1
81547 München
Tel. 089/69 95 87 - 0
Fax 089/69 95 87 - 20
e-mail: info@cantor.de

This report is strictly confidential and provided for the agreed purpose only. It shall not be presented to any third party an shall not be used for any other than the agreed purpose. After closing of the transaction it shall be handed back to the provider.

Client: Yamatake Europe N.V.

Position: Area Sales Manager Field Instruments

Applicant: Klaus Friedl SALEIN

Date of birth: 05 May 1959

Place of birth: Stade

Marital status: married, 1 daughter

Address/Telephone: Altes Dorf 39 B
30926 Seelze

Telephone: 0049/5031/ 73756 (home)
Telephone: 0049/151/11539022 (mobile)
E-Mail: kf.salein@t.online.de

School Degree: University entrance certification

Education: **University of Technology, Braunschweig**
Studies of Mechanical Engineering/Precision &
Control Engineering
Degree: graduate engineer

Languages: English- business fluent
French- good knowledge

Last position: **Cintex GmbH, Hannover**
Sales Director/Branch Manager

Current Salary: app. 85 k € (70 k € fix / 15 k € variable) + car

Expected Salary: app. 90 -95 k € (fix/ variable) + car

Notice Period: available at a short notice (4 weeks)

Professional experience:

- 09/1978 – 06/1984** **University of Technology, Braunschweig**
- Studies of Mechanical Engineering/Precision & Control Engineering
Degree: Graduate engineer
- 07/1984 – 04/1989** **VDO Antriebstechnik GmbH, Hannover**
Export Sales Manager
- Responsible for the total export business for permanent-magnet DC-drives
 - Build up a direct and indirect sales organization
 - Increase sales by 35 %
- 05/1989 – 03/1991** **TRW Nelson Bolzenschweißtechnik, Gevelsberg**
Technical Sales Manager
- Development of new international markets
 - Marketing support for stud welding equipment
- 04/1991 – 04/1997** **Feinfocus Röntgen- Systeme GmbH, Garbsen**
- Sales Director
- Responsible for external and internal sales staff and agents
 - Responsible for the after sales service staff
 - Increase sales by 50 %

05/1997 – 09/1998

Oelschläger Metalltechnik GmbH, Hoya

Sales Director Export

- Exploitation of new markets
- Build up a sales team

10/1998 – 01/2006

Cintex GmbH, Hannover

Branch Manager/Authorised officer

- Responsible for all aspects of running the company, a subsidiary of a leading manufacturer of metal detectors, x-ray systems and check weigher
- Increase sales by 15-20 % per year
- Increased sales of 0,25 M € to over 0,75 M € in the third year

CURRICULUM VITAE



Name & Address	Klaus-Friedl Salein, MBM Altes Dorf 39B 30926 Seelze
Telephone	xx49 – (0)5031-73756
Fax	xx49 – (0)5031-706635
Mobile	xx49 – (0)151-115 390 22
Email	kf.salein@t-online.de
Date of Birth	05.05.1959
Family Status	married, 1 daughter of 15 years
<hr/>	
Abitur/Matriculation	1977
Military Service	1977 – 1978
University	1978 – 1984 Technische Universität Braunschweig Mechanical Engineering / Precision & Control Engineering / 11 Semesters
Diploma	1984 Diplom - Ingenieur
<hr/>	
Professional Career	since 1998 Sales Director / Branch Manager Cintex GmbH, Hannover
	1997 – 1998 Technical Sales Manager / Sales Director Export Oelschläger Metalltechnik GmbH, Hoya
	1991 – 1997 Sales Director Feinfocus Röntgen-Systeme GmbH, Garbsen
	1989 – 1991 Technical Sales Manager TRW Nelson Bolzenschweißtechnik Gevelsberg
	1984 – 1989 Export Sales Manager VDO Antriebstechnik GmbH Hannover
<hr/>	
Others	President of Wirtschaftskreis Hannover Past-President of Junior Chamber International (JCI) Wirtschaftsjunioren bei der Industrie- und Handelskammer Hannover-Hildesheim
<hr/>	
Language Skills	English: fluent French: good
<hr/>	

TRACK RECORD

Klaus-Friedl Salein, MBM
Altes Dorf 39B
D-30926 Seelze

I started my professional career in the R&D department of the Drive Division (VDO Antriebstechnik) of VDO Mess- und Regeltechnik, Hannover, after having finalised speedily my studies at the Technical University of Braunschweig. From **April 1986** I was responsible for the total export business for permanent-magnet DC-drives. For the following 3 years I successfully developed our business in Western Europe as well as North America collaborating with a set of agents, but also in direct, operative sales. Through my hard work as well as my fluency in English and French I achieved sales growth of 35%.

During additional studies at the University of Berlin I achieved my MBM degree, Master of Business Marketing.

From **April 1989** I became Technical Sales Manager of TRW Nelson Bolzenschweißtechnik, Gevelsberg. In close cooperation with the general manager my special responsibilities were the development of new international markets and marketing support for stud welding equipment. After the general manager left the company I decided to look for different and extended responsibilities.

In **April 1991** I moved to Feinfocus Röntgen-Systeme GmbH, Garbsen, being Head of Sales and marketing for x-ray inspection systems. Together with a 14 head sales team I served worldwide high-tech markets with the products we manufactured. As Sales Director I was responsible for external and internal sales staff and agents as well as for the after sales service staff.

Achieving 50% total sales growth during these five years were the result of my team's consistent and persistent efforts in all markets together with my success in developing close relationship with leading multinational accounts. Achieving this sales growth went against the general market trend at that time in this field of technology.

In **May 1997** I took advantage of joining a sub supplier to the office furniture industry for metal components in the function of Technical Sales Manager/Sales Director Export. In January 1998 I was promoted to an Authorised Officer (Prokurist). During my time I started the exploitation of new markets for the products. From January 1998 on the 9 person sales team started working in a revised structural organisation layed out by me. My affiliation with this company ended after major unbridgeable internal dissensions.

From **October 1998** on I started up Cintex GmbH, Hannover, a subsidiary of Cintex Ltd., a leading manufacturer of metal detectors, x-ray systems and checkweighers for the food industry. My position is Branch Manager and Prokurist being responsible for all aspects of running the company. This challenging position allowed me to start up a company from scratch, successfully introduce a new product range to the German market and develop a marketing strategy for this task. At the very start of Cintex GmbH the population of machines was eight. Today's population is far more than 400. Annual sales growth is between 15 and 20%.

I achieved this success by my restless commitment to the task, full devotion to maximum growth and maximum market orientation. Together with the UK based management team we developed "my" company to a well recognised player in Germany in this tough market segment. My ability of "re-inventing" Cintex GmbH at least every 6 months make us flexible, visible, fully market oriented and successful.

Since success is directly linked with human resources it is my strategy to make my team successful. Success leads to motivation, motivation leads to even more success. This strategy is valid for the own staff and external partners such like agents, dealers and OEMs. It goes without saying that controlling is a central part of this process for maximizing profits.



Cintex Deutschland
Vahrenwalder Straße 269A D-30179 Hannover
Tel: +49 (0)511/9666 811 Fax: +49 (0)511/9666 701
www.cintex.de Email: info@cintex.de

Cintex Deutschland - Vahrenwalder Str. 269A - 30179 Hannover

Klaus-Friedl Salein
Altes Dorf 39B

Hannover, 18.4.2005

30926 Seelze

Zeugnis

Dieses Zwischenzeugnis wird erstellt, da die Cintex GmbH aus Gründen einer internen Reorganisation mit einem Schwesterunternehmen verschmolzen wird und in einer in Gründung befindlichen neuen Gesellschaft aufgehen wird.

Die Cintex GmbH ist die deutsche Tochtergesellschaft der Cintex Ltd., die für die Vermarktung der Produkte der Cintex in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich ist. Die Cintex Ltd. ist ein britischer Hersteller von Metalldetektoren, Röntgensystemen, automatischen Kontrollwaagen und Softwareprodukten, die im Wesentlichen in der Lebensmittelindustrie eingesetzt werden.

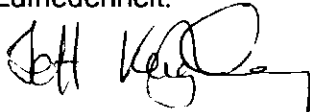
Herr Klaus-Friedl Salein, geboren am 05.05.1959 in Stade, trat am 01.10.1998 in unser Unternehmen als Niederlassungsleiter / Branch Manager ein. Herr Salein berichtet direkt an den Geschäftsführer der GmbH. Als ‚Mann der ersten Stunde‘ führte Herrn Salein die Produkte der Cintex in den deutschsprachigen kontinentaleuropäischen Bereich (D, A, CH) ein und baute die Niederlassung als Vertriebs- und Kundendienstzentrale auf. Mit dem Eintritt von Herrn Salein wurde die Cintex GmbH gegründet. Davor war der Marktauftritt der Cintex in Deutschland unbedeutend.

In der Anfangszeit entwickelte Herr Salein eigenständig ein Marketingkonzept für die Markteinführung unserer Produkte und setzte dieses überaus erfolgreich um. Bis 2001 war Herr Salein sowohl für den Verkauf im Direktgeschäft und die Betreuung der inzwischen gewonnenen Handelsvertreter verantwortlich, als auch für Produktpräsentationen, Inbetriebnahmen und Kundens Schulungen. Neben dem operativen Geschäft baute Herr Salein eine effiziente Infrastruktur auf, die eine reibungslose Innendienstabwicklung gewährleistet. Mitte 2001 konnten wir Herr Salein durch Einstellung eines ihm direkt unterstellten Kundendiensttechnikers entlasten. Anfang 2004 ergänzten wir das Verkaufsteam um einen Vertriebsingenieur, der ebenfalls direkt an Herrn Salein berichtet.

Dank seines sehr breiten Fachwissens und schnellen Auffassungsgabe hat sich Herr Salein sehr schnell in den für ihn neuen Markt und unsere Produkte eingearbeitet. Seine ausgezeichneten englischen Sprachkenntnisse sind Basis für die fruchtbare und konstruktive Zusammenarbeit mit den Kollegen in England und den anderen Niederlassungen der Cintex. Wir schätzen Herrn Salein als sehr selbstständige, verantwortungsvolle Führungskraft, dessen Arbeit sich in hohem Maße durch seine ausgeprägte Eigeninitiative auszeichnet. Er beobachtet und beurteilt das Marktgeschehen aufmerksam und analysiert präzise. Herr Salein sucht und findet eigene Lösungen und beschreitet einen einmal als richtig erkannten Weg konsequent weiter, ohne dabei den Blick für die übergeordneten Belange zu verlieren.

Auf Grund des außergewöhnlichen Engagements von Herrn Salein für das Unternehmen ist Cintex heute ein bedeutender Marktteilnehmer im wettbewerbsstarken deutschen Markt für unsere Produkte geworden. Im Segment der Röntengeräte ist Cintex heute Marktführer in Deutschland. Die jährlichen Zuwachsraten im Umsatz liegen bei über 20%. Der Maschinenbestand konnte von anfangs acht auf weit über 400 Geräte gesteigert werden.

Wir kennen Herrn Salein als sehr fleißigen, immer verlässlichen und verantwortungsbewussten Mitarbeiter, der seine Schaffenskraft voll in den Dienst der Firma und der Aufgabe stellt. Er genießt unser absolutes Vertrauen. Sein Verhalten gegenüber unseren Kunden, seinen Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern ist jederzeit einwandfrei. Herr Salein ist ein anerkannter und geschätzter Teamplayer, der seine Mitarbeiter präzise anleitet und immer wieder erfolgreich motiviert. Auf Grund seiner natürlichen Autorität und seiner hohen fachlichen Kompetenz schafft er eine leistungsorientierte Arbeitsatmosphäre mit dem Sinn für das Machbare. Er erfüllt die ihm übertragenen Aufgaben zu unserer vollsten Zufriedenheit.



Jeff Keighley

Geschäftsführer Cintex Ltd.

Zeugnis

Herr Dipl.-Ing. Klaus-Friedl Salein, geb. am 05.05.1959 in Stade, war in der Zeit vom 01. Mai 1997 bis zum 30. September 1998 in unserem Unternehmen beschäftigt.

Herr Salein kam aus dem Hause Feinfocus Röntgen-Systeme GmbH zu uns und führte als Bereichsleiter Technischer Vertrieb/Export zusammen mit dem aus Altersgründen scheidenden Vertriebsleiter den gesamten Vertriebsbereich unseres Unternehmens. Diese neunköpfige Abteilung verantwortete er direkt gegenüber der Geschäftsführung. Ab Januar 1998 haben wir Herrn Salein Prokura erteilt.

Aufgrund seiner guten fremdsprachlichen Kenntnisse wurde Herr Salein von uns zunächst schwerpunktmäßig mit der Betreuung unserer bestehenden Exportmärkte und der Erschließung neuer Märkte betraut. Trotz seiner kurzen Tätigkeit in unserem Hause sind die ersten Resultate seiner Marktbearbeitung schon heute für uns greifbar. Neue fruchtbare Kundenbeziehungen, auch zu deutschen Kunden, wurden von ihm aufgebaut.

Mit unseren Produkten, höhenverstellbare Tischgestelle für die Büromöbelhersteller, bewegen wir uns in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt mit anspruchsvollen Kunden, die sich selbst in einem sehr engen Marktsegment bewegen. Mit einer Umorganisation des Vertriebsbereiches hat Herr Salein zur Effizienzsteigerung der Abteilung beigetragen. Hier erwarten wir kurzfristig eine Stärkung der Kundenbindung.

Herr Salein hat seine Mitarbeiter sicher angeleitet, gefördert und für die strukturellen Veränderungen motiviert. Er hat sich schnell die Anerkennung und Achtung seiner Mitarbeiter und Kollegen erarbeitet. Sein Verhalten gegenüber Kunden, Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern war jederzeit einwandfrei.

Herr Salein hat die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit erfüllt. Wir haben in Herrn Salein eine überaus einsatzfreudige, überdurchschnittlich motivierte, verantwortungsbewußte und belastbare Führungskraft kennengelernt.

Herr Salein verläßt unser Unternehmen am 30. September 1998. Trotz seiner guten Leistungen mußten wir uns zur Kündigung entschließen, da interne Anschauungsunterschiede eine langfristige und erfolgreiche Zusammenarbeit verhindert hätten. Herr Salein hat stets das volle Vertrauen der Geschäftsführung besessen. Wir freuen uns darüber, mit ihm einen einvernehmlichen Weg der Trennung gefunden zu haben.

Hoya, 30.09.1998

Oelschläger
Metalltechnik GmbH

B. Petrat

Ma. A. Bless

Oelschläger
Metalltechnik GmbH
Hertzstraße 1-3
27318 Hoya
E-Mail Info@Oelschlaeger.MHS.compuserve.com

Telefon 0 42 51 - 816 - 0
Telefax
Vertrieb 0 42 51 - 816 81
Einkauf - 816 82
Versand - 816 83

Commerzbank AG, Hoya
BLZ 290 400 90 KTO 424 4844
Bankhaus Neelmeyer AG, Bremen
BLZ 290 200 00 KTO 1675
Sparkasse, Bremen
BLZ 290 501 01 KTO 11 58 666
Postbank Hannover
BLZ 250 100 30 KTO 134090-303

Handelsregister Nienburg HRB 1030

Geschäftsführender
Gesellschafter Dipl. Kfm. Bernd Petrat



QUALITÄTSMANAGEMENTSYSTEM
DQS-zertifiziert nach
ISO 9001 Reg.-Nr. 5040-01





feinfocus GmbH · Postfach 12 20 · 30812 Garbsen

Herrn
Klaus-Friedl Salein
Altes Dorf 39 B

30926 Seelze

feinfocus
Röntgen-Systeme GmbH
Im Bahlbrink 11-13
30827 Garbsen
Telefon (05131) 7098-0
Telefax (05131) 7098-80

Ihre Zeichen	Ihre Nachricht	Unsere Zeichen	Datum	Direktwahl-
		FKP/IK ZEUGNIS.DOC	29.04.97	

Zeugnis

Herr Klaus-Friedl Salein, geb. am 05.5.1959 in Stade, war in der Zeit vom 01. April 1991 bis zum 30. April 1997 in unserem Unternehmen beschäftigt.

Herr Salein kam aus dem Hause TRW Nelson Bolzenschweiß-Technik GmbH zu uns und führte als Bereichsleiter Vertrieb den gesamten Vertriebsbereich unseres Unternehmens. Er war neben den operativen Vertriebsingenieuren im Außendienst verantwortlich für die Vertriebsreferenten im Export ebenso wie für den Vertriebsinnendienst, den technischen Service und die Anwendungstechnik. Diese Abteilung, von zuletzt 12 Mitarbeitern, verantwortete er direkt gegenüber der Geschäftsleitung.

Auch ohne einschlägige Branchenerfahrung hat sich Herr Salein sehr schnell mit der hochauflösenden Mikrofokus-Röntgentechnik, unseren komplexen Prüfsystemen und den anspruchsvollen Vertriebsstrukturen in unseren internationalen Märkten vertraut gemacht. Seine ausgezeichnete Ausbildung als Diplom-Ingenieur, seine langjährige Vertriebserfahrung und seine sehr guten englischen und französischen Sprachkenntnisse ebneten ihm den Weg zu schnellen Erfolgen.

Im Laufe seiner mehr als sechsjährigen Tätigkeit für unsere Gesellschaft hat Herr Salein zusammen mit seinem Vertriebsteam erfolgreich neue Vertriebs- und Anwendungsfelder für unsere Technologie erschlossen, wichtige Rahmenvereinbarungen mit Key Accounts auf internationaler Ebene geschaffen und unser Geschäft mit OEM-Partnern aufgebaut. Diese Erfolge resultierten in jährlichen zweistelligen Umsatzzuwachsen auf zuletzt mehr als 20 Mio DM.

Wir haben in Herrn Salein eine sehr einsatzfreudige, überdurchschnittlich motivierte und belastbare Führungskraft kennengelernt. Den an ihn gestellten hohen Anforderungen ist er vollauf gerecht geworden. Seine Mitarbeiter wußte er präzise anzuleiten, zu fördern und zu motivieren. Auf Grund seiner hohen Kompetenz war er ein geachteter und anerkannter Bereichleiter.

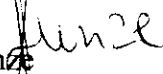
Herr Salein hat die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. Herr Salein verläßt unser Unternehmen am 30. April 1997 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern, in ihm einen verlässlichen und verantwortungsbewußten Kollegen und Mitarbeiter zu verlieren, dessen Verhalten gegenüber Kunden, Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern vorbildlich ist. Für seinen weiteren Lebensweg wünschen wir ihm weiterhin viel Erfolg.

Garbsen, 29. April 1997

H.Hansen

i.V.

I.Kunze



Claude Sarric
Geschäftsführer

Z E U G N I S

Herr Klaus-Friedl Salein, geb. am 05.05.1959 in Stade, ist seit dem 01. Mai 1989 in unserem Unternehmen in leitender Position beschäftigt.

Herr Salein kam aus dem Hause VDO Antriebstechnik GmbH zu uns und bekleidet die Position des Leiters Technischer Vertrieb. Herr Salein berichtet direkt an die Geschäftsleitung.

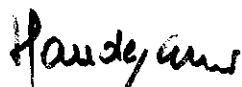
Auf Grund seiner ausgezeichneten Vorbildung hat sich Herr Salein sehr schnell mit der Bolzenschweiß-Technik und unseren Produkten vertraut gemacht. Basierend auf seiner Ausbildung als Diplom-Ingenieur und seiner mehrjährigen Erfahrung als Export-Manager wurde er schwerpunktmäßig mit der Erschließung neuer Märkte, der Öffentlichkeitsarbeit und unserer Produkt- und Technologien-Dokumentation betraut. Im Rahmen dieser Aufgaben erarbeitete Herr Salein eine Marketing-Strategie für die UdSSR, die er jetzt aktiv umsetzt.

Hinsichtlich unserer Öffentlichkeitsarbeit ist Herr Salein mit der Pressearbeit betraut. Diese beinhaltet auch die Erarbeitung von Fachartikeln und die Konzeption unserer Firmen- und Produktpräsentationen, die er selbständig durchführt.

Zur Zeit ist Herr Salein mitverantwortlich für die Neugestaltung unserer Preispolitik, für das Management zweier Kooperationsprojekte mit ausländischen Unternehmen und für die Erschließung des DDR-Marktes.

Herr Salein ist immer einsatzbereit, stark motiviert und zeigt überdurchschnittliches Arbeitsinteresse. Er arbeitet sehr selbständig, verantwortungsbewußt und stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Den an ihn gestellten hohen Anforderungen wird Herr Salein vollauf gerecht. Wir haben ihn als vertrauenswürdigen Mitarbeiter kennengelernt, dessen Verhalten gegenüber Kunden, Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern jederzeit einwandfrei ist.

Für die Zukunft wünschen wir Herrn Salein alles erdenklich Gute.



Claude Sarric

Gevelsberg, den 28. März 1991

Z e u g n i s

Herr Klaus Friedl S a l e i n , geboren am 5. Mai 1959 in Stade, war in der Zeit vom 1. Juli 1984 bis zum 30. April 1989 in unserem Unternehmen beschäftigt.

Herr Salein hat ein Studium der Feinwerktechnik an der Universität in Braunschweig abgeschlossen und arbeitete im Anschluß daran als Entwicklungs-Ingenieur in dem Geschäftsbereich Antriebstechnik.

Nach einer intensiven Einarbeitung wurde er mit dem organisatorischen Ablauf vertraut gemacht, im Musterbau eingesetzt und übernahm Entwicklungsarbeiten mit speziellen Aufgaben wie Berechnung und Dimensionierung von Kleingetrieben sowie Berechnung und Auswahl von Gleichstrom-Kleinmotoren.

Aufgrund seiner ausgezeichneten Vorbildung hat sich Herr Salein sehr schnell in diese Gebiete eingearbeitet und einen guten Überblick unserer Produktpalette gewonnen. Bereits nach einem Jahr konnte er selbständig alle Kundenfragen und interne Projekte bearbeiten.

Da Herr Salein über gute englische und französische Sprachkenntnisse verfügt, wurde er ab dem 1. April 1986 in unserem Auslandsvertrieb tätig, den er seit dem 1. Januar 1987 eigenverantwortlich leitete.

In dieser Position pflegte er bestehende Kundenkontakte, erweiterte unseren Kundenstamm und warb in neuen Gebieten erfolgreich für unsere Produkte. Die Schwerpunkte der Arbeit waren Ausbau, Betreuung und Führung der Vertreterorganisation in Europa und Nordamerika, sowie die direkte Betreuung von Großkunden.

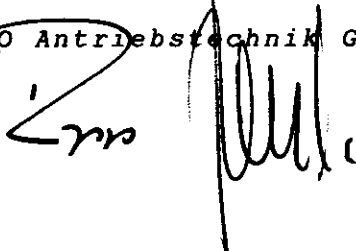
Herr Salein verfügt über sehr gute motorspezifische Fachkenntnisse und besitzt vorbildliche Umgangsformen. Er zeigte ein überdurchschnittliches Arbeitsinteresse, war stets einsatzbereit und stark motiviert. Durch hohen Einsatz und Identifizierung mit seiner Aufgabe verantwortete er einen Jahresumsatz von 3,5 Mio.

Herr Salein arbeitete selbständig, gewissenhaft und stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Sein Verhalten gegenüber Kunden, Vorgesetzten und Kollegen war immer einwandfrei.

Herr Salein verließ unser Unternehmen am 30. April 1989 auf eigenen Wunsch. Für seine berufliche und private Zukunft wünschen wir ihm weiterhin viel Erfolg.

Hannover, den 3. Mai 1989

VDO Antriebstechnik GmbH



TECHNISCHE UNIVERSITÄT CAROLO-WILHELMINA
ZU BRAUNSCHWEIG

FACHBEREICH FÜR MASCHINENBAU

ZEUGNIS

über die

DIPLOMPRÜFUNG

HERR KLAUS-FRIEDL S A L E I N

GEBOREN AM 05.05.1959 IN STADE/ELBE

HAT DIE DIPLOMPRÜFUNG IM STUDIENGANG

M A S C H I N E N B A U

MIT DER GESAMTNOTE

"GUT"

BESTANDEN.

DIE STUDIENARBEITEN UND ÜBUNGEN WURDEN MIT "SEHR GUT" BEURTEILT.

Freie Universität Berlin

Urkunde

über den Abschluß des Weiterbildenden Studiums Technischer Vertrieb



Herr **Klaus-Friedl Salein**
geboren am 5. Mai 1959
in Stade

hat am 27. September 1988 die Abschlußprüfung des Weiterbildenden Studiums Technischer Vertrieb gem. der Prüfungsordnung vom 13. Mai 1987 i.d.F. vom 13. Januar 1988 bestanden.

Gemäß § 23 Abs. 1 der Prüfungsordnung vom 30. September 1997 wird ihm der akademische Grad

Master of Business Marketing (MBM)

verliehen.

Der Dekan des
Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft
Univ.-Prof. Dr. Alfred Kubi



Berlin, den 14. August 2002