



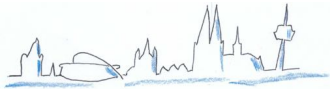
24 years  
Automotive Industry



28 years  
leadership



degree  
„Advanced  
Business-Trainer  
und -Coach“



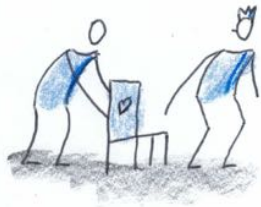
Köln

**Christian  
Baudisch**

(Diplom-Betriebswirt,  
FR Marketing)



**Know-How-Schwerpunkte:**  
Sales  
Business Development  
Team Development  
(Program Management  
Product Management)



empathic and  
interested in  
people



49 years old,  
married,  
1 daughter



**Tools:**  
Change Management  
Moderation  
Workshops  
Team Building  
HR development  
Systemic Coaching  
Interim Management



worked for 13 global  
companies



from midsize to bigsize  
companies up to 55.000  
employees



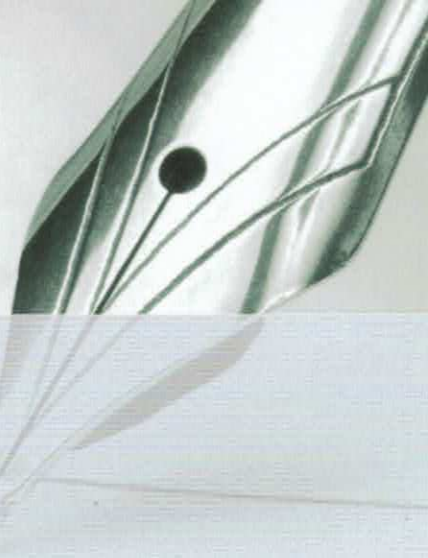
Expert Team Automotive



responsible for 43 account manager



projects in  
13 countries with  
13 OEMs and  
9 suppliers



# TEILNAHMEBESCHEINIGUNG

## Christian Baudisch

hat an der Veranstaltung (01SE062017)

## Kompaktwissen Elektromobilität

06.02.20 - 07.02.20 in Leinfelden-Echterdingen  
teilgenommen.

Düsseldorf, 07.02.20

VDI Wissensforum GmbH

Liokelita

Geschäftsführer



## Seminarinhalte

**1. Tag** 09:00 bis 17:00 Uhr

**2. Tag** 09:00 bis 17:00 Uhr

### Elektromobilität – Herausforderung CO<sub>2</sub> und Energieverbrauch

- Primärenergie, Schadstoffe und Wirkungsgrade
- Sozioökonomische und technologische Trends
- Neue Märkte
- Zugangsregelungen

### Reichweiten effizient verlängern – Energiespeicher und Energiemanagement

- Anwendungsfälle und Auslegung von Energiespeichern
- Stand der Technik und zukünftige Entwicklung bei Batteriezellen mit Fokus Li-Ionen
- Reichweite und deren Einflussfaktoren
- Wertschöpfungskette Energiespeicher

### Nutzerakzeptanz branchenübergreifend sichern:

#### Ladeinfrastruktur und -technik

- Status Quo Ladetechnik
- Systemansatz Elektromobilität
- Status Quo Ladeinfrastruktur

### Wirkmechanismen innovativer Fahrzeugkonzepte

- Elektrifizierungsgrad und Kundenfunktionen
- Reichweite und Einflussfaktoren
- Typische Nutzerprofile

### Grundausslegung und Dimensionierung elektrifizierter Antriebe

- Zugkraftbedarf und -Angebot
- Drehzahl- und Momentencharakteristik, Anzahl der Gänge
- Anforderungen an elektrisches Fahren
- Mindestdynamik

### Übersicht Speicher- und Ladetechnologien

- Batteriespeicher
- Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnik
- Pneumatische, hydraulische und kinetische Speicher

### Elektrifizierungskomponenten

- E-Maschinen-Typen
- Leistungselektronik, Umrichter
- Hochvolt-Sicherheit
- Normen und Gesetze

### Hybridantriebe

- Hybridtopologien und Antriebsstrukturen
- Gesetzgebung, Fahrzyklen und Typprüfung

### ++ Exkurs: 48 V Bordnetz – Smarte Hybridisierung

### Energetische Betriebsstrategie elektrifizierter Antriebe

- Schub- und Bremsrekuperation, Segeln
- Wirkungsgradketten und Zustartschwellen
- Vorausschauende Betriebsstrategie
- Fahrerassistenzsysteme
- Anzeige- und Bedienkonzept

### Aktuelle und künftige Elektrofahrzeuge

- Ausblick
- E-Bikes
- Rennserien



### Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Sie verschaffen sich einen neutralen Überblick über die Technologie
2. Sie diskutieren mit Gleichgesinnten zu den aktuellen Fragestellungen der E-Mobilität
3. Sie erhalten eine detaillierte Dokumentation als Nachschlagewerk
4. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, aktuelle Fragestellungen und deren Hintergründe zu verstehen
5. Sie erhalten Antworten auf Ihre Fragen zur Elektromobilität





COMPETENCE ON TOP

Certified

## **Organizational and business model developer**

We congratulate Mr.

**Christian Baudisch**

on having successfully completed the certification of the training  
'Organizational and business model developer' from 2020-01-27 to 2020-01-30.

The course comprised 4 days (32 course hours a 60 min at total).

The following contents / learning targets have been passed on:

1. Approaches, models and methods of systemic organizational development
2. Vision and strategy development
3. Corporate culture and values development
4. Agile organization and its implementation
5. Digital strategy development and monitoring of digital transformations
6. Development of digital and non-digital business models

Instructor: Stephan Lützenkirchen

Certified Trainer (SHB)

Köln, 2020-01-30

Training institute for Coaching and Training for





COMPETENCE ON TOP

Certified

## Advanced Business Trainer & Coach

We congratulate Mr.

**Christian Baudisch**

on the successful completion of the combined Premium Training to become an  
Advanced Business Trainer & Coach.

The following modules have been completed

(31 days / 248 course hours at total):

1. Train the Trainer (4 days)
2. Train the Trainer – Advanced (3 days)
3. Systemic Coach (4 days)
4. Systemic Coach – Advanced (3 days)
5. Business Constellations – Basic (3 days)
6. Business Moderator (4 days)
7. Team Developer / Team Coach (4 days)
8. Change Management (4 days)
9. Coach the Coach (2 days)



143004

Instructor: Manuela Dollinger

Certified Trainer and Coach (dvct)



München, 2017-02-22

Our Institute is a member of the



# My projects/jobs in Automotive industry:



Sales Director brake discs

**IBS** Brocke

Director Customer-Unit Daimler-Chrysler  
(plastic components)



Business Unit Manager Stampings



Account-Director Ford und GM  
(plastic components)



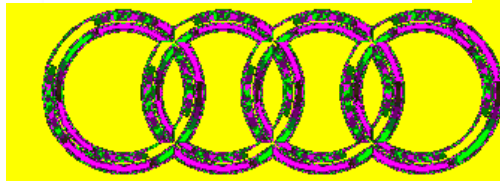
Account-Director Europa  
(filter systems automatic gear boxes)



Interim Sales Manager  
(complex switches)



# My customers in Automotive industry:



# CHRISTIAN BAUDISCH

Degree in Business Administration with focus in marketing

August-Macke-Straße 7 · 50939 Köln · 0176/47057155 ·

[www.chrisbrand-evolution.de](http://www.chrisbrand-evolution.de)

Email: [mail@chrisbrand-evolution.de](mailto:mail@chrisbrand-evolution.de)

---



## OBJECTIVE

---

**Key Account Manager / Sales Director / Account Director / Business Development Manager**  
of an international automotive or manufacturing company

## PROFILE

---

- entrepreneurial spirit with focus on clear goals and results
- closed relationship to engineering with know how from different production methods
- high empathy in relationship with staff, different cultures and difficult business issues, e.g. change management
- fast and efficient familiarization with new topics due to special tool from „interim management business“
- initiator and driver for business start up and business development with hands-on management style
- pragmatic and thinking-ahead-approach for continuing and improvement of business processes

## MAIN ACHIEVEMENTS

---

- restructuring of team, product and customer portfolio followed by turnaround into profitability
- defend of revenue, market position and profitability in competitive environment
- get on bidders list at GM Europe for 6 commodities by cross-selling within 7 months
- introduction of English start-up in Germany with new business of blue chip companies within 3 months
- development and sales of a new consulting product to new customers under a popular umbrella brand
- reorganization of sales segment for a medium-sized automotive supplier
- leading and developing of sales & program management teams in different European regions



# CHRISTIAN BAUDISCH

---

## PROFESSIONAL DEVELOPMENT

---

- 11/2018 - 05/2019    BCS Body Control Systems, Radolfzell/Wolfsburg (Interim Project)**  
hired again because of still ongoing challenges due to company transfer from ZF to BCS
- 03/2017 - 08/2018    ZF/TRW Body Control Systems**  
Business Unit for complex switches
- Interim Sales Manager for VW-group (Interim Project)**
- winning of 1st steering-wheel switch-system with touch-surface at German OEM
  - interim sales covering of 3 different product groups in Volkswagen, Skoda and Audi (interim replacement of 3 key account manager)
- 02/2015 - 12/2016    IBS Filtran, Morsbach**  
US-/ German JV for filter systems for automatic transmissions  
high market share, supplier for all OEMs and big Tier1-companies like ZF/TRW or Getrag
- Sales Director Europe**  
leading all European customers  
global projects with American, Chinese, Japanese OEMs and suppliers  
main customer Daimler and ZF
- responsible for 86 Mio. € revenue
  - 8 members of staff
- 06/2014 - today    ChrisBrand Evolution, Köln**  
own automotive consulting company with focus on
- sales
  - interim management
  - training
  - coaching
- 11/2010 – 05/2014    Röchling Automotive, Mannheim/Köln**  
innovative medium-sized automotive supplier with 22 plants on 4 continents  
revenue 600 m. € - 4.200 employees - focus on plastic processing
- 09/2011 - 05/2014 Account Director Ford of Europe**  
management of 3 Key-Account-Manager (located in Germany and Italy)
- responsible for 100 Mio. € revenue
  - close relationship to Röchling onsite team in Ford Merkenich,
  - main support to Ford engineering center in Köln and Dunton, UK
  - personal care to Ford-management-level
  - joint visits with US-colleagues at Ford headoffice in Duncan, US
  - development, presentation and implementation of detailed customer strategy (80 pages)

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**11/2010 - 08/2011**

**Account Director General Motors Europa**

business development of Opel/Vauxhall

- responsible for 15 m. € revenue
- more efficient resource split for higher customer benefit
- implementation of a high level „tech day“ exhibition in Opel engineering center
- pushing forward of cross-seeling-strategy

**12/2009 – 10/2010**

**Executives Online, Köln**

international management consulting company with focus on „Interim Management“-providing headoffice in UK

**Managing Director**

acquisition of master license for Germany along with a business partner

- setup of the German website
- transfer of existing know how from UK to Germany
- association and lobbying work
- development, presentation and implementation of detailed business plan for German subsidiary
- P & L - responsibility
- development of a local customer base within the „rhineland“ area
- focus to online marketing tools
- provide of interim manager within 48 hours
- selection of interim manager from a worldwide database of 80.000 manager
- having interviews face-to-face and by Skype or phone
- permanent placement for executive search
- cold calls for new business
- looking for new franchisees
- development of business plans for potential new franchise locations
- training of franchisees

**03/2008 - 11/2009**

**Interseroh Dienstleistungs GmbH, Köln**

International operating recycling-company, 100% owned by ALBA Group, Berlin  
revenue 2,9 bn. € - 9.000 employees - focussed on environmental services

**Business Unit Manager „Business Solutions“**

development of a new business unit with focus on „Consulting“ products

- procurement
- responsible for 2,8 m. € revenue in 2009
- 8 members of staff (consulter, program manager, sales administration)
- staff training with focus „start as a consulter and become a sales guy“
- development of consulting product “reduction of waste disposal costs“
- focus on automotive, healthcare and construction industry
- P & L - responsibility
- preparation of business plan and presentation to the board
- development and implementation of a cross selling strategy

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**08/2004 – 02/2008**

**ITW Deltar Automotive GmbH, Iserlohn**

multinational company with headoffice in Chicago  
revenue 16 bn. \$ - 52.000 employees

**Business Manager Stampings**

responsibility in Europe for sales, program management and key account management

technology: metal stamping and deep drawn

range of parts: structure parts for underbody, tailgate hinges, suspension parts

main customers: VW, Audi, Skoda, BMW, Opel, Ford, Contitech, Trelleborg

- procurement
- responsible for 52 m. € revenue
- 8 members of staff international (D, UK, HU)
- P & L - responsibility
- close relationship to customer key people
- market development in CEE and research and management of local sales guy
- preparation of business plan and presentation to the board
- conducting of strategy workshops
- implementation of 80/20-strategy

**01/2002 – 07/2004**

**IBS Brocke, Morsbach**

midsize family owned company with focus on automotive and white goods

revenue 130 m. € - 1.200 employees - focus on injection moulding (plastics)

range of parts: interior (back injection moulding, mid consoles, door frame trims)

control panels, technical parts for dish washers and washing machines

main customers: Daimler-Chrysler, Smart, Faurecia, JCI, Magna, Miele, BSHG, Thomas,

**Company filed under chapter 11 (insolvency according to German law) in July 2004.**

**08/2002-07/2004**

**Director Customer Center Daimler Chrysler and white goods**

responsibility for program management, advanced quality planning, key account management

- procurement
- responsible for 55 m. € revenue
- 18 members of staff
- close relationship to customer key people
- guiding yearly price negotiations
- preparation of 5-years-business plan and presentation to the board
- business development in France in Renault and PSA
- restructuring of sales organization
- implementation from functional organization to customer teams
- daily communication with Mercedes-board during critical insolvency period

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

## **01/2002 - 07/2002 Assistant to the CEO**

responsibility for 2 board projects

- development and implementation of a software for program management cost
- coverage of 45 m.€ and content of all project stages
- development of new sales organization supported by my degree dissertation
- preparation for my division manager role within this new organization

**11/2000 – 12/2001**

## **Schwäbische Hüttenwerke (SHW), Tuttlingen**

midsize automotive supplier

revenue 170 m. € - 1.800 employees - focussed on metall processing

### **Sales Director break discs**

Responsibility for key account management, sales and production planning

technology: sand casting and mechanical machining  
range of parts: iron casting break discs  
main customer: Porsche, Audi, VW, Opel, BMW, Brembo

- responsible for 113 m. DM revenue
- 4 members of staff
- sole supplier for iron casting break discs at Porsche
- responsibility for all sales and marketing actions

**04/1996 – 10/2000**

## **IBS Brocke, Morsbach**

above mentioned

### **09/1997 - 10/2000 Substitute to Sales Director**

responsibility for key accounts like BMW, Daimler-Chrysler und Miele

- temporary management of 12 staff members for 10 months

### **10/1996 – 08/1997 Assistant to the Sales Director**

preparation of budget plan, sales controlling and staff training

### **04/1996 - 09/1996 Sales clerk**

preparation of offers, management of daily logistics and customer care for Audi and Wolf-Garten



# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

## Zeugnis

Herr Christian Baudisch, geb. am 21.02.1970, war vom 01.02.2015 bis 31.12.2016 als Vertriebsleiter bei der IBS Kunststoff-/Metallerzeugnisse GmbH beschäftigt.

IBS Filtran ist ein mittelständisches deutsch-amerikanisches Joint Venture Unternehmen in Morsbach – Lichtenberg und gehört zur international tätigen Filtration Group. Durch Design-Standorte in den USA, China und Mexiko ist das Unternehmen erfolgreich global aufgestellt und zeichnet sich durch innovative, zukunftsweisende Konzepte und Entwicklungen im Bereich der Filtration aus. Innerhalb Europas steht IBS Filtran als eines der marktführenden Unternehmen mit allen Getriebeentwicklungspartnern in engen Kontakt und beliefert entsprechend weitgehend alle Automobil- und Getriebehersteller mit Filtersystemen.

In seiner Funktion als Vertriebsleiter berichtete Herr Baudisch direkt an den CEO der Gesellschaft und war für alle europäischen Kunden zuständig. Neben dem Bereich Vertrieb verantwortete er gleichermaßen den Bereich der Disposition für Komponenten, Bauteile und Ladungsträger. Herr Baudisch führte insgesamt 8 Mitarbeiter, seine Umsatzverantwortung belief sich auf ca. 86 Mio EUR im Jahr 2016.

Zu seinen Aufgaben und seinem Verantwortungsbereich gehörten im Einzelnen:

- ◆ Enge Abstimmung mit der Entwicklung und dem Projektmanagement in Deutschland sowie dem globalen Vertrieb für USA, China und Japan
- ◆ Kommerzielle Kundenbetreuung von nationalen und internationalen Kunden und Vertiefung der globalen Zusammenarbeit
- ◆ Abstimmen der Kalkulationen und Angebote mit Account-Manager, Entwicklung und Projekteinkauf
- ◆ Erarbeitung und Umsetzung einer Preisverteidigungsstrategie wichtiger Nachfolgeprojekte
- ◆ Erstellung, Monitoring und Umsetzen der Umsatz- und Neuprojektplanung auf Einzelteilebene
- ◆ Kosten- und Preis- und Neuprojektverhandlungen auf Managementlevel bei Kunden (Daimler, ZF und VW/Audi)
- ◆ Kaufmännische Vertragsprüfung und Sicherstellung der Kunden Compliance
- ◆ Erstellung von Kundenpräsentationen im Rahmen der kommerziellen Kundenbetreuung sowie Entwicklung von Neukunden durch Akquisetermine vor Ort
- ◆ Überwachung der Nachkalkulationen von Serienprojekten in regelmäßigen Zeitabständen

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

- ❖ Aufbau „Cost-Estimating“ als fachliche Unterstützung für Preisverhandlungen mit Kunden und Lieferanten

Darüber hinaus unterstützte Herr Baudisch auch global bei unterschiedlichen Projekten, wie z. B. der Umsetzung eines IBS Filtran-Projektes nach Japan als Lizenzfertigungsmodell, der Verhandlung von Price-Breakdowns für Filtran LLC in Chicago oder aber bei der Initiierung und Durchführung eines Workshops für Produkt- und Kundenstrategieentwicklung.

Herr Baudisch verfügte über ein hohes Maß an Eigeninitiative und realisierte sehr zielstrebig gesetzte und selbstgesteckte Ziele.

Aufgrund seiner außerordentlich guten Auffassungsgabe arbeitete er sich schnell und erfolgreich in neue Herausforderungen ein und konnte durch seine umfassenden Branchen- und Produktkenntnisse und seinem Blick für das Wesentliche erheblich zum Nutzen unseres Unternehmens beitragen.

Zu seinen Beiträgen zum Geschäftserfolg zählten so unter anderem:

- ❖ Einführung eines täglichen Jour Fixe mit Betriebsleitung und Leitung der Arbeitsvorbereitung als Engpassmanagement zur Verbesserung der Lieferfähigkeit
- ❖ Absicherung der Single-Sourcing-Strategie bei Mercedes für die Getriebedrwanne inklusive Getriebedrfiltrierung für die nächste Frontantriebsgeneration Direktschaltgetriebe
- ❖ Entwicklung des Vertriebsteams von der Sachbearbeitung hin zum Key-Account-Management
- ❖ Vertiefung der globalen Zusammenarbeit auf Kundenebene
- ❖ Akquise von erfahrenen Fach-Anwälten für Automobilindustrie

Durch seine große und beachtliche Berufserfahrung, seine Fähigkeit, sich selbstständig neue Kenntnisse anzueignen sowie seine immer positive Grundeinstellung beherrschte Herr Baudisch seinen Arbeitsbereich immer umfassend, sicher und vollkommen. Auch schwierige Sachverhalte löste er äußerst erfolgreich.

Wir bestätigen Herrn Baudisch gerne, dass seine Arbeitsweise jederzeit in hohem Maße geprägt von Zuverlässigkeit, Systematik, Verantwortung und Kostenbewusstsein war. Sein Arbeitspensum und seine Arbeitseffizienz waren fortwährend sehr gut.



Sein Verhalten gegenüber dem Geschäftsführer und CEO war stets loyal, kooperativ und verantwortungsvoll. Gegenüber seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Kolleginnen und Kollegen, war er führungsstark und motivierend. Externen und Dritten gegenüber zeigte er sich souverän und kooperativ. Wir bescheinigen Herrn Baudisch eine sehr hohe soziale Kompetenz.

Derzeit erfährt die Filtration Group eine Neuorganisation. Im Zuge dessen werden die internationalen aber auch nationalen Vertriebstätigkeiten neu strukturiert. Damit werden wesentliche Aufgabenbereiche von Herrn Baudisch zukünftig entfallen – eine Tatsache, die wir sehr bedauern. Wir sehen uns daher gezwungen, das Arbeitsverhältnis mit Herrn Baudisch zu beenden.

Wir danken Herrn Baudisch für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und die stets sehr guten Leistungen. Wir wünschen ihm für seine weitere Karriere alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Morsbach-Lichtenberg, 10.01.2017

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Markus Beer".

Markus Beer  
Geschäftsführer und CEO

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

## Zeugnis

Die Röchling Automotive-Gruppe ist mit über 4.200 Mitarbeitern weltweit Partner von Automobilherstellern und Systemlieferanten, 22 Fertigungsstätten, verteilt auf 4 Kontinente, gewährleisten Kundennähe, 4 Entwicklungsstandorte schaffen nachhaltig Nutzen für den Endkunden. Die intensive Betreuung der Automobilhersteller erfolgt mehrheitlich in Kundenbüros unmittelbar vor Ort.

Herr Christian Baudisch, geboren am 21. Februar 1970 in Essen, trat am 01. November 2010 als Vertriebsleiter General Motors Europa in unser Unternehmen ein. Am 01. September 2011 übertrugen wir ihm die Vertriebsleitung Ford Europe. Herr Baudisch berichtete direkt an den Leiter Kundenteams.

Zunächst wurden Herrn Baudisch als Vertriebsleiter General Motors Europa folgende Aufgaben übertragen:

- Betreuung bestehender und Gewinnung neuer Commodities innerhalb GM Europa
- Erschließung zusätzlicher Absatzpotentiale mit Einkauf und Engineering
- Abstimmung mit Nord-Amerika und Asien
- Erarbeitung, Abstimmung, Vorstellung und Umsetzung der Kundenstrategie
- Optimierung der Informations- und Arbeitsabläufe innerhalb des Vertriebsbereiches und mit den beteiligten Bereichen des Unternehmens
- Reporting an Vorstand
- Kundenseitige Verantwortung und Vorbereitung einer Röchling-Hausmesse bei Opel
- Erstellen und Verhandeln von Angeboten
- Führen von Jahrespreisverhandlungen

Seit dem 01. September 2011 war er als Vertriebsleiter Ford Europe für diese Aufgaben verantwortlich:

- Betreuung bestehender und Gewinnung neuer Commodities innerhalb Ford Europe
- Erschließung zusätzlicher Absatzpotentiale mit Einkauf und Engineering
- Abstimmung mit Nord-Amerika und Asien
- Erarbeitung, Abstimmung, Vorstellung und Umsetzung der Kundenstrategie
- Optimierung der Informations- und Arbeitsabläufe innerhalb des Vertriebsbereiches und mit den beteiligten Bereichen des Unternehmens
- Reporting an Vorstand
- Erstellen und Verhandeln von Angeboten
- Führen von Jahrespreisverhandlungen

- 2 -

- Personalauswahl
- Permanente Abstimmung mit Röchling-Onsite-Engineering-Team bei Ford

Herr Baudisch überzeugte als dynamische Fach- und Führungskraft, die stets eine sehr hohe Einsatzbereitschaft zeigte. Die Anforderungen der anspruchsvollen Position und die Belastungen durch den europaweiten Reiseanteil bewältigte er auch bei hohem Arbeitsanfall immer gut. Das Unternehmen profitierte hervorragend von seinem detaillierten Fachwissen und seiner langjährigen, umfassenden Branchenerfahrung. Herr Baudisch war ein systematisch und pragmatisch vorgehender Mitarbeiter, der seine Aufgaben selbstständig, innovativ und effizient bearbeitete. Die Qualität seiner Arbeit erfüllte stets hohe Ansprüche. Hervorzuheben sind sein hoher persönlicher Einsatz und sein ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln, was in dem von ihm verantworteten Bereich zur konsequenten Erschließung neuer Absatzpotentiale führte.

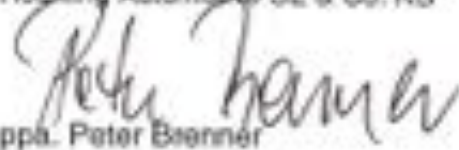
Herr Baudisch war als Vorgesetzter anerkannt und geschätzt. Aufgrund seines strukturierten, sachlichen und verbindlichen Führungsstils führte er seine 3 internationalen Mitarbeiter zu durchgängig hohen Leistungen und erzeugte ein positives Arbeitsklima. Herr Baudisch erfüllte seine Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit und entsprach unseren Erwartungen in jeder Hinsicht sehr gut.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern war stets gut. Auch bei unseren Geschäftspartnern genoss er ein jederzeit hohes Ansehen. Positiv hervorzuheben sind seine ausgeprägte Kommunikationsstärke und seine gute Eignung für die Mitwirkung in internationalen Arbeitsgruppen.

Das Arbeitsverhältnis von Herrn Baudisch wurde aus betriebsbedingten Gründen zum 31.05.14 beendet. Wir bedauern diese Entwicklung sehr, da wir mit Herrn Baudisch einen ausgezeichneten Mitarbeiter verlieren. Wir danken ihm für seine bisherige wertvolle Arbeit und wünschen ihm für die Zukunft weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Mannheim, 02.06.2015

Röchling Automotive SE & Co. KG

  
 ppa. Peter Baerner  
 Leiter Kundenteams

  
 ppa. Susanne Salomon  
 Leiterin Personal



# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

## Zeugnis

Herr **Christian Baudisch**, geboren am 21. Februar 1970, war vom 01. März 2008 bis zum 30. November 2009 als Geschäftsbereichsleiter Vertrieb für die Sparte Business Solutions in unserem Unternehmen tätig. Am 22. Oktober 2008 wurde Herrn Baudisch Prokura für die Vertretung der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH erteilt.

INTERSEROH SE bildet neben der ALBA AG eine der gleichberechtigten und selbständigen Säulen der ALBA Group. Mit einem jährlichen Umsatzvolumen von rund 3 Milliarden Euro (2008) und rund 9.000 Mitarbeitern ist die ALBA Group mit 140 Unternehmen an über 200 Standorten in Deutschland und weiteren zehn europäischen Ländern aktiv. Damit ist die ALBA Group einer der führenden europäischen Umweltdienstleister und Rohstoffanbieter mit Engagements in Asien und den USA.

Die INTERSEROH SE Tochtergesellschaft INTERSEROH Dienstleistungs GmbH ist einer der führenden Umweltdienstleister mit Sitz in Köln. Als Komplettanbieter von Recyclingdienstleistungen bietet sie Industrie und Handel Serviceleistungen zur Rücknahme von Verkaufs- und Transportverpackungen, zum Produkt-Recycling, zur Pfand-Rücknahme, innovative Mehrweg-Transportverpackungen sowie Consulting- und Entsorgungsdienstleistungen von Standorten, Lagern und Filialen.

Das Aufgabengebiet von Herrn Baudisch umfasste dabei im Wesentlichen folgende Tätigkeiten:

- Aufbau neuer Business-Unit inklusive Personalakquisition und -entwicklung
- Recherche und Aufbau in vorgegebenen Zielmärkten „healthcare“, „Automobilindustrie“ und „Bau“
- mit vorhandenem Produkt-Portfolio
- Entwicklung neuer Produkte, aufbauend auf Stossrichtung „Entsorgungs-Consulting“
- Entwicklung, Durchführung, Überwachung und Optimierung von deutschlandweiter Marktpenetration in Zielmärkten
- Verantwortlich für monatliches Reporting an die Geschäftsführung ISD
- Midrange-Planerstellung und -präsentation bei Geschäftsführung ISD und Vorstand INTERSEROH SE
- Entwicklung einer „Cross-Selling“-Strategie für Konzernebene
- Direkte Führung von 8 Mitarbeitern

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, im Internet unter [www.interseroh-dienstleistung.de](http://www.interseroh-dienstleistung.de) oder telefonisch unter +49 2203 9147-6.

Seite - 2 - zum Zeugnis von Herrn Christian Baudisch

Herr Baudisch war stets in hohem Maße eigenmotiviert und realisierte sehr beharrlich die gesetzten und selbstgesteckten Ziele. Er war ein ausdauernder und sehr belastbarer Mitarbeiter, der auch unter schwierigen Arbeitsbedingungen alle Aufgaben stets sehr gut bewältigte.

Herr Baudisch wendete seine sehr guten Fachkenntnisse laufend mit großem Erfolg in seinem Arbeitsgebiet an. Seine Aufgaben erledigte er stets selbstständig mit äußerster Sorgfalt und größter Genauigkeit. Arbeitsmenge und Arbeitstempo lagen stets sehr weit über unseren Anforderungen und Erwartungen.

Herr Baudisch war ein gradliniger und zugleich geachteter und engagierter Vorgesetzter. Er verstand es jederzeit ausgezeichnet, Teamgeist zu wecken und durch laufende Verbesserungen im Arbeitsprozess die Effektivität der Abteilung beständig zu steigern.

Seine Aufgaben hat er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. Er war für uns ein äußerst wertvoller Mitarbeiter.

Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern war stets vorbildlich und einwandfrei. Er war ein geachteter und gern gesehener Mitarbeiter und trug in jeder Hinsicht zu einer sehr guten und effizienten Teamarbeit bei.

Unseren Geschäftspartnern und Kunden gegenüber trat er stets höflich, zugleich sicher und gewandt auf. Das Unternehmen wurde von ihm vorbildlich repräsentiert.

Zu unserem Bedauern musste aufgrund der Schließung der Business Unit aus wirtschaftlichen Gründen das Arbeitsverhältnis mit Herrn Baudisch fristgemäß und betriebsbedingt zum 30.11.2009 gekündigt werden.

Wir danken ihm sehr für seine wertvolle Mitarbeit und wünschen ihm für seinen weiteren beruflichen und persönlichen Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Köln, 30. November 2009



Eric Menden  
Geschäftsführer



I. V. Eva Pauls-Schittko  
Referentin Personal

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

## Zeugnis

Herr Christian Baudisch, geboren am 21. Februar 1970, trat am 16.08.2004 in unser Unternehmen ein.

Herr Baudisch war als **Business Manager** für den Bereich „Metal Components“ für den Vertrieb und das Projektmanagement unsere Werke in England, Ungarn und Tschechien verantwortlich. Für diese Aufgabe wurde ihm Prokura erteilt.

Zu seinen wesentlichen Aufgaben und Verantwortungen gehörten:

- Leitung der Key-Account-Manager in o.a. Ländern und Deutschland
- Persönliche Betreuung der Hauptkunden (Key Accounts)
- Erarbeitung von Kunden- und Produktstrategien und Abstimmung mit Management (in Europa und USA)
- Erschließung des osteuropäischen Marktes und Aufbau eines lokalen Vertriebs
- Erarbeitung und Verantwortung von kurz- und langfristigen Jahresplanungen mit Vertriebsteams und Vorstellung bei Management
- Durchführung von Strategie-Workshops/Brainstorming unter Einbeziehung „Blue Ocean Strategy“ etc.
- Implementierung von 80/20 in Team
- Eigenverantwortliche Einstellung von Mitarbeitern
- Sicherstellung der TS 16949 für die verantworteten Bereich, speziell im Bereich Kundenzufriedenheit, Schulung und Geschäftsplan

Herr Baudisch war für unsere Kunden in jeder Hinsicht ein kompetenter Gesprächspartner. Die von ihm entwickelten Konzepte fanden allseitige Akzeptanz und erwiesen sich darüber hinaus als sehr erfolgreich. Komplexe Vertriebsstrategien wurden von ihm systematisch und zielgerichtet unter Beachtung wirtschaftlicher Aspekte vorbereitet und konzeptionell abgesichert. Alle Aufgaben führte er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus.



Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer



Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer



Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer





Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer



Herr Baudisch war eine fachlich und persönlich anerkannte Autorität. Er zeichnete sich durch einen kooperativen Führungsstil in Verbindung mit einer ausgeprägten Motivationsfähigkeit sowie durch große Tatkraft und Ideenreichtum aus. Ihm wurde allseits uneingeschränktes Vertrauen entgegengebracht.

Von Vorgesetzten, Kollegen und insbesondere von unseren Kunden wurde Herr Baudisch wegen seiner Fach- und Beratungskompetenz sowie wegen seiner Zuverlässigkeit und seines angenehmen Wesens stets geschätzt. Sein Verhalten war in jeder Beziehung und zu jeder Zeit vorbildlich.

Das Arbeitsverhältnis wurde auf Wunsch von Herrn Baudisch fristgemäß mit dem heutigen Tage gelöst. Wir bedauern seinen Entschluss sehr und danken ihm für seine ausgezeichneten Leistungen. Für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Iserlohn, den 29. Februar 2008



Hans Plümer  
Geschäftsführer  
ITW Automotive Products GmbH & Co KG



Stuart Crowe  
General Manager  
ITW Metal Components



# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer





**WERK IBS**

Bergstrasse 29  
51597 Morsbach-Lichtenberg  
Tel.: 02294-697-0  
Fax.: 02294-697-155

## **Zeugnis**

Herr Christian Baudisch, geboren am 21. Februar 1970, trat am 1. Januar 2002 in unser Unternehmen ein.

### 1.1.2002 bis 31.05.2002 Assistent der Geschäftsleitung

- Entwicklung und Einführung einer Software für Projektkostenverwaltung (Verwaltungsvolumen 45 Mio Euro)

### 01.06.2002 bis heute Leitung KundenCenter

- Mitübernahme Key-Account-Management-Aufgaben
- Team-Management von Projektleitung, Qualitätsvorausplanung und Vertrieb
- Herausarbeitung von Wettbewerbsvorteilen und entsprechende Kommunikation
- Akquisition von Neukunden und -aufträgen
- Führen und Verantworten von Preisverhandlungen
- Prüfung von Ausarbeitung von Verträgen, auch für Überseeaktivitäten (Beispiel Smart Brasilien mit Tacata-Petri)
- Verantwortung der Projektarbeit während der Entwicklungsphase bis SOP
- Erstellen und Verantworten der 5-Jahres-Planung für Umsatz-, Personal- und Betriebsmittelbudgets für KundenCenter

/s/



COMPETENCE ON TOP

Zertifizierter

# Systemischer Coach - Practitioner

Wir gratulieren Herrn

**Christian Baudisch**

zur erfolgreichen Zertifizierung nach der Ausbildung zum "Systemischen Coach"  
vom 10.10.2016 bis 13.10.2016.

Der Ausbildungsgang umfasste 4 Seminartage (32 Ausbildungseinheiten à 60 min).  
Folgende Inhalte / Lernziele wurden vermittelt:

1. Systemisches Coaching – Grundlagen
2. Systemische Fragen, die Einsichten und Entwicklung ermöglichen
3. Change Talk – Sprachliche Tools, die Veränderungen erleichtern
4. Ganzheitliche Coaching-Modelle, Vorgehensweisen und Methoden anwenden lernen
5. Vom Erstgespräch zum Kontrakt



1420364

*Cornelia Hogrefe*

Ausbildungsleiterin: Cornelia Hogrefe

Frankfurt am Main, den 13.10.2016

Zertifizierte Trainerin und zertifizierter Coach (dvct)

Wir sind Instituts-Mitglied im





Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer







COMPETENCE ON TOP

Zertifizierter

# Systemischer Coach - Master

Wir gratulieren Herrn

**Christian Baudisch**

zur erfolgreichen Zertifizierung nach der Ausbildung zum "Systemischen Coach - Advanced" vom 02.11.2016 bis 04.11.2016.

Der Ausbildungsgang umfasste 3 Seminartage (24 Ausbildungseinheiten à 60 min).

Folgende Inhalte / Lernziele wurden vermittelt:

1. Ein Coaching mit dem 6-Phasen-Modell erfolgreich durchführen
2. Das Lösungsfokussierte Interview mit Wunder- und Skalenfragen sicher anwenden
3. Mehrstufige systemische Interventionen sinnvoll einsetzen, wie die Exit-Strategie, und den New Solutions Generator
4. Mit Metaphern den Coaching-Prozess kreativer gestalten: die Buch- und Theater-Metapher
5. Mit Stühlen, Figuren und anderen Visualisierungshilfen die Effizienz im Coaching-Prozess steigern
6. Interventionen gegen hartnäckige Verhaltensmuster, langjährige Probleme und existenzielle Krisen

*Dr. Elmar Willnauer*

Ausbildungsleiter: Dr. Elmar Willnauer

Zertifizierte Trainerin und zertifizierter Coach (dvct)

Hamburg, den 04.11.2016

Wir sind Instituts-Mitglied im





COMPETENCE ON TOP

Zertifizierter

# TRAINER

Wir gratulieren Herrn

**Christian Baudisch**

zur erfolgreichen Zertifizierung nach der Ausbildung "Train the Trainer"  
vom 26.09.2016 bis 29.09.2016.

Der Ausbildungsgang umfasste 4 Seminartage (32 Ausbildungseinheiten à 60 min).  
Folgende Inhalte / Lernziele wurden vermittelt:

1. Erkenntnisse der Lernpsychologie und Pädagogik
2. Wirkungsvoller Einsatz von Beamer, Flipchart und Pinwand
3. Aktive Lehrmethoden wie Gruppenarbeit, Diskussion, Rollenspiele, Metaphern
4. Entwicklung eines professionellen Seminar-Designs
5. Gestaltung eines motivierenden Einstiegs
6. Sicherung des Lernassessers
7. Gehirngerechte Handout-Erstellung
8. Erfolgreicher Umgang mit Einwänden und Angriffen



142034

*Tanja Bächmann*

Ausbildungsleiterin: Tanja Bächmann

Köln, den 29.09.2016

Zertifizierte Trainerin und zertifizierter Coach (dvct)

Wir sind Instituts-Mitglied im



Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer





COMPETENCE ON TOP

Zertifizierter

## Advanced Business-Trainer & -Coach

Wir gratulieren Herrn

**Christian Baudisch**

zum erfolgreichen Abschluss der kombinierten Premium-Ausbildung zum  
Advanced Business-Trainer & -Coach.

Der Ausbildungsgang umfasste 19 Seminartage  
(152 Ausbildungsstunden) bestehend aus den folgenden Modulen:

1. Train the Trainer (4 Tage)
2. Train the Trainer – Advanced (3 Tage)
3. Ausbildung zum Systemischen Coach (4 Tage)
4. Ausbildung zum Business-Moderator (4 Tage)
5. Change Management (4 Tage)



FACTUM

Ausbildungsleiterin: Manuela Dollinger

Zertifizierte Trainerin und zertifizierter Coach (dvct)



Frankfurt am Main, den 13.10.2016

Wir sind Instituts-Mitglied im







COMPETENCE ON TOP

## Conducting Business Constellations successfully

We congratulate Mr.

**Christian Baudisch**

on the successful participation in the training "Business Facilitator"  
from 2017-02-20 to 2017-02-22.

The course comprised 3 days (24 course hours a 60 min at total).

The following contents / learning targets have been passed on:

1. Scientific basics of Business Constellations
2. How to explain Business Constellations to your customer or client convincingly
3. Identify the reasonable application of Business Constellations
4. The professional solution-focused interview before the Business Constellation
5. Apply targeted and efficient positioning and processing of the Business Constellation
6. How to ensure the consulting success methodically after the Business Constellation

Instructor: Manuela Döflinger

München, 2017-02-22

Certified Trainer and Coach (dvct)

Our Institute is a member of the





Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer





COMPETENCE ON TOP

Certified

## Team-Developer & Team-Coach

We congratulate Mr.

Christian Baudisch

on having successfully completed the certification of the training 'Team-Developer / Team-Coach' from 2017-02-13 to 2017-02-16.

The course comprised 4 days (32 course hours a 60 min at total).

The following contents / learning targets have been passed on:

1. Scientific knowledge of team research
2. Instruments of analysis for the team coach
3. The team coach as a team developer
4. The team coach as a systemic consultant in situations of acute crisis
5. The team coach as a change agent to kick off innovation and growth



P.S.

Instructor: Philipp Simmet

Certified Trainer and Coach (dvct)

München, 2017-02-16

Our Institute is a member of the





COMPETENCE ON TOP

Certified

# CHANGE MANAGER

We congratulate Mr.

Christian Baudisch

on having successfully completed the certification of the training 'Change Manager'  
from 2016-07-11 to 2016-07-14.

The course comprised 4 days (32 course hours a 60 min at total).

The following contents / learning targets have been passed on:

1. Identify and deploy important factors essential to an organization's future success
2. Chairing creative future-oriented workshops
3. How to make change processes more efficient and effective
4. Using approved change tools on process optimization
5. Change methods for developing visions and strategies
6. Change instruments for developing corporate cultures
7. Change programs for personnel development
8. How to develop and implement a convincing communication concept

Stiftung  
Waretest

test.de



Stiftung Waretest  
Fachbereich Ausbildung  
Sachverständigen-Technikzentrum

Stiftung Waretest  
Fachbereich Ausbildung  
Sachverständigen-Technikzentrum  
Fachbereich Ausbildung  
Sachverständigen-Technikzentrum

Stiftung Waretest  
Fachbereich Ausbildung  
Sachverständigen-Technikzentrum

Stiftung Waretest  
Fachbereich Ausbildung  
Sachverständigen-Technikzentrum

www.test.de

14.7.2016

*Cornelia Hogehe*

Ausbildungsleiterin: Cornelia Hogehe

Certified Trainer and Coach (dvct)



Köln, 2016-07-14

Our Institute is a member of the





Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer





COMPETENCE ON TOP

Certified

## Business-Moderator

We congratulate Mr.

Christian Baudisch

on having successfully completed the certification of the 4-day training  
'Business-Moderator' from 2016-08-16 to 2016-08-19.

The course comprised 4 days (32 course hours a 60 min at total).

The following contents / learning targets have been passed on:

1. Essential techniques of communication for the professional moderator
2. Working methods that successful moderators master and apply
3. How to moderate explosive discussions in a result-oriented way
4. How to mediate and conciliate in case of conflicts
5. Developing a professional workshop design by means of targeted dramatic structures



1.42034

Instructor: Verena Bredol

Certified Trainer (dvct)



Köln, 2016-08-19

Our Institute is a member of the







- Verantwortung für 55 Mio. € Jahres-Umsatzvolumen und Führung von 18 Mitarbeiter
- Start und Durchführung von Aktivitäten/Präsentationen auf dem französischen Markt bei Renault und PSA mit dem Nah-Ziel, als Lieferant gelistet zu werden. Erstellung eines ersten Serienangebotes für August 2004 geplant
- Betreuung von kaufmännischen Auszubildenden im Rahmen der zu vermittelnden Vertriebskenntnisse

Herr Baudisch verstand es, die ihm gestellten Aufgaben durch hohes persönliches Engagement, fundiertes Fachwissen und persönliche Überzeugungskraft optimal umzusetzen. Er führte die projektspezifisch notwendigen Kundengespräche eigenverantwortlich durch und zeigte im Umgang mit unseren Kunden Diplomatie, Überblick und Verhandlungsgeschick. Er genoss bei unseren Kunden den Ruf eines kompetenten und umsichtigen Ansprechpartners.

Eine teamorientierte Umsetzung mit Vorgesetzten und Mitarbeitern, Loyalität und Ehrlichkeit sowie vertrauensvolle Kooperation innerhalb des Hauses IBS zeichnet Herrn Baudischs Persönlichkeit aus.

Herr Baudisch führte seine Aufgaben in jeder Beziehung stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Er war bei Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen überall geachtet und geschätzt.

Herr Baudisch scheidet mit dem heutigen Datum auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern diese Entscheidung sehr, da wir einen wertvollen Mitarbeiter verlieren. Wir danken ihm für seine Mitwirkung und wünschen ihm weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Lichtenberg, 13.08.2004

**IBS Brocke GmbH & Co. KG**



Dr. Jürgen Mischke  
- Geschäftsführung -



i. V. Michael Ebach  
- Leiter Personalwesen -

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

## Zeugnis

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970 in Essen, trat am 01.11.2000 in unser Unternehmen ein. Er war in unserem Außenwerk Ludwigstal in Tuttlingen als Verkaufsleiter tätig. In dieser Funktion war Herr Baudisch direkt der Werksleitung unterstellt. Zur Durchführung seiner Tätigkeit mit unseren Automobilkunden wurde ihm Handlungsvollmacht (i. V.) erteilt. Herrn Baudisch unterstanden insgesamt 4 Mitarbeiter, deren fachlicher und disziplinarischer Vorgesetzter er war.

Aufgrund seiner guten Auffassungsgabe hat sich Herr Baudisch sehr schnell in sein Aufgabengebiet - die eigenständige Abwicklung des gesamten Vertriebsbereiches - eingearbeitet. Wesentliche Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren:

- Akquisition von Neuaufträgen
- Gewinnung von Neukunden
- Führen von Preisverhandlungen
- Aufbau von Kundenbeziehungen
- Prüfung von Verträgen
- Beeinflussung der strategischen Marktausrichtung
- Durchführung von Präsentationen beim Kunden
- Projektverfolgung
- Organisation von Marketingmaßnahmen
- Durchführung von Marktforschungen bezüglich zukünftiger Entwicklung von Kernkompetenzen
- Erstellung der Umsatzplanung
- Fertigungssteuerung

Herr Baudisch verfügte über ein fundiertes Fachwissen und löste durch sichere Anwendung auch schwierige Aufgaben. Seine Tätigkeiten erledigte er sehr engagiert mit großem Fleiß und stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Er war bei Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen überall geachtet und geschätzt.

Wir bedauern, dass Herr Baudisch mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen ausscheidet. Wir wünschen ihm für seine private und berufliche Zukunft alles Gute und viel Erfolg.

SHW - GmbH  
Hauptverwaltung  
ppa.



Heintz



Heintz

Gesamtleitung:  
Dr.-Ing. Martin Heintz (Vorstandsvorsitz)  
Dr.-Ing. Lutz Heintz  
Vorstandsvorsitz des Aufsichtsrats  
Dr. Peter von Olf von Balthausen

Stz der Geschäftsstelle Wasseralfingen, eingetragen:  
Handelsregister Amtsgericht Aalen, Nr. HRB 7-1A  
USt-IdNr. DE 144670248  
Verkehrsamt, Wilhelmstraße 67  
73403 Aalen-Wasseralfingen

Telefon: Aalen (0 73 41) 50 2-1  
Durchwahl: 50 2-1  
Telefax: Aalen (0 73 41) 50 2-421  
Fax-Durchwahl: 50 2-421  
Internet: <http://www.shw.de>



Bergstraße 29  
51597 Morsbach - Lichtenberg

Postfach 115146 • D-51597 Morsbach • Tel. 02294 907-0 • Fax 02294 907-100

Herrn  
Christian Baudisch  
Jasminweg 3  
  
57482 Wenden

Ihre Zeichen :  
Ihre Nachricht vom :  
Unsere Zeichen : gl-dr-mi-uh  
Datum : 31.10.2000

## Zeugnis

Herr Christian Baudisch, geboren am 21. Februar 1970, wurde am 1. April 1996 als Sachbearbeiter Vertrieb/Disposition in unserem Unternehmen eingestellt. Diese Aufgabe hat er bis zum 30. September 1997 wahrgenommen. Vom 1. Oktober 1997 bis zum 31. Oktober 1998 war er als Assistent des Verkaufsleiter tätig. Vom 1. November 1998 bis zum 31.10.2000 nahm er die Funktion des stellvertretenden Vertriebsleiters wahr.

### Zu seinen wesentlichen Aufgaben und Verantwortung gehört:

#### 1.4. 1996 bis 30.09.1997 Sachbearbeiter Vertrieb/Disposition

- Eigenverantwortliche vertriebstechnische Betreuung der Kunden Audi und Wolf-Garten
- Erstellung von Angeboten
- Vorbereitung von Preisverhandlungen mit dem Kunden
- Persönliche Kundengespräche vor Ort

#### 1.10.1997 bis 31.10.1998 Assistent des Vertriebsleiters

- Unterstützende vorbereitende Aufgaben im Bereich vertriebliches Controlling
- Selbständige Erledigung diverser Geschäftsvorgänge aus dem Bereich Vertriebsleitung
- Koordination der Schulungspläne der Vertriebsmitarbeiter
- EDV-Beauftragter Vertrieb
- Mitwirkung bei der Erstellung der Umsatzplanungszahlen

12



# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care

1.11.1998 bis 31.10.00

- 10monatige alleinige Vertriebsleitung aufgrund krankheitsbedingter Abwesenheit des Vertriebsleiters
- Erstellung von Umsatzplanung und Auftragseingangstatistiken
- verantwortlich für Kalkulationsschemata und -bewertung
- Festlegung von Auftragsprioritäten
- Beeinflussung der strategischen Marktausrichtung
- Prüfung von Vertragswerken auf qualitative Inhalte
- Abklärung abteilungsübergreifender Sachvorgänge schwierigen Inhalts
- Abklärung von vertriebsinternen komplizierten Sachvorgängen
- Abklärung von anspruchsvollen Kundenvorgängen bzw. Verhandlungen
- Personalverantwortung innerhalb der Abteilung (12 Mitarbeiter)
- Selbständiges Führen von Einstellungsgesprächen

Herr Baudisch verstand es, die ihm gestellten Aufgaben durch hohes persönliches Engagement, fundiertes Fachwissen und persönliche Überzeugungskraft optimal umzusetzen. Er führte die projektspezifisch notwendigen Kundengespräche eigenverantwortlich durch und zeigte im Umgang mit unseren Kunden Diplomatie, Überblick und Verhandlungsgeschick. Er genoss bei unseren Kunden den Ruf eines kompetenten und umsichtigen Ansprechpartners.

Eine teamorientierte Umsetzung mit Vorgesetzten und Mitarbeitern, Loyalität und Ehrlichkeit sowie vertrauensvolle Kooperation innerhalb des Hauses IBS zeichnet Herrn Baudischs Persönlichkeit aus.

Herr Baudisch führte seine Aufgaben in jeder Beziehung stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Er war bei Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen überall geachtet und geschätzt.

Wir bedauern außerordentlich, dass Herr Baudisch am 31.10.2000 auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen ausscheidet, um sich einer neuen Herausforderung zuzuwenden.

Wir wünschen ihm für seine private und berufliche Zukunft alles erdenklich Gute und viel Erfolg.

**IBS Brocke GmbH & Co. KG**



Dr. Jürgen Mischke  
- Geschäftsführung -



ppa. Jörk Gerwig  
- Leiter Verkauf -

AWD Service-Zentrale, Bendburger Straße 34, 30625 Hannover  
 Herrn  
 Christian Baudisch  
 Geschäftsstellenleiter  
 für den Allgemeinen Wirtschaftsdienst  
 Büro Bernd Douthel 1  
 Weidenauer Str. 179  
 57076 Siegen

**Service-Zentrale**  
 Bendburger Straße 34  
 30625 Hannover  
 Postfach 52 01 40  
 30631 Hannover  
 Telefon: 495 111 90 20 - 0  
 Telefax: 495 111 90 20 - 1 15  
 Unser Zeichen: JJ/11

Datum: 29.03.1996

## BEFÖRDERUNG ZUM GESCHÄFTSSTELLENLEITER

Sehr geehrter Herr Baudisch,

**herzlichen Glückwunsch zum bestandenen Geschäftsstellenleiter-Seminar. Wir freuen uns, Sie im Kreis der Führungskräfte begrüßen zu können.**

Ihre höchste Führungskraft wird Ihnen bei passender Gelegenheit in einem würdigen Rahmen Ihre Beförderungsurkunde, versehen mit einigen Überraschungen, überreichen.

Ab jetzt erhalten Sie die volle Leistungsvergütung eines Geschäftsstellenleiters und durch den Zusatzvertrag die Absicherung einer Führungskraft. Sie sind somit an den Gewinnen des Unternehmens beteiligt. Außerdem haben Sie Anspruch auf die Aufnahme in die, für die Führungskräfte kostenlose, Gruppenunfallversicherung.

Voraussetzung für die Inanspruchnahme sämtlicher Leistungen des Zusatzvertrages ist eine hauptberufliche Tätigkeit beim Allgemeinen Wirtschaftsdienst.

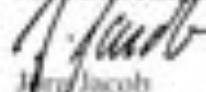
Da diese Zusatzleistungen den juristischen und kaufmännischen Anforderungen entsprechen müssen, bitten wir Sie, die in der Anlage beigelegten Zusatzverträge, die Haftungserklärung, sowie den Antrag zur Aufnahme in die Gruppenunfallversicherung schnellstmöglich unterschrieben an die oben genannte Anschrift (Personalabteilung/ AD) zurückzusenden.

Bestimmt werden Sie jetzt unbeschwert Vollgas geben, um schnellstmöglich die nächste Beförderung zum Direktionsassistenten zu erreichen, für die Sie zwei Geschäftsstellenleiter benötigen. Ab dieser Stufe werden Sie dann nicht nur Ihren Umsatz addieren und durch Mitarbeiter multiplizieren, sondern auch durch eigene Mitarbeiter potenzieren.

Wir sind sehr stolz auf Sie und nehmen Sie in den Verteiler für Führungskräfte auf. Selbstverständlich werden Sie ab sofort auch an allen bundesweiten und regionalen Führungskreistagungen teilnehmen.

**Nochmals herzlichen Glückwunsch!**

Mit freundlichen Grüßen  
 ALLGEMEINER WIRTSCHAFTSDIENST



Jörg Jacob

Allgemeiner Wirtschaftsdienst-Gesellschaft für Wirtschaftsbildung und Finanzbetreuung mbH  
 Zürich • Hannover • Wien • Mailand

# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care



Olpe, den 31.12.1994

Ze u g n i s

Herr Christian Baudisch, geboren am 21.02.1970, trat am 01.08.1989 in unser Unternehmen ein.

Zunächst absolvierte Herr Baudisch in unserem Hause seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann. Dank seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe erwarb er sowohl einen guten Überblick über die gesamte kaufmännische Abwicklung und die Zusammenhänge in unserem Unternehmen, als auch die erforderlichen Detailkenntnisse. Mit Wirkung vom 01.07.1991 übernahm Herr Baudisch die Aufgaben eines Sachbearbeiters in unserer Verkaufsabteilung/Guß. Sein Tätigkeitsfeld umfaßte folgende Schwerpunkte:

- Selbständige Koordination aller betrieblichen und verwaltungstechnischen Abläufe;
- Erstellung von projektbezogenen Softwarelösungen;
- Überwachung und Steuerung des gesamten terminlichen Ablaufs;
- Auftragsabwicklung allgemein;
- Vor- und Nachkalkulationsausarbeitungen;
- Vorbereitung und Planung von Geschäftsbesuchen und Dienstreisen;
- Ansprechpartner und Kontaktperson der Hauptumsatzträger;
- Ausarbeitung von statistischen Untersuchungen mit daraus resultierenden Vorbereitungen für Vertriebs tagungen.

Herr Baudisch führte die ihm Übertragenen Arbeiten sehr zielstrebig, zügig und äußerst zuverlässig sowie im Rahmen der Aufgabenstellung völlig selbständig und gewissenhaft zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Herr Baudisch übernahm auch bei Abwesenheit des Verkaufsleiters die Verantwortung für einen exakten und reibungslosen Arbeitsablauf innerhalb der Fachabteilung. Wir haben in Herrn Baudisch einen Mitarbeiter kennengelernt, der durch sein freundliches Auftreten sowie durch seine fachliche Kompetenz eine erfolgreiche Zusammenarbeit gewährleistete. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit korrekt und einwandfrei.

Herr Baudisch verläßt mit dem heutigen Tag unser Unternehmen, um sich beruflich weiter zu qualifizieren. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg und für die persönliche Zukunft alles Gute.

Gebrüder Kemper GmbH + Co.  
Metallwerke  
ppa. Fischer



# CHRISTIAN BAUDISCH

---

**04/1995 – 03/1996**    **Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Siegen**  
independent finance company

**Region Manager (self employed)**  
responsibility for region Hochsauerland

- working with high output and sales focus
- stringent leading by objectives
- training of new staff

**01/1995 – 03/1995**    **Mitsubishi Motors Deutschland, Trebur**  
German head office of automotive brand Mitsubishi

**Trainee Junior Management**  
participation at management training program for car dealership

- expert knowledge about dealership organization of car manufacturer
- training-on-the-job at Mitsubishi top-ranking-car-dealer **07/1991 – 12/1994**

**Metallwerke Kemper, Olpe**  
midsize family owned company with focus on industrial production  
revenue 200 m. DM - 900 employees - focus on fittings

**Sales clerk for customer castings**  
customer care for key accounts and substitute to the Sales Director  
technology:                    sand casting and mechanical machining  
range of parts:                fittings for different industries  
main customers:              Landis & Gyr, Honeywell, Grünbeck, Geberit

- preparation of offers, management of daily logistics and customer care