



Zeugnis

Herr Alexander Munz trat am 28. Februar 2020 in unser Unternehmen ein und war zunächst in der Abteilung Vertriebsleitung Süd in der Region 31600 als Sales Representative Grosso 31620 (AÜG) tätig.

Ab dem 1. April 2020 war er in der Abteilung Sales Area West in der Region 53 TVT/pAVK als Sales Representative TVT/pAVK 5307 beschäftigt.

In seiner Funktion als Außendienstmitarbeiter nahm Herr Munz im Wesentlichen folgende Aufgaben wahr:

- // Segmentspezifische und zielgruppenindividuelle Gesprächsführung anhand der PFI-Methodik auch im REMOTE-Gespräch auch bei Klinik- und Fachärzten verschiedener Zielgruppen (Gefäßspezialisten, Kardiologen und Angiologen u.a.)
- // Planung von Umsatz, Kosten und Maßnahmen, Verantwortung für Erreichung der Ziele
- // Analyse von Zielabweichungen und Entwicklung gebietspezifischer Gegensteuerungsmaßnahmen
- // Initiierung, Organisation und Durchführung von regionalen Veranstaltungen auch in digitaler Form
- // Crossfunktionale Zusammenarbeit mit den Kardiokollegen in Klinik und Praxis, MSL und MABs

Herausragende Erfolge erzielte Herr Munz aufgrund intensiver und kreativer Nutzung aller Möglichkeiten der digitalen Kundenbetreuung auch im Homeoffice (aufgrund des Corona-Lockdowns).

////////////////////

Leverkusen,
27. Februar 2021

Bayer Vital GmbH
51368 Leverkusen
Deutschland

www.bayervital.de

Geschäftsführer:
Dr. Gisbert Kleeff

Vorsitzender des
Aufsichtsrats:
Bernd-Peter Bier

Sitz der Gesellschaft:
Leverkusen
Eintragung:
Amtsgericht Köln
HRB 49226



Seite 2 von 3 zum Zeugnis von Herrn Alexander Munz vom 27. Februar 2021

Herr Munz besitzt ein hervorragendes, jederzeit verfügbares und umfangreiches Fachwissen und weitete seine Fähigkeiten über das erforderliche Maß hinaus eigenständig und systematisch aus.

Er zeichnete sich bei der selbstständigen Wahrnehmung seiner Aufgaben durch ein sehr hohes Maß an Engagement und Zuverlässigkeit aus. Herr Munz verstand es stets in ausgezeichneter Weise, komplexe Sachverhalte in praxisgerechte Lösungen zu überführen. Auch unter extremer Belastung gelang es ihm, stets hervorragende Arbeitsergebnisse zu erzielen. Auch neuen Herausforderungen stellte er sich jederzeit mit einem hohen Maß an Begeisterungsfähigkeit.

Im Rahmen von Entscheidungsprozessen bezog er stets sorgfältig alle wesentlichen Aspekte ein und leitete daraus die notwendigen Schritte ab. Er traf eindeutige Entscheidungen mit großer Weitsicht und einem sehr hohen Verantwortungsbewusstsein.

Er konnte sich äußerst schnell in das bestehende Arbeitsumfeld integrieren und trug durch seine vorbildliche Teamfähigkeit wesentlich zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit bei. Durch seine stark ausgeprägte Fähigkeit, auch in Konfliktsituationen in angemessener Weise Kompromisse herbeizuführen, wirkte Herr Munz stets erfolgreich auf eine ergebnisorientierte Arbeitsweise des Teams hin.

Durch sein äußerst zielgerichtetes und systematisches Vorgehen war er stets in der Lage, komplexe Zusammenhänge sehr schnell zu erfassen und zu strukturieren sowie die wesentlichen Punkte herauszuarbeiten. Dadurch trug er entscheidend zu effizienten und schnellen Lösungen bei. Er zeigte ein äußerst hohes Maß an Flexibilität bei neuen Herausforderungen, die er stets erfolgreich meisterte.

Durch seine guten rhetorischen Fähigkeiten war Herr Munz in der Lage, Sachverhalte klar und präzise zu formulieren. Dabei verdeutlichte er seine Gedanken durch treffende Beispiele anschaulich und überzeugend.



Seite 3 von 3 zum Zeugnis von Herrn Alexander Munz vom 27. Februar 2021

Wegen seines stets freundlichen Wesens, seines großen Kooperationsvermögens, seiner absoluten Vertrauenswürdigkeit und seiner äußerst verbindlichen und zugleich bestimmten Verhaltensweise war Herr Munz bei Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern jederzeit gleichermaßen anerkannt und sehr geschätzt.

Von unseren Kunden wurde er jederzeit als äußerst kompetenter und serviceorientierter Ansprechpartner geschätzt und anerkannt.

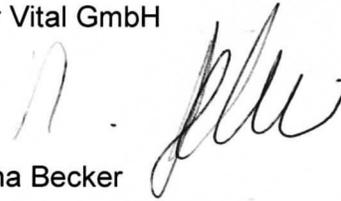
Insgesamt zeichnete Herr Munz sich als ein äußerst wertvoller, kompetenter und zuverlässiger Mitarbeiter aus, der auch schwierigste Aufgaben durch seine hohe fachliche und soziale Kompetenz stets hervorragend löste. Er hat durch seine Leistungen das in ihn gesetzte Vertrauen in jeder Hinsicht stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt.

Das befristete Arbeitsverhältnis von Herrn Munz endet mit Ablauf der vereinbarten Zeit zum 27. Februar 2021.

Wir bedauern seinen Austritt außerordentlich, danken ihm ausdrücklich für seine äußerst wertvolle Mitarbeit und seine hervorragenden Leistungen. Wir wünschen ihm für seinen weiteren beruflichen und privaten Lebensweg viel Erfolg und alles Gute.

Bayer Vital GmbH

i.V.


Martina Becker
GB Pharmaceuticals
General Medicine
Sales



ZEUGNIS

Herr Alexander Munz, geboren am 02.07.1969 in Heilbronn, war vom 01.09.2018 bis zum 27.02.2020 als Pharmaberater für unser Unternehmen tätig.

Die Ashfield Healthcare GmbH gehört zur Ashfield Commercial & Medical Services Division. Mit 5.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind wir in 22 Ländern vertreten. In Deutschland hat sich unser Unternehmen seit 1999, zunächst unter dem Namen Pharmexx, als führender Outsourcing-Partner der Healthcare-Branche mit den Schwerpunkten Vertrieb und Marketing etabliert.

Zu Beginn seiner Tätigkeit wurde Herr Munz im Rahmen einer intensiven Schulung mit den Arzneimitteln unseres Auftraggebers vertraut gemacht. Er erwarb sich besondere Kenntnisse auf dem Gebiet Blutgerinnung.

Die Aufgabe von Herrn Munz bestand darin, im Gebiet die niedergelassenen Allgemeinärzte, Praktiker, Internisten und Fachärzte regelmäßig zu besuchen, um sie mit den verschreibungspflichtigen Präparaten unseres Auftraggebers bekannt zu machen und für die Verordnung zu gewinnen. Dabei waren die Ärzte unter Wahrung der gesetzlichen Vorschriften der Arzneimittelwerbung in überzeugender Weise über Zusammensetzung, Wirkung, Indikation und Vorteile der zu besprechenden Präparate zu informieren und objektiv über jeweils zu beachtende Vorsichtsmaßnahmen oder mögliche Nebenwirkungen aufzuklären.

Herr Munz verfügt über ein ausgezeichnetes Fachwissen, das er jederzeit zielgerichtet einsetzte. Aufgrund seiner sehr raschen Auffassungsgabe arbeitete sich Herr Munz souverän in sein Arbeitsgebiet ein.

Dank seiner überdurchschnittlichen Einsatzbereitschaft sowie seiner sehr guten Motivation und Identifikation mit seinen Aufgaben gelang es Herrn Munz sehr schnell, gute Kontakte zu seinen Ärzten herzustellen und die Umsätze in seinem Gebiet stets zur vollen Zufriedenheit unseres Kunden zu steigern. Er unterstützte seine Arbeit durch die Organisation von Fortbildungsveranstaltungen und die Betreuung seiner Ärzte an Kongress-Ständen.

Die Arbeitsweise von Herrn Munz war in hohem Maße geprägt von Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein. Herr Munz erledigte seine Berichterstattung und die Administration immer gewissenhaft und termingerecht entsprechend unseren Anforderungen.

/..

Ashfield Healthcare GmbH

Harrlachweg 11, 68163 Mannheim, Deutschland

T +49 (0) 621 7502 100 F +49 (0) 621 7502 399 E info@ashfieldhealthcare.de www.ashfieldhealthcare.de

Geschäftsleitung: Benjamin Rapp, Nigel Mansford, Julian H. Tompkins

Amtsgericht Mannheim HRB 432922, USt.-ID: DE225455480

Bankverbindung: HypoVereinsbank Mannheim, BIC HYVEDEMM489, IBAN DE27 6702 0190 0007 0728 30



Industrie- und Handelskammer
Hannover

Zertifikat

Alexander Munz

geb. am 02.07.1969 in Heilbronn

hat vom 17.06.2014 bis 17.06.2015

bei dem Institut für Lernsysteme GmbH an dem Zertifikatslehrgang

Key-Account Manager (IHK)

teilgenommen und den lehrgangsinternen Test erfolgreich absolviert.

Lehrgangsdauer: 350 Unterrichtsstunden

Hannover, 19.11.2015

Industrie- und Handelskammer
Hannover

i. A.

Prof. Dr. Hirth



Lehrgangsinhalte

Grundlagen des Key-Account-Managements

- Key-Account-Management-Modell
- Kontext des Key-Account-Managements
- Kundenorientierung in der Unternehmensführung
- Auswahl der Key-Accounts
- Instrumente der Marktforschung

Analytisches Key-Account-Management

- Kundenanforderungen
- Kundenkommunikation
- Der Buying-Center-Ansatz
- Der Markt des Key-Accounts
- Status des operativen Geschäfts mit dem Key-Account
- Wettbewerbsanalyse

Strategisches Key-Account-Management

- Vision und Zieldefinition für das zukünftige Geschäft mit dem Key-Account
- Strategie und Ressourcen im Geschäft mit dem Key-Account
- Der Key-Account-Entwicklungsplan

Operatives Key-Account-Management

- Umsetzung mit dem Key-Account
 - Leistungsgestaltung und Innovationsprozess im Key-Account-Management
 - Pricing-Management
- Ziel- und Erfolgskontrolle
- Die Kompetenzen im Key-Account-Management

Kommunikation und Präsentationstechniken

- Moderations- und Präsentationstechniken
- Thema der Projektarbeit:
Behandlungspfade: Moderne Strategie für das Key Account Management forschender Arzneimittelhersteller am Beispiel regionaler Klinikverbände in Deutschland



ABSCHLUSSZEUGNIS

Herr Alexander Munz, geboren am 02.07.1969,
hat vom 17.06.2014 bis 08.06.2015 an dem Fernlehrgang

Key-Account-Manager (IHK)



- zugelassen von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (Nr: 7252413) -
mit Erfolg teilgenommen und die schriftlichen Arbeiten zu allen Fachgebieten eingereicht.

Lehrgangsinhalte:

Grundlagen des Key-Account-Managements: Key-Account-Management-Modell –
Kontext des Key-Account-Managements – Kundenorientierung in der Unternehmensführung
– Auswahl der Key-Accounts – Instrumente der Marktforschung

Analytisches Key-Account-Management: Kundenanforderungen –
Kundenkommunikation – Der Buying-Center-Ansatz – Der Markt des Key-Accounts –
Wettbewerbsanalyse

Strategisches Key-Account-Management: Status des operativen Geschäfts mit dem Key-
Account – Innovationsprozess im Key-Account-Management – Strategie und Ressourcen im
Geschäft mit dem Key-Account – Die Kompetenzen im Key-Account-Management – Der
Key-Account-Entwicklungsplan

Operatives Key-Account-Management: Umsetzung mit dem Key-Account – Ziel- und
Erfolgskontrolle

Kommunikation und Präsentationstechniken: Moderations- und Präsentationstechniken

Die Gesamtleistung wurde mit der Note 1,2 (sehr gut) bewertet.

Hamburg, den 09.06.2015

Pädagogischer Leiter

Dipl.-Volksw. Jens Greefe

Lehrgangsleiter/in

Dipl.-Betriebsw. Jeannette Gross

Kritische Verkaufsdisposition

Dieser Bereich beschreibt die Verkaufsdispositionen, die Herr Munz zeigen könnte, wenn er, für die infrage kommende Position, gut trainiert wird oder ist. Wenn er eine hohe Übereinstimmung für diese Position hat, ist diese Information sehr wichtig.

Wenn Herr Munz keine hohe Übereinstimmung mit dem Anforderungsprofil hat, das Sie für diese Position entwickelt haben, sollten Sie die Kommentare dieses Bereichs ignorieren. Sollten Sie jedoch andere Verkaufspositionen verfügbar haben, sollten Sie PSA noch einmal mit den Anforderungsprofilen durchführen, die sie für diese Position entwickelt haben. Sollte Herr Munz für eine der anderen Positionen eine hohe Übereinstimmung haben, verwenden Sie diesen Bereich des Berichts zur Unterstützung Ihrer Entscheidungsfindung.

Prospecting

Herr Munz wird viel Engagement in das Kunden-Prospecting investieren. Er kann dabei einen kreativen Ansatz haben, schätzt aber das Angebot einer Struktur durch seine Organisation oder sein Team. Er sollte die Aufgabe so lange verfolgen und Informationen von jedem möglichen Interessenten sammeln wie nötig.

Verkaufsabschluss

Herr Munz bewegt sich in der Regel von Beginn einer Präsentation an auf den Verkaufsabschluss zu. Sein Selbstvertrauen und seine Wettbewerbsfähigkeit sind ziemlich hoch. Er akzeptiert nicht ohne weiteres ein „Nein“. Herr Munz wird so lange wie nötig an einem Interessenten draubleiben, bis er eine konkrete Antwort bekommt. Er sollte konstant die Motivation zeigen, die angebotenen Leistungen in den besten Perspektiven zu präsentieren, damit der Interessent Bedarf entwickeln kann.

Anrufhemmnis

Normalerweise sind für Herrn Munz Anrufhemmnungen kein wirkliches Problem. Seine hohe Motivation führt eher dazu, dass er schnell handelt, als dass er darauf wartet, dass etwas geschieht. Durch seine Resistenz gegen Ablehnung wird Herr Munz wenig mit Unsicherheiten in Bezug auf seine Ziele zu kämpfen haben. Er sollte gewillt sein, den Verkaufsprozess bis zum Abschluss zu verfolgen. Seine hohe Verkaufsmotivation hilft ihm, etwaige Zweifel während des Prozesses zu überwinden.



Eigeninitiative

Normalerweise akzeptiert Herr Munz es mit Interesse, wenn die Gelegenheit gegeben ist, in seine täglichen Abläufe Reize einzubauen. Der Rummel und Stress eines schnellen Berufs sind sehr motivierend für ihn, so lange gewisse Strukturen, Unterstützung und kurzfristige Ziele angeboten werden. Normalerweise stellt ein unterstützendes und einbringendes Verkaufsmanagement kein Problem für Herrn Munz dar. Herr Munz ist aus sich selbst heraus motiviert und kann gelegentlich die Führung übernehmen, um andere zu ermutigen. Gerade wegen seiner hohen Energie-Ebene und Verkaufsmotivation wird er auch in ruhigen Zeiten immer versuchen, ein wenig Bewegung herbeizuführen. Um seine Initiative zu erhalten, sollten Sie sicherstellen, dass sein Bedürfnis nach Strukturen beachtet wird.

Zusammenarbeit im Team

Es fällt Herr Munz meist leicht, andere anzuleiten und die Richtung vorzugeben. Wenn ein Konkurrenzkampf ansteht, ist Herr Munz bereit, sich dem zu stellen. Herr Munz könnte die Struktur einer Team-Umgebung benötigen. Herr Munz ist aus sich selbst heraus motiviert und übernimmt die Führung als Quelle des Antriebs für andere. Die große Motivation und Wettbewerbsfähigkeit, die er zum Ausdruck bringt, werden gut durch Struktur und Fokus unterstützt, die ein Team bieten kann.

Beziehungen aufbauen und halten

Der Aufbau und die Pflege von Kundenkontakten werden relativ einfach für Herrn Munz sein, da er große Kraft und Ausdauer darin hat. Wenn er die Gelegenheit dazu hat, in seinen Kontakten spontan zu sein, nimmt er das mit Interesse wahr. Wahrscheinlich leistet Herr Munz effektiver, wenn er gelegentlich Ziele gesetzt bekommt inklusive eines Plans, wie er bei den Kunden auf dem Laufenden bleibt. Dieser besondere Grad an Eigeninitiative kann dazu führen, dass er die Unterstützung seines Management sucht, um die Initiative zu entwickeln, die benötigt wird, um Kundenkontakte herzustellen. Offensichtlich ist seine Hartnäckigkeit sehr hilfreich bei der Einbindung anderer und sollte für sein bedingtes Bedürfnis nach Strukturen genutzt werden.

Kompensations-Disposition

Wenn eine Wettbewerbssituation ansteht, ist Herr Munz meist bereit, sich dieser zu stellen, wenn sein moderater Bedarf an Unterstützung und Struktur erfüllt ist. Seine relative Stärke zeigt den Bedarf der Kompensation durch Anerkennung und öffentlicher Auszeichnung, um effektiv leistungsfähig zu sein. Belohnen Sie ihn mit Möglichkeiten, sich im Wettbewerb zu behaupten und bieten Sie ihm Strukturen, die er weiterentwickeln kann. Herr Munz ist aus sich selbst heraus motiviert und kann gelegentlich die Führung übernehmen, um andere zu fördern. Auch wenn der Service, den er Kunden bietet, essentiell für ihn ist, ist der Aspekt des erfolgreichen Verkaufs die größte Belohnung für ihn.

Arbeitszeugnis

Herr Alexander Munz, geboren am 02.07.1969 in Heilbronn, war vom 01.07.2016 bis zum 28.02.2017 als Außendienstmitarbeiter mit der Qualifikation laut AMG für unser Unternehmen tätig.

Die Expert Pharma Service Consulting GmbH & Co. KG ist ein Dienstleistungsunternehmen für die pharmazeutische Industrie im Bereich Marketing und Vertrieb. Unsere Kunden nutzen unsere Dienstleistungen von der einzelnen Vakanzbesetzung bis hin zum Aufbau kompletter Außendienstlinien.

Nach einer erfolgreichen Produktschulung übernahm Herr Munz im Rahmen des Facharzt-Arzttaußendienstes das Gebiet Mannheim-Ansbach-Heidenheim-Karlsruhe, welches er nach kurzer Einarbeitungsphase eigenständig und erfolgreich betreute. Sein Aufgabenbereich umfasste die Besprechung und den Vertrieb der Präparate unseres Kunden TAD Pharma. Herr Munz besuchte hierfür API's und Fachärzte aus den Indikationen Neurologie, Onkologie, Schmerz in seinem Vertriebsgebiet.

Zu den Aufgaben gehörte weiterhin:

- Intensive Besprechung der generischen Produkte bei API's und Fachärzten
- Einführung neuer Präparate.
- Analyse des Verordnungspotentials und Betreuung der Verordner
- Die Gewinnung von Neukunden sowie die Betreuung der Bestandskunden
- Organisation und Betreuung der Kunden bei Veranstaltungen
- Eigenständige Budgetplanung und schnelle, erfolgreiche Umsetzung von Marketingstrategien
- Regelmäßige Weiterbildung und Teilnahme an Seminaren

Dank seiner hohen Einsatzbereitschaft, guten Marktkennntnissen und sehr guten Fachkenntnissen gelang es Herr Munz schnell, sehr gute Kontakte zu seinen Kunden herzustellen und die Umsätze in seinem Gebiet zu steigern. Durch die intensive Bearbeitung des Gebietes konnte Herr Munz viele Neukunden für unseren Kunden gewinnen. Die Berichterstattung sowie die Administration erledigte Herr Munz stets gewissenhaft und termingerecht.

Wir haben Herrn Munz als vertrauenswürdigen und gewissenhaften Mitarbeiter kennengelernt, der sich mit viel Engagement für seinen Bereich einsetzte. Sein Arbeitsstil war geprägt von Sorgfalt, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein. Er hat sich während seiner bisherigen Tätigkeit mit den Gegebenheiten seines Arbeitsbereiches bestens vertraut gemacht.

Herr Munz hat die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden war jederzeit vorbildlich.

Aufgrund des eröffneten Insolvenzverfahrens mussten alle Mitarbeiter gekündigt werden. Herr Munz wird allerdings zum 01.03.2017 über einen anderen Dienstleister weiterhin im Projekt TAD beschäftigt. Wir danken ihm für die engagierte Mitarbeit und wünschen ihm für seinen beruflichen und privaten Lebensweg weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Mit freundlichen Grüßen



Timo Ehrenfeuchter
Geschäftsleitung

exphase – expert pharma service
Consulting GmbH & Co. KG

Prof.-Max-Lange-Platz 6
83646 Bad Tölz
Germany

Telefon: +49 8041 43 914 - 60
Fax: +49 8041 43 914 - 69
E-Mail: info@exphase.de

Web: www.exphase.de
Sitz: Bad Tölz
Amtsgericht München HRA 103534

Geschäftsführer:
Daniela Huber / Timo Ehrenfeuchter

ZEUGNIS

Herr Alexander Munz, geboren am 02.07.1969, war in der Zeit vom 17.05.2005 bis 30.06.2011 als Pharmaberater in unserem Unternehmen angestellt.

Herr Munz in mehreren Projekten tätig. Zunächst besuchte er im Gebiet Leonberg, Stuttgart, Sindelfingen, Böblingen und Herrenberg Allgemeinmediziner, Praktiker und Internisten, um sie mit den verschreibungspflichtigen Präparaten unseres Auftraggebers bekannt zu machen und für die Verordnung zu gewinnen. Dabei waren die Ärzte unter Wahrung der gesetzlichen Vorschriften der Arzneimittelwerbung in überzeugender Weise über Zusammensetzung, Wirkung, Indikation und Vorteile der zu besprechenden Präparate zu informieren und objektiv über jeweils zu beachtende Vorsichtsmaßnahmen oder mögliche Nebenwirkungen aufzuklären. Im Juli 2006 übernahm er das Gebiet Freiburg und Waldshut und im Anschluss daran das Gebiet Buchen, Schwäbisch Hall und Aalen, hier betreute er ebenfalls Allgemeinmediziner, Praktiker und Internisten.

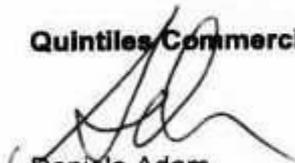
Herr Munz führte die ihm übertragenen Aufgaben zielstrebig und umsichtig, mit viel Einsatzbereitschaft und Initiative, stets zu unserer vollsten Zufriedenheit durch. Aufgrund seines Allgemeinwissens, der guten Fachkenntnisse und seiner offenen und gewinnenden Persönlichkeit, war er bei den Ärzten ein anerkannter Gesprächspartner.

Sein Berichtswesen und die Spesenabrechnungen waren stets korrekt, immer termingerecht und entsprachen vollständig unseren Anforderungen. Aufgrund seines jederzeit verbindlichen und korrekten Verhaltens war Herr Munz ein von Vorgesetzten, Kollegen und Kunden gleichermaßen geschätzter Mitarbeiter.

Herr Munz verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 30.06.2011. Wir bedauern sein Ausscheiden sehr, danken ihm für seine ausgezeichnete Arbeit und wünschen ihm für seine berufliche und persönliche Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Mannheim, 30.06.2011

Quintiles Commercial Germany GmbH


Daniela Adam
Human Resources Manager

Zwischenbericht des Vorgesetzten Außendienst

Dieser Zwischenbericht ist nur für den internen Gebrauch bestimmt. Er dient einer späteren eventuellen Zeugniserstellung und kann stichwortartig erstellt werden.

Nach Unterschrift:

- Original für Personalakte
- Kopie für Mitarbeiter

1. Personalien

Name: Alexander Munz

Organisationseinheit: A Vertrieb Praxis Kardio/Pneu Innovex
(Abteilung/ AD-Linie)

2. Stellenbezeichnungen /Positionen im Berichtszeitraum

- a) von: 01.07.2006 bis: 31.12.2007 als: Pharmaberater
Gebiet: 3340 Freiburg - Lörrach
- b) von: bis: als:
Gebiet:

3. Beschreibung der Aufgaben je Position im Berichtszeitraum mit Bewertung der Aufgabenwahrnehmung (Verantwortlichkeiten/Projekte)

Legende:

- ++: liegt deutlich über den Anforderungen
- + : liegt teilweise über den Anforderungen
- 0 : entspricht den Anforderungen
- : entspricht den Anforderungen zum Teil
- : liegt deutlich unter den Anforderungen

- a) Aufgaben im Bereich der Kundenbeziehung
- | | | | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ++ | + | 0 | - | -- |
- (für Zwischenstufen bitte zwei Kästchen ankreuzen)
- b) Bezirksmanagement und Umsetzung des Gesprächs- und Maßnahmenplanes
- | | | | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ++ | + | 0 | - | -- |
- (für Zwischenstufen bitte zwei Kästchen ankreuzen)
- c) Teamarbeit im Gebietsteam
- | | | | | |
|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ++ | + | 0 | - | -- |
- (für Zwischenstufen bitte zwei Kästchen ankreuzen)
- d) Organisation und Abwicklung von Fortbildungsveranstaltungen
- | | | | | |
|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ++ | + | 0 | - | -- |
- (für Zwischenstufen bitte zwei Kästchen ankreuzen)
- e) Administrative Aufgaben
- | | | | | |
|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ++ | + | 0 | - | -- |
- (für Zwischenstufen bitte zwei Kästchen ankreuzen)
- f) Micardis
(Ergänzbar durch z.B. Umsatzerfolg...)
- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ++ | + | 0 | - | -- |
- (für Zwischenstufen bitte zwei Kästchen ankreuzen)
- g) Spiriva
(Ergänzbar durch z.B. Umsatzerfolg...)
- | | | | | |
|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ++ | + | 0 | - | -- |
- (für Zwischenstufen bitte zwei Kästchen ankreuzen)

4. Zusammenfassende Beurteilung (Bei Bedarf können noch eigene Anlagen hinzugefügt werden)

Herr Munz ist ein stets loyaler und engagierter Mitarbeiter. Obwohl erst seit August 06 in diesem AB tätig, erreichte Herr Munz immer den vereinbarten Besuchsschnitt. Die Umsetzung der Gesprächs- und Maßnahmenstrategie gelingt Herrn Munz sehr gut. Herr Munz gelang es überdurchschnittlich gut, in der Kürze der Zeit sehr gute Kundenkontakte aufzubauen. Herr Munz trägt einen großen Anteil daran, dass die Mitarbeiter im AB 3340 enger zusammen gearbeitet haben. Besonders die Zusammenarbeit mit Frau Dr. Buschendorf führte, neben einer höheren Wahrnehmung beim Kunden, zu mehreren erfolgreichen Veranstaltungen mit hohen Teilnehmerzahlen. Die positive Entwicklung von Spiriva findet damit ihren Ursprung in diesem Engagement.

5. Führungsverhalten (Bei Bedarf können noch eigene Anlagen hinzugefügt werden)

6. Sozialverhalten (Bei Bedarf können noch eigene Anlagen hinzugefügt werden)

7. Weiterbildung/Qualifikation (Bei Bedarf können noch eigene Anlagen hinzugefügt werden)

Sind alle Maßnahmen im Berichtszeitraum im Veranstaltungsmanagement eingepflegt?

8. Gespräch hat stattgefunden

ja nein, weil:

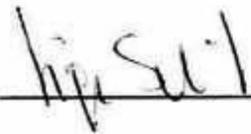
Ausstellungsdatum: 19.12.2007

Unterschrift Vorgesetzter: _____

Name des Vorgesetzten: _____

9. Kommentar des Mitarbeiters

Datum: 19.12.2007

Unterschrift: 

Zeugnis

Herr Alexander Munz, geboren am 02.07.1969, war vom 01.09.2003 bis 31.10.2004 als *Klinik-/ Pharmareferent* in unserem Unternehmen tätig.

Nach erfolgreicher Teilnahme an einer produkt- und verkaufsorientierten Schulung besuchte Herr Munz Urologen und immunologisch tätige Ärzte sowie Kliniken in den Gebieten Karlsruhe, Stuttgart, Ulm, Konstanz, Freiburg und der deutschsprachigen Schweiz.

Seine Aufgabe war es, die Ärzte über unsere verschreibungspflichtigen Präparate zu informieren und für die Verordnung zu gewinnen. Insbesondere waren die Ärzte auch unter Wahrung der gesetzlichen Vorschriften der Arzneimittelwerbung über Zusammensetzung, Wirkung, Indikation und Vorteile unserer wissenschaftlich anspruchsvollen Präparate zu informieren und über die jeweiligen Vorsichtsmaßnahmen bei potentiellen Nebenwirkungen aufzuklären.

In enger Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement hat Herr Munz Fortbildungsveranstaltungen initiiert, organisiert und in kleinerem Rahmen selbst Vorträge gehalten und an Kongressen teilgenommen. Auf die jeweilige Marktsituation eingehend, hat Herr Munz eigene Ideen und Projekte in die Firma eingebracht und deren Durchführung begleitet.

Herr Munz war ein guter Mitarbeiter, der durch sicheres Auftreten, gute wissenschaftliche Kenntnisse und seine Kontaktfreude bei seinen Gesprächspartnern eine hohe Akzeptanz erreichte. Herr Munz erfüllte die ihm übertragenen Aufgaben mit Sachverstand und stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Wegen seiner kooperativen und verbindlichen Art wurde Herr Munz von der Geschäftsleitung und Kollegen geschätzt, und sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war jederzeit einwandfrei. Sein Berichtswesen und die Spesenabrechnungen waren korrekt, termingerecht und entsprachen unseren Vorstellungen.

Auf Grund der veränderten Rahmenbedingungen in der pharmazeutischen Industrie (Aut idem, 16 % Zwangsrabatt), von denen unser Unternehmen ebenfalls betroffen ist, sind wir leider gezwungen, das Arbeitsverhältnis mit Herrn Munz aus betrieblichen Gründen zum 31.10.2004 zu kündigen. Wir bedauern dies und wünschen ihm für die Zukunft sowohl beruflich als auch privat alles Gute.

CYTOCHEMIA AG

Ihringen, den 31.10.2004


Marianne Schwald-Gfell
Marketing- und Verkaufsleitung

ZEUGNIS

Herr Alexander Munz, geboren am 02.07.1969, war vom 01.10.2001 bis zum 31.08.2003 als Pharmaberater in mehreren Projekten für unser Unternehmen tätig.

Zu Beginn seiner Tätigkeiten wurde Herr Munz im Rahmen intensiver Schulungen mit den jeweiligen Arzneimitteln unserer Auftraggeber vertraut gemacht. Er erwarb sich besondere Kenntnisse in der Zeit vom 01.10.2001 bis 30.09.2002 auf dem Gebiet Pulmologie, sowie in der Zeit vom 01.10.2002 bis 30.09.2003 auf den Gebieten Diabetes, Herz-Kreislauf, Gastrologie.

Die Aufgabe von Herr Munz bestand darin, in den Gebieten Frankfurt, Bad Homburg, Friedberg, Kaiserslautern, Donnersbergkreis und Wörth am Rhein die niedergelassenen Allgemeinärzte, Praktiker und Internisten, Pulmologen und Kardiologen regelmäßig zu besuchen, um sie mit den verschreibungspflichtigen Präparaten unserer Auftraggeber bekannt zu machen und für die Verordnung zu gewinnen. Dabei waren die Ärzte unter Wahrung der gesetzlichen Vorschriften der Arzneimittelwerbung in überzeugender Weise über Zusammensetzung, Wirkung, Indikation und Vorteile der zu besprechenden Präparate zu informieren und objektiv über jeweils zu beachtende Vorsichtsmaßnahmen oder mögliche Nebenwirkungen aufzuklären.

Dank seiner sehr hohen Einsatzbereitschaft und seiner sehr guten Fachkenntnisse gelang es Herrn Munz schnell gute Kontakte zu seinen Ärzten herzustellen und die Umsätze in seinem Gebieten zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden zu steigern. Er unterstützte seine Arbeit durch die Organisation von Fortbildungsveranstaltungen und die Betreuung seiner Ärzte an Kongress-Ständen.

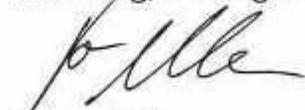
Herr Munz erledigte seine Berichterstattung und die Administration stets gewissenhaft und termingerecht entsprechend unseren Anforderungen. Sein Verhalten gegenüber unseren Kunden, den Vorgesetzten und Kollegen war immer einwandfrei.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Herr Munz alle ihm übertragenen Aufgaben selbständig und umsichtig stets zu unserer vollen Zufriedenheit erledigt hat.

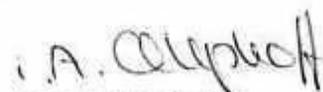
Herr Munz verlässt unser Unternehmen zum 31.08.2003 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies und danken ihm für die engagierte Mitarbeit.

Für seine private und berufliche Zukunft wünschen wir Herrn Munz viel Erfolg und alles Gute.

Hirschberg, 31. August 2003



Volker Maile
Sales Manager Operations



Isabel Menéndez
Personalleiterin

Herrn Alexander Munz
Seckbacher Landstraße 16

60389 Frankfurt

Büro:
Mergenthalerstraße 4
60388 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69/94 14 16-0
Fax: +49 69/94 14 16-19
koch.scheuer@t-online.de

Frankfurt, 11. Juni 2001

Arbeitszeugnis

Herr Alexander Munz, geb. am 2. Juli 1969, war im Zeitraum vom 19. Februar 2001 bis 31. Mai 2001 in unserer Personalberatung als studentische Hilfskraft im Aufgabenbereich „Projektarbeit“ beschäftigt.

Herr Munz bearbeitete zunächst eigenständig ein Projekt zur Analyse von Personalmarketingaktivitäten deutscher Pharmakonzerne im Internet sowie zur Bewertung von branchenspezifischen Internet-Jobbörsen.

Umfassend und selbständig bearbeitete er zuletzt ein Projekt zur Bewertung potentieller Kunden aus dem Health Care-Bereich.

Zu seinen Aufgaben gehörte vor allem:

- Mitarbeit an der Konzeption der Projekte sowie an den Auswertekriterien
- Selbständige Erarbeitung aller, mit dem jeweiligen Projekt im Zusammenhang stehenden Research-Aufgaben
- Zusammenfassen und Auswerten der Ergebnisse.

Hervorzuheben sind seine Fähigkeit, sich rasch in neue Aufgabenbereiche hineinzudenken und einzuarbeiten, seine Selbständigkeit in der Arbeit sowie seine Problemsicht. Diese Eigenschaften befähigen Herrn Munz u.a. auch dazu, aktiv und konstruktiv bei Meetings mitzuarbeiten und wertvolle Gedanken einzubringen.

Insgesamt hat Herr Munz sein übertragenes Arbeitsgebiet souverän ausfüllt und alle an ihn gestellten Aufgaben zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigt..

Das Anstellungsverhältnis endet infolge des Abschlusses der geplanten Projekte. Herrn Munz danken wir für seine Mitarbeit und wünschen ihm für seine weiteren beruflichen Vorhaben recht viel Erfolg.



Michael L. Scheuer

Dr. Bernd Koch &
Michael L. Scheuer
Personalberatung OHG
Am See 6
D-65795 Hattersheim

Handelsregister Frankfurt:
HRA 29851

Bankverbindung:
NASPA
Nassauische Sparkasse
Kto.-Nr. 195 020 922
BLZ 510 500 15

Zeugnis

Herr **Alexander Munz**

geboren am **02.07.1969** in **Heilbronn**

hat in dem

Intensivstudium Gesundheitsökonom

sämtliche Leistungsnachweise gemäß der Prüfungsordnung erbracht und hiermit 20 ECTS-Punkte erworben. Die Studieninhalte sind auf der Rückseite aufgeführt.

Die Modulabschlussprüfungen wurden mit folgenden Noten bewertet:

Grundlagen der Wirtschaftswissenschaften (Klausur)	sehr gut (1,3)
Gesundheitspolitik und Versicherungssysteme (Klausur)	sehr gut (1,0)
Krankenhausmanagement (Klausur)	sehr gut (1,3)
Medizinische und soziale Versorgungssysteme (Klausur)	befriedigend (3,3)
Qualitätsmanagement und Managed Care (Projektarbeit)	gut (2,3)

Thema der wissenschaftlichen Arbeit: „Erfolgsorientierte Vergütung und Steuerung von Ärztenetzen“

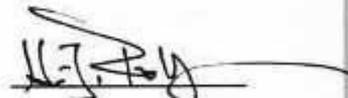
Gesamtnote: gut (1,8) äquivalenter ECTS-Grade: B



Prof. Dr. R. Tunder



Prof. Dr. U. Mis



Prof. H.-J. Ruff

Wissenschaftliche Leitung
Intensivstudium Gesundheitsökonom

HCMI
HEALTH CARE MANAGEMENT INSTITUTE
GESUNDHEITSAKADEMIE

Oestrich-Winkel, 08. Juni 2010



Studieninhalte Summer Term 2009

Intensivstudium Gesundheitsökonom

Modul 1 - Grundlagen der Wirtschaftswissenschaften (4 Credits)

- Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, insbes. Marketing
- Grundlagen des Rechnungswesens
- Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

Modul 2 - Gesundheitspolitik und Versicherungssysteme (4 Credits)

- Gesundheitspolitik im Spannungsfeld zwischen Ethik und monetären Zielsetzungen
- Versicherungssysteme und staatliche Lenkungsmechanismen
- Gesundheitsziele und Strukturen des Gesundheitsmarktes

Modul 3 - Krankenhausmanagement (4 Credits)

- Das Finanzierungssystem der Krankenhäuser
- Von der Krankenhausplanung zum strategischen Krankenhausmanagement
- DRG-orientierte Organisationsstrukturen und Organisationsentwicklung

Modul 4 - Medizinische und soziale Versorgungssysteme (4 Credits)

- Arzneimittelversorgung und pharmaökonomische Evaluation
- Marketingorientierte Lösungsansätze im Gesundheitswesen
- Changemanagement und Versorgungssysteme

Modul 5 - Qualitätsmanagement und Managed Care (4 Credits)

- Zukunftsorientierte Kooperationsformen der ambulanten ärztlichen Versorgung
- Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement als patientenorientierte Herausforderungen
- Managed Care in Deutschland: Vom Disease Management bis zur Integrierten Versorgung



Zentrum für Weiterbildung

IHK-ZERTIFIKAT

Herr Alexander Munz

geb. am 2. Juli 1969 in

hat an dem Zertifikatslehrgang

Projektmanagement

erfolgreich teilgenommen.

Lehrgangsort **Heilbronn**

Lehrgangsdauer **22. März bis 27. April 2013**
(56 Unterrichtsstunden)

Im Zertifikatslehrgang wurden die auf der Rückseite aufgeführten
Lehrgangsinhalte vermittelt.

Heilbronn, 27. April 2013

Andreas Gögel
Geschäftsführer

Inhalte

Grundlagen des Projektmanagements

- Projektarten
- Projektdefinition
- Pflichtenheft
- Projektstrukturplan

Steuerung und Verfolgung von Projekten

- Projektplanung (Ressourcen, Kosten, Termine)
- Termin- und Kostenkontrolle
- Projektverfolgung und -rückmeldung
- Projektterminplanung (Balken-, Netz-, Ressourcenplan)
- Einblick in PC-gestütztes Projektmanagement

Arbeitstechniken

- Moderations-, Problemlösungs- und Persönlichkeitstypen

Qualitätsmanagement

Methoden moderner Projektarbeit

- Simultaneous Engineering
- FMEA
- Target Costing

Versicherungsnummer	Kennzeichen (soweit bekannt)	MSNR
6 4 0 2 0 7 6 9 M 0 1	8 5 3 6	0 0 0 3

Bei Schriftwechsel bitte Versicherungsnummer, Kennzeichen (soweit bekannt), Maßnahmennummer (MSNR) und Personenstandsdaten des Versicherten angeben

Absender Rehaklinik Hausbaden
Hausbadener Str 1
79410 Badenweiler

ENTLASSUNGSSCHEIN

Alexander Munz
Hözerner Str 10
74246 Eberstadt

Zur Vorlage beim Arbeitgeber und bei der Krankenkasse oder - für Empfänger von Arbeitslosengeld bzw. Arbeitslosengeld II – bei der zahlenden Stelle bzw. den zahlenden Stellen

AUFENTHALTSANGABEN

Aufnahmetag 1 1 0 5 2 3

Entlassungstag 1 5 0 6 2 3

Unterbrechungen: Beurlaubungen sind nicht einzutragen

1 – vom	<input type="text"/>	bis	<input type="text"/>	3 – vom	<input type="text"/>	bis	<input type="text"/>
2 – vom	<input type="text"/>	bis	<input type="text"/>	4 – vom	<input type="text"/>	bis	<input type="text"/>

BEURTEILUNG DER ARBEITSFÄHIGKEIT BEI ENTLASSUNG

arbeitsfähig arbeitsunfähig

Zur Vermeidung arbeitsrechtlicher Nachteile empfehlen wir diesen Entlassungsschein unmittelbar nach Abschluss der med. Leistungen zunächst Ihrem Arbeitgeber vorzulegen. Falls Sie Mitglied einer Krankenkasse sind, bitten wir Sie, dieser den Entlassungsschein (innerhalb von 7 Tagen nach Abschluss dieser Leistung) auszuhängen.

14.06.2023 
Unterschrift, Datum



Zeugnis

über die Diplomprüfung

Alexander Munz

geboren am 2. Juli 1969 in Heilbronn

hat die Diplomprüfung im Studiengang

Biologie

mit der Gesamtnote

„gut“ (2,2)

und den auf der Rückseite aufgeführten Einzelnoten abgelegt.

Karlsruhe, den 24. November 2000

Der Dekan

D. S. Wibe



Einzelergebnisse der Diplomprüfung

Diplomarbeit

Thema: „Expression der humanen Cytomegalievirus-Glykoproteine gpUL75 (gH) und gpUL55 (gB) in Neuroblastomzellen“

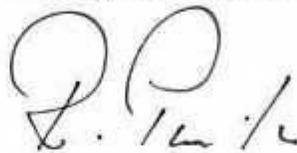
Referent: Uni. Doz. Dr. J. Cinatl
Prof. Dr. R. Paulsen

Bewertung: gut

Einzelprüfungen

<u>PRÜFUNGSFÄCHER:</u>	<u>NOTE:</u>	<u>PRÜFER:</u>
Hauptfach Zoologie	gut	Kloas
Hauptfach Mikrobiologie	gut	Zumft
Nebenfach Biochemie	befriedigend	Retey
Nebenfach Chemie (org.)	gut	Albrecht

Der Vorsitzende des
Prüfungsausschusses



ZEUGNIS DER FACHGEBUNDENEN HOCHSCHULREIFE

Vor- und Zuname, Geburtsdatum, Geburtsort sowie Name der Schule
 Munz, Alexander
 geboren am 02.07.1969 in Heilbronn
 Technisches Gymnasium Heilbronn

I. LEISTUNGEN IN DEN JAHRGANGSSTUFEN 12 UND 13 (QUALIFIKATIONSPHASE)¹⁾

Fach	Punktzahlen in einfacher Wertung				Note ²⁾
	Jahrgangsstufe 12		Jahrgangsstufe 13		
	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	
Sprachlich - literarisch - künstlerisches Aufgabenfeld					
Deutsch	07	04	05	05	ausreichend
Englisch	07	06	05	02	ausreichend
Französisch	---	---	---	---	---
Spanisch	---	---	---	---	---
Literatur	---	---	08	12	gut
Musik	---	---	---	---	---
Bildende Kunst	---	---	---	---	---
Gesellschaftswissenschaftliches Aufgabenfeld					
Geschichte, Gemeinschaftskunde, Wirtschaftslehre	11	10	---	---	gut
Geschichte, Gemeinschaftskunde	---	---	10	12	gut
Geschichte, Wirtschaftslehre	---	---	---	---	---
Religionslehre	13	11	13	12	gut
Ethik	---	---	---	---	---
Mathematisch - naturwissenschaftlich - technisches Aufgabenfeld					
Mathematik	05	08	08	07	befriedigend
Physik m. Laborübungen	(06)	(07)	---	---	befriedigend
Chemie m. Laborübungen LF	08	09	08	10	befriedigend
Biologie	(09)	11	(07)	10	befriedigend
Technik LF	07	06	06	11	befriedigend
Sport	11	(10)	(09)	---	gut
Wahlbereich					
Ergänzende Fertigungstechnik	---	---	---	---	---
Französisch / Niveau B	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---

II. LEISTUNGEN IN DER ABITURPRÜFUNG

Prüfungsfach	Punktzahlen in einfacher Wertung		Note
	schriftl.	mündl.	
Leistungskurse LF			
1. Chemie	08	---	befriedigend
2. Technik	07	---	befriedigend
Grundkurse			
3. Deutsch	08	---	befriedigend
4. Religion	---	06	ausreichend

III. GESAMTQUALIFIKATION UND DURCHSCHNITTSNOTE

Punktsomme aus 23 Grundkursen in einfacher Wertung	196	mindestens 115, höchstens 345 Punkte
Punktsomme aus 6 Leistungskursen (Halbjahr 12/1 bis 13/1 in doppelter Wertung) und 2 Leistungskursen (Halbjahr 13/2 in einfacher Wertung -Ausgleichsregelung-)	109	zusammen mindestens 70, höchstens 210 Punkte
Punktsomme aus den Prüfungsfächern (1. bis 3. Prüfungsfach fünffache Wertung, 4. Prüfungsfach vierfache Wertung) einschl. der Ergebnisse im Halbjahr 13/2	177	mindestens 115, höchstens 345 Punkte
Gesamtpunktzahl	482	mindestens 300, höchstens 900 Punkte
Durchschnittsnote gemäß Staatsvertrag	in Ziffern: <u>2,9</u>	in Buchstaben: <u>zwei,neun</u>

IV. ERGEBNISSE DER FÄCHER, DIE IN KLASSE 11 ABGESCHLOSSEN WURDEN:

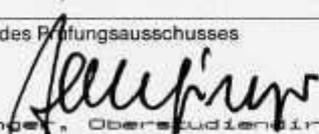
Fach	Note
Fertigungstechnik	befriedigend
Computertechnik	befriedigend
---	---
---	---
---	---
---	---

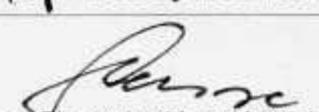
V. BEMERKUNGEN

Anmerkungen:
 1) Die Bewertung von Grundkursen, die nicht in die Gesamtqualifikation eingehen, ist in Klammern gesetzt. Leistungsfächer sind mit LF gekennzeichnet.
 2) Bei der Berechnung der Note sind alle Kurse einbezogen. Für die Umsetzung der Noten in Punkte gilt:

Noten	sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	ungenügend
Punkte	15, 14, 13	12, 11, 10	9, 8, 7	6, 5, 4	3, 2, 1	0

Ort, Datum
 Heilbronn, den 05.05.1989

Vorsitzender des Prüfungsausschusses

 Zanzinger, Oberstudienrat

Schulleiter

 Glaaze, Oberstudienrat

