

Michael Dömel
Frankenstr. 19
40476 Düsseldorf

Herr Dömel Michael, geboren am 19.07.1971, trat am 01.01.2020 in unser Unternehmen ein.

Die DABBEL - Automation Intelligence GmbH wurde im Jahr 2018 gegründet und verfolgt das Ziel, die skalierbarsten, kosteneffizientesten und nachhaltigsten Gebäudeautomationstechnologien zu entwickeln, um Gebäude energieeffizient zu machen, den Klimawandel aktiv zu bekämpfen und gleichzeitig das Wohlbefinden der Menschen in innerhalb der Gebäude zu verbessern.

Herr Dömel wurde als Sales- und Marketingleiter eingestellt.

Zu den Aufgaben von Herrn Dömel zählten:

- Aufbau der Marketing- und Salesabteilung
- Neukundenakquise
- Bestandskundenbetreuung
- Umsetzung und Entwicklung von Marketingstrategien
- Prozessoptimierung

Herr Dömel hat seine Aufgaben mit äußerster Sorgfalt und Genauigkeit erledigt und er konnte sich in neue Aufgabengebiete selbständig einarbeiten. Die Leistungen von Herrn Dömel waren zu unserer vollsten Zufriedenheit. Gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden verhielt er sich stets korrekt.

Herr Dömel verlässt das Unternehmen zum 30.04.2020.

Für seinen weiteren Berufs- und Werdegang wünschen wir ihm alles Gute, viel Erfolg und bedanken uns für die Zusammenarbeit.

Düsseldorf, den 25.05.2020

DABBEL

DABBEL - Automation Intelligence GmbH
Fürstenwall 228, 40215 Düsseldorf
+49(0)1712895558 info@dabbel.eu
www.dabbel.eu

Geschäftsführer, Abel Samaniego Guillo

Zeugnis

Herr Michael Dömel, geboren am 19. Juli 1971, trat am 1. Juni 2002 als Sales Executive für die Niederlassung Frankfurt in unser Unternehmen ein.

Als Sales Executive war Herr Dömel mit der Organisation des Bereiches Telesales, einschließlich dem Aufbau einer Kontaktdatenbank, der Neukundenakquisition sowie mit Reportingaufgaben betraut. Er hatte in diesem Bereich die fachliche Weisung für eine Mitarbeiterin.

Darüber hinaus übernahm Herr Dömel sukzessive die folgenden Account-Manager-Aufgaben:

- Neukundenakquisition
- Angebotserstellung
- Selbständige Durchführung von Kundenterminen, einschließlich Präsentation in Kundensituationen
- Analyse von Kundenpotentialen
- Eigenständiger Aufbau einer Salespipeline
- Abstimmung mit weiteren Systemlieferanten

Herr Dömel hat sich dank seiner raschen Auffassungsgabe und seinem großen Interesse an der beruflichen Weiterentwicklung schnell in seinen Aufgabenbereich eingearbeitet und alle hierfür zur Verfügung stehenden Instrumente und Angebote effizient genutzt. Seine guten Fachkenntnisse und seine außerordentlich umfangreichen und breitgefächerten Erfahrungen setzte er bereits nach kurzer Zeit selbst bei anspruchsvollen Aufgaben erfolgreich um und erbrachte so auch bei großen Anforderungen hohe Leistungen.

Durch eine außerordentlich zügige Arbeitsweise erledigte Herr Dömel seine Aufgaben stets unter Einhaltung aller Termine. Problemstellungen ging er stets aktiv an und fand auch bei schwierigen Problemen überzeugende Lösungen.

An Neuerungen wirkte er engagiert mit und nahm aktiv an fachlichen Gesprächen teil. Dank seiner ausgeprägten Kommunikationsfähigkeit konnte er Entscheidungen stichhaltig vertreten und vermitteln und Herr Dömel lieferte darüber hinaus im Team viele konkret umsetzbare Ideen.

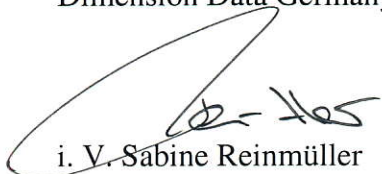
Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten war stets einwandfrei, auf Kollegen ging er immer aufgeschlossen und freundlich zu. Für Herrn Dömel hatten die Wünsche der Kunden immer höchste Priorität. Zuvorkommende Beratung und rasche Erledigung standen für ihn an erster Stelle.

Wir haben Herrn Dömel als loyalen und vertrauenswürdigen Mitarbeiter kennen gelernt, der sich unserem Unternehmen verbunden fühlte.

Herr Dömel verlässt unser Unternehmen aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen zum 30. November 2002. Wir bedauern sein Ausscheiden, bedanken uns an dieser Stelle für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm für seine berufliche wie private Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Oberursel, 30. November 2002

Dimension Data Germany AG & Co.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "S. Reinmüller".

i. V. Sabine Reinmüller
Manager Human Resources

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "K. Heß".

i. V. Kurt Heß
Vertriebsleiter NL Frankfurt

BUFFALO TECHNOLOGY UK LTD
176 Buckingham Avenue
Slough, Berkshire
SL1 4RD
United Kingdom

Telephone: +44 (0) 1753 555000
Fax: +44 (0) 1753 535420
Website: www.buffalo-technology.com

Testimony

Mr. Michael Dömel, born 19.07.1971, joined our company as per April the 1st 2001 as sales manager for memory and networking products.

After re-location to Germany he was responsible for the set-up and operation of our German liaison office located in Düsseldorf- Erkrath and our entire sales and marketing activities within the German, Austrian and Swiss territory (D/A/CH).

Responsibilities

General Administration

To set up the entire office infrastructure under both operational and administrative aspects, to purchase and install the required office equipment and to select and employ adequate sales and marketing staff; to report all business relevant issues to the European head office.

Business development

To approach and meet prospected distribution-, OEM- and carrier accounts to discuss, agree and execute sales and marketing programs; to review and compare competition- with Buffalo products; to analyse and report the development of the European DSL and CATV market; to create and present business plans and p/l forecasts to the senior management.

Sales

To meet existing and prospected distribution and retail accounts (mail order, high-street and system integration) to introduce our company and its products; to discuss and develop business opportunities; to forecast and report all sales figures and events to the UK based managing director; to calculate and adjust or sales prices.

Marketing

To introduce our wireless LAN product range into the market place in co-operation with IT distribution-, retail- and PR companies; to negotiate and agree of channel marketing programs and activities with existing and prospected distribution and retail accounts; to develop and realise an internet homepage for the D/A/CH territory in co-operation with third parties; to create and represent market analyses, -forecasts and -reviews (competition, technology, sales figures) in co-operation with customers and product managers.

Mr. Dömel fulfilled his duties to our complete satisfaction and was a highly regarded colleague. His excellent communication capabilities, his corporate working style and his relationship to major distribution-, retail-, manufacturing and carrier accounts enabled us to develop our business quickly and efficiently.

However, due to the dramatically prices drops in the field of computer memory products Buffalo Technology is unable to effort the continuation of the German operation at the present time.

We deeply regret that we have to cancel the contract with Mr. Domel as per the 15th of November 2001.

We wish Mr. Dömel good luck and success for the future, both professional and personal.

Slough, 30.11.2001

Buffalo Technology (UK) Ltd



Takuo Mouri, Managing Director

Continuation

London, April 2001

Certificate

To whom it may concern

Michael Dömel, born 19.07.1971 joined our company – a subsidiary of ITOCHU Electronics Corp., Japan – as per October the 1st 1998 as business development- and sales manager.

By introducing a new product into our company sourced by him self, Mr Dömel convinced us to finance and establish a new business division focussed to the UK SME IT market. Mr. Dömel controlled all business processes from market analyses to the end user support and integrated new business processes smoothly into our existing company structures.

His job description and main responsibilities included:

Market and business analysis

- Preview and review of the European SME IT communication and connectivity markets (technology, competition, sales volumes, price and margin trends, channel strategies and developments)

Business planning and forecasting

- Creation and representation of strategic and operational business plans; reporting of operating costs, sales revenues and P/L forecasts to our senior management

Product development, customisation and introduction

- Co-operation with soft- and hardware developers, sales-, support- and marketing staff of vendor-, manufacturing-, OEM- and channel partners

Vendor communication and relationship

- Creation, presentation and negotiation of sales and manufacturing forecasts, marketing plans and product developments with vendors and OEM partners

Sales and marketing

- Planning, execution, review and measurement of all sales and marketing activities in co-operation with vendors, OEM-, distribution- and channel partners

Mr. Dömel has a solid micro- and macro economical background and is able to utilise his very good strategic-conceptual capabilities to develop, run and control business processes in a pragmatic manner. His co-operate working style and outstanding communication skills paired with a pleasant personality were highly regarded by colleagues and customers.

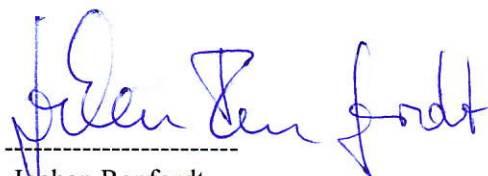
...continuation

Due a re-structuring of our company which included the sales of all European IT hardware distribution activities as per the April 2001, we offered Mr Dömel to join our London based IT systems integration division or, alternatively, to work as business development manager in the field of fibre-optical components to evaluate new business opportunities.

We regret his decision not to follow our invitation to continue his successful work at our company but wish him good luck for the future, both professional and personal.

We remember Mr. Dömel as a hard working, loyal, discrete and reliable colleague.

ITOCHU Electronics (Co) Ltd



Jochen Renfordt
-General Manager-



ITOCHU COMMUNICATIONS GMBH

ZEUGNIS

Herr Michael Dömel, geboren am 19. Juli 1971, war vom 01. Oktober 1996 bis zum 30. September 1998 in unserem Unternehmen, einer Tochter der ITOCHU Corporation, Tokio, tätig.

Vom Wiedereintritt in unsere Firma bis zum 31. Dezember 1996 war Herr Dömel für den Bereich Konsumgüter-Elektronik - braune und weiße Ware - zuständig, d. h. für die gleichen Produkte und in der gleichen Funktion wie vor seinem Austritt.

Über die Aufgabenstellung und diesen Geschäftsbereich gibt ein separates Zeugnis detailliert Auskunft.

Ab dem 01. Januar 1997 beauftragten wir Herrn Dömel mit einer für ihn neuen Aufgabe im **Verkaufsbereich**. Zielsetzung war der Abverkauf - auf dem deutschen und europäischen Markt - unseres verbliebenen Lagerbestandes an Satellitenempfangs-Systemen und BK-Elektronik.

Darüberhinaus galt es, die bestehenden Geschäftsverbindungen zu pflegen, zu erhalten und gleichzeitig den europäischen BK-Markt hinsichtlich seiner Entwicklung zu analysieren. Die Ergebnisse dieser Beobachtungen und deren Daten wurden von Herrn Dömel nach Tokio berichtet.

Wichtigste Aufgaben und Zuständigkeiten:

Verkauf

- Telefonverkauf / Kundendienst national und international
- Kundenbesuche / Verkaufsverhandlungen national / international
- Akquisition von Neukunden national / international

Marketing

- Vorbereitung und Durchführung von Mailings
- Vorbereitung und Durchführung von Messen
- Beobachtung des europäischen SAT & BK Marktes (Marktanalyse)

Operations

- Auftragsabwicklung (Auftragsannahme, Warenversand, Rechnungserstellung usw.)
- Verhandlung mit Spediteuren / Lagerhaltern bzgl. des Versandes von Waren im europäischen Wirtschaftsraum / der Warenlagerung
- Ermittlung der monatlichen Inventurdaten



ITOCHU COMMUNICATIONS GMBH

- 2 -

Kontrolle

- Kreditkontrolle In-/Ausland inkl. ITOCHU Communications (UK)
- Erstellung von Statistiken (Umsatz, Gewinn / Verlust, Trendanalysen)
- Ermittlung und Festsetzung des Abschreibungsbedarfes auf Lagerbestände

Herr Dömel führte die ihm gestellten Aufgaben mit Sachkompetenz, selbständig, gewissenhaft und zu unserer vollen Zufriedenheit durch.

Er wurde als engagierter Mitarbeiter von seinem Vorgesetzten und den Kollegen geschätzt.

Herr Dömel möchte sich innerhalb unseres Konzerns weiterentwickeln. Aus diesem Grunde hat er zum 30. September 1998 gekündigt und das Angebot einer Schwestergesellschaft zum 01. Oktober 1998 angenommen.

Wir bedauern das Ausscheiden aus unserem Unternehmen, wünschen Herrn Dömel jedoch gleichzeitig Glück und Erfolg bei der von ihm gesuchten neuen Herausforderung.

Unsere besten Wünsche begleiten ihn.

ITOCHU COMMUNICATIONS GMBH

Düsseldorf, 30.09.1998

i.V. 
(Manager / Personal)

ZEUGNIS

Herr Michael Dömel, geboren am 19. Juli 1971, war vom 18. März 1995 bis zum 30. Sept. 1996 in unserem Unternehmen, einer Tochter der ITOCHU Corporation Japan, als SPEDITIONSKAUFMANN tätig.

Herr Dömel plante, disponierte und überwachte selbständig und zu unserer vollen Zufriedenheit den Versand von Konsum-Elektrogeräten, speziell brauner und weisser Ware, in die Gemeinschaft unabhängiger Staaten (GUS).

Im Zuge dieser Tätigkeit wurde von Herrn Dömel die Verfügbarkeit der Waren ab Freihafen Hamburg geprüft, Spediteuren die Speditionsaufträge erteilt, sowie bei verschiedenen Lagerhaltern die Ware zur Kommissionierung freigegeben.

Er erstellte die nötigen Export- und Versandpapiere und hielt den Kontakt mit dem Vertriebsbüro in Moskau.

Aufgabenstellung / Wichtigste Zuständigkeiten:

- Auftragsbearbeitung
- Beladungsplanung der LKW / Export GUS
- Disposition der LKW
- Verhandlungen mit Spediteuren
- Ausfertigung sämtlicher Exportdokumente und -formalitäten, Auslieferanweisungen sowie CMR-Instruktionen an die Spediteure
- Versandavise an die Kunden
- Kontrolle der eingehenden Spediteurrechnungen
- Erstellung von Lagerstatistiken und Standgeldstatistiken
- Schadensmeldungen an Spediteure und Versicherungen, Schadensstatistik

Die gesamte Korrespondenz und Kommunikation mit Russland erfolgte in englischer Sprache. Es wird auf einer IBM AS-400-Anlage unter dem Programm "ZEDA" gearbeitet. Täglicher Einsatz der Microsoft-Programme Word 6.0 und EXCEL 5.0. Auch die Korrespondenz mit Spediteuren, Lagerhaltern und Versicherungen wurde selbständig in deutscher und englischer Sprache abgewickelt.

- 2 -

Herr Dömel führte alle Tätigkeiten selbständig, gewissenhaft und zu unserer vollen Zufriedenheit aus und wurde von Vorgesetzten und Kollegen als angenehme Persönlichkeit geschätzt.

Zu unserem Bedauern, müssen wir, aus betriebsbedingten Gründen, Herrn Dömel zum 30.09.96 die Kündigung aussprechen, da es ihm nicht möglich ist, mit in unser neues Büro nach Bad Homburg umzuziehen.

Für die Zukunft wünschen wir Herrn Dömel im beruflichen und privaten Bereich alles Gute.

ITOCHU COMMUNICATIONS GMBH

Düsseldorf, im Sept. 1996

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'H. J. Keck', with a long horizontal stroke extending to the right.

(Geschäftsleitung)

BUNDESAMT FÜR DEN ZIVILDIENTST

Ausfertigung für den Dienstpflichtigen

Dienstzeitbescheinigung gem. § 46 (1) des Zivildienstgesetzes

Gesch.-Z. (Bei Antwort bitte stets vollständig angeben)

N 1700P

II 4.44-PK:190771-D-10111

Köln, 21.02.96

V//6020/01-II 4.44-ZDP:0//0006/81-017

Vorname, Name

Herrn MICHAEL DOEMEL

Tag / Mon. / Jahr

Geburtsort

geb. am 19.07.71 in HAMBURG

wird hiermit bescheinigt, daß er

Tag / Mon. / Jahr

Tag / Mon. / Jahr

von 02.01.95 bis 31.03.96

Zivildienst geleistet hat.

Über die dem Rentenversicherungsträger gemeldeten, auf die Zeit des Zivildienstes entfallenden Beitragszeiten (in der Regel die oben bescheinigte Zeit) werden Sie durch eine besondere Benachrichtigung unterrichtet; die Benachrichtigung wird spätestens **sechs Monate nach** Ihrer Entlassung versandt. Falls Sie von der Versicherungspflicht befreit sind oder bereits vor Eintritt in den Zivildienst freiwillig versichert waren, erhalten Sie keine Benachrichtigung. An die Erfüllung Ihrer Pflichten im Rahmen der Zivildienstüberwachung nach § 23 des Zivildienstgesetzes wie z. B. Mitteilung einer Änderung Ihres ständigen Aufenthaltes wird in diesem Zusammenhang erinnert.

Keine Beitragszeiten sind z. B. Urlaub unter Wegfall der Geld- und Sachbezüge, Zeiten der Dienstflucht oder eigenmächtigen Abwesenheit vom Zivildienst.

Krep
Präsident



Diese Bescheinigung wurde mit Hilfe
einer Datenverarbeitungsanlage
erstellt und bedarf keiner
Unterschrift.



Zeugnis

Ihr Zeichen

Unser Zeichen

Telefon

Datum

Betrifft

Herr Michael Dömel, geboren am 19.07.1971 in Hamburg, trat am 15.05.1994 als Kundendienstmitarbeiter in unsere Regionalniederlassung Hamburg ein.

Seine Aufgaben umfaßten schwerpunktmäßig:

- Auftragsannahme
- Entgegennahme von Servicenachfragen
- Allgemeine Nachforschungen
- Entgegennahme von Reklamationen
- Kunden über Serviceverbesserungen/Probleme telefonisch und schriftlich informieren
- Frachtbriefbestellungen entgegennehmen und zur weiteren Bearbeitung abgeben
- Kundenhinweise erkennen und weitergeben
- Ausgehende Verkaufsgespräche
- Frachtbriefmuster zur weiteren Bearbeitung abgeben

Herr Dömel verfügt über sehr gute Fach-, und Branchenkenntnisse. Er zeigte sich sehr vertrauenswürdig und zuverlässig und arbeitete sich sehr schnell in das Aufgabengebiet ein. Hervorzuheben waren sein sehr hohes Engagement und seine Sorgfalt bei der Erledigung der gestellten Aufgaben. Darüber hinaus erzielte Herr Dömel bei der Gewinnung von Neukunden sehr gute Ergebnisse.

Herr Dömel erledigte die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit. Sein persönliches Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Geschäftspartnern war jederzeit einwandfrei.

Herr Dömel verließ unser Unternehmen (nach Ableistung seines Zivildienstes) zum 31. März 1996 auf eigenen Wunsch.

Wir wünschen ihm für seine persönliche und berufliche Zukunft alles Gute.

Hamburg, 29.05.1996

EMS KURIERPOST GmbH
- Bernd Gothner -

EMS Kurierpost GmbH
Ein Unternehmen
der Deutschen Post AG

Zentrale
Josef-Wirmer-Straße 6
53123 Bonn

Hausadresse
Papenreye 4
22453 Hamburg
Telefon (0 40) 5 89 59-0
Telefax (0 40) 5 89 59-14

Kontoverbindung
Postbank Köln
Konto-Nr. 474 849 509
BLZ 370 100 50
Bayerische Vereinsbank
Konto-Nr. 3 446 794
BLZ 380 200 90

Geschäftsführer
Udo Eschenbach
Eberhard Hülsen

Vorsitzender des Aufsichtsrats
Wolfgang Bender

Sitz Bonn
Amtsgericht Bonn
HRB 5365





T O W H O M I T M A Y C O N C E R N

Michael Dömel started his apprenticeship as a forwarding agent at GD Express Worldwide (Deutschland) GmbH (formerly TNT Express Worldwide), Hamburg, on August 1, 1990.

After successfully terminating this apprenticeship on June 18, 1993, Mr. Dömel worked for our company on a temporary basis - from June 21 until July 31, 1993 - as clerk in our Special Service Department.

We got to know Mr. Dömel as a very reliable, hardworking and competent employee. We were always satisfied with the results of his work.

GD Express Worldwide
(Deutschland) GmbH
Brandshofer Deich 27
20539 Hamburg/Germany



Bernd Vögele
Branch Manager

Hamburg, July 29, 1993
Vö-cb



Emmerich, den 31. Juli 1993

Z E U G N I S

Herr Michael Dömel, geb. am 19.07.1971, trat am 1. August 1990 als Auszubildender der Niederlassung Hamburg in unser Unternehmen ein.

Während seiner Ausbildung durchlief Herr Dömel folgende Abteilungen:

- die allgemeine Verwaltung
- die Disposition
- die Kundendienstabteilung
- die Verkaufsabteilung
- die Export- und Importabteilung

Herrn Dömel wurden im Laufe seiner Ausbildung sämtliche Kenntnisse vermittelt, die für das Berufsbild des Speditionskaufmannes vorgesehen sind. Er hat sich umfassendes Fachwissen angeeignet und erledigte die ihm übertragenen Aufgaben selbständig und sicher.

Im Juni 1993 bestand Herr Dömel seine Abschlußprüfung vor der Handelskammer in Hamburg und wir übernahmen ihn in ein bis zum 31. Juli 1993 befristetes Arbeitsverhältnis.

Herr Dömel arbeitete als Sachbearbeiter in der Abteilung Special Service. Seine Aufgaben detaillierten sich hier wie folgt:

- Bearbeitung von Kundenanfragen
- Preiskalkulation
- Disposition von Kurierdienstsendungen im Stadtgebiet/
Bundesgebiet
- Organisation von Kurierdienstsendungen im Bereich Export
und Import
- Erstellen von betriebswirtschaftlichen Übersichten/
Report auf Wochenbasis
- Telefonverkauf

Wir bestätigen Herrn Dömel, daß er die ihm übertragenen Aufgaben mit Einsatzfreude und Sorgfalt jederzeit zu unserer vollen Zufriedenheit erledigte. In seiner Arbeitsweise zeigte er sich zuverlässig und korrekt.

. . . /2



Seite 2 Zeugnis Michael Dömel

Herr Dömel war stets freundlich, dabei aufgeschlossen und anpassungsfähig. Sein Verhalten gegenüber Ausbildern, Vorgesetzten und Kollegen war jederzeit einwandfrei.

Herr Dömel scheidet mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihm alles Gute.

GD Express Worldwide
(Deutschland) GmbH


Gerd-Dieter Brandt
Personalleiter



HANDELSKAMMER HAMBURG

PRÜFUNGSZEUGNIS

nach § 34 Berufsbildungsgesetz

Herr Michael Dömel

geboren am 19. 07. 1971 in Hamburg

hat die Abschlußprüfung zum

Speditionskaufmann

bestanden.

Ergebnis der Prüfung:

Note:

Speditionsbetriebslehre

befriedigend

Rechnungswesen und Datenverarbeitung

befriedigend

Wirtschafts- und Sozialkunde

befriedigend

Praktische Übungen

befriedigend

Gesamtergebnis

befriedigend

Hamburg, den 18. Juni 93

R. Woll

Geschäftsführer



Bulmer

Vorsitzender des Prüfungsausschusses