

Zeugnis

Herr Quynh Christian Ha-Ngoc war vom 10.07.2023 bis 29.02.2024 als Head of Digital Sales in unserem Unternehmen beschäftigt.

STAEDTLER ist eines der ältesten Industrieunternehmen in Deutschland und zählt zu den weltweit führenden Herstellern und Anbietern von Schreib-, Mal-, Zeichen- und Kreativprodukten. Als internationales Unternehmen mit hoher Exportquote vertreibt STAEDTLER seine Produkte weltweit in über 150 Ländern. STAEDTLER ist in 26 Ländern mit eigener Vertriebsorganisation vor Ort. Vier der sechs Produktionsstätten sind in Deutschland.

Das Aufgabengebiet von Herrn Ha-Ngoc umfasste im Einzelnen:

- Analyse und Bewertung der bestehenden Aktivitäten
- Identifizierung von relevanten Markt-, Plattform- und Kundenaktivitäten im Kontext Digital Sales & Marketing
- Erstellung eines KPI-Systems für die Bewertung der Aktivitäten
- Erstellung eines 3-5 Jahresplanes
- Analyse und Identifizierung von aktuellen und zukünftigen Trends
- Ausarbeitung von Entscheidungsgrundlagen für Pilotprojekte in geeigneten Märkten
- Disziplinarische und fachliche Führung der Abteilung

Herr Ha-Ngoc überzeugte stets in jeder Hinsicht durch seine umfassenden und vielseitigen Fachkenntnisse. Aufgrund seiner sehr guten Auffassungsgabe arbeitete er sich äußerst schnell in jedes Aufgabenfeld ein. Er war auch bei stärkstem Arbeitsaufkommen der Situation jederzeit gewachsen und bewältigte somit die Aufgaben auch unter Zeitdruck stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Er zeichnete sich immer durch eine sehr gute Arbeitsweise aus.

Er zeigte stets Eigeninitiative und beeindruckte durch eine sehr große Einsatzbereitschaft. In allen Situationen erzielte er stets ausgezeichnete Arbeitsergebnisse. Aufgrund seiner Führungseigenschaften wurde er als Vorgesetzter stets respektiert und sehr geschätzt. Herr Ha-Ngoc verstand es sich in schwierigen Situationen durchzusetzen und seine Mitarbeiter zu optimalen Arbeitsergebnissen anzuleiten.

Mit den gezeigten Leistungen waren wir immer vollstens zufrieden. Das Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern sowie Kunden und Geschäftspartnern war stets vorbildlich.

Herr Ha-Ngoc scheidet auf eigenen Wunsch aus. Wir bedauern sein Ausscheiden sehr, danken ihm für die stets gute und produktive Zusammenarbeit und wünschen Herrn Ha-Ngoc für die Zukunft beruflich weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Nürnberg, 29.02.2024

STAEDTLER SE

ppa. 
Ali Klee
Leiter Konzern Vertrieb

i. V. 
Nina Lunemann
Personalreferentin

Zeugnis



Herr Quynh Christian Ha-Ngoc, geboren am 22. Februar 1976, trat am 15. März 2020 als Director of E-Commerce in unser Unternehmen ein und war bis zum 31. Oktober 2022 bei uns tätig.

Das Unternehmen Ahlers Vertrieb GmbH ist eine 100%-ige Tochter der Ahlers AG. Die Ahlers AG ist ein international agierendes Modeunternehmen mit Sitz in Herford. Das Kerngeschäft liegt in der Herstellung und im Vertrieb von Modeartikeln aus dem Bereich Männermode.

Der Aufgaben- und Verantwortungsbereich von Herrn Ha-Ngoc umfasste unter anderem schwerpunktmäßig folgende Tätigkeiten:

- Gesamtverantwortung für den Bereich Digital Commerce innerhalb der Unternehmensgruppe
- Verantwortung für den digitalen Vertrieb an Endkunden der Marken Pierre Cardin, Baldessarini, Pioneer Jeans, Pionier Workwear und Otto Kern bestehend aus
 - eigenen Online-Shops (3)
 - Verkauf auf Marktplätzen (21)
 - Wholesale-Geschäft mit Amazon (Vendor Business)
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Strategische Ausrichtung des digitalen Vertriebs an Endkunden der Unternehmensgruppe
- Auf-, Ausbau und Professionalisierung des Bereiches
- Führung eines Teams von insgesamt 16 Mitarbeitenden

Zu seinen Sonderprojekten gehörte die Gesamtleitung des Change-Programms zur Professionalisierung des Bereiches bestehend unter anderem aus folgenden Projekten:

- Facelift der Online-Shops
- Implementierung einer konsumentenfreundlichen Bezahlösung (Buy Now Pay Later)
- Implementierung einer Produkt Informations Management Software (PIM) zur Verbesserung der Produktdatenqualität sowie der Prozessgeschwindigkeit für den Einsatz im digitalen Vertrieb für alle Marken der Unternehmensgruppe
- Einführung und Implementierung einer Business Intelligence Lösung
- Relaunch der Online-Shops durch den Wechsel der Software-Technologie
- Wechsel des Fulfillment-Dienstleisters inkl. komplettem Umzug der e-Commerce Logistik
- Anbindung von Retail-Stores und Outlets an Marktplätze

In seiner Funktion als Director of E-Commerce berichtete er direkt an den Vorstand.

Herr Ha-Ngoc leitete seinen Verantwortungsbereich dank seiner überragenden Kompetenz stets umfassend und äußerst zuverlässig. Aufgrund seiner immer absolut lösungsorientierten Denkweise präsentierte er bei auftretenden Problemen sofort optimale Strategien. Zudem überzeugte er mit seiner enormen Belastbarkeit und wurde den hohen Anforderungen seiner anspruchsvollen Position jederzeit gerecht.

Herrn Ha-Ngocs Arbeitsweise zeichnete sich durch eine sehr gute methodische Vorgehensweise, Systematik und Effizienz aus. Daneben besitzt er eine ausgesprochen hohe Leistungsbereitschaft und begeisterte durch sein erstklassiges Engagement. Er zeichnete sich stets durch eine sehr gute Arbeitsqualität aus.

Herr Ha-Ngoc war ein erstklassiger Vorgesetzter, dessen Führungsleistung immer in jeder Hinsicht vorbildlich war. Er motivierte seine Abteilung stets zu hervorragenden Leistungen. Er besitzt in hohem Maße die für seine verantwortungsvolle Position erforderliche Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Loyalität. Besonders hervorzuheben ist auch seine Fähigkeit, Arbeitsprozesse strukturiert und ergebnisorientiert zu planen und dadurch die Umsetzung dieser zu beschleunigen.

Darüber hinaus verfügt er über eine sehr lobenswerte soziale Kompetenz, die ihn zu einem ausgezeichneten Teamplayer machte. Er verfügt über exzellente IT-Kenntnisse, wodurch er die Umsetzung wichtiger Projekte jederzeit maßgeblich beschleunigen konnte. In diesem Zuge möchten wir auch sein Verständnis für technische Zusammenhänge besonders loben. Herr Ha-Ngoc verfügt über eine außerordentlich gute wirtschaftliche Denkweise.

Aufgrund seiner sehr guten Marktbeobachtung konnte er rechtzeitig auf Veränderungen reagieren und mit den richtigen Handlungsstrategien sehr gute Erfolge für unser Unternehmen erzielen. Als Branchenkenner verfügt Herr Ha-Ngoc über ein ausgezeichnetes Gespür für Marktchancen und Marktrisiken. Herr Ha-Ngoc hat seinen Verantwortungsbereich in jeder Hinsicht zu unserer vollsten Zufriedenheit ausgefüllt.

Infolge seiner hervorragenden Fachkompetenz und seines äußerst kooperativen Auftretens war Herr Ha-Ngoc allseits ein sehr geschätzter Ansprechpartner für den Vorstand, die Kollegen und die ihm unterstellten Mitarbeiter. Auch gegenüber unseren Geschäftspartnern und Kunden tritt er jederzeit sehr lobenswert auf und überzeugte stets durch seine erstklassigen Umgangsformen und absolute Professionalität.

Herr Ha-Ngoc verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31. Oktober 2022.

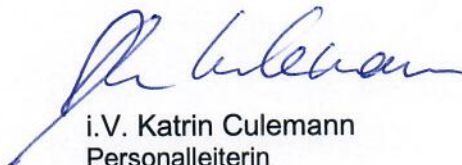
Wir bedauern sein Ausscheiden sehr und danken ihm für die aktive und produktive Arbeit bei den vielseitigen Aufgaben, die stets ausgezeichneten Leistungen sowie die jederzeit sehr angenehme Zusammenarbeit. Für seine weitere berufliche und private Zukunft wünschen wir Herrn Ha-Ngoc alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Herford, 31. Oktober 2022

Ahlers Vertrieb GmbH



Dr. Stella A. Ahlers
Geschäftsführerin



i.V. Katrin Culemann
Personalleiterin

ZEUGNIS

Herr Quynh Christian Ha-Ngoc, geboren am 22. Februar 1976 in Duisburg, Germany, trat am 1. August 2015 in der Abteilung Digital Brand Commerce als Director eCommerce Content & Process Management erneut in unser Unternehmen ein und war bis zum 30. Juni 2016 bei uns tätig.

In seiner Funktion als Director eCommerce Content & Process Management hatte Herr Ha-Ngoc insbesondere folgende Aufgaben:

- Pflegen der Partnerschaft zwischen DTC eCommerce und den strategischen Wholesale Account Teams um das Online-Wachstum voranzutreiben und um den Markenwert aufzubauen
- Sicherstellen, dass die Produkte der adidas Group in bester Weise präsentiert werden und die Produktdaten kontinuierlich verbessert werden
- Zusammenarbeiten mit globalen Teams um eine zukünftige Systemlandschaft und Infrastruktur zu schaffen um produkt- und markenbezogene Inhalte und Daten für die Verkaufsorte bereitstellen zu können
- Errichten einer zentralen Leadership Funktion für eCommerce-bezogene Systeme und Tools (z.B. digitale Merchandising Tools oder Produktinformations-Management Systeme), die die Erfolgsmethoden im eCommerce Business unterstützen und vorantreiben
- Entwickeln von Prozessen und Business Models, die das Kundenerlebnis sowie den kommerziellen Erfolg des eCommerce Business verbessern

Herr Ha-Ngoc beherrschte sein Arbeitsgebiet sehr sicher und kannte sich mit allen Prozessen und Gegebenheiten des Unternehmens gut aus. Er bildete sich stets aus eigener Initiative beruflich weiter und war dabei sehr erfolgreich. Aufgrund seiner schnellen Auffassungsgabe fand er stets praktikable Lösungen, die er konsequent und sehr erfolgreich in seinem Arbeitsbereich umsetzte.

Auch hohe Belastungen bewältigte Herr Ha-Ngoc stets gut und agierte dabei ruhig und zielorientiert. Er erledigte seine Aufgaben mit Sorgfalt und Genauigkeit. Erwähnenswert sind sein Engagement und seine Eigeninitiative.

Ebenso war Herr Ha-Ngoc ein zuverlässiger Mitarbeiter, der sich stets an Absprachen und Termine hielt.

Besonders positiv zu würdigen sind seine große Aufgeschlossenheit und Flexibilität, aufgrund derer Herr Ha-Ngoc sich schnell in neue Themenkreise einarbeitete. Herr Ha-Ngoc lieferte alle Informationen, die für andere Kollegen und präzise Entscheidungen relevant waren und beschaffte sich eigenständig Informationen.

adidas AG
Postfach 1120
91072 Herzogenaurach
Germany

T (+49) 9132 84 0
F (+49) 9132 84 2241

Chairman of
Supervisory Board:
Igor Landau

Chief Executive Officer:
Herbert Hainer

Further Executive
Board Members:
Roland Auschel
Glenn Bennett
Eric Liedtke
Robin Stalker

adidas-Group.com

91072
Herzogenaurach

Amtsgericht Fürth
HRB 3868

UST-IDNR:
DE 132490588

Deutsche Bank, Nürnberg
BLZ 76070012 / Kto. 764003000
IBAN DE95760700120764003000
SWIFT DEUTDEMM760

page 2

Herr Ha-Ngoc konnte seine Mitarbeiter stets für ihre Arbeit aktivieren und begeistern. Er verstand es, seine Mitarbeiter stets entsprechend ihren Fähigkeiten einzusetzen und erzielte mit ihnen gute Leistungen. Herr Ha-Ngoc setzte sich durch und es gelang ihm durch Delegation von Aufgaben und Verantwortung, seine Mitarbeiter zu fördern.

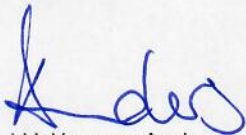
Herr Ha-Ngoc hat seine Position stets zu unserer vollen Zufriedenheit ausgeübt und unseren Erwartungen in jeder Hinsicht gut entsprochen.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern war stets ausgezeichnet. Herr Ha-Ngoc trug in jeder Hinsicht zu einer sehr guten und effizienten Teamarbeit bei. Auch sein Verhalten gegenüber unseren Geschäftspartnern war stets sehr gut.

Herr Ha-Ngoc verlässt unser Unternehmen zum 30. Juni 2016. Für die stets gute und erfolgreiche Zusammenarbeit bedanken wir uns bei ihm und bedauern seinen Weggang sehr. Wir wünschen ihm auf seinem weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin Erfolg.

Herzogenaurach, den 30. Juni 2016

adidas AG



i.V. Yvonne Anders
Senior Manager HR Services ELC



i.V. Oliver Seubert
Manager Employee Life Cycle Services

ZEUGNIS

Herr Quynh Christian Ha-Ngoc, geb. am 22.02.1976, trat am 01.05.2012 in den Bereich E-Commerce der BAUR Versand (GmbH & Co KG) ein.

Als „Abteilungsleiter Datenmanagement und Produktion“ wurden ihm die nachgenannten Aufgabenfelder übertragen:

Verantwortung für die Abteilung Datenmanagement und Produktion des e-commerce Bereich der BAUR Versand (GmbH & Co KG) : 2012 - 2015

Herr Ha-Ngoc realisierte in unserem Content-Produktions-Dienstleistungsgeschäft ein breites Angebotsportfolio in den Kern-Aufgabenfeldern Text-, Bild- und Videoproduktion. In einem organisatorisch anspruchsvollen Umfeld stark wechselhaften Arbeitsanfalls der Gesamtabteilung führte Herr Ha-Ngoc bis zu 60 Mitarbeitern, war in dieser Funktion mit allen Planungs- und Steuerungsaufgaben eines BAB-Budgets in mittlerer jährlicher Mio. Höhe betraut und sicherte die Rentabilität für ein umfangreiches Projektgeschäft mit 20–30 Unternehmen ab.

Zu Herrn Ha-Ngocs Kundenportfolio zählten u.a. 15 der größten E-Commerce-Shop-Aktivitäten der Otto-Group in der DACH-Region, darunter u.a. die Versender Heine, Baur, Universal, Quelle, Sportscheck und Otto. Für diese Unternehmungen leistete Herr Ha-Ngoc maßgebliche beratende Unterstützung zur Entwicklung sortimentspezifischer, CVR-verbessernder Angebotsformate, die Eingang in die E-Commerce-Aktivitäten vieler Unternehmen der Otto-Group weltweit gefunden haben und dort als Best Practice Standard anerkannt werden.

Herrn Ha-Ngoc gelang es den Kundenbestand und den mit diesen Unternehmungen realisierten Dienstleistungs-Umsatz in kürzester Zeit in bemerkenswertem Umfang auszuweiten. Parallel zur vertrieblichen Entwicklung seines Aufgabenfeldes leitete Herr Ha-Ngoc über eine Reorganisation der involvierten Prozesslandschaft eine fortlaufende Produktivitätsverbesserung ein und erreichte so deutliche Kostenentlastungen durch eine sehr zielgerichtete Projektarbeit.

In Summe wurde durch diese Maßnahmen eine sprunghafte Ausweitung der erzielten Erträge realisiert, die unsere Planerwartungen stets deutlich übertraf.

Mit Wirkung zum 01.03.2015 wurde der Bereich E-Commerce im Rahmen eines Betriebsüberganges in eine eigenständige KG überführt.

• Verantwortung für die Abteilung Marketing & Sales der empiricom KG (ab 1.3.2015)

Im Rahmen der Position eines Abteilungsleiters „Marketing und Sales“ der Neugründung „Empiricom“ verantwortete Herr Ha-Ngoc die Außenkommunikation der Unternehmung und die Umsatzentwicklung unserer Bestands- und Neukunden. Im Rahmen dieser neuen erweiterten Aufgabe leistete Herr Ha-Ngoc wesentliche Aufbaubeiträge zum Launch des neuen e-commerce Technologie- und Beratungsunternehmens empiricom (20-25 Mio. Honorar-Beratungsumsatz p.a.). Die sorgfältige Erarbeitung des Markenkerns, der Mission, der Vision, der Positionierung, des Dienstleistungsportfolios, der Preisgestaltung, der Zielkunden und –Märkte und der GoTo Market Strategie waren dabei wichtige, für die neue Unternehmung fundamentale Beiträge Herrn Ha-Ngocs. Darüber hinaus erarbeitete Herr Ha-Ngoc in seiner Funktion den kompletten kommunikativen Hochlauf des Unternehmens (Geschäftsausstattung inkl. Website Konzeption und Realisation), realisierte eine vertriebliche IT-Infrastruktur (salesforce) und konzipierte den empiricom Vertriebsprozess auf der Basis internationaler Sales-Standards.

Seite 2

In der Führung der Ihm zugeordneten Mitarbeiter gelang es Herrn Ha-Ngoc - sowohl in der Verantwortung für den Bereich „Datenmanagement und Produktion“, als auch in der Verantwortung für den Bereich „Marketing und Sales“ ein Team zusammenzuschweißen, das sich durch eine weit über das erwartete Maß hinausgehende Einsatzbereitschaft auszeichnete. Er delegierte Aufgaben, Verantwortung und operative Entscheidungen und war in seinem Team als Vorgesetzter stets anerkannt, geachtet und beliebt.

Im Unternehmen wurde Herr Ha-Ngoc aufgrund seiner exzellenten fachlichen Kompetenz und seiner stets vorbildlich kooperativen Art in hohem Maße respektiert und anerkannt. Innerhalb der OTTO-Group war er ein auch international hochakzeptierter und regelmäßig kontaktierter Know-how-Träger und bestritt diverse Best-Practice-Clubs und Themen-Workshops.

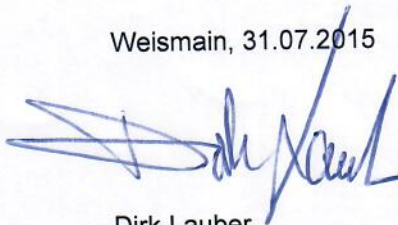
Herr Ha-Ngoc verfügt über ausgezeichnete E-Commerce-Fachkenntnisse und war jederzeit in der Lage Aufgaben aus ganzheitlicher Sicht und in strategisch-langfristiger Perspektive einzuschätzen. Seine Aufgabenbereiche entwickelte er hochgradig eigenverantwortlich weiter, brachte kontinuierlich einen außerordentlich hohen persönlichen Einsatz und zeichnete sich durch unbedingte Loyalität und einen einzigartigen Grad an Zielorientierung und Konsequenz aus. Herr Ha-Ngocs Arbeitsethik ließ keine Probleme, sondern nur Lösungen zu.

Seine Leistungen haben daher in jeder Hinsicht und zu jedem Zeitpunkt unsere vollste Anerkennung gefunden und übertrafen dabei in allerbesten Weise die Erwartungen. Es steht außer Zweifel, dass Herr Ha-Ngoc die Befähigung und das Verständnis mitbringt auch große E-Commerce-Bereiche maßgeblich zu unterstützen und für jedes im E-Commerce-Wettbewerb stehende Unternehmen wesentliche strategische Weiterentwicklungsimpulse zu setzen.

Herr Ha-Ngoc erhält dieses Zeugnis aufgrund eines von Ihm gewünschten Wechsels zu einem neuen Arbeitgeber.

Wir bedauern diesen Schritt außerordentlich und danken Ihm für die sehr erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit, seine wertvolle Unterstützung und seinen hochloyalen Arbeitseinsatz und wünschen Ihm für die berufliche Zukunft weiterhin viel Erfolg.

Weismain, 31.07.2015



Dirk Lauber
CEO - empiriecom KG



Sabine Kratochwil
Bereichsleitung Personal

To Whom It May Concern

Mr. **Quynh Christian Ha-Ngoc** was employed at our company adidas AG from April 1st, 2008 until May 31st, 2011.

Mr. Ha-Ngoc started his career as Project Manager for the department Project Management Business Development. Following this position, he worked **as Senior Sales Manager** in the department **Channel Management**. In this position, he steered the global roll-out of franchise stores according to defined standards and tools as well as defined and steered the implementation of eCommerce guidelines and processes for the wholesale customers.

His main responsibilities were as follows:

- To define and develop the standard Franchise / e-Commerce business models globally
- To drive development of all required tools, processes, and IT systems for professional and profitable Franchise business operations
- To manage and drive relationship to external Franchise cash-desk system provider, set and align KPIs, evaluate business performance and deliverables against targets and propose consequent action
- To define, align, track and communicate KPIs on roll-out of Franchise / e-Commerce business models
- To trigger corrective actions and highlight implications for resource allocation and financial planning for involved functions based on defined KPIs
- To define, monitor and communicate sign-off processes for new Franchise partners globally and operationally manage it for Region EMEA
- To steer implementation and monitor compliance of markets to Global e-Commerce trading policy including an annual review of the customer portfolio
- To organize and facilitate Head of Franchise / eCommerce manager meetings for Region EMEA

Mr. Ha-Ngoc had excellent knowledge and was an absolute expert in his field in every respect. He was able to analyze difficult situations and problems well. He took a systematic approach to his work, found good solutions and always proved to be practice-oriented in his field.

Being a pro-active employee he always displayed initiative of his own, showing a great readiness to perform and driving things forward. He was always open and flexible when it came to new challenges and situations, which he tackled in a dedicated manner. Also he constantly expanded his skills and acquired new specialist knowledge. Being always able to cope well under pressure, he remained stable in stressful situations and kept track of the overall picture even in difficult situations.

As a dependable employee, he always adhered to timelines and what had been defined. Mr. Ha-Ngoc organized himself and his work well and efficiently. He always completed his tasks in an objective-oriented manner, achieving a well above-average quality of work. He often contributed good solutions for improvement which worked very well in practice. In conclusion, we were extremely satisfied with his performance at all times and in every respect.

Alongside his German native language, Mr. Ha-Ngoc has negotiating level English and Vietnamese skills, which he used to good effect in his international environment. He is also very skilled in the use of computer programs such as MS Office and Internet Search Engine. He also took part at the Keppner Tregoe Project Management Training.

Mr. Ha-Ngoc contributed many new creative ideas and suggestions for solutions which proved to be extremely workable and successful in practice. He distinguished himself through his strong customer focus, always dedicated to meeting the expectations and requirements of internal and external customers, and establishing and maintaining long-term, effective customer relationships. Pursuing all tasks with energy and drive, he seldom gave up before finishing, even in the face of strong resistance and problems.

With his particularly pleasant and cooperative nature, Mr. Ha-Ngoc was very highly valued and popular with his supervisors, colleagues and business partners. He made a major contribution to effective teamwork, promoted the team spirit, was always open to objective criticism and, if necessary, also subordinated his personal interests.

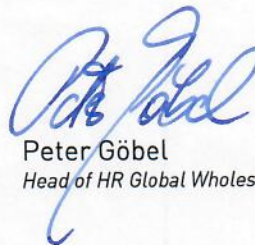
We very much regret Mr. Ha-Ngoc's decision to leave as, in him, we are losing a valuable employee. We would like to thank him for his contribution to our company and we wish him continued success and all the very best for the future in all his endeavors.

Herzogenaurach, June 8th, 2011

adidas AG



Katja Erbe
Head of Global Channel Management



Peter Göbel
Head of HR Global Wholesale HQ

ZWISCHENZEUGNIS

Herr Quynh Christian Ha-Ngoc, geboren am 22.02.1976 in Duisburg, ist seit dem 01.04.2008 Mitarbeiter unseres Unternehmens.

Herr Ha-Ngoc ist als Project Manager im Bereich Business Development Market Central tätig und hat in dieser Funktion folgende Schwerpunktaufgaben:

- Projektverantwortung für die Implementierung und Weiterentwicklung des adidas Franchise Konzeptes
- Koordination aller bereichsübergreifenden Maßnahmen zur erfolgreichen Implementierung des Konzeptes
- Akquisition neuer Franchisepartner und Standorte
- Erstellen von Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Businessplänen für neue Franchise Standorte
- Nachverfolgung und Analyse von Kennzahlen
- Projektverantwortung für die Konzeption und Implementierung des adidas Online-Sortiments auf Marktplätzen von Kunden

Wir kennen Herrn Ha-Ngoc als einen äußerst engagierten und zuverlässigen Mitarbeiter, der über umfassende Fach-, Markt- und Branchenkenntnisse sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse verfügt und als Experte auf seinem Gebiet gilt. Er ist in der Lage, auch mit schwierigen Situationen und Problemen außergewöhnlich gut umzugehen, rasch geeignete Lösungen zu finden und diese umzusetzen. Dabei beweist er großes Verhandlungsgeschick und kann Differenzen schnell und effektiv beilegen.

Herr Ha-Ngoc treibt Dinge voran, zeigt stets Einsatzbereitschaft und Eigeninitiative und ist immer offen und flexibel für neue Aufgaben. Er organisiert sich und sein Arbeitsumfeld sehr gut, arbeitet effizient und hält sich stets an getroffene Absprachen und Termine.

adidas AG
Postfach 1120
91072 Herzogenaurach
Germany

T 3140
F 3961

Chairman of
Supervisory Board:
Igor Landau

Chairman of
Executive Board:
Herbert Hainer

Executive Board:
Glenn Bennett
Robin Stalker
Erich Stamminger

adidas-Group.com

91072
Herzogenaurach

Amtsgericht Fürth
HRB 3868

UST-IDNR:
DE 132490588

HypoVereinsbank, Erlangen
BLZ 76320072 / Kto. 4 607 112

Dresdner Bank, Erlangen
BLZ 76080040 / Kto. 540 690 000

Bay. Landesbank, München
BLZ 70050000 / Kto. 54 719

Herr Ha-Ngoc bringt seine Aufgaben immer zielorientiert zum Abschluss und ist auch starkem Arbeitsanfall jederzeit gewachsen. Seine Aufgaben verfolgt er stets mit Energie und Elan und gibt auch angesichts von starken Widerständen und Problemen nicht vor dem Erreichen des Ziels auf.

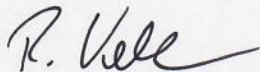
Darüber hinaus zeichnet sich Herr Ha-Ngoc durch eine hohe Kundenorientierung aus, indem er sich immer den Erwartungen und Anforderungen der Kunden verpflichtet fühlt. Mit seinen Leistungen sind wir jederzeit und in jeder Hinsicht außerordentlich zufrieden.

Herr Ha-Ngoc ist aufgrund seines besonders freundlichen und kooperativen Verhaltens bei Vorgesetzten, Kollegen sowie unseren Kunden stets sehr geschätzt und als kompetenter Ansprechpartner gesucht. Er trägt wesentlich zur wirkungsvollen Zusammenarbeit bei, fördert die Kooperation und ist für sachliche Kritik immer aufgeschlossen. Falls erforderlich stellt er auch persönliche Interessen zurück. Konflikten tritt er entschlossen entgegen, sieht diese als Chance und findet stets einen Konsens und Möglichkeiten zur Zusammenarbeit.

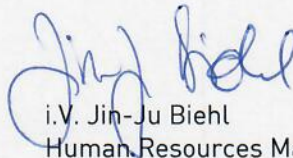
Wir danken Herrn Ha-Ngoc für seine engagierte Mitarbeit. Er hat zum 01.06.2010 eine neue Herausforderung innerhalb unserer globalen Organisation wahrgenommen. Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herrn Ha-Ngoc nachträglich erstellt.

Herzogenaurach, den 01. Juni 2012

adidas AG
Central



i.V. Ralf Kellermann
Director Business Development



i.V. Jin-Ju Biehl
Human Resources Manager

Zeugnis

Herr Quynh Ha-Ngoc, geb. am 22. Februar 1976 in Duisburg, trat am 1. Mai 2007 in unser Unternehmen als Account Manager ein.

Als Account Manager war Herr Ha-Ngoc verantwortlich für die Entwicklung strategisch bedeutender Bestandskunden für Google AdWords. Der Fokus lag dabei auf der Betreuung von Direktkunden aus dem Retail-Bereich.

Die Schwerpunkte von Herrn Ha-Ngocs vielseitigen Tätigkeiten gestalteten sich wie folgt:

- Operative Kundenberatung und -betreuung
- Durchführung von Kundenterminen
 - Präsentation von neuen Online-Marketing Möglichkeiten
 - Analyse der aktuellen Kampagne
 - Optimierung der Kampagnen
- Kontaktaufnahme, Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen des Produktportfolios bei potenziellen Neukunden
- Teilnahme an Messen, Kongressen sowie verschiedener Events zur Neukundenakquise und Information über neue Trends
- Beratung potenzieller Kunden für den Aufbau eines neuen Vertriebskanals E-Commerce
- Aufbau und Pflege von Account-Plänen zur Erreichung der Umsatzziele
- Power-User des Customer Relationship Management-Systems, Teilnahme an europaweiten Workshops zur Optimierung des Tools
- Mitarbeit am Account-Analyse-Projekt zur Verbesserung der Performance-Analyse-Möglichkeiten der Account Manager

Herr Ha-Ngoc verfügt über ein sehr gutes und auch in Randbereichen tief gehendes Fachwissen, welches er unserer Firma in höchst Gewinn bringender Weise zur Verfügung stellte. Aufgrund seiner sehr schnellen Auffassungsgabe arbeitete sich Herr Ha-Ngoc rasch in neue Aufgabengebiete ein, war vielseitig einsetzbar und überblickte dabei auch schwierige Zusammenhänge vollständig.



Hervorzuheben ist seine Fähigkeit, konzeptionell und konstruktiv zu arbeiten sowie seine immer präzise Urteilsfähigkeit. Herr Ha-Ngoc erledigte seine Aufgaben mit beispielhaftem Engagement und sehr großem persönlichem Einsatz während seiner gesamten Beschäftigungszeit in unserem Unternehmen. Dabei lieferte er auch unter Termindruck stets die gewünschten Ergebnisse.

Herr Ha-Ngoc war ein äußerst engagierter Mitarbeiter, der alle Aufgaben selbstständig, zielgerichtet und sorgfältig ausführte. Durch seine stets sehr zuverlässige Arbeitsweise bestätigte er jederzeit das in ihn gesetzte Vertrauen.

Durch seine effektive Kommunikationsweise förderte Herr Ha-Ngoc die allseitige sehr gute Zusammenarbeit. Sein persönliches Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden war stets vorbildlich. Wir waren mit den Ergebnissen und der gezeigten Leistung von Herrn Ha-Ngoc stets und in jeder Hinsicht sehr zufrieden.

Herr Ha-Ngoc verlässt leider unser Unternehmen mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch, um eine neue Herausforderung anzunehmen. Wir bedauern seine Entscheidung, da wir mit ihm einen wertvollen Mitarbeiter verlieren. Wir danken ihm für seine zu jeder Zeit sehr erfolgreichen und loyalen Dienste. Für seine Zukunft wünschen wir ihm beruflich wie privat alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, 31. März 2008

Alastair Bruce

Industry Lead - Retail

Birgit Freese

HR Manager Germany, Austria & Nordics

Zeugnis

Herr Quynh Christian Ha-Ngoc, geboren am 22. Februar 1976 in Duisburg, war ab dem 01. Dezember 2003 in unserem Unternehmen in verschiedenen Positionen tätig. Er wurde zunächst als Vertriebsassistent eingesetzt, anschließend von August 2004 bis August 2005 als Administrator des Warenwirtschaftssystem für die unternehmenseigene Retail GmbH. Für diese Aufgabenbereiche wurden Herrn Ha-Ngoc gesonderte Zeugnisse erstellt.

Im August 2005 übernahm Herr Ha-Ngoc als Projektleiter E-Shop die Verantwortung für die Entwicklung, Konzeption und Realisierung des TOM TAILOR E-Shops.

Hier zählten im Einzelnen zu seinen Aufgaben:

- Operative Verantwortung für den E-Shop in den ersten Monaten des operativen Betriebs
- Aufbau eines umfangreichen Planungs- und Controllingsystems
- Sortimentsgestaltung und Warenmanagement
- Disziplinarische Personalverantwortung für einen Mitarbeiter
- Fachliche Personalverantwortung von sieben Projektmitarbeitern
- Projektbudgetverantwortung über € 50.000.--
- Projektplanung, -steuerung und -organisation
- Erstellung eines Businessplans für den neuen Vertriebskanal E-Commerce in Abstimmung mit dem Finanzbereich und der Geschäftsleitung
- Komplette Durchführung eines Ausschreibungsprozesses für die Auswahl geeigneter Dienstleister für die Konzeption und Umsetzung des neuen Vertriebskanals inkl. Kontaktaufnahme, Durchführung von Workshops, Moderation, Präsentation etc.
- Vertragsgestaltung und -verhandlung mit den Finalisten in Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung und der Geschäftsführung
- Planung der Integration des neuen Vertriebskanals in die bestehende Ablauforganisation in Abstimmung mit den betreffenden internen Fachbereichen sowie den externen Dienstleistern
- Erfolgreicher termingerechter Abschluss des Projektes mit dem Go-Live des E-Shops

Weitere Projektstätigkeiten:

- Projektleitung „Konzeption und Implementierung eines Analysetools für Abverkaufszahlen“
- Erfolgreiche Implementierung einer Business-Intelligence-Lösung innerhalb der vorgegebenen Zeit
- Automatisierung der eingehenden EDI-Daten und deren Verarbeitung (ETL) zu speziellen Reports in Abstimmung mit dem Produktmanagement und der IT-Abteilung
- Testen der erarbeiteten Lösung sowie der Prozesse auf Datenkonsistenz
- Projektmarketing im Rahmen von externen Veranstaltungen gemeinsam mit dem Produktmanagement und der Verkaufsleitung
- Verdopplung des EDI-Teilnehmerkreises

- Mitarbeit am Projekt „Einführung des unternehmensinternen Intranet“
- Diese Tätigkeiten umfassten Konzeption, die organisatorische Integration und die Realisierung des Intranets bei TOM TAILOR

In seiner Tätigkeit berichtete Herr Ha-Ngoc direkt an die TOM TAILOR-Geschäftsführung.

Neben seinen Aufgaben in unserem Hause absolvierte Herr Ha-Ngoc ein berufsbegleitendes MBA-Studium an der Nordakademie Elmshorn.

Herr Ha-Ngoc verfügt über ein auch in Randbereichen tief gehendes Fachwissen, welches er unserer Firma stets gewinnbringend zur Verfügung stellte. Er nutzte alle intern gebotenen Möglichkeiten zur beruflichen Weiterbildung intensiv und erfolgreich. Basierend auf seiner raschen Auffassungsgabe erkannte Herr Ha-Ngoc auch komplexe Zusammenhänge sofort und analysierte diese präzise. Hervorzuheben ist seine gut entwickelte Fähigkeit, konzeptionell und konstruktiv zu arbeiten.

Mit seinem hohen Engagement leistete Herr Ha-Ngoc einen guten Beitrag zum Erfolg unserer Produkte. Er ist war ein belastbarer Mitarbeiter, seine Arbeitsqualität war auch bei wechselnden Anforderungen immer gut. Herr Ha-Ngoc plante seine Arbeitsprozesse immer sorgfältig und verantwortungsbewusst. Er überzeugte stets durch seine sehr hohe Zuverlässigkeit. Auch für unvorhergesehene Probleme fand Herr Ha-Ngoc wirksame Lösungsansätze, die er stets erfolgreich in die Praxis umsetzte. Mit seinem Projektteam erreichte Herr Ha-Ngoc sehr gute Leistungen.

Herr Ha-Ngoc erfüllte die ihm übertragenen Arbeiten stets zu unserer uneingeschränkten vollen Zufriedenheit.

Das Verhalten von Herrn Ha-Ngoc war vorbildlich. Bei Vorgesetzten, Kollegen und externen Gesprächspartnern war er sehr geschätzt.

Herr Ha-Ngoc verlässt unser Unternehmen zum heutigen Tag auf eigenen Wunsch, um sich neuen Herausforderungen zu stellen. Wir bedauern seine Entscheidung sehr, da wir einen geschätzten Mitarbeiter verlieren. Bei dieser Gelegenheit möchten wir uns bei Herrn Ha-Ngoc für seinen sehr erfolgreichen Arbeitseinsatz danken und wünschen ihm für seine Zukunft privat und beruflich alles Gute.

Hamburg, 31. März 2007

TOM TAILOR GmbH

Dieter Holzer
Geschäftsführer



i.V. Guido Fassbender
Leitung Personal