

Arbeitszeugnis

Herr Klaus Forster, geboren am 08.04.1965 in Rohrbach trat am 01.01.2010 bei der Modelon GmbH ein und war als Vertriebs-Repräsentant bis zum 31.12.2011 bei uns tätig.

Modelon GmbH ist ein auf Systemsimulation ausgerichtetes Ingenieurdienstleistungsunternehmen an den Standorten München, Stuttgart (Modelon GmbH) und Lund, Schweden (Modelon AB). Modelon GmbH legt mit derzeit 24 Mitarbeitern seinen Fokus auf den Bereich Elektromobilität und verfügt über jahrelange profunde Kenntnisse und Erfahrungen in den Simulationsstandards Modelica/Dymola und Matlab/Simulink. Modelon ist für Dassault Systèmes *Value Added Reseller* für das Systemsimulations-Tool Dymola für das Vertriebsgebiet Deutschland, Österreich, Schweiz sowie Osteuropa und bildet eine starke Fraktion in der Modelica Design Group, welche die Weiterentwicklung des Sprachstandards Modelica verantwortet.

Zum Tätigkeitsspektrum von Herrn Forster zählten:

1. Der verantwortliche Vertrieb von Dymola und dazu gehöriger Simulations-Libraries.
2. Im Zusammenhang mit 1. stehende Kundenbesuche zu Präsentations- und Informationszwecken im Vertriebsgebiet Deutschland, Österreich und Schweiz und darüber hinaus.
3. Die verantwortliche Erstellung und Verhandlung entsprechender Angebote.
4. Die Organisation des Vertriebsprozesses der Firma.
5. Repräsentation der Firma auf Messen, Konferenzen und Fachtagungen.
6. Pflege der Modelon-eigenen Vertriebs- und Adressdatenbanken und entsprechender Systeme der Partner von Modelon.

Herr Forster übernahm die genannten Aufgaben 10 Monate nach Gründung des Unternehmens direkt aus den Händen des Geschäftsführers und führte sie eigenverantwortlich fort. In den beiden Jahren seiner Tätigkeit für Modelon gestaltete Herr Forster maßgeblich und mit stets hoher Motivation die Vertriebsprozesse der Firma und passte sie fortwährend entsprechend dem Wachstum des Marktes und des Unternehmens an neue Gegebenheiten an. Für die Software-Kunden von Modelon war Herr Forster der Hauptansprechpartner. Dazu zählten Universitäten, nationale Forschungsorganisationen, kleine, mittelständische und große Unternehmen.

Durch seine umfangreiche und profunde Erfahrung im Vertrieb von Simulations-Lösungen wurde er schnell zum Hauptrepräsentanten des Unternehmens in diesem Geschäftsbereich und fand passende Preiskonzepte für die unterschiedlichsten Kundenanforderungen. Er konnte in diesem Bereich oft sehr schwierige Aufgaben übernehmen und erfolgreich lösen. In Verhandlungen erwies er sich als souveräner Vertreter des Unternehmens bei gleichzeitig außerordentlich sicherem Gespür für das Machbare auf Kundenseite. Er übertraf seine

Vertriebsziele zum Teil deutlich und wirkte damit in wichtiger Funktion an der erfolgreichen Start-up Phase von Modelon mit.

Herr Forster arbeitete zuverlässig und selbstständig. Er bearbeitete und erledigte seine Aufgaben planvoll und systematisch und lieferte dauerhaft eine überdurchschnittliche Arbeitsqualität.

Insgesamt erfüllt er seine Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit. Er war für uns ein wertvoller Mitarbeiter.

Aufgrund seiner freundlichen und unkomplizierten Art war er bei unseren Kunden beliebt und geschätzt. Mit seinen Umgangsformen waren wir voll zufrieden.

Herr Forster scheidet auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern es, Herrn Forster zu verlieren, danken für die wertvolle Arbeit und wünschen ihm sowohl für sein berufliche als auch private Zukunft weiterhin Erfolg und alles Gute.

München, den 31.05.2012

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Johannes Gerl'.

Johannes Gerl, Geschäftsführer

Zeugnis

Stuttgart, den 31. Dezember 2008

Herr Klaus F o r s t e r, geboren am 08.04.1965 in Rohrbach, trat am 01.06.2008 in unser Unternehmen, eine Tochtergesellschaft der Robert Bosch GmbH, ein.

Wir setzten Herrn Forster als Senior Key Account Manager für unseren Kunden VW Group in der Abteilung „Sales Europe 1“ (ETAS/SA1) ein. In dieser Funktion führte Herr Forster als Teamleiter das Kunden-Team. Zu seinen Aufgaben gehörten dabei u.a.:

- Gesamtverantwortung für die vertriebliche Betreuung des strategisch wichtigen Großkunden VW Group (einschließlich Audi und Porsche),
- Umsatzverantwortung von ca. fünf Mio. EUR p.a.,
- Gesamtverantwortung für Umsatzplanung, -realisierung und -wachstum durch strategische Entwicklung neuer Kundenbereiche und Anwendungsfelder,
- Verantwortung für globale Preisverhandlungen,
- Kontaktaufbau und nachhaltiges Beziehungsmanagement sowohl auf Anwender-ebene als auch auf oberer Führungsebene beim Kunden,
- Koordination der weltweiten ETAS-Anwenderkreise und Kundenbetreuer, sowie
- Personalverantwortung für einen Account Manager und eine Sales Assistentin, fachliche Führung von 2 Resident Engineers.

Herr Forster erhielt mit Wirkung vom 17.07.2008 bis zu seinem Ausscheiden in unserem Hause Handlungsvollmacht für sein Aufgabengebiet.

Bei der Erfüllung seiner Aufgaben bewies Herr Forster ein detailliertes Verständnis für Kundenstrategien und Entwicklungstrends und kommunizierte dieses Verständnis effizient in die ETAS-Produktbereiche weiter. Wir lernten Herrn Forster als einen außerordentlich engagierten Mitarbeiter kennen, der durch Kreativität und Begeisterungsfähigkeit überzeugte. In Kunden- und Mitarbeitergesprächen bewies er großes Einfühlungsvermögen. Bei der Lösung komplexer Aufgabenstellung stellte er ausgeprägte analytische Fähigkeiten unter Beweis.

Herr Forster gelang es, im laufenden Jahr das Umsatzjahresziel bereits im November zu erreichen. Auf das Gesamtjahr bezogen wird der Umsatz des Kundenziels über Plan liegen. Darüber hinaus erreichte er Verbesserungen in der Kundenzufriedenheit bei technischen offenen Punkte. Es gelang ihm, Zahlungsrückstände des Kundens zu reduzieren. Als Führungskraft überführte er die zuvor schwierige Zusammenarbeit im Team in eine gute und konstruktive Arbeitsatmosphäre.

Herr Forster hat mit seinen Leistungen unsere volle Anerkennung gefunden. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen, Kunden und Mitarbeitern war stets einwandfrei. Er verlässt unser Unternehmen heute auf eigenen Wunsch. Wir bedanken uns für seine erfolgreiche Mitarbeit und wünschen ihm beruflich wie privat für die Zukunft alles Gute.

ETAS GmbH
Personalabteilung



ETAS Entwicklungs- und
Applikationswerkzeuge für
elektronische Systeme GmbH
Borsigstraße 14
70469 Stuttgart
Telefon +49 711 89661-0
Telefax +49 711 89661-105

Bankverbindung:
Deutsche Bank Stuttgart
Konto 1 600 402 00
BLZ 600 700 70
IBAN DE71600700700160040200

USt-IdNr. DE811679830
Steuer-Nr. 99012/08009

Geschäftsführung:
Dr. Matthias Klauda
Stefan Duss
Uwe Hillmann

Sitz: Stuttgart
Amtsgericht Stuttgart
HRB 19033

www.etas.com



Zeugnis

Herr Klaus Forster, geboren am 08. April 1965 in Rohrbach, war vom 09. Mai 2005 bis zum 30. April 2008 in unserem Unternehmen tätig. Zunächst war Herr Forster als Key Account Manager an unserem Standort Böblingen eingesetzt.

Seine Aufgaben als Key Account Manager waren insbesondere:

- Betreuung der Key Accounts Harman Becker, Bosch, Blaupunkt, Falk Marco Polo Interactive, Johnson Controls
- Aufbau des Kunden Falk vom Erstkontakt zum Key Account
- Verhandlung und Abschluss von Rahmen- und Lizenzverträgen mit Großkunden

Herr Forster wechselte im September 2007 auf eigenen Wunsch als Projekt Manager ins Geschäftsfeld Navigation.

Herr Forster hatte als Projektleiter die Verantwortung für ein Projekt mit unserem Kunden Falk Marco Polo im Bereich Navigation für den Verbraucherelektronikmarkt.

Herr Forster überzeugte durch fachliche Qualifikation, Belastbarkeit und seine sehr selbständige Arbeitsweise. Er bewies Flexibilität, Vielseitigkeit und Eigeninitiative sowie unternehmerisches Denken. Technischen Neuerungen stand Herr Forster sehr aufgeschlossen gegenüber, eignete sich fehlendes Wissen darüber stets eigenverantwortlich an und setzte es erfolgreich ein.

Er hat sich mit großem Engagement den vielfältigen Aufgaben in unserem expandierenden Unternehmen zugewandt und Verbesserungspotentiale aufgezeigt.

Er identifizierte sich mit seiner verantwortlichen Aufgabe, besaß die erforderliche Entscheidungskraft und stand dem Unternehmen loyal gegenüber.

Herr Forster arbeitete stets gewissenhaft und zuverlässig. Er war jederzeit bereit, über die übliche Arbeitszeit hinaus seine Aufgaben wahrzunehmen. Die ihm übertragenen Aufgaben erfüllte er stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Ferner zeichnete sich Herr Forster durch sein ausgeprägtes Teambewußtsein aus. Er förderte die Zusammenarbeit und den fachlichen Austausch im Team sowie zwischen den Geschäftsfeldern.



Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Externen war in jeder Hinsicht vorbildlich und einwandfrei.

Herr Forster scheidet zum 30. April 2008 im gegenseitigen Einvernehmen aus unserem Unternehmen aus. Wir danken ihm für seine Mitwirkung und wünschen ihm weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Erlangen, den 30. April 2008

Elektrobit Automotive GmbH

i.A. Christian Reinhard
Team Manager

i.A. Jan Schroer
Manager Human Resources

ZEUGNIS

Datum: 15.04.2005

Herr Klaus Forster, geboren am 08.04.1965 in Rohrbach, war vom 01.04.2004 bis zum 30.04.2005 bei uns als Account Manager für die Automobilindustrie in Deutschland, Österreich und der Schweiz beschäftigt. Er wurde im Bereich des Softwarevertriebs für das Entwicklungswerkzeug SCADE Drive eingesetzt.

Die Schwerpunkte seines Tätigkeitsbereiches lagen vor allem in der eigenverantwortlichen Erledigung der folgenden Aufgaben:

- Bestands- und Neukundenbetreuung
- Entwickeln und Umsetzen von Vertriebsstrategien
- Präsentationen
- Messe Organisation und Durchführung
- Marketingaufgaben, Prospekterstellung, Web Seiten Konzept

Herr Forster arbeitete sich aufgrund seiner guten Auffassungsgabe sehr schnell und erfolgreich in sein Aufgabengebiet ein. Er verfügt über ein sehr solides und umfangreiches Fachwissen sowie über sehr wertvolle Branchenkenntnisse, die er im internationalen Umfeld von ESTEREL Technologies einbrachte.

Herr Forster identifizierte sich sehr mit seiner Aufgabe und zeigte stets eine überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft und Einsatzfreude auch über die übliche Arbeitszeit hinaus. Er war jederzeit bereit, selbst kurzfristig anfallende Überstunden zu leisten. Bei der Erledigung seiner Aufgaben zeichnete er sich stets durch sehr große Sorgfalt und Umsicht und auch durch ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein aus. Er ist äußerst kontaktfreudig, kreativ und lernmotiviert.

Herr Forster hat seine Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit erfüllt.

ESTEREL Technologies GmbH
Geschäftsführer :
Jean-Pierre Renault
Wolfgang Klinge

Amtsgericht München
HRB 151925

Bankverbindung:
Hypovereinsbank München
Konto-Nr.: 660728333
Bankleitzahl: 70020270

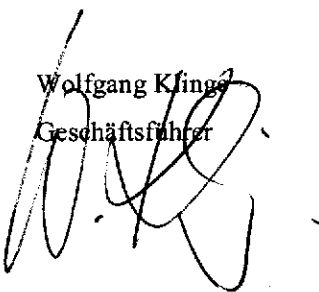
Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen war immer vorbildlich, konstruktiv und loyal. Unseren Geschäftspartnern und Kunden gegenüber trat er stets sicher und gewandt auf und wurde wegen seiner fachkundigen Beratung und wegen seines zuvorkommenden Wesens und kundenorientierten Handelns sehr geschätzt.

Herr Forster verlässt das Unternehmen auf eigenem Wunsch um sich anderen Aufgaben zu widmen. Die Modalitäten sind einvernehmlich geregelt worden.

Wir bedauern sein Ausscheiden sehr und danken ihm für seine in dieser Zeit eingebrachten Leistungen, besonders für die sehr angenehme Zusammenarbeit.
Für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Ottobrunn, den 20.04.2005

Wolfgang Klinge
Geschäftsführer



ESTEREL Technologies GmbH
Geschäftsführer :
Jean-Pierre Renault
Wolfgang Klinge

Amtsgericht München
HRB 151925

Bankverbindung:
Hypovereinsbank München
Konto-Nr.: 660728333
Bankleitzahl: 70020270



Zeugnis

Stuttgart, den 29. Februar 2004

Herr Klaus F o r s t e r, geboren am 08. April 1965 in Rohrbach, trat am 01. Dezember 1999 als Vertriebsingenieur in den Produktbereich „Embedded Control“ (ETDE/PEC) in unser Unternehmen ein.

Vom 01. Dezember 1999 bis 30. Juni 2000 war Herr Forster als Business Developer für die Kundenakquisition und den Produktverkauf von Tools zur Entwicklung von Software für elektronische Steuergeräte im Geschäftsbereich Embedded Control tätig. Zu seinen Aufgaben gehörten die:

- Durchführung von Vertriebs- und technischen Produktpräsentationen,
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen und entsprechender Angebote sowie die
- Mitarbeit beim Auf- und Ausbau bestehender und neuer Marktsegmente.

Am 01. Juli 2000 wurde Herr Forster auf eigenen Wunsch in den Produktbereich „Testsysteme“ (ETDE/PTS) versetzt. Zu seinen Aufgaben im technischen Vertrieb von Hardware-in-the-Loop Testsystemen und Testsoftware gehörten:

- Kundenbetreuung und Kundenakquisition,
- Teilnahme an Messeauftritten,
- Erstellen von Angeboten und Angebotsverfolgung,
- technische Kundenberatung,
- Definition kundenspezifischer Lösungen,
- Kundendatenpflege,
- Optimierung von Vertriebsprozessen,
- Ausbau des Geschäftsfeldes Fahrdynamik.

Nach kurzer Einarbeitung erweiterte sich sein Aufgabenfeld in Richtung Betreuung namhafter internationaler Kunden aus der Automobilhersteller- und Zulieferindustrie.

Am 01. Januar 2003 wurde Herr Forster aufgrund einer innerbetrieblichen Umstrukturierung als Account Manager in die Vertriebsabteilung „Customer Value Teams“ (ETDE/CVT)

/.





versetzt. Zusätzlich zu seinen oben genannten Aufgaben hat er die Verantwortung über die strategische Ausrichtung auf Kunden sowie die Erschließung und den Ausbau neuer Märkte und Marktsegmente übernommen. Schwerpunkt dieser Aufgabe war das Erreichen des im Wirtschaftsplan für den Kundenkreis festgelegten Jahresumsatzes und die Bereitstellung von jährlichen Umsatzplanzahlen.

Herr Forster hat sich schnell in sein Aufgabengebiet eingearbeitet. Seine Tätigkeit war gekennzeichnet durch eine selbstständige und effektive Mitarbeit, er zeigte stets große Initiative und brachte ein sehr hohes Maß an Engagement in seine Arbeit ein. Aufgrund seines Verantwortungsbewusstseins, seines Verhandlungsgeschicks und seiner guten Leistungen erteilten wir ihm am 01. März 2000 Handlungsvollmacht. Sein verbindliches Auftreten und seine fachlichen Kenntnisse führten zu einer hohen Akzeptanz bei Kunden. Durch seine arbeitsorganisatorischen Fähigkeiten hat er bestehende Arbeitsprozesse kontinuierlich verbessert. Seine Bereitschaft zur Zusammenarbeit, sein diplomatisches Geschick und sein höfliches, zuvorkommendes Auftreten waren Garant dafür, dass die teamübergreifende Zusammenarbeit reibungslos funktionierte. Besonders hervorzuheben ist sein stetiges Übertreffen der geplanten Umsatzzahlen. Mit seinen Leistungen hat er in jeder Hinsicht unsere volle Anerkennung gefunden. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden war stets einwandfrei.

Herr Forster verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch. Wir bedauern sein Ausscheiden sehr und danken ihm für seine Mitarbeit. Für die Zukunft wünschen wir ihm weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

ETAS GmbH



ZEUGNIS

Herr Klaus Forster, geboren am 8. April 1965, trat am 1. Februar 1996 in die Integrated Systems GmbH als Vertriebs- und Kundendienstingenieur ein.

Diese ist eine Tochterfirma der Integrated Systems, Inc., einem der weltweit führenden Unternehmen zur Entwicklung und Vermarktung von Echtzeitbetriebssystemen, Entwicklungs- und Simulationswerkzeugen für eingebettete Softwaresysteme. Sie übernimmt den Verkauf und Kundendienst der Produktlinien von Integrated Systems in Deutschland, Österreich, Schweiz und Osteuropa.

Zu den Hauptaufgaben von Herrn Forster gehörten:

- Der Aufbau und die Durchführung des telefonischen Kundendienstes.
- Die Verkaufsunterstützung bei Fachausstellungen und Kundenbesuchen.
- Die Organisation und Durchführung von Anwenderschulungen.
- Die aufgaben- und kundenspezifische Erweiterung von ISI Produkten.

Er berichtete an den Geschäftsführer der Integrated Systems GmbH und war verantwortlich für eine kontinuierliche Minimierung der Antwortzeiten des Kundendienstes, die kontinuierliche Pflege der Trainingsunterlagen sowie termin- und kostengerechte Abwicklung seiner Projektarbeiten.

Neben diesen Hauptaufgaben bestimmte Herr Forster insbesondere in der Aufbauphase der Betriebsstätte in Marburg die Einrichtung und den Betrieb der Telekommunikations- und EDV-Anlage der Integrated Systems GmbH.

Umfang und Art der Tätigkeiten von Herrn Forster erforderten zahlreiche, meist mehrtägige Reisen im Vertriebsgebiet der Integrated Systems GmbH. Er erbrachte mehr als 50% seiner Arbeit außerhalb seines Wohnortes.

Seit Mai 1998 war Herr Forster als Residential Engineer permanent bei der BMW AG in München eingesetzt und hatte seinen Wohnsitz dorthin verlegt. In dieser Position übernahm er ergänzend zu den oben genannten Aufgaben auch die Erfassung von Produkthanforderungen sowie Unterstützung von Produkterprobungen in Zusammenarbeit mit dem Forschungs- und Entwicklungsbereich der Muttergesellschaft.

Während seiner Anstellung bei der Integrated Systems GmbH nahm Herr Forster mehrfach jährlich an bis zu einwöchigen firmeninternen Fachausbildungen in Deutschland und den USA sowie auch bei externen Schulungsanbietern teil.

Herr Forster hat alle ihm übertragenen Aufgaben selbständig und stets zu unserer vollen Zufriedenheit erledigt. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war stets vorbildlich.

Herr Forster verläßt die Integrated Systems GmbH am 30. November 1999, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. Wir bedauern, einen so hervorragenden Experten und einsatzfreudigen Mitarbeiter zu verlieren und wünschen Herrn Forster für seine weitere berufliche und private Zukunft viel Erfolg und alles Gute.

Integrated Systems GmbH



Uwe Westemeier
Geschäftsführer