

Herrn
Andreas R. Crüsemann
Duisburger Str. 2 a

10707 Berlin

Z w i s c h e n z e u g n i s

Herr Andreas R. Crüsemann, geboren am 11.11.1966 in Essen, war in unserem Unternehmen zunächst vom 01.01.1994 bis zum 30.09.1996 als Betriebsleiter im CinemaxX Essen tätig. Vom 01.11.1999 bis zum 31.12.2001 war Herr Crüsemann Betriebsleiter im CinemaxX Filmfestspielhaus am Potsdamer Platz. Vom 01.01.2002 bis zum 31.12.2003 war Herr Crüsemann als Distriktleiter Ost für neun CinemaxX-Betriebe in Berlin, Braunschweig, Dresden, Halle, Magdeburg und Wolfsburg zuständig. Seit dem 01.01.2004 ist Herr Crüsemann als Vertriebsleiter bei CinemaxX beschäftigt; zunächst bis zum 31.08.2004 als Vertriebsleiter Nord für insgesamt 26 Filmtheaterbetriebe im Norden und Osten Deutschlands, und seit dem 01.10.2004 bis auf weiteres als Gesamtvertriebsleiter für sämtliche CinemaxX-Betriebe und traditionellen Filmpaläste in Deutschland.

Als Gesamtvertriebsleiter ist Herr Crüsemann Abteilungsleiter der Abteilung Vertrieb und damit den MitarbeiterInnen des Außen- und Innendienstes vorgesetzt. Herr Crüsemann ist dem Leiter Marketing/Vertrieb innerhalb der Geschäftsleitung unterstellt.

Die Flebbe Filmtheaterbetriebe zählen mit über 2.000 Beschäftigten in 41 Filmtheatern an 26 Standorten – darunter insbesondere Multiplex-Großkinos unter den Namen CinemaxX und MaxX – zu den größten Kinobetreibern in Deutschland. In seiner Funktion als Gesamtvertriebsleiter übt Herr Crüsemann im wesentlichen folgende Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten aus:

- Planung und Umsetzung der nationalen und regionalen Vertriebsaktivitäten.
- Budgetierung und Terminierung der Vertriebsmaßnahmen.
- Treffen von Zielvereinbarungen mit dem Vertriebsaußendienst und -innendienst und deren Kontrolle.
- Aufbau bzw. Weiterentwicklung eines Vertriebscontrollings.
- Zentraler Ansprechpartner der Theaterleiter in allen vertrieblichen Belangen.
- Fach- und disziplinarischer Vorgesetzter von drei festen Außendienst- und vier festen Innendienst-MitarbeiterInnen.
- Kommunikation regionaler und nationaler Marktbedürfnisse an Marketingleitung in Bezug auf Produkte, Preise, Distribution und Kommunikation. Vorschlag regionaler und nationaler Marketing-Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung.
- Entwicklung neuer Produkte und Vertriebstools.
- Aktive Kalt- und Warmakquise sowie Pflege und Beratung von ausgewählten nationalen Key-Account-Kunden
- Repräsentation und Moderation bei nationalen Vertriebsmaßnahmen.

- Ansprechpartner für externe Vertriebspartner, insbesondere Vertriebs-Agenturen sowie das Outbound-Callcenter „CallmaxX“.
- Unterstützung des Außendienstes bei der Kalt- und Warmakquise, der lokalen Marktdurchdringung, dem Reporting, bei Key-Accounts und lokaler Marktbeobachtung, Repräsentation und in operativen Vertriebsangelegenheiten.
- Unterstützung des Vertriebshinndienstes bei Inbound, Event-Vermarktung, Entscheidung über Sondernutzungen, Fakturierung und Reporting, CinemaxX-Card, Schulvorstellungen, Previewverkauf, Promotions, Gutscheinverkauf, Mediaverkauf, Werbeerlöse u.a..

Die ihm übertragenen Aufgaben erledigt Herr Crüsemann mit hohem persönlichen Engagement zu unserer vollen Zufriedenheit. Beim Aufbau der eigenständigen Abteilung Vertrieb innerhalb des Unternehmens CinemaxX kommen ihm seine fundierte Fachkenntnis des Produktes Kino und die detaillierte Kenntnis der lokalen Besonderheiten der einzelnen CinemaxX-Betriebe zugute. Seine operative und organisatorische Erfahrung nutzt Herr Crüsemann zur effektiven und zielorientierten Führung seiner Mitarbeiter. Mit Neugier und Interesse eignet sich Herr Crüsemann vertriebliches Know-How an, und kompensierte mit seinem extrovertierten Wesen, veräuferischem Talent und einer ergebnisorientierten Arbeitsweise aus dem Stand die anfangs noch mangelnde vertriebliche Erfahrung. In der Betreuung von Key-Accounts ist Herr Crüsemann ein kompetenter und gesuchter Ansprechpartner. Im Abschluß von Geschäften ist er auch bei umfangreichen Kooperationen und Werbepaketen respektive Großveranstaltungen absolut sicher und verbindlich.

Herr Crüsemann ist im Geschäftsjahr 2005 verantwortlich für einen Zielumsatz in Höhe von € 6 Millionen in den Geschäftsfeldern Sonderveranstaltungen, Gutscheinverkauf, Promotions und Werbemedien bzw. -flächen. Dem Vertrieb der vorgenannten Produkte, insbesondere der an Vormittagen kaum bespielten Kinosäle und -flächen, kommt in Zeiten rückläufiger Besucherzahlen eine wachsende Bedeutung zu. Das Unternehmen trägt dieser Entwicklung durch den Aufbau eines eigenen Außendienstes Rechnung, welchen Herr Crüsemann von der Konzeption und Entwicklung über die Auswahl und Einarbeitung der Mitarbeiter bis zum strukturiert ablaufenden Outbound-Vertrieb maßgeblich begleitet hat.

Herr Crüsemann besitzt eine hohe Netzwerk-Kompetenz, die er im September 2004 bei der Organisation der ersten Berliner „Netzwerk-Partner-Börse“ zusammen mit der Berlin-Partner-GmbH, und im Laufe des Jahres 2005 bei einer Verkaufs-Roadshow durch die CinemaxX-Betriebe zusammen mit dem „Estrel Berlin“, unter Beweis gestellt hat. Die Konzeption beider erfolgreichen Veranstaltungsformate unterstreichen seine große Kreativität, die ihm auch bei der Produktentwicklung und bei der Realisierung von Vertriebskampagnen zusammen mit den zuständigen Agenturen und der Marketing-Abteilung zugute kommt.

Wir verweisen an dieser Stelle auch auf das Zwischenzeugnis vom 03.12.2003, welches wir Herrn Crüsemann anlässlich der Übernahme einer neuen Funktion ausgestellt haben. Die darin getroffenen Aussagen zu seiner Person, seinen Leistungen und seinem Verhalten möchten wir an dieser Stelle nochmals unterstreichen. Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herrn Crüsemann erstellt. Wir hoffen auf eine weiterhin gute, engagierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit!

Hamburg, den 13.09.2005

CinemaxX Cinema GmbH & Co. KG

Hans-Joachim Heßbe
- Geschäftsführer -

H. Heßbe
Thilo Rieg
Leiter Marketing/Vertrieb