



Schweizerische Eidgenossenschaft

# FACHAUSWEIS

**Roger Kläusler**

(geboren am 26. September 1971, heimatberechtigt in Herzog (AG))

hat den Nachweis erbracht, dass er die Voraussetzungen für die Erteilung des Fachausweises  
aufgrund des Bundesgesetzes vom 13. Dezember 2002 über die Berufsbildung und gemäss dem  
vom Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement genehmigten Reglement vom  
5. Januar 1994 erfüllt.

Dieser Fachausweis berechtigt ihn zur Führung des gesetzlich geschützten Titels

**Verkaufskordinator  
mit eidgenössischem Fachausweis**

Bern, den 22. Juni 2004

Abteilungsleiter Berufsbildung  
und Technologie

Dir. Dinkel

Abteilungsleiter Eidgenössische

Dir. Hülshaus der Wirtschaftskammer



# Diplom

**Verkaufskoordinator  
Wirtschaftsschule KV Baden-Zürzach**

**Roger Kläusler**

geboren am 26.09.1971

hat den berufsbegleitenden Verkaufskordinatoren-Kurs  
2003/2004 besucht und alle Anforderungen gemäss Reglement  
(Prüfungen und Praxisarbeit) zur Erlangung des Diploms  
Verkaufskoordinator Wirtschaftsschule KV Baden-Zürzach  
erfüllt.

**Wirtschaftsschule KV  
Baden-Zürzach**



Joseph Sutter  
Rektor Erwachsenenbildung



Jörg Rinderknecht  
Kursleiter

Baden, 2. Juni 2004



# Attest

## Verkaufskordinator Wirtschaftsschule KV Baden-Zürzach

Wir bestätigen, dass:

### **Roger Kläusler**

unsere Verkaufskordinatorenausbildung 2003/2004 in Baden besucht hat. Diese Ausbildung vermittelte ein fundiertes, generalistisches Marketing- und Verkaufswissen, welches für die tägliche Verkaufs-Praxis erforderlich ist. Die Vertiefung und Anwendung erfolgte anhand von aktuellen Praxisbeispielen und Fallstudien. Zusätzlich konnten die erworbenen Kenntnisse anhand einer Praxisarbeit umgesetzt werden.

In den insgesamt 430 Ausbildungslektionen wurden neben den Prüfungstrainings folgende Module/Themen vermittelt:

#### **Modul 1**

Zeitmanagement  
Rhetorik und Präsentationstechnik  
Rechtliche Aspekte im Marketing & Verkauf  
Verkaufsmathematik  
Kosten & Kalkulation

#### **Modul 2**

Grundlagen des Marketing  
Marketingstrategie  
Marktforschung  
Distribution

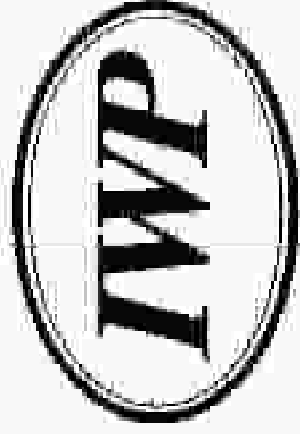
#### **Modul 3**

Werbung / Verkaufsförderung  
Verkaufsplanung  
Verkaufstechnik & Verkaufsgespräch

Joseph Sutter, Rektor/Erwachsenenbildung

Jörg Rinderknecht, Direktor

Baden, den 2. Juni 2004



INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSPÄDAGOGIK

# *Zertifikat*

Roger Klausler

hat an dem Seminar

Profi-Verkaufs-Training Stufe I

erfolgreich teilgenommen



Institut für Wirtschaftspädagogik  
Völkle Team-GmbH

Seminarleitung

James H. Biedrich  
Fundamentstraße 53  
40612 Guttentag

13.11.2013

# Hauptinhaltepunkte des Seminars:

## Prof.-Verkaufs-Training Stufe I COS Mägenwil

Schulungsdauer:

46 Unterrichtsstunden

Themenswerpunkte:

- Einsatz und Argumentationsaufbau für die unterschiedlichen Gesprächs- und Verkaufssituationen (bei Interessenten, Neukunden, Altkunden, Nachverkäufergespräche, ...)
- Systematisches Argumentieren im Class und Up-Selling
- Fragetechnik
- Grundlagen der Wirkungsfaktoren
- Grundlagen der Kommunikation (Verständnis- und Einstimmenschema)
- Einzelanbahnung und Umschaltfrequenz am Telefon
- Intensity-Coaching am Arbeitsplatz
- Individuelle Verhaltensanalyse
- Auftragsförmige Übungen
- Leistungsprüfung
- Motivation

Lehrmethode:

**Herr Roger Kläusler**

hat vom 14. Februar 1994 bis 2. Juli 1994 das Semester der Ausbildung in

**Organisationslehre**

regelmäßig besucht und die erforderlichen Arbeitspensien erfüllt.

**Hauptthema****Teilbereich****Grundlagen der Organisation**

- Aufgaben der Organisation
- Organisationsgründe/Motiv
- Organisation und Unternehmensstrategie
- Restrukturierung

**Aufbauorganisation**

- Elemente der Aufbauorganisation
- Das Organigramm
- Gliederungskriterien
- Organisationsformen
- Ställe und Gemeinkosten

**Abteilungsorganisation**

- Arbeitsabläufe
- Darstellungsarten
- Projekt / Projektorganisation
- Projektmanagement / Projektplan

**Führung und Organisation**

- Attraktivität der Aufgaben
- Führung mit der Organisation
- Arbeitsplatz / Stellenbeschreibung
- Funktionsdiagramm
- Ablauforganisation / Produktmanagement

**Fachreferent**

- Werner K. Böner
- Management- und Verkaufstrainer

Der Lehrstoff wurde mit problemorientierten Aufgaben, Übungen und Gruppenarbeiten gefestigt.

Baden, 2. Juli 1994

LIMANIA SCHULEN  
Gesamtschulung

NKS NEUE KADERSCHULE  
Schulleitung



B. Zeltner



A. Hüll

**Herr Roger Kläusler**

hat vom 10. August 1999 bis zum 10. April 1994 eine Stabschef-Ausbildung im

**Betriebsführungspraxis**

regelmäßig besucht und die untenstehenden Arbeitspunkte erfüllt

**Hauptthema:****Teilbereich:****Qualifikation**

- Sinn und Zweck
- Die Qualifikation als Führungsmittel
- Verwirklichung in der Praxis
- Das Qualitätsführungsgespräch

**Arbeitsvertragsgesetz**

- Allgemeines über typische Rechtsordnung
- Grundlegendes zum Vertragsrecht
- Der Einzelarbeitsvertrag
- Besondere Einzelarbeitsverträge
- Zwängende Vorschriften

**Führungsarten**

- Was heißt Führen? Verantwortlichkeit des Führers
- Führungsstile/Methoden (Management / Prozess / ...)
- Führungserhalten, Führungsmedien

**Lohnwesen**

- Zum Begriff "Lohn"
- Zusammensetzung des individuellen Lohnes

**Sozialversicherungen**

- Drei-Säulen-Prinzip (AHV/MEDICAL/UVG/ALV)
- Unfallversicherung (BUVA/NOBU)
- Krankenversicherung

**Fachwissen**

- Herr Bagg, Vize-Direktor
- Zöftrale Ausbildungsstelle/Neue Ausgabe Bank

Der Lernstoff wurde mit problemorientierten Aufgaben, Übungen und Gruppenarbeiten gefestigt.

Saden: 20. Januar 1994

LIMANIA SCHILLEN  
Gemeinschaftsleitung

NRS NEUE KADERSCHULE  
Schulleitung




Z. Zöllner

A. Hölzl

**Herr Roger Kläusler**

hat vom 14. Februar 1994 bis 2. Juli 1994 das Semester der Ausbildung in:

**Management: Methoden und Techniken**

regelmässig besucht und die erforderlichen Arbeitspensien erfüllt.

**Hauptthema**

**Teilübersicht**

Arbeits- und Management-Methoden

- Planen der eigenen Arbeit
- Tätigkeitsanalyse (IST-Zustand)
- Aufwachen des IST-Zustandes
- Ziele setzen
- Management-Methoden

Planungsmethoden

- Grundlagen
- Planungsansätze
- Entscheidungshilfsmittel
- Planungshilfsmittel
- Erfolgskontrolle

Verhandlungs- und Konferenztechnik

- Grundlagen
- Mitarbeiterkonferenz
- Koordinationskonferenz
- Technik der Konferenzarbeit
- Anwendung und Kritik

Informationswesen

- Bedeutung und Problematik
- Informationsfluss
- Informationsmittel
- Mitarbeitergespräch

Fachreferent

Friedr. Keiser, Leiter pol. Unternehmensberatung

Der Lehrstoff wurde mit problemorientierten Aufgaben, Übungen und Gruppenarbeiten gefestigt.

Biden, 2. Juli 1994

LIMANIA SCHULEN  
Gesamtschulleitung



B. Zöfner

NKS NEUE KADERSCHULE  
Schulleitung



A. Hölzl



**Herr Roger Klausler**

geb. vom 19. August 1963 bis 10. Januar 1994 für Semester der Ausbildung in

**Betriebspsychologie und Personalführung**

regelmäßig besucht und die erforderlichen Arbeitspensum erfüllt.

**Hauptthema:**

Grundlagen der allgemeinen Psychologie

**Teilbereich:**

- Problematik und Arbeitsweisen
- Testverfahren bei der Personalauswahl
- Anwendung betriebspsychologischer Kenntnisse in verschiedenen Lebensbereichen
- Besondere Eigenschaften des Menschen, Typologie

**Führungspsychologie**

- Ziele der Führungs- und Betriebspsychologie
- Dienstreue, Koordination, Beziehungsarten
- Führung (Begriff, Stile, Aufgaben des Vorgesetzten)
- Stärken und häufige Fehler der Gesprächsführung

**Vorschlagswesen**

- Begriff und Bedeutung, Organisation, Handlung
- Betriebspsychologische Aufgaben

**Motivation, Kreativität**

- Altersabhängige Kräfte des Menschen
- Möglichkeiten der Verstärkung
- Förderung am Arbeitsplatz

**Menschliches Verhalten in der Gruppe**

- Psychologische-konkret typische Strukturen
- Gruppenentwicklung Grundfragen
- Rollenname, Rollenspiele

**Fachreferent**

Herrn Dr. rer. oec. Dipl. Betriebswirt und Psychologe

Dieses Attest wurde mit problemorientierten Aufgaben, Übungen und Gruppenarbeiten angereichert.

Baden, 09. Januar 1994

LIMANIA SCHULEN  
Gesamtschulleitung

MKS NEUE KADERSCHULE  
Schulleitung



R. Zähler



A. Höll

Mit dieser

Urkunde

wird

bescheinigt,

dass Herr Roger Kläutler

geboren am 26.9.1971

von Herznach

die Arbeitspensen

und Bedingungen

gemäss Reglement

Mit das Management-Diplom NKS

erfüllt hat.

Baden, 10. August 1994

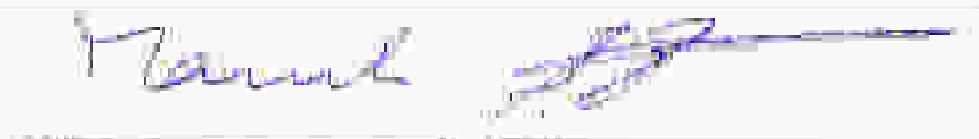
LINMANIA SCHULEN Aarau/ Baden

Schulleitung



NKS NEUE KADERSCHULE

Prüfungskommission Schulrat



# Diploma



PETER BEGLINGER TRAINING

## Estim!

Selbständige Person - Konsequenzen Abschlusstermin: muss die ungenutzte Pausenzeit (restzeitliche Pausen) dem Arbeitgeber (AG) abgeben, selbst dem Arbeitgeber (AG) nicht abgeben

### KEEP POWER RELIABLE

Wahre SAIC 1994

Caricature

Teil: typischerweise erweitert Linielle:

- Beschäftigte über die Sachmängel
- Eigeninitiative!
- Arbeit und Verantwortung
- Verantwortliche Arbeit und Eigeninitiative
- Steigerung der Konzentration auf Qualität
- Motivation der Kunden

- Umgang mit Schwächen können
- Arbeitszeiten (siehe oben)
- Freude bei Umsetzung der Projekte - Regieren!
- Individuelle Ziele der Mitarbeiter
- Arbeitszufriedenheit
- Mitarbeiterbeziehung

Mügenwil, 10. November 2008

## ZWISCHENZEUGNIS

Herr Roger Klausler, geboren am 26. September 1971, aus Herznach, ist seit dem 16. August 2004 als Sales Key Account Mitarbeiter in unserem Unternehmen beschäftigt.

Dieses Zwischenzeugnis wird erstellt, bedingt durch den Verkauf der COS Distribution AG Schweiz und infolge Weggang des heutigen Director Sales per 31. Dezember 2008. Wir verweisen zusätzlich auf das Zwischenzeugnis vom 11. November 2005.

Herr Roger Klausler ist für folgende Hauptaufgaben verantwortlich:

- Telefonverkauf von IT-Produkten
- Telefonische Beratung von Kunden in der gesamten Schweiz
- Erstellen von Offerten
- Administrative Arbeiten wie RMA's, Gutschriften erstellen
- Kundenbetreuung im Aussendienst
- Key-Account Sales

Herr Roger Klausler findet sich aufgrund seiner überaus schnellen Auffassungsgabe sofort in den verschiedenartigen Aufgabengebieten zurecht. Er verfügt neben seiner sehr guten Allgemeinbildung auch über sehr umfangreiche Fachkenntnisse, die es ihm ermöglichen, auf Veränderungen jeweils selbständig und kompetent zu reagieren. Dank seiner hohen fachlichen Kompetenz und seiner starken Motivation gelingt es ihm, das umfangreiche Arbeitspensum gründlich und mit besten Ergebnissen zu bewältigen.

Hervorzuheben ist seine Einsatzfreudigkeit und hohe Belastbarkeit. Auf seine zügige und gewissenhafte Arbeitsweise kann sich die Geschäftsführung auch in schwierigen Situationen jederzeit verlassen. Das Unternehmen wird von ihm immer verlässlich repräsentiert. Sein Engagement übertrifft unsere Erwartungen. Er arbeitet dabei selbständig, eigenverantwortlich und mit hoher Qualität.

Wir haben Herrn Roger Klausler als sehr zuverlässigen und gewissenhaften Mitarbeiter kennen gelernt, der die ihm übertragenen Aufgaben zu unserer vollen Zufriedenheit erledigt. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen ist jederzeit einwandfrei.

Wir hoffen noch lange auf die geschätzte Mitarbeit von Herr Roger Klausler zählen zu können und danken ihm für seinen vorbildlichen Arbeitseinsatz und seine stets sehr angenehme und gewinnende Art.

COS Distribution AG

ppa. Roland Kohler  
Direktor Sales



ppa. Margrit Boller  
Finance and HR Manager

Mägenwil, 11. November 2005

## ZWISCHENZEUGNIS

Gerne bestätigen wir, dass Herr Roger Klausler, geboren am 26. September 1971, aus Herz-nach, seit dem 10. August 2004 als Sales Mitarbeiter in unserem Unternehmen beschäftigt ist.

Herr Klausler ist für folgende Hauptaufgaben verantwortlich:

- Telefonverkauf von IT-Produkten
- Telefonische Beratung von Kunden in der gesamten Schweiz
- Erstellen von Offerten
- Administrative Arbeiten wie RMA's, Gutschriften erstellen
- Kundenbesuche zusammen mit dem Aussendienst
- Key-Account Sales

Herr Klausler findet sich aufgrund seiner überaus schnellen Auffassungsgabe sofort in den verschiedenartigen Aufgabengebieten zurecht. Er verfügt neben seiner sehr guten Allgemeinbildung auch über sehr umfangreiche Fachkenntnisse, die es ihm ermöglichen, auf Veränderungen jeweils vollständig und kompetent zu reagieren. Dank seiner hohen fachlichen Kompetenz und seiner starken Motivation gelingt es ihm, das umfangreiche Arbeitspensum gründlich und mit besten Ergebnissen zu bewältigen.

Hervorzuheben ist seine Einsatzfreudigkeit und hohe Belastbarkeit. Auf seine zügige und gewissenhafte Arbeitsweise kann sich die Geschäftsleitung auch in schwierigen Situationen jederzeit verlassen. Das Unternehmen wird von ihm immer vorbildlich repräsentiert. Sein Engagement übertrifft unsere Erwartungen. Er arbeitet dabei selbständig, eigenverantwortlich und mit hoher Qualität.

Mir haben Herrn Klausler als sehr zuverlässigen und gewissenhaften Mitarbeiter kennen gelernt, der die ihm übertragenen Aufgaben zu unserer vollen Zufriedenheit erledigt. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen ist jederzeit einwandfrei.

Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herr Roger Klausler ausgestellt, bedingt durch einen Führungswechsel des Verkaufleiters der COS Distribution AG Schweiz und wir hoffen noch lange auf seine geschätzte Mitarbeit zählen zu dürfen.

COSS Distribution AG

  
Dr. Andreas Schneider  
Director Sales

  
ppa. Margrit Poltera  
Finance and HR Manager

IT supply at IT's best

Magenwil, 28. Juni 2004

## ZEUGNIS

Gerne bestätigen wir, dass Herr Roger Klausler, geboren am 25. September 1971 aus Herzneuh, vom 1. Oktober 2001 bis zum 18. Juni 2004 als Sales Mitarbeiter in unserem Unternehmen beschäftigt war. Dieses Zeugnis bezieht sich auch auf das Zwischenzeugnis vom 25. Februar 2004.

Herr Klausler war hauptsächlich für folgende Aufgaben verantwortlich:

- Telefonverkauf von IT-Produkten
- Führungsaufgaben innerhalb seines Sales Teams
- Telefonische Beratung von Kunden in der Schweiz
- Erstellen von Offerten
- Administrative Arbeiten wie RMA's, Gutachten erstellen
- Kundenbesuche zusammen mit dem Aussendienst
- Key-Account Sales

In den vorgabannten Bereichen erweilerte Herr Klausler sein aussergewöhnlich fundiertes Fachwissen und setzte es im Rahmen seiner Tagesarbeit erfolgreich um. Aufgrund seiner hervorragenden Auffassungsgabe und seiner Fähigkeit, schwierigste und neue Problemstellungen zu analysieren und selbständig zu lösen, konnte er auch anspruchsvolle Aufgaben erfolgreich und glänzend ausführen. Er vertrat unsere Interessen mit Energie und grossem persönlichem Einsatz jederzeit zu unserer vollen Zufriedenheit.

Herr Klausler verfügt über grosses organisatorisches Geschick und hat durch seine zügige und systematische Arbeitsweise auch grossen Arbeitsanfall jederzeit gewachsen. Er ergriff, wann immer angebracht, von sich aus die Initiative und setzte sich mit weit überdurchschnittlicher Einsatzbereitschaft für die ihm übertragenen Aufgaben und Projekte ein.

Herr Klausler arbeitete sorgfältig und gewissenhaft. Besonders aufgefallen ist sein Fleiss bei der Interessentenakquisition und Kundenbetreuung. Dabei stellte uns die Qualität der ihm übertragenen Aufgaben jederzeit zufrieden.

Herr Klausler erlegte guten Kontakt zu unseren Kunden sowie zu den verschiedenen Stellen unseres Hauses. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen war jederzeit einwandfrei.

Herr Klausler verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch, um sich einer neuen Aufgabe zu widmen. Wir bedauern diesen Austritt ausserordentlich und sprechen Herrn Klausler für seine Mitarbeit in unserem Betrieb unseren besonderen Dank aus. Für die berufliche und persönliche Zukunft wünschen wir ihm den verdienten Erfolg und persönlich alles Gute.

COS Distribution AG



ssa. Christian Köck  
Managing Director



ppa. Andreas Schneider  
Director Sales



Kollmacherschloss Distribution

## Arbeitszeugnis

Name: **Herr Roger Klausler** geboren am: **25. September 1971**  
Heimatort: **Herznach** Nationalität: **CH**  
vom: **08. November 2000** bis: **30. September 2001**

Als Channel Sales Manager war Herr Klausler für nachstehende Aufgaben zuständig:

- Akquirieren und beraten von neuen und bestehender TEAM PLAY Partnern.
- Führung, Unterstützung und Kontrolle TEAM PLAY Partner sowie Koordination der Partner Aktivitäten.
- Betreuung der TEAM PLAY Partner in marktmarketinglicher Sicht und Umsetzung der einzelnen Marketing Massnahmen wie Kundenquartier, Schulungen, Mailings, regionale Messen, etc.
- Verwalten der Partnerverträge und der Business Pläne sowie die Überwachung und Kontrolle damit, um TEAM PLAY Partner, welche hohen Massnahmen durchführen mit Umsätzen, Überwachung und Kontrolle der Sales bezüglich der Kundenanfragen und Verkaufsaktivitäten der TEAM PLAY Partner.
- Organisation und Durchführung von Schulungen und Schulungen für neue und bestehende TEAM PLAY Partner, bei Cybernet oder bei Ort und Ausarbeitung und Weiterleitung aller erforderlichen Dokumente und Unterlagen in Zusammenarbeit mit den anderen Abteilungen (Vertrieb, Marketing, Technik, etc.)
- Ausarbeiten von verkaufsfördernden Unterlagen und von Vorschlägen für Marketingverkaufsaktivitäten.

Herr Klausler besitzt sehr fundierte Fachkenntnisse, über die im besonderen auch anspruchsvolle Aufgaben erfolgreich in die Praxis umgesetzt. Es war ihm wichtig, sich durch fortwährende Weiterbildung auf künftige veränderte fachliche Anforderungen vorzubereiten.

Während Herr Klausler als selbständiger Mitarbeiter tätig geleitet, der gute Leistungen erbracht und grosse Fertigkeiten erzielte. Er brachte Mitarbeiter mit wertvollen Ideen ein, ergriff die für die Umsetzung erforderlichen Massnahmen und führte sie selbständig durch. Er war stillen gegen über seinen Vorgesetzten und Projektpartnern und stellte sich anstrengend an veränderte Situationen an. Er war verantwortungsbewusst, ein selbstständiger, gewissenhaft und zuverlässig. Als absolut loyaler Mitarbeiter gab er die ungeschönten Meinungen von Vorgesetzten und Mitarbeitern. Herr Klausler war informiert, in der Meinung anderer und vermochte bei Gesprächen auch auf die Bedürfnisse seiner Partner einzugehen. Durch seinen kooperativen Verhaltens lag er meistens an erster Stelle im Team bei Streitigkeiten bei Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden geschätzt und beliebt.

Zudem verfügt Herr Klausler über ausserordentliche Fähigkeiten, die ihn befähigten, auch in herausfordernden Situationen überzeugende Lösungen zu finden.

Herr Klausler verlässt uns heute auf eigenen Wunsch, um ausserhalb unserer Unternehmung eine neue Herausforderung anzunehmen. Wir wünschen seinem Abenteuer ausserordentlich und wünschen ihm für seine berufliche und persönliche Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolge.

Cybernet (Schweiz) AG



René Waser  
Chief Executive Officer

Zürich, 30. September 2001



## ARBEITSZEUGNIS

Wir bestätigen, dass Herr Roger Klausler, geboren am 28. September 1971, von Herzach, vom 1. April 1994 bis 11. November 1998 in unserer Firma angestellt war.

Als Verkaufingenieur im Innendienst war Herr Klausler für folgende Aufgaben zuständig:

- Erreichen der gesetzten Budgetziele im Team
- Aktiver Verkauf am Telefon
- Umfassende Kundenbetreuung im Innendienst innerhalb der zugewiesenen Verkaufsregion
- Sporadische Einsätze im Außendienst
- Teilnahme an Kundenanlässen
- Produktpräsentationen bei Ausstellungen
- Akquisition von Neukunden

Seine selbständige und initiative Art trug dazu bei, dass sich Herr Klausler sehr schnell in sein neues Aufgabengebiet einarbeitete. Aufgrund seiner fundierten Fachkenntnisse und seiner technischen Fähigkeiten wurde er von unserer anspruchsvollen Kundschaft als kompetenter und korrekter Verhandlungspartner geschätzt. Dank seiner speditiven und zuverlässigen Arbeitsweise erreichte und übertraf er die budgetierten Umsatz- und Margenziele. Die ihm übertragenen Aufgaben erledigte er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

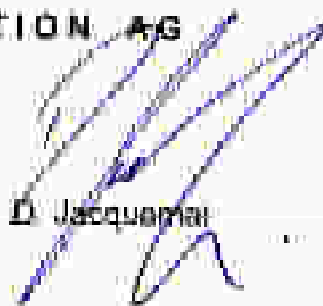
Die ausgeglichene und freundliche Art von Herrn Klausler wurde von seinen Vorgesetzten und Mitarbeitern sehr geschätzt.

Herr Klausler verlässt uns auf eigenen Wunsch, frei von jeder Verpflichtung, um sich einer neuen Aufgabe zu widmen. Wir bedauern seinen Weggang sehr und wünschen ihm für seine Zukunft alles Gute und viel Erfolg.

COS DISTRIBUTION AG



K. Früh



D. Jacquemat

Industrievertretungen

Elektronik

Telekommunikation

# ELWET

Elwet AG Elwet SA Elwet Ltd.

Roger Kläusler  
Kaufm. Angestellter  
Im Mös 12  
5424 Unterehrendingen

Wettingen, 31. März 1994

## RESÜMÉ

Herr Roger Kläusler

gehört am 26. September 1973, von Herznach, war nach Abschluss der kaufmännischen Lehre vom

6. August 1993 - 31. März 1994

weiterhin bei der ELWET AG und für die Schwestertirma SCHIESSER ELECTRONIC AG tätig.

Er konnte seine Kenntnisse in folgenden Bereichen vertiefen:

- Einkauf und Verkauf elektronische Bauteile und Telefonperipherie
- Buchhaltung
- elegante Lösungen auf dem PC für Rechnungswesen und Korrespondenz

Seine Flexibilität und Kenntnisse erlaubten ihm, als Allrounder tätig zu sein und auch in der Lehrlingsbetreuung mitzuwirken. Er bearbeitete erfolgreich die ihm übertragenen Arbeiten zu unserer vollen Zufriedenheit.

Herr Roger Kläusler hat sich auf eigenen Wunsch für eine neue Tätigkeit entschieden. Wir wünschen ihm dazu viel Erfolg und danken ihm für seine geleisteten Dienste.

Unsere besten Wünsche für persönliches Wohlergehen wie auch für eine berufliche Laufbahn begleiten Herrn Roger Kläusler in die Zukunft.

ELWET AG



C. Spichtig

Elwet AG, Hardstrasse 61, CH-5400 Wettingen

Telefon: 056 204 7477 Fax: 056 204 3241

Schweiz. Bankgesellschaft, 5401 Basel Schweiz. Bankverein, 5439 Wettingen

Industrievertretungen

Elektronik

Telekommunikation

**ELWET**

Elwet AG Elwet SA Elwet Ltd.

Roger Kläusler  
Kaufm. Angestellter  
Im Moos 12  
5424 Unterehrendingen

Wettingen, 5. August 1993

LEHRAUSCHLUSSEUGNIS

Herr Roger Kläusler

geboren am 28. September 1970, von Hürnach, hat seine kaufmännische Lehre von

5. August 1990 bis 5. August 1993

in unserer Handelsfirma für Elektronik und Telecom erfolgreich absolviert.

Herr Kläusler wurde in folgenden Bereichen des technischen Handels ausgebildet:

- |                            |                        |
|----------------------------|------------------------|
| - Spedition                | - Statistiken          |
| - Registratur              | - Kalkulation          |
| - Personal Computer / nov. | - Buchhaltung:         |
| - Bestellwesen             | Debitoren, Kreditoren  |
| - Einkauf / Verkauf        | - Zahlungsverkehr:     |
| - Auftragsbearbeitung      | Kasse, Post, Bank, BTA |

Er hat die ihm übertragenen Arbeiten zu unserer vollen Zufriedenheit ausgeführt und die gebotene Ausbildung voll genutzt. Er arbeitet verantwortungsbewusst, fleissig und ist flexibel einsetzbar. Seine Leistungen in der Beratung unserer Kunden für den Verkauf der Telephonperipherie-Geräte haben zu einem kontinuierlichen Absatz geführt.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern war stets höflich und korrekt. Wir können Herr Kläusler jedem Arbeitgeber empfehlen und danken ihm für die geleisteten Dienste.

Für seine persönliche und berufliche Zukunft wünschen wir ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

ELWET AG

  
C. Spächler

  
A. Cauch

Elwet AG Hardstrasse 41 CH-5430 Wettingen

Telefon 056 284 74 75 Telefax 056 261 94 75

Bonville/Bruggenhölzli 5451 Baden Schweiz/Bankvermitt. 5430 Wettingen

**BRACK  
ELECTRONICS AG**

# URKUNDE

für

**Roger Kläusler**

**Herzlichen Glückwunsch!**

**Du hast vom  
1.1. – 31.12.2006  
keine Krankheits-/Unfalltage!**

**Vielen Dank für Deinen Einsatz!  
Roland Brack**



Handelsregister des Kantons Aargau - Hauptregister

Eintragsnummer	Eintragsart	Eintragsdatum	Abteilung	Objekt	Seite
mc-406/1.000/190/3	Abänderung	05.05.1997			1



Alle Eintragsnummern

Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung
1	Eintragung	1

Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung
2	Abänderung	1

Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung
3	Abänderung	1

Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung	Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung

Monat	Jahr	Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung	Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung	Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung
05	1997	3312	Abänderung	1	1506	Abänderung	1	7781	Abänderung	1
06	1997	1071	Abänderung	1	2203	Abänderung	1			
07	1997	822	Abänderung	1	3100	Abänderung	1			

Abteilung	1 = Abänderung	2 = Abänderung	3 = Abänderung
Abteilung	4 = Abänderung	5 = Abänderung	6 = Abänderung

Eintragsnummer	Eintragsart	Abteilung	Funktion	Eintragsnummer
1	Abänderung	1	Abänderung	1
2	Abänderung	1	Abänderung	1
3	Abänderung	1	Abänderung	1

Ausgabe: 13.05.1995 10:42

Die hier abgebildete Kopie des Handelsregisters hat den selben rechtlichen Wert wie das Original. Die hier abgebildete Kopie des Handelsregisters hat den selben rechtlichen Wert wie das Original. Die hier abgebildete Kopie des Handelsregisters hat den selben rechtlichen Wert wie das Original.

Ausgang beglaubigt  
13. Okt. 2005  
Der Registrant

*[Handwritten Signature]*



Gebühr CHF 200  
YUP