

## REFERENCE LETTER

Mr Carsten Grieme, born on 12.10.1967, worked for our company as Managing Director ad interim from March 2024 to September 2024. He was responsible for the sales companies in Germany and Switzerland as well as the distributors in Austria.

Ambu GmbH is a subsidiary of the listed company Ambu A/S, which is headquartered in Ballerup (Denmark). In the field of endoscopy, we offer intelligent and single patient use solutions for pulmonology, otorhinolaryngology, gastroenterology and urology. In addition, we sell products in the field of anaesthesiology as well as for the field of paediatric medicine and diagnostics. Solutions for emergency care and the training sector round off our product portfolio. We currently employ around 110 people at our headquarters in Bad Nauheim.

In his role as Managing Director (Vice President DACH) Carsten was primarily entrusted with the following tasks:

### People & Culture/ Organizational Development

- Management of the entire team (especially the STC leadership team) with regard to communication, decisions, meeting culture, etc.
- Ongoing Talent Management with Leadershipteam, and Management People & Culture
- Planning of a summer event at the Bad Nauheim site for all employees, including sales meetings
- Roll out of the "One Beat Campaign" in Collaboration with P&C Manager for LT and all Subteams
- Planning and Organization of "White Wall" Session to proof and discuss current and future trends with the Leadershipteam and identify room for improvement

### Sales & Cost & Planning

- Realization and exceeding of the ambitious sales plans in Q2 and Q3 with a consistently positive result
- Preparation of the quarterly business reviews (QBR) in collaboration with the leadership team and presentation of the results at a global level
- Preparation of long-term planning in collaboration with the responsible business leads
- Introduction of a one-pager with all important factors and initiatives at a glance in collaboration with the Business Analyst
- Creation of a summarized and 'deeper' collection of factors to evaluate and manage the GPO price improvement activities in collaboration with the GPO Manager and the Business Analyst; including risk assessment

- Intensive collaboration with the distributor in Austria to implement the legal guidelines required in Denmark as well as regular business reviews to strengthen the sales activities and increase growth rates
- Close coordination with the Swiss subsidiary to plan and implement local projects in the market and to define further sales activities

Mr Grieme has extensive specialist knowledge, including in peripheral areas, which he has always applied to our company in a highly profitable manner. As a sales professional and coach, he trained our employees and Leadershipteam extensively to increase their expertise in sales.

Thanks to his extensive knowledge of the market, he was always able to grasp even difficult situations immediately and find individual solutions quickly. Mr Grieme continued to demonstrate a high level of commitment and, even as an external employee, always identified himself with the tasks assigned to him and our company, convincing us with his great enthusiasm.

He always carried out all tasks with the utmost care and planning. He acted calmly, deliberately, purposefully and with the utmost reliability. In doing so, he was always convincing both in terms of quality and quantity.

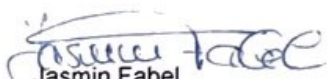
Working closely with the global management, he invariably found good solutions to all the problems that arose. Examples include the implementation of a new team and area structure in the area of sales organization and the successful recruitment of relevant roles.

He always behaved openly and collegially towards his colleagues, but was still able to assert himself in difficult situations and motivate the team to work well. His behaviour towards management, colleagues and customers was unobjectionable without exception.

Mr Grieme will be leaving our company on the agreed time. We would like to thank him very much for his constructive collaboration and wish him continued success and all the best for the future.

Bad Nauheim, September 13th, 2024

Ambu GmbH

  
Jasmin Fabel  
Head of People & Culture DACH

Ambu GmbH  
Steinkopfstraße 4  
61231 Bad Nauheim  
Deutschland

Tel.: 06032 9250-0  
E-Mail: HR-STC@ambu.com  
Web: www.ambu.de

Amtsgericht  
Friedberg HRB 6338  
Geschäftsführer:  
Devlin Hannon  
Henrik Skak Bender

## Referenz

Herr Carsten Grieme, geboren am 12.10.1967, war beginnend mit einer Einarbeitung im Dezember 2022 vom 01.01.2023 bis zum 30.06.2023 als Vice President DACH & Russia ad interim für unser Unternehmen tätig.

Die Ambu GmbH ist ein Tochterunternehmen der börsennotierten Ambu A/S mit Hauptsitz in Ballerup (Dänemark). Im Bereich der Endoskopie bieten wir intelligente und funktionale Einweg-Lösungen für die Pulmologie, Otorhinolaryngologie, Gastroenterologie und Urologie an. Darüber hinaus vertreiben wir Produkte im Bereich Anästhesie sowie für den Bereich Patientenmonitoring & Diagnostik. Lösungen für die Notfallversorgung und den Trainingsbereich ergänzen unser Produktportfolio. Derzeit beschäftigen wir an unserem Hauptsitz in Bad Nauheim rund 110 Mitarbeiter.

Herr Grieme war in seiner Funktion als interimistischer Geschäftsführer vor allem mit folgenden Aufgaben betraut:

- Abwicklung aller die GmbH betreffenden Aufgaben zur Erreichung der operativen und strategischen Unternehmensziele
- Umsetzung der neuen globalen Strategie auf lokaler Ebene
- Disziplinarische Führung von 9 Direct Reports (Management-Team)
- Durchführung regelmäßiger Mitarbeiter- und Projektbesprechungen
- Forecast-Planung auf Regions- und Gebietsebene
- Regelmäßig aktive Teilnahme an Business Reviews für die DACH Region
- Aktive Teilnahme an nationalen und internationalen Management-Meetings

Herr Grieme verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er in unser Unternehmen stets in höchst gewinnbringender Weise einbrachte. Er besitzt die nötige Kenntnis des Medizintechnikmarktes und verfügt über umfassende vertriebliche, wirtschaftliche und strategische Kompetenzen, um die GmbH erfolgreich zu führen.

Aufgrund seiner umfangreichen Kenntnisse war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell exzellente Lösungen zu finden. Herr Grieme zeigte fortwährend eine hohe Eigeninitiative und identifizierte sich auch als externer Mitarbeiter vortrefflich mit den an ihn gestellten Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er darüber hinaus durch seine große Einsatzfreude überzeugte.

Alle Aufgaben führte er jederzeit äußerst sorgfältig, verantwortungsbewusst und planvoll durchdacht stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Er agierte ruhig, überlegt, zielorientiert und äußerst zuverlässig. Dabei überzeugte er stets sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht.

Für alle auftretenden Probleme fand er in enger Zusammenarbeit mit dem Management zu jeder Zeit optimale Lösungen. So sind hier beispielhaft zu nennen die globale Initiative zu Identifizierung von realistischen Umsatzzielen inklusive möglicher Chancen und Risiken, der Launch zur Erweiterung des Produktportfolios, die Aussteuerung von Personalentscheidungen und die Entwicklung eines Maßnahmenplanes zur Neuausrichtung eines Geschäftsbereiches.

Herr Grieme überzeugte in besonderem Maße durch die sehr gute Qualität seiner Arbeitsergebnisse. Er war aufgrund seiner hervorragenden Führungseigenschaften als Vorgesetzter äußerst anerkannt und beliebt. Er verstand es in hervorragender Weise, sich auch in schwierigen Situationen durchzusetzen und die ihm unterstellten Mitarbeiter immer zu optimalem Arbeitseinsatz zu führen. Dabei agierte er stets kollegial und außerordentlich effektiv.

Wegen seines gewinnenden Auftretens war er in unserem Unternehmen, auch auf globaler Ebene, als Gesprächspartner immer sehr geschätzt und anerkannt. Sein persönliches Verhalten war stets vorbildlich.

Herr Grieme beendet seine Interims-Tätigkeit mit einer Übergabephase im Monat Juni zum 30.06.2023. Wir bedanken uns für die durchweg konstruktive und wertvolle Unterstützung und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Bad Nauheim, den 30. Juni 2023



Jasmin Fabel  
Head of Human Resources DACH

## Referenz

Herr Carsten Grieme, geboren am 12.10.1967, war vom 01.08.2021 bis zum 31.07.2022 im Bereich Sales für unser Unternehmen tätig. Er begann seine Beschäftigung als Sales Director ad interim und übernahm im Mai interimistisch die Funktion eines Sales Managers.

Die Ambu GmbH ist ein Tochterunternehmen der börsennotierten Ambu A/S mit Hauptsitz in Ballerup (Dänemark). Im Bereich der Endoskopie bieten wir intelligente und funktionale Einweg-Lösungen für die Pulmologie, Otorhinolaryngologie, Gastroenterologie und Urologie an. Darüber hinaus vertreiben wir Produkte im Bereich Anästhesie sowie für den Bereich Patientenmonitoring & Diagnostik. Lösungen für die Notfallversorgung und den Trainingsbereich ergänzen unser Produktportfolio. Derzeit beschäftigen wir an unserem Hauptsitz in Bad Nauheim rund 120 Mitarbeiter.

Herr Grieme war in seiner Funktion als Sales Director ad interim von August 2021 bis April 2022 vor allem mit folgenden Aufgaben betraut:

- Disziplinarische Führung von bis zu 21 Vertriebsmitarbeitern/Spezialisten und 5 Direct Reports
- Coaching der Führungskräfte des Vertriebsteams Visualization
- Aktive Teilnahme an nationalen und internationalen Management Meetings
- Vorbereitung und Durchführung verschiedener nationaler Vertriebsmeetings
- Vorbereitung und Umsetzung einer neuen bundesweiten Team & Gebietsstruktur
- Forecast Planung auf regionaler und Gebietsebene für das neu gestartete Geschäftsjahr

Als Sales Manager Visualization North ad interim von Mai 2022 bis Juli 2022 nahm er hauptsächlich diese Aufgaben wahr:

- Disziplinarische Führung von Disziplinarische Führung von 7 Vertriebsmitarbeiter\*innen und 2 Anwendungsspezialist\*innen
- Regelmäßige Mitarbeiter-Projektbesprechungen, zur Erreichung der Quartalsziele
- Nachbesetzung von 2 Vertriebsgebieten und der Einarbeitung der Mitarbeiter
- Teilnahme an abteilungsübergreifenden Managementmeetings vor dem Hintergrund der Medizintechnik Marktkenntnisse und mehrjähriger Management Erfahrung

Herr Grieme verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er in unser Unternehmen stets in höchst gewinnbringender Weise einbrachte. Als Vertriebsprofi und Coach trainierte er unsere Mitarbeiter\*innen umfangreich und nachhaltig in verschiedenen Maßnahmen zur Steigerung ihrer vertrieblichen Kompetenzen.

Aufgrund seiner umfangreichen Marktkenntnisse war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell exzellente Lösungen zu finden. Herr Grieme zeigte fortwährend eine hohe Eigeninitiative und identifizierte sich auch als externer Mitarbeiter vortrefflich mit den an ihn gestellten Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er darüber hinaus durch seine große Einsatzfreude überzeugte.


Alle Aufgaben führte er jederzeit äußerst sorgfältig, verantwortungsbewusst und planvoll durchdacht stets zu unserer vollsten Zufriedenheit aus. Er agierte ruhig, überlegt, zielorientiert und äußerst zuverlässig. Dabei überzeugte er sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht.

Für alle auftretenden Probleme fand er in enger Zusammenarbeit mit dem Management hervorragende Lösungen. So sind hier beispielhaft zu nennen die Umsetzung einer neuen Team- und Gebietsstruktur im Bereich der Visualisierung sowie - nach erfolgreicher Rekrutierung - die umfassende Einarbeitung eines neuen Sales Director und eines neuen Sales Managers.


Er verhielt sich unseren Mitarbeitern gegenüber immer offen und kollegial, verstand es aber dennoch, sich in schwierigen Situationen durchzusetzen und das Team zu sehr gutem Einsatz zu motivieren. Sein Verhalten zu Management, Kollegen und Kunden war ausnahmslos einwandfrei.

Herr Grieme beendet seine Interims-Tätigkeit zum 31.07.2022. Wir bedanken uns für die konstruktive und wertvolle Unterstützung und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Bad Nauheim, den 31. Juli 2022



Christoph Süme  
Vice President DACH & Russia



Jasmin Fabel  
Head of Human Resources

## Zeugnis

Herr Carsten Grieme, geboren am 12.10.1967, war vom 01.01.2020 bis zum 28.02.2021 in unserem Hause als Interims Sales Director tätig.

Die Hollister Incorporated ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit Hauptsitz in Libertyville, Illinois. Unsere Deutschlandzentrale befindet sich in München. Seit seiner Gründung vor 100 Jahren verfolgt Hollister das Ziel, das Leben derer, die unsere Medizinprodukte verwenden, lohnender und würdevoller zu gestalten. Mit dieser Verpflichtung und der Zusage, dass alle Produkte und Dienstleistungen immer dem höchsten Qualitätsstandard unterliegen müssen, gehört Hollister heute zu den weltweit führenden Anbietern von modernen Stoma- und Kontinenzversorgungsprodukten.

Die Schwerpunkte des Aufgabenspektrums von Herrn Grieme als Sales Director waren:

- Verantwortung der Business Units Dansac & Hollister Stoma im Einklang mit der Unternehmensverkaufsstrategie und dem Jahresplan
- Überwachen der Ausführung der strategischen Elemente des Verkaufsplans und des Erreichens der Verkaufsziele
- Führung, Entwicklung, Coaching und Bewertung von Nationalen und Regionalen Verkaufsleitern und Außendienstmitarbeitern
- Durchführen von regionalen Außendiensttagungen in Zusammenarbeit mit dem Country Manager, den Regionalen Verkaufsleitern und der Marketingabteilung
- Sicherstellen der effektiven cross-funktionalen Zusammenarbeit zwischen dem Vertrieb, Marketing und Patientenservice
- Konsolidieren und Analysieren von nationalen Markt-Wettbewerbs und Verkaufsdaten und deren Bereitstellung zum Zwecke der Produkt- und Produktionsplanung
- Coaching und Training von Außendienst Mitarbeitern und Führungskräften

Herr Grieme überzeugte uns mit seinen umfassenden, vielseitigen und sehr guten Fachkenntnissen, die er jederzeit sicher und zielgerichtet in der Praxis einsetzte. Durch sein besonders ausgeprägtes konzeptionelles, kreatives und logisches Denken fand er für alle auftretenden Probleme jederzeit ausgezeichnete Lösungen. Herr Grieme war ein überaus belastbarer, hochmotivierter und äußerst verantwortungsbewusster Mitarbeiter.

Seine Arbeitsweise war hinsichtlich Zielorientierung immer in höchstem Maße dienstleistungsorientiert und in jeder Hinsicht vorbildlich. Herr Grieme zeichnete sich stets in besonderer Weise durch eine außerordentliche Verlässlichkeit aus.

Auch für schwierige Problemstellungen fand er sehr effektive Lösungen, die er erfolgreich in die Praxis umsetzte. Herr Grieme hat die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt.



Herr Grieme wurde in hohem Maße geschätzt und erfreute sich größter Beliebtheit. Er förderte durchgehend aktiv die gute Zusammenarbeit und Teamatmosphäre. Sein Verhalten gegenüber der Leitung, den Kolleginnen und Kollegen sowie Kundinnen und Kunden war permanent und ohne Ausnahme vorbildlich.

Das Arbeitsverhältnis endet mit Ablauf des befristeten Arbeitsvertrags am 28.02.2021. Für die sehr guten Leistungen bedanken wir uns und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

München, 28. Februar 2021

Hollister Incorporated  
Niederlassung Deutschland

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Petra Skrobliès'.

Petra Skrobliès  
General Manager Germany

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Claudia Luitpold'.

Claudia Luitpold  
Senior HR Manager Central Europe



## Zeugnis

Herr Carsten Grieme geboren am 12. Oktober 1967 gehörte dem Johnson & Johnson Konzern seit dem 20. Juli 1992 an. Er war zunächst im Bereich der Ethicon Endo Mechanik/ Endo-Surgery GmbH beschäftigt, wo er in verschiedenen Regionen als Produktspezialist und Key Account Manager aktiv war. Nach seiner Beförderung zum Produkt Manager Portfolios und Prozeduren betreute er den Bereich Laparoscopic Products. Nachfolgend verschiedenster Management Positionen in der Europa Organisation, Deutschland, Österreich und der DACH Region war er zuletzt in der Position des Business Unit Director Ethicon Specialties & Energy Deutschland tätig.

Die Firma Johnson & Johnson Medical GmbH ist eine Tochtergesellschaft der weltweiten Johnson & Johnson Company. Am Standort in Norderstedt wird Medizintechnik in unterschiedlichen Produktgruppen vertrieben. Innerhalb des Konzerns ist der Standort der größte Produzent von chirurgischem Nahtmaterial und Implantaten in Europa. Das Produktportfolio der Johnson & Johnson Medical GmbH reicht von Nahtmaterial und chirurgischen Instrumenten, Produkten zur Blutstillung und Behandlung von Inkontinenz über neurochirurgische Produkte bis hin zu Kontaktlinsen und Implantaten.

Carsten Grieme begann seine Managementtätigkeiten, nach seinem Start als Produktspezialist im Johnson und Johnson Konzern, bei der Ethicon Endo Surgery am 01. Januar 1997 als Produkt Manager im Geschäftsbereich Ethicon Endo Surgery Deutschland. Hier umfassten seine wechselnden Aufgaben die Bereiche Laparoscopic Products und Mechanical Stapling mit folgenden Schwerpunkten:

- Entwicklung und Implementierung der Marketing-Pläne (Analyse, Strategie, Aktivitäten) für die
- Wachstumsbereiche Hernia, Mechanical Stapling, Appendektomie, Multiclipapplier
- Marktanalysen, KOL Management, Productlaunches und Bedarfsplanung in den betreuten Themenfeldern
- Entwicklung von Marketingmaterialien für Chirurgen, zuweisende Ärzte und Patienten
- Entwicklung der Professional Education-Konzepte und -Programme
- Neueinführung des Operationsverfahrens und der Marke PPH (Procedure for Prolaps and Hemorrhoids)

Ab dem 01. März 2000 war Carsten Grieme dann als EMEA Marketing Manager Mechanical Stapling (Klammernahtinstrumente) und Marketing Director Europe in unserer Schwestergesellschaft Ethicon Endo Surgery European Office GmbH aktiv.

- Bericht an den EMEA Vice President Marketing Ethicon Endo Surgery
- Führung eines Verkaufsdirektors und eines Clinical Managers im Bereich Bariatrische Chirurgie
- Entwicklung und EMEA weite Implementierung des Mechanical Stapling Relaunch Plans
- Integration eines akquirierten Unternehmens (Obtech Medical GmbH) in die lokalen Organisationen des Konzerns. Hierfür bekam er den „Standards of Leadership Award“ verliehen
- Koordination des Strategieplanungsprozesses, der lokalen Business Reviews und Durchführung von Trainings in den westeuropäischen Ländern
- Planung einer Pipeline orientierten Portfoliobereinigung im Bereich Klammernahtinstrumente

Anschließend wurde Carsten Grieme aufgrund seiner Leistungskonstanz die Position des Directors Sales Support Deutschland mit folgenden Aufgaben und Verantwortlichkeiten übertragen:

- Marketingleitung für die Bereiche Klammernaht-, Laparoskopie- und Energy Products in Deutschland.
- Bericht an den General Manager Ethicon Endo Surgery Deutschland
- Mitglied des Ethicon Endo Surgery Deutschland Boards
- Führung eines Teams von 14 Mitarbeitern (davon 4 Manager)
- Entwicklung des lokalen Business Plans und der Budgetplanungen

- Supervision der Schulungspläne neuer und bestehender Mitarbeiter, Kunden-Prof Ed Maßnahmen in den Geschäftsbereichen, Launch- und Postlaunch Aktivitäten, Umsetzung der Wachstumspläne

Seit dem 01. April 2004 war Carsten Grieme dann erneut bei der Ethicon Endo Surgery European Office GmbH als EMEA Group Marketing Director Energy und Services (Technologien zur intraoperativen Blutstillung) aktiv. Hierbei nahm er folgende Aufgaben und Verantwortungen wahr:

- Marketingteamleitung mit Bericht an den Vice President Marketing EMEA
- Führung von 2 Marketing Managern, Koordination von 1 Market Access Manager, 1 Clinical Director
- Planung zur Neuausrichtung des Energy Geschäftsbereiches in der EMEA Region
- Enge Abstimmung mit den Top 10 EMEA Ländern, den amerikanischen Entwicklungsteams und dem weltweiten Marketing mit der Zielsetzung, die Produktpipeline stärker auf europäische Bedürfnisse auszurichten
- Aufbau eines neuen Portfolios an Capital Equipment Service-Maßnahmen und der erforderlichen Strukturen

Anschließend wurde Carsten Grieme aufgrund seiner fachlichen Expertise und seinem detaillierten Verständnis der Kundenbedürfnisse, die Position des Franchise Manager Österreich übertragen:

- Gesamtleitung der lokalen österreichischen Ethicon Endo Surgery Organisation
- Bericht an den Managing Director und Mitglied des Johnson & Johnson Medical GmbH Österreich Board
- Führung eines Teams von bis zu 25 Mitarbeitern (davon fünf Manager)
- Restrukturierung und Wiederaufbau des lokalen Teams. Ausrichtung auf Wachstumsstrategien
- Entwicklung und Umsetzung eines lokalen Expansions-Planes fokussiert auf Marktanteilsgewinnung
- KOL Management und Verhandlungen mit chirurgischen Anwendern und Entscheidungsträgern der EKG's

Vom 01. Mai 2010 bis zum 29. Februar 2012 war Carsten Grieme aufgrund seiner hohen Kenntnis der Märkte und der beiden Wachstumsplattformen in unserer neu geschaffenen regionalen DACH Struktur zuerst als Business Unit Director Bariatric und dann nachfolgend als Business Unit Director Energy zuständig. Dabei war er für folgende Aufgaben verantwortlich:

- Aufbau einer DACH Struktur und Führung der lokalen Teams. Neuausrichtung des Bariatric und dann des Energy Geschäftsbereiches in der DACH Region
- Bericht an den Regional Vice President und Mitglied im Johnson & Johnson Surgical Care DACH Board
- Enge Abstimmung mit der EMEA Organisation und den lokalen Managementboards hinsichtlich Kundenbedürfnissen, Trainingsbedarf, Investitionen, Pipeline und Wettbewerbsaktivitäten
- Führen der Sales Teams über regionale Teamleiter und das zentrale DACH Marketing
- Erstellung und Umsetzung eines Health Economic und Market Access orientierten Bariatric-Entwicklungsplanes
- Mentor & Coach für 2 neue Boardmitglieder im Auftrag des RVP

Am 01. März 2012 wurde Herr Grieme, innerhalb der erneut geschaffenen Länderstrukturen aufgrund seiner hohen fachlichen Expertise und seinem detaillierten Verständnis der Kundenbedürfnisse, die Position des Business Unit Directors Energy Deutschland übertragen. Diese Position wurde in den Folgejahren zum Business Unit Bereich Ethicon Specialties ausgebaut und beinhaltete zuletzt die Führung der Teams der Fachbereiche Energy, Biosurgery (Haemostiptica), Advanced Sterilization Products, Women Health & Urology (Inkontinenz); Thorax- und Bariatric.

- Leitung des Geschäftsbereiches mit 5 spezialisierten Sales & Marketing Teams von bis zu 75 Mitarbeitern
- Bericht an den RVP Global Surgery Deutschland
- Mitglied des Johnson & Johnson Global Surgery Deutschland Board
- Entwicklung und Umsetzung eines lokalen Energy Expansions-Planes
- Planung und Durchsetzung von umfassenden Maßnahmen zur zusätzlichen Gewinnmaximierung
- Restrukturierung der Bereiche Bariatric/Thorax, Biosurgery und Energy durch neue Berichtslinien Gebietsoptimierung und Zusammenlegung von Verantwortlichkeiten

- Beauftragter des RVP für die Standortverhandlungen der RBV mit dem Betriebsrat
- Boardsponsor für den lokalen Customer Service

Herr Grieme identifizierte sich in den verschiedenen genannten Positionen vorbildlich mit den Zielen und Werten unseres Unternehmens, unseren Produkten und seinen Aufgaben und stellte persönliche Belange jederzeit zurück. Er überzeugte durch seine herausragende Einsatzbereitschaft und seinen Leistungswillen, mit denen er seine Bereiche fortwährend mit großem Engagement, ziel- und ergebnisgerecht geleitet und durch vielfältige Initiativen weiterentwickelt hat.

Herr Grieme handelte, auch bei hohen Belastungsspitzen und unter Termindruck, immer besonnen und richtig und bewältigte die Anforderungen seiner anspruchsvollen Positionen durch seine hohe Ausdauer und Belastbarkeit sowie seine richtige Prioritätensetzung allzeit sehr gut. Eine ausgeprägte Analyse- und Urteilsfähigkeit gehörte ebenso zu seinem Qualifikationsprofil, wie ein gutes strategisches Denkvermögen und einen Sinn für das Machbare und Wesentliche.

Seinen Arbeitsbereich beherrschte Herr Grieme absolut sicher und virtuos. Sein exzellentes Fachwissen und seine reiche Berufserfahrung, verbunden mit seiner ausgeprägten Selbstmotivation, sich nebenberuflich und durch die Wahrnehmung interner Fortbildungen stets beruflich weiter zu entwickeln und sein Wissen zu vervollkommen, befähigten Herrn Grieme auch bei komplexen Fragen zu selbstständigen und realistische Entscheidungen.

Im Einzelnen hat Carsten Grieme an den Trainings Integrity Coaching, Arbeitsrecht, Berlitz Englisch, Professional Sales Training, Management Fundamentals, Competition Law and Pricing, Medical Economics and Decision Analysis und Umgang mit Mitarbeitern verschiedener Nationalitäten, erfolgreich teilgenommen. In 2015 hat Herr Grieme berufsbegleitend einen mehrmonatigen Zertifizierungslehrgang zum DVCT Business Coach abgeschlossen.

Seine Arbeitsweise zeichnete sich durch höchste Professionalität aus. Herr Grieme war ein äußerst verantwortungsbewusster und zuverlässiger Mitarbeiter, der alle Problemstellungen allzeit sehr systematisch, strukturiert und gewissenhaft löste. Dabei arbeitete er nach klarer, eigener Planung und erzielte permanent optimale Lösungen.

Die Qualität seiner Arbeitsergebnisse erfüllte durchgängig höchste Ansprüche. Herr Grieme hat seine unternehmerischen Fähigkeiten zu unserem Nutzen voll entfaltet. Seine Planungsvorlagen, deren Umsetzung und Anleitung zur Durchführung, schriftlichen Berichte und Präsentationen zeichneten sich durch einen logischen Aufbau, einleuchtende Begründungen sowie durch sehr gute Formulierungen aus, sodass er für seine substantiierten und ausgewogenen Empfehlungen jederzeit die gewünschte Zustimmung erhielt. Die vereinbarten und die selbst gesetzten Ziele hat er dabei beständig erreicht und meist übertroffen.

Herr Grieme hat sich als exzellenter Unternehmer mit Weitblick profiliert, der auf die Entwicklungen des Marktes und der Rahmenbedingungen vorausschauend, umsichtig und äußerst erfolgreich einging. Hervorheben möchten wir den Wiederaufbau und die Neuausrichtung der Österreichischen Franchise Organisation Ethicon Endo Surgery in den Jahren 2006-2009. Die lokale Organisation wurde durch Herrn Grieme unter schwierigen Umständen von ursprünglich negativen Wachstum in eine double digit grow Opportunität für den Konzern strategisch neu ausgerichtet. Des Weiteren hilft seine große Bereitschaft und Befähigung, unsere umgesetzten Restrukturierungen seit 2009 mit seiner Kenntnis der Organisation, Expertise und Einschätzung des Marktes pro aktiv mitzugestalten.

Seinen Mitarbeitern hat Herr Grieme allzeit eine vorbildliche Arbeitshaltung vorgelebt. Er verstand es hervorragend, seine Team zu überzeugen und deren Zusammenarbeit aktiv zu fördern. Er informierte seine Mitarbeiter immer umfassend, förderte deren Weiterbildung, delegierte Aufgaben und Verantwortung und erreichte so ein hohes Abteilungsergebnis.

Herr Grieme erfüllte die Leitungs- und Fachaufgaben seiner Position während unserer mehrjährigen Zusammenarbeit in seinen verschiedenen Funktionen stets zu unserer vollsten Zufriedenheit und entsprach unseren Anforderungen und Erwartungen in jeder Hinsicht in bester Weise.

Durch seine charakterliche Integrität und sein aktives und kooperatives Wesen war Carsten Grieme stets im Management und bei den Mitarbeitern gleichermaßen beliebt und anerkannt. Herr Grieme trug in hohem Maße zu einem effizienten und harmonischen Betriebsklima bei.

Auch sein Auftreten gegenüber unseren externen Ansprechpartnern war fortwährend vorbildlich. Seine Art, mit Gesprächspartnern umzugehen war vor allem durch Sachlichkeit, Höflichkeit und gegenseitigen Respekt geprägt. Herr Grieme hat das Unternehmen durch sein seriöses Auftreten, seine fachliche Autorität und seine absolute Verhandlungssicherheit jederzeit sehr überzeugend nach außen vertreten.

Herr Grieme verlässt unser Unternehmen am heutigen Tage im besten gegenseitigen Einvernehmen. Wir bedauern seinen Austritt aufrichtig und danken ihm für seine ausgezeichneten Leistungen und die immer konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Für seine berufliche und private Zukunft wünschen wir Herrn Grieme alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Norderstedt, 28. Februar 2017  
Johnson & Johnson Medical GmbH



Lukas Urech  
Geschäftsführer



ppa. Claudia Fischer  
Director Human Resources

Wien, 12. Jänner 2010

## DIENSTZEUGNIS

Herr Carsten Grieme, geboren am 12.10.1967 in Hamburg, trat am 01.01.2008 in unser Unternehmen als Franchise Director Ethicon Endo-Surgery Austria ein. Er führte bereits seit dem 01.07.2007 das Geschäft kommissarisch.

Herr Grieme war verantwortlich für die Neuausrichtung des Geschäftsbereiches sowie die signifikante Wachstumssteigerung von 0,3 % Wachstum im 1. Halbjahr 2007 auf über 10 % bei Jahresabschluss 2008. Unter seiner Führung erreichte sein Geschäftsbereich eine Steigerung des Umsatzes um 3,9 Millionen Euro auf über 20 Millionen Euro in nur 2 Jahren. Die Profitabilität der Franchise konnte im gesamten Zeitraum deutlich gesteigert werden, durch Einführung einer neuen Preisstruktur und Großkundenvereinbarungen, Verhandlung interner Konzern-Konditionen und wachstumsorientierter Budgetverwendung. Er erzielte eine signifikante Steigerung der Profitabilität um mehr als 8 %.

Durch den strategischen Fokus auf den Produktbereich Harmonic-Energy führte er überregional die neue Position des Energy Spezialisten ein, für den Ausbau dieses strategisch wichtigen Produktbereiches im österreichischen Markt. Der Core-Business Außendienst wurde nachbesetzt, ausgebaut und neu strukturiert. Die Neugründung, Ausbildung und Strukturierung der lokalen Marketingorganisation, bestehend aus zwei Marketing Managern und einer Projektassistenz bewirkte ebenfalls eine strategische Neuausrichtung für den Geschäftsbereich Ethicon Endo Surgery im lokalen Markt.

Herr Grieme hat des Weiteren die Vorbereitung und Einführung der Projektplanungsarbeitsweisen und deren Projektplanungstools für die Sales- und Marketingorganisation geleitet.

Johnson & Johnson  
Medical Products GmbH  
Gunoldstraße 16  
A-1190 Wien

Tel. +43 (0)1 360 25-0  
Fax +43 (0)1 360 25-521

[www.jnj.com](http://www.jnj.com)

Bankverbindung:  
Bank Austria AG,  
Konto-Nr.  
104-104-926/00  
Firmenbuch-Nr.  
FN 185815h  
Firmenbuchgericht:  
Handelsgericht Wien  
ATU 47684803  
DVR 3003947

Seite 1 von 2

Er stellt sicher, dass seine Mitarbeiter die erforderlichen Schulungen absolvieren sowie die Durchsetzung der diversen Health Care Compliance Bestimmungen beachten, immer orientiert an den lokalen Firmenvorgaben. Es ist ihm stets wichtig Weiterbildungsmaßnahmen für alle Teammitglieder sowie Managementmitarbeiter durchzuführen bzw. zu initiieren.

Herr Grieme beherrscht seinen Arbeitsbereich stets umfassend, sicher und vollkommen. Er verfügt über ein ausgezeichnetes Fachwissen, das er beständig auf dem neusten Stand hält. Seine Arbeitsweise zeichnet sich durch absolute Selbstständigkeit, Sorgfalt und Genauigkeit aus. Er erledigt seine Aufgaben sehr zielstrebig, termingerecht und zuverlässig stets zu unserer vollsten Zufriedenheit, Herr Grieme vertritt die Interessen von Johnson & Johnson Medical Products immer nach innen und außen und berücksichtigt stets die hohen Standards unseres Credos.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, seinen Mitarbeitern sowie unseren Kunden ist außerordentlich kooperativ, konstruktiv und stets einwandfrei. Herr Grieme trägt maßgeblich zu einer guten Teamarbeit bei.

Wir stellen dieses Zwischenzeugnis auf Wunsch von Herr Grieme aus, da seine Position bedingt durch Konzernumstrukturierungen einem anderen Vorgesetzten zugeordnet wird.

Wir bedanken uns bei Herrn Grieme für seine wertvolle Mitarbeit sowie seiner überaus großen Loyalität gegenüber unserem Unternehmen und seinen Vorgesetzten. Wir wünschen ihm weiterhin viel Erfolg in unserem Unternehmen und freuen uns gleichzeitig auf eine Fortsetzung dieser positiven Zusammenarbeit.

Johnson & Johnson  
Medical Products GmbH  
Gunoldstraße 16  
A-1190 Wien

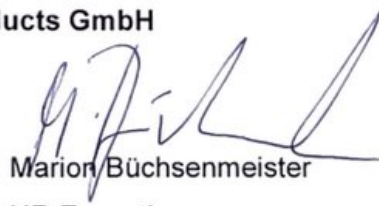
Tel. +43 (0)1 360 25-0  
Fax +43 (0)1 360 25-521

[www.jnj.com](http://www.jnj.com)

Bankverbindung:  
Bank Austria AG,  
Konto-Nr.  
104-104-926/00  
Firmenbuch-Nr.  
FN 185815h  
Firmenbuchgericht:  
Handelsgericht Wien  
ATU 47684803  
DVR 3003947

**Johnson & Johnson Medical Products GmbH**

  
Stefan Kaltenbacher  
Managing Director

  
Marion Büchsenmeister  
HR Executive

## Interim Report

for

## Carsten Grieme

Carsten Grieme transferred from the German organization to the European Office of Ethicon Endo-Surgery as Marketing Director for Circular, Linear Product Groups and Gastric Surgery in March 2000.

During that time he has been responsible for the development and implementation of important key projects such as the European Mechanical Refocus Strategy working alongside other members of the department as well as the local marketing representatives. Carsten was also instrumental in leading the European launch of CDH refresh a vital product to our business.

In addition to the successful implementation of his strategies for growth in the local European markets, he has taken leadership to train local marketing managers and sales force members on products, procedures and the use of strategically important support materials.

In 2001 Carsten took on the further responsibility for the bariatric surgery procedural area. He provided major input and advice on a global basis to allow JnJ to be prepared for the acquisition Obtech Medical. He also provided as the European lead on this - a complete European training and information package based on input from various key customers to drive the market prior to and after the expected acquisition.

In 2002 he was made Marketing Director Bariatrics, responsible for all commercial activities - he managed the important European Key customers and initiated strategies for growth. These focused on reimbursement and clinical strategies and involved training local managers on these techniques and products.

After the acquisition of Obtech Medical in June 2002, Carsten was an important member of the European integration team and had lead the execution of the European integration steps and it's communication to the local markets regarding the handling of distributors, future cross European pricing, regulatory aspects and integration of the products with the JnJ supply chain.

He developed the European business plan for future growth focused on market expansion and market share activities and ensured that the major European components were also integrated to the Ethicon Endo-Surgery global plan.

## EUROPEAN OFFICE

ETHICON ENDO-SURGERY  
(EUROPE) GmbH  
Hummelsbütteler Steindamm 71  
D-22851 Norderstedt

Telefon 49 (40) 52 97-32 00  
Telefax 49 (40) 52 97-31 19  
e-mail: EESEurope@ethde.jnj.com  
web: www.ethicon-endo.com

Bank  
Deutsche Bank AG  
Konto 096 335 6 100  
BLZ 200 700 00

Sitz der Gesellschaft  
Norderstedt  
Eingetragen beim Amtsgericht  
Norderstedt  
Handelsregister HR B 3098  
VAT No. DE 118 643 874

Geschäftsführer  
Peter M. Steinmann, Vorsitzender,  
Karl Schumacher



ETHICON ENDO-SURGERY

a *Johnson & Johnson* company

TRANSFORMING  
PATIENT CARE  
THROUGH  
INNOVATION

Since the acquisition and during the integration Carsten has effectively driven a team including a bariatric marketing development manager and a clinical consultant to co work with the responsible regulatory, clinical and health economic teams.

Carsten also completed the JnJ Management Fundamentals Course in 2002 which is a 12 month learning course for future leaders in our company.

As very successful member of the European team and effective leader within his responsibilities for the European organisation we believe that Carsten will be an outstanding supporter of our local German organization and we congratulate him for his decision to take over the position of a Sales Support Director which gives him the opportunity to increase his existing man management experience.

Martyn Inwood  
Vice-President Marketing

Hamburg, July 2003

EUROPEAN  
OFFICE



**ENEB**

Formamos a los  
mejores líderes

**Certifies that**

Grieme Carsten Olaf  
has been awarded with the

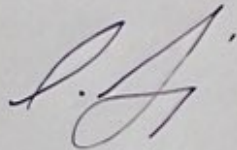
*MBA - Master of Business Administration*

satisfying the academic requirements and that has a duration of 1500 hours

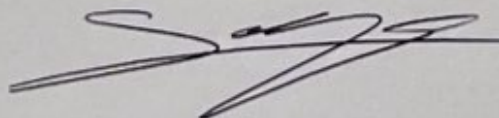
Attested by the Escuela de Negocios Europea de Barcelona,  
an Educational Institution registered in the Spanish Registry of Training Entities  
under the No. 8174; and is a member of the Spanish Alliance of Training

On the 29th of August, 2024

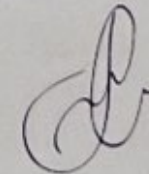
Student



Mr. Santiago Navarro-Rubio  
Director of studies



Mrs. Jessica García Rodríguez  
Registrar



Certificate Registration N° 29082024-00240