

Sehr geehrter Herr Seibel,

da wir in einigen Hauptprojekten inzwischen zum Abschluß gekommen sind, möchte ich Ihnen eine kurze Zusammenfassung meines Eindrucks von Ihrem Geschäftsmodell geben:

Leasingmodelle sind vielfach nicht auf Anhieb durchschaubar. Insbesondere in die Laufzeitgestaltung und Restwertgestaltung fließen viele komplexe Fragestellungen ein. In den Telefongesprächen haben Sie die erforderliche Transparenz erzeugt und uns so ermöglicht, die jeweils optimale Lösung zu erstellen. Besonders hilfreich war dabei jeweils auch Ihre Rücksprache mit dem Verkäufer, der sein Angebot so ebenfalls passend gestalten konnte. Besonders hilfreich in diesem Zusammenhang war ebenso die Flexibilität, mit der Sie nach Auftauchen neuer Gegebenheiten eine Umstellung von mehreren Verträgen ermöglicht haben.

Persönlich möchte ich mich auch besonders für die unglaubliche Geduld und immer gleichbleibende Freundlichkeit bedanken. Wir sind keine einfachen Kunden, da ich oft nicht erreichbar bin und rasch wechselnde Voraussetzungen eine abschließende Vertragsgestaltung nicht einfach machen. Ich kann wirklich sagen, daß Sie mir nahezu die gesamte Arbeit abgenommen und mich in den Prozessen ganz entscheidend entlastet haben.

Insgesamt bin ich nach dem bisherigen Verlauf von dem Konzept Leasing, so wie Sie es vertreten, absolut überzeugt. Für mich hat sich damit als Grundstrategie aller medizinischen Gerätebeschaffungen in unserem Bereich ergeben, daß wir künftig, von wenigen Ausnahmen abgesehen, keine Käufe mehr tätigen sondern über Ihren Bereich ein individuell konfiguriertes Leasingmodell gestalten.

Mit freundlichen Grüßen



M. Busse

---