

Koblenz, im August 2009

Sehr geehrter Herr Hartmann.

Sehr gerne entspreche ich Ihrem Wunsch nach einem kurzen persönlichen Referenzschreiben, ist dieses doch gerade in einem auf absolutem Vertrauen basierenden Metier von Bedeutung.

Bereits bei unserem ersten Kontakt habe ich Sie als einen freundlich-offenen Gesprächspartner kennengelernt, der nicht direkt mit einem quasi vorgefertigten Konzept aufwartet, sondern bereit ist, die Ideen und Wünsche seines Gegenübers erst einmal genauestens und in all ihren Konsequenzen zu durchdringen. Nach Sichtung aller relevanten Unterlagen haben Sie dann ein Konzept entwickelt und mir detailliert -aber für einen Nicht-Fachmann durchaus verständlich- präsentiert. In einem dritten Arbeitsschritt, nachdem ich genügend Bedenkzeit hatte, wurden noch offene Unklarheiten ausgeräumt und die entsprechenden Formalia erledigt.

Dies alles geschah in einer entspannten Atmosphäre, da Sie mir ohne jeglichen Zeitdruck vor Ort und mit großem Engagement stets klar strukturiert die diversen Optionen mit ihren jeweiligen Positiva und Negativa erläuterten und mich so in die Situation versetzten, selbständig begründete Entscheidungen treffen zu können. Dass ein derart souveränes Agieren einen enormen Grad an fundiertem Überblick über die mannigfachen Bereiche des Finanzsektors voraussetzt, braucht an dieser Stelle nicht weiter ausgeführt zu werden.

Insofern kann ich mit besten Wissen und Gewissen zusammenfassen:

Ich fühle mich bei Ihnen, Herr Hartmann, „in den besten Händen“ und gestatte Ihnen hiermit gerne, diese meine Zeilen als Referenz bei Ihrer Kundenakquise zu nutzen.

Ihr

Heinz-Wilhelm  
Rymiorz-Siepe