

Von: [REDACTED]
Gesendet: Donnerstag, 9. November 2017 07:16
An: [REDACTED]
Betreff: Treffen nächsten Dienstag ?

Guten Morgen [REDACTED],

wir haben ein echtes Problem:

Die Raten, die wir momentan von Euch bekommen, liegen deutlich über dem, was wir seinerzeit anhand von [REDACTED] ermittelt haben und was für uns die Massgabe war, nach der wir verkauft haben. Ich will nicht sagen, dass die [REDACTED]-Rate in Stein gemeißelt ist, zumal das Ganze ja echt kompliziert ist, eine vernünftige Rate herauszuarbeiten und dass das für uns der Sales-Fahrplan für alle Zeiten darstellt.

Bei [REDACTED] ergab sich jedenfalls eine Rate für „normale“ Kreditkarten von 0,45% (more or less), für [REDACTED] und alle weiteren Kunden haben wir soetwas wie 0,66% bekommen. ([REDACTED] zahlt momentan 0,67 und wechselt ? ja warum, na weil wir ihm 0,45 % angeboten haben...). Bitte nagle mich und Deine Leute jetzt darauf nicht fest, ich habe den Sachverhalt jedenfalls dahingehend so verstanden und wenn dem so ist, haben wir akuten Handlungsbedarf.

[REDACTED] ist für 0,45 % verkauft worden
 [REDACTED] ist für 0,45 % verkauft worden [REDACTED] ist für 0,45 % verkauft worden

Plus 15 weitere, allein die ersten Drei machen Volumen um die 600 Mio und wir reden gerade noch mit ganz anderen Kalibern (gestern erst ein Luxusgüterhandelsunternehmen mit weltweit 3 Mrd KK Volumen).

Ich will ja nicht sagen, dass die [REDACTED]-Rate in Stein gemeißelt ist, zumal das Ganze ja echt kompliziert ist, eine vernünftige Rate herauszuarbeiten.

[REDACTED] schreibt sich zur Zeit mit [REDACTED] und Frau [REDACTED] fröhlich Emails hin und her und das wird noch ewig so weitergehen, nur so wie der aktuelle Stand ist, können wir jetzt besser aufhören mit dem Volumengeschäft und auch mit den Salden usw. (siehe oben)

Insofern bitte ich um einen Termin bei Euch nächsten Dienstag, damit wir alle zusammen folgende Dinge klären, ich habe den Eindruck, dass Eure Leute nicht ganz wissen, was wir da gerade gemeinsam vorhaben und daher nicht ganz zielgerichtet handeln, daher denke ich, dass wir nun alle zum äussersten gehen müssen und reden müssen. Und wir brauchen ganz klar eine finale Bestätigung aller existenten Raten, um besser und scheinbar auch sicherer verkaufen zu können

Meeting mit Einführung in die Geschäftsidee mit folgenden Erläuterungen, Dienstag 14.11.:


1. Kommunikation durch Dich bei Euren Leuten (die damit zu tun haben) , dass wir 2-3 Mrd. Volumen p.a. über Euch einreichen werden
2. Verabschieden der Raten für alle möglichen Kreditkarten ind allen möglichen Ländern.
3. Gegenseitiger Austausch von Mutarbeitern, mal bei Euch, mal bei uns

Dazwischen: Gemeinsames Mittagessen

[REDACTED] wäre gut, die in der Videokonferenz dann zu haben.

Nach diesem Meeting sollten wir alle darüber Bescheid wissen, was geht, was nicht und wie usw. Das sollte jedenfalls das Ziel sein.

Sollte der Dienstag nicht gehen, schlage ich 20.11./21.11./22.11. vor, allerdings: Es pressiert, insofern Dienstag please!

Das Thema mit Newcastle ist momentan auch eher im Minusbereich, hier wäre es klasse, wenn Du mit  sprechen würdest.

Ich weiss, Du hast viel zu tun gerade, richte es Dir aber bitte trotzdem ein.

Vielen Dank



P.S.: Gestern Abend (in meiner Verzweiflung) dachte ich mir, dass ich mir bei und mit Euch ein Team zusammenstellen sollte und die Performance Abteilung ins Leben rufen sollte. Ach Menno, pls make it happen!