

„ Man kann viel tun aber sollte auch vieles lassen “

...erkläre ich häufig neuen Vertriebspartnern, wenn es um die Entscheidung einer Zusammenarbeit mit der AMTEX Oil&GAS Inc. geht. In meinem Fall war es vor 14 Jahren eine gute Entscheidung, den Vertriebsaufbau für diese, mittelständische, texanische Firma mitzugestalten. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg sehe ich auf eine angenehme, spannende Zusammenarbeit zurück und freue mich auf die nächsten Jahre im Ölgeschäft. Die Konzentration auf den Vertrieb von U.S. Öl - und Gas-Eigentum war in meinen über 30 Jahren kaufmännischer Tätigkeit, die mit Abstand beste, berufliche Entscheidung.

Die Gründe hierfür sind vor allem das Vertrauen in das Unternehmen und deren Führungs-Persönlichkeiten, welches nicht ein einziges Mal enttäuscht wurde. Die kurzen Wege bei Entscheidungen und Situationen und ein Minimum an Bürokratie gestalten das Tagesgeschäft für alle Beteiligten sehr angenehm.

Ein besonderer Vorteil ist zudem das Verhalten der AMTEX und das Selbstverständnis wenn doch mal was „verrutscht“. So geschehen waren trotz einer Projekt-Erfolgsquote von ca. 95% auch 5% weniger erfolgreich. Die AMTEX – Gesellschafter, federführend durch den President Herrn Dirk Rosinski, haben in diesem Fall nicht gezögert eine 50% ige Entschädigung bzw. Ersatz in andere, erfolgreiche Projekte anzubieten und übrigens diese Mittel aus „eigener Tasche“ finanziert !

Gerade wenn doch einmal etwas „in die Hose geht“, denn „niemand ist perfekt“, zeigt sich die Service-Bereitschaft und die Qualität einer Geschäftsleitung.

Kunden und Finanzmakler können dies reichlich bestätigen. Ein weiterer positiver Aspekt ist die Tatsache, den Inhabern der AMTEX Oil & GAS Inc. Dallas/Texas ginge und geht es nicht, wie weit verbreitet, um das „ schnelle Geld “.

Vielmehr wurde nachhaltigerweise ein kontinuierliches Wachstum angestrebt und erfolgreich erzielt.

Ein stets sorgfältiges und seriöses Verhalten, die Unabhängigkeit von Krediten, Banken und der Börse, die Verlässlichkeit und Kompetenz geben mir, den Vertriebspartnern und unseren Kunden ein hohes Maß an Sicherheit. Gerade in unsicheren Zeiten wie heute sind diese Vorzüge nicht hoch genug zu bewerten.

Nun, was ich lasse: ...an vollmundige Versprechen von „gierigen Börsengurus“ und „Modetrends“ im Kapitalmarkt zu glauben.

Was ich tue: ...mit großer Begeisterung weitsichtigen Finanzmaklern und sicherheitsbewussten Anlage-Kunden ins Texanische Ölgeschäft zu verhelfen.

Rainer Warzecha

Vertriebskoordination

12/2010

