**Besuchsbericht**

|  |  |
| --- | --- |
| **Besucher/-in:**  Heinrich Griesebach | **Besuchtes Unternehmen:**  FGH KG, Aachen |
| **Besuch am:**  20..-02-23 | **Uhrzeit:**  10:30 – 13:00 Uhr |
| **Gesprächspartner:**  Martin Fischer, Leiter des Einkaufs | **Bemerkungen:**  Der Termin kam durch die Vermittlung von Frau Hinze (Bergemann GmbH) zustande. |

|  |
| --- |
| **Thema:**  **Wir können einen neuen Kunden gewinnen!**  **Möglichkeiten des Einsatzes unserer Betriebseinheiten Thermo XCY bei der FGH KG** |
| Das potenzielle Auftragsvolumen der FGH KG umfasst etwas 500 Einheiten pro Jahr. Bislang werden bei FGH die Geräte unseres Mitbewerbers Foxitron verwendet. Laut Herrn Fischer ist die FGH KG aber unzufrieden mit der Lieferzuverlässigkeit von Foxitron.  Herr Fischer führt mich durch die Produktionshalle und gibt mir die Möglichkeit, die Montage zu besichtigen.  Nach meiner Einschätzung ist die Bereitschaft der FGH KG hoch, den Anbieter zu wechseln. Technisch entspricht das Foxitron-Gerät genau unserem Thermo XCY.  Ich schlage vor, drei Mustergeräte zur Verfügung zu stellen. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ort, Datum:**  20..-02-24 | **Unterschrift:**  **Heinrich Griesebach** |