

## **Wirtschaftsspanisch – Übung 11: Suche nach einer spanischen Weberei für deutsche Maßkonfektion**

Sie sind Einkaufsleiter/-in bei einem Internetshop, der sich auf Herrenmode spezialisiert hat. Ihr Unternehmen ist seit etwa zehn Jahren am Markt. Der Shop steht vor allem für hochpreisige Markenware, wie z.B. Herrenanzüge oder Sakkos von Boss, Hilfiger oder Joop. Stark aufgestellt ist der Shop auch im Accessoire-Bereich, also z.B. bei Krawatten, Strümpfen und Wäsche.

Die Geschäftsführung hat nun entschieden, auch in den Bereich Maßkonfektion zu investieren. Bei der Maßkonfektion stellt sich der Kunde seinen Anzug selbst zusammen. Aus einem Sortiment von Stoffen kann sich der Kunde seinen Lieblingsstoff auswählen, dann bestimmt er noch die Schnittform und weitere Ausstattungsdetails. Seine Maße wie Armlänge und Bauchumfang soll der Kunde in einem Internetformular angeben können. Daraus soll der Anzug dann speziell gefertigt und dem Kunden per Post zugeschickt werden.

Die Geschäftsführung hat sie nun gebeten, mit einer spanischen Weberei Kontakt aufzunehmen, die über eine riesige Menge an Stoffen verfügt.

Bitte rufen Sie dort an und klären in einem ersten Gespräch folgende Punkte:

- 1) Vorstellung, wer Sie sind. Bitte geben Sie auch Informationen zu Ihrem Unternehmen. Erklären Sie den Grund Ihres Anrufs.
- 2) Bitten Sie auch den Gesprächspartner des spanischen Unternehmens, sich und seine Firma kurz vorzustellen und zu beschreiben.
- 3) Sagen Sie, dass Ihr Unternehmen nicht nur an einem Stofflieferanten interessiert ist, sondern auch daran, dass die Anzüge dort auch direkt produziert werden. Dazu sollen die Wünsche und Maße der Kunden per E-Mail nach Spanien übersandt werden. Fragen Sie, ob grundsätzliches Interesse vorhanden ist.
- 4) Sagen Sie, dass Sie Ihren Kunden eine Lieferzeit von maximal vier Wochen garantieren möchten. Der Anzug soll also vier Wochen nach Bestellung dort ankommen. Die Anzüge sollen aber von Spanien aus nicht direkt zum Kunden geschickt werden, sondern zunächst einmal zur Shopadresse. Das soll vor allem der Qualitätskontrolle dienen. Fragen Sie, wie lange das spanische Werk zur Produktion eines Anzugs benötigt. Diskutieren Sie mit dem Kunden, ob die garantierte Zeit von vier Wochen damit eingehalten werden kann.
- 5) Sagen Sie, dass Sie ob Ende übernächsten Monats in die Werbung gehen möchten, in der ersten Phase nur auf der eigenen Webseite, zwei Wochen später aber auch durch gezielte Werbebriefe an die Bestandskunden. Weisen Sie darauf hin, dass die Geschäftsführung keinerlei Idee über die zu erwartende Absatzmenge hat. Als absolute Obergrenze wird derzeit aber von 100 Bestellungen pro Woche ausgegangen. Fragen Sie, ob die Kapazität des Werks dafür noch ausreichen würde und ob die gewünschte Lieferzeit auch dann noch eingehalten werden könnte.
- 6) Erkundigen Sie sich nach dem Transport. Sagen Sie, dass die Geschäftsleitung Einzelversand bevorzugt, weil ansonsten die Lieferzeiten nur schwierig einzuhalten wären.
- 7) Erkundigen Sie sich danach, wie bei Reklamationen verfahren werden soll. Die Geschäftsführung hält es für ungünstig, dass reklamierte Ware dann noch einmal den ganzen Weg nach Spanien gehen müsste, um geändert zu werden. Das würde viel zu lange dauern. Sagen Sie, dass die Reklamationsbearbeitung und Änderungswünsche direkt in Deutschland durchgeführt werden sollten. Dafür müssten aber Mitarbeiter vor Ort in Deutschland geschult werden. Erkundigen Sie sich danach, ob und wenn ja zu



welchen Konditionen das spanische Werk zwei Mitarbeiter zu Schulungszwecken abstellen könnte.

- 8) Erkundigen Sie sich nach dem Personalaufwand zur Erstellung eines Anzugs in Abhängigkeit von der Liefermenge.
- 9) Bitten Sie um eine erste Angebotsübersicht bis Ende der Woche. Dieses möchten Sie dann der Geschäftsleitung vorlegen. Bei Interesse müsste man dann in tiefere Verhandlungen einsteigen.
- 10) Sagen Sie, dass Sie für den Fall erfolgreicher Verhandlungen auch umfangreiche Stoffproben sowie Bildmaterial für die Internetseite benötigen.
- 11) Freundliche Verabschiedung.

