

Wirtschaftsspanisch – Übung 5: Holzimport aus Spanien für Spielplatzgeräte in Deutschland

Sie sind Mitarbeiter/-in im Einkauf eines deutschen Unternehmens, das sich auf die Produktion von Spielplatzgeräten spezialisiert hat, also Schaukeln, Rutschen, Kletterburgen etc.. Für das kommende Geschäftsjahr möchten Sie Ihren Chef einen neuen Holzlieferanten. Hierzu bittet er Sie, auch einen potenziellen Zulieferer aus Spanien mit zu berücksichtigen. Rufen Sie hierzu bitte in Spanien für eine erste Angebotsanfrage an.

- 1) Vorstellung Ihrer Person
- 2) Vorstellung Ihres Unternehmens

Familienbetrieb, einer der Pioniere im Markt für Spielplatzgeräte, seit 30 Jahren am Markt. ca. 20 Mitarbeiter.

Sicherheit der Geräte steht an oberster Stelle. Viel Wert wird aber auch gelegt auf ein gut anmutendes Design. Auch ständig auf der Suche nach Produktinnovationen. Kunden sind i.d.R. Stadtverwaltungen und die dort zuständigen Dezernenten. Vereinzelt fragen aber auch wohlhabende Privatkunden an.

- 3) Beschreibung des Bedarfs

Sie benötigen ein Angebot für den gesamten Jahresbedarf an Holz für 2011.

Eiche: Bretter in der Dimension 2 m * 20 cm * 2 cm (Länge * Höhe * Tiefe); davon insgesamt 20 m³

Fichte: Bretter in der Dimension 1 m * 20 cm * 1,5 cm (Länge * Höhe * Tiefe); davon insgesamt 30 m³

Sagen Sie, dass Ihre Firma ggfs. auch daran interessiert wäre, einzelne Prozessschritte der Produktion auszulagern. Erkundigen Sie sich danach, ob die Firma in Spanien bereit wäre, Holz nach bestimmten Vorgaben zuzuschneiden. Sagen Sie aber auch, dass das jetzt im ersten Angebot noch nicht berücksichtigt sein müsste, es geht Ihnen hier erstmal um eine allgemeine Information.

- 4) Erkundigen Sie sich nach den Lieferbedingungen und Preisen

Fragen Sie, bis wann die Firma liefern kann, nach Erteilung des Auftrags.

Fragen Sie, ob die Firma den Transport selbst durchführt oder mit einer Spedition zusammenarbeitet. Passt die Ladung auf einen LKW oder benötigt man zwei LKW. Erkundigen Sie sich, wer sich um die Zollformalitäten kümmern muss.

Ab wann geht die Ware in Ihren Besitz über? Schon vor dem Transport in Spanien, oder erst nach Ankunft in Deutschland.

Falls die Ware bereits in Spanien in Ihren Besitz übergeht, erkundigen Sie sich danach, ob die Ware während des Transport versichert ist.

Erkundigen Sie sich nach einer ersten Orientierung für den Preis, zunächst einmal bezogen auf die Teillieferung Eiche, dann bezogen auf die Teillieferung Fichte.

Drücken Sie danach aus, dass Sie hoffen, dass man Ihnen im offiziellen Angebot noch etwas entgegenkommen kann. Verweisen Sie dabei auf die große Gesamtmenge und auch auf die Aussicht einer langfristig angelegten Geschäftsbeziehung.

- 5) Freundliche Verabschiedung.

