

Praktikerklasse 1 100 – 205 Silben/Minute

Anzugeben sind die unterstrichenen Wörter

Sehr geehrte Damen und Herren, gestern hat Ihr Einkäufer, Herr Grundmann, mit unserem Verkaufs-	1/4
leiter, Herrn Fischer, über Ihren Auftrag über verschiedene <u>Druckmaschinen</u> gesprochen. Herr	1/2
Grundmann hat dabei mitgeteilt, dass Sie Ihre Bestellung vom 10. Januar 2005	3/4
<u>stornieren</u> . Über Ihren plötzlichen Entschluss, keine Bestellung über die Druckmaschinen Nr. 50 und die Druckmaschinen Nr. 200 zu erteilen, sind wir außerordentlich überrascht. Bereits seit Februar vorigen Jahres verhandeln wir mit Ihnen über den Kauf von 6 Druckmaschinen Nr. 50	1. Min. (100)
und 4 Druckmaschinen Nr. 200. Wir haben diesem Geschäft von Anfang an unsere besondere	1/4
Aufmerksamkeit und Sorgfalt gewidmet. Unser Außendienstmitarbeiter, Herr Scholz, hat Ihr Unternehmen	1/2
im vergangenen Jahr insgesamt vier Mal besucht und Ihnen mehrere Druckmaschinen vorgeführt. Ihre Mitarbeiter haben	3/4
sich dabei stets von der Leistung unserer Druckmaschinen überzeugt. Eine der Druckmaschinen Nr. 50 haben	2. Min. (115)
wir Ihnen sogar für einen vierwöchigen Test kostenlos zur Verfügung gestellt. Im Anschluss hatten wir Ihnen unser schriftliches	1/4
Angebot am 15. Dezember 2004 in zweifacher Ausfertigung vorgelegt. Da wir keine gegen-	1/2
teiligen Hinweise von Ihnen bekommen haben, hatten wir keine Zweifel daran, dass es zu einem Vertragsabschluss kommen würde. Sie	3/4
werden uns sicherlich auch zustimmen, dass wir nach unserer umfangreichen Beratung und Unterstützung bei der Auswahl ganz fest mit Ihrer	3. Min. (130)
Bestellung der Druckmaschinen rechnen durften. Ihr Einkäufer hat unserem Verkaufsleiter nun aber in dem gestrigen Telefongespräch	1/4
mitgeteilt, Sie würden den Auftrag einem unserer <u>Konkurrenzunternehmen</u> erteilen. Er hat dies damit begründet, dass das	1/2
Konkurrenzunternehmen Ihnen einen 15-prozentigen Rabatt angeboten habe. Unser Angebot vom 15. Dezember 2004	3/4
sieht hingegen nur einen Rabatt von 10 % vor. Für die Begründung Ihrer Entscheidung, die Bestellung zu stornieren, haben wir kein Verständnis. Dies hat	4. Min. (145)
Ihnen unser Verkaufsleiter auch schon gesagt. Auch widerspricht es auch jedem <u>kaufmännischen Brauch</u> , so kurz vor dem Abschluss eines Auftrages abzuspringen. Im	1/4
Übrigen weisen wir Sie darauf hin, dass das Angebot, das Sie von dem Konkurrenzunternehmen erhalten haben, keiner sachlichen Prüfung standhalten	1/2
	3/4
	5. Min. (160)

kann. Natürlich ist es für die Konkurrenz sehr einfach, Ihnen 5 % Rabatt mehr zu bieten. Immerhin haben wir bereits sämtliche Vorarbeiten geleistet und keine	1/4
Kosten und Mühen gescheut, sie mit unserer neuesten Druckmaschine Nr. 50 vertraut zu machen, die gerade erst auf den Markt gekommen ist. Unsere Unternehmen	1/2
haben eine jahrelange gute Geschäftsverbindung. Daher hätten Sie wissen müssen, dass wir sicherlich auch dieses Mal einen Weg gefunden hätten,	3/4
Ihnen im Preis etwas mehr entgegenzukommen. Bitte überdenken Sie Ihre Entscheidung noch einmal. Wir versichern Ihnen, dass wir auch weiterhin die	6. Min. (175)
Geschäftsverbindung mit Ihnen gern aufrecht erhalten möchten. Es wäre uns beispielsweise möglich, Ihnen zukünftig verschiedene Druckaufträge für unsere Kataloge, Prospekte	1/4
und Preislisten zu erteilen. Da wir beabsichtigen, im Laufe dieses Jahres weitere Niederlassungen in Dortmund und Berlin einzurichten, könnte es sich dabei	1/2
um größere Aufträge handeln, denn wir müssen natürlich auch diese <u>Zweigniederlassungen</u> mit unseren Unterlagen ausstatten. Wenn Sie interessiert sind, können wir Ihnen	3/4
auch gern Kontakte zu einigen Verlagen vermitteln, die in nächster Zeit planen, keine eigene Druckerei mehr zu betreiben, sondern diese auszulagern. Insbesondere	7. Min. (190)
im Bereich des Drucks von <u>Lehrmaterialien</u> besteht zurzeit eine steigende Nachfrage. Zum einen stellt die Aus- und Weiterbildung der jungen Menschen große Anforderungen, auf die sich auch die	1/4
Fachverlage einstellen und <u>qualitativ</u> hochwertige Lehrmaterialien anbieten müssen. Zum anderen beschäftigen sich viele Menschen in ihrer Freizeit intensiver mit Hobbys,	1/2
zu denen sie <u>detaillierte</u> Informationen in entsprechenden Fachzeitschriften und Büchern suchen. Auch hier könnten wir Ihnen Kontakte zu entsprechenden Verlagen vermitteln, denen	3/4
Sie Ihre Dienstleistungen anbieten könnten. Bitte informieren Sie uns, ob Sie interessiert sind. Wir würden uns freuen, in den nächsten Tagen von Ihnen zu hören. Freundliche Grüße	8. Min. (205)

Beginn der 4. Minute: gegen|teiligen Hinweise

Übertragungszeit: 80 Minuten