

Grundklasse 60 – 130 Silben/Minute

Anzugeben sind die unterstrichenen Wörter

Unser Auftrag Nr. 108. Sehr geehrte	1/4
Damen und Herren, Sie haben uns <u>informiert</u> , dass Sie unseren	1/2
Auftrag Nr. 108 vom 18. Januar	3/4
2006 nicht bis Mitte des nächsten Monats er-	1. Min. (60)
ledigen können. In Ihrem Brief haben Sie aber auch keinen festen	1/4
<u>Liefertermin</u> genannt. Auf unsere <u>gestrige</u> telefonische	1/2
Anfrage haben Sie nur ausweichend geantwortet. Sicher-	3/4
lich verstehen Sie, dass uns mit diesen <u>ungenauen</u> Angaben nicht	2. Min. (70)
gedient ist. Anscheinend sind Sie sich auch nicht darüber im Klaren, was für uns von	1/4
der rechtzeitigen Ausführung dieses Auftrages abhängt. Wir konnten erst nach	1/2
langen Verhandlungen mit der Verwaltung der <u>Hotelkette „International“</u>	3/4
erreichen, dass wir sämtliche <u>Bett- und Tischwäsche</u> für das neue	3. Min. (80)
Hotel liefern dürfen, das in sechs Wochen in München eröffnet wird. Wie Sie wissen,	1/4
beträgt die Höhe unsere Bestellung Nr. 108 mehr als 25.000	1/2
Euro. Wir haben diesen großen Auftrag nur bekommen, weil wir uns verpflichtet	3/4
haben, die Lieferzeit in jedem Fall einzuhalten. Diese Zusage hatten wir der	4. Min. (90)
Hotelkette „International“ natürlich erst gegeben, nachdem wir bei Ihnen ange-	1/4
fragt hatten. Anfang dieses Monats hatten wir mit Ihrem <u>Prokuristen</u> , Herrn Dr. Peter	1/2
Schröder, gesprochen. Herr Dr. Schröder hat uns telefonisch mitgeteilt, dass Sie die	3/4
gewünschte Bett-	
und Tischwäsche innerhalb von drei Wochen liefern könnten. Leider haben wir uns diese	
Erklärung	5. Min. (100)
nicht schriftlich bestätigen lassen. Sie hatte uns aber ermutigt, den Auftrag der Hotelkette	1/4
„International“ anzunehmen. Nun haben wir gestern erfahren, dass sich Herr Dr. Schröder	1/2
auf einer	3/4
längeren Geschäftsreise in <u>Spanien</u> befindet. Herr Dr. Schröder würde bestimmt einen Weg	
finden, Ihnen und damit auch uns aus der <u>Lieferschwierigkeit</u> zu helfen. Bitte informieren	
Sie Ihren	6. Min. (110)

33. Bundesjugendschreiben 2006 - Kurzschrift

sw

Prokuristen über unsere Probleme. Der Auftrag der Hotelkette „International“ ist für uns	1/4
aber nicht nur wegen seiner Höhe wichtig. Wenn wir den Auftrag rechtzeitig ausführen, können wir im nächsten Jahr mit	1/2
weiteren Aufträgen rechnen. Es geht darum, neue Hotels der Gruppe „International“ ebenfalls mit Bett-	3/4
und Tischwäsche sowie mit <u>Badetüchern</u> aller Art auszustatten. Wir rechnen fest damit, dass Sie uns helfen und	7. Min. (120)
uns so bald wie möglich die gewünschten Artikel liefern. Bitte schicken Sie uns umgehend ein Fax und teilen Sie uns einen	1/4
<u>konkreten</u> Liefertermin für die bestellten Artikel mit. Andernfalls müssten wir tatsächlich versuchen, die Bett- und Tisch-	1/2
wäsche von einem anderen Hersteller zu bekommen. Auf jeden Fall werden wir Sie dann für die Schäden aus dem Liefer-	3/4
verzug verantwortlich machen. Wir hoffen jedoch, dass Sie uns unnötige Schwierigkeiten ersparen. Mit freundlichen Grüßen	8. Min. (130)

Beginn der 4. Minute: Hotel liefern dürfen,

Übertragungszeit: 50 Minuten

Praktikerklasse 1 100 – 205 Silben/Minute

Anzugeben sind die unterstrichenen Wörter

Sehr geehrte Herr Baumann, vielen Dank für den freundlichen Empfang unseres Mitarbeiters Herrn	1/4
Rolf Weber am 25. Januar 2006 in ihrem Fachgeschäft. Sie haben mit	1/2
Herrn Weber verschiedene Fragen der <u>Verkaufsförderung</u> besprochen. Sicher hat er Ihnen einige Anregungen für die Neugestaltung Ihrer Abteilung für <u>Bürobedarfs- und</u>	3/4 1. Min. (100)
<u>Schreibwarenartikel</u> geben können. Aus dem schriftlichen Bericht, den uns Herr Weber über seinen Besuch in Ihrem	1/4
Geschäft gegeben hat, entnehmen wir, dass Sie in diesem Jahr stärker als bisher für Bürobedarfsartikel	1/2
werben wollen. Selbstverständlich werden wir Sie dabei gern unterstützen. Zunächst werden wir Ihnen helfen,	3/4
Ihre <u>Schaufenster</u> und Verkaufsflächen modern und werbewirksam zu <u>dekorieren</u> . Auf dem beigefügten Blatt	2. Min. (115)
finden Sie alle Artikel zur <u>Dekoration</u> von Schaufenstern und Verkaufsräumen verzeichnet, die wir Ihnen kosten-	1/4
los zur Verfügung stellen können. Des Weiteren erhalten Sie mit diesem Brief eine Liste mit den Anschriften aller	1/2
Verwaltungsstellen und Schulen Ihrer Region, die als Großabnehmer infrage kommen. Wir schlagen vor, dass Sie sich mit einem	3/4
besonderen Werbeflyer an diese Interessenten wenden. Gern senden wir Ihnen hierfür <u>Textentwürfe</u> . Für Ihre	3. Min. (130)
Zeitungsanzeigen können wir Ihnen moderne Vorlagen anbieten, die durch unsere Fachleute <u>grafisch</u> hervorragend gestaltetet	1/4
wurden. Insgesamt sind bisher 14 <u>Anzeigenserien</u> lieferbar, doch werden wir diese Reihe in nächster Zeit erheblich aus-	1/2
bauen. In diesem Zusammenhang möchten wir Ihnen noch einen wichtigen Hinweis geben. Wie sich schon aus dem Rundschreiben Nr. 70 unseres	3/4
Fachverbandes vom 20. Dezember 2005 wissen, steht unsere nächste Fachausstellung unter dem Motto „Moderne	4. Min. (145)
Geschäfte – höhere Umsätze“. Hiermit laden wir Sie und Ihre Mitarbeiter zu dieser Fachausstellung recht herzlich ein. Unsere Ausstellung wird vom	1/4
17. bis 21. Juli 2006 in Frankfurt am Main stattfinden. Sie haben dort die Gelegenheit, sich auf allen Gebieten unserer	1/2

33. Bundesjugendschreiben 2006 - Kurzschrift

sw

Branche gründlich zu informieren. In besonderen Fachtagungen berichten wir über Fragen der Werbung, der <u>Kalkulation</u> und der Verpackung.	3/4
Bekannte Betriebsberater und Werbefachleute werden aus ihren <u>praktischen</u> Erfahrungen wertvolle Hinweise geben, die Ihnen die Umstellung	5. Min. (160)
auf moderne <u>Verkaufssysteme</u> erleichtern und Sie vor Fehlern schützen sollen. Bei dieser Gelegenheit möchten wir auch Ihre Fragen nach der allgemeinen wirtschaft-	1/4
lichen Lage der Mitgliedsfirmen unseres Fachverbandes beantworten. Eine wichtige Feststellung ist dabei zu treffen: Der <u>Umsatzrückgang</u> der Kleinbetriebe	1/2
konnte aufgehalten werden! Vorstand und Geschäftsführung unseres Verbandes haben sich eingehend mit den <u>Absatzschwierigkeiten</u> der Kleinbetriebe beschäftigt.	3/4
Besondere Probleme bereitet es den kleinen Fachgeschäften, dass viele Artikel für Büro und Schule nicht mehr beim Fachhandel, sondern in Kaufhäusern und Super-	6. Min. (175)
märkten gekauft werden. Diese bauen das <u>Sortiment</u> ihrer Bürobedarfs- und Schreibwarenabteilung immer stärker aus. Sie verkaufen fast immer <u>markenlose</u> oder weniger	1/4
bekannte Waren zu möglichst günstigen Preisen. Hier kann sich der Fachhandel auf keinen <u>Preiskampf</u> einlassen. Unser Fachverband hat aber gegenüber dieser Konkurrenz immer	1/2
wieder darauf hingewiesen, dass der Fachhandel immer noch die Chance des echten Fachgeschäfts mit der besonders ausgeprägten Kundenberatung und der persönlichen Bedienung	3/4
hat. Um aber dieser Entwicklung bei dem Angebot der Warenhäuser und Supermärkte mit <u>Billigartikeln</u> aktiv entgegen zu steuern, hat der Fachverband im vergangenen	7. Min. (190)
Jahr sehr eng mit der <u>Bürowirtschaftsindustrie</u> zusammengearbeitet. Besonders intensiv haben wir uns mit Problemen der Preisempfehlung und Preisbindung sowie mit <u>Rationalisierungs-</u>	1/4
<u>möglichkeiten</u> beschäftigt. Die Zusammenarbeit mit der Fördergemeinschaft der Bürowirtschaft war sehr gut. Der Fördergemeinschaft ist es zu danken, dass die nach ihren Ratschlägen <u>modernisierten</u>	1/2
Fachgeschäfte als überzeugende Beispiele für viele Inhaber von Fachgeschäften gewirkt haben. Wir wollen für die Mitglieder unseres Fachverbandes aber noch mehr tun. Wir	3/4
haben einen spezielle Ordner mit Informationen für das Lohn- und Personalbüro zusammengestellt. Die Unterlagen beschäftigen sich ausschließlich mit Fragen, die die Arbeitnehmer betreffen.	8. Min. (205)

Beginn der 4. Minute: Zeitungsanzeigen können wir

Übertragungszeit: 80 Minuten