

17 Se lo agradecemos

Virginia Fernández, de la empresa Fernández e Hijos, ha pasado un pedido de agendas (Terminkalender) a Fotokop, una imprenta (Druckerei) de Valencia, y ahora recibe una llamada de Daniel Flores, del Departamento de Ventas de esta empresa.

A (Virginia Fernández)

Virginia meldet sich am Telefon.

[Hola, buenos días. Soy Daniel Flores, de Fotokop. Les llamo porque he examinado su hoja de pedido y tengo una duda / pregunta. Desean 450 agendas modelo «Solar-4» con el logo de su empresa, ¿verdad?]

Virginia bejaht und erklärt, dass sie ihren Kunden ein Geschenk machen wollen, um ihnen für dieses erfolgreiche Jahr (año de éxito) zu danken.

[Es que el precio mencionado en su pedido no es correcto. Conforme a la lista actual de precios, las agendas cuestan 29,90 € por 10 unidades, y no 27,90 €, como aparece en su hoja de pedido.]

Virginia sagt, dass sie den Fehler nicht versteht, dass der Preisunterschied aber kein Problem sein wird. Sie geht davon aus, dass Fotokop ihnen den vereinbarten Rabatt gewährt.

[Supongo que ha usado una hoja de pedido vieja. Pero por supuesto tendrán el descuento convenido de un 5%.]

Virginia sagt zu und bittet um eine schriftliche Auftragsbestätigung.

[Les mandaré ahora mismo la confirmación por e-mail / correo electrónico. También adjuntaré una lista actual de precios.]

Virginia bedankt sich und weist darauf hin, dass es wichtig ist, dass man ihnen die Ware spätestens Mitte Dezember liefert.

[Dentro de un plazo de unas 2 semanas enviaremos las agendas por correo. Le comunicaré la fecha exacta por correo electrónico.]

Das findet Virginia gut und bittet Daniel darum, die Ware nicht wie beim letzten Mal in so dünne (fino, -a) Kartons einzupacken.

[Sí, no se preocupe, Sra. Fernández.]

Sie bedankt sich für den Anruf und verabschiedet sich.

[Gracias a usted por su pedido. Espero que las agendas les gusten a sus clientes.]

B (Daniel Flores)

[¿Dígame?]

Daniel grüßt und nennt seinen Namen und seine Firma. Er erklärt den Grund für seinen Anruf: Er hat den Bestellschein von Fernández e Hijos überprüft und hat eine Frage. Er möchte wissen, ob sie 450 Terminkalender Modell «Solar-4» mit ihrem Firmenlogo (el logo de su empresa) wünschen.

[Sí. Queremos hacer un regalo a nuestros clientes para agradecerles este año de éxito.]

Daniel erklärt, dass der in ihrer Bestellung erwähnte Preis nicht korrekt ist. Nach der aktuellen Preisliste kosten die Terminkalender 29,90 € je 10 Stück und nicht 27,90 €, wie auf dem Bestellschein erscheint, den Virginia geschickt hat.

[Pues no comprendo el error, pero la diferencia de precio no será un problema... Confío en que nos concederán el descuento convenido con su casa.]

Daniel erklärt, dass Virginia vermutlich einen alten Bestellschein verwendet hat. Selbstverständlich bekommen sie auch den vereinbarten Rabatt von 5%.

[Vale. Confirmenos el pedido por escrito, por favor.]

Daniel wird ihr gleich die Bestätigung per Mail schicken und außerdem eine aktuelle Preisliste beifügen.

[Muy bien, muchas gracias. Pero es importante que nos sirvan la mercancía a más tardar a mediados de diciembre.]

Daniel sagt zu, die Kalender innerhalb einer Frist von ca. 2 Wochen per Post zu schicken und ihr per E-Mail das genaue Datum mitzuteilen.

[Muy bien. Ah, por favor, no embalen la mercancía en cajas de cartón tan finas como la última vez.]

Daniel sagt, sie solle sich keine Sorge machen.

[Vale. Muchas gracias por llamar. Hasta pronto.]

Er dankt seinerseits für ihre Bestellung und hofft, dass die Terminkalender ihren Kunden gefallen.