



Deutsch-polnische
Handelskorrespondenz

Niemiecko-polska
korespondencja handlowa

Von
Dr. Fred Schulz
in
Zusammenarbeit mit
Mgr. Jadwiga Falkiewicz
Mgr. Romuald Pawluk
Dr. Franciszek Adamczuk

R. Oldenbourg Verlag München Wien

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Schulz, Fred:

Deutsch-polnische Handelskorrespondenz = Niemiecko-polska

korespondencja handlowa / von Fred Schulz. In

Zusammenarbeit mit Jadwiga Falkiewicz ... - München ; Wien :

Oldenbourg, 1996

ISBN 3-486-23245-2

© 1996 R. Oldenbourg Verlag GmbH, München

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Gesamtherstellung: Grafik + Druck, München

ISBN 3-486-23245-2

Vorwort

Mit der politischen Wende ausgangs der 80er Jahre hat das deutsche Interesse an Polen als einem traditionell bedeutsamen osteuropäischen Handelspartner noch erheblich zugenommen. Zum anderen ist Deutschland Polens Exportpartner Nummer eins.

Diesen erfreulichen Umständen stehen aber immer noch Hemmnisse entgegen, die sowohl administrativer als auch sprachlicher Natur sind.

Das vorliegende Buch entstand auf der Grundlage eines in Zusammenarbeit mit Kollegen der Hirschberger Fakultät für Regionalwirtschaft und Touristik der Ökonomischen Akademie Wrocław erstellten hausinternen Lehrmaterials für BWL - Studenten, das eine Vielzahl von (polnischen) Originaldokumenten enthält und die Lerner mit den realen Gegebenheiten im (Außen)handel Polens vertraut macht.

Um die Anwendbarkeit für beide - Polen und Deutsche - zu optimieren, wurde auf die immer noch Veränderungen unterliegenden Originale verzichtet und der Versuch unternommen, die gesamte Handelskorrespondenz vergleichend darzustellen.

So findet der Nutzer im ersten Teil von der Firmenvorstellung bis zur Arbitrage ca. 800 Mustersätze und Satzbausteine, wie sie für den Schriftwechsel im jeweils betroffenen Bereich typisch sind. Diese Stereotype dürften beim Verfassen von Schreiben jedweder Art recht hilfreich sein - auch für Leute, die die entsprechende Fremdsprache nicht perfekt beherrschen.

Der zweite Teil enthält ein polnisch - deutsches Sachwortregister mit ca. 850 Einträgen. Hier werden jedem Eintrag die für die Handelskorrespondenz typischen Möglichkeiten seiner Verknüpfbarkeit mit Verben, Substantiven, Adjektiven, Präpositionen usw. zugeordnet, um so den grammatisch und stilistisch richtigen und üblichen Gebrauch zu gewährleisten.

Im Anhang wurden schließlich all jene Bedingungen noch einmal zusammengefaßt, die von der Firmenvorstellung bis zum Vollzug einer Transaktion immer wiederkehren und wesentliche Bedeutung für den Gang der Verhandlungen haben - bspw. die INCOTERMS, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Verpackungen usw.

Es ist zu hoffen, daß mit vorliegendem Buch eine Informationslücke geschlossen werden kann, die angesichts des Angebotes vergleichbarer Titel in anderen Sprachen besonders groß schien und der Nutzer ähnlich gute Erfahrungen machen wird, wie die Studenten in der Seminararbeit. In diesem Sinne könnte die „Deutsch - polnische Handelskorrespondenz“ sein, was sie für ihre aus der Euroregion Neiße stammenden Verfasser war - ein bescheidener Beitrag zur Integration Polens in ein zu einigendes Europa.

F. Schulz

Przedmowa

Wraz z politycznym przełomem w końcu lat osiemdziesiątych wzrosło jeszcze bardziej w sposób znaczący zainteresowanie Niemiec Polską, jako tradycyjnie poważnym, wschodnioeuropejskim partnerem handlowym. Ponadto Niemcy są polskim partnerem numer jeden, jeżeli chodzi o eksport.

Te pomyślne okoliczności napotykają wciąż jeszcze na przeszkody natury administracyjnej jak i a bariery językowe.

Niniejszy skrypt powstał we współpracy z kolegami z Jeleniogórskiego Wydziału Gospodarki Regionalnej i Turystyki Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu w oparciu o materiały do nauki języka, wykorzystywane na zajęciach ze studentami kierunku ekonomiki przedsiębiorstwa. Zawierają one znaczną ilość (polskich) oryginalnych dokumentów, co pozwala na zaznajomienie uczących się z realiami polskiego handlu (zagranicznego).

W celu optymalnego wykorzystania skryptu przez Polaków i Niemców zrezygnowano z tej części materiału oryginalnego, który podlega jeszcze zmianom i podjęto próbe porównawczego przedstawienia całej korespondencji handlowej.

Korzystający ze skryptu znajdzie w pierwszej części, obejmującej zagadnienia poczynając od przedstawienia firmy aż do spraw związanych z arbitrażem, około 800 zdań wzorcowych i elementów zdaniotwórczych, typowych dla korespondencji w każdym z działów. Te stereotypy powinny pomóc w redagowaniu pism wszelkiego rodzaju również tym, którzy niezbyt dobrze opanowali dany język obcy.

Druga część skryptu zawiera słownik polsko - niemiecki z około 850 hasłami. Każdemu hasłu przyporządkowane są możliwości jego łączenia z czasownikami, rzeczownikami, przymiotnikami, przyimkami, itd., w ramach treści związanych z korespondencją handlową. Ma to zagwarantować poprawne gramatyczne i stylistyczne użycie tych haseł.

W części dodatkowej zebrano jeszcze raz wszystkie te uwarunkowania, które powtarzają się w poszczególnych rozdziałach (poczynając od przedstawienia firmy aż do realizacji transakcji), i które mają zasadnicze znaczenie dla przebiegu negocjacji -chodzi tu przykładowo o Incoterms (międzynarodowe terminy handlowe), warunki dostawy i płatności, opakowania towarów, itp.

Należy mieć nadzieję, że niniejszy skrypt może wypełnić lukę informacyjną, która wydaje się być znacząco duża, jeżeli weźmie się pod uwagę ofertę porównywalnych tytułów w innych językach. Należy przypuszczać, że korzystający z tego skryptu wyniosą równie dobre doświadczenia jak studenci w czasie zajęć seminaryjnych. W tym sensie skrypt „Polsko - niemiecka korespondencja handlowa“ mógłby się stać tym, czym był dla autorów, pochodzących z Euroregionu Nysa - skromnym wkładem w integrację Polski z jednoczącą się Europą.

Autorzy

Inhaltsverzeichnis

Firmen- und Produktvorstellung

Kaufgesuch

Anfrage

- Bezug auf das Erzeugnis
- Preise
- Einschränkungen / Bedingungen
- Aussichten für die Zusammenarbeit

Angebot / Antwort auf Anfrage

- Informationsmaterial
- Lieferzeiten /-bedingungen
- Garantie
- Einschränkungen
- Gültigkeit
- Aussichten für die Zusammenarbeit

Antwort auf Angebot / Bestellung

- Uneingeschränkte Akzeptanz des Angebotes durch den Auftraggeber
- Bezug des Auftraggebers auf Lieferbedingungen des Auftragnehmers
- Bezug des Auftraggebers auf Zahlungsbedingungen des Auftragnehmers
- Nebenabreden
- Bitte um Bestätigung
- Aussichten für die Zusammenarbeit

- Antwort des Auftragnehmers auf uneingeschränkte Akzeptanz seines Angebotes durch den Auftraggeber
- Nebenabreden seitens des Auftragnehmers
- Aussichten für die Zusammenarbeit

- Eingeschränkte Akzeptanz des Angebotes durch den Auftraggeber
- Konsequenzen

Spis treści

Przedstawienie produkty i firmy

Oferta zakupu

Zapytanie ofertowe

- Powoływanie się na wyrób
- Ceny
- Ograniczenia / warunki
- Perspektywy współpracy

Oferta / Odpowiedź na zapytanie ofertowe

- Materiał informacyjny
- Warunki / terminy dostawy
- Gwarancja
- Ograniczenia
- Ważność
- Perspektywy współpracy

Odpowiedź na ofertę / zamówienie

- Bezwarunkowe przyjęcie oferty przez zleceniodawcę
- Odniesienie się zleceniodawcy do warunków dostawy zleceniobiorcy
- Odniesienie się zleceniodawcy do warunków płatności zleceniobiorcy
- Uzgodnienia dodatkowe
- Prośba o potwierdzenie
- Perspektywy współpracy

- Odpowiedź zleceniobiorcy na bezwarunkowe przyjęcie swojej oferty przez zleceniodawcę

- Dodatkowe zastrzeżenia zleceniobiorcy
- Perspektywy współpracy

- Warunkowe przyjęcie oferty przez zleceniodawcę
- Konsekwencje

Antwort des Auftragnehmers auf eingeschränkte Akzeptanz des Angebotes seitens des Auftraggebers

Stornierung / Änderung eines Auftrages
Absage eines (unverlangten) Angebotes

Odpowiedź zleceniobiorcy na warunkowe przyjęcie oferty przez zleceniodawcę

Stornowanie / zmiana zlecenia / zamówienia
Odrzucenie (niewywołanej) oferty

Realisierung einer Bestellung

- Versandanzeige
- Transportunterlagen
- Rechnung
- Begleichung der Rechnung
- Aussichten für die Zusammenarbeit
- Empfangs- und Zahlungsanzeige

Realizacja zamówienia

- Awizo wysyłki
- Dokumenty transportowe / przewozowe
- Rachunek
- Uregulowanie rachunku
- Perspektywy współpracy
- Potwierdzenie odbioru / zapłaty

Zahlungs- und Lieferschwierigkeiten

Lieferschwierigkeiten

- Ankündigung durch den Auftragnehmer
- Anschreiben des Auftraggebers (Erinnerung und Mahnung)
- Folge / Fristen
- Sanktionen

Trudności płatnicze / w dostawie

Trudności w dostawie

- Zapowiedź trudności przez zleceniobiorcę
- List/pismo zleceniodawcy (przypomnienie i upomnienia)
- Konsekwencje / terminy
- Sankcje

Antwort des Auftragnehmers auf Anschreiben und Mahnung des Auftraggebers

- Aussichten

Odpowiedź zleceniobiorcy na list / pismo i upomnienie / monit ze strony zleceniodawcy

- Perspektywy

Entschuldigung des Auftragnehmers

Usprawiedliwienie / Przeprosiny ze strony zleceniobiorcy

Gegendarstellung des Auftragnehmers (unverschuldet zustandegekommene Lieferschwierigkeiten)

Sprostowanie zleceniobiorcy (Odwołanie twierdzeń zleceniodawcy / trudności w dostawach, do których doszło bez winy zleceniobiorcy)

Zahlungsschwierigkeiten

- Ankündigung durch den Auftraggeber
- Anschreiben des Auftragnehmers (Erinnerung und Mahnung)
- Zahlungserinnerung
- Mahnung
- Fristen / Sanktionen
- Entschuldigung des Auftraggebers

Trudności płatnicze

- Zapowiedź trudności przez zleceniodawcę
- List / pismo zleceniobiorcy (upomnienia i monity)
- Upomnienie z powodu należnej / opóźnionej płatności
- Monit
- Terminy / Sankcje
- Usprawiedliwienie / przeprosiny ze strony

- Gegendarstellung des Auftraggebers
(kein Verschulden)

zleceniodawcy
- Odwołanie stwierdzeń zleceniobiorcy przez
zleceniodawcę (nie z jego winy)

Reklamation

- bezüglich der Lieferung (durch den Auftraggeber)
- bezüglich der Rechnung
- dem Auftraggeber entstandene Folgen

- Bitte an / Folgen für den Auftragnehmer

- Sanktionen / Vorschläge des Auftraggebers
- Antwort des Auftragnehmers (Entschuldigung)
- Gegendarstellung des Auftragnehmers
(kein Verschulden)

Reklamacja

- odnośnie dostawy (złożona przez zleceniodawcę)
- odnośnie rachunku
- powstałe dla zleceniodawcy skutki / następstwa
- prośba do / skutki / następstwa dla zleceniobiorcy
- Sankcje / propozycje ze strony zleceniodawcy
- Odpowiedź zleceniobiorcy (usprawiedliwienie / przeprosiny)
- Sprostowanie zleceniobiorcy / odwołanie stwierdzeń zleceniodawcy przez zleceniobiorcę (nie z jego winy)

Arbitrage

Arbitraż / sądownictwo polubowne

Incoterms

Incoterms

Zahlungsbedingungen

Warunki płatności

Lieferbedingungen

Warunki dostawy

Verpackung

Opakowanie

Transportpapiere

Dokumenty przewozowe / transportowe

Preise

Ceny

Polnisch - deutsches Wörterverzeichnis

Polsko - niemiecki spis wyrazów / terminów

Firmen- und Produktvorstellung

Wir dürfen Ihnen mitteilen,

daß unser Unternehmen/unsere Firma
, das/die seit ... Jahren existiert,
, das/die durch Umgestaltung einer GbR
in eine GmbH entstand,

, das/die ein Tochterunternehmen der ... ist,
, das/die ... -jährige Erfahrung bei ... besitzt,
, das/die ein mittelständisches Unternehmen
der ... -branche ist,
, das/die ein Großhandelsunternehmen mit
Sitz in ... ist,
, das/die ... gegründet wurde,

(seit ... mit Erfolg) ... herstellt/vertreibt/
einbaut ...

sich mit der Herstellung/dem Vertrieb/dem
Einbau von ... befaßt

Hersteller von ... ist, die u.a. für ... bestimmt
sind.

einer der führenden Importeure von ... ist

ein gut eingeführtes Unternehmen der ...
-branche ist,

zugelassen ist für den Vertrieb von ... in ...

Przedstawienie produktu i firmy

Mamy zaszczyt poinformować Państwa, że
/Nadmieniamy, że
nasze przedsiębiorstwo/nasza firma
, które/która istnieje od ponad ... lat,
, które /-a powstało /-ła na drodze prze -
kształcenia spółki cywilnej w spółkę
z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.),
, które /-a jest filią przedsiębiorstwa ...,
, które /-a ma/posiada ...- letnie doświadczenie w ...,
, które /-a jest średniej wielkości
przedsiębiorstwem w branży ...,
, które /-a jest przedsiębiorstwem
handlu hurtowego z siedzibą w...,
, które /-a zostało /-a założone /-a w roku ...,

(od roku ... z powodzeniem) produkuje
/sprzedaje/instaluje ...,

zajmuje się produkcją/sprzedażą/
instalacją

jest producentem ... przeznaczonych
m. in. do

jest jednym z czołowych importerów

jest dobrze wprowadzonym przedsię -
biorstwem w branży ...,

ma zezwolenie na handel ... w...,

eine größere Anzahl namhafter Firmen
in Handel und Gewerbe beliefert

landesweit (Dienst)leistungen in jedem
beliebigen Bereich der Branche ausführt/
autorisierter Fachhändler für ... in ... ist.

Unsere ... haben sich aufgrund ihrer ...
im In- und Ausland einen guten Namen
gemacht.

Die von uns produzierten ... sind das
Ergebnis ... -langer/jähriger Erfahrung/
Forschung.

Unser Lieferprogramm umfaßt ... aus
vorwiegend ... -er Produktion.

Auf Wunsch unserer Kunden führen wir
auch ... aus.

Da Sie sich mit dem Verkauf/Vertrieb/
der Installation von ... befassen

bieten wir Ihnen folgende Produkte an

zu einem sehr vorteilhaften/ermäßigten Preis
zum Sonderpreis von ...
zum Preis einer Probeflieferung.

Angesicht der günstigen Preise werden
Sie sicher Verständnis dafür haben, daß
wir nur Aufträge über eine Mindestmenge
von ... annehmen/ausführen können.

zajmuje się zaopatrzeniem renomowanych
firm/przedsiębiorstw handlowych/rzemieślniczych

wykonuje usługi w dowolnym zakresie
branżowym, na terenie całego kraju
autoryzowanym dealerem/dystrybutorem ... w

Nasze ... wyrobiły sobie dobrą markę
w kraju i za granicą dzięki ich

Produkowane przez nas ... są wynikiem/
efektem ...-letnich badań/doświadczeń.

Nasz program dostawy obejmuje ...
przeważnie/głównie produkcji ...-iej.

Na życzenie naszych klientów
wykonujemy także... .

Ponieważ Państwo zajmują się
sprzedażą/dystrybucją/instalacją

proponujemy/oferujemy Państwu
następujące produkty
po bardzo atrakcyjnych/obniżonych cenach
po cenie specjalnej/okazyjnej
po cenie zamówienia/zlecenia próbnego.

W związku z tak atrakcyjnymi cenami
prosimy Państwa o wyrozumiałość,
gdyż możemy przyjąć /zrealizować tylko
zamówienia/zlecenia na co najmniej

Wir haben eine umfangreiche/umfassende Auswahl an ... vorrätig, die sicherlich gefallen wird.

Wir führen das komplette Sortiment aller führenden Marken in ..., wie z.B. ...

Hiermit

bieten wir Ihnen an

intensive Beratung
Betreuung

unsere Erfahrungen auf dem Gebiet von ...
unseren Kundendienst/after-sale-Service

unterbreiten wir Ihnen das folgende Angebot
für

möchten wir Ihnen die von uns produzierten
... anbieten.

bieten wir Ihnen ... zum Kauf/zur sofortigen
Lieferung zu den nachstehend genannten Bedingungen an, die auf den beigefügten ...
abgebildet sind.

(Wir setzen Sie/dürfen Sie davon in Kenntnis
setzen, daß

wir eine breite Palette von ... der Firma ...
zum (Stück)preis/mit den Parametern ... im
Angebot haben).

posiadamy w swojej ofercie/w sprzedaży
szeroką gamę ... firmy .. o podstawowych
parametrach .../(... sztuk) w cenie... .

möchten wir Ihnen vorstellen/anbieten

ein Produkt, an dem Sie, wie wir hoffen,
interessiert sein werden.

unser neues/Einführungsangebot den/die/das
weltweit gefragteste(n) und meistverkaufte(n) ...

möchten wir Sie davon in Kenntnis setzen,
daß wieder die Möglichkeit besteht, Verträge
zu schließen.

Angesichts der einmaligen Preisangebote
und der kurzen Lieferfristen empfehlen wir ...
(aus) unserer Produktion.

Die von uns angebotenen ... liegen preislich
etwa ... % unter denen der Konkurrenz/unter
dem Katalogpreis.

Die o.g. Menge ist nicht begrenzt.
Die von uns angebotene(n) ...

Qualität wird per Zertifikat bestätigt.
Ware verfügt über das von ... geforderte/
vergebene ... -zertifikat und ist zugelassen
für den Einsatz in ...
können Ver-/Anwendung finden in ...

Wir sichern zu/gewährleisten

Anlieferung frei Haus

chcielibyśmy Państwu zaoferować/przedstawić
/Mamy zaszczyt/przyjemność zaoferować/
przedstawić Państwu
produkt, którym, mamy nadzieję, będą Państwo
zainteresowani.

naszą nową/promocyjną ofertę najpopularniejszych
i najlepiej sprzedających się

informujemy, że istnieje ponowna możliwość
zawarcia kontraktu na

Ze względu na bezkonkurencyjne
ceny oraz krótkie terminy realizacji
zamówień polecamy ... z naszej produkcji.

Cena oferowanych przez nas ... jest niższa
średnio o ... % od ceny konkurencji/ceny
katalogowej.

W.w. ilość jest nieograniczona.
Oferowany /-a przez nas ...

jakość jest potwierdzona certyfikatem
Produkt posiada świadectwo ... wymagane
/wydane przez ... oraz zezwolenie na zasto -
sowanie w ...
mogą/mogłyby znaleźć zastosowanie w ...

Gwarantujemy

dowóz na miejsce

kostenlose Inbetriebnahme

Betreiberschulung

-n Service

kontinuierliche Lieferung von Betriebsmitteln/
Ersatzteilen.

Zur ... /Zum Zwecke der ... legen wir eine
Informationsbroschüre bei.

Als Referenzen können wir Ihnen folgende
Firmen nennen, mit denen wir seit ... /langem
in Geschäftsverbindung stehen.

Die Firma ... ist bereit, Ihnen jede gewünschte
Auskunft über uns zu erteilen.

In unserem Ausstellungssalon können Sie
sich die gesamte Palette der von uns auf
dem ...-schen Markt angebotenen ... ansehen.

Sind Sie an einer langfristigen Zusammenarbeit
interessiert?

Wir könnten Ihnen demnächst unsere Preisliste
und die Musterkollektion zuschicken.

Wir hoffen/glauben, daß

unser Angebot Ihr Interesse findet.

auch Sie bald zu unseren Geschäftspartnern
gehören und wie andere mit dem Niveau/
Standard unserer ... zufrieden sein werden.

bezpłatne uruchomienie
 przeszkolenie operatorskie
 -y serwis
stałą dostawę materiałów eksploatacyjnych
/części zamiennych.

W celu ... załączamy ulotkę informacyjną.

Jako referentów możemy wymienić Państwu
kilka firm, z którymi od .../od dawna utrzymujemy
kontakty handlowe.

Ta firma jest w stanie udzielić Państwu
każdej potrzebnej żądanej zażyczonej informacji o nas.

W naszym salonie wystawowym mogą
Państwo obejrzeć ... oraz pełną gamę
oferowanych przez nas na rynku ...-im

Czy Państwo są zainteresowani długo -
falową współpracą ?

Możemy/moglibyśmy Państwu przesłać
w najbliższych dniach nasz cennik i naszą
kolekcję wzorcową.

Liczymy na to/Mamy nadzieję, że

nasza oferta spotka się z Państwa zainteresowaniem.

również i Państwo zostaną kontrahentami
naszej firmy, i tak , jak inni będą usatysfak-
cjonowani poziomem naszych usług.

Wir hoffen, daß unser Angebot die Aufnahme gegenseitig vorteilhafter Zusammenarbeit ermöglicht.

Es würde uns freuen, mit Ihnen in Kontakt zu kommen, Sie in /bei ... begrüßen zu dürfen.

Mit besten Empfehlungen.

Konkrete Informationen auf Anfrage.

Wir erwarten dringend Ihren Auftrag/Ihr Angebot.

Sollten Sie an unserem Angebot interessiert sein, bitten wir um Kontakt (mit uns). Wir werden Ihnen jede Information geben und die neusten Kataloge, Preislisten und Muster unserer Erzeugnisse zusenden.

Im Rahmen des Ausbaus unserer Geschäftsbeziehungen

Im Zusammenhang mit der geplanten Produktionseinführung von ... und in dem Bemühen um Produktangleichung

suchen wir/sind wir interessiert an der Zusammenarbeit mit Unternehmen, die im ...-bereich tätig sind/Geschäftspartner(n) für ein joint venture zur Herstellung von ...

Kontakte(n) zu Herstellern von ...

Mamy nadzieję, że nasza oferta umożliwi podjęcie wzajemnie korzystnej współpracy.

Będzie nam bardzo miło nawiązać z Państwem kontakt./(Serdecznie zapraszamy do .../w)

Polecamy nasze usługi.

Na życzenie służymy konkretnymi informacjami.

Pilnie oczekujemy Państwa zlecenia/oferty.

Jeżeli Państwa zainteresuje nasza oferta, prosimy o kontakt z nami. Udzielimy wszelkich informacji wraz z przesłaniem próbek i katalogów naszych wyrobów.

W ramach rozszerzenia naszych kontaktów /stosunków handlowych

W związku z planowanym uruchomieniem produkcji ... oraz kierując się staraniem wyrównania produktów

szukamy/jesteśmy zainteresowani współpracą w ramach joint venture do produkcji ... z -imi przedsiębiorstwami, które prowadzą działalność ... w zakresie ...

kontaktów z producentem ...

Abnehmer(n)/Vermittler(n)/Kommittenten/
Importeure(n)/Handelspartner(n)/eine(r)
leistungsfähige(n)Firma,

die daran interessiert/in der Lage/ist/sind/
wäre(n)

- den Vertrieb unserer Erzeugnisse in ... zu
übernehmen/unsere Vertretung in ... zu
übernehmen.
- unsere Produkte zu importieren und zu ver-
treiben/auf dem ...-schen Markt einzuführen/
in Lizenz herzustellen.
- Lizenzen für unsere ... zu erwerben.

Kaufgesuch

Wir übermitteln Ihnen hiermit unser
aktuelles dringendes (Kauf)angebot.

Wir sind interessiert am ...

Ankauf von .. für den ...-schen Markt.

Wir bitten

um umgehende Unterbreitung Ihres Preis-
angebotes/Zusendung Ihrer Zahlungs- und
Lieferungsbedingungen.

odbiorców/pośredników/komitentów
importerów/partnerów (handlowych) /
prężnie działającej firmy,

którzy /-ra chcieliby/chciałaby/byliby /
byłaby w stanie

- przejąć sprzedaż/dystrybucję naszych
produktów w /objąć nasze przedsta-
wicielstwo w
- importować i rozprowadzać nasze produkty/
wprowadziłaby/wprowadziliby nasze produkty ...i
na repallu ... -im/produkować nasze ... na licencji
- nabyć licencje na nasze ...

Oferta zakupu

Niniejszym przesyłamy Państwu naszą
aktualną/pilną ofertę zakupu.

Jesteśmy zainteresowani zakupem ...

skupem ... na rynek ... -ki

Prosimy

o szybkie przedłożenie Państwa oferty
cenowej/przesłanie Państwa warunków
płatności i dostaw(y).

, uns die Liefermöglichkeiten für die o.g. Waren mitzuteilen.

Obiges Kaufgesuch ist sehr dringend.
Eine schnelle Entscheidung ist für den Geschäftserfolg bedeutsam.

Für die (o.g.) Waren liegt eine Zahlungsgarantie/ein Bankakkreditiv vor.

Wir wären Ihnen (sehr) dankbar, wenn Sie uns

- Namen und Adressen/geeignete(r) Firmen nennen könnten.
- helfen könnten, mit Unternehmen, die die genannten Voraussetzungen erfüllen, in Verbindung zu treten.
- andere Firmen auf unser(Kauf)angebot aufmerksam machen könnten.

Anfrage

... (Geschäftspartner)hat/haben uns auf Ihr Angebot aufmerksam gemacht.

... war(en) so freundlich, uns Ihre Anschrift zur Verfügung zu stellen.

Ihre Anschrift verdanken wir ...

... teilte(n) uns mit, daß Sie ... herstellen/

o zaznajomienie nas z możliwościami realizacji zamówień na powyższe towary.

Powyższa oferta zakupu jest bardzo pilna. Szybka decyzja zaważy o sukcesie przedsięwzięcia.

Na wyżej wymienione towary zapewniona jest gwarancja płatności/akredytywa bankowa.

Bylibyśmy Państwu bardzo wdzięczni

za podanie nam nazw i adresów odpowiednich firm.

za pomoc w nawiązaniu kontaktów z przedsiębiorstwami spełniającymi w.w. warunki.

zwrócenie uwagi innych firm na tę ofertę.

Zapytanie ofertowe

... Wspólnik/nicy zwrócił/li naszą uwagę na Państwa ofertę.

... był/li uprzejmy/i oddać nam do dyspozycji Państwa adres.

dostaliśmy Państwa adres od ...

... zawiadomili nas o tym, że Państwo

vertreiben/liefern (können).

Wir würden gern weitere Einzelheiten erfahren.

... hat uns an Sie verwiesen.

Bezug auf das Erzeugnis

Wir haben Ihre Anzeige/Ihr Inserat in
(der letzten Ausgabe von) ... gelesen.

Wir beziehen uns auf Ihre Anzeige in

Ihrer Anzeige in ... vom ... entnehmen wir,
daß

Prospekte Ihrer ... bekamen wir auf ... /
anlässlich

Ihren neuen Katalog haben wir dankend
erhalten.

Am Stand Ihrer Firma auf der ... -messe/
Fachausstellung/-messe/in Ihrem Ausstel-
lungspavillon haben wir uns mit dem neu-
sten Modell Ihrer ... vertraut gemacht.

Von der Auswahl an ... , die Sie ... zeigten,
waren wir sehr beeindruckt.

Unsere Geschäftspartner haben sich sehr
lobend über ... geäußert.

(mogą) produkują (ować)/sprzedają
(awać)/dostarczają (arczać).
Chętnie dowiedzielibyśmy się dalszych
szczegółów.

...skierował/a/o nas do Państwa.

Powoływanie się na wyrób

Przeczytaliśmy Państwa ogłoszenie reklamowe/
reklamę w (ostatnim wydaniu)

Powołujemy się na Państwa reklamę/ogłoszenie
reklamowe z dnia

Z Państwa ogłoszenia reklamowego/reklamy
z dnia wnioskujemy, że

Państwa prospekty reklamowe dostaliśmy
w/na

Dziękujemy Państwu za przesłanie (nam)
nowego katalogu Państwa wyrobów.

Na stoisku wystawowym Państwa firmy /
na targach .../wystawie specjalistycznej,
branżowej zapoznaliśmy się z najnowszym
wzorem/modeliem Państwa

Byliśmy pod wrażeniem wystawionego/ej
przez Państwa... .

Nasi wspólnicy wyrazili uznanie dla Państwa

Die Nachfrage nach ... in ... ist stark gestiegen.

Als ... von ... haben wir/unsere Kunden
laufenden Bedarf an ... und sind deshalb an
Ihren ... interessiert.

Ihre ... entsprechen unseren Anforderungen/
Vorstellungen (den Anforderungen/Vor-
stellungen unserer ...) /sagen uns/unsere ...
zu/gefallen uns/unsere ... sehr gut.

Deshalb

da wir gerade Preisangebote prüfen

da wir zur Zeit unser Angebot für ...
disponieren

bezugnehmend auf

ein Gespräch mit ... auf ...
unser Telefongespräch vom ...
Ihre Annonce in ... vom ...
Ihr Fax/Schreiben vom ...

bitten wir Sie um/würden wir uns freuen
über/wären wir Ihnen (sehr) dankbar für/
verbunden für

die (baldmögliche) Zusendung

- der aktuellen/derzeit gültigen Preisliste.

W ... popyt na ... znacznie wzrósł.

Jako mamy/nasi klienci mają
bieżące zapotrzebowaniena ... i dlatego
jesteśmy/są zainteresowani Państwa

Państwa ... odpowiadają naszym wymaganiom/
spełniają nasze wyobrażenia (odpowiadają
wymaganiom/spełniają wyobrażenia naszych...)
/zdobyły nasze uznanie/uznanie naszych... .

Dlatego

ponieważ właśnie porównujemy oferty cenowe

ponieważ obecnie przygotowujemy naszą
ofertę na ...

powołując się na

rozmowę z ... na ..
naszą rozmowę telefoniczną z dnia ...
???

Państwa telefax/pismo z dnia ...

prosimy Państwa o/cieszyłoby nas/
bylibyśmy Państwu bardzo wdzięczni/
zobowiązani za

rychłe przysłanie nam

- aktualnego/obowiązującego cennika

- eines Kostenvoranschlages für
- eines festen/verbindlichen/freibleibenden/
unverbindlichen Angebotes für ...
Ihrer ... (mit kostenlosen Mustern/Prüf-
stücken Ihrer ...) so bald als möglich/bis
zum
- von ... Exemplaren Ihres neusten (illustrierten)
Kataloges in ...-er Sprache.
- von Broschüren/Falt-/Informationsblättern/
Werbeprospekten/Prospekten/Prospektmaterial.
- einer Musterkollektion (in Originalgröße) zur
Ansicht (damit wir die ... vor dem Kauf auf
ihre .../Qualität/Beschaffenheit) prüfen können.
- der technischen Beschreibung/Dokumentation/
verfügbarer Unterlagen über

(zwecks)

Erteilung eines Probeauftrages

Markttest

Informationen für unsere Kunden in ... über ...)

- genauer/detaillierter/ausführlicher Informa-
tionen über ...
- Ersatzteile als Bestandteil der Lieferung.
- die Herkunft der Ware.
- die von Ihnen zum Preis ...angebotenen
- zu Wartung/Service.

- Kosztorysu dla ...
 - oferty wiążącej/niewiążącej dotyczącej ...
Państwa ... (z bezpłatnymi wzorami/ próbkami Państwa ...) tak szybko, jak to jest możliwe/do dnia
 - ... egzemplarzy Państwa najnowszego katalogu (ilustrowanego) w języku ... -m.
 - broszur reklamowych/folderów/ulotek informacyjnych/prospektów
 - kolekcji wzorcowej (w rozmiarze oryginalnym) do obejrzenia (żebyśmy mogli przed nabyciem/ kupnem zbadać jakość/właściwość/stan).
 - pełnego opisu technicznego/dokumentacji technicznej/posiadanych dokumentów dotyczącego/ej
(w celu)
- złożenia Państwu zamówienia/zlecenia próbnego przeprowadzenia testu rynkowego informacji dla naszych klientów w ... o ...)
- przesłanie nam dokładnych/wyczerpujących informacji dotyczących ...
 - części zamiennych jako elementu dostawy.
 - pochodzenia towaru.
 - oferowanych przez Państwa po cenie
 - konserwacji/serwisu technicznego.

- die Angabe
 genauer/detaillierter Parameter Ihrer ...

folgender Daten ... , betreffs

- von Lieferbedingungen/-möglichkeiten,
-menge und -zeiten.

- des Materials/Netto-/Bruttogewichtes/
 der Qualität Ihrer

- des Brutto-/Netto-/niedrigsten Preises
 (wegen des scharfen Wettbewerbes)/des
 Festpreises/des gültigen Preises für

Preise

- der Transportart, der Transport- und
 Verpackungskosten.

- der Zahlungsbedingungen.

- der Mindestbestellmenge für eine
 (Probe)lieferung.

Wir bitten um Mitteilung, ob Preis und
Angebot weiter aktuell sind.
(betrifft unverlangtes Angebot)

Wir übersenden Ihnen in der Anlage