

Die Verhandlung - Seite 2

Der Einkaufsleiter **stellte** neue **Forderungen** und **Bedingungen**.

El responsable de compras puso nuevas exigencias y condiciones.

Er **bat** um eine neue **Ausarbeitung** des **Angebots**.

Pidió una elaboración nueva de la oferta.

Im **Grunde genommen** wollte er eine **Preisanpassung** bzw. einen weiteren **Preisnachlass**.

En realidad quería un ajuste de precio o lo que es una reducción de precio.

Zu dem bereits **vorhandenen Angebot** sollten weitere **Positionen hinzugefügt** werden und weitere **Serviceleistungen** wurden **angefragt**.

A la oferta existente debían de añadirse nuevos conceptos y se solicitaban nuevos servicios.

Der Einkaufsleiter spielt natürlich eine **entscheidende Rolle**, denn er ist es, der am Ende die **Entscheidung trifft**.

El responsable de compras juega un papel destacado, porque es el, el que finalmente toma la decisión.

Das Problem ist aber oft, dass er nicht **über** das **technische Know-how verfügt**, um bestimmte Preise in **ihrem Zusammenhang** zu sehen.

El Problema es muchas veces, que no dispone del conocimiento técnico suficiente para ver ciertos precios en su contexto.

Er wollte z.B., dass die **Materiallieferungen** an den **Bauablaufplan** genau **angepasst** werden.

Quería por ejemplo, que el suministro de materiales se ajustara exactamente a la planificación de obra.

Dies **bedeutete**, dass z.B. die **Transportfahrzeuge** mit dem Material nicht **voll ausgelastet** werden konnten.

Eso significaba por ejemplo, que los vehículos de transportes con el material no podían aprovecharse de forma óptima.