

Jeg har læst korrespondancen og de relevante mails, som er sendt frem og tilbage siden 2004 – denne korrespondance kan jeg også bekræfte. Den måde, Kampmann har behandlet dig på, er helt utroligt pinlig og overlegen – det giver jeg dig helt ret i. Og jeg kan selvfølgelig også godt forstå, at du er forarget over det.

Jeg vil hermed endnu engang give dig en oprigtig undskyldning for det! Jeg er ked af, at det er gået på den måde. Desværre kan jeg ikke ændre fortiden.

Men som allerede nævnt, Mads, har jeg været ansat hos Kampmann siden 2018, og jeg må sige, at jeg har lært Kampmann at kende som en helt stabil, fair, kommunikerende og veldrevet virksomhed. Jeg kan ikke bekræfte, at vi i de sidste 4 år har behandlet andre forretningspartnere på den måde, vi har behandlet dig.

Korrespondancen mellem dig og Kampmann har jeg kendt til dele af. Derfor sendte jeg heller ikke en e-mail ved vores første kontakt, men tog simpelthen telefonen for at tale med dig. Det var især vigtigt for mig, fordi der tilsyneladende ikke er nogen, der har gjort det i de sidste 20 år. Og derfor har jeg også bedt dig om, at vi har en fornuftig kommunikation, uanset om det bliver til et domænekøb eller ej.

Det glæder mig først og fremmest, at Kampmann-domænet den 17.10.2022 kan fejre 26 års fødselsdag, og det ville også være en god lejlighed for os og også for dig at overdrage domænet og så også fejre denne fødselsdag. Jeg ville i hvert fald blive rigtig glad, hvis det kunne lykkes.

Jeg har talt længe med ledelsen, og de mente helt ærligt, at vi stadig vil bruge kampmanngroup.com i international sammenhæng. Jeg har kæmpet længe med ledelsen, og jeg har efter lange samtaler i min egenskab af eCommerce-ansvarlig kunnet overbevise dem om, at vi endnu engang skulle forelægge dig et sidste tilbud. Derfor har jeg fra ledelsen fået en grænse på 12.000 € og straks tilbudt dig dette maksimumbeløb uden først at lægge ud med et lavere beløb.

Jeg beder dig om at have forståelse for, at vi ikke kan betale en hvilken som helst pris for domænet – vi kan også mærke de økonomiske konsekvenser af coronavirus og den kedelige og værre krig i Rusland.

Jeg tænker dog, at vi nu endelig – uafhængigt af den tidligere kommunikation – har skabt et grundlag for at kunne nå til enighed.

Jeg beder dig om at forsøge, hvis det på nogen måde er muligt, at se bort fra fortiden og overveje vores tilbud.

Med hensyn til pristilbuddet har vi forsøgt at finde frem til markedsprisen, og den har vi, som du ved, ganget med en faktor 2, således at vi kommer frem til et passende og meget fair pristilbud på 12.000 € plus eventuelle afgifter.

Tænk venligst over tilbuddet, og lad os komme frem til en positiv afslutning på disse forhandlinger.

Du får undtagelsesvis denne mail på dansk, en veninde har været så venlig at oversætte min tekst – privat (men svar derefter igen helst på engelsk). Jeg ville gerne have, at du får mine ord på dit modersmål, således at du får hele budskabet, som jeg skriver og tænker det.

Det ville glæde mig personligt, hvis du accepterer tilbuddet, og vi kan blive enige.

Hvis du ikke kan acceptere tilbuddet, eller hvis du på grund af fortiden generelt ikke er parat til at sælge til Kampmann – så kan jeg godt forstå det – og det må jeg så desværre leve med, men det er så også ok.

Venlig hilsen fra Lingen.

&op=translate

 Tekst

 Dokumenter

 Websites

REGISTRER SPROG

DANSK

TYSK

ENGELSK




TYSK

DANSK

ENGELSK



Hej Mads!

Jeg har læst korrespondancen og de relevante mails, som er sendt frem og tilbage siden 2004 – denne korrespondance kan jeg også bekræfte. Den måde, Kampmann har behandlet dig på, er helt utroligt pinlig og overlegen – det giver jeg dig helt ret i. Og jeg kan selvfølgelig også godt forstå, at du er forarget over det.

Jeg vil hermed endnu engang give dig en oprigtig undskyldning for det! Jeg er ked af, at det er gået på den måde. Desværre kan jeg ikke ændre fortiden.

Men som allerede nævnt, Mads, har jeg været ansat hos Kampmann siden 2018, og jeg må sige, at jeg har lært Kampmann at kende som en helt stabil, fair, kommunikerende og veldrevet virksomhed. Jeg kan ikke bekræfte, at vi i de sidste 4 år har behandlet andre forretningspartnere på den måde, vi har behandlet dig.

Korrespondancen mellem dig og Kampmann har jeg kendt til dele af.

Derfor sendte jeg heller ikke en e-mail ved vores første kontakt, men tog simpelthen telefonen for at tale med dig. Det var især vigtigt for mig, fordi der tilsyneladende ikke er nogen, der har gjort det i de sidste 20 år. Og derfor har jeg også bedt dig om, at vi har en fornuftig kommunikation, uanset om det bliver til et domænekøb eller ej.

Det glæder mig først og fremmest, at Kampmann-domænet den 17.10.2022 kan fejre 26 års fødselsdag, og det ville også være en god lejlighed for os og også for dig at overdrage domænet og så også fejre denne fødselsdag. Jeg ville i hvert fald blive rigtig glad, hvis det kunne lykkes.

Jeg har talt længe med ledelsen, og de mente helt ærligt, at vi stadig vil bruge kampmanngroup.com i international sammenhæng. Jeg har kæmpet længe med ledelsen, og jeg har efter lange samtaler i min egenskab af eCommerce-ansvarlig kunnet overbevise dem om, at vi endnu engang skulle forelægge dig et sidste tilbud. Derfor har jeg fra ledelsen fået en grænse på 12.000 € og straks tilbudt dig dette maksimumbeløb uden først at lægge ud med et lavere beløb.

Jeg beder dig om at have forståelse for, at vi ikke kan betale en hvilken som helst pris for domænet – vi kan også mærke de økonomiske konsekvenser af coronavirus og den kedelige og værre krig i Rusland.

Jeg tænker dog, at vi nu endelig – uafhængigt af den tidligere kommunikation – har skabt et grundlag for at kunne nå til enighed.

Jeg beder dig om at forsøge, hvis det på nogen måde er muligt, at se bort fra fortiden og overveje vores tilbud.

Med hensyn til pristilbuddet har vi forsøgt at finde frem til markedsprisen, og den har vi, som du ved, ganget med en faktor 2, således at vi kommer frem til et passende og meget fair pristilbud på 12.000 € plus eventuelle afgifter.

Tænk venligst over tilbuddet, og lad os komme frem til en positiv afslutning på disse forhandlinger.

Du får undtagelsesvis denne mail på dansk, en veninde har været så venlig at oversætte min tekst – privat (men svar derefter igen helst på engelsk). Jeg ville gerne have, at du får mine ord på dit modersmål, således at du får hele budskabet, som jeg skriver og tænker det.

Det ville glæde mig personligt, hvis du accepterer tilbuddet, og vi kan blive enige.

Hvis du ikke kan acceptere tilbuddet, eller hvis du på grund af fortiden generelt ikke er parat til at sælge til Kampmann – så kan jeg godt forstå det – og det må jeg så desværre leve med, men det er så også ok.

Venlig hilsen fra Lingen.

|



3.328 / 5.000



COVID-19 (coronavirussygdom)

Få de seneste opdateringer 

Send feedback



Historik



Gemte



Gør Oversæt bedre