

Prodajni tehnik (VertriebstechnikerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Prodajni tehniki svetujejo strankam in zainteresiranim stranem pri vprašanjih o tehničnih rešitvah in izdelkih. Izračunajo stroške, pripravijo ponudbe, določijo datume dobave in prevzamejo funkcijo systemskega integratorja za zahtevna opravila, torej od podizvajalcev pridobijo ponudbe in jih vključijo v celostno rešitev. Podpirajo tudi načrtovalce in prodajalce pri njihovih nalogah ter sodelujejo tudi pri prodajnih dogodkih (npr. Sejmih).

VertriebstechnikerInnen beraten KundInnen und InteressentInnen bei Fragen zu technischen Lösungen und Produkten. Sie kalkulieren Kosten, erstellen Angebote, legen Liefertermine fest und übernehmen bei komplexen Aufgabenstellungen die Funktion des Systemintegrators, d.h. sie holen Angebote von Subfirmen ein und integrieren diese zu einer Gesamtlösung. Weiters unterstützen sie PlanerInnen und VerkäuferInnen bei deren Aufgaben und nehmen auch an Verkaufsveranstaltungen (z.B. Messen) teil.

Dohodek (Einkommen)

Prodajni tehnik zasluži od 2.190 do 4.350 evrov bruto na mesec (VertriebstechnikerInnen verdienen ab 2.190 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

Glede na stopnjo kvalifikacije je lahko začetna plača višja (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju : 2.190 do 2.800 evro bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.800 Euro brutto)
- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo : 2.470 do 3.490 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademski poklic : 2.800 do 4.350 evro bruto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 4.350 Euro brutto)

Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Prodajni tehniki delajo v podjetjih, ki prodajajo / ponujajo tehnične sisteme in naprave ali tehnične storitve in pripravljajo tehnične ponudbe. To so na primer strojništvo in inženiring, gradnja vozil in gradbena industrija.

VertriebstechnikerInnen arbeiten in Unternehmen, die technische Anlagen und Geräte bzw. technische Dienstleistungen verkaufen/anbieten und technische Angebote erstellen. Das sind z.B. der Maschinen- und Anlagenbau, der Fahrzeugbau, die Bauindustrie.

Trenutna prosta delovna mesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **170**  v sobo za e-delo AMS (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po prodaji (After-Sales)
- Priprava ponudb (Angebotserstellung)
- Priključitev elektromehanskih strojev (Anschließen von elektromechanischen Maschinen)
- Služba na terenu (Außendienst)
- Analiza konkurence (Konkurrenzanalyse)
- Svetovanje strankam (Kundenberatung)

- Analiza trga (Marktanalysen)
- Strokovno znanje (Maschinenbaukenntnisse)
- Predprodaja (Pre-Sales)
- Tehnična prodaja (Technischer Verkauf)

Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne poklicne sposobnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Analiza trga (Marktanalysen)
- Tehnična obdelava (Technische Sachbearbeitung)
- Tehnična prodaja (Technischer Verkauf)
- Prodajno znanje (Verkaufskennntnisse)

Tehnično strokovno znanje (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Delo z napravami, stroji in sistemi (Arbeit mit Geräten, Maschinen und Anlagen)
 - Popravilo in servis strojev in sistemov (Reparatur und Service von Maschinen und Anlagen) (z. B. Tehnologija pisarniških strojev (Büromaschinenteknik))
- Poznavanje operacijskega sistema (Betriebssystemkenntnisse)
 - Operacijski sistemi (Betriebssysteme) (z. B. Windows 10 (Windows 10))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskennntnisse)
 - Izračun (Kalkulation)
- Pisarniške in administrativne sposobnosti (Büro- und Verwaltungskennntnisse)
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kennntnisse)
 - Elektronske storitve v industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskennntnisse)
 - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Osnovno znanje o strojni opremi (Hardwaregrundkennntnisse)
 - Znanje o uporabi pisarniške programske opreme (Bürosoftware-Anwendungskennntnisse) (z. B. Poznavanje aplikacij Excel (Excel-Anwendungskennntnisse), Znanje o uporabi programov zbirk podatkov (Datenbankprogramme-Anwendungskennntnisse))
 - Vzdrževanje podatkov (Datenpflege) (z. B. Vzdrževanje glavnih podatkov (Stammdatenpflege))
- Nakupovalno znanje (Einkaufskennntnisse)
 - Operativni nakup (Operativer Einkauf) (z. B. Pogajanja o pogodbi (Vertragsverhandlung))
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz) (z. B. Podatki o izdelku (Produktinformation))
 - Upravljanje pritožb (Beschwerdemanagement)
 - Izvajanje izobraževanja strank (Durchführung von Kundens Schulungen)
 - Upravljanje ključnih računov (Key Account Management)
- Poznavanje laboratorijskih metod (Labormethodenkennntnisse)
 - Kemijske laboratorijske metode (Chemische Labormethoden) (z. B. AOX analiza (AOX-Analyse))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkennntnisse)
 - Upravljanje skladnosti (Compliance Management) (z. B. Spremljanje pri upravljanju ponudb (Monitoring im Bid Management))
 - Tehnike upravljanja (Managementtechniken) (z. B. ITIL (ITIL))
- Tržno znanje (Marketingkennntnisse)
 - Tehnično trženje (Technisches Marketing)
 - Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Analiza trga (Marktanalysen))
- Strokovno znanje (Maschinenbaukenntnisse)

- Tehnologija tekočin (Fluidtechnik)
- Tehnologija transporterja in nakladanja (Förder- und Beladungstechnik)
- Poznavanje komunikacijskih in telekomunikacijskih tehnologij (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Visokofrekvenčna tehnologija (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Poznavanje programskih jezikov (Programmiersprachen-Kenntnisse)
 - Skriptni jeziki (Script-Sprachen)
- Obdelava (Sachbearbeitung)
 - Tehnična obdelava (Technische Sachbearbeitung)
 - Obdelava naročila (Auftragsabwicklung) (z. B. Obdelava naročila (Auftragsbearbeitung))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
 - Tehnična prodaja (Technischer Verkauf)
 - Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik) (z. B. Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung), Retorika pri prodaji (Rhetorik im Verkauf), Prodajno svetovanje (Verkaufsberatung))
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja izdelkov (Produktverkauf))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
 - Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
 - Tehnična prodaja (Technischer Vertrieb)
 - Distribucija storitev (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribucija izdelkov (Vertrieb von Produkten)
- Predavanja in predstavitvene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen), Kratka predavanja (Abhalten von Kurzvorträgen))

**Splošne poklicne sposobnosti
(Überfachliche berufliche Kompetenzen)**

- Dober videz (Gutes Auftreten)
- Afiniteta do IT (IT-Affinität)
- Pripravljenost na učenje (Lernbereitschaft)
- Pripravljenost na potovanje (Reisebereitschaft)

**Digitalne veščine glede na DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p>Opis:VertriebstechnikerInnen müssen den Umgang mit berufsspezifischen Softwarelösungen und digitalen Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation mit Kundinnen und Kunden, die Zusammenarbeit im Betrieb und die Dokumentation routiniert verwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.</p>							

**Podrobne informacije o digitalnih veščinah
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje									VertriebstechnikerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte selbstständig und sicher anwenden können. Sie sind in der Lage, auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben zu lösen.
1 - Ravnanje z informacijami in podatki									VertriebstechnikerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten und in der Arbeitssituation anwenden.
2 - Komunikacija, interakcija in sodelovanje									VertriebstechnikerInnen müssen verschiedene digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation und Zusammenarbeit mit KollegInnen, Kundinnen und Kunden und PartnerInnen auf fortgeschrittenem Niveau anwenden können.
3 - Ustvarjanje, produkcija in objava									VertriebstechnikerInnen müssen digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Varnost in trajnostna raba virov									VertriebstechnikerInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und im Umgang mit hochsensiblen Daten auf fortgeschrittenem Niveau in ihre Tätigkeit anwenden können. Sie erkennen Bedrohungspotenziale und leiten geeignete Gegenmaßnahmen ein.
5 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno učenje									VertriebstechnikerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch selbstständig lösen können. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

**Usposabljanje, certifikati, nadaljnje usposabljanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Tipične stopnje spretnosti
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademski poklic (Akademischer Beruf)

Usposabljanje

(Ausbildung)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [NQR^v](#)

- Bau, Holz, Gebäudetechnik
- Chemie, Rohstofftechnik, Lebensmittel
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik

BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQR^v](#)

- Bau, Holz, Gebäudetechnik
- Chemie, Rohstofftechnik, Lebensmittel
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik
- Wirtschaftsingenieurwesen

Hochschulstudien [NQR^{vii}](#) [NQR^{viii}](#)

- Technik, Ingenieurwesen
 - Wirtschaftsingenieurwesen

Nadaljnje izobraževanje

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Betriebswirtschaft
- eBusiness
- Exportmanagement
- Marketing
- Marktanalysen
- Maschinenbau
- Produktmanagement
- Prozessmanagement
- Sales Management
- Technischer Einkauf

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat ProjektmanagerIn
- Hochschulstudien - Maschinen- und Anlagenbau
- Hochschulstudien - Wirtschaftsingenieurwesen
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- Kundenbetreuung
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen

- Österreichischer Verband der Wirtschaftsingenieure [↗](#)
- TÜV Austria Akademie [↗](#)
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Znanje nemščine po CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse

Ihre Aufgaben liegen sehr stark in der laufenden und umfassenden Betreuung von Kundinnen und Kunden. Sie beraten und informieren die Kundinnen und Kunden über technische Produkte, verhandeln mit ihnen Konditionen und sind auch die Anlaufstelle für Reklamationen, Sonderwünsche und Serviceanfragen. Das heißt, dass sie sehr gute Deutschkenntnisse sowohl für schriftliche als auch mündliche und telefonische Kommunikation besitzen müssen.

Dodatne strokovne informacije (Weitere Berufsinfos)

Samozaposlitev

(Selbstständigkeit)

Freier Beruf:

- IngenieurkonsulentIn

Reglementiertes Gewerbe:

- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Delovno okolje

(Arbeitsumfeld)

- Služba na terenu (Außendienst)
- Stalen stik z ljudmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Strokovne specializacije

(Berufsspezialisierungen)

Tehnični delavec v oddelku prodajne tehnike (TechnischeR AngestellteR im Bereich Verkaufstechnik)

Aplikativni inženir za tehnične izdelke (AnwendungsingenieurIn für technische Produkte)

Inženir aplikacij za tehnične izdelke (AnwendungstechnikerIn für technische Produkte)

Inženir aplikacij za tehnične izdelke (ApplikationsingenieurIn für technische Produkte)

Aplikacijski tehnik za tehnične izdelke (ApplikationstechnikerIn für technische Produkte)

Inženir za podporo strankam (Customer Support-IngenieurIn)

Inženir za podporo strankam za Cisco Systems (Customer Support-IngenieurIn für Cisco-Systeme)

Tehnik za podporo strankam (Customer Support-TechnikerIn)

Tehnik službe za pomoč uporabnikom (Helpdesk-TechnikerIn)

Operativni vodja službe za stranke (KundendienstleistungsleiterIn)

Vodja službe za stranke (KundendienstleistungsleiterIn)

Tehnik za pomoč strankam (KundendienstleistungsleiterIn)

Inženir za podporo produktom (m/ž) (Product Support Engineer (m/w))

Regionalni vodja službe (m/ž) (Regional Service Manager (m/w))

Tehnični sodelavec na področju storitev za stranke, podpora strankam (TechnischeR AngestellteR im Bereich Kundendienst, Customer Support)

Tehnični ključni računovodja (TechnischeR Key-AccounterIn)
Tehnični svetovalec kupcem (TechnischeR KundInnenberaterIn)
Prodajni tehnik za rezervne dele v poprodajnem delu (VertriebstechnikerIn für Ersatzteile im Bereich After Sales)

Prodajalec akumulatorjev (AkkumulatorenverkäuferIn)
Prodajalec strojev in opreme (Maschinen- und ApparateverkäuferIn)
Strojni tehnik v komerciali (MaschinenbautechnikerIn im Bereich Vertrieb)
Prodajalec obdelovalnih strojev (MaschinenwerkzeugverkäuferIn)
Prodajalec glasbenih strojev (MusikautomatenverkäuferIn)
Prodajni tehnik za strojogradnjo (VerkaufstechnikerIn für Maschinenbau)
Prodajni tehnik za strojogradnjo (VertriebstechnikerIn für Maschinenbau)

Uslužbenec avtomatov (Automatenkaufmann/-frau)
Prodajalec pisarniških strojev (BüromaschinenverkäuferIn)
Prodajalec tiskarskih strojev (DruckereimaschinenverkäuferIn)
Prodajalec gostinske opreme (GastronomieeinrichtungverkäuferIn)

Prodajni tehnik za barve in lake (VertriebstechnikerIn für Farben und Lacke)

Prodajalec talnega ogrevanja (FußbodenheizungsverkäuferIn)
Prodajalec grelnikov (HeizgeräteverkäuferIn)
Vodja prodaje okoljske tehnike (VertriebsmanagerIn für Umwelttechnik)

Prodajalec komunikacijskih medijev (KommunikationsmittelverkäuferIn)

Prodajalec črpalk (PumpenverkäuferIn)

Inženir prodaje na terenu (m/ž) (Field Sales Engineer (m/w))
Projektant v prodaji (ProjektantIn im Vertrieb)
Tehnični poslovnež/ženska (TechnischeR Kaufmann/-frau)
Tehnični promotor (TechnischeR PromotorIn)
Tehnični prodajalec (TechnischeR VerkäuferIn)
Tehnični prodajni zastopnik (TechnischeR VertriebsmitarbeiterIn)
Prodajni inženir (VerkaufsingenieurIn)
Prodajni inženir (VertriebsingenieurIn)

Inženir ponudbe (AngebotsingenieurIn)
Ponudba tehnika (AngebotstechnikerIn)
Tehnični notranji prodajni predstavnik (TechnischeR InnendienstverkäuferIn)

Zdravstveni tehnik v prodaji (MedizintechnikerIn im Vertrieb)
Tehnični svetovalec na področju medicine (TechnischeR KonsulentIn im Bereich Medizin)
Prodajalec medicinske tehnike (VerkäuferIn für Medizintechnik)
Prodajalec medicinskih pripomočkov (VerkäuferIn von Medizinischen Geräten)
Prodajni tehnik za medicinsko tehniko (VertriebstechnikerIn für Medizintechnik)

Vodja prodaje bolnišničnih izdelkov (Sales-ManagerIn für Krankenhausprodukte)

Potovalni tehnik (ReisetechnerIn)

Prodajalec proizvodnega obrata (ProduktionsanlagenverkäuferIn)

Svetovalec za razsvetljavo (LichtberaterIn)

Prodajni tehnik za sisteme razsvetljave (VertriebstechnikerIn für Beleuchtungsanlagen)

Prodajni tehnik za svetlobno tehniko (VertriebstechnikerIn für Lichttechnik)

Arhitekt svetovalec (ArchitektenberaterIn)

Vodja tehnične prodaje (m/ž) (Head of Technical Sales (m/w))

Tehnični vodja prodaje (Technical-SalesmanagerIn)

Tehnični vodja prodaje (TechnischeR VerkaufsleiterIn)

Prodajni tehnik v gradbeništvu (VertriebstechnikerIn im Baubereich)

Prodajni tehnik na področju gradbene tehnike (VertriebstechnikerIn im Bereich Haustechnik)

Sorodni poklici

(Verwandte Berufe)

- Rastlinski tehnik (AnlagentechnikerIn)
- Gradbeni tehnik (BautechnikerIn)
- Upravitelj ponudb (Bid-ManagerIn)
- Prodajalec elektrike in elektronike (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- Elektrotehnik (ElektronikerIn)
- Inženir elektrotehnike (ElektrotechnikingenieurIn)
- Prodajalec vozil (FahrzeugverkäuferIn)
- Inženir gradbene tehnologije (GebäudetechnikingenieurIn)
- Komercialni zastopnik (HandelsvertreterIn)
- Vodja prodaje IT (IT-SalesmanagerIn)
- Kalkulator (KalkulantIn)
- Strojni inženir (MaschinenbauingenieurIn)
- Strojni inženir (MaschinenbautechnikerIn)
- Vodja izdelkov (ProduktmanagerIn)
- Tehnični uradnik (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Prodajalec (VerkaufssachbearbeiterIn)

Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Pisarna, trženje, finance, pravo, varnost (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Gospodarstvo in tehnologija (Wirtschaft und Technik)**

Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)

- Prodaja, svetovanje, nakup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna)




(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 645117 Prodajni tehnik (DI) (Verkaufstechniker/in (DI))
- 645119 Tehnik za podporo strankam (DI) (Customer Support-Techniker/in (DI))
- 645513 Prodajni tehnik (Ing) (Verkaufstechniker/in (Ing))
- 645515 Tehnik za podporo strankam (Ing) (Customer Support-Techniker/in (Ing))
- 645809 Prodajni tehnik (Verkaufstechniker/in)
- 645810 Tehnik za podporo strankam (Customer Support-Techniker/in)
- 649108 Potovalni tehnik (DI) (Reisetechner/in (DI))
- 649115 Tehnični svetovalec (DI) (Technisch(er)e Berater/in (DI))
- 649132 Prodajni tehnik (DI) (Vertriebstechniker/in (DI))
- 649506 Potovalni tehnik (Ing) (Reisetechner/in (Ing))

- 649513 Tehnični svetovalec (Technisch(er)e Berater/in (Ing))
- 649534 Prodajni tehnik (Ing) (Vertriebstechniker/in (Ing))
- 649806 Potovalni tehnik (Reisetechner/in)
- 649814 Tehnični svetovalec (Technisch(er)e Berater/in)
- 649829 Prodajni tehnik (Vertriebstechniker/in)
- 649833 Tehnik na pultu za pomoč (Helpdesk-Techniker/in)
- 760130 Prodajni inženir (Verkaufsingenieur/in)
- 780109 Tehnični poslovnež / ženska (Technisch(er)e Kaufmann/-frau)


Informacije v poklicnem leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

-  VertriebsingenieurIn (Uni/FH/PH)
-  VertriebstechnikerIn (Schule)
-  VertriebstechnikerIn für Maschinenbau (Schule)

Informacije v kompasu za vadbo

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Prodajni tehnik (VertriebstechnikerIn)

powered by Google Translate

Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRJAVA VSAKO ODGOVORNOST V ZVEZI S PREVODI, IZRESNO ALI IMPLICIRANO, VKLJUČUJOČO VSAKO ODGOVORNOST ZA TOČNOST, ZANESLJIVOST IN KAKRŠNO NAKLJUČNO ODGOVORNOST ZA UČINKOVITOST TRGA IN ODGOVORNOST.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ta profesionalni profil je bil posodobljen 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)