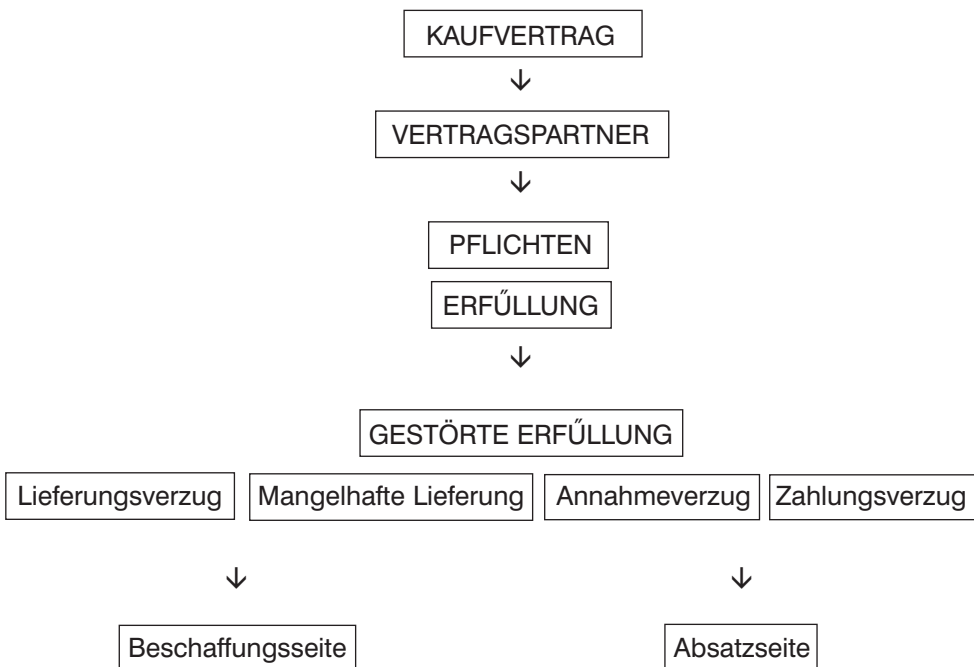


Unter einem Kauf versteht man den Austausch von Waren gegen Geld. Ob Sie ein Fernsehgerät oder ein Auto kaufen, in jedem Fall schließen Sie mit dem Händler (Verkäufer) einen Kaufvertrag ab. Aus diesem Kaufvertrag entstehen auf beiden Seiten bestimmte Rechte und Pflichten. Der Verkäufer muss dem Käufer (Kunde) die Sache fehlerfrei liefern, der Käufer ist andererseits verpflichtet, den Kaufpreis zu zahlen. Probleme kann es geben, wenn diese Verpflichtungen nicht oder nicht termingemäß erfüllt werden. Mit dem Abschluss eines Kaufvertrags verpflichtet sich der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises, der Verkäufer verpflichtet sich zur Übergabe der Kaufsache.



Beispiel

KAUFVERTRAG für ein gebrauchtes KRAFTFAHRZEUG

VERKÄUFER

Halle, 16.07.2003

Auf der Basis der nachstehend aufgeführten Angaben/Bedingungen und unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die der Käufer sorgfältig gelesen und angenommen hat, wird ein Vertrag geschlossen. Änderungen sowie Sondervereinbarungen zu diesem Vertrag bedürfen zu ihrer Gültigkeit der schriftlichen Form.

KÄUFER

Firma: Webnexx USt-Id:
Name: Ebeling Vorname: Jens geb.: in:
Anschrift: Grenzstraße 26b seit:
Telefon: Mobil:
Beruf: Beschäftigt bei: seit:

BEZEICHNUNG DES FAHRZEUGES

Marke: Audi Modell: A3 (MwSt n. ausw.)
Kfz-Brief: Fahrzeug-Ident-Nr.: 1212121212121 Erstzulassung*: 05/2000

Der Käufer kauft dieses von ihm vorher ausgiebig besichtigte Fahrzeug gebraucht. Die Sachmangelfhaftung wird insbesondere im Hinblick auf sichtbare und unsichtbare Mängel, des Kilometerstandes, früherer Unfälle und eventuell aufgetretener Schäden infolge früherer Unfälle auf ein Jahr beschränkt (Abweichungen sind in unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen geregelt). Hinweis: Das das Fahrzeug vom Verkäufer (wir verfügen über keine eigene KFZ-Werkstatt) nicht auf Unfallschäden und andere Mängel untersucht worden ist, können frühere Unfälle, Korrosionsschäden sowie andere sichtbare und unsichtbare Schäden an der Karosserie, am Fahrgestell, an der Bodengruppe oder am Motor/Getriebe/Kupplung auch nicht ausgeschlossen werden (Haftungsausschluss). Für die Stahthaltigkeit und die TÜV-Zulassung irgendwelcher Zubehörteile oder Fahrzeugveränderungen übernimmt der Verkäufer keine Haftung. Der Verkäufer gewährt keine Garantie auf das gebrauchte KFZ.

KAUFPREIS

	Zusammensetzung der Zahlungen:	Betrag:	Zahlung am:
Preis		19.900,00 €	
Differenzbesteuerung nach §25a UStG			
Gesamtpreis		19.900,00 €	

Gesamtpreis in Worten: neunzehntausendneuhundert Euro

Zahlungsbedingungen: Barzahlung

Liefertermin: Mitnahme Wohin? Deutschland

Der Verkäufer kann, ohne den Käufer in Verzug zu setzen, wieder über das Fahrzeug verfügen, wenn dieses zu dem vereinbarten Termin nicht abgeholt worden sein sollte.

Besondere Vereinbarungen

Dies ist ein Testfahrzeug

Zur Annahme von Zahlungen sind Verkaufsstellen des Verkäufers nur bei schriftlicher Ermächtigung berechtigt. Durch eigenhändige Unterschrift bestätigt der Käufer, dass der Verkäufer ihm keine Zusicherungen irgendwelcher Art gegeben hat, die in diesem Kaufvertrag nicht schriftlich aufgeführt sind.

Ort: Halle
Datum: 16.07.2003

PA- oder PASS-NR.:
Unterschrift des Käufers:

* i. Fahrzeugbrief

Anlage: Allgemeine Geschäftsbedingungen

Unser Kunde ist König

- [Home](#)
- [Wir über uns](#)
- [Firmenphilosophie](#)
- [Mitarbeiterverpflegung](#)
- [Automatenservice](#)
- [Betriebsveranstaltung](#)
- [Tagungsservice](#)
- [Gästekasino](#)
- [Kontaktaufnahme](#)
- [Impressum](#)

*Wir zaubern Ihnen
gern was Feines ...*

Was ist ein Kunde ?

Ein Kunde

ist die wichtigste Person in unserem Unternehmen, gleich ob er persönlich da ist oder schreibt oder telefoniert.

Ein Kunde

hängt nicht von uns ab, sondern wir von ihm.

Ein Kunde

ist keine Unterbrechung unserer Arbeit, sondern ihr Sinn und Zweck.

Ein Kunde

ist jemand, der uns seine Wünsche bringt. Unsere Aufgabe ist es, diese Wünsche gewinnbringend für ihn und uns zu erfüllen.

Ein Kunde

ist keine kalte Statistik, sondern ein Mensch aus Fleisch und Blut, mit Vorurteilen und Irrtümern behaftet.

Ein Kunde

ist nicht jemand mit dem man ein Streitgespräch führt oder seinen Intellekt mißt. Es gibt niemand der je einen Streit mit einem Kunden gewonnen hat.

Ein Kunde

ist kein Außenstehender, sondern ein lebendiger Teil unseres Geschäfts. Wir tun ihm keinen Gefallen, indem wir ihn bedienen, sondern er tut uns einen Gefallen, wenn er uns Gelegenheit gibt es zu tun.



<http://images.google.com/kunde>



CD 2/4

SPRACHBAUSTEINE

Wir setzen voraus, dass wir Ihnen den Preis bis 11. Januar mitteilen können.

Wir bitten um eine ausführliche Spezifikation Ihrer Anforderungen, damit wir eine genaue Kalkulation vornehmen können.

Die Preise werden nachträglich/ bei der persönlichen Verhandlung/ nach der Marktlage/von Fall zu Fall vereinbart werden.

Wir werden den Preis wie üblich/ wie bei der letzten Lieferung berechnen.

Für diesen Preis berechnen wir einen Zuschlag/einen Nachlass von 5 %.

Das Preisniveau der angebotenen Ware entspricht den Preisen, zu denen wir in andere Ländern liefern.

Wir bitten Sie, den Fehler im Preis zu entschuldigen, der uns beim Schreiben unserer Preisliste unterlaufen ist.

Anbei senden wir unsere neue Preisliste/ein Exemplar unseres Kataloges mit einer Preisliste.

In der Preisliste haben wir unsere Lieferbedingungen angeführt.

Wir erwarten Ihre eventuellen Bemerkungen zu diesen Preisen.

Wir sind bereit, diese Ausnahmepreise/Einführungspreise zu gewähren.

Die in unserer Preisliste angeführten Preise gelten verbindlich nur bis 6. Februar.

Wir sind bereit, uns den Konkurrenzpreisen anzupassen.

Ohne diese Preisregelung sind wir an diesem Geschäft nicht interessiert.

Předpokládáme, že cenu vám budeme moci sdělit do 11. ledna.

Prosíme o podrobnou specifikaci vašich požadavků, abychom mohli provést přesnou kalkulaci.

Ceny budou dohodnuty dodatečně/ při osobním jednání/ podle situace na trhu/případ od případu.

Budeme počítat cenu jako obvykle/ jako při poslední dodávce.

Na tuto cenu počítáme přírážku/ slevu 5 %.

Ceny za nabídnuté zboží jsou stanoveny na úrovni, na níž prodáváme do ostatních zemí.

Prosíme, abyste omluvili chybu v ceně, která se stala při psaní našeho ceníku.

Přikládáme náš nový ceník/ výtisk našeho katalogu s ceníkem.

V ceníku jsme uvedli naše dodací podmínky.

Očekáváme vaše případné připomínky k těmto cenám.

Jsme ochotni poskytnout tyto výjimečné, zaváděcí ceny.

Ceny uvedené v našem ceníku platí závazně jen do 6. února.

Jsme ochotni se v cenách přizpůsobit konkurenci.

Bez této cenové úpravy nemáme o obchod zájem.

FACHLEXIK

die Beilage – příloha
der Bereich – oblast, obor
die Ersparnis – úspora
die Gebühr – poplatek
gegenseitig – vzájemný
der Gegenwert – protihodnota
die Gegenleistung – vzájemná služba, protislužba
das Geldersatzmittel – náhrada peněz
der Geldumlauf – oběh peněz
geltend machen – uplatňovat
genehmigungspflichtig – podléhající schválení
der Gewinn – zisk
größtmöglich – co možná největší
der Kaufvertrag – kupní smlouva
die Klausel – doložka, klauzule
der Kontrakt – smlouva, kontrakt
die Leistung – výkon
die Lizenz – licence
 Ausfuhr-/ die Exportlizenz – vývozní/
 exportní licence
 die Produktionslizenz – výrobní licence
 die Patenzlizenz – patentová licence
 die Warenzeichenlizenz – licence na ochranou známku
der Preis – cena
der Preis gilt – cena platí
den Preis akzeptieren/annehmen – cenu přijmout
 ändern – cenu změnit
 anführen/angeben – cenu uvést
 ausgleichen – cenu vyrovnat
 berechnen – cenu vypočítat/účtovat
 bestimmen – cenu určit
 bilden – cenu tvořit
 erhöhen/ ermäßigen – cenu zvyšovat, snižovat
 festlegen – stanovit
 zum halben Preis – za poloviční cenu

der Preis beläuf sich auf/ macht/ versteht sich
– cena činí/ dělá/ rozumí se
 bewegt sich zwischen – pohybuje se mezi
 schwankt – kolísá
 sinkt/ steigt – klesá/ stoupá
 günstiger Preis – výhodná cena
konkurrenzfähiger Preis – cena schopná konkurence
konkurrenzloser Preis – bezkonkurenční cena
marktgerechter/marktüblicher Preis – tržní/obvyklá tržní cena
schwankender/beweglicher Preis – kolísavá cena/ pohyblivá
vorläufiger Preis – prozatímní cena
in den Preis einschließen – zahrnout do ceny
der Kaufpreis – kupní cena
der Marktpreis – tržní cena
der Regiepreis – režijní cena
der Sonderpreis – zvláštní, mimořádná cena
der Stückpreis – cena za kus
das Patent – patent
das Produkt – výrobek
die Rate – splátka
der Vertrag – smlouva
der Vertragspreis – smluvní cena
der Verkaufspreis – prodejní cena
der Weltpreis – světová cena
der Weltmarktpreis – cena na světových trzích
zahlbar – splatný
der Preisabschlag – cenová srážka
die Preisabstufung – odstupňování cen
die Preisabweichung – cenová odchylka
die Preisabwertung – snížení cen
der Preisabzug – srážka z ceny
die Preisänderung – změna ceny
die Preis Anpassung – přizpůsobení cen
der Preisanstieg – zvýšení ceny, nárůst ceny
der Preisausgleich – cenové vyrovnání
das Preisdiktat – cenový diktát

7

GRAMMATIK

■ TEMPORALE ADVERBIEN

VERGANGENHEIT

vorgestern

gestern

vorhin

vorher

einmal

früher

neulich

damals

GEGENWART

heute	jetzt	nun	gerade
sofort	gleich	bisher	

ZUKUNFT

übermorgen	morgen	bald	nachher
hinterher	einmal	später	

Ü/A Ordnen Sie zu.**Wie oft 100 %****0 %**

• jedesmal • fast immer • meistens • oft • häufig • nie • fast nie • niemals • selten • ab und zu • manchmal • immer

Ü/B Ergänzen Sie die Lücken mit den folgenden Adverbien.

• fristlos • befristet • fristgemäß • kurz- oder langfristig

1. Die Firma bemüht sich, stets___zu liefern.
2. Viele Verträge sind zeitlich___.
3. Drei Arbeiter wurden___entlassen.
4. Brauchen Sie den Kredit___?

ÜBUNGEN

Ü/1 Welche Verben sind in den Substantiven versteckt.**Beispiel****der Anbieter → anbieten**

1. die Leistung →
2. der Hersteller →
3. der Verkäufer →
4. die Abrechnung →
5. die Erstattung →
6. der Händler →
7. die Vermittlung →

8. der Verdienst →
9. die Lieferung →
10. die Zahlung →

Ü/ 2 Was passt zusammen?

1. der Lohn
 2. der Marktführer
 3. die Produktinnovation
 4. die Verkaufsniederlassung
 5. die Gewerkschaft
- A. Unternehmen, das in der Regel den größten Marktanteil hält.
B. Entwicklung und Einführung neuer Produkte auf den Markt.
C. Bezeichnung für Arbeitsentgelt.
D. Interessenvertretung der Arbeitnehmer.
E. Rechtlich unselbständiger Betrieb des Herstellers, der die Produkte des Herstellers anbietet.

Ü/ 3 Rekonstruieren Sie das folgende Telefongespräch

Hören Sie dann das Gespräch von der Kassette.

- Herr Dr. Rufera wird Sie sofort anrufen, wenn er zurück ist.
- Guten Tag, könnte ich bitte mit Herrn Dr. Rufera sprechen.
- Oh, Entschuldigung.
- Schreiber von der Fa. PENT.
- Sekretariat Herrn Dr. Rufera.
- In etwa einer Stunde. Reicht das Ihnen?
- Sie haben bei uns Prospektmaterial bestellt.
- Wie ist Ihr Name bitte?
- Ja, das ist kein Problem. Ich erwarte seinen Anruf. Danke.
- Ist es dringend? Herr Rufera ist in einer Besprechung.
- Auf Wiederhören.
- Ja, ziemlich. Wir müssten heute noch Bescheid bekommen.
- Worum geht es denn?
- Wann erwarten Sie ihn denn zurück?

Ü/ 4 Verbinden Sie.

- | | |
|-----------------|---------------|
| 1. die Rechnung | A. einzahlen |
| 2. die Schulden | B. verrechnen |
| 3. den Betrag | C. bezahlen |

- | | |
|----------------|-----------------|
| 4. die Kosten | D. gutschreiben |
| 5. den Scheck | E. begleichen |
| 6. das Bargeld | F. schreiben |

Ü/5 Bringen Sie die Textteile in die richtige Reihenfolge.

- Sehr geehrte Damen und Herren,
- auf unser Konto zu überweisen.
- ohne weitere Ankündigung
- Mit freundlichen Grüßen
- Falls zwischenzeitlich eine Zahlung erfolgt sein sollte,
- konnten wir für oben genannte Rechnungen
- Wir bitten Sie den Betrag bis spätestens 31.8. 2007
- nehmen Sie bitte mit Herrn Wagner Kontakt auf.
- noch keinen Ausgleich finden.
- trotz unserer Mahnungen vom 10. 3. und 15. 3. 2007
- keinen Zahlungseingang feststellen können,
- Sollten wir bis zu diesem Termin
- wird unsere Rechtsabteilung
- rechtliche Schritte veranlassen.

Ü/6 Bilden Sie Substantive von Verben.

- teilnehmen • liefern • kopieren • besprechen • verkaufen • unternehmen • pflegen

Ü/7 Ergänzen Sie die fehlenden Adjektivendungen.

In wachsend ___ Osteuropaverkehr sind wir irgendwann an der Grenze der Belastbarkeit unserer modern ___ Autobahn angelangt. Die richtig ___ Lösung heißt kombinierter Verkehr. Dabei werden bestellt ___ Güter mit dem Lkw und mit dem Zug transportiert. Der Lkw holt die angekündigt ___ Sendung beim Absender ab und bringt sie zum nächst ___ Bahnhof. Dort wird sie auf den wartend ___ Zug verladen. In der technisch ___ Fachsprache spricht man hier von Umschlagen. Der längst ___ Teil der eigentlich ___ Transportstrecke wird dann mit dem Zug zurückgelegt. Am erreicht ___ Zielbahnhof stehen wieder Lkws. Sie verteilen die einzeln ___ Sendungen an die Empfänger.

Ü/8 Ordnen Sie zu.

- A. Menschen, die gut in einer Arbeitsgruppe arbeiten können, sind___
 B. Eine Firma, die sich dem Wettbewerb stellen kann, ist___

- C. Jemand, der sich voll für eine Sache einsetzen kann, ist ____
- D. Eine Idee, die man noch erweitern kann, ist ____
- E. Eine Entscheidung, der alle zustimmen können, ist ____
- F. Jemand, der auch konstruktiv kritisiert, ist ____

1. kritikfähig
2. konsensfähig
3. konkurrenzfähig
4. leistungsfähig
5. ausbaufähig
6. teamfähig

Ü/9 Ergänzen Sie die Situationen

- Vielleicht wäre es am besten, wenn...
- Also, ich schlage vor...
- Mein Vorschlag wäre,...
- Vielleicht könnten/sollten wir...
- Wir können es ja so machen, dass...
- Wie wäre es, wenn wir/Sie...

HÖRTEXTE

Ü/1 Sprechen Sie nach.

• befristeter Vertrag • der Kontrakt • an einem Vertrag festhalten • den Vertrag verletzen • im Text des Vertrags • der Exklusivvertrag • der Partnervertrag • der Rahmenvertrag • rechtswidriger Vertrag • gegenseitiger Lizenzvertrag • gültiger Vertrag • der Liefervertrag • Abfassung von Verträgen • den Vertrag für nichtig erklären • dem Vertrag beitreten • der Vertrag unterliegt tschechischem Recht • während der Dauer des Vertrags • der Verlagsvertrag

Ü/2 Hören Sie den Text und versuchen Sie anhand des Textes einen Markenartikel zu finden, der alle diese Kriterien erfüllt.

Fast jeder Hersteller träumt davon, dass sein neues Produkt ein Markenartikel wird. Die Realität dagegen zeigt häufig ein anderes Bild. 90 % der neu eingeführten Produkte erweisen sich im Laufe von ein bis zwei Jahren als „Flops“. Folgende Merkmale kennzeichnen einen Markenartikel: das sogenannte Logo, gleichbleibende Qualität, das Produkt ist national aber auch international bekannt, das Produkt hat die gleiche Aufmachung (die Verpackung, die Farbe, die Form), das Produkt bleibt zwar das gleiche, aber es wird nie altmodisch.

(Beispiele: Nestle, Dr. Oetker, Schöller)



Ü/3 Vergleichen Sie das rekonstruierte Telefongespräch.

- * Sekretariat Herrn Dr. Rufera.
- Guten Tag, könnte ich bitte mit Herrn Dr. Rufera sprechen?
- * Wie ist Ihr Name bitte?
- Oh, Entschuldigung. Schreiber von der Fa. PENT.
- * Worum geht es denn?
- Sie haben Prospektmaterial bei uns bestellt. Ich hätte da noch eine Frage wegen des Farbdrucks.
- * Ist es dringend? Herr Dr. Rufera ist in einer Besprechung.
- Ja, ziemlich. Wir müssten heute noch Bescheid bekommen.
- * Herr Dr. Rufera wird Sie sofort anrufen, wenn er zurück ist.
- Wann erwarten Sie ihn denn zurück?
- * In etwa einer Stunde. Reicht das Ihnen ?
- Ja, das ist kein Problem. Ich erwarte seinen Anruf. Danke.

Ü/4 Übersetzen Sie und kontrollieren Sie anhand der Aufnahme.

1. Měl byste na dopis obratem odpovědět.
Sie sollten den Brief umgehend beantworten.
2. Měl bys chyby ve smlouvě co nejrychleji opravit.
Du solltest die Fehler im Vertrag so schnell wie möglich korrigieren.
3. Měl by pozvat zákazníky na oběd.
Er sollte die Kunden zum Essen einladen.
4. Měla byste zanechat zprávu.
Sie sollten eine Nachricht hinterlassen.
5. Pokud vím, pan ředitel váš telefon již očekával.
Soweit ich weiß, hat Herr Direktor Ihren Anruf bereits erwartet.

Ü/5 Wie heißen die Verben?

- der Rückgang → zurückgehen • die Abnahme → abnehmen • der Anstieg → ansteigen • die Erhöhung → erhöhen • die Zunahme → zunehmen • die Vergrößerung → vergrößern • das Sinken → sinken • die Verkleinerung → verkleinern • der Fall → fallen • die Verringerung → verringern

Ü/6 Wie heißen die Nomen?

- erhöhen → die Erhöhung • zunehmen → die Zunahme • ansteigen → der Anstieg • verstärken → die Verstärkerung • vergrößern → die Vergrößerung • verringern → die Verringerung • verkleinern → die Verkleinerung • vermindern → die Verminderung • abnehmen → die Abnahme

Ü/7 Achten Sie auf die richtige Aussprache.

- Studie vor Ort • Ökologie • Schaden • erhalten • Auswirkung • schützen • Standards • Richtlinie • Parameter • behandeln • Abfall • Verwaltungsrat • Europa • Europäer • Mitgliedstaaten • Absender • Empfänger • Informationsdienst • Filiale • Vollmacht • inklusive • Inhaber • juristisch • kaufmännisch • Kalenderjahr • Regierung • Umsatzsteuer • zusätzlich • Verband • zuzüglich • sich anmelden • Kiste

Ü/8 Sprechen Sie nach.

- Wir werden gesetzmäßig handeln.
- Unser Kunde hat einen Rechtsanspruch auf rechtzeitige Lieferung.
- Bitte senden Sie eine Kopie des Vertrags unterschrieben an uns zurück.
- Dieser Text ist urheberrechtlich geschützt.
- Ist das nach deutschem Recht erlaubt ?
- Sie haben die relevante Klausel im Vertrag nicht beachtet.
- In dieser Sache ist das Gesetz ganz eindeutig.
- Wir werden einen Vertrag aufsetzen und Ihnen zur Begutachtung vorlegen.
- Für weitere Auskünfte stehe ich Ihnen jederzeit zur Verfügung.
- In Großbritannien ist diese Industrie privatisiert.
- Dieser Industriesektor zeigt eine aufsteigende Tendenz.
- Dieser Industriesektor zeigt eine fallende Tendenz.
- Ist dieser Preis FOB oder CIF ?
- Wir liefern dreimal im Monat in die Schweiz.
- Wie möchten Sie die Bestellung verpackt haben ?