



Věra Kozáková

Obchodní němčina



Wirtschaftsdeutsch

Vše, co potřebujete
pro rozvoj písemného
i ústního projevu



MP3 s ukázkami
obchodních dialogů, odborné frazeologie
a s kontrolními cvičeními



Věra Kozáková

Obchodní němčina **Wirtschaftsdeutsch**

**Edika
Brno
2012**

Obchodní němčina

Wirtschaftsdeutsch

Věra Kozáková

Odborná korektura: Martina Imider

Obálka: Martin Sodomka

Odpovědný redaktor: Eva Mrázková

Technický redaktor: Jiří Matoušek

CD nahráno: Studio 22

První německý mužský hlas: Helmut Wanka

Druhý německý mužský hlas: Roman Steiner

První německý ženský hlas: Marion Kögler

Druhý německý ženský hlas: Kristina Melhornová

Český mužský hlas: Milan Noha

Editace a režie zvuku: Michal Indrák

Hudební předěly: Ondřej Jirásek

Objednávky knih:

www.albatrosmedia.cz

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN 978-80-266-0039-8

Vydalo nakladatelství Edika v Brně roku 2012 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 15993.

© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

Dotisk 1. vydání.

 **ALBATROS** MEDIA a. s.

INHALT – OBSAH

VORWORT	1
PŘEDMLUVA	
1. EINLEITUNG IN DIE GESCHÄFTSKOMMUNIKATION	1
ÚVOD DO OBCHODNÍ KOMUNIKACE	
2. GESCHÄFTSBRIEF	17
OBCHODNÍ DOPIS	
3. BESCHÄFTIGUNG, ANZEIGE	41
ZAMĚSTNÁNÍ, INZERÁT	
4. ANFRAGE	63
POPTÁVKA	
5. ANGEBOT	75
NABÍDKA	
6. AUFTRAG	87
ZAKÁZKA	
7. KAUFVERTRAG	99
KUPNÍ SMLOUVA	
8. LIEFERBEDINGUNGEN	111
DODACÍ PODMÍNKY	
9. ZAHLUNG	123
PLATBA	
10. REKLAMATION	137
REKLAMACE	

11. GESCHÄFTS- UND OFFIZIELLE MITTEILUNGEN	149
OBCHODNÍ A OFICIÁLNÍ OZNÁMENÍ	
12. VERSICHERUNG	167
POJIŠTĚNÍ	
13. GESCHÄFTSVERHANDLUNGEN	177
OBCHODNÍ JEDNÁNÍ	
TSCHECHISCH - DEUTSCHES WÖRTERBUCH	197
ČESKO - NĚMECKÝ SLOVNÍK	
DEUTSCH - TSCHECHISCHES WÖRTERBUCH	211
NĚMECKO - ČESKÝ SLOVNÍK	
ANHANG DIE UNREGELMÄßIGEN VERBEN	233
PŘÍLOHA NEPRAVIDELNÁ SLOVESA	
LÖSUNGEN	239
KLÍČ KE CVIČENÍM	
LITERATUR	269
LITERATURA	

PŘEDMLUVA

Učebnice, kterou jste právě otevřeli, vás provede úskalími německého obchodního jazyka.

Německy mluvící země jsou našimi přímými nebo velmi blízkými sousedy, s německými partnery tedy velmi často navazujeme a udržujeme obchodní styky - nabízíme jim své výrobky, služby a naopak od nich importujeme různé zboží. Věříme, že Obchodní němčina bude užitečná jak pro studenty ekonomických oborů vysokých a středních škol, tak i pro ty, kdo si prohlubují své znalosti samostudiem.

Učebnice je rozdělena do 13 kapitol. V každé kapitole naleznete probranou problematiku úzce související s obchodováním - procvičíte si jednak náležitosti písemného projevu, podstatným cílem knihy je však pomoci vám při pronikání do tajů ústní obchodní komunikace. Postupně tedy projdete problematiku nabídky, poptávky, zákonitosti kupní smlouvy, způsoby platby, obchodní a dodací podmínky, pojištění, reklamaci a další. Na konci knihy najdete klíč ke cvičením a česko-německý slovníček.

Každá kapitola obsahuje úvodní výkladový text, důležité slovní obraty a frazeologii související s daným tématem, stručné poznámky ke gramatice a cvičení.

Na závěr každé kapitoly jsme zařadili zadání poslechových cvičení, jejichž zvukovou podobu si můžete poslechnout na CD, jež jsou nedílnou součástí knihy. Na nahrávce se podílelo několik rodilých mluvčích, pomocí poslechu si tedy osvojíte správnou výslovnost a procvičíte schopnost reagovat na mluvené slovo. Cvičení jsou „živá“, takže při učení získáte nejen nové poznatky, ale také se pobavíte.

Přejeme vám hodně úspěchů nejen při studiu, ale zejména v praxi.

EINLEITUNG IN DIE GESCHÄFTSKOMMUNIKATION

1

„WER SEIN ZIEL KENNT, FINDET SEINEN WEG“

Die Sprache verwenden wir, um mit Anderen zu kommunizieren. Die Sprache als Brücke zur Verständigung gewinnt heute an Aktualität. Tschechien ist ein kleines Land, eine Fremdsprache zu beherrschen gilt mehr oder weniger als ein Muss.

Multinationalität spielt heute immer eine größere Rolle. Jedes Land unterscheidet sich von anderen in den Lebensgewohnheiten der Menschen, den Sitten und Gebräuchen. Um mit Menschen aus einem anderen Kulturkreis erfolgreich arbeiten und leben zu können, bedarf es einem Verständnis für das Denken und Handeln der kulturell anders geprägten Menschen.



In Zeiten zunehmender Internationalisierung der Märkte und grenzüberschreitender Beziehungen wachsen auch die Anforderungen an Unternehmen und ihre Mitarbeiter. Was anfangs vielleicht nur für das obere Management galt, betrifft heute immer mehr Ebenen von Organisationen und eine immer größere Zahl von Mitarbeitern. Interkulturelle Kommunikation und sprachliche Kompetenz sind entscheidende Voraussetzungen für die Akteure wirtschaftlichen Handels geworden.

Deutsche reichen sich die Hand zur Begrüßung. Briten tun dies in der Regel nicht, Franzosen, die miteinander gut bekannt sind, küssen sich auf die Wange. Allerdings würde es auf Befremden stoßen, wenn ein deutscher Gast seinem französischen Gesprächspartner spontan um den Hals fällt.

ANREDE

Ihre Ankunft in der Firma wird zunächst einmal damit beginnen, sich zu begrüßen und sich gegenseitig vorzustellen.

Es gibt in Gesprächen und schriftlichen Texten sehr verschiedene Möglichkeiten und Notwendigkeiten Partner angemessen anzureden. Bei der Anrede in den deutschsprachigen Ländern wird fast immer die höfliche **Sie-Form** benutzt.

1

Sie

- fast immer
- Anrede in der Regel mit dem Nachnamen
- akademische Titel werden meistens mitgenannt

Herr Rufera/Frau Hamidi

Herr Dr. Jungwirth (Dr. Jungwirth)

Herr Prof. Springer (Prof. Springer)

du

- zu Verwandten, Freunden bzw. guten Bekannten und Kindern (bis ca. 14 Jahre)
- Anrede in der Regel mit dem Vornamen

Stefan/Silke

■ VERBALE ANREDE

Da viele Kontakte offizielle Arbeitskontakte sind, spielen Berufe und Funktionen, Tätigkeiten und Handlungen im Arbeitsbereich bei der Anrede eine Rolle.

- Titel: Herr Profesor
Magnifizenz
- diplomatische Ränge: Herr Botschafter
Herr Generalkonsul
Frau Konsulin
- Dokortitel: Herr Doktor
- Dienstgrade: Herr Kriminalkommissar

■ NONVERBALE REALISIERUNGSMÖGLICHKEITEN

- Zunicken
- Intensiver Blickkontakt
- Winken
- Auf den Partner zugehen
- Hand heben
- Zuwenden zum Partner

MERKEN SIE SICH!

Es ist sehr wichtig, pünktlich zu sein, das heißt auf die Minute genau. Es ist akzeptabel, die Arbeit pünktlich zu beenden. Die Beziehung zwischen dem Unternehmen und einem Mitarbeiter wird überwiegend als vertragsmäßig angesehen.

Während ein Amerikaner oder Brite sich auf Meeting oder Präsentationen möglicherweise verpflichtet fühlt Scherze einzustreuen oder ein Italiener oder Franzose sich zu gelegentlichen witzigen Bemerkungen hinreißen lässt, bleibt ein Deutscher ständig ernst.

In einigen Ländern ist man der Meinung sich in höheren Positionen entspannter geben zu können. In Deutschland ist das Gegenteil der Fall. Höhere Position ist eine Verantwortung, die der Träger sich sichtbar verdienen und ernst nehmen muss.

Gesprächsthemen, die in einer Kultur als „sichere Themen“ gelten, können in einer anderen Kultur unpassend sein. In China gelten die Fragen wie „Woher kommen Sie?“, „Sind Sie verheiratet?“, „Haben Sie Kinder?“ als Ausdruck der Höflichkeit. Deutsche

Gesprächsteilnehmer reagieren in solchen Fällen nicht selten mit Verwirrung, da diese Fragen in die Privatsphäre eindringen.

Durch die Neuen Medien wie z.B. Handy oder Internetdienste werden dem Menschen Kommunikationswege eröffnet. Man kann online mit anderen Menschen in aller Welt Kontakt aufnehmen.

DAS INTERNET

Das Internet wird oft als ein Instrument zur Kommunikation, zur Informationsbeschaffung oder zur interkulturellen Verständigung bezeichnet.

■ zur Informationsbeschaffung

- Einsparung von Arbeitszeit
- Schaffung einer umfassenderen Informationsbasis
- Erhöhung der Flexibilität
- Vereinfachung von Unternehmensabläufen

■ zur Firmenpräsentation

- Gewinnung neuer Geschäftspartner
- Verbesserung des Image
- Schaffung von Marktvorteilen

■ zur Geschäftsabwicklung

- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Schnelleres Reagieren auf Kundenwünsche
- Verbesserung des Kundenservice
- Überwindung von räumlichen Grenzen



1

DAS TELEFON



Die überwiegende Zahl aller Geschäftskontakte beginnt am Telefon. Das Telefonieren ist eine Kunst. Jedes Telefonat ist eine akustische Visitenkarte des Unternehmens. Die reale Erfahrung zeigt jedoch, dass korrektes, freundliches und hilfsbereites Telefontverhalten noch immer Sache einer Minderheit ist. Das ist keine Frage des Talents, sondern des Trainings und der richtigen Einstellung.



RATSCHLÄGE

1. Melden Sie sich freundlich mit Gruß, Vor- und Nachnamen sowie dem Namen der Firma.
2. Achten Sie auf Ihre Artikulation.
3. Fassen Sie sich kurz.
4. Planen Sie Ihre Anrufe zielorientiert.
5. Formulieren Sie alles positiv.

Die deutsche Buchstabiertafel

A = Anton	I = Ida	R = Richard
Ä = Ärger	J = Julius	S = Samuel
B = Berta	K = Kaufmann	Sch = Schule
C = Cäsar	L = Ludwig	T = Theodor
Ch = Charlotte	M = Martha	U = Ulrich
D = Dora	N = Nordpol	Ü = Übermut
E = Emil	O = Otto	V = Viktor
F = Friedrich	Ö = Ökonom	W = Wilhelm
G = Gustav	P = Paula	X = Xanthippe
H = Heinrich	Q = Quelle	Y = Ypsilon
		Z = Zacharias

e-Mail - elektronische Post, die per Computer übermittelt wird. Der elektronische Brief hat Papier und Fax verdrängt.

WICHTIGE VORTEILE

- schneller Informationsaustausch
- Datenverarbeitung
- konkreter Betreff



Anforderungen an Textqualität und Form beim e-Mail sind noch höher als beim herkömmlichen Brief. Besonders wichtig ist einen konkreten Betreff zu formulieren, auf Absätze zu achten, freundlich und höflich zu schreiben.

STATT ABSCHLUSSWORT

■ Bilder vom Nachbarn – europaweit

Frage: Wann herrschen in Europa himmlische Zustände?

Antwort: Wenn der Deutsche Mechaniker ist, der Engländer Polizist, der Franzose Koch, der Schweizer Banker und der Italiener Liebhaber.

Frage: Wann herrscht in Europa die Hölle?

Antwort: Wenn der Deutsche Polizist ist, der Engländer Koch, der Franzose Mechaniker, der Italiener Banker und der Schweizer Liebhaber.

SPRACHBAUSTEINE



CD1/1

Gestatten Sie, dass ich mich vorstelle.

Ich heiße..../Mein Name ist...

Und wie heißen Sie, bitte?

Ich bin froh, dass ich Sie sehe.

Freut mich./Sehr angenehm.

Danke für die Einladung.

Ihre Nachricht haben wir zu spät erhalten.

Wir bitten um eine umgehende Nachricht.

Wir haben Ihre Nachricht zur Kenntnis genommen.

Wir hoffen auf eine günstige Nachricht.

Mit wem spreche ich, bitte?

**Sprechen Sie, bitte langsamer.
Ich verstehe nicht.**

Was kann ich für Sie tun?

**Wie war doch der Name/
Ihr Name, bitte?**

Könnten Sie das bitte buchstabieren?

Gern geschehen.

Es hat mich sehr gefreut.

Bitte verbinden Sie mich mit Herrn Rufera.

Ich versuche schon seit Tagen, Herrn Rufera telefonisch zu erreichen.

Ich muss mit ihm dringend sprechen.

Einen Augenblick, ich verbinde.

**Der Anschluss ist besetzt.
Wollen Sie warten?**

Dovolte, abych se představil(a).

Jmenuji se...

A jak se jmenujete vy, prosím?

Jsem rád(a), že vás vidím.

Těší mě.

Děkuji za pozvání.

Vaši zprávu jsme obdrželi příliš pozdě.

Prosíme o zprávu obratem.

Vzali jsme na vědomí vaši zprávu.

Doufáme, že vaše zpráva bude příznivá.

S kým mluvím, prosím?

Mluvte prosím pomaleji. Nerozumím.

Co pro vás mohu udělat?

Jaké bylo vaše jméno, prosím?

Mohl byste to hláskovat, prosím?

Rádo se stalo.

Těšilo mě.

Prosím spojte mě s panem Ruferou.

Pokouším se již několik dní pana Ruferu telefonicky zastihnout.

Musím s ním naléhavě hovořit.

Okamžik, spojím.

Spojení je obsazeno. Chcete čekat?

1

**Sie haben sich wohl verwählt.
Da sind Sie falsch verbunden.
Ich gebe Ihnen wieder die Zentrale.**

**Möchten Sie eine Nachricht
hinterlassen?**

**Worum geht es denn? Vielleicht kann
ich Ihnen helfen?**

Kann ich Sie zurückrufen?

Bitte richten Sie ihm aus, dass...

**Ich bin bis 18 Uhr unter der Nummer
57 721 25 57 zu erreichen.**

Der Grund meines Anrufs ist...

**Sie sind sehr nett.
Das ist lieb von Ihnen.**

Asi jste vytočil špatné číslo.
Nemáte správné spojení.
Přepojím vás opět na centrálu.

Chtěl byste zanechat zprávu?

O copak se jedná? Snad vám mohu
pomoci?

Mohu vám zavolat zpět?

Prosím vyřídte mu, že...

Do 18.00 hodin jsem k zastižení na
telefonním čísle...

Důvod mého telefonátu je...

Jste velmi laskavý.
To je od vás velmi milé.

GRÜßE

Guten Morgen!

Guten Tag!

Guten Nachmittag!

Guten Abend!

Gute Nacht!

Auf Wiedersehen!

Leben Sie wohl!

Gute Reise!

Einen schönen Tag noch!

Ich hoffe, wir sehen uns bald wieder.

Dobré ráno!

Dobrý den!

Dobré odpoledne!

Dobrý večer!

Dobrou noc!

Na shledanou!

Mějte se hezky!

Šťastnou cestu!

Přeji pěkný den!

Doufám, že se brzy uvidíme.

ZUSTIMMUNG/NICHTÜBEREINSTIMMUNG

Ich bin einverstanden.

Ja, sicher.

Sie haben recht.

Souhlasím.

Ano, jistě.

Máte pravdu.

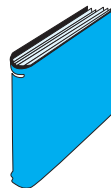
Mit Vergnügen.
Möglicherweise.
Vielleicht.
Wahrscheinlich.
Wie Sie wollen.
Mal sehen.
Ich überlege es mir.
Das ist egal.
Ich bin nicht einverstanden.
Leider nicht
Ich glaube nicht.
Sie irren sich.
Auf keinen Fall.
Ganz im Gegenteil.
Ich teile nicht ganz Ihre Meinung.
Das würde ich nicht sagen.
Das würde ich nicht für gut halten.
Ich bin anderer Ansicht/ Meinung.
Im Prinzip stimme ich zu.

S radostí.
 Možná.
 Snad.
 Pravděpodobně.
 Jak chcete.
 Uvidíme.
 Rozmyslím si to.
 To je jedno.
 Nesouhlasím.
 Bohužel ne.
 Myslím, že ne.
 Mýlíte se.
 V žádném případě.
 Zcela naopak.
 Nesdílím zcela váš názor.
 To bych neřekl.
 To bych nepovažoval za dobré.
 Mám jiný názor.
 V zásadě souhlasím.

FACHLEXIK

der Anruf – telefonický hovor
bezugnehmend auf Ihren Anruf – s odvoláním na Váš telefonický hovor
der Anrufbeantworter – automatický telefonní záznamník
anrufen – zatelefonovat, zavolat
die Begrüßung, der Empfang, das Willkommen – přivítání
begrüßen, empfangen, willkommen heißen – přivítat
business lunch – pracovní oběd
erledigen – vyřídit
erreichbar sein unter – být k zastížení, dostupný, dosažitelný
telefonisch erreichbar sein – být telefonicky k zastížení
das Fax – fax
faxen – faxovat, poslat faxem

das Faxgerät, -(e)s, -e – fax
melden sich – ohlásit se
das Mobiltelefon/ das Handy – mobilní telefon, mobil
die Nachricht – zpráva
eine Nachricht erhalten, hinterlassen – zprávu dostat, zanechat
ausführliche, rechtzeitige, erforderliche N. – podrobná, včasná, potřebná zpráva
der Name, -n, -n – jméno
das Netz – síť
die Nummer – číslo
das Telefon – telefon
ans Telefon kommen – přijít k telefonu
am Telefon sein – být u telefonu
der Telefonanruf – telefonický rozhovor, telefonát
das Telefonbuch – telefonní seznam
das Telefongespräch – telefonický rozhovor



die Telefonkarte – telefonní karta
telefonieren – telefonovat
telefonisch – telefonický
sprechen (a, o) – mluvit
unterbrechen (a, o) – přerušit
verbinden (a, u) – spojit
die Verbindung, -, -n – spojení, kontakt
direkte Verbindung – přímé spojení

Verbindung abbrechen – předčasně ukončit hovor
Verbindung herstellen – navázat spojení
Verbindung unterbrechen – přerušit spojení
vorstellen sich – představit se
wählen – volit, vybrat si
eine Nummer wählen – vytočit telefonní číslo
die Durchwahl – přímé telefonní spojení
die Vorwahl – předvolba

GRAMMATIK

PRÄPOSITIONEN MIT GENITIV (PŘEDLOŽKY SE 2. PÁDEM)

Es gibt Präpositionen, die Genitiv fordern (seltener Dativ).

außerhalb	mimo, vně
innerhalb	uvnitř, do, za
statt	místo
trotz	přes
während	během
wegen	kvůli, pro

– **außerhalb**

außerhalb der Stadt mimo město

– **innerhalb**

innerhalb der Stadt uvnitř města

innerhalb eines Jahres do roka

innerhalb einer Stunde za hodinu

– **! Aber**

innerhalb von zwei/ drei Studen (Dativ)

Bei Bezahlung innerhalb von zwei Wochen können Sie 2 % Skonto abziehen.

– **statt**

Statt eines Vermögens hinterließ er seiner Familie nur Schulden.

Statt des Koffers nahm er zwei Taschen.

– **trotz**

Trotz seines hohen Alters kam der Abgeordnete zu jeder Sitzung.

Trotz des Staus war er pünktlich.

– **während**

Während ihres Telefonats kommt die aktuelle Post.

Während der Arbeit denkt sie oft an ihren Urlaub.

– **wegen**

Wegen des Staus verpasste er das Flugzeug.

Wegen des Streiks kann die Firma die Ware nicht liefern.

SATZVERBINDUNGEN/ KONNEKTOREN (SPOJKY)

Wir unterscheiden Konjunktionen und Subjunktionen. Konjunktionen verbinden Hauptsätze. Subjunktionen verbinden Hauptsätze und Nebensätze. Im Nebensatz steht das konjugierte Verb am Ende.

KONJUNKTIONEN

und	a
aber	ale
denn	neboť
sondern	nýbrž
oder	nebo
entweder... oder	buď... anebo
nicht nur... sondern auch	nejen... nýbrž také

Frau Weber ärgert sich, **denn** sie hat die falsche Bestellnummer angegeben.

Entweder du beeilst dich **oder** du bleibst zu Hause.

oder

Entweder beeilst du dich **oder** du bleibst zu Hause.

Entweder wir übernachten im Hotel Krone **oder** wir fahren sofort zurück.

oder

Entweder übernachten wir im Hotel Krone **oder** wir fahren sofort zurück.

Christian fährt **nicht nur** schnell, **sondern** er fährt **auch** gut.

Der Weg ist **zwar** schön, **aber** weit.

SUBJUNKTIONEN

als	když (o ději jednorázovém)
wenn	když (o ději opakovaném)
bis	až, dokud ne
seit(dem)	od té doby, co
während	zatímco
bevor/ehe	dříve než, než

nachdem	potom, když
sobald	jakmile
weil	protože
da	poněvadž
wenn	jestliže, -li, kdyby
falls	jestliže, v případě, že
obwohl/obgleich	ač, ačkoli
so dass, so..., dass	jak, že
damit	aby
anstatt/statt	místo
als	než (vztah nerovnosti)
wie	jak (vztah rovnosti)
als ob	jako by

■ Beispiele

Als ich in die Stadt gekommen war, suchte ich die Tochterfirma auf.

Wenn Sie sich bald entscheiden, bekommen Sie Sonderkonditionen.

Wenn (falls) er die Prüfung nicht schafft, muss er das Jahr wiederholen.

Die Firma verlässt sich darauf, **dass** wir noch in diesem Monat liefern.

Warte, **bis** ich fertig bin.

Seit(dem) ich ihn kenne, wohnt er in Berlin.

Während er mit einem Kunden telefoniert, bringt sein Kollege das Antwortfax.

Bevor er das Fax an die Buchhaltung schickt, sucht er die Faxnummer der Abteilung heraus.

Bevor (Ehe) du eine Sache lobst, musst du sie zuerst gut kennen.

Nachdem er einen Text in den Computer eingegeben hat, druckt er ihn aus.

Sobald er mich sieht, grüßt er freundlich.

Wir kommen, **sobald** wir Zeit haben.

Ich habe kein Taxi genommen, **weil** alle besetzt waren.

Die Firma widerruft ihre Bestellung, **da** sie noch Handschuhe auf Lager hat.

Obwohl ich schon mehrmals bei der Firma angerufen habe, habe ich Herrn Springer noch nicht erreicht.

Die Ware ist bis heute nicht angekommen, **obwohl** wir sie per Express geschickt haben.

Wir müssen beeilen, **damit** wir den Zug erreichen.

Unsere Angebote sind attraktiver **als** die Angebote der Konkurrenz.

Es ist **so**, **wie** ich (es) gesagt habe.

■ Beachten Sie die Tempora!

nachdem-Satz	Hauptsatz
früher	später
*Perfekt	Präsens
**Plusquamperfekt	Präteritum

*Nachdem er in einem Betrieb **gearbeitet hat, macht** er die Prüfung.

Nachdem man neue Maschinen **eingesetzt hatte, stieg die Produktion wesentlich.

ÜBUNGEN

Ü/1 Ergänzen Sie den Artikel und die Pluralform.

Beispiel

das Angebot/**die** Angebote

- Konferenz • Besprechung • Ergebnis • Termin • Nummer • Unterschied
- Gespräch • Dialog • Vertrag • Vorteil • Prospekt • Preis • Plan • Programm
- Vertreter • Zahl • Fax • Anschrift • Idee

Ü/2 Ergänzen Sie die Verben im Präsens, im Präteritum und im Perfekt.

	ich	du	er/sie/es/	wir	ihr	Sie/sie
haben	habe hatte gehabt					
sein						
werden						
schreiben						
mögen						
geben						

1

	ich	du	er/sie/es/	wir	ihr	Sie/sie
kommen						
anrufen						
verbinden						
finden						

Ü/3 Ergänzen Sie die Verben in Klammern im Präteritum.

1. Entschuldigung, aber wir (können) nicht eher kommen.
2. Sie (sollen) doch gestern bei der Exportabteilung anrufen!
3. Frau Hamidi (werden) plötzlich krank.
4. Herr Rahula (wollen) uns keine Auskunft geben.
5. Wir (müssen) unsere Abreise um einen Tag verschieben.

Ü/4 Oft müssen Personen des öffentlichen Lebens mit ihren Berufen und Funktionen angeschrieben werden. Um wen handelt es sich in folgenden Fällen?

- Schausteller • Rektor • Dozent • Privatmann • Abgeordneter • Investor • Jobber • Arbeitnehmer
1. Wird vom Bundestag alle 4 Jahre gewählt.
 2. Steht in einem tariflichen Arbeitsverhältnis.
 3. Betreibt hauptamtlich ein Vergnügungsunternehmen.
 4. Unterrichtet eine Fremdsprache für Erwachsene.
 5. Hat finanziell zur Gründung eines Unternehmens beigetragen.
 6. Steht einer Universität vor.
 7. Arbeitet unbeständig hier und da.
 8. Kann über seine Zeiteinteilung frei verfügen.

Ü/5 Bedanken Sie sich wie im Beispiel. Formulieren Sie auch mögliche Reaktionen.

• Bitte sehr • Gern geschehen • Keine Ursache • Nicht der Rede wert • Ich danke Ihnen • Es war mir ein Vergnügen • Es freut mich, dass ich Ihnen helfen konnte

Beispiel

die Hilfe

Ich danke Ihnen für Ihre Hilfe. Gern geschehen.

1. das Angebot
2. das Fax
3. die schnelle Lieferung
4. das Gespräch
5. die Unterstützung
6. der Besuch
7. die Information

Ü/6 Beantworten Sie die Fragen. Tauschen Sie die Informationen über Ihr Aufgabengebiet mit anderen Kursteilnehmern aus.

• Vertrieb • Finanzbuchhaltung • Betreuung der Kundschaft • Personal • Produktion
• Informationssysteme • Kundenkonten verwalten • Angebote von Lieferanten einholen
• Verkaufsbedingungen besprechen • allgemeine Büroarbeiten • befasst sich mit Marktforschung
• Verkaufsberater • Marketing-Assistent • Auftragsberater • Sekretärin

1. In welcher Abteilung arbeiten Sie?
2. Was ist Ihre Funktion in der Firma?
3. Wofür sind Sie zuständig?
4. Worin besteht Ihre Arbeit?

Ü/7 Wie heißt die Antwort?

1. Wie ist Ihr Name bitte?
2. Welche Staatsangehörigkeit haben Sie?
3. Wie geht es Ihnen ?
4. Wie geht es Ihrer Familie?
5. Unter welcher Telefonnummer kann ich Sie erreichen?