

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра иностранных языков № 1

НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК

Производственное общение

Учебно-методическое пособие

Минск
БГАТУ
2010

УДК 811.112.2(07)
ББК 81.2Немя7
Н50

*Рекомендовано научно-методическим советом факультета
«Технический сервис в АПК» БГАТУ
Протокол № 2 от 16 марта 2010 г.*

Составитель – старший преподаватель *Т. И. Лемеш*

Рецензенты:

старший преподаватель кафедры германских языков
факультета международных отношений БГУ *Т. И. Королько*;
старший преподаватель кафедры иностранных языков №1
БГАТУ *А. В. Тупик*

Немецкий язык. Производственное общение : учебно-
Н50 методическое пособие / сост. Т. И. Лемеш. – Минск : БГАТУ,
2010. – 20 с.
ISBN 978-985-519-267-2.

УДК 811.112.2(07)
ББК 81.2Немя7

ISBN 978-985-519-267-2

© БГАТУ, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

1. Teil I. WERKSTATT.....	5
1.1. Werkstatt und Werkstatteinrichtung.....	5
1.2. Bei der Repartur	8
2. Teil II. UNTERNEHMENSKULTUR	11
2.1. Was versteht man eigentlich unter einer Anfrage?.....	12
2.2. Über das Angebot	15

ВВЕДЕНИЕ

Учебно-методическое пособие отвечает требованиям модульной системы обучения и представляет собой модуль «Производственное общение».

Структура учебно-методического пособия состоит из 2 частей: ремонтная мастерская и деловая переписка (письмо-предложение, письмо-запрос).

Тексты снабжены заданиями проблемного характера. Они предполагают ориентацию студентов не только на извлечение основной информации, но и интерпретацию на высказывание собственной точки зрения. Система упражнений методически обоснована, обеспечивает постоянное повторение материала и его постоянное усложнение.

Teil I. WERKSTATT

1.1. Werkstatt und Werkstatteinrichtung

Wortschatz

anbringen	помещать
Ausgleichsgetrieb, m	дифференциал
Ausstattung, f	оборудование
berücksichtigen	принимать во внимание
Einstellarbeit, f	работа по регулировке
Ersatzteil, n	запчасть
hofeigenen	внутрифермерский
instandhalten	содержать в исправности
Instandsetzungsarbeit, f	работа по приведению в исправность
kostengünstig	рентабельный
Lohnreparatur, f	платный ремонт
Neigung, f	склонность
Pflege- und Wartungsarbeit, f	работа по уходу и ремонту
Schaltgetriebe, n	распределительный механизм
Schweißteil, m	сварная часть
Umfang, m	объем
Werkstatt, f	мастерская

- Kurt: Guten Tag, Thomas!

- Thomas: Guten Tag, Kurt. Wie geht's?

- Kurt: Es geht so. Ich brauche deinen Rat.

- Thomas: Was ist denn los?

- Kurt: Ich möchte eine Werkstatt einrichten aber ich weiß nicht, wie ich das am besten machen soll.

- Thomas: Die Größe, der Umfang und die Ausstattung einer hofeigenen Werkstatt hängt vom Maschinenpark sowie von der Bereitschaft und der Neigung des Landwirts ab, Maschinen selbst instandzuhalten.

- Kurt: Was bedeutet das?

- Thomas: Das bedeutet:

- Alle Pflege- und Wartungsarbeiten an Traktoren und Landmaschinen;

- Beschaffung und Austausch von Ersatzteilen;

- Durchführung von Reparaturen;
- Einstell- und Kontrollarbeiten, Herstellung und Montage verschiedener Rahmen- und Schweißteile.

- Kurt: Aber dazu gibt es doch verschiedene Fachwerkstätte.

- Thomas: Ja, natürlich. Die Notwendigkeit der Selbsthilfe wird aber um so wichtiger, wenn eine Reparatur in der Werkstatt, nicht möglich ist. Trotzdem sollte ein guter Kontakt und eine gute Zusammenarbeit mit einer Fachwerkstatt bestehen.

- Kurt: Aber ich habe noch keinen Raum für meine Werkstatt.

- Thomas: Die Werkstatt, mit den dazugehörigen Nebenräumen, kann in sehr vielen Betrieben in entsprechender Weise in vorhandenen Gebäuden untergebracht werden.

- Kurt: Ja, du hast Recht, ich brauche keinen neuen Raum zu bauen. Ich habe einige alte Gebäude. Aber sie sind nicht zu groß, Spezialwerkzeuge stelle ich da nicht hinein.

- Thomas: Bei der Planung der Werkstatt ist zu berücksichtigen, dass nicht alle Reparaturarbeiten auf dem Betrieb durchgeführt werden; Reparaturen, die Spezialwerkzeuge erfordern, werden kostengünstiger in einer Fachwerkstatt durchgeführt. Dieses ist besonders bei Instandsetzungsarbeiten an Motoren, Schaltgetrieben, Ausgleichsgetrieben u. a. angebracht.

- Kurt: Einverstanden. Dann benutze ich den Raum neben dem Stall.

- Thomas: Die Werkstatt sollte aus arbeitstechnischen Gründen an die Fahrzeuggaragen und Maschinenhallen angrenzen. Außerdem ist für die Lagerung von Material, Ersatzteilen, Fett, Öl u. a. ein zentraler und ausreichend großer Platz vorzusehen.

Die Werkstattgröße reicht in der Regel aus, wenn Pflege- und Wartungsarbeiten, kleinere Reparaturen und Ersatzteil Wechsel durchgeführt werden sollen. Arbeiten an den Maschinen erfolgen bei günstiger Witterung im Freien oder in der Maschinenhalle.

- Kurt: Vielen Dank, Thomas, du hast mir sehr geholfen.

I. Welches Wort passt nicht?

1. Fett, Öl, Ersatzteil, Schweißteil, Montage.
2. Reparatur, Ersatzteilwechsel, Einstellarbeit, Herstellung, Umfang.
3. Anbringen, ansprechen, einstellen, wechseln, reparieren.

II. Ergänzen Sie folgende Sätze.

1. Die Werkstatt soll... angrenzen
 - a) ans Haus
 - b) an den Stall
 - c) an die Fahrzeuggarage

2. Die Größe einer Werkstatt hängt von ... des Landbetriebes
 - a) dem Maschinenpark
 - b) der Ackerfläche
 - c) dem Wetter
3. Instandsetzungsarbeiten an Motoren werden ... durchgeführt.
 - a) in der Garage
 - b) im Freien
 - c) in einer Fachwerkstatt
4. Beim günstigen Wetter erfolgt man die Reparaturarbeiten ...
 - a) im Stall
 - b) im Freien
 - c) in der Garage
5. Fett, ... Ersatzteile brauchen großen Platz.
 - a) Werkstatt
 - b) Maschinenpark
 - c) Öl

III. Verteilen Sie folgende Wörter in:

Ersatzteile	Reparaturarbeiten	Schmier-Brennstoff
-------------	-------------------	--------------------

Öl, Schaltgetriebe, Montage, Schweißteil, Fett, Benzin, Einstellung, Motor, Ausgleichtrieb, Rad, Pumpe, Reinigung, Filter, Batterie, Mutter.

IV. Setzen Sie passende Wörter in den Satz ein.

1. Für Arbeiten an Maschinen, auch Großmaschinen, steht ein eigener Montageraum ...
2. Zum Betrieb von Elektrogeräten und Maschinen sind in der Werkstatt ausreichend ... vorzusehen.
3. Bevor eine Maschine zur Reparatur in die Werkstatt kommt, ist sie gründlich zu
4. Eine ausreichende ... darf in der Werkstatt fehlen.
5. Zum Reinigen von Maschinenteilen ist ein ausreichend großer Waschtisch ...

Steckdosen, zur Verfügung, Heizung reinigen, notwendig

V. Beantworten Sie die folgenden Fragen:

1. Wovon hängt die Größe, der Umfang und die Ausstattung einer hofeigenen Werkstatt ab?
2. Was sollte mit einer Fachwerkstatt bestehen?
3. Wo müssen alle Reparaturarbeiten durchgeführt werden?
4. Was ist in einer Werkstatt vorzusehen?
5. Wo erfolgen Arbeiten an den Maschinen beim günstigen Wetter?

VI. Bilden Sie Sätze.

1. Im Winter, die Garage, wird gearbeitet, in, geheizt.
2. Müssen, im Freien, repariert werden, Großmaschinen.
3. Erfolgen, kleine Reparaturen, können, in der Werkstatt.
4. Viele Werkstattarbeiten, eine Ausleuchtung, gute, brauchen.
5. Anhängen, der Landwirt, die Werkstattgröße, von, der Maschinenpark.

VII. Spielen Sie eigene Dialoge.

1.2. Bei der Reparatur

Wortschatz

abgesehen	кроме того, помимо того
aufschütteln	взбалтывать, расколачивать
Einspritzpumpe, f	впрыскивающая форсунка
Heu, n	сено
in Brand geraten	загореться
Ladegut, n	груз
lose	свободный, слабый
Mutter, f	гайка
Ruhrwelle, f	мешалка, смеситель
Schalthebel, m	рычаг включения
Schaltheber, m	рычаг управления
Schraube, f	винт, болт
Spur, f	колея
Spuranreißer, m	маркер
streifen	задевать, касаться
Sturz, m	падение
Unfall, m	несчастный случай, авария
versehentlich	по ошибке
Zündschlüssel, m	ключ зажигания

Willi: Hallo Uwe, gibt es heute viel zu tun?

Uwe: Heute müssen wir unbedingt mal wieder den Traktor komplett überprüfen.

Willi: Ohje, die komplette Reinigung, Instandsetzung und Wartung? Das dauert lange.

Uwe: Ja, du weißt doch, es ist alle zwei Jahre fällig. Du kannst schon mal schauen, ob Muttern und Schrauben fest sitzen, der Motor in Ordnung ist und dann den Zündschlüssel abziehen.

Willi: Alles klar. Holst du der Weile die Handschuhe, das Werkzeug und Abstützelemente!?

Pause. (Uwe holt alles).

Uwe: Hier habe ich alles. Nun können wir beginnen.

Willi: Oh hier ist ein Kabel kaputt.

Uwe: Schau bitte nach, ob wir dafür noch ein Originalersatzteil haben und ich klemme das Kabel am Generator und an der Batterie ab!

Willi: (gibt Uwe das Kabel) Hier, das kannst du gleich einbauen. Aber sei vorsichtig, es ist gleich neben dem Saatkasten. Die Ruhrwelle ist gefährlich.

Uwe: Das weiß ich doch. Nun müssen wir noch die Benzin- und Einspritzpumpe, sowie die Lichtmaschine überprüfen.

Willi: Ja, aber denk daran, dass du dabei niemals ein Kind Gas geben lassen sollst, wie manche es tun. Es könnte aus Neugier den Schalthebel betätigen. Dann bist du ganz schnell in Lebensgefahr.

Uwe: Das weiß ich doch auch, Willi. Ich bin kein Anfänger mehr.

Willi: Entschuldige, Uwe. Ich habe gestern nur schon wieder Bauer Huber mit ausgeklappten Spuranreißern auf dem Feldweg fahren sehen. Hinten auf dem Wagen saß sein Sohn auf dem Heu. Da habe ich mich geärgert.

Uwe: Wir müssen ihm wohl noch einmal sagen, dass es sehr gefährlich ist. Hier in der Gegend gibt es einige tiefhängende Stromleitungen.

Willi: Ja, da hast du Recht. Mit den Spuranreißern ist er auch viel zu breit und keiner kommt an ihm vorbei. Das ist ärgerlich.

I. Falsch oder richtig.

1. Der Fahrer muss sein Fahrzeug einmal pro Monat prüfen.
2. Die Kinder dürfen bei der Prüfung in der Kabine sitzen.
3. Die Einspritzpumpe wird bei laufendem Motor geprüft.
4. Es ist Risiko die Kinder auf einem mit Heu oder Stroh beladenen Wagen mitzunehmen.
5. Das Einspritzpumpe wird bei einem laufenden Motor geprüft.

II. Was passt zusammen?

1. Sehr oft bei der Prüfung einiger Bauteile ...	a) das Kind allein in der Kabine zu lassen.
2. Das hinter dem Steuer sitzende Kind ...	b) in tödliche Gefahr.
3. Stroh und Heu können ...	c) sitzen Kinder in der Kabine.
4. Unverantwortlich ist ...	d) in Brand geraten.
5. Das umgesteuerte Fahrzeug bringt...	e) kann den Schalter betätigen.

III. Spielen Sie einen Dialog.

IV. Lesen Sie und spielen Sie folgende Dialoge.

1. Bei der Autoreservierung.

- Ich hatte gern einen Mietwagen.
- Welcher Klasse?
- Wenn möglich einen Volkswagen oder einen Opel.
- Das ist kein Problem. Brauchen Sie auch Extraausstattung, z.B. CD, Autotelefon?
- Da das Wetter schön ist, möchte ich einen Wagen mit Schiebedach.
- Da haben wir eine große Auswahl. Fast alle Autos außer Klassen A und L haben es. Ich empfehle Ihnen den VW Golf. Er ist bequem und der Preis ist günstig. Für wie lange brauchen Sie ihn?
- Für 3 Tage. Was kostet mir das denn?
- Der Tagespreis beträgt 168,-€ inklusive 14% Mehrwertsteuer.
- Das ist in Ordnung.
- Füllen Sie bitte das Formular aus, aber in Blockschrift.

2. Auf der Tankstelle

- Einmal volltanken, bitte.
- Super oder Normal?
- Super, bitte. Und machen Sie auch den Reservekanister voll.
- Ja, sofort. Soll ich Ihnen den 6l-stand prüfen?
- Nicht nötig. Aber kontrollieren Sie bitte den Reifendruck.
- In Ordnung.
- Kann ich eine Quittung haben?
- Bitte schön. Gute Fahrt.

3. In der Reparaturwerkstatt

- An meinem Wagen ist... kaputt/defekt... Bitte überprüfen Sie das.
- Haben Sie etwas Zeit zu warten?
- Ich bin auf der Durchreise und habe es sehr eilig. Wie lange dauert es, bis der Wagen fertig ist?
- Etwa 3 Stunden.
- Das ist mir recht. Was kostet die Reparatur insgesamt?

4. Während ihr Auto repariert wird, rufen Sie Ihre Verwandte an, beruhigen Sie sie und erzählen sie Ihr, was geschehen ist.

- Ich habe eine Panne.
 - Was ist passiert?
 - Mein ... ist kaputt/defekt ... Ich bin in der Reparaturwerkstatt. Nach 3 Stunden fahre ich weiter. Keine Sorge.
- (Das Rücklicht blinkt nicht. Der Motor zieht nicht mehr richtig. Der Kühler verliert Wasser. Die Bremse zieht nach links. Der Reifen vorne rechts hat ein Loch. Der linke Scheinwerfer ist schlecht eingestellt. Das Gaspedal funktioniert nicht.)

Teil II. UNTERNEHMENSKULTUR

Anfrage, f	запрос
Angebot, n	предложение
Bestätigung, f	подтверждение
Bezug nehmen (auf Akk.)	ссылаться
Gegenstand, m	содержание
Gesamtwert, m	общая стоимость
Kosten, pl	расходы
Lieferung, f	поставка
Menge, f	количество, объем
per Inkasso	по безналичному расчету
übersenden	пересылать
Unterlagen, pl	документы
Unternehmen, n	предприятие, фирма
vereinbaren	согласовать
Verhandlungen, pl	переговоры
verpflichten	брать на себя обязательство
Versanddatum, n	дата отправления
Vertrag, m	договор
Verzeichnis, n	список

Ware, f	товар
---------	-------

Unter Kultur lässt sich im allgemeinen ein System von Wertvorstellungen, Verhaltensnormen und Denk- Handlungsweisen verstehen, das von einer Gruppe von Menschen erlernt und akzeptiert worden ist. Durch eine Kultur unterscheidet sich eine Gruppe von der anderen. Genau wie eine Gruppe hat auch ein Unternehmen eine „Kultur“, also ein Muster von Werten, Einstellungen, Bedürfnissen, Überzeugungen und Verhaltensweisen, die als allgemeiner Nenner die Unternehmensführung und das Denken, Handeln und Wirken der Mitarbeiter bestimmen. Die Unternehmenskultur ist also das Grundgesetz eines Unternehmens, in dem sich alle, ungeschriebenen Gesetzmäßigkeiten summieren.

Bei einem Unternehmen muss nicht nur die interne Kommunikation und damit das Betriebsklima stimmen, sondern auch die Kommunikation nach außen. Dazu gehören verbale Kommunikation mit den Kunden, den Händlern, den Besuchern des Betriebes.

I. Bitte ordnen Sie den Definitionen eines der auf „-fähig“ endenden Adjektive zu.

1. Menschen, die gut in einer Arbeitsgruppe arbeiten können, sind ...
2. Eine Firma, die sich dem Wettbewerb stellen kann, ist ...
3. Jemand, der sich voll für eine Sache einsetzen kann, ist ...
4. Eine Idee, die man noch erweitern kann, ist ...
5. Eine Entscheidung, der alle zustimmen können, ist ...
6. Jemand, der auch konstruktiv kritisiert, ist ...
 - a) kritikfähig
 - b) konsensfähig
 - c) konkurrenzfähig
 - d) leistungsfähig
 - e) ausbaufähig
 - f) teamfähig

2.1. Was versteht man eigentlich unter einer Anfrage?

Unter einer Anfrage versteht man einen Handelsbrief. Einen solchen Brief sendet eine Importfirma ihrem Geschäftspartner, um die Möglichkeit zur Lieferungen bestimmter Waren zu erfahren.

Anfragen werden gewöhnlich aufgrund von Katalogen, Prospekten und Informationen geschickt. Solche Informationen werden während

Ausstellungen, bei Verhandlungen und in der Presse gesammelt, gründlich studiert, erst dann folgen Anfragen.

I. Lesen Sie den folgenden Dialog.

Eine Anfrage wird vorbereitet

Müller: Herr Kusnezow, ich habe eine Bitte an Sie.

Kusnezow: JA, bitte. Worum geht es denn?

Müller: Es geht um folgendes. Von unseren Kunden wird zur Zeit eine Anfrage vorbereitet. Die Kunden sind am Einkauf von Geräten vom Typ N. interessiert. Diese Geräte stehen doch in Ihrem Exportprogramm, nicht wahr?

Kusnezow: Das stimmt. Diese Geräte werden von uns für den Export angeboten. Und wie viele werden denn von Ihnen benötigt?

Müller: Vorläufig beabsichtigen wir, 50 Stück zu bestellen.

Kusnezow: Eine solche Partie kann schon in diesem Jahr geliefert werden. Aber worin besteht eigentlich Ihre Bitte, Herr Müller?

Müller: Für die Vorbereitung der Anfrage brauchen wir zusätzliche Informationen. Unter anderem interessieren uns die Preise für die Einzelteile. Können Sie uns genannte Informationen zusenden?

Kusnezow: Gewiss, ich werde das veranlassen. Alle erforderlichen Unterlagen werden Ihnen schnellstmöglich gesandt.

Müller: Vielen Dank.

II. Antworten Sie.

1. An wen wendet sich Herr Müller? 2. Worum geht es? 3. Woran sind die Kunden interessiert? 4. Warum wendet sich Herr Müller an Herrn Kusnezow? 5. Welche Anzahl von Maschinen wird von den Kunden benötigt? 6. Wann kann eine solche Partie geliefert werden? 7. Was brauchen die Kunden für die Vorbereitung der Anfrage? Was interessiert die Kunden besonders? 8. Was soll den Kunden übergeben werden?

III. Ergänzen Sie die Repliken aus dem Dialog.

1. Herr Müller kommt und wendet sich an Herrn Kusnezow mit einer Bitte: ... 2. Genosse Kusnezow reagiert auf die Bitte mit den Worten: ... 3. Herr Müller will genau wissen, ob die Maschinen exportiert werden: ... 4. Herr Kusnezow präzisiert die Anzahl der Maschinen: ... 5. Herr Müller nennt die Anzahl der Maschinen: ... 6. Herr Kusnezow will die Bitte von Herrn Müller präzisieren: ... 7. Herr Müller erklärt seine

Bitte: ... 8. Herr Kusnezow verspricht alle erforderlichen Unterlagen zu übergeben: ...

IV. Lesen Sie den Dialog und spielen Sie ihn.

V. Fassen Sie die Informationen aus dem Dialog zusammen.

Gebrauchen Sie folgende Wörter und Wortgruppen.

Eine Anfrage vorbereiten, interessiert sein, im Exportprogramm stehen, für den Export anbieten, benötigen, beabsichtigen, eine solche Partie. eine Bitte haben, zusätzliche Information, die Preise für Einzelteile, Spezifikationen übergeben, danken.

VI. Sprechen Sie zu zweit über die folgenden Situationen.

1. Sie wenden sich mit einer Bitte an den Vertreter einer Firma. Sie sprechen Ihre Bitte aus. 2. Sie fragen den Vertreter einer Firma nachdem Exportprogramm seiner Firma. 3. Sie fragen den Vertreter einer Firma, wie es mit der Vorbereitung einer Anfrage über die Ware ihrem Betrieb steht. 4. Sie nennen die erforderliche Menge von Waren und die gewünschten Liefertermine.

VII. Lesen Sie die folgenden Muster von Anfragen und geben Sie den Inhalt dieser Anfragen wieder.

Sehr geehrte Damen und Herren, bezugnehmend auf unsere Vorverhandlungen mit Ihrem zuständigen Fachberater, Herrn Petrow, vom 22.4.2010 in Berlin. Damals wurde uns die Lieferung einer Partie von X-Ware versprochen. Wir möchten Sie bitten, uns ein Warenmuster zu senden. Teilen Sie uns ebenfalls mit, ob die gesamte Warenmenge in den Sommermonaten Juni — August geliefert werden kann. Mit freundlichen Grüßen Firma „Saturn“
Belarusexport den 20.4.20.. Sehr geehrte Damen und Herren, Ihre Adresse verdanken wir der Handelsvertretung von Belarus in der Bundesrepublik Deutschland. In der Handelsvertretung wurde

uns mitgeteilt, dass von Ihrem Unternehmen Spezialmotoren vom Typ A exportiert werden. Die Prospekte und Kataloge für diese Motoren wurden uns ebenfalls übergeben, Unsere Kunden haben großen Bedarf an der obigen Ware, und wir möchten eventuell den gesamten Bedarf bei Ihnen decken. Wir bitten Sie deswegen, uns Ihre Preise, Liefer- und Zahlungsbedingungen mitzuteilen. Unser Vertreter, Herr Schröder, ist jederzeit bereit nach Minsk zu kommen und mit Ihren Fachleuten alle kaufmännischen und technischen Fragen über die Lieferung noch in diesem Jahr zu vereinbaren.

Besten Dank im Voraus.

Wir verbleiben hochachtungsvoll.

Firma „Belarusexport“

VIII. Antworten Sie.

1. Wer schreibt den Brief und in welcher Angelegenheit? 2. Woher hat die Firma die Adresse der belarussischen Vereinigung? 3. Was wurde der westdeutschen Firma in der Handelsvertretung von Belarus mitgeteilt? 4. Woher hat die Firma das Prospektmaterial? 5. Warum interessiert sich die Firma für die Ware der Vereinigung? 6. Wie groß wird die Bestellung der Firma sein? 7. Welche Information möchte die Firma von der Vereinigung bekommen? 8. In welcher Angelegenheit ist Herr Schröder bereit, nach Minsk zu kommen?

2.2. Über das Angebot

Das Angebot ist die Erklärung des Anbietenden, dass er bereit ist eine bestimmte Ware zu bestimmten Bedingungen zu liefern. Wenn das Angebot vom eventuellen Käufer prompt und ohne Änderungen angenommen wird, muss der Verkäufer die angebotenen Waren zu den genannten Bedingungen liefern. Ein vollständiges Angebot enthält folgende Punkte:

1. Art und Qualität der Ware, .
2. Liefermenge,
3. Preis,
4. Lieferbedingungen,
5. Lieferzeit,
6. Zahlungsbedingungen,
7. Erfüllungsort.

Da sich der Empfänger des Angebotes ein Bild von der Ware machen muss, werden ihm oft Prospekte, Kataloge, Muster oder Proben zugesandt.

Im Zusammenhang mit dem Angebot muss auch der Werbebrief (oder Reklamebrief) erklärt werden. Jedes Angebot ist gleichzeitig ein Werbebrief. Es gibt aber auch Werbebriefe, welche keine Angebote sind, da sie keine oder nur wenige Angaben über Preise und Verkaufsbedingungen enthalten. Sie sollen nur den Empfänger über ein bestimmtes Erzeugnis informieren. Werbebriefe müssen auch nicht unbedingt sofort zu einer Bestellung führen; oft soll nur erreicht werden, dass der Empfänger um Prospekte oder um ein ausführliches Angebot bittet. Werbebriefe werden meist gleichzeitig an mehrere Empfänger gesandt. Oft werden ihnen illustrierte Werbetrucksachen beigelegt.

I. Da lässt sich machen

Sekretärin: Vertretung der Firma ... in Minsk.

Antonow: Könnte ich bitte Herrn Hartmann sprechen?

Sekretärin: Einen Moment bitte!

Hartmann: Guten Tag! Sie sprechen mit Herrn Hartmann.

Antonow: Guten Tag, Herr Hartmann. Hier spricht Antonow von der Firma „Kraft“

Hartmann: Guten Tag, Herr Antonow. Was gibt es Neues? Was sagen Sie zu unserem Angebot?

Antonow: Herr Hartmann, wir haben Ihre Bedingungen geprüft. Ich bin beauftragt, Ihnen zu sagen, dass die Bedingungen im Großen und Ganzen annehmbar sind. Die Zahlungsbedingungen aber müssten präzisiert werden.

Hartmann: Im Angebot ist angegeben, dass die Zahlung durch ein unwiderrufliches bestätigtes Akkreditiv erfolgt. Passt Ihnen das nicht?

Antonow: Nein, weil bei uns die Zahlung per Inkasso üblich ist. Wäre es möglich die Zahlungsart ändern?

Hartmann: Ich glaube ja, im Prinzip lässt sich das machen. Geben Sie mir etwas Zeit. Ich müsste das kurz mit meinem Vorgesetzten besprechen.

1. Antworten Sie.

1. In welcher Angelegenheit ruft Antonow Herrn Hartmann an?
2. Welche Bedingungen und warum müssen präzisiert werden?
3. Welche Zahlungsbedingungen stehen im Angebot der Firma?
4. Warum sind diese Bedingungen für die belarussische Seite nicht annehmbar?
5. Kann die Zahlungsart, welche im Angebot angegeben ist, geändert werden?
6. Warum kann Herr Hartmann die Änderung der

Zahlungsart nicht sofort betätigen?

2. Gebrauchen Sie die eingeklammerten Wörter und Wortgruppen, und berichten Sie:

a) über die kaufmännischen Bedingungen, welche Herr Hartmann angeboten hat (anrufen, mitteilen, kaufmännisch, Bedingung, überprüfen, annehmbar, Akkreditiv);

b) über die Meinung der belarussischen Seite zu den angebotenen Bedingungen (erfolgen, Inkasso, Zahlungsart, ändern, üblich sein, bitten, sich in Verbindung setzen, warten, rechnen).

3. Lesen Sie den Dialog für sich und spielen Sie ihn.

II. Exportangebot

Sehr geehrte Damen und Herren!

Wir danken Ihnen für Ihr Schreiben vom 2.2. und freuen uns, dass Sie sich für unsere Geräte interessieren.

Zur Aussicht senden wir Ihnen Prospektmaterial über alle Geräte, die wir zurzeit liefern. Die Prospekte enthalten Abbildungen und Beschreibungen sowie Maße und Gewichte der einzelnen Geräte. Die Preise sind in der beiliegenden Exportpreisliste enthaltend. Preisänderungen behalten wir uns vor.

Unsere Zahlungsbedingungen lauten: Bei Erstaufträgen Eröffnung eines unwiderruflichen Akkreditivs zu unseren Gunsten, auszahlbar bei der Dresdener Bank in München; bei Nachbestellungen und Angabe von Referenzen Kasse gegen Dokumente durch eine Bank an Ihrem Wohnort. Gegenwärtig benötigen wir für alle unsere Geräte eine Lieferzeit von 6–8 Wochen.

Mit Auskünften über Verschiffungsmöglichkeiten, Frachtsätze usw. sowie mit Proformarechnungen zur Einholung von Importlizenzen stehen wir Ihnen auf Wunsch gern zur Verfügung.

Wir sind seit 1970 auf die Herstellung dieser Geräten spezialisiert. Unsere Geräte werden im In- und Ausland wegen ihrer Präzision und Zuverlässigkeit sehr geschätzt. Wir hoffen, bald einen Probeauftrag von Ihnen zu erhalten, den wir schnellstmöglich und zuverlässig erledigen werden.

Mit freundlichen Grüßen

III. Angebot für Motoren

Sehr geehrter Herr Iwanow,
unter Bezugnahme auf die während der Leipziger Frühjahrsmesse geführten Gespräche haben wir uns mit Exportbetrieb in Verbindung gesetzt. Hier ist nun unser verbindliches Angebot, das zwei Monate Gültigkeit hat: 8 stationäre Dieselmotoren Typ NVD mit Zubehör- und Reserveteilen, incl. technische Dokumentation, zum Einzelpreis von € 86.000 Rostock.

Zahlungsbedingungen:

10% des Vertragswertes sind zahlbar in € bis 30 Tage nach Unterzeichnung des Vertrages durch Überweisung auf das Konto der Bank N. 90% des Vertragswertes sind zahlbar aus einem bis zum 1.4.20 ... zu unseren Gunsten zu eröffnenden unwiderruflichen Dokumentenakkreditiv bei der Bank N.

Liefertermin: 30.6.20 ...

Als Anlage übersenden wir Ihnen unseren neuesten illustrierten Katalog und die erbetene technische Spezifikation.

Wir bitten Sie, unser Angebot sorgfältig zu prüfen. Sie können sich davon überzeugen, dass unsere Dieselmotoren in Qualität und Preis jeder Konkurrenz gewachsen sind. Wir hoffen deshalb, Ihren Auftrag in Kürze zu erhalten.

Mit freundlichen Grüßen

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК

Производственное общение

Учебно-методическое пособие

Составитель

Лемеш Татьяна Ивановна

Ответственный за выпуск Л. И. Копань
Компьютерная верстка Т. И. Лемеш, Ю. П. Каминской

Подписано в печать 28.06.2010. Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная.
Ризография. Усл. печ. л. 1,16. Уч.-изд. л. 0,9. Тираж 50 экз. Заказ 622.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Белорусский государственный аграрный технический университет».
ЛИ № 02330/0552841 от 14.04.2010.
ЛП № 02330/0552743 от 02.02.2010.
Пр-т Независимости, 99–2, 220023, Минск.