



# Gebrauchtwagen



## Vokabular

das Angebot, -e	supply
die Bezirksverwaltung, -en	district or area administration
die Grundhaltung, -en	fundamental attitude
der Kredit, -e	loan
die Kraftfahrzeugtechnik	car construction
die Marktwirtschaft	market economy
die Nachfrage, -n	demand
der Übergangsort, -e	here: provisional place
der Umsturz, -e	coup
handeln mit (+dat.)	to deal with
gering	small
überdacht	here: covered with a roof
angewiesen sein (ist), war, ist gewesen	to be dependent on
im Angebot	on (special) offer
in Zahlung nehmen (nimmt), nahm, genommen	to take something as a trade-in
auf Grund der Nachfrage	based on the demand
begehrt sein (ist), war, ist gewesen	to be in demand
im Schnitt	on the average

## Wichtige Themen

Autos aus den neuen und alten Bundesländern  
Ankauf und Verkauf von Gebrauchtwagen

# 1. Herr Heine

A. Füllen Sie die Tabelle aus.

Herr Heine

Aussehen: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Beruf: \_\_\_\_\_

Alter: \_\_\_\_\_

Arbeitsstelle früher: \_\_\_\_\_

Arbeitsstelle heute: \_\_\_\_\_

Arbeitsstelle später: \_\_\_\_\_

# 2. Das Autohaus: Gebrauchtwagen

A. Beantworten Sie folgende Fragen zum nächsten Teil.

1. Wieviele Autos stehen ständig im Angebot?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. Warum verkauft Herr Heine seine Autos mitten im Feld?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. Was für Autos verkauft Herr Heine hauptsächlich?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. Welche Wagen nimmt er aus den ostdeutschen Ländern in Zahlung?

Kreuzen Sie an.

Trabant

Wartburg

VW

Scoda

Audi

BMW

Lada

Citroen

5. Was kostet ein alter Trabi?  
Zwischen \_\_\_\_\_ DM und \_\_\_\_\_ DM.
6. Wovon hängt der Preis ab?  
Vom \_\_\_\_\_, vom \_\_\_\_\_ und den bisher  
gefahrenen \_\_\_\_\_.
7. Wer kauft zu dieser Zeit noch einen Trabi? Warum?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### 3. Die Marktwirtschaft: Angebot und Nachfrage

#### A. Was stimmt? Korrigieren Sie die falsche Information.

1. Im Osten kosten die Gebrauchtwagen weniger als im Westen. R F  
Korrektur: \_\_\_\_\_
2. Die Gebrauchtwagen im Osten kosten mehr, weil die Nachfrage R F  
größer ist.  
Korrektur: \_\_\_\_\_
3. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis. R F  
Korrektur: \_\_\_\_\_
4. Herr Heine macht regelmäßig Werbung im *Neubrandenburger* R F  
*Express*.  
Korrektur: \_\_\_\_\_

### 4. Finanzfragen

#### A. Hören Sie zu. Dann füllen Sie die Lücken auf.

Am Anfang \_\_\_\_\_ Herr Heine sein Geschäft mit \_\_\_\_\_.  
Nach und nach baute er es dann mit \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_  
aus dem PKW- \_\_\_\_\_ aus. Zur Zeit verkauft er täglich \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_. Das ist natürlich nicht genug. Um ein neues Autohaus zu bauen, ist er  
auf \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ angewiesen.

(online Gebrauchtwagen: Übung 11 )

**B. Beantworten Sie folgende Fragen.**

1. Welche beiden Adjektive fehlen?

Wenn ich nicht so \_\_\_\_\_ wäre, dann würde ich nicht auf  
einem solchen \_\_\_\_\_ Platz stehen und Autos verkaufen.

2. Wie sieht **Herr Heine** seine Zukunft?

---

---

3. Wie sehen **Sie** seine Zukunft?

---

---

**5. Zum Schluss**

**A. Diskutieren Sie folgende Fragen in der Klasse.**

1. Stellen Sie sich vor, Herr Heine wäre in Amerika und würde einen Handel mit Gebrauchtwagen anfangen. Wie würde er das tun? So wie in Neubrandenburg (mitten auf dem Feld) oder anders? Wie könnte er für sein Geschäft werben?
2. Würden Sie einen Gebrauchtwagen von Herrn Heine kaufen? Was für einen? Warum?
3. Würden Sie einen Trabant kaufen? Warum? Warum nicht?

**B. Jetzt schreiben Sie ein Zeitungsinserat für ein Auto, das Sie verkaufen möchten.**

---

---

---

---

---

---



## **Rollenspiele**

- Mittel
1. Sie wollen einen Trabant in gutem Zustand für ein nordamerikanisches Automuseum. Sie hören, dass Herr Heine einen wunderbaren Trabant besitzt. Fragen Sie ihn, wie er aussieht, und...und...und...!
  2. Partnerarbeit: Sie möchten den Gebrauchtwagen in diesem Inserat kaufen. Rufen Sie den Verkäufer an.

**Verkaufe Trabant 601, Bauj. 88, 46 500 km  
fast neu, weiß, 65 PS, Radio, Preis nach  
Vereinbarung, Tel. Neubrandenburg  
73392 nach 17.00 Uhr oder Wochenende.**

Ihre Fragen an den Verkäufer:

---

---

---

---

3. Sie möchten Ihren alten und lieben Trabi verkaufen und einen "dicken" Westwagen kaufen. Gehen Sie zu Herrn Heine (Ihr Partner aus der Klasse) und tauschen Sie Ihren Wagen gegen einen Westwagen ein. Verhandeln Sie auch um den Preis.



## Und noch was!

### 1. Anzeige: Das Autohaus Girra (Nordkurier, Februar 92)

Lesen Sie die Fragen zuerst. Dann suchen Sie die Information in der Anzeige vom Autohaus Girra.

- a. Wo liegt das Autohaus? \_\_\_\_\_
- b. Es ist ein modernes Autohaus, denn es gibt nicht nur ein Telefon, sondern auch \_\_\_\_\_.
- c. Wann ist das Autohaus geöffnet?  
Montag - Freitag: \_\_\_\_\_ Samstag: \_\_\_\_\_
- d. Es heißt "Sonntag nur Besichtigung". Was bedeutet das?  
\_\_\_\_\_
- e. Im Autohaus Girra kann man nicht nur Autos kaufen, sondern auch ...  
\_\_\_\_\_
- f. Im Inserat werden zwei Autos angeboten: der *Uno* und der *Tipo*.  
Vergleichen Sie die beiden Autos. (Preis, Motor, Aussehen, ...)

**Uno**

**Tipo**

- g. Was kostet ein Panda? \_\_\_\_\_ DM oder mehr
- h. Im Autohaus Girra kann ich ein Auto kaufen, auch wenn ich nicht bar bezahlen kann. Welche Bedingungen (conditions) bietet mir das Autohaus an?  
\_\_\_\_\_

# FIAT GIRRA

**- Autohaus Girra GmbH**  
Neubrandenburg  
Kleiststraße 8

**Öffnungszeiten:**  
Montag-Freitag  
9-18 Uhr  
Samstag 9-13 Uhr  
Sonntag nur  
Besichtigung

☎ 44 29 66  
Fax 44 29 67

**VERKAUF  
SERVICE  
ERSATZTEILE**

## SPITZE

TOP-Finanzierung  
**mit 6,9%**  
effektivem Jahreszins  
für alle FIAT-Modelle

## Das Autohaus in der Kleiststraße



**Uno:**  
1,0 l ab 16.400,- DM

**Tipo:**  
1,4 l ab 19.999,- DM

**Neuwagen**  
ab  
9.990,-DM  
(Panda)

**FIAT**

**8** JAHRE  
GEWÄHRLEISTUNG  
GEGEN  
DURCHROSTUNG

**Uno:**  
viel Kraft aus  
wenig Kraftstoff  
bester CwW  
seiner Klasse

**Tipo:**  
dynamischer  
kraftvoller  
1,4 l Motor  
mit 70 PS

### SONDERFINANZIERUNG

4,9% effektiver  
Jahreszins mindestens  
25% Anzahlung  
24 Monate Laufzeit

**...sofort erhältlich**

**KOMMEN - SEHEN - TESTEN!**



.... Zum Beispiel: Jemand will für seinen Wagen 10 000 Mark haben, dann denkt er, er würde ihm 8000 Mark bringen...Aber auch noch 6000 akzeptieren. Das heißt, er ist 4 000 wert. Und deshalb bieten sie ihm ganz cool 2 000!"



## Autohaus Eschengrund ...

2002

1. Herr Heines Traum ist in Erfüllung gegangen. Setzen Sie die richtigen Wörter ein.  
Herr Heine ist heute \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_  
im Autohaus Eschengrund. Er hat 40 \_\_\_\_\_, davon sind 10  
\_\_\_\_\_. Er verkauft jährlich 600 \_\_\_\_\_; 230 \_\_\_\_\_  
und der Rest \_\_\_\_\_.
2. Was ist das beliebteste Auto in Herrn Heines Autohaus? \_\_\_\_\_
3. Was passiert mit den Trabis? Gibt es sie noch? Wer fährt noch einen Trabant?  
\_\_\_\_\_
4. Was hält Herr Heine von amerikanischen Autos?  
\_\_\_\_\_
5. Herr Heine sagt, dass die letzten 10 Jahre die Schönsten waren. Was meint er  
damit? Warum findet er sie schön?  
\_\_\_\_\_
6. Herr Heine spricht über die Werte in der früheren DDR und der BRD. Er sagt:  
„*Man unterscheidet den Bürger danach, ob er Geld hat, oder kein Geld hat.*“  
Von wem spricht er? Der DDR oder der BRD?
7. Warum möchte Herr Heine die alte DDR nicht wieder haben?  
\_\_\_\_\_
8. Besuchen Sie die Webseite seines neuen Autohauses:  
<http://www.autohaus-eschengrund.de>  
oder schreiben Sie ihm eine E-mail mit Ihren Fragen:



[Eugen.Heine@autohaus-eschengrund.de](mailto:Eugen.Heine@autohaus-eschengrund.de)