

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

О. Л. Косован    Е. П. Марычева

# ДЕЛОВОЙ НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК

## Торговое дело

Учебное пособие



Владимир 2016

УДК 811.112  
ББК 81.2 Нем  
К71

Рецензенты:

Кандидат филологических наук, доцент  
зав. кафедрой гуманитарных и естественно-научных дисциплин  
Владимирского филиала Российского университета кооперации  
*С. В. Бузина*

Директор Института малого и среднего бизнеса  
Владимирского государственного университета  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
*О. П. Полоцкая*

Печатается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

**Косован, О. Л.** Деловой немецкий язык. Торговое дело :  
К71 учеб. пособие / О. Л. Косован, Е. П. Марычева ; Владим. гос. ун-т  
им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2016. –  
199 с.

ISBN 978-5-9984-0744-4

Цель пособия – обучение студентов всем видам речевой деятельности в профессиональной сфере общения, в том числе переводу, реферированию и аннотированию текстов на немецком языке. Все тексты аутентичны. Система грамматических, лексических, переводных, условных и речевых упражнений обеспечивает активное владение немецким языком.

Предназначено для студентов экономических специальностей, обучающихся по направлению подготовки «Торговое дело», аспирантов, а также широкого круга лиц, чья профессиональная деятельность связана с немецким под-языком экономики.

Рекомендовано для формирования профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО.

Ил. 1. Библиогр.: 20 назв.

УДК 811.112  
ББК 81.2 Нем

ISBN 978-5-9984-0744-4

©ВлГУ, 2016

## **ВВЕДЕНИЕ**

Цель данного пособия – обучение студентов основным умениям и навыкам во всех видах речевой деятельности, касающихся профессиональной сферы обучения на немецком языке.

Пособие состоит из двух частей. В первой части предлагаются тексты с учетом специализации студентов. Содержание текстов охватывает типы, виды и сферы предпринимательской деятельности, а также сущность, функции и стратегию торгового менеджмента, организационные основы управления торговым предприятием (выбор организационно-правовых форм функционирования торгового предприятия и его структурных единиц, управление технологическими процессами, процессом обслуживания покупателей, персоналом) и экономические основы торгового менеджмента (управление товарооборотом, доходами и прибылью). Используются разные типы текстов, такие как статьи из специальных журналов и газет, материалы из учебников, учебных пособий и монографий зарубежных авторов.

Каждый урок состоит из основного текста, комментариев к нему, списка слов, лексических, лексико-грамматических упражнений и ряда дополнительных текстов для внеаудиторного и ознакомительного чтения.

Лексические упражнения предусматривают детальное знание текста. Лексико-грамматические – знание лексики и грамматики.

В пособие включены графики, схемы и таблицы, стимулирующие подготовленное и неподготовленное речевое высказывание по изучаемой теме.

Вторая часть пособия содержит три урока. В них вошли тексты договора купли-продажи, договора о представительстве и текст о порядке учреждения торгового предприятия на примере учреждения общества с ограниченной ответственностью. В этой части пособия студенты знакомятся с контрактной документацией, особенностями её содержания и структуры. В каждом уроке также даны лексические и лексико-грамматические упражнения.

# TEIL I

## *Lektion 1. Handel*

*Text: Handelsbetriebe*

*Грамматика:*

§ 1. Неопределенно-личное местоимение "man".

§ 2. Придаточные приложения условия  
(die Konditionalsätze).

### ***Text: Handelsbetriebe***

Unter dem Begriff Handel versteht man den gesamten Gütertausch von Waren in einer Volkswirtschaft. Handel beschränkt sich auf den Ankauf, Transport und Verkauf von Gütern (Naturgüter, Kapital oder Wissen), ohne dass diese wesentlich verändert oder weiterverarbeitet werden. Handel im engeren Sinn existiert nur dort, wo ein Dritter (der Händler) am Transfer der Waren beteiligt ist und von diesem Austauschverfahren Einkommen bezieht.

Der Handel ist eine der bestimmenden Größen für eine Volkswirtschaft. Man unterscheidet zwischen Binnenhandel, dem grenzüberschreitenden Außenhandel und dem durchlaufenden Transithandel. Werden Waren ins Ausland verkauft, so spricht man von Export, im umgekehrten Fall von Import.

Übersteigt der Export eines Landes den Import, so spricht man von Außenhandelsüberschuss. Überwiegt der Import eines Landes den Export, so spricht man von einem Außenhandelsdefizit.

Als Handelsbetriebe gelten selbstständige Institutionen, deren Haupttätigkeit die Distribution von Waren ist. Nach ihrer Stellung im Distributionsprozess unterscheidet man folgende Arten von Handelsbetrieben:

- Binnenhandelsbetriebe (Binneneinzelhandels- und Binnengroßhandelsbetriebe) und
- Außenhandelsbetriebe (Außeneinzelhandels- und Außengroßhandelsbetriebe), die weiter nach Betriebsformen ausgegliedert werden.

Die Unterscheidung in Binnenhandelsbetriebe und Außenhandelsbetriebe beruht auf dem Unterscheidungsmerkmal "Marktgebiet".

Binnenhandel ist Teil der Güterdistribution, der innerhalb der nationalen Grenzen eines Staates oder einer Staatengruppe wie der EU vollzogen wird.

Nach der Zielgruppe lassen sich im Binnenmarkt Großhandel und Einzelhandel unterscheiden.

Einzelhandel ist die wirtschaftliche Tätigkeit des Absatzes von Waren an Letztverbraucher. Der Einzelhändler leitet seine Waren, die er in größeren Mengen entweder vom Großhändler oder direkt vom Erzeuger bezieht, in kleineren Bedarfsmengen dem Verbraucher zu. Der Einzelhandel ist äußerst vielfältig gegliedert, u.a. im Hinblick auf:

- Branchen (Spezialgeschäfte, Waren-/Kaufhäuser)
- Flächenintensität (Automaten-Verkauf, Shop-Zonen, Lebensmittel-Bedienungsgeschäft, Lebensmittel SB-Geschäft, Lebensmittel SB-Markt, Supermarkt, Verbrauchermarkt)
- Sortimentsbreite (Vollsortimenter, Discounter Factory Outlet, Fabrikverkauf)
- Ort des Handels (stationärer Handel, ambulanter Handel, Versandhandel)
- Lage und Nachbarschaft (Galerien, Ladenpassagen, Fachmarktzentren, Multifunktionszentren)
- Direktvertrieb. Er stellt eine Sonderform des Vertriebs an den Endverbraucher dar. Die Funktion des Einzelhandels wird dabei durch den Hersteller selber übernommen.

Großhandel ist die wirtschaftliche Tätigkeit des Absatzes von Waren an Wiederverkäufer, Weiterverbraucher oder Großverbraucher. Man unterscheidet verschiedene Formen, je nachdem, an welcher Stelle sich der Großhandel in den Produktionsfluss einschaltet:

- Aufkaufgroßhandel
- Absatzgroßhandel und
- Produktionsverbindungsgroßhandel.

Der Aufkaufhandel erfüllt vor allem die Aufgabe des Mengenausgleichs auf dem Beschaffungsmarkt. Landwirtschaftliche Produkte wie Getreide, Kartoffeln usw., aber auch Kohle, Erze, Altwaren, Abfallstoffe u.a. kauft er auf und verkauft sie an Betriebe der Industrie und des Handwerks oder an Wiederverkäufer. Die Großhandelsbetriebe des Produkti-

onsverbindungshandels kaufen Halb- und Fertigerzeugnisse und verkaufen sie an deren Verwender, meist Industrie- und Handwerksbetriebe. Die Absatzgroßhandelsbetriebe kaufen in großen Mengen bei den Erzeugern und verkaufen in kleineren Mengen an Einzelhändler oder Handwerksbetriebe, z. B. Lebensmittel, Textilwaren, Farben. Hierbei erfüllen sie eine wichtige Verteilungsaufgabe.

Die verbreitetsten Betriebsformen des Großhandels sind der Sortimentsgroßhandel, der Spezialgroßhandel, der Zustellhandel und der C&C-Großhandel.

Außenhandel ist Teil des Handels, der Güter über die Grenzen eines Landes importiert oder exportiert. Im Außenhandel dienen als Einteilungskriterien für die Betriebsformen:

- die räumliche Lage der Marktgebiete
- der Umfang der Beschaffung und/oder des Absatzgebietes. Außeneinzelhandelsbetriebe sind verhältnismäßig selten anzutreffen.

In Bezug auf die räumliche Lage der Marktgebiete unterscheidet man Importhandelsbetriebe, Exporthandelsbetriebe und Ein- und Ausfuhrhandlungen.

Importhandelsbetriebe beziehen ihre Waren im Ausland. Exporthandelsbetriebe setzen ihre Güter im Ausland ab. Liegen sowohl die Beschaffungs- als auch die Absatzmärkte jenseits der nationalen Grenzen, so spricht man von Ein- und Ausfuhrhandlungen. Werden die Waren im Ausland beschafft und dort auch wieder abgesetzt, spricht man von Transithandel. Wenn die Handelsbetriebe aus dem Ausland importieren und andere Produkte in das Ausland exportieren, so spricht man von der Kombinationsform von Ein- und Ausfuhrhandel.

### ***Texterläuterungen:***

- 1) **auf den Absatz gerichtet sein** – быть направленным на сбыт;
- 2) **auf Rechnung des Großhändlers verkaufen** – продавать за счет оптовика;
- 3) **Waren in großen/kleineren Mengen beziehen** – закупать товары в малых/больших количествах;

- 4) **einem ständigen Wandel unterworfen sein** – подвергаться постоянным изменениям;
- 5) **das Geschäftshaus aufsuchen** – посещать торговый дом/торговую фирму;
- 6) **als Großhandelsbetriebe bezeichnen** – называть оптовыми торговыми предприятиями;
- 7) **die räumliche Entfernung überbrücken** – преодолевать расстояние;
- 8) **Waren aus dem Ausland beziehen** – закупать товары за рубежом;
- 9) **Güter ins Ausland absetzen** – поставлять товары за рубеж.

### *Vokabeln*

<b>der Absatz, -es</b>	сбыт, реализация;
<b>das Absatzgebiet, -es</b>	рынок сбыта;
<b>der Bedarf, -s</b>	потребность (в чём-л.), спрос (на что-л.);
<b>die Bedarfsmenge, -, -n</b>	необходимое количество;
<b>der Bedarfsort, -es, -e</b>	место потребления товара;
<b>der Betrieb, -es, -e</b>	предприятие, фирма;
<b>der Handelsbetrieb</b>	торговое предприятие;
<b>der Großhandelsbetrieb</b>	оптовое торговое предприятие;
<b>der Absatzgroßhandelsbetrieb</b>	сбытовое оптовое торговое предприятие;
<b>der Außenhandelsbetrieb</b>	внешнеторговая фирма;
<b>der Binnenhandelsbetrieb</b>	предприятие внутренней торговли;
<b>der Einzelhandelsbetrieb</b>	предприятие розничной торговли;
<b>der Exporthandelsbetrieb</b>	предприятие экспортной торговли;
<b>die Distribution, -</b>	распределение (товаров);
<b>der Distributionsprozess, -es</b>	процесс распределения (товаров);
<b>die Güterdistribution</b>	распределение товаров;
<b>der Einkauf, -s, -käufe</b>	покупка, закупка;
<b>der Großeinkauf</b>	оптовая покупка, закупка;
<b>das Geschäft, -es, -e</b>	дело, сделка, торговая операция; магазин, торговый дом, фирма;

<b>das Geschäftshaus, -es, -häuser</b>	торговый дом, предприятие, фирма;
<b>der Geschäftsraum, -(e)s,</b>	служебное помещение;
<b>-räume</b>	
<b>das Bequemlichkeitsgeschäft</b>	магазин повседневного спроса;
<b>das Fachgeschäft</b>	специализированный (отраслевой) магазин;
<b>das Selbstbedienungsgeschäft</b>	магазин самообслуживания;
<b>das Spezialgeschäft</b>	специализированный магазин;
<b>der Handel,-s</b>	торговля;
<b>der Absatzgroßhandel</b>	оптовая сбытовая торговля;
<b>der Aufkaufgroßhandel</b>	оптовые закупки;
<b>der Ausfuhrhandel</b>	экспортная торговля;
<b>der Binnenhandel</b>	внутренняя торговля;
<b>der Einfuhrhandel</b>	импортная торговля;
<b>der Einzelhandel</b>	розничная торговля;
<b>der Ladenhandel</b>	розничная торговля;
<b>der Produktionsverbindungs-</b>	межведомственная оптовая торговля;
<b>großhandel</b>	
<b>der Sortimentsgroßhandel</b>	оптовая торговля потребительскими товарами;
<b>der Spezialgroßhandel</b>	специализированная оптовая тор- говля;
<b>der Straßenhandel</b>	уличная торговля;
<b>der Transithandel</b>	транзитная торговля;
<b>der Versandhandel</b>	посылочная торговля;
<b>der Wanderhandel</b>	разъездная торговля;
<b>der Warenhandel</b>	торговля товарами;
<b>der Zustellhandel</b>	развозная торговля;
<b>der Händler, -s, -</b>	продавец, торговец;
<b>der Einzelhändler</b>	розничный торговец;
<b>der Großhändler</b>	оптовый торговец;
<b>die Handlung</b>	торговля;
<b>die Handlungen PL.</b>	магазины;
<b>die Ausfuhrhandlungen PL.</b>	экспортные магазины;



<b>die Einfuhrhandlungen PL.</b>	магазины, торгующие импортом;
<b>der Käufer, -s, -</b>	покупатель;
<b>das Käuferrisiko, -s, -s</b>	покупательский риск;
<b>die Leistung, -, -en</b>	мощность, производительность;
<b>die Arbeitsleistung</b>	производительность труда;
<b>die Einzelhandelsleistung</b>	производительность розничной торговли;
<b>der Leistungsfaktor, -s, -en</b>	коэффициент мощности;
<b>das Leistungsgesamt, -es</b>	общая производительность;
<b>die Nachfrage</b>	спрос;
<b>die Nachfrageverschiebungen PL.</b>	смещение спроса;
<b>der Markt, -es. Märkte</b>	рынок;
<b>der Absatzmarkt</b>	рынок сбыта;
<b>der Beschaffungsmarkt</b>	рынок средств производства;
<b>der Supermarkt</b>	супермаркет, универсам;
<b>der Verbrauchermarkt</b>	потребительский рынок;
<b>der Verbrauch, -(e)s</b>	потребление;
<b>der Verbraucher, -s, -</b>	потребитель;
<b>der Großverbraucher</b>	оптовый потребитель;
<b>der Letztverbraucher</b>	конечный потребитель;
<b>der Weiterverbraucher</b>	переработчик;
<b>der Verkauf, -s</b>	продажа;
<b>der Verkäufer, -s, -</b>	продавец;
<b>der Wiederverkäufer</b>	продавец, занимающийся перепродажей;
<b>das Verkaufsgespräch, -s, -e</b>	беседа продавца с покупателем;
<b>das Verkaufsgeschehen, -s</b>	акт продажи;
<b>das Verkaufsrisiko, -s</b>	торговый риск;
<b>der Verkaufsstand, -es, -stände</b>	открытый прилавок, ларёк;
<b>der Verkaufswagen, -s, -</b>	автолавка;
<b>der Versand, -s,</b>	отправка, посылка, отсылка;
<b>das Fachversandhaus, -es, -häuser</b>	специализированная рассылочная фирма;
<b>die Ware, -, n</b>	товар;

<b>die Warenart</b>	вид товара;
<b>das Warenhaus, -es, -häuser</b>	универсальный магазин;
<b>das Gemeinschaftswarenhaus</b>	объединение универсальных предприятий;
<b>das SB-Warenhaus</b>	универсальный магазин с самообслуживанием;
<b>die Süßwaren</b>	кондитерские изделия;
<b>die Tabakwaren</b>	табачные изделия;
<b>absetzen, te, t Akk.</b>	сбывать (товар);
<b>anbieten, o, o Akk.</b>	предлагать, выставлять (товар) на продажу;
<b>aufkaufen, te, t Akk.</b>	закупать, скупать (товар);
<b>ausschließen, o, o Akk.</b>	исключать (что-л.);
<b>beraten, ie, a Akk.</b>	консультировать (кого-л.);
<b>beschränken, sich te, t auf Akk.</b>	ограничиваться (чем-л.);
<b>beziehen, o, o Akk.</b>	покупать (товар), получать (что-л.);
<b>erbringen, erbrachte, erbracht</b>	давать (экономический) эффект;
<b>ersparen, te, t Dat. Akk.</b>	экономить (что-л.);
<b>feilbieten, o, o Akk.</b>	выставлять для продажи, предлагать (товар);
<b>gelten, a, o als Nom.</b>	считаться, слыть (чем-л.);
<b>heranbringen, brachte heran,</b>	поставить (товар) по месту назначения;
<b>herangebracht an Akk.</b>	
<b>spezialisieren, sich te, t auf Akk.</b>	специализироваться (в чём-л.);
<b>zuleiten, te, t Dat. Akk.</b>	направлять (что-л., кому-л.).

## Грамматика

### § 1. Неопределенно-личное местоимение "man":

- является в предложении подлежащим,
- сказуемое при нем стоит в 3-м лице единственного числа,
- на русский язык сказуемое переводится глаголом в 3-м лице множественного числа, например:

**Man besucht** Vorlesungen und Seminare.

**Посещают** лекции и семинары.

Модальные глаголы с местоимением **man** переводятся безличными оборотами, например: **man kann** (можно); **man soll, man muss** (нужно, следует, необходимо, надо); **man darf nicht** (нельзя, не разрешено); **man kann nicht** (нельзя, невозможно); **man soll (muss) nicht** (нельзя, не нужно, не следует).

## § 2. Придаточные предложения условия (die Konditionalsätze)

Различают:

- условные союзные;
- условные бессоюзные придаточные предложения.

**Союзные условные придаточные предложения** вводятся союзами **wenn**, реже **falls** (если), например:

**Wenn (falls)** wir Zeit haben, besuchen wir ein Museum.

Если у нас будет время, то мы посетим музей.

**Бессоюзное условное придаточное предложение:**

- стоит перед главным предложением,
- изменяемая часть сказуемого стоит в нем на первом месте,
- отделяемая приставка стоит в конце предложения,
- на русский язык оно переводится с помощью союза **если**,
- главное предложение после придаточного может начинаться с относительного слова **so** или **dann**, например:

Haben wir Zeit, **dann** besuchen wir ein Museum.

Если у нас будет время, то мы посетим музей.

## Lexikalische Übungen

### Übung 1. Lernen Sie die Vokabeln!

### Übung 2. Bilden Sie Substantive von den folgenden Verben!

absetzen, aufkaufen, ausführen, einkaufen, exportieren, importieren, nachfragen, verkaufen, versenden, verwenden, weiterverkaufen, wiederverkaufen.

**Übung 3. Bilden Sie von den folgenden Substantiven Substantive mit dem Suffix "-er"! Nennen Sie die entsprechenden russischen Äquivalente!**

der Kauf, der Handel, der Einzelhandel, der Großhandel, der Verbrauch, der Verkauf, der Weiterverkauf, der Wiederverkauf.

**Übung 4. Nennen Sie Antonyme zu den folgenden Substantiven und Verben!**

- die Einfuhr, die Ausfuhr, der Binnenhandel, der Einfuhrhandel, der Einzelhandel, der Großhandel, der Absatzmarkt, der Importhandelsbetrieb;
- importieren, einführen, einkaufen.

**Übung 5. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit den Komponenten: -handel, -betrieb, -verkauf aus! Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der Komposita! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 6. Schreiben Sie die abgeleiteten und zusammengesetzten Verben zu den folgenden Verben!**

bieten, bringen, fragen, kaufen, schließen, setzen, sparen.

**Übung 7. Wählen Sie die Verben, die mit dem betreffenden Objekt verbunden werden können!**

das Geschäftshaus\_\_\_, das Käuferrisiko\_, die Warenarten\_\_\_,  
die Waren\_\_\_, die Aufgabe\_\_\_, die Altwaren\_\_\_, die Güter\_\_\_,  
die Einzelhandelsformen\_\_\_.

*absetzen, anbieten, beschaffen, beziehen, einlagern, sich entwickeln, exportieren, führen, importieren, sich verändern, zuleiten.*

**Übung 8. Setzen Sie ein treffendes Verb in richtiger Form ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Unter dem Begriff Handel\_\_\_ man den gesamten Güteraustausch von Waren in einer Volkswirtschaft.

2. Der Handel \_\_\_die räumliche Entfernung zwischen dem Erzeuger und Verbraucher.
  3. Der Handel \_\_\_die Zeitunterschiede zwischen Erzeugung und Verbrauch\_\_\_.
  4. Er \_\_\_die Gefahr des Veraltens und des Verderbs.
  5. Er \_\_\_neue Absatzgebiete und Käuferkreise.
- ausgleichen, erschließen, mindern, überbrücken, verstehen.*

**Übung 9. Ergänzen Sie in den folgenden Sätzen die entsprechenden Begriffe! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Teil der Güterdistribution, der innerhalb der nationalen Grenzen eines Staates vollzogen wird, heißt \_\_\_\_\_.
2. Teil des Handels, der Güter über die Grenzen eines Landes importiert oder exportiert, heißt \_\_\_\_\_.
3. Handelsbetriebe, die ihre Waren aus dem Ausland beziehen, sind \_\_\_\_\_.
4. Handelsbetriebe, die aus dem Ausland importieren und andere Produkte ins Ausland exportieren, sind \_\_\_\_\_.
5. Wenn Waren im Land beschafft und abgesetzt werden, spricht man von \_\_\_\_\_.

**Lexikalisch-grammatische Übungen**

**Übung 1. Unterstreichen Sie in den folgenden Sätzen das Prädikat! Setzen Sie die in Klammern angegebenen Substantive im richtigen Kasus ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Unter\_\_\_(der Begriff) Handel versteht man den gesamten Güteraustausch von Waren.
2. Als\_\_\_(die Handelsbetriebe) gelten selbstständige Institutionen, deren Haupttätigkeit die Distribution von Waren ist.
3. Wenn der Handelsbetrieb aus\_\_\_(das Ausland) importiert und andere Produkte in\_\_\_(das Ausland) exportiert, so spricht man von\_\_\_(der Ein- und Ausfuhrhandel).

4. Der Einzelhändler leitet seine Waren, die er von\_\_\_(der Großhändler) oder direkt von\_\_\_(der Erzeuger) bezieht, in kleineren Bedarfsmengen\_\_\_(der Verbraucher) zu.
5. Beim Ladenhandel wird das Verkaufsgeschehen vor allem durch\_\_\_(das Verkaufsgespräch) maßgeblich bestimmt.

**Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text sieben Satzgefüge mit Attributsätzen aus! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Übung 3. Schreiben Sie aus dem Text vier Satzgefüge mit Konditionalsätzen aus! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Übung 4. Gebrauchen Sie in den folgenden Satzgefügen die Konjunktion "wenn"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Liegen sowohl die Beschaffungs- als auch die Absatzmärkte jenseits der nationalen Grenzen, so spricht man von Ein- und Ausfuhrhandlungen.
2. Werden die Waren im Ausland beschafft und dort auch wieder abgesetzt, spricht man von Transithandel.
3. Wenden sich die Betriebe mit ihren Leistungen nicht an den Letztverbraucher, sondern an Wiederverkäufer, Weiterverbraucher oder Großverbraucher als Marktpartner, so werden sie als Großhandelsbetriebe bezeichnet.
4. Befasst sich der Großhandel nur mit einer bestimmten Warenart, so ist es Spezialgroßhandel.

**Übung 5. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Handel, der Waren an den Letztverbraucher absetzt, heißt Einzelhandel.
2. Bedient sich der Kunde der Versandgeschäfte, muss er manchen Nachteil in Kauf nehmen.
3. Die Waren, die der Kunde bestellt, kann er nicht besichtigen und nicht prüfen.
4. Der Wanderhandel, der seine Waren in Verkaufsständen feilbietet, beschränkt sich auf den Verkauf leicht transportabler Waren.

5. Führt der Großhandel Waren aus verschiedenen Bereichen, so ist es Sortimentsgroßhandel.
6. Falls Großhandelsbetriebe in großen Mengen bei den Erzeugern einkaufen und sie in kleineren Mengen an Einzelhändler verkaufen, sind es Absatzgroßhandelsbetriebe.

**Übung 6. Unterstreichen Sie in den folgenden Sätzen das Subjekt! Gebrauchen Sie Präsens der eingeklammerten Verben! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Unter dem Begriff Handel (verstehen) man den gesamten Gütertausch von Waren in einer Volkswirtschaft.
2. Nach der Stellung im Distributionsprozess (unterscheiden) man Außen-, Innen-, Einzel- und Großhandelsbetriebe.
3. In den Betriebsformen Ladenhandel, Versandhandel und Wanderhandel (anbieten) man den Konsumenten Waren.
4. In den letzten Jahren (entwickeln) man in den USA neue Erscheinungsformen des Einzelhandels.
5. In den Versandgeschäften (führen) man in der Regel alle Warenarten.

**Übung 7. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche!**

1. Торговля – это хозяйственная деятельность по обороту, купле и продаже товаров.
2. Внешняя торговля – это торговля между странами, состоящая из экспорта и импорта товаров и услуг.
3. Предприятия оптовой торговли поставляют товары от изготовителя розничным торговцам, переработчикам или промышленным потребителям.
4. Предприятия розничной торговли обеспечивают товарами конечного потребителя.
5. Со временем появилось много форм розничной торговли, таких как посылочная, разъездная, торговля вразнос и т. п.
6. Посылочная торговля является удобной формой торговли для покупателя. Она экономит время, но покупателю приходится мириться и с некоторыми недостатками этой формы торговли.

7. Разъездная торговля продает только легко транспортируемые товары, такие как овощи, фрукты, цветы, табачные изделия и т. п.
8. Самыми распространенными типами магазинов розничной торговли стали специализированные магазины и универсальные магазины.
9. В последние годы появилось много новых типов торговых предприятий и в США, и в европейских странах.

## **Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion**

### **Übung 1. Ergänzen Sie mit Hilfe des Textes das folgende Gliederungsschema!**

Handelsbetriebe nach ihrer Stellung im Distributionsprozess

1. \_\_\_\_\_.
2. \_\_\_\_\_.
3. \_\_\_\_\_.
4. \_\_\_\_\_.

Einteilungskriterien für die Betriebsformen im Einzelhandel

1. \_\_\_\_\_.
2. \_\_\_\_\_.
3. \_\_\_\_\_.
4. \_\_\_\_\_.
5. \_\_\_\_\_.
6. \_\_\_\_\_.

Einteilungskriterien für die Betriebsformen im Großhandel

1. \_\_\_\_\_.
2. \_\_\_\_\_.
3. \_\_\_\_\_.

Einteilungskriterien für die Betriebsformen im Außenhandel

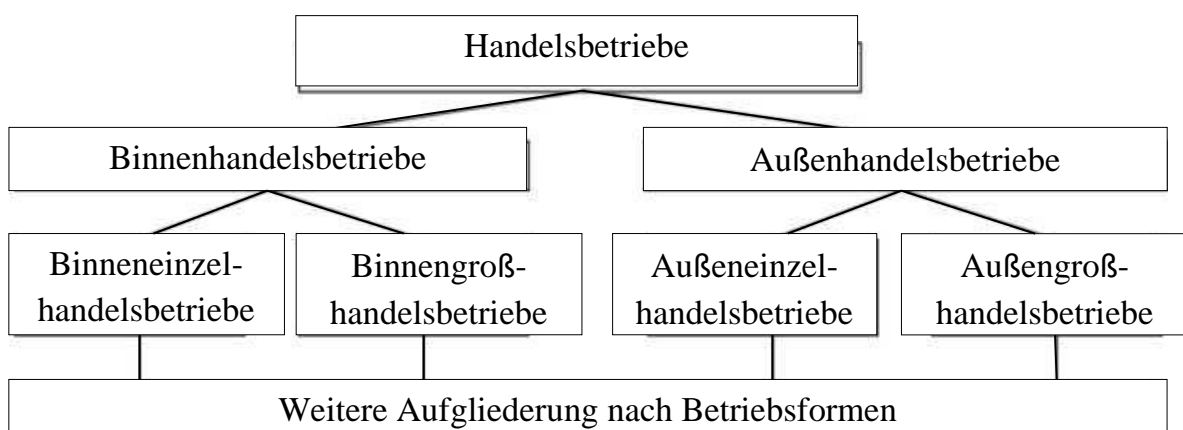
1. \_\_\_\_\_.
2. \_\_\_\_\_.



## Übung 2. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!

1. Was versteht man unter dem Begriff „Handel“?
2. Welche Aufgaben erfüllt der Handel?
3. Welche Arten der Betriebe unterscheidet man nach ihrer Stellung im Distributionsprozess?
4. Was ist Binnenhandel?
5. Welche Arten der Binnenhandelsbetriebe gibt es?
6. An wen setzt der Einzelhandel Waren ab?
7. Welche Betriebsformen des Einzelhandels gibt es?
8. An wen setzt der Großhandel Waren ab?
9. Welche Betriebsformen des Großhandels gibt es?
10. Was ist Außenhandel?
11. Welche Arten der Außenhandelsbetriebe gibt es?
12. Wo beziehen ihre Güter die Importhandelsbetriebe?
13. Wo setzen ihre Güter die Exporthandelsbetriebe ab?
14. Wie heißen die Betriebe, deren Beschaffungs- und Absatzmärkte jenseits der nationalen Grenzen liegen?
15. Wie heißt der Handel, der Waren im Ausland beschafft und auch dort wieder absetzt?

## Übung 3. Referieren Sie über die Arten der Handelsbetriebe und deren Betriebsformen! Nehmen Sie die nachstehende Grafik zu Hilfe!



**Übung 4. Referieren Sie anhand des Jahresberichts der Welthandelsorganisation (WTO) für den Internationalen Handel (Genf) über den Weltmarktanteil Deutschlands, der USA, Chinas und Japans im Jahr 2005! Berücksichtigen Sie dabei:**

- 1) das Volumen auf dem Weltmarkt bei den Warenexporten;
- 2) das Volumen auf dem Weltmarkt bei den Warenimporten;
- 3) den Marktanteil verschiedener Waren im weltweiten Handel.

**Deutschland ist Weltmeister**

Die Wirtschaft der Bundesrepublik hat ihren Titel als Export-Weltmeister verteidigt.

Insgesamt ist 2005 der weltweite Handel weniger stark gestiegen als 2004 und zwar um 6 Prozent nach 9,5 Prozent. Dies hing angesichts der hohen Energiepreise mit einem weltweit insgesamt langsameren Wirtschaftswachstum zusammen.



*Kölnmesse*

Bei den Warenexporten betrug das deutsche Volumen auf dem Weltmarkt 2005 fast 970 Milliarden Dollar, 7 Prozent mehr als im Jahr zuvor; das entspricht einem Weltmarktanteil von 9,3 Prozent.

Nach Deutschland kommen die USA auf Rang zwei mit einem Volumen von 904 Milliarden Dollar und einem Marktanteil von 8,7 Prozent. Mit 28 Prozent hat China das höchste Wachstum auf 762 Milliarden Dollar und einem Marktanteil von jetzt schon 7,3 Prozent. Japan nimmt Platz vier ein mit fast 595 Milliarden Dollar und einem Marktanteil von 5,7 Prozent.

Dagegen hat sich die US-Wirtschaft in diesem Jahr den Titel des Import-Weltmeisters gesichert und damit ein Handelsdefizit von 793 Milliarden Dollar aufgebaut, was etwa 8 Prozent der weltweiten Güterexporte entspricht. Insgesamt führten die USA 2005 Waren im Wert von 1,7 Billionen Dollar ein. Das sind 14 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Deutschland

folgt mit 773,8 Milliarden Dollar oder einer achtprozentigen Steigerung, hat aber anders als die USA einen großen positiven Saldo. Für 660 Milliarden Dollar kaufte China weltweit ein, 18 Prozent mehr als 2004.

Mit 7,3 Billionen Dollar entfällt das größte Volumen im weltweiten Handel auf Waren wie Maschinen, Telekommunikation und Informationstechnologie, Autos oder Kleidung und Textilien am meisten gehandelt. Es folgen Treibstoffe oder Bergbauprodukte mit 1,7 Billionen Dollar. Landwirtschaftliche Produkte umfassen 852 Milliarden Dollar.

*[www.bmbf.de /pub/deutschland-ist-weltmeister.pdf](http://www.bmbf.de/pub/deutschland-ist-weltmeister.pdf)*

## **Lektion 2. Handelsunternehmen**

***Text: Rechtsformen der Handelsunternehmen***

***Грамматика:***

§ 3. Страдательный залог (das Passiv). Образование временных форм Passiv.

§ 4. Безличный пассив (das unpersönliche Passiv).

§ 5. Причастная конструкция с глаголом "sein" (das Zustandspassiv).

### ***Text: Rechtsformen der Handelsunternehmen***

Die Rechtsform definiert die gesetzlichen Rahmenbedingungen einer Gesellschaft, die in irgendeiner Form wirtschaftlich tätig wird. Sie wird bei Unternehmen oft im Gesellschaftsvertrag festgelegt.

Die Rechtsform wirkt sich auf Haftungsfragen der Gesellschafter und deren Recht zur Geschäftsführung aus. Sie bestimmt zudem, ob die Gesellschaft eine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt oder ob ihre Gesellschafter als natürliche Personen handeln.

Je nach Rechtsform sehen gesetzliche Normen unterschiedliche Anforderungen bei deren Errichtung, Betrieb oder Liquidation vor. Insbesondere finden sich Regelungen hinsichtlich des Grundkapitals, der Anzahl und Verpflichtungen der Gesellschafter, der Geschäftsführungsbefugnisse oder bestimmter Publizitätspflichten.

Bei Handelsunternehmen unterscheidet man der Rechtsform nach zwischen Einzelkaufmann (Einzelfirma, Einzelunternehmen) und Handelsgesellschaften.

Der Einzelkaufmann ist der alleinige Eigentümer einer Firma. Er trägt die volle Verantwortung für den Betrieb, trifft alle geschäftlichen Entscheidungen selbst und haftet sowohl mit dem Geschäftsvermögen, als auch mit seinem gesamten Privatvermögen. Der erzielte Gewinn gehört ihm allein. Der Gewinn unterliegt der Einkommenssteuer. Der Einzelkaufmann muss für seine Firma seinen Familiennamen und mindestens einen ausgeschriebenen Vornamen wählen.

Handelsgesellschaften sind nach deutschem Handelsrecht Vereinigungen von zwei oder mehr Personen zum Betrieb von Handelsgeschäften, wenn die Gesellschaft als solche ins Handelsregister eingetragen ist. In der Bundesrepublik Deutschland gibt es folgende Rechtsformen bei den Handelsgesellschaften:

- Personengesellschaften (die Offene Handelsgesellschaft, OHG; auch die Familienunternehmen, OHG & Co.; die Kommanditgesellschaft, KG) und
- Juristische Personen des Privatrechts (die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, GmbH.; die Aktiengesellschaft, AG; die Kommanditgesellschaft auf Aktien, KGaA und die eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftung, GmbH).

Die Offene Handelsgesellschaft ist eine Personengesellschaft, in der sich zwei oder mehr Personen (Gesellschafter) zum Betrieb einer gemeinsamen Firma zusammengeschlossen haben. Die Gesellschafter haben die gleichen Rechte und Pflichten und haften mit ihrem Privatvermögen. Der Gewinn unterliegt der Einkommenssteuer. Die OHG ist keine juristische Person. Die Errichtung erfolgt durch den Gesellschaftsvertrag.

Die Kommanditgesellschaft ist auch eine Personengesellschaft. Sie besteht aus einem oder mehreren persönlich haftenden Gesellschaftern (Komplementären) und mindestens einem Gesellschafter, dessen Haftung auf die Höhe seiner Einlage beschränkt ist (Kommanditist). Der Kommanditist ist an der Geschäftsführung nicht beteiligt. Der Gewinn unterliegt der Einkommenssteuer.

Die Aktiengesellschaft ist eine Handelsgesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit (juristische Person). Die Gesellschafter (Aktionäre) sind mit Einlagen an dem Aktienkapital beteiligt. Das Grundkapital der AG wird meist von einer größeren Zahl von Kapitalgebern aufgebracht. Die Aktionäre haben das Recht auf einen Anteil am Reingewinn (Dividende). Die Leitung einer solchen Kapitalgesellschaft wird dem Vorstand (Managern) übertragen. Der Vorstand wird durch den Aufsichtsrat eingesetzt und überwacht. Dieses Kontrollgremium wird zum Teil von der Hauptversammlung der Aktionäre, zum anderen Teil von der Belegschaft des Unternehmens gewählt. Der Gewinn unterliegt der Körperschaftssteuer.

Die Kommanditgesellschaft auf Aktien ist eine handelsbetriebliche Unternehmungsform – Mischform von Kommanditgesellschaft und Aktiengesellschaft. Sie ist eine juristische Person, hat also eigene Rechtspersönlichkeit. Ein oder mehrere Gesellschafter (Komplementäre) haften persönlich mit ihrem gesamten Vermögen, die übrigen (Kommanditisten und Kommandit-Aktionäre) nur mit ihrer Einlage, die durch die Aktie verbrieft ist. Die Komplementäre (auch Geschäftsinhaber genannt) bilden den Vorstand der KgaA. Der Gewinn unterliegt auch der Körperschaftssteuer.

Die eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist eine Selbsthilfeorganisation von Kleingewerbetreibenden, Kaufleuten, Handwerkern, Bauern u. a. Sie schließen sich in einem Geschäftsbetrieb zusammen, um gemeinsam ihre wirtschaftlichen Ziele leichter erreichen zu können und um sich so gewisse Vorteile eines Großbetriebes beim Einkauf oder Absatz zunutze zu machen. Der Firmenname einer Genossenschaft muss den Zusatz "e.g. (eingetragene Genossenschaft)" enthalten.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist eine Kapitalgesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit (juristische Person), bei der die Haftung auf das Gesellschaftskapital beschränkt ist. Eigene Rechtspersönlichkeit bedeutet, dass die Gesellschaft selbst Träger eigener Rechte ist und selbstständig durch ihre Geschäftsführer im Rechtsverkehr handelt. Sie tritt als Kaufmann im Rechtsverkehr auf, schließt Verträge, besitzt Vermögen und muss Steuern bezahlen. Beschränkte Haftung bedeutet, dass sich

die Gläubiger der Gesellschaft nur aus dem Gesellschaftsvermögen, nicht aber aus dem Privatvermögen der Gesellschaft befriedigen können. Erste Vermögensgrundlage der Gesellschaft ist das Stammkapital. Es setzt sich aus den Stammeinlagen zusammen. Sie sind der Beitrag jedes einzelnen Gesellschafters zum Stammkapital. Die Stammeinlage entspricht dem Geschäftsanteil des Gesellschafters. Eine GmbH kann durch einen Gesellschafter gegründet werden. Dann ist sie eine "Einmann-Gründung". Wird sie durch mehrere Gesellschafter gegründet, so heißt sie "Mehrpersonen-GmbH".

### ***Texterläuterungen:***

- 1) **der Rechtsform nach unterscheiden** – различать согласно правовой форме;
- 2) **volle Verantwortung tragen für Akk.** – нести полную ответственность (за что-л.);
- 3) **geschäftliche Entscheidungen treffen** – принимать деловые решения;
- 4) **haften für Akk. mit Dat.** – нести ответственность (за что-л., чем-л.); гарантировать (что-л., чем-л.);
- 5) **der Einkommenssteuer/Körperschaftsteuer unterliegen** – подлежать обложению подоходным налогом/налогом с корпораций;
- 6) **sich zusammenschließen zu Dat.** – объединяться с целью создания общества / компании и т. п.;
- 7) **die Leitung dem Vorstand übertragen** – возложить руководство на председателя;
- 8) **sich (Dat.) Akk. zunutze machen** – извлечь (из чего-л.) пользу/выгоду;
- 9) **beschränkt sein auf Akk.** – ограничиваться (чем-л.);
- 10) **im Rechtsverkehr handeln** – действовать в правовом поле;
- 11) **sich aus dem Gesellschaftsvermögen befriedigen können** – иметь возможность удовлетворить свои претензии за счёт имущества компании;
- 12) **sich zusammensetzen aus Dat.** – образовываться (из чего-л.).

## *Vokabeln*

<b>die Aktie,-, -n</b>	акция;
<b>der Aktionär, -s, -e</b>	акционер;
<b>die Aktiengesellschaft, -, -en</b>	акционерное общество;
<b>das Aktienkapital, -s, -ien</b>	акционерный капитал;
<b>der Kommandit-Aktionär, -s</b>	товарищ коммандитного общества;
<b>der Aufsichtsrat, -es, -rate</b>	наблюдательный совет;
<b>der Eigentümer, -s, -</b>	собственник, владелец;
<b>die Einlage, -, -n</b>	вклад, пай, доля;
<b>die Stammeinlage</b>	доля в имуществе товарищества;
<b>der Handel, -s</b>	торговля;
<b>das Handelsrecht, -s</b>	торговое право;
<b>das Geschäft, -(e)s, -e</b>	дело, сделка, торговая операция;
<b>der Geschäftsanteil, -s, -e</b>	участие, доля в деле, пай;
<b>der Geschäftsbetrieb, -(e)s</b>	коммерческая деятельность;
<b>die Geschäftsführung, -</b>	дирекция, правление фирмы;
<b>der Geschäftsinhaber, -s, -</b>	владелец предприятия/фирмы;
<b>die Gesellschaft, -e, -n</b>	общество, компания, товарищество;
<b>der Gesellschafter, -s, -</b>	член общества /компании/, товарищества, компаньон;
<b>das Gesellschaftskapital, -s, -ien</b>	капитал общества / компании;
<b>der Gesellschaftsvertrag, -(e)s, verträge</b>	договор товарищества;
<b>die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)</b>	общество с ограниченной ответственностью (ООО);
<b>die Mehrpersonen – GmbH</b>	общество с ограниченной ответственностью, имеющее двух или более членов;
<b>die Handelsgesellschaft</b>	торговая компания;
<b>die offene Handelsgesellschaft</b>	открытая торговая компания;
<b>die Kapitalgesellschaft</b>	компания / общество, основанное на вкладах участников;

<b>die Kommanditgesellschaft</b>	командитное товарищество;
<b>die Personengesellschaft</b>	товарищество;
<b>die Genossenschaft, -, -en</b>	товарищество, артель, кооператив;
<b>die eingetragene Genossenschaft</b>	зарегистрированное товарищество;
<b>der Gewinn, -s</b>	прибыль;
<b>der Reingewinn</b>	чистая прибыль;
<b>die Gründung</b>	предприятие; основание, учреждение (предприятия);
<b>die Einmanngründung</b>	единоличное предприятие;
<b>die Hauptversammlung, -</b>	общее (ежегодное) собрание акционеров;
<b>der Kaufmann, -(e)s, -leute</b>	торговец, коммерсант;
<b>der Einzelkaufmann</b>	единоличный владелец торговой фирмы; предприниматель;
<b>der Kommanditist, -en, -en</b>	командитист, ограниченно ответственный вкладчик командитного товарищества;
<b>der Komplementär, -s, -e</b>	неограниченно ответственный компаньон;
<b>das Kontrollgremium, -s, -gremien</b>	контролирующий орган;
<b>die Rechtsform, -, -en</b>	правовая (юридическая) форма;
<b>das Stammkapital, -s</b>	уставной капитал;
<b>die Steuer, -, -n</b>	налог;
<b>die Einkommenssteuer</b>	подходный налог;
<b>die Körperschaftssteuer</b>	налог с корпораций;
<b>das Unternehmen, -s, -</b>	предприятие;
<b>das Handelsunternehmen</b>	торговое предприятие, торговая фирма;
<b>das Einzelunternehmen</b>	индивидуальное частное предприятие;
<b>die Unternehmung, -, -en</b>	предприятие;
<b>die Unternehmungsform, -, -</b>	организационно-правовая форма предприятия;



<b>das Vermögen, - s, -</b>	имущество, капитал;
<b>das Geschäftsvermögen</b>	капитал/ имущество предприятия;
<b>das Privatvermögen</b>	личное/ индивидуальное имуще- ство;
<b>der Vorstand, -(e)s</b>	дирекция, правление (акционерной компании);
<b>aufbringen, brachte auf, aufgebracht Akk.</b>	мобилизовать (средства);
<b>einsetzen, te, t Akk.</b>	назначать (кого-л.) на должность;
<b>haften, te, t für Akk. mit Dat.</b>	нести ответственность (за что-л., чем-л.);
<b>übertragen, u, a Dat.</b>	возлагать (на кого-л. ответствен- ность);
<b>überwachen, te, t Akk.</b>	контролировать (кого-л.);
<b>verbriefen, te, t Akk.</b>	подтвердить (что-л.) с помощью документа, заверить (документ) письменно;
<b>zusammenschließen, sich o, o zu Dat.</b>	объединиться (например, в обще- ство).

## Грамматика

### § 3. Страдательный залог (das Passiv). Образование временных форм Passiv

- **Passiv** обозначает действие, направленное на подлежащее, подлежащее является объектом действия, например:  
Das Haus wird gebaut. Дом строится.
- **Passiv** образуется, как правило, от переходных глаголов и имеет те же временные формы, что и **Aktiv**.
- Временные формы **Passiv** образуются из вспомогательного глагола werden в соответствующей временной форме и **Partizip II** основного глагола.
- **Infinitiv Passiv** употребляется в сочетании с модальными глаголами **können, sollen, müssen, dürfen**.

*Схема образования временных форм Passiv*

<b>Präsens Passiv = Präsens</b> глагола <b>werden</b>	+ <b>Partizip II</b> основного глагола
<b>Präteritum Passiv = Präteritum</b> глагола <b>werden</b>	
<b>Perfekt Passiv = Perfekt</b> глагола <b>werden</b>	
<b>Plusquamperfekt Passiv = Plusquamperfekt</b> глагола <b>werden</b>	
<b>Futur I Passiv = Futur</b> глагола <b>werden</b>	
<b>Infinitiv Passiv = Infinitiv</b> глагола <b>werden</b>	

*Таблица образования и перевода временных форм Passiv*

<b>Временная форма Passiv</b>	<b>Пример в 3-м лице единственного числа</b>	<b>Перевод на русский язык</b>
Präsens	Der Text wird von den Studenten übersetzt.	Текст переводится студентами
Präteritum	Der Text wurde von den Studenten übersetzt.	Текст переводился студентами
Perfekt	Der Text ist von den Studenten übersetzt worden.	
Plusquamperfekt	Der Text war von den Studenten übersetzt worden.	
Futur I	Der Text wird von den Studenten übersetzt werden.	Текст будет переводиться студентами
Infinitiv	Der Text kann von den Studenten übersetzt werden.	Текст может быть переведен студентами

**§ 4. Безличный пассив (das unpersönliche Passiv)**

В предложениях, в которых нет ни подлежащего (объекта действия), ни предложного дополнения (действующего лица или предмета), употребляется безличный пассив. В качестве формального подлежа-

щего употребляется местоимение **es**. Оно стоит в начале предложения при прямом порядке слов и опускается при обратном порядке слов. Например:

**Es** wird immer viel telefoniert. Immer wird viel telefoniert. Всегда много звонят.

**§ 5. Причастная конструкция с глаголом sein (das Zustandspassiv)**  
**Zustandspassiv** образуется из вспомогательного глагола **sein** (чаще всего в Präsens или Präteritum) и Partizip II основного (переходного) глагола и обозначает состояние лица или предмета в результате какого-либо действия или процесса.

На русский язык Zustandspassiv переводится:

- краткой формой страдательного причастия, например:  
Die Bücher **sind ausverkauft**. Книги проданы;
- сочетанием глагола **быть** с краткой формой страдательного причастия, например:  
Die Arbeit **war** gestern **beendet**. Работа была закончена вчера.

### **Lexikalische Übungen**

**Übung 1. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit den Komponenten: -Geschäft, -Gesellschaft, -gesellschaft aus!**

**Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der Komposita! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 2. Bilden Sie Substantive mit dem Suffix "-er"! Schreiben Sie die russischen Äquivalente!**

die Aktie, das Eigentum, die Gesellschaft, das Unternehmen.

**Übung 3. Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der folgenden Substantive nach der Wortbildungsform! Schreiben Sie die russischen Äquivalente!**

Belegschaft, Eigentümer, Entscheidung, Errichtung, Geschäftsführung, Genossenschaft, Gesellschaft, Gläubiger, Gründung, Haftung, Kommandi-

tist, Kontrollgremium, Leitung, Liquidation, Organisation, Regelung, Träger, Unternehmung, Verantwortung, Vereinigung, Verpflichtung, Versammlung.

**Übung 4. Nennen Sie die Verben, von denen die folgenden Substantive abgeleitet sind! Schreiben Sie die drei Grundformen der Verben! Geben Sie die Rektion der Verben an!**

der Absatz, der Beitrag, die Einlage, die Entscheidung, die Errichtung, der Gewinn, die Haftung, der Handel, die Leitung, die Liquidation, die Organisation, die Regelung, das Register, der Träger, das Unternehmen, die Verantwortung, die Vereinigung, die Versammlung, der Vorstand.

**Übung 5. Setzen Sie in den folgenden Sätzen ein treffendes Verb in richtiger Form ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Einzelkaufmann \_\_\_\_\_ alle geschäftlichen Entscheidungen selbst.
2. Der erzielte Gewinn \_\_\_\_\_ ihm allein.
3. Die Errichtung der offenen Handelsgesellschaft \_\_\_\_\_ durch den Gesellschaftsvertrag.
4. Der Gewinn \_\_\_\_\_ der Einkommenssteuer.
5. Das Grundkapital \_\_ meist eine größere Zahl von Kapitalgebern \_\_\_\_\_.  
*aufbringen, erfolgen, gehören, treffen, unterliegen*

**Übung 6. Um welche Unternehmensformen handelt es sich jeweils?**

1. Der alleinige Eigentümer dieser Firma ist der Einzelkaufmann. Er trägt die volle Verantwortung für den Betrieb, trifft alle geschäftlichen Entscheidungen selbst und haftet sowohl mit dem Geschäftsvermögen, als auch mit seinem gesamten Privatvermögen. Der erzielte Gewinn gehört ihm allein. \_\_\_\_\_
2. Diese Gesellschaft ist eine Personengesellschaft, in der sich zwei oder mehr Personen zum Betrieb einer gemeinsamen Firma zusammengeschlossen haben. Die Gesellschafter haben die gleichen Rechte und Pflichten und haften mit ihrem Privatvermögen. Der Gewinn unterliegt der Einkommenssteuer. Die Gesellschaft ist keine juristische Person. Die Errichtung erfolgt durch den Gesellschaftsvertrag. \_\_\_\_\_

3. Diese Gesellschaft ist auch eine Personengesellschaft. Sie besteht aus einem oder mehreren persönlich haftenden Gesellschaftern und mindestens einem Gesellschafter, dessen Haftung auf die Höhe seiner Einlage beschränkt ist.\_\_\_\_\_

4. Diese Gesellschaft ist eine Handelsgesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit. Das Grundkapital der Gesellschaft wird meist von einer größeren Zahl von Kapitalgebern aufgebracht. Die Aktionäre haben das Recht auf einen Anteil am Reingewinn. Die Leitung wird dem "Vorstand" übertragen. Der Vorstand wird durch den Aufsichtsrat eingesetzt und überwacht.

---

5. Die Gesellschaft ist eine Mischform von Kommanditgesellschaft und Aktiengesellschaft. Sie ist eine juristische Person, hat also eigene Rechtspersönlichkeit. Ein oder mehrere Gesellschafter (Komplementäre) haften persönlich mit ihrem gesamten Vermögen, die übrigen nur mit ihrer Einlage, die durch die Aktie verbrieft ist. Die Komplementäre bilden den Vorstand der Gesellschaft.\_\_\_\_\_

6. Diese Gesellschaft ist eine Kapitalgesellschaft. Sie ist selbst Träger eigener Rechte und handelt selbstständig durch ihre Geschäftsführer im Rechtsverkehr. Sie tritt als Kaufmann im Rechtsverkehr auf, schließt Verträge, besitzt Vermögen und muss Steuern bezahlen. Die Gläubiger können sich nur aus dem Gesellschaftsvermögen, nicht aber aus dem Privatvermögen der Gesellschaft befriedigen. Erste Vermögensgrundlage der Gesellschaft ist das Stammkapital.\_\_\_\_\_

## **Lexikalisch-grammatische Übungen**

**Übung 1. Setzen Sie in den folgenden Sätzen die eingeklammerten Substantive im richtigen Kasus ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Einzelkaufmann haftet sowohl mit\_\_\_\_\_(das Geschäftsvermögen), als auch mit\_\_\_\_\_(sein Privatvermögen).
2. Der Kommanditist ist an\_\_\_\_\_(die Geschäftsführung) nicht beteiligt.
3. Die Leitung der Aktiengesellschaft wird\_\_\_\_\_(der Vorstand) übertragen.

4. Kleingewerbetreibende, Kaufleute, Handwerker und Bauern schließen sich in \_\_\_\_\_(ein Geschäftsbetrieb) zusammen, um ihre wirtschaftlichen Ziele leichter erreichen zu können.
5. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung handelt selbstständig durch \_\_\_\_\_(ihre Geschäftsführer) im Rechtsverkehr.

**Übung 2. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen statt Präsens Passiv Präteritum Passiv! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Das Grundkapital der AG wird meist von einer größeren Zahl von Kapitalgebern aufgebracht.
2. Die Leitung einer Kapitalgesellschaft wird dem Vorstand (Managern) übertragen.
3. Der Vorstand wird durch den Aufsichtsrat eingesetzt und überwacht.
4. Dieses Kontrollgremium wird zum Teil von der Hauptversammlung der Aktionäre, zum anderen Teil von der Belegschaft des Unternehmens gewählt.

**Übung 3. Gebrauchen Sie die eingeklammerten Verben in den angegebenen Zeitformen des Passivs! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Alle gesellschaftlichen Entscheidungen \_\_\_\_\_ vom Eigentümer der Firma selbst \_\_\_\_\_ (treffen, Präsens).
2. Bei den Handelsgesellschaften \_\_\_\_\_ schon immer mehrere Unternehmensformen \_\_\_\_\_(unterscheiden, Präteritum).
3. Die offene Handelsgesellschaft \_\_\_\_\_ durch den Gesellschaftsvertrag \_\_\_\_\_(errichten, Perfekt).
4. Die Haftung \_\_\_\_\_ auf die Höhe der Einlage des Gesellschafters \_\_\_\_\_(beschränken, Präsens).
5. Das Grundkapital der Aktiengesellschaft \_\_\_\_\_ von einer größeren Zahl von Kapitalgebern \_\_\_\_\_(aufbringen, Futur I).
6. Der Vorstand \_\_\_\_\_ zum Teil von der Hauptversammlung der Aktionäre des Unternehmens \_\_\_\_\_(wählen, Präteritum).
7. Der Vorstand \_\_\_\_\_ durch den Aufsichtsrat \_\_\_\_\_(einsetzen, Plusquamperfekt).

**Übung 4. Ergänzen Sie die Sätze durch Infinitiv Passiv der in Klammern stehenden Verben!**

1. Volle Verantwortung für den Betrieb muss vom Einzelkaufmann dem alleinigen Eigentümer der Firma\_\_\_\_\_ (tragen).
2. Für die Firma soll der Familienname oder der Vorname des Einzelkaufmanns\_\_\_\_\_ (wählen).
3. Handelsgesellschaften können nach deutschem Handelsrecht von zwei oder mehr Personen\_\_\_\_\_ (bilden).
4. Die Offene Handelsgesellschaft soll durch den Gesellschaftsvertrag\_\_\_\_\_ (errichten).
5. Die Haftung eines Gesellschafters der Kommanditgesellschaft muss auf die Höhe seiner Einlage\_\_\_\_\_ (beschränken).
6. Das Grundkapital der Aktiengesellschaft soll von einer größeren Zahl von Kapitalgebern\_\_\_\_\_ (aufbringen).
7. Die Leitung der Kapitalgesellschaft kann dem Vorstand\_\_\_\_\_ (übertragen).
8. Der Vorstand der Aktiengesellschaft soll durch den Aufsichtsrat\_\_\_\_\_ (überwachen).

**Übung 5. Unterstreichen Sie in den folgenden Sätzen das Prädikat, das durch die Konstruktion "sein + Partizip II" ausgedrückt ist! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Die Gesellschaft ist ins Handelsregister eingetragen.
2. Die Haftung ist auf die Höhe der Einlage des Gesellschafters beschränkt.
3. Die Kommanditisten haften nur mit ihrer Einlage, die durch die Aktie verbrieft ist.
4. Bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist die Haftung auf das Gesellschaftskapital beschränkt.
5. Eine GmbH, die durch einen Gesellschafter gegründet ist, ist eine "Einmann-Gründung".

**Übung 6. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen das Pronomen "man"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Es wird im Sommer viel gebadet. Man badet viel im Sommer.  
Летом много купаются.*

1. Es wird zwischen Einzelkaufmann und Handelsgesellschaften unterschieden.
2. Bei den Handelsgesellschaften wird zwischen Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften unterschieden.
3. Bei der Gründung einer Kommanditgesellschaft auf Aktien wird mit dem gesamten Vermögen der Gesellschafter gehaftet.

**Übung 7. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Handelsgesellschaften sind Vereinigungen von zwei oder mehr Personen zum Betrieb von Handelsgeschäften, wenn die Gesellschaft als solche ins Handelsregister eingetragen ist.
2. Die Offene Handelsgesellschaft ist eine Personengesellschaft, in der sich zwei oder mehr Gesellschafter zum Betrieb einer gemeinsamen Firma zusammengeschlossen haben.
3. Die Kommanditgesellschaft besteht aus einem oder mehreren Komplementären und mindestens einem Gesellschafter, dessen Haftung auf die Höhe seiner Einlage beschränkt ist.
4. Wenn eine GmbH durch einen Gesellschafter gegründet ist, dann ist sie eine "Einmann-Gründung".
5. Die GmbH ist eine Kapitalgesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit, bei der die Haftung auf das Gesellschaftskapital beschränkt ist.
6. Wird die GmbH durch mehrere Gesellschafter gegründet, so heißt sie "Mehrpersonen-GmbH".

**Übung 8. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche!**

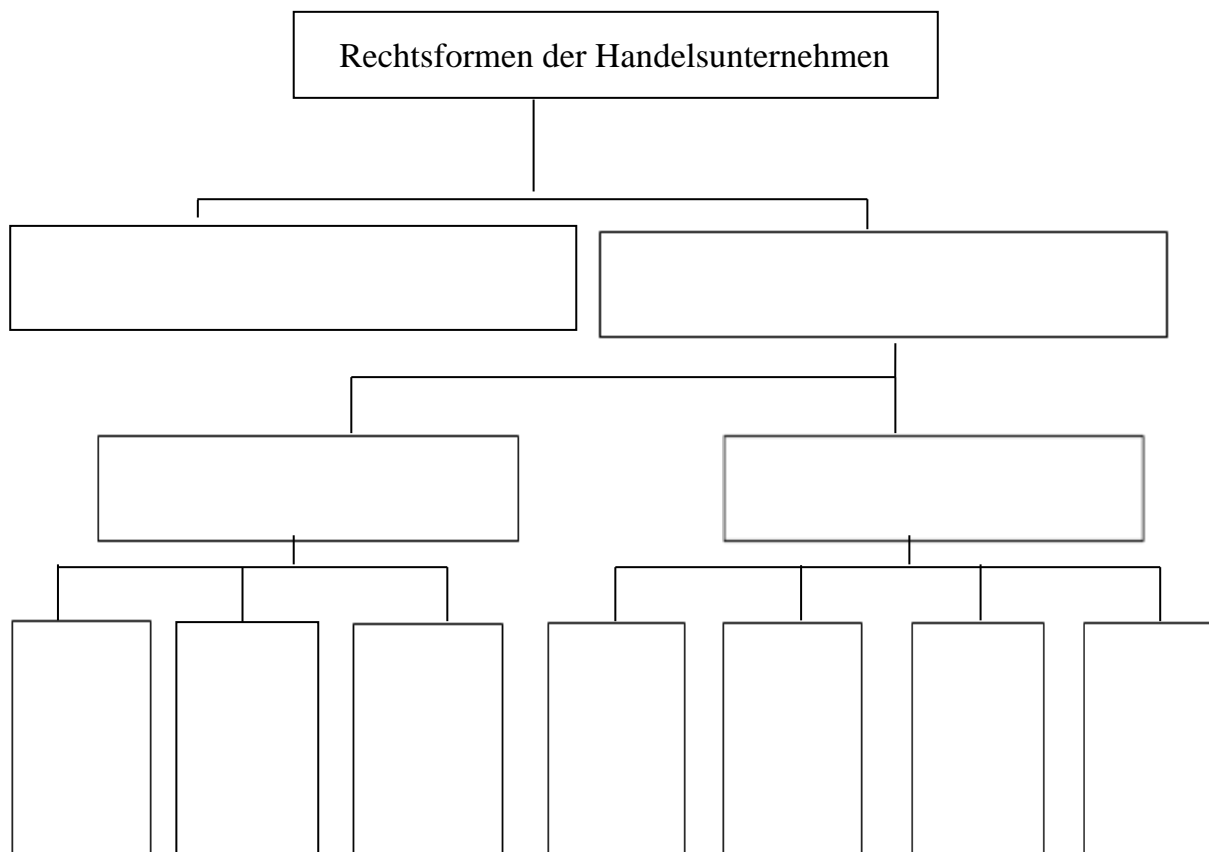
1. Предприниматель является единоличным владельцем фирмы. Он должен брать на себя предпринимательский риск. Полученная прибыль принадлежит только ему. Для фирменного названия он должен использовать свою фамилию или имя.
2. Акционерное общество – это объединение граждан или юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности.



3. Члены Коммандитного товарищества делятся на комплементариев, которые несут неограниченную ответственность всем своим состоянием, и коммандитистов, которые несут ограниченную ответственность в пределах своего вклада.
4. Торговая компания занимается в основном торговой деятельностью.
5. В открытом торговом обществе все участники отвечают всем своим состоянием по обязательствам фирмы.
6. Общество с ограниченной ответственностью несет ответственность по обязательствам в пределах своего капитала. Уставной капитал образуется из долей имущества членов общества.

### Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion

**Übung 1. Füllen Sie das folgende Flussdiagramm mit Hilfe des obigen Textes aus!**



**Übung 2. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!**

1. Was definiert die Rechtsform einer Gesellschaft?
2. Wo wird die Rechtsform einer Gesellschaft festgelegt?
3. Worauf wirkt sich die Rechtsform aus?
4. Was wird durch die Rechtsform geregelt?
5. Was ist ein Einzelunternehmen?
6. Welche Handelsgesellschaften gibt es in der Bundesrepublik Deutschland der Rechtsform nach?
7. Welche Handelsgesellschaften sind Personengesellschaften? Juristische Personen?
8. Was ist eine Offene Handelsgesellschaft?
9. Welche Unterschiede gibt es zwischen einer Aktiengesellschaft und der Kommanditgesellschaft auf Aktien?
10. Was für eine Organisation ist die eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftung?
11. Was bedeutet "eigene Persönlichkeit"?
12. Was bedeutet "beschränkte Haftung"?
13. Wie setzt sich das Stammkapital der Gesellschaft mit beschränkter Haftung zusammen?
14. Wie heißt eine GmbH, die durch einen Gesellschafter gegründet ist? Und durch mehrere?

**Übung 3. Lesen Sie den nachstehenden Text! Notieren Sie anhand des Textes:**

1. Anforderungen und Risiken, mit denen der Unternehmer bei einer Unternehmensgründung rechnen muss:

---

---

---

---

---

2. Vorteile, die sich der Unternehmensgründer erhofft:

---

---

---

---

### 3. Gründe des Scheiterns der Unternehmer:

---

---

---

---

#### **Existenzgründung**

Viele Menschen haben schon einmal daran gedacht, sich selbstständig zu machen. Die meisten scheuen jedoch den Aufwand und das Risiko, tatsächlich zur Tat zu schreiten, obwohl sie eine viel versprechende Idee haben. Diese Gefahren einer Firmengründung können jedoch minimiert werden, wenn die Gründung gewissenhaft geplant und vorbereitet wird.

Existenzgründung ist die Gründung eines eigenen Unternehmens. Mit dieser Unternehmensgründung kommen viele Fragen, Aufgaben, Informationen, Anforderungen und Entscheidungen auf den Gründer zu.

Obwohl eine Unternehmensgründung viele Risiken beinhaltet, steigt die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland weiterhin an. Das ist sehr positiv, denn gerade kleine und mittlere Unternehmen haben einen wesentlichen Anteil an der Wirtschaftsleistung Deutschlands.

In den ersten Jahren der Selbstständigkeit hat der Unternehmensgründer mit folgenden Anforderungen und Risiken zu rechnen:

- Statt einer 35- bis 40-Stunden-Arbeitnehmer-Woche, eine 60- bis 80-Stunden-Woche.
- Statt 220 regulären Arbeitstagen pro Jahr müssen ca. 365 Tage gearbeitet werden.
- Bei einem Mislingen gibt es kein Arbeitslosengeld.
- Der Jungunternehmer erzielt in den ersten Jahren nur ein geringes oder negatives Einkommen.
- Statt eines positiven sozialen Ansehens einer Führungsposition im Angestelltenverhältnis hat er eher ein negatives Unternehmerimage. Den hohen Anforderungen an einen Jungunternehmer stehen aber auch positive Beweggründe gegenüber.

- Der Unternehmensgründer erlangt unternehmerische Selbstständigkeit und kann somit seine eigenen Ideen durchsetzen.
- Er hat keinen übergeordneten Chef, er hat absolute Entscheidungs- und Handlungsfreiheit und ist wirtschaftlich unabhängig.
- Wenn die härteste Anfangszeit vorbei ist, erwarten ihn flexible Arbeitszeiten, ein hohes Einkommen und bei einem hohen Unternehmenswert ein großes Vermögen.

Die häufigsten Gründe, warum sich Existenzgründer nach drei Jahren wieder abmelden, sind laut einer Studie des IFO-Instituts in München: Finanzierungsmängel, Informationsdefizite, Qualifikationsmängel, Planungsmängel, Familienprobleme und Überschätzung der Betriebsleistung. Meist führt fehlende Zahlungsfähigkeit in der Anfangsphase zu einem Todesurteil der jungen Unternehmung. Junge Unternehmer haben häufig auch steuerliche Probleme, da die wirksame Besteuerung erst nach zwei Jahren einsetzt. Vorher gibt der Unternehmer nur Selbstschätzungen an das Finanzamt. Wenn der Unternehmer nicht ausreichend fachliche Vorbildung (Know-how) mitbringt, um z. B. schnell auf Veränderungen des Marktes reagieren zu können, kann das Unternehmen ebenfalls in Gefahr geraten. Nicht zuletzt kommt es oft vor, dass die Motivation der Unternehmensgründer nach einiger Zeit nachlässt, dass es zu Missverständnissen bzw. zu Vertrauensbrüchen zwischen Mitarbeitern und ihm kommt und dass die eigene Familie bei den psychischen Belastungen den Jungunternehmer nicht unterstützt.

#### **Übung 4. Lesen Sie die folgenden Texte A, B, C, D! Füllen Sie die nachstehende Tabelle aus!**

##### ***Text A. ALDI***

Aldi ist der Kurzname der beiden weltweit operierenden deutschen Handelsunternehmen Aldi Nord und Aldi Süd (eigene Schreibweise ALDI SUD). Sie wurden 1913 zunächst als gemeinsames Familienunternehmen in Essen gegründet und später von den Brüdern Karl Albrecht und Theo Albrecht übernommen. Nach dem Zweiten Weltkrieg übernahmen die beiden Brüder das elterliche Lebensmittelgeschäft. Es handelte sich um ein kleines Ladengeschäft von 35 m<sup>2</sup>. Im Essener Ortsteil Schonnebeck eröffneten sie schließlich ein größeres Geschäft. Sie expandierten weiter und hatten es bis

1950 bereits zu einer kleinen Lebensmittelkette von 13 Geschäften herkömmlicher Prägung gebracht. Es ging in schnellen Schritten voran, 1960 waren es bereits 300 Läden mit einem Umsatz von 90 Millionen DM. In demselben Jahr wurde Aldi in Nord und Süd aufgeteilt. Der Firmename Aldi ist eine Abkürzung und steht für Albrecht-Discount. Die Brüder führten damit die Discount-Idee in Deutschland ein und expandieren weltweit mit Erfolg. Zur Zeit besteht Aldi Nord aus 35 rechtlich selbstständigen Regionalgesellschaften mit etwa 2.500 Filialen und Aldi Süd aus ca. 31 Gesellschaften mit ca. 1.600 Filialen in West- und Süddeutschland.

Den Regionalgesellschaften, die als Kommanditgesellschaften geführt werden, steht jeweils ein Geschäftsführer vor, der die KG leitet. Dieser fungiert als Kommanditist und muss lediglich der Geschäftsleitung in Essen (Aldi-Nord), bzw. Mülheim an der Ruhr (Aldi-Süd) Rechenschaft ablegen. Die jeweiligen Regionalgesellschaften haben ihren Sitz zumeist außerhalb der größeren Ballungszentren, verfügen jedoch grundsätzlich über einen naheliegenden Autobahnanschluss, damit die Ware schnellstmöglich zu den Filialen transportiert werden kann.

Die beiden Konzerne sind freundschaftlich verbunden und treten gelegentlich gemeinsam auf, z. B. mit gemeinsamen Handelsmarken oder gegenüber Lieferanten. Rechtlich, organisatorisch und seit 1966 auch finanziell sind beide Konzerne völlig unabhängig.

Umsätze und Erträge der Gruppe wurden bis zum Jahr 2000 nicht veröffentlicht. Ab dem Jahr 2001 werden die Zahlen zumindest für die Gesellschaften Nord im Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Umsatz im Jahr 2003 wird für die Gruppe in Deutschland von Experten auf ca. 23,5 Mrd. taxiert, die Umsatzrendite auf ca. 3,0 % bis 4,0 %.

Die Aldi-Gruppe betreibt rund 6.600 Filialen auf der ganzen Welt (Gesamtzahl schwankt je nach Quellenangabe). Jede Woche kommt im Schnitt eine Filiale irgendwo auf der Welt hinzu.

Aldi Nord ist zuständig für Belgien, die Niederlande, Luxemburg, Frankreich, Spanien, Portugal und Dänemark. Aldi Süd kümmert sich um die Märkte in Österreich, Großbritannien, Irland, USA, Australien, in der Schweiz und Slowenien.

## **Text B. OTTO-VERSAND**

Der OTTO-Versand ist das weltweit größte Versandhandelsunternehmen. Es hat seinen Sitz in Deutschland.

Gegründet wurde das Unternehmen unter dem Namen "Werner Otto Versandhandel" am 17. August 1949 von Werner Otto. Der Firmensitz lag in Hamburg-Schnelsen. 1960 zog das Unternehmen nach Hamburg-Bramfeld um, wo bis heute der Hauptsitz des Unternehmens liegt. Es firmiert heute nur noch als 'Otto GmbH & Co KG', der Zusatz "Versand" ist offiziell entfallen.

Der erste Otto-Katalog kam 1950 in einer Auflage von 300 Exemplaren auf den Markt, war handgebunden und präsentierte auf 14 Seiten 28 Paar Schuhe. Als erster Versender führte Otto dabei den Kauf auf Rechnung ein. In der Folgezeit entwickelte sich Otto zum Universalversender mit einem breit angelegten Warensortiment. Jahrzehntlang erschien der Hauptkatalog zweimal jährlich als Frühjahr/Sommer- und Herbst/Winter-Katalog mit einer Auflage von rund 10 Millionen Exemplaren. Im Jahr 2005 wurde die Taktung des Hauptkatalogs auf drei Ausgaben pro Jahr aus strategischen Gründen erhöht. Darüber hinaus gibt Otto zahlreiche Spezialkataloge heraus. Insgesamt werden pro Saison von der Einzelgesellschaft Otto etwa 62 verschiedene Angebotsträger verschickt mit einer Gesamtauflage von 109 Millionen Exemplaren. Das Schwergewicht des 130.000 Artikel zählenden Otto-Sortiments liegt bei Mode und Textilien.

Die Otto-Gruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2004/2005 weltweit einen Umsatz von 14,424 Milliarden Euro und beschäftigte 54.428 Mitarbeiter. Der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens ist seit 1981 Dr. Michael Otto, der Sohn des Gründers.

Warenverteilzentren von Otto befinden sich in Hamburg (zwei Mal), in Haldensleben (Sachsen-Anhalt), in Ohrdruf (Thüringen), in Burbach (Nordrhein-Westfalen), in Karlsruhe (Baden-Württemberg), in Hanau (Hessen) und in Burgkunstadt (Franken).

Das Unternehmen ist international tätig, u. a. mit Tochtergesellschaften in der Schweiz, in Österreich, Frankreich, Grossbritannien, Israel, in den USA, Japan und der Volksrepublik China. Knapp die Hälfte des Umsatzes wurde 2004/2005 im Ausland erwirtschaftet.

### **Text C. EDEKA-GRUPPE**

Die EDEKA-Gruppe entstand 1898, als sich 21 Einkaufsvereine aus dem Deutschen Reich im Halleschen Torbezirk in Berlin zur Einkaufsgenossenschaft der Kolonialwarenhändler zusammenschlossen. 13 solcher Genossenschaften vereinigten sich 1907 zum Verband deutscher kaufmännischer Genossenschaften mit angeschlossener GmbH als zentrale Warenbeschaffungsstelle. 1911 wurde aus der Abkürzung EDK (von Einkaufsgenossenschaft deutscher Kolonialwarenhändler) der bis heute gültige Firmen- und Markenname EDEKA (Einkaufsgenossenschaft der Deutschen Kolonialwarenhändler) gebildet. EDEKA entwickelte im Laufe der Jahre eigene Produkte, die am EDEKA-Siegel zu erkennen sind.

1972 gibt sich die EDEKA-Gruppe eine neue Struktur mit der Gründung von 12 Regionalgesellschaften.

Die EDEKA-Gruppe ist seit 2005 durch die Übernahme der Spar Handels AG der grösste Verbund im deutschen Einzelhandel. Basis der EDEKA-Gruppe sind Genossenschaften, in denen sich selbstständige Einzelhändler zusammengeschlossen haben. Regionalgesellschaften sind für das Grosshandelsgeschäft verantwortlich und beliefern die selbstständigen Händler wie die Filialbetriebe, die über die Regionalgesellschaften oder die EDEKA Zentrale AG & Co KG zur Gruppe gehören oder mit ihr kooperieren.

EDEKA's Schwerpunkt ist der Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland.

Im Einzelhandel war EDEKA bis 2004 im Wesentlichen in den Segmenten kleiner bis grösser Supermärkte und Discount vertreten. Die Übernahme der AVA AG und die Kooperation mit Globus erweiterte die Bedeutung der Verbrauchermärkte.

Die 7 Regionalgesellschaften sind Grosshändler, zumeist mit mehreren Logistikzentren. Als eigenständige Vertriebslinie treten vor allem die Abholgroßhandlungen (Cash + Carry-Märkte) und Großverbraucherlieferanten in Erscheinung.

Vertreten im Ausland ist die Edeka in Österreich, ebenfalls in Dänemark mit der EDEKA Dänemark, CS EDEKA in Tschechien und Marktkauf Russland.

Der Vorstand hält das Geschäftsmodell der EDEKA für spezifisch an die Verhältnisse in Deutschland angepasst.

#### ***Text D. METRO AG***

Die METRO AG ist eine in Düsseldorf ansässige Holding-Gesellschaft, die unter dem Dach der METRO Group verschiedene Grosshandel- und Einzelhandelsunternehmen verwaltet.

Sie wurde 1964 von Otto Beisheim gegründet. Die METRO AG hat mit der Gründung des ersten "Metro Cash & Carry" – Markts begonnen. 1967 ging die Firma Franz Haniel & Cie. GmbH eine Partnerschaft mit Metro ein. Im gleichen Jahr folgte die Familie Schmidt-Ruthenbeck in die Partnerschaft. Zu den Spitzenmanagern der Metro zählten Erwin Conradi, Hannjörg Hereth und Dieter Cleven, die die zweite Riege um den Gründer Otto Beisheim bildeten.

Am 14. März 1996 wurde die Bildung der METRO Group als Verschmelzung der Metro Cash & Carry mit der Kaufhof Holding AG, der Deutsche SB-Kauf AG und der Asko Deutsche Kaufhaus AG (an denen eine Metro-Beteiligungsgesellschaft zuvor jeweils Anteile gehalten hatte) bekanntgegeben. Zum Konzern gehörten auch die Huma Einkaufszentren, die Sportfachmärkte Primus Sportwelt, die MHB Handel AG und der Büroartikel- und Schreibwarenhersteller Pelikan AG. Die Aktie der rückwirkend zum 1. Januar gegründeten METRO AG notierte erstmals am 25. Juli 1996 im DAX.

1998 wurden zudem 94 Allkauf-SB-Warenhäuser übernommen, außerdem die Allkauf Touristik Vertriebs GmbH mit 160 Reisebüros, die durch die Metro wieder veräussert wurden. Die Allkauf Franchise GmbH, zu der ca. 90 Fotofachgeschäfte gehörten, wurde im November 1998 an Nina's Bildermarkt Sommer GmbH verkauft.

Im Juli 2006 kaufte die METRO AG die deutschen Verkaufsniederlassungen des Wal-Mart-Konzerns, der damit sein verlustreiches Deutschland-Geschäft aufgab. Die Wal-Mart-Laden sollen nach Konzernaussagen in die real, – Vertriebsmarke eingegliedert werden.

Die METRO Group hat heute weltweit rund 250.000 Mitarbeiter, davon etwa 142.000 in Deutschland. Mit ihren verschiedenen Vertriebslinien ist sie bisher in 30 Ländern aktiv.



## Tabelle

Unternehmen	Unternehmensform	Gründungsjahr	Unternehmenssitz	Umsatz	Mitarbeiter
Metro AG					
Aldi					
Otto-Versand					
EDEKA-Gruppe					

**Übung 5. Referieren Sie über die Handelsunternehmen anhand der Texte "Rechtsformen der Handelsunternehmen", "Existenzgründung", "Metro AG", "Aldi", "Otto-Versand" und "EDEKA-Gruppe"! Nehmen Sie dabei die Tabelle zu Hilfe!**

## Lektion 3. Handelsfunktionen

*Text: Handelsfunktionen*

**Грамматика:**

§ 6. Зависимый инфинитив и инфинитивные группы (der abhängige Infinitiv und die Infinitivgruppen).

§ 7. Модальные конструкции "haben/sein + zu + Infinitiv".

§ 8. Придаточные предложения причины (die Kausalsätze).

### **Text: Handelsfunktionen**

Handelsfunktionen sind Aufgaben, die ein Handelsunternehmen in der Absatzkette zwischen dem Hersteller und dem Kunden wahrnehmen kann. Typische Handelsfunktionen sind:

- Raumüberbrückung. Der Händler nimmt dem Hersteller die Aufgabe ab, die Waren an den Endverbraucher abzusetzen. Er bringt die Ware unmittelbar an den Wohnort des Verbrauchers und überbrückt damit die räumliche Entfernung zwischen Hersteller und Konsument.
- Zeitüberbrückung. Meist stimmen die Herstellung von Gütern und deren Verwendung zeitlich nicht überein. Die Zeitüberbrückung übernimmt der Handel, indem er die Güter lagert (deshalb auch Lagerfunktion genannt).

- Mengenumverteilung. Diese Funktion wird entweder als Absatzgroßhandel oder als Ankaufgroßhandel vollzogen. Beim Absatzgroßhandel kauft der Großhändler von einem Hersteller große Mengen ein und gruppiert sie kundengerecht zu kleineren Mengen um. Die Kunden des Großhändlers können meist die Waren in beliebiger Anzahl beziehen. Beim Ankaufgroßhandel kauft der Großhändler von vielen kleinen Unternehmen kleine Mengen auf und verkauft die Gesamtmenge an ein Unternehmen weiter.
- Sortimentsgestaltung. Der Händler stellt aus dem häufig engen Sortiment verschiedener Hersteller sein eigenes Sortiment nach dem Bedarf seiner Kunden zusammen. Die Kunden finden daher im Handel eine Vielzahl von Waren, die sich nach Art, Güte und Ausführung unterscheiden. Ohne Handelsunternehmen müsste ein Kunde seine vielfältigen Produkte bei weit verstreuten Herstellern beschaffen.
- Veredelung. Bestimmte Produkte benötigen nach ihrer Erzeugung noch eine bestimmte Zeit der Reife, bis sie voll verkaufsfähig sind. Oder sie müssen vor ihrem Weiterverkauf nachbehandelt bzw. aufbereitet oder veredelt werden. Die Veredelungsfunktion umfasst alle Nebenleistungen des Händlers, die das Produkt verkaufsreif machen und das Produkt nicht vollständig verändern.
- Servicefunktion (auch als Beratungsfunktion bezeichnet). Der Handel informiert und berät über Eigenschaften, Anwendungsmöglichkeit, Bedienung und Wartung der Produkte. Dieser Kundendienst macht häufig den Verkauf einer Ware erst möglich. Es wird zwischen kaufmännischem und technischem Service unterschieden. Unter kaufmännischen Service fallen verlängerte Garantieleistungen, Zahlungsvereinfachungen, Zustelldienste oder Online-Dienste. Unter technischen Service fallen Installation und Aufbau, Reparaturen und Wartungsarbeiten.
- Markterschließung. Da der Großhändler die Wünsche und Vorstellungen seiner Kunden kennt, kann er dem Hersteller helfen, den richtigen Absatzmarkt zu finden. Er unterstützt den Hersteller, indem er ihn rechtzeitig über Nachfrage- und Bedarfsverschiebungen informiert. Diese Informationen können bei der Produktentwicklung berücksichtigt werden.
- Absatzfinanzierung (Kreditgewährung). Absatzfinanzierung ist der Verkauf von Waren auf Rechnung. Durch Einräumung eines Zahlungsziels

(z. B. zahlbar innerhalb 30 Tagen) gewährt der Händler dem Kunden einen Kredit über den Zeitraum zwischen der Übergabe der Ware und dem auf der Rechnung angegebenen Zahlungszeitpunkt.

Die Teilfunktionen des Handels können zu drei Funktionsgruppen zusammengefasst werden:

1. Funktionen zur Steuerung des Warenstroms,
2. Funktionen zur Steuerung des Informationsstroms,
3. Funktionen zur Steuerung des Zahlungsstromes. Die Träger der Handelsfunktionen sind:
  - die Hersteller,
  - die Verbraucher und Verwender und
  - der selbstständige Handel.

Der Schwerpunkt der Aufgaben der Hersteller liegt im Bereich der Produktion. Viele Produktionsbetriebe gliedern sich jedoch Verkaufszweigen an, betreiben Handel und sind damit Träger von Handelsfunktionen.

Unter den Verbrauchern sind als Träger der Handelsfunktionen Konsumgenossenschaften, Werkskonsumanstalten, der Betriebs- und Belegschaftshandel sowie der Behördenhandel zu nennen. Unter den Verwendern sind insbesondere der kommunale und der staatliche Handel als Träger der Handelsfunktionen zu erwähnen.

Der wichtigste Träger der Handelsfunktionen ist der selbstständige Handel, der die Groß- und Einzelhandelsbetriebe umfasst. Der Handelsbetrieb entscheidet selbst über die Aufgaben, die er im Markt ausüben will, und über die Art, den Umfang und Intensität der Funktionsausübung. Die werden von folgenden Faktoren beeinflusst:

- Einflussfaktor Ware,
- Einflussfaktor Verbraucher bzw. Verwender und
- Einflussfaktor Konkurrenz.

Der Handelsunternehmer soll sich vor der Funktionswahl über die Warenkreise im Klaren sein, die er in seinem Betrieb führen will. Er muss sich auf seine Abnehmer – die Wiederverkäufer, Weiterverarbeiter, Großverbraucher und Letztverbraucher – einstellen. Er muss die Intensität des Wettbewerbs auf der Großhandels- bzw. Einzelhandelsebene kennen.

Neben diesen Einflussfaktoren muss der Unternehmer als Entscheidungsträger noch die Struktur des eigenen Betriebes (z. B. die Betriebsgröße, die Kapitalausstattung), die gesetzlichen Rahmenbedingungen (z. B. Ladenschlussgesetz, Wettbewerbsgesetze) u. dgl. berücksichtigen.

### ***Texterläuterungen:***

- 1) **die Aufgabe abnehmen Dat.** – брать на себя (чьи-л.) обязанности;
- 2) **große Mengen kundengerecht zu kleineren Mengen umgruppieren** – перегруппировать крупные партии (товаров) в мелкие в интересах покупателя;
- 3) **das Sortiment nach Bedarf der Kunden zusammenstellen** – составлять ассортимент в соответствии с потребностями покупателей;
- 4) **das Produkt verkaufsreif machen** – подготовить продукт к продаже;
- 5) **Verkauf von Waren auf Rechnung** – продажа товаров без наличной оплаты;
- 6) **Einräumung eines Zahlungsziels** – отсрочка платежа;
- 7) **sich im klaren sein über Akk.** – четко себе представлять (что-л.).

### ***Vokabeln***

<b>der Absatz, -es</b>	сбыт;
<b>die Absatzkette, -n</b>	сбытовая цепь;
<b>die Absatzfinanzierung</b>	финансирование сбыта;
<b>der Bedarf, -s</b>	потребность;
<b>die Bedarfsverschiebungen PL</b>	изменение потребностей покупателя;
<b>die Kreditgewährung</b>	предоставление кредита;
<b>die Markterschließung, -</b>	освоение рынка;
<b>die Raumüberbrückung, -</b>	преодоление расстояния;
<b>die Servicefunktion</b>	функция обслуживания;
<b>das Sortiment, -s, -e</b>	ассортимент;
<b>die Sortimentsgestaltung, -</b>	формирование ассортимента;
<b>der Warenstrom, -(e)s, -ströme</b>	товарный поток;

<b>der Zahlungsstrom, -(e)s, -ströme</b>	поток платежей;
<b>der Informationsstrom, -(e)s, -ë</b>	информационный поток;
<b>der Zahlungszeitpunkt, -(e)s</b>	срок оплаты;
<b>die Zeitüberbrückung</b>	преодоление времени;
<b>beliebig</b>	любой;
<b>kundengerecht</b>	в интересах покупателя;
<b>räumlich</b>	пространственный, в простран- ственном отношении;
<b>verkaufsfähig</b>	готовый к продаже;
<b>vielfältig</b>	разнообразный;
<b>zahlbar</b>	подлежащий уплате;
<b>absetzen, te, t Akk.</b>	сбывать (товары);
<b>aufbereiten, te, t Akk.</b>	подготавливать (например, товар для продажи);
<b>aufkaufen, te, t Akk.</b>	заготавливать (путем закупки);
<b>berücksichtigen, te, t Akk.</b>	принимать во внимание, учиты- вать (что-л.);
<b>gewähren, te, t Dat. Akk.</b>	предоставлять (кому-л., что-л.);
<b>nachbehandeln, te, t Akk.</b>	дополнительно обрабатывать (что-л.);
<b>überbrücken, te, t Akk.</b>	преодолевать (время, расстоя- ние);
<b>übereinstimmen, te, t Akk.</b>	совпадать (например, по време- ни);
<b>übernehmen, a, o Akk.</b>	брать (на себя);
<b>umverteilen, te, t Akk.</b>	перераспределять (что-л.);
<b>veredeln, te, t Akk.</b>	перерабатывать, обрабатывать (что-л.);
<b>verstreuen, te, t Akk.</b>	рассеивать (что-л.);
<b>vollziehen, o, o als Akk.</b>	осуществлять (как);
<b>wahrnehmen, a, o Akk.</b>	учитывать (что-л.);
<b>weiterverkaufen, te, t Akk.</b>	перепродавать (товар);
<b>zusammenfassen, te, t Akk.</b>	объединять (например, в группы).
<b>zu Dat.,</b>	

## Грамматика

### § 6. Зависимый инфинитив и инфинитивные группы (*der abhängige Infinitiv und die Infinitivgruppen*)

Зависимый инфинитив употребляется, как правило, с частицей **"zu"**. Если зависимый инфинитив имеет отделяемую приставку, частица **"zu"** стоит между приставкой и корнем, например:

*Nach der Schule hat er vor weiterzustudieren.*

#### Примечания:

- Зависимый инфинитив употребляется без частицы **"zu"** после модальных глаголов, глаголов, обозначающих движение и глагола **lassen**.
- Зависимый инфинитив с частицей **"zu"**, имеющий при себе пояснительные слова, образует с этими словами инфинитивную группу, например:

*Man schlug uns vor, die Prüfung vorfristig abzulegen.*

### § 7. Модальные конструкции **"haben/sein+zu+Infinitiv"**

Глаголы **haben** или **sein+zu+Infinitiv** имеют модальное значение долженствования или возможности, например:

*Der Text ist ins Russische zu übersetzen.*

*Текст должен быть переведен на русский язык. (Подлежащее пассивно).*

*Die Studenten haben den Text ins Russische zu übersehen.*

*Студенты должны перевести текст на русский язык. (Подлежащее активно).*

С подлежащим, выраженным неопределённо-личным местоимением **"man"**, конструкция **"haben+zu+Infinitiv"** переводится на русский язык как «следует (необходимо, нужно)», например:

*Man hat den Text ins Russische zu übersetzen.*

*Следует (необходимо, нужно) перевести текст на русский язык.*

### § 8. Придаточные предложения причины (*die Kausalsätze*)

Придаточные предложения причины (*die Kausalsätze*) выражают причину действия главного предложения и вводятся подчинительными союзами **da** и **weil**, например:

*Da das Wetter schlecht war, blieben sie zu Hause.*

*Sie blieben zu Hause, weil das Wetter schlecht war.*

### **Примечания:**

- Придаточные предложения с союзом **weil** обычно стоят после главного предложения, с союзом **da** – перед главным предложением.
- Союз **denn**, который тоже имеет причинное значение, является сочинительным союзом, например:

*Sie blieben zu Hause, **denn** das Wetter war schlecht.*

## **Lexikalische Übungen**

### **Übung 1. Lernen Sie die Vokabeln!**

**Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit den Komponenten: -überbrückung, -ström, -Absatz aus! Bestimmen Sie ihr grammatisches Geschlecht! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 3. Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der folgenden Substantive nach der Wortbildungsform! Nennen Sie die russischen Äquivalente!**

- Händler, Hersteller, Träger, Unternehmer, Verbraucher, Verwender;
- Anwendung, Bedienung, Einräumung, Entfernung, Entwicklung, Erzeugung, Funktionsausübung, Herstellung, Leistung, Rechnung, Steuerung, Vereinfachung, Verschiebung, Verwendung, Wartung;
- Funktion, Information, Installation, Produktion;
- Eigenschaft, Genossenschaft;
- Möglichkeit;
- Unternehmen.

**Übung 4. Schreiben Sie aus dem Text Verben aus, die von den folgenden einfachen Verben abgeleitet sind!**

ändern, behandeln, bereiten, brauchen, fassen, gruppieren, kaufen, nehmen, schaffen, setzen, stellen, streuen, verteilen, üben.

**Übung 5. Ergänzen Sie durch ein treffendes Verb!**

1. Die Ware unmittelbar an den Wohnort des Verbrauchers\_\_\_\_\_.
2. Die räumliche Entfernung zwischen Hersteller und Konsument\_\_\_\_\_.
3. Große Mengen kundengerecht zu kleineren Mengen\_\_\_\_\_.

4. Kleine Mengen von vielen kleinen Unternehmen\_\_\_\_\_.
  5. Die Gesamtmenge an ein Unternehmen\_\_\_\_\_.
  6. Sein eigenes Sortiment nach dem Bedarf der Kunden\_\_\_\_\_.
  7. Über Eigenschaften, Anwendungsmöglichkeit, Bedienung und Wartung der Produkte \_\_\_\_\_und\_\_\_\_\_.
  8. Den Verkauf einer Ware erst möglich\_\_\_\_\_.
  9. Zwischen kaufmännischem und technischem Service\_\_\_\_\_.
  10. Die Wünsche und Vorstellungen seiner Kunden\_\_\_\_\_.
  11. Dem Kunden einen Kredit über den Zeitraum zwischen der Übergabe der Ware und dem Zahlungszeitpunkt\_\_\_\_\_.
- aufkaufen, beraten, bringen, gewähren, informieren, kennen, machen, überbrücken, umgruppieren, unterscheiden, weiterverkaufen, zusammenstellen.*

### **Übung 6. Welche der Handelsfunktionen ist jeweils gemeint?**

1. Der Händler bringt die Ware unmittelbar an den Wohnort des Verbrauchers und überbrückt damit die räumliche Entfernung zwischen Hersteller und Konsument.\_\_\_\_\_
2. Die Herstellung von Gütern und deren Verwendung stimmen meist zeitlich nicht überein. Der Handel lagert die Güter.\_\_\_\_\_
3. Der Händler stellt sein eigenes Sortiment aus dem häufig engen Sortiment verschiedener Hersteller zusammen. Die Kunden finden daher im Handel eine Vielzahl von Waren, die sich nach Art, Güte und Ausführung unterscheiden.\_\_\_\_\_
4. Der Händler hilft dem Hersteller, den richtigen Absatzmarkt zu finden. Er unterstützt den Hersteller, indem er ihn rechtzeitig über Nachfrage- und Bedarfsverschiebungen informiert.\_\_\_\_\_
5. Der Verkauf einer Ware ist häufig erst möglich, wenn der Händler über Eigenschaften, Anwendungsmöglichkeiten, Bedienung und Wartung der Produkte informiert und berät.\_\_\_\_\_
6. Der Händler gewährt dem Kunden durch Einräumung eines Zahlungsziels einen Kredit über den Zeitraum zwischen der Übergabe der Ware und dem Zahlungszeitpunkt, der auf der Rechnung angegeben ist.\_\_\_\_\_



## Lexikalisch-grammatische Übungen

### Übung 1. Bestimmen Sie die Deklinationsart der Adjektive in den folgenden Sätzen! Setzen Sie die Flexionen ein!

1. Der Händler bringt die Ware unmittelbar an den Wohnort des Verbrauchers und überbrückt damit die räumlich \_\_\_\_\_ Entfernung zwischen Hersteller und Konsument.
2. Die Waren können von den Kunden meist in beliebig \_\_\_\_\_ Anzahl bezogen werden.
3. Aus dem eng \_\_\_\_\_ Sortiment verschiedener Hersteller stellt der Händler sein eigen \_\_\_\_\_ Sortiment zusammen.
4. Man unterscheidet zwischen dem kaufmännisch \_\_\_\_\_ und dem technisch \_\_\_\_\_ Service.
5. Der Großhändler hilft dem Hersteller, den richtig \_\_\_\_\_ Absatzmarkt zu finden.
6. Der kommunal \_\_\_\_\_ und staatlich \_\_\_\_\_ Handel sind auch Träger der Handelsfunktionen.
7. Der Unternehmer muss die gesetzlich \_\_\_\_\_ Rahmenbedingungen berücksichtigen.

### Übung 2. Achten Sie auf die Rektion der folgenden Verben:

*zukommen Dat., zusammenfassen zu Dat., sich Dat. angliedern, entscheiden über Akk., sich auf Akk. einstellen, informieren über Akk., gewähren Dat.!*

### Setzen Sie die Substantive im richtigen Kasus ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!

1. Handelsfunktionen sind Aufgaben, die \_\_\_\_\_ (der Handel) zukommen.
2. Die Teilfunktionen des Handels fasst man zu \_\_\_\_\_ (die Funktionsgruppen) zusammen.
3. Viele Produktionsbetriebe gliedern sich \_\_\_\_\_ (die Verkaufsorgane) an.
4. Der Handelsbetrieb entscheidet selbst über \_\_\_\_\_ (die Aufgaben), die er im Markt ausüben will.
5. Der Handelsunternehmer muss sich auf \_\_\_\_\_ (seine Abnehmer) einstellen.

6. Der Großhändler unterstützt \_\_\_\_\_ (der Hersteller), indem er ihn rechtzeitig über (die Nachfrageverschiebungen) informiert.
7. Der Händler kann \_\_\_\_\_ (der Kunde) einen Kredit gewähren.

**Übung 3. Ersetzen Sie in den folgenden Sätzen die Modalverben "sollen", "müssen" bzw. "können" durch die Konstruktion "haben / sein + zu + Infinitiv"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Die Teilfunktionen des Handels können zu Funktionsgruppen zusammengefasst werden. – Die Teilfunktionen des Handels sind zu Funktionsgruppen zusammenzufassen.*

1. Die Handelsfunktionen sollen von Beschaffungsabteilungen der Hersteller oder von selbstständigen Handelsunternehmen wahrgenommen werden.
2. Der Handelsunternehmer soll sich auf seine Abnehmer einstellen.
3. Die Informationen können bei der Produktentwicklung berücksichtigt werden.
4. Der Handelsunternehmer muss die Intensität des Wettbewerbs kennen.
5. Als Träger der Handelsfunktionen können unter den Verbrauchern Konsumgenossenschaften und Werkskonsumanstalten genannt werden.
6. Der Handelsunternehmer muss als Entscheidungsträger noch die Struktur des eigenen Betriebes berücksichtigen.
7. Die Kunden können über Eigenschaften, Anwendungsmöglichkeit, Bedienung und Wartung der Produkte informiert werden.

**Übung 4. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Handel übernimmt die Zeitüberbrückung, indem er die Güter lagert.
2. Die Kunden finden im Handel eine Vielzahl von Waren, die sich nach Art, Güte und Ausführung unterscheiden.
3. Da der Großhändler die Wünsche und Vorstellungen seiner Kunden kennt, kann er dem Hersteller helfen, den richtigen Absatzmarkt zu finden.
4. Die Veredelungsfunktion umfasst alle Nebenleistungen des Händlers, die das Produkt verkaufsfähig machen.

5. Der wichtigste Träger der Handelsfunktionen ist der selbstständige Handel, der die Groß- und Einzelhandelsbetriebe umfasst.
6. Der Handelsbetrieb entscheidet selbst über die Aufgaben, die er im Markt ausüben will.
7. Der Handelsunternehmer soll sich vor der Funktionswahl über die Warenkreise im Klaren sein, die er in seinem Betrieb führen will.

**Übung 5. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen den in Klammern stehenden abhängigen Infinitiv mit "zu" oder ohne "zu"!**

1. Der Händler nimmt dem Hersteller die Aufgabe ab, die Waren an den Endverbraucher (absetzen).
2. Der Handel soll die räumliche Entfernung zwischen Hersteller und Konsument (überbrücken).
3. Beim Absatzgroßhandel kann der Großhändler von einem Hersteller große Mengen (kaufen) und sie dann kundengerecht (umgruppieren).
4. Bestimmte Produkte muss man nach ihrer Erzeugung (nachbehandeln).
5. Der Großhändler kann dem Hersteller (helfen), den richtigen Absatzmarkt (finden).
6. Die Teilfunktionen kann man zu Funktionsgruppen (zusammenfassen).
7. Der Handelsunternehmer muss die Intensität des Wettbewerbs auf der Großhandelsebene (kennen).

**Übung 6. Verbinden Sie die folgenden Satzpaare zu Satzgefügen mit Kausalsätzen! Gebrauchen Sie dabei Nach- und Vordersätze!**

**Muster:** *Der Händler bringt die Ware an den Wohnort des Verbrauchers. Er will damit die räumliche Entfernung zwischen Hersteller und Konsument überbrücken. – Der Händler bringt die Ware an den Wohnort des Verbrauchers, weil er damit die räumliche Entfernung zwischen Hersteller und Konsument überbrücken will.*

1. Die Funktion Mengenverteilung wird als Absatzgroßhandel oder Ankaufgroßhandel vollzogen. Der Großhändler kauft von einem Hersteller große Mengen ein und gruppiert sie zu kleineren Mengen um.

2. Der Händler stellt aus dem Sortiment der Hersteller sein eigenes Sortiment nach Bedarf seiner Kunden zusammen. Die Kunden finden eine Vielzahl von Waren.
3. Der Großhändler kennt die Wünsche und Vorstellungen seiner Kunden. Er kann dem Hersteller helfen, den richtigen Absatzmarkt zu finden.
4. Viele Produktionsbetriebe gliedern sich den Verkaufsorganen an. Sie sind Träger von Handelsfunktionen.
5. Der wichtigste Träger der Handelsfunktionen ist der selbstständige Handel. Er entscheidet selbst über die Aufgaben, die er im Markt ausüben will.

### **Übung 7. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche!**

1. Типичными функциями торговли являются преодоление расстояния и времени между производителем и потребителем, формирование ассортимента, освоение новых рынков сбыта и его финансирование.
2. Торговое предприятие должно заботиться о наличии в магазине широкого и устойчивого ассортимента товаров для удовлетворения спроса покупателей.
3. Торговое предприятие формирует широкий ассортимент товаров, как правило, из узких ассортиментов разных производителей.
4. К основным торгово-технологическим процессам относится продажа товаров и обслуживание покупателей.
5. К вспомогательным торгово-технологическим процессам относятся приёмка товаров от поставщиков, их складирование и подготовка к продаже.
6. В крупных продовольственных магазинах самообслуживания нередко производится фасовка товаров.
7. Торговые предприятия должны применять прогрессивные методы продажи товаров.
8. Уровень обслуживания покупателей влияет на объём товарооборота, сумму доходов и прибыли торгового предприятия.

## Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion

**Übung 1. Füllen Sie anhand des Textes "Handelsfunktionen" die folgende Tabelle aus!**

Funktionsgruppen	Handelsfunktionen	Träger der Handelsfunktionen
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
	4.	

Funktionsgruppen	Handelsfunktionen	Träger der Handelsfunktionen
	5.	
	6.	
	7.	
	8.	

**Übung 2. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!**

1. Was versteht man unter Handelsfunktionen?
2. Von wem werden die Handelsfunktionen wahrgenommen?
3. Zu wieviel Gruppen fasst man die Teilfunktionen zusammen?
4. Welche sind die Träger der Handelsfunktionen?
5. Von welchen Faktoren werden die Art, der Umfang und die Intensität der Funktionsausübung bestimmt?
6. Auf wen hat sich der Handelsunternehmer einzustellen?
7. Welche Einflussfaktoren muss der Unternehmer als Entscheidungsträger außerdem berücksichtigen?

**Übung 3. Referieren Sie anhand des Textes und der Tabelle über die Handelsfunktionen! Berücksichtigen Sie dabei die folgenden Stichpunkte:**

- 1) typische Handelsfunktionen der Handelsunternehmen;

- 2) Funktionsgruppen, zu denen die Teilfunktionen zusammengefasst werden können;
- 3) Träger der Handelsfunktionen;
- 4) Faktoren, die die Wahl der Funktionen beeinflussen.

## **Lektion 4. Beschaffung**

**Text: Beschaffung im Handelsbetrieb**

**Грамматика:**

§ 9. Грамматический род (das grammatische Geschlecht):

- субстантивированных инфинитивов;
- субстантивированных прилагательных и причастий;
- субстантивированных имён числительных количественных.

§ 10. Конъюнктив (der Konjunktiv). Образование временных форм презенса и претерита конъюнктива (das Präsens und das Präteritum Konjunktiv).

§ 11. Придаточные предложения следствия (die Konsekutivsätze).

**Text: Beschaffung im Handelsbetrieb**

Die Beschaffung umfasst alle Tätigkeiten, die darauf gerichtet sind, dem Betrieb die benötigten Waren, Dienstleistungen und Rechte bereitzustellen. Die Beschaffung stellt im Handelsbetrieb einen wichtigen Teilprozess beim Vollzug der Handelsleistung dar. Begeht daher der Handelsmanager Fehler bei der Beschaffung, wirkt sich dies durch den ganzen Betrieb hindurch aus. Fehlentscheidungen in der Beschaffung können dazu führen, dass sich die Handelswaren schließlich nur noch mit beträchtlichen Ertragseinbußen absetzen lassen.

Teilfunktionen der Beschaffung sind:

- Beschaffungsvorbereitung
- Beschaffungsanbahnung
- Beschaffungsdurchführung und
- Beschaffungsabwicklung.

Die Beschaffungsvorbereitung setzt eine möglichst exakte Beschaffungsplanung voraus. Dafür muss sich der Handelsmanager die erforderlichen Informationen mit Hilfe der Beschaffungsmarktforschung erarbeiten.

Die Beschaffungsanbahnung beinhaltet die Aufnahme der Kontakte zu den Beschaffungspartnern (Lieferanten).

Die Beschaffungsdurchführung umfasst diejenigen Tätigkeiten, die mit dem Abschluss des Kaufvertrages verbunden sind. Der Kaufvertrag enthält u. a. die Bedingungen über Beschaffenheit, Menge, Preise und Zahlungsbedingungen der Waren und über Liefertermine.

Unter Beschaffungsabwicklung sind alle Maßnahmen zu verstehen, die mit der Anlieferung der Waren und der Zahlungsabwicklung verbunden sind: Antransport der Waren, Übernahme- und Eingangskontrolle, Durchführung und Behandlung von Reklamationen, Prüfung der Eingangsrechnungen usw.

Wichtige Entscheidungen des Handelsunternehmers im Rahmen der Beschaffung sind:

- die Auswahl der Lieferanten
- die Zahl der Beschaffungspartner und
- der Beschaffungsweg.

Bei der Auswahl der Lieferanten müssen die Einkaufspreise, die Beschaffungskonditionen (Geschäfts-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen) und die Aktualität des Warenangebots für das eigene Sortiment einbezogen werden.

Der Handelsmanager hat die Frage über den Beschaffungsweg (Direktbezug beim Hersteller, Bezug beim Spezialgroßhändler oder beim Sortimentsgroßhändler) zu beantworten. Der Einzelhandelsunternehmer wird sorgfältig die Vor- und Nachteile des Beschaffungsweges abwägen, bevor er seine Entscheidung trifft.

Auch die Zahl der Beschaffungspartner ist für die optimale Gestaltung des Beschaffungsbereiches von Bedeutung. Durch die Verringerung der Lieferantenzahl kann das Handelsbetriebsergebnis positiv beeinflusst werden. Es entfallen z. B. umfangreiche Verwaltungstätigkeiten, die bei der Zersplitterung auf zahlreiche Lieferanten zwangsläufig eintreten.

Im Einzelhandel ist in einigen Branchen verstärkt das Bestreben festzustellen, bestimmte Beschaffungsaufgaben aus dem Handelsbetrieb auszugliedern. Eine solche Form der Arbeitsteilung stellt der Rack Jobber (Regalgroßhändler) dar.

Die Dispositionen über die Beschaffungsmengen und Beschaffungspreise werden im Handelsbetrieb durch die Betriebsgröße, die Branche und das geführte Sortiment beeinflusst. Die Betriebsgröße bestimmt weitgehend das mengenmäßige Einkaufsvolumen in einer Periode. Je größer die Beschaffungsmenge ist, die ein Handelsbetrieb in einer Periode bei einem Lieferanten erreicht, um so günstigere Einkaufspreise lassen sich in der Regel erzielen.

Die Dispositionen über die Beschaffungstermine müssen sicherstellen, dass der Handelsbetrieb die erforderlichen Waren rechtzeitig verkaufsbereit zur Verfügung hat.

Die Dispositionen über die Beschaffungskonditionen gewinnen im Einzelhandelsbetrieb immer mehr an Bedeutung. Dabei spielen die Antransportmöglichkeiten, die Möglichkeiten der Kreditierung durch den Lieferanten, die mannigfaltigen Nebenleistungen der Lieferanten im Bereich der Verkaufsförderung, der Werbung eine zunehmend wichtigere Rolle.

Das zentrale Problem der personellen Organisation der Beschaffung besteht in der Koordination zwischen Einkauf und Verkauf. Dabei ergeben sich folgende Möglichkeiten: Ein- und Verkauf in einer Hand, Einkauf als eine abgetrennte eigenständige Funktionseinheit und Einkauf als eine zentral oder dezentral gesteuerte Funktionseinheit.

Ein- und Verkauf in einer Hand findet sich häufig in Klein- und Mittelbetrieben des Einzelhandels. Ihr besonderer Vorteil liegt darin, dass der Warengruppenleiter, der für die Beschaffung verantwortlich ist, die Verhältnisse auf dem Absatzmarkt genau kennt und daher im Einkauf besonders schnell auf Veränderungen, die aus den Nachfrageverhältnissen resultieren, reagieren kann.

Bei größeren Handelsbetrieben ist meistens die Funktionstrennung von Ein- und Verkauf nicht zu umgehen. Bei dieser Organisationsform der Beschaffung ist auf eine laufende Information der Einkaufsabteilung über den Verkauf zu achten.

Wenn die Beschaffung so organisiert ist, dass der größte Teil des Sortiments von der zentralen Einkaufsabteilung des Unternehmens beschafft wird und Teile des Sortiments von den Filialen (Verkaufsstellen) selbst eingekauft werden dürfen, spricht man vom Einkauf als eine zentral- oder dezentral gesteuerte Funktionseinheit.



### *Texterläuterungen:*

- 1) **gerichtet sein auf Akk.** – быть направленным (на что-л.);
- 2) **Fehler begehen** – допускать ошибки;
- 3) **sich durch den ganzen Betrieb hindurch auswirken** – иметь последствия для всей деятельности предприятия;
- 4) **verantwortlich sein für Akk.** – быть ответственным (за что-л.).

### *Vokabeln*

<b>der Bezug, -(e)s, -bezüge</b>	покупка, закупка;
<b>der Direktbezug</b>	прямая закупка;
<b>die Ertragseinbußen Pl.</b>	потери;
<b>die Filiale, -, -n</b>	филиал, отделение;
<b>das Handelsbetriebsergebnis, -ses, -se</b>	результат деятельности торгового предприятия;
<b>die Nachfrageverhältnisse Pl.</b>	ситуация на рынке спроса;
<b>die Teilfunktion, -, -en</b>	отдельная функция;
<b>die Verkaufsstelle, -, -n</b>	магазин, торговая точка;
<b>die Verwaltungstätigkeit, -</b>	управленческая деятельность;
<b>der Vorteil, -s, -e</b>	преимущество;
<b>der Vollzug, -s</b>	исполнение;
<b>der Warengruppenleiter, -s, -</b>	ответственный за товарную группу;
<b>beträchtlich</b>	значительный, значительно;
<b>eigenständig</b>	самостоятельный, независимый;
<b>mannigfaltig</b>	разнообразный;
<b>mengenmäßig</b>	в количественном отношении, по количеству;
<b>schließlich</b>	в конце концов;
<b>sorgfältig</b>	тщательно;
<b>verstärkt</b>	усиленно, всё сильнее;
<b>zwangsläufig</b>	неизбежный, вынужденный;
<b>abtrennen, te, t Akk.</b>	отделить, выделить (что-л.);

<b>absetzen, te, t Akk.</b>	сбывать, продавать (товар);
<b>anliefern, te, t Akk.</b>	поставлять, доставлять (товары);
<b>ausgliedern, te, t Akk.</b>	выделять, вычленять (что-л.);
<b>auswirken, sich te, t durch Akk.</b>	сказываться на (чём-л.);
<b>beeinflussen, te, t Akk.</b>	оказывать влияние (на что-л.);
<b>benötigen, te, t Akk.</b>	нуждаться (в чём-л.);
<b>bereitstellen, te, t Dat. Akk.</b>	предоставить (кому-л., что-л.);
<b>einbeziehen, o, o Akk.</b>	учитывать (что-л.);
<b>erarbeiten, te, t Akk.</b>	получить (что-л.);
<b>erzielen, te, t Akk.</b>	достигать (чего-л.);
<b>resultieren, te, t aus Dat.</b>	вытекать (из чего-л.), быть следствием (чего-л.);
<b>sicherstellen, te, t Akk.</b>	гарантировать (что-л.);
<b>verstärken, te, t Akk.</b>	усиливать, укреплять (что-л.).

## Грамматика

### § 9. Грамматический род (*das grammatische Geschlecht*)

Грамматический род (*das grammatische Geschlecht*) субстантивированных инфинитивов, прилагательных, причастий и имён числительных количественных.

**1. Субстантивированные инфинитивы** имеют средний род, например: *das Lesen (om lesen), das Leben (om leben)*.

**2. Грамматический род субстантивированных прилагательных и причастий** зависит от их значения, например:

*der Reisende, die Reisende; der Alte, die Alte.*

Субстантивированные прилагательные и причастия, выражающие абстрактные понятия и обозначающие молодые существа, а также неодушевлённые предметы, принимают средний род, например:

*Ihm gefällt **das leuchtende Gelb.***

**3. Субстантивированные имена числительные количественные** принимают женский род, например:

*Sie hat **eine Fünf** in Mathematik.*

## § 10. Конъюнктив (der Konjunktiv). Образование временных форм презенса и претерита конъюнктива (das Präsens und das Präteritum Konjunktiv)

Конъюнктив выражает:

- нереальное желание, предположение, возможность и т. д.;
- в косвенной речи и некоторых оборотах реальное действие, указание, предписание, приказ.

Конъюнктив имеет те же временные формы, что и индикатив и еще особую форму кондиционалис I (der Konditionalis I) и кондиционалис II (der Konditionalis II).

1. **Präsens Konjunktiv** образуется от основы инфинитива, суффикса **-e** и личных окончаний. В 1-м и 3-м лице единственного числа личные окончания отсутствуют. Корневые гласные не изменяются.

	Сильные глаголы	Слабые глаголы	Вспомогательные глаголы			Модальные глаголы
	laufen	machen	sein	haben	werden	können
ich	lauf-e	mach-e	sei	hab-e	werd-e	könn-e
du	läuf-e-st	mach-e-st	sei-e-st	hab-e-st	werd-e-st	könn-e-st
er/sie/es	läuf-t	mach-e	sei	hab-e	werd-e	könn-e
wir	lauf-e-n	mach-e-n	sei-e-n	hab-e-n	werd-e-n	könn-e-n
ihr	lauf-t	mach-e-t	sei-e-t	hab-e-t	werd-e-t	könn-e-t
sie	lauf-e-n	mach-e-n	sei-e-n	hab-e-n	werd-e-n	könn-e-n
Sie	lauf-e-n	mach-e-n	sei-e-n	hab-e-n	werd-e-n	könn-e-n

2. **Präteritum Konjunktiv** сильных глаголов образуется от основы Präteritum Indikativ + суффикс **-e** и личные окончания. Корневые гласные **a, o, u** принимают Umlaut. В 1-м и 3-м лице единственного числа личные окончания отсутствуют.

**Präteritum Konjunktiv** слабых глаголов совпадает с Präteritum Indikativ.

	Слабые глаголы	Сильные глаголы	Сильные глаголы с корневыми гласными а, о, и		
	machen	gehen	nehmen	fliegen	führen
ich	mach-te	ging-e	nähm-e	flög-e	führ-e
du	mach-te-st	ging-e-st	nähm-e-st	flög-e-st	führ-e-st
er/sie/es	mach-te	ging-e	nähm-e	flög-e	ftihr-e
wir	mach-te-n	ging-e-n	nähm-e-n	flög-e-n	ftihr-e-n
ihr	mach-te-t	ging-e-t	nähm-e-t	flög-e-t	führ-e-t
sie	mach-te-n	ging-e-n	nähm-e-n	flög-e-n	ftihr-e-n
Sie	mach-te-n	ging-e-n	nähm-e-n	flög-e-n	ftihr-e-n

Модальные глаголы сохраняют в Präteritum Konjunktiv Umlaut.

	können	dürfen	müssen	mögen	sollen	wollen
ich	könn-te	dürf-te	müss-te	möch-te	soll-te	woll-te
du	könn-te-st	dürf-te-st	müss-te-st	möch-te-st	soll-te-st	woll-te-st
er/sie/es	könn-te	dürf-te	müss-te	möch-te	soll-te	woll-te
wir	könn-te-n	dürf-te-n	müss-te-n	möch-te-n	soll-te-n	woll-te-n
ihr	könn-te-t	dürf-te-t	müss-te-t	möch-te-t	soll-te-t	woll-te-t
sie	könn-te-n	dürf-te-n	müss-te-n	möch-te-n	soll-te-n	woll-te-n
Sie	könn-te-n	dürf-te-n	müss-te-n	möch-te-n	soll-te-n	woll-te-n

**Вспомогательные глаголы "sein" и "werden" образуют Präteritum Konjunktiv как сильные глаголы. Глагол "haben" принимает Umlaut.**

	sein	haben	werden
ich	wär-e	hätt-e	würd-e
du	wär-e-st	hätt-e-st	würd-e-st
er/sie/es	wär-e	hätt-e	würd-e
wir	wär-e-n	hätt-e-n	würd-e-n
ihr	wär-e-l	hätt-e-t	würd-e-t
sie	wär-e-n	hätt-e-n	würd-e-n
Sie	wär-e-n	hätt-e-n	würd-e-n

### **§ 11. Придаточные предложения следствия (die Konsekutivsätze)**

Придаточные предложения следствия (die Konsekutivsätze) выполняют функцию обстоятельства следствия по отношению к главному предложению и вводятся союзами **dass** (что); **so dass, sodass** (так что); **als dass** (чтобы). Например:

*Er ging so schnell, dass ich ihm nicht folgen konnte. – Он шел так быстро, что я за ним не поспевал.*

*Der Nebel war dicht, sodass wir unseren Weg nicht fortsetzten. – Туман был таким густым, что мы не стали продолжать пути.*

### **Lexikalische Übungen**

**Übung 1. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit dem Komponent «Beschaffung» aus! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 2. Bilden Sie zusammengesetzte Substantive aus den folgenden Komponenten! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Muster: der Dienst, die Leistung – die Dienstleistung, бытовая услуга.**

der Handel, der Betrieb; der Teil, der Prozess; der Handel, die Leistung; der Handel, der Manager; der Handel, die Ware; der Ertrag, die Einbuße; die Beschaffung, die Planung; die Beschaffung, die Anbahnung; die Beschaffung, die Durchführung; der Handel, das Unternehmen; die Beschaffung, der Partner; die Beschaffung, die Konditionen; das Geschäft, die Bedingung; die Lieferung, die Bedingung; die Zahlung, die Bedingung; die Ware, das Angebot; die Beschaffung, der Weg; das Sortiment, der Großhändler; die Beschaffung, der Bereich; der Lieferant, die Zahl; der Handel, das Ergebnis; die Verwaltung, die Tätigkeit; die Beschaffung, die Aufgabe; die Arbeit, die Teilung; das Regal, der Großhändler; die Organisation, die Form; die Ware, der Gruppenleiter; die Nachfrage, das Verhältnis; die Funktion, die Einheit; der Einkauf, die Abteilung; der Verkauf, die Stelle.

**Übung 3. Nennen Sie die Verben, von denen die folgenden Substantive gebildet sind! Geben Sie die russischen Äquivalente der Verben an!**

**Muster:** *der Verkauf, verkaufen, продавать.*

- die Anbahnung, die Beschaffung, die Bedeutung, die Durchführung, die Entscheidung, die Förderung, die Gestaltung, die Kreditierung, die Leistung, die Planung, die Prüfung, die Rechnung, die Trennung, die Veränderung, die Verringerung, die Verwaltung, die Werbung, die Zahlung, die Zersplitterung;
- die Auswahl, der Hersteller, der Leiter, der Lieferant, die Organisation.

**Übung 4. Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der folgenden Substantive!**

- Bezug, Einkauf, Verkauf, Vollzug;
- Disposition, Funktion, Information, Kondition, Koordination, Organisation;
- Händler, Hersteller, Leiter, Partner;
- Beschaffenheit, Möglichkeit, Tätigkeit;
- Lieferant;
- Aktualität;
- Abteilung, Anlieferung, Bedingung, Behandlung, Beschaffung, Dienstleistung, Durchführung, Entscheidung, Förderung, Kreditierung, Leistung, Prüfung, Rechnung, Trennung, Veränderung, Verringerung, Vorbereitung, Werbung, Zersplitterung.

### Übung 5. Ergänzen Sie durch ein treffendes Verb!

1. Dem Betrieb die benötigten Waren, Dienstleistungen und Rechte

\_\_\_\_\_.

2. Fehler bei der Beschaffung

\_\_\_\_\_.

3. Handelswaren mit beträchtlichen Ertragseinbußen

\_\_\_\_\_.

4. Sich die erforderlichen Informationen

\_\_\_\_\_.

5. Die Bedingungen über Beschaffenheit, Menge, Preise und Zahlungsbedingungen

\_\_\_\_\_.

6. Die Vor- und Nachteile des Beschaffungsweges

\_\_\_\_\_.

7. Das Handelsbetriebsergebnis durch die Verringerung der Lieferantenzahl positiv

\_\_\_\_\_.

8. Schnell auf Veränderungen, die aus den Nachfrageverhältnissen resultieren

\_\_\_\_\_.

9. Auf eine laufende Information der Einkaufsabteilung über den Verkauf

\_\_\_\_\_.

*absetzen, abwägen, achten, beeinflussen, begehen, bereitstellen, enthalten, erarbeiten, reagieren.*

### Übung 6. Ergänzen Sie in den folgenden Sätzen die entsprechenden Begriffe!

1. In den Klein- und Mittelbetrieben des Einzelhandels findet sich häufig die Organisationsform der Beschaffung\_\_\_\_\_.

2. Wenn der größte Teil des Sortiments von der zentralen Einkaufsabteilung des Unternehmens beschafft wird, und Teile des Sortiments von den Filialen selbst eingekauft werden dürfen, spricht man vom Einkauf als eine\_\_\_\_\_.

3. Wenn man die Funktionstrennung von Ein- und Verkauf nicht umgehen kann, geht es um\_\_\_\_\_.

### **Übung 7. Welche der Teilfunktionen ist jeweils gemeint?**

1. Sie umfasst diejenigen Tätigkeiten, die mit dem Abschluss des Kaufvertrages verbunden sind. \_\_\_\_\_
2. Sie setzt eine möglichst exakte Beschaffungsplanung voraus. Dafür muss sich der Handelsmanager die erforderlichen Informationen mit Hilfe der Beschaffungsmarktforschung erarbeiten. \_\_\_\_\_
3. Darunter sind alle Maßnahmen zu verstehen, die mit der Angliederung der Waren und der Zahlungsentwicklung verbunden sind. \_\_\_\_\_
4. Sie beinhaltet die Aufnahme der Kontakte zu den Beschaffungspartnern (Lieferanten). \_\_\_\_\_

### **Übung 8. Welche der Entscheidungen des Handelsunternehmers im Rahmen der Beschaffung ist jeweils gemeint?**

1. Dabei müssen die Einkaufspreise, die Beschaffungskonditionen und die Aktualität des Warenangebots für das eigene Sortiment einbezogen werden.  
\_\_\_\_\_
2. Sie ist für die optimale Gestaltung des Beschaffungsbereiches von Bedeutung. Durch die Verringerung der Lieferantenzahl kann das Handelsbetriebsergebnis positiv beeinflusst werden und umfangreiche Verwaltungstätigkeit entfallen. \_\_\_\_\_
3. Er muss vom Handelsmanager bestimmt und dessen Vor- und Nachteile müssen sorgfältig abgewogen werden. \_\_\_\_\_

### **Lexikalisch-grammatische Übungen**

#### **Übung 1. Konjugieren Sie im Präsens Konjunktiv die folgenden Verben!**

fragen, nehmen, tragen, mögen, können, sein.

#### **Übung 2. Konjugieren Sie im Präteritum Konjunktiv die folgenden Verben!**

helfen, gewinnen, stehen, verstärken, haben, umgehen.



**Übung 3. Achten Sie auf die Rektion der folgenden Verben:** achten auf Akk., beziehen bei Dat., bereitstellen Dat., bestehen in Dat., reagieren auf Akk., resultieren aus Dat.! **Setzen Sie die Substantive im richtigen Kasus ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Das zentrale Problem der personellen Organisation der Beschaffung besteht in \_\_\_\_\_ (die Koordination) zwischen Einkauf und Verkauf.
2. Tätigkeiten, die \_\_\_\_\_ (der Betrieb) die benötigten Waren, Dienstleistungen und Rechte bereitstellen, nennt man Beschaffung.
3. Der Handelsmanager kann Waren bei \_\_\_\_\_ (der Spezialgroßhändler) oder bei der Sortimentsgroßhändler) beziehen.
4. Der Warengruppenleiter hat auf \_\_\_\_\_ (die Veränderungen), die aus \_\_\_\_\_ (die Nachfrageverhältnisse) resultieren, zu reagieren.
5. Bei der Funktionstrennung von Ein- und Verkauf muss man auf \_\_\_\_\_ (die Information) der Einkaufsabteilung über den Verkauf achten.

**Übung 4. Achten Sie auf die Präpositionen! Setzen Sie die in Klammern stehenden Substantive im richtigen Kasus ein!**

1. Bei \_\_\_\_\_ (die Auswahl) der Lieferanten muss die Aktualität des Warenangebotes für \_\_\_\_\_ (das eigene Sortiment) einbezogen werden.
2. Das Handelsbetriebsergebnis kann durch \_\_\_\_\_ (die Verringerung) der Lieferantenzahl positiv beeinflusst werden.
3. Bei \_\_\_\_\_ (die Splitterung) auf zahlreiche Lieferanten treten umfangreiche Verwaltungstätigkeiten ein.
4. In \_\_\_\_\_ (der Einzelhandel) kann man bestimmte Beschaffungsaufgaben aus \_\_\_\_\_ (der Handelsbetrieb) ausgliedern.
5. Teile des Sortiments können von \_\_\_\_\_ (die Filiale) selbst eingekauft werden.
6. Einen wichtigen Teilprozess bei \_\_\_\_\_ (der Vollzug) der Handelsleistung stellt im Handelsbetrieb die Beschaffung dar.
7. Die Betriebsgröße bestimmt weitgehend das mengenmäßige Einkaufsvolumen in \_\_\_\_\_ (eine Periode).
8. Die Dispositionen über \_\_\_\_\_ (die Beschaffungskonditionen) gewinnen immer mehr an Bedeutung.

**Übung 5. Bestimmen Sie die Deklinationsart der Adjektive und Partizipien in den folgenden Sätzen! Setzen Sie die Flexionen ein!**

1. Bei Fehlentscheidungen in der Beschaffung lassen sich die Handelswaren nur mit beträchtlich \_\_\_\_\_ Ertragseinbußen absetzen.
2. Die Beschaffungsvorbereitung setzt eine exakt \_\_\_\_\_ Beschaffungsplanung voraus.
3. Die erforderlich \_\_\_\_\_ Informationen muss sich der Handelsmanager mit Hilfe der Beschaffungsmarktforschung erarbeiten.
4. Die Dispositionen über die Beschaffungsmengen und Beschaffungspreise werden im Handelsbetrieb u. a. durch das geführt \_\_\_\_\_ Sortiment beeinflusst.
5. Dem Handelsbetrieb müssen die erforderlich \_\_\_\_\_ Waren verkaufsbereit zur Verfügung stehen.
6. Die Zahl der Beschaffungspartner ist für die optimal Gestaltung des Beschaffungsbereiches von groß \_\_\_\_\_ Bedeutung.
7. Bei der Beschaffung der Waren muss der Handelsmanager auf eine laufend \_\_\_\_\_ Information der Einkaufsabteilung über den Verkauf achten.
8. Das zentral \_\_\_\_\_ Problem der personell \_\_\_\_\_ Organisation der Beschaffung besteht in der Koordination zwischen Einkauf und Verkauf.

**Übung 6. Ersetzen Sie in den folgenden Sätzen die Modalverben "sollen", "müssen" bzw. "können" durch die Konstruktionen "haben/sein + zu + Infinitiv"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Der Warengruppenleiter soll die Verhältnisse auf dem Absatzmarkt genau kennen. – Der Warengruppenleiter hat die Verhältnisse auf dem Absatzmarkt genau zu kennen.*

1. Die Beschaffung muss alle Tätigkeiten umfassen, die dem Betrieb die benötigten Waren, Dienstleistungen und Rechte bereitstellen.
2. Bei der Auswahl der Lieferanten müssen die Einkaufspreise, die Beschaffungskonditionen und die Aktualität des Warenangebots für das eigene Sortiment einbezogen werden.
3. Durch die Verringerung der Lieferantenzahl kann das Handelsbetriebsergebnis positiv beeinflusst werden.

4. Man soll bei der Beschaffung auf eine laufende Information der Einkaufsabteilung achten.
5. Der größte Teil des Sortiments kann von der zentralen Einkaufsabteilung des Unternehmens beschafft werden.
6. Teile des Sortiments können von den Verkaufsstellen selbst eingekauft werden.
7. Der Kaufvertrag soll die Bedingungen über Beschaffenheit, Menge, Preise und Zahlungsbedingungen der Waren und über Liefertermine enthalten.
8. Unter Beschaffungsentwicklung sollen alle Maßnahmen verstanden werden, die mit der Anlieferung der Waren und der Zahlungsabwicklung verbunden sind.
9. Alle Vor- und Nachteile des Beschaffungsweges müssen vom Einzelhandelsunternehmer abgewogen werden.

**Übung 7. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Wenn der Handelsmanager Fehler bei der Beschaffung begeht, wirkt sich dies durch den ganzen Betrieb hindurch aus.
2. Fehlentscheidungen in der Beschaffung können dazu führen, dass sich die Handelswaren schließlich nur noch mit beträchtlichen Ertragseinbußen absetzen lassen.
3. Durch die Verringerung der Lieferantenzahl entfallen umfangreiche Verwaltungstätigkeiten, die bei der Zersplitterung auf zahlreiche Lieferanten zwangsläufig eintreten.
4. Wird der größte Teil des Sortiments von der zentralen Einkaufsabteilung des Unternehmens beschafft und Teile des Sortiments von den Filialen (Verkaufsstellen) selbst eingekauft, spricht man vom Einkauf als eine zentral- oder dezentral gesteuerte Funktionseinheit.
5. Der besondere Vorteil der Organisationsform Beschaffung "Ein- und Verkauf in einer Hand" liegt darin, dass der Warengruppenleiter im Einkauf besonders schnell auf Veränderungen, die aus den Nachfrageverhältnissen resultieren, reagiert.

6. Je größer die Beschaffungsmenge ist, die ein Handelsbetrieb in einer Periode bei einem Lieferanten erreicht, um so günstigere Einkaufspreise lassen sich in der Regel erzielen.
7. Der größte Teil des Sortiments wird von der zentralen Einkaufsabteilung des Unternehmens beschafft, sodass die Verkaufsstellen nur Teile des Sortiments selbst einkaufen können.
8. Bevor der Einzelhandelsunternehmer seine Entscheidung über den Beschaffungsweg trifft, muss er dessen Vor- und Nachteile sorgfältig abwägen.
9. Die Verhältnisse auf dem Absatzmarkt veränderten sich so schnell, dass der Warengruppenleiter darauf nicht sofort reagieren konnte.

**Übung 8. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen den in Klammern stehenden Infinitiv mit "zu" oder ohne "zu"!**

1. Alle Tätigkeiten sind bei der Beschaffung darauf gerichtet, dem Handelsbetrieb die benötigten Waren und Dienstleistungen \_\_\_\_\_ (bereitstellen).
2. Der Handelsmanager darf bei der Beschaffung keine Fehler \_\_\_\_\_ (machen).
3. Bei der Beschaffungsplanung muss sich der Handelsmanager die erforderlichen Informationen \_\_\_\_\_ (erarbeiten).
4. Der Kaufvertrag soll die Bedingungen über Beschaffenheit, Menge, Preise und Zahlungsbedingungen der Waren und über Liefertermine \_\_\_\_\_ (enthalten).
5. Bei größeren Beschaffungsmengen lassen sich in der Regel günstigere Einkaufspreise \_\_\_\_\_ (erzielen).
6. Die Dispositionen über die Beschaffungstermine haben die Aufgabe, dem Handelsbetrieb die erforderlichen Waren rechtzeitig verkaufsbereit zur Verfügung \_\_\_\_\_ (stellen).
7. Es ist nicht leicht, die Vor- und Nachteile des Transportweges \_\_\_\_\_ (abwägen).
8. Die Beschaffungsanbahnung soll die Aufnahme der Kontrakte zu den Lieferanten \_\_\_\_\_ (beinhalten).

**Übung 9. Verbinden Sie die folgenden Satzpaare zu Satzreihen! Gebrauchen Sie dabei die in Klammern stehenden Konjunktionen!**

**Muster:** *Der Handelsmanager wählt den Direktbezug beim Hersteller. Er kauft beim Sortimentsgroßhändler ein. (entweder.....oder) – Der Handelsmanager wählt entweder den Direktbezug beim Hersteller oder er kauft beim Sortimentsgroßhändler ein.*

1. Der Handelsmanager hat bei der Beschaffung Fehler begangen. Die Handelswaren konnten nur noch mit beträchtlichen Ertragseinbußen abgesetzt werden. (deshalb)
2. Die Zahl der Beschaffungspartner ist für die optimale Gestaltung des Beschaffungsbereiches von Bedeutung. Durch die Verringerung der Lieferantenzahl kann das Handelsbetriebsergebnis positiv beeinflusst werden. (denn)
3. Der Warengruppenleiter kannte die Verhältnisse auf dem Absatzmarkt genau. Er reagierte auf die Veränderungen nicht. (dennoch)
4. Die Beschaffungsvorbereitung setzt eine möglichst exakte Beschaffungsplanung voraus. Der Handelsmanager muss sich die erforderlichen Informationen erarbeiten. (darum)
5. Die Dispositionen über die Beschaffungsmengen und Beschaffungspreise werden im Handelsbetrieb durch die Betriebsgröße beeinflusst. Die Betriebsgröße bestimmt weitgehend das mengenmäßige Einkaufsvolumen in einer Periode. (denn)

**Übung 10. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche!**

1. Поставка товаров осуществляется по договору.
2. Договор содержит базисные условия поставки, вид транспорта, срок поставки и т. д.
3. Менеджер по торговле не должен допускать ошибок при заключении договора о поставках, так как это влечет за собой снижение прибыли предприятия.
4. Поставка предполагает подготовку поставки, установление контактов с поставщиками и использование поставки.
5. Важную роль играет вопрос о выборе пути поставки.

6. Менеджер может выбирать между прямой поставкой от изготовителя, от коммерсанта, занимающегося специализированной оптовой торговлей или от оптового торговца потребительскими товарами.
7. Большое значение для торгового предприятия имеет количество поставщиков, с которыми заключается договор поставки.
8. Чем меньше поставщиков, тем больше прибыль торгового предприятия.
9. Поставка товаров должна быть тщательно спланирована. Для этого менеджеру по торговле необходима информация, которую он может получить с помощью исследования рынка.
10. Объем поставок зависит от размера предприятия, отрасли производства и ассортимента товаров, которые торговое предприятие продает.
11. Сроки поставок должны строго соблюдаться.

## **Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion**

### **Übung 1. Füllen Sie anhand des Textes die folgende Tabelle aus!**

<b>Teilfunktionen der Beschaffung</b>	<b>Entscheidungen des Handelsmanagers im Rahmen der Beschaffung</b>	<b>Organisationsformen der Beschaffung</b>
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.		

### **Übung 2. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!**

1. Was ist Beschaffung?
2. Welche Teilfunktionen hat die Beschaffung zu erfüllen?
3. Welche Entscheidungen hat der Handelsmanager im Rahmen der Beschaffung zu treffen?

4. Welche Möglichkeiten des Warenbezugs stehen dem Handelsmanager zur Verfügung?
5. Wodurch kann das Handelsbetriebsergebnis positiv beeinflusst werden?
6. Wovon hängen Beschaffungsmengen und – preise ab?
7. Was spielt eine immer größere Rolle für die Beschaffung im Einzelhandelsbetrieb?
8. Auf welche Weise können Ein- und Verkauf koordiniert werden?
9. In welchen Einzelhandelsbetrieben und warum zieht man die Organisationsform "Ein- und Verkauf in einer Hand" vor?
10. Worauf hat der Handelsmanager bei der Organisationsform "Einkauf als abgetrennte eigenständige Funktionseinheit" zu achten?
11. Wann spricht man von der zentral oder dezentral organisierten Form der Beschaffung?

**Übung 3. Lesen Sie den nachstehenden Text! Sagen Sie, was "Rack Jobber" ist!**

Rack Jobber sind Großhändler oder Hersteller, die Verkaufsraum oder Regalfläche in Verkaufsstätten des Groß- oder Einzelhandels anmieten und dort das Sortiment ergänzende Waren teils mit eigenen Verkäufern auf eigene Rechnung anbieten. Der Vermieter übernimmt zumeist das Inkasso und die Abrechnung. Hierfür erhält er als Entgelt ein Fixum oder eine Umsatzbeteiligung. Rack Jobber, verbunden mit dem Shop-in-the-shop-Prinzip, wird (praktiziert) in Warenhäusern und Cash-and-carry- Großhandlungen und ist insbesondere in Großraumläden des Lebensmitteleinzelhandels anzutreffen.

**Übung 4. Referieren Sie mit Hilfe der Informationen aus dem nachstehenden Text über die Beschaffungszentrale!**

Beschaffungszentrale ist ein Großhandelsbetrieb, der als Kettengroßhändler mit den der freiwilligen Einzelhandelsunternehmen in Bezug auf die Warenbeschaffung kooperiert. Der Großhandelsbetrieb beschafft Waren auf den einzelnen Beschaffungsmärkten und liefert sie nach erfolgter Bestellung an die angeschlossenen Einzelhandelsbetriebe aus. Dabei lassen sich drei Grundformen der Großhandelstätigkeit durch die Beschaffungszentrale unterscheiden:

- das Eigengeschäft (Propergeschäft)
- das Fremdgeschäft
- das Geschäft mit Handelsmarken.

Beim Eigengeschäft tritt der Großhändler als Eigenhändler auf, d.h. er handelt im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Die von den Lieferanten erworbene Ware wird an die kooperierenden Einzelhandelsbetriebe weiterveräußert. Dabei lassen sich zwei Varianten des Eigengeschäfts unterscheiden, das Lagergeschäft und das Streckengeschäft.

Beim Lagergeschäft nimmt der Großhändler als Beschaffungszentrale die erworbenen Waren auf Lager. Hier liegen die Waren bereit, um der Deckung des kurzfristigen Bedarfs der Kunden zu dienen.

Beim Lagergeschäft nimmt der Großhändler als Beschaffungszentrale die erworbenen Waren auf Lager. Hier liegen die Waren bereit, um der Deckung des kurzfristigen Bedarfs der Kunden zu dienen.

Unter dem Streckengeschäft versteht man den Handel mit Waren, bei dem die Waren unmittelbar vom Lieferanten an den Einzelhändler geliefert werden. Der Großhändler handelt auch beim Streckengeschäft im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Die Warenlieferung erfolgt jedoch auf Abruf direkt an die Anschlusskunden.

Das Fremdgeschäft ist ein Geschäft im fremden Namen und für eigene oder fremde Rechnung. Es wird dabei als Delkrederegeschäft, als reines Vermittlungsgeschäft und als Kommissionsgeschäft betrieben.

Bei dem Delkrederegeschäft werden von dem Großhändler als Beschaffungszentrale mit den Lieferanten Verhandlungen geführt und in Rahmenverträgen Preis-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen u. dgl. festgelegt. Die Bestellung erfolgt durch die angeschlossenen Einzelhandelsbetriebe entweder direkt bei dessen Vertretern und Reisenden, oder sie läuft über den Großhändler, der sie weiterleitet. Die bestellten Waren werden direkt an die Anschlussbetriebe des Großhändlers gesandt. Ein Kaufvertrag besteht nur zwischen dem Anschlusskunden des Großhändlers und dem Lieferanten.

Bei dem reinen Vermittlungsgeschäft besteht die Aufgabe des Großhändlers darin, für die angeschlossenen Einzelhandelsbetriebe eine Liste leistungsfähiger Lieferanten zusammenzustellen. Mit diesen Lieferanten werden dann von dem Großhändler als Beschaffungszentrale in Rahmen-



verträgen die Preise bzw. Rabatte und sonstige Konditionen für den Absatz an die Mitgliedsfirmen der Kooperationsgemeinschaft ausgehandelt. Ein Kaufvertrag besteht nur zwischen dem angeschlossenen Einzelhandelsbetrieb und dem Lieferanten.

Bei dem Kommissionsgeschäft tritt der Großhändler als Einkaufskommissionär auf. Der angeschlossene Einzelhandelsbetrieb tritt mit dem Großhändler in Beziehung. Zwischen dem Lieferanten und dem Einzelhandelsbetrieb bestehen hingegen keine Geschäftsbeziehungen.

Freiwillige Ketten betreiben sehr stark das Eigenmarkengeschäft bzw. das Geschäft mit Handelsmarken. Handelsmarken (Eigenmarken) sind Waren- oder Firmenkennzeichen, mit denen ein Handelsbetrieb oder eine Handelsorganisation Waren versieht bzw. versehen lässt. Handelsmarken haben zum einen die Funktion eines zugkräftigen Werbemittels gegenüber den Konsumenten und dienen andererseits dem kalkulatorischen Ausgleich, da sie einem unmittelbaren Preisvergleich entzogen sind. Je größer die Zahl der gut eingeführten Handelsmarken eines Kettengroßhändlers ist, um so enger wird die Verbundenheit des einzelnen angeschlossenen Einzelhandelsbetriebes mit dem Großhändler (Beschaffungszentrale).

**Übung 5. Lesen Sie den folgenden Text! Antworten Sie auf die vor jedem Teil des Textes stehende Frage!**

## **Markenartikel**

### **1. Wie entstanden Markenartikel?**

Durch das große Bevölkerungswachstum und die daraus folgende Verstädterung, Technisierung und Industrialisierung kam es im 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts dazu, dass ständig und immer schneller neue Produkte auf die Märkte kamen. Die schnell wachsenden Erzeugnismengen wurden für die Konsumenten (Käufer) ununterscheidbar. Somit ging auch die direkte Beziehung zwischen dem Hersteller und dem Konsumenten verloren und es entstand ein anonymer Markt.

Reaktion auf diese Entwicklung war die Kennzeichnung der Produkte durch Markierung der Waren. Damit hatte der Käufer einen Herkunftsnachweis.

## **2. Woran erkennt man Markenartikel?**

Waren sind eindeutig als Markenartikel erkennbar, wenn sie mit einer unverwechselbaren Markierung, z. B. einem Logo oder mit bestimmten Farben, gekennzeichnet sind. In der Lehre werden Marken nach folgenden Anforderungen definiert:

- die Waren müssen als Fertigwaren vorliegen,
- sie müssen eine Markierung als körperliche Kennzeichnung der Ware aufweisen,
- sie müssen in gleichbleibender oder verbesserter Qualität vorgelegt werden,
- die Menge muss gleich bleiben,
- die Aufmachung darf sich nicht verändern,
- sie müssen überall erhältlich sein und,
- sie bedürfen einer Anerkennung am Markt.

Fehlt eine dieser Eigenschaften, zählt das Objekt streng genommen nicht mehr als Marke. Diese Kriterien sind den Gegebenheiten der heutigen Zeit jedoch nicht mehr ganz angemessen, denn neben den Fertigwaren können auch Investitionsgüter (Industriemaschinen), Vorprodukte von Zulieferern und Dienstleistungen als Markenartikel gelten. Seit 1996 werden Marken vor allem durch ihre Produktions- und Vertriebsmethode beschrieben. Sie wollen ein besonders gutes Bild beim Verbraucher erlangen und zur Erhöhung der Bekanntheit führen.

## **3. Welche Funktionen haben Markenartikel?**

Die Markierung von Produkten und Dienstleistungen erfüllt wichtige Funktionen für den Konsumenten.

- Der Konsument soll sich mit der Marke identifizieren, sodass er sich durch die erleichterte Erkennung erinnert.
- Die Konsumenten erwarten von einer Marke eine Orientierungshilfe bei ihrer Auswahl.
- Einer Marke wird auf Grund ihrer Bekanntheit Vertrauen entgegengebracht.
- Eine Marke soll für den Konsumenten einen Beweis von Kompetenz und Sicherheit während des Gebrauchs erbringen.
- Darüber hinaus soll die Marke für den Konsumenten eine Image- und Prestigefunktion im sozialen Umfeld erfüllen.

#### 4. Was ist eine Marke wert?

Mit einer Marke kommen viele Seiten in Berührung: das Unternehmen selbst, die Konsumenten, der Handel, die Werbewirtschaft und die Mitarbeiter. Sie alle ziehen einen bestimmten Nutzen daraus. Nehmen wir die Eigentümer einer Marke, also das Unternehmen und dessen Geldgeber. Für sie schafft die erfolgreiche Marke einen Plus.

#### 5. Was ist eine Handelsmarke?

Grundsätzlich zeichnet sich ein Markenartikel durch eine hohe Qualität und einen im Verhältnis zu vergleichbaren Waren hohen Preis aus. Handelsmarken werden im Gegensatz dazu aufgrund ihres günstigen Preis-Leistungs-Verhältnisses gekauft. Nicht der Hersteller steht bei der Kennzeichnung oder Werbung im Vordergrund, sondern das Handelsunternehmen, in dessen Verkaufsräumen es angeboten wird. In den letzten Jahren ist eine Zunahme der Handelsmarken zu erkennen. Der Grund liegt im Streben des Handels, unabhängiger von den Herstellern von Markenartikeln zu werden und mit den eigenen Marken eine bessere Spanne zu erwirtschaften.

#### 6. Was bewirken Markenartikel?

Marken stehen beispielsweise bei Jugendlichen hoch im Kurs, sie sind ein wichtiger Teil der eigenen Darstellung gegenüber Gleichaltrigen. Bei den Produkten des täglichen Bedarfs achten Jugendliche auf den Preis. Haben Marken jedoch im Umfeld (Schule, Freunde) der Heranwachsenden einen hohen Stellenwert, spielen die Kosten eine untergeordnete Rolle. Mehr als zwei Drittel der Heranwachsenden werden ihre Lieblingsmarken im Erwachsenenalter beibehalten.

*Krafft, D. Lexikon. Markenartikel.//Markt. – 2004. – Ausgabe  
20(gekürzt)*

#### **Texterläuterungen:**

- 1) **Es kam dazu, dass...** – дело дошло до того, что;
- 2) **erkennbar sein als...** – быть узнаваемым как...;
- 3) **nicht mehr als Marke zählen** – не считаться больше маркой;

- 4) **nicht mehr ganz angemessen sein** – не соответствовать больше...;
- 5) **den Beweis von Kompetenz und Sicherheit während des Gebrauchs erbringen** – подтверждать свою компетентность и гарантию в процессе применения;
- 6) **Nutzen aus etwas ziehen** – извлекать пользу (из чего-л.);
- 7) **hoch im Kurs stehen bei Dat.** – пользоваться большим авторитетом (у кого-л.);
- 8) **den Gegebenheiten der Zeit nicht mehr ganz angemessen sein** – не соответствовать больше требованиям дня;
- 9) **einer Marke Vertrauen entgegenbringen** – оказывать марке доверие;
- 10) **einen hohen Stellenwert haben** – занимать важное место.

**Übung 6. Definieren Sie anhand der Texte "Beschaffung im Handelsbetrieb", "Rack Jobber", "Beschaffungszentrale" und "Markenartikel" die folgenden Begriffe!**

- Beschaffung
- Beschaffungsvorbereitung, -anbahnung, -entwicklung, -abwicklung
- Ein- und Verkauf in einer Hand. Einkauf als abgetrennte eigenständige Funktionseinheit, zentral-, dezentral gesteuerte Funktionseinheit
- Rack Jobber
- Beschaffungszentrale
- Eigengeschäft, Fremdgeschäft, Eigenmarkengeschäft
- Marke, Markenartikel, Handelsmarke

**Übung 7. Ergänzen Sie mit Hilfe des folgenden Textes das Gliederungsschema!**

1. Strategische Beschaffung

---

---

2. Operative Beschaffung

---

---

3. Schwachstellen des traditionellen Beschaffungsprozesses

---

---

## **Der traditionelle Beschaffungsprozess**

Der Beschaffungsprozess des Einzelhandels ist der Prozess der Suche von Lieferanten, der anschließenden Kontaktaufnahme und Verhandlungen. Am Ende dieses Prozesses steht der Vertragsabschluss sowie dessen Abwicklung.

Der Beschaffungsprozess lässt sich allgemein in einen strategischen und einen operativen Teil gliedern.

Die strategische Beschaffung beinhaltet die Sortiments-, Produkt- und Preispolitik und die Einkaufsgestaltung.

Im Rahmen der Sortimentspolitik legt das Handelsunternehmen anhand vorher festgelegter absatzseitiger Warenpläne, die im Lieferantemarkt zu beschaffenden Produktgruppen und Produkte fest. Diese strategische Entscheidung determiniert im Wesentlichen den groben Sortimentsaufbau.

Hauptaufgabe der Produktpolitik ist die Festlegung der genauen physischen Eigenschaften der zu beschaffenden Artikel, beispielsweise die Verpackung und Markierung oder die Farbe bestimmter Produkte. Handelt es sich bei den zu beschaffenden Waren um Eigenmarken, kann zudem die Entwicklung und Gestaltung der Produkte Ansatzpunkt produktpolitischer Aktivitäten sein.

Der Schwerpunkt der Einkaufsgestaltung liegt in der Lieferantenauswahl, deren primäres Ziel die Erschließung günstiger und gesicherter Beschaffungsquellen ist. Dies beinhaltet die Suche und Auswahl entsprechender geeigneter Lieferanten, die anschließende Kontaktabwicklung und die vertragliche Gestaltung des Beschaffungsweges.

Ziel der Beschaffungspreispolitik ist die Minimierung der Einstandspreise gehandelter Waren, da die Einstandspreise die Rentabilität des Einzelhandels in erheblichem Maße beeinflussen. Preis- und Bestellmengenpolitik sind unmittelbar miteinander verbunden, da die Bestellmengen als Bezugsbasis bei der Beurteilung der Preishöhe fungieren. Das Ziel der Preispolitik kann folglich auf die Minimierung der Einstandspreise für einmalige Bestellvorgänge, bzw. das Abschließen möglichst günstiger Rahmenverträge bei mehrmaligen Bestellvorgängen, reduziert werden.

Die operative Beschaffung beinhaltet die Bestellmengenpolitik, die Durchführung, die Logistik und den Service. Für die Bestellmengenpolitik ergibt sich die Hauptaufgabe, für die in bestimmten Rhythmen anfallenden Bedarfe optimale, d. h. bestellkostenminimierende Bestellmengen zu ermitteln. Berücksichtigt werden sollten dabei nicht nur die Lagerhaltungs- und Beschaffungskosten, sondern auch die prognostizierte Verkaufsmenge des jeweiligen Produktes.

Die Durchführung beschreibt den Vorgang der Übermittlung eines Bestellauftrags. Im Rahmen bereits bestehender Verträge kann dies auch lediglich die Absendung eines Abrufs bedeuten.

Hauptaufgabe der Logistik ist die Sicherstellung des Flusses von Waren, Transportmitteln und Verpackungsmaterialien vom Herkunftsort zum Zielort. Die Aktionsparameter der Logistik umfassen dabei das Bestandsmanagement, das Lagerhausmanagement, den Transport und die Auftragsabwicklung.

Im Rahmen der Lagerhauslogistik stellt sich für Handelsunternehmen die Frage, ob sie Waren vom Lieferanten direkt an die Verkaufsstellen zu-leiten lassen oder ob sie über ein Zentrallager, bzw. ein mehrstufiges Lager-system bedient werden wollen.

Die Transportlogistik beschreibt den, meist von externen Dienstleis-tungsunternehmen durchgeführten, Prozess des Transports von Waren zwischen den einzelnen Mitgliedern der Wertschöpfungskette.

Die Hauptaufgabe des Service ist die Versorgung von Herstellern mit Marktentwicklungs- bzw. Verkaufsdaten ihrer Produkte.

Aufwendige Informationsbeschaffung, komplexe Prozessketten und manuelle Tätigkeiten kennzeichnen im Wesentlichen die Schwachstellen des traditionellen Beschaffungsprozesses. Aufgrund häufig global verteilter, unstrukturierter und in heterogener Form vorliegender Informationen und der dadurch bedingten geringen Transparenz ist eine optimale Lieferanten- bzw. Produktauswahl nur schwer realisierbar. Lange Prozessketten und redundante Bearbeitungsschritte erhöhen die Prozesskosten. Manuelle Tä-tigkeiten sowie lange Beschaffungs- und Durchlaufzeiten beeinträchtigen die Flexibilität der Handelsunternehmungen, auf veränderte Marktbedin-gungen und Kundenanforderungen zu reagieren.

## **Übung 8. Referieren Sie über die Beschaffung im Handelsbetrieb!**

## Lektion 5. Lagerung

**Text: Lagerung im Handelsbetrieb**

**Грамматика:**

§ 12. Образование множественного числа существительных (die Pluralbildung der Substantive).

§ 13. Образование сложных временных форм конъюнктива: перфекта (das Perfekt Konjunktiv), плюсквамперфекта (das Plusquamperfekt Konjunktiv), футурума I (das Futur I Konjunktiv), кондиционалиса I (der Konditionalis I Konjunktiv).

**Text: Lagerung im Handelsbetrieb**

Als Lager bezeichnet man einmal die Gesamtheit der Vorratshaltung eines Unternehmens, zum anderen den Ort und die Einrichtungen, die Materialien aufbewahren und verfügbar halten. Der Lagerprozess beginnt mit der Übernahme der Güter bei der Lieferung und endet mit der Übergabe an den Kunden, d.h. mit dem Abtransport aus dem Fertigwaren- oder Versandlager.

Kein Betrieb kann gerade so viel Güter zum Verkauf oder zur Herstellung einkaufen, wie gerade benötigt werden. Hieraus ergibt sich die Notwendigkeit der Lagerhaltung.

Die Lagerung der Handelsbetriebe vollzieht sich ausschließlich im innerbetrieblichen Bereich. Beim Vollzug des Lagerungsprozesses hat man zwei Fragen zu lösen:

- die richtige Lagergröße
- die richtige Lagerorganisation.

Bei der Lösung der Frage über die Lagergröße geht es vor allem um die Bestimmung der wirtschaftlichen Größe des Lagerbestandes. Die Lagerbestände sollen so groß sein, dass der Betriebsablauf reibungslos vorstättengeht. Ist der Lagerbestand zu hoch, entstehen unnötige Lager- und Zinskosten. Ist er zu klein, können Störungen des Betriebsgeschehens die Folge sein. Es geht auch darum, welches Warenlager im Handelsbetrieb gehalten werden muss, um die anderen Warenprozesse (insbesondere die Beschaffung und den Absatz) so wirtschaftlich wie möglich durchführen zu können.

Der Großhandelsbetrieb verkauft Waren in großen Mengen an den Einzelhändler und die Industrie. Hierzu sind große Lager erforderlich. Ihr Standort ist zur Senkung der Transportkosten meist unmittelbar bei Güterbahnhöfen, Hafenanlagen oder Fernstraßen (Autobahnen). In der Nähe der Hauptabsatzgebiete werden häufig Auslieferungslager, für Kommissionäre Kommissionslager unterhalten.

Die Lagerkosten spielen für den Großhändler eine entscheidende Rolle. Je nachdem, was für ihn günstig ist, wird er ein Eigenlager unterhalten oder seine Waren in Fremdlagern bei selbstständigen Lagerhaltern einlagern.

Einzelhandelsbetriebe unterhalten in der Regel Verkaufs- oder Reservelager. Das Verkaufslager ist der Verkaufsraum oder das Ladengeschäft, in dem die Kunden bedient werden oder sich selbst bedienen (Selbstbedienungsgeschäft). Nebenräume nehmen das Reservelager auf, von dem das Verkaufslager aufgefüllt wird.

Bei der Lagerorganisation geht es um die richtige Gestaltung und Dimensionierung der Lagerräume, um den Einsatz von zweckmäßigen technischen Hilfsmitteln, um die Organisation der Lagerarbeiten usw.

Sehr wichtige Kennzahlen für die Betriebspolitik sind der Lagerumschlag, die Lagerdauer und die Rentabilitätszahl. Der Lagerumschlag wird errechnet, indem man den Wareneinsatz durch den durchschnittlichen Lagerbestand dividiert. Die Kennzahl "Lagerumschlag" kann auch auf der Basis von Verkaufswerten errechnet werden.

Die Lagerdauer ist die Zeitspanne zwischen Lagereingang und Lagerausgang der Ware. Die Kennzahl "Lagerdauer" zeigt an, wie viele Tage während eines Jahres die Ware im Durchschnitt auf Lager liegt und damit Kapital bindet. Sie wird errechnet, indem man die 360 Tage eines Jahres durch die Lagerumschlagsgeschwindigkeit dividiert. Optimale Lagerhaltung wird dann erreicht, wenn die Lagerkosten so niedrig wie möglich gehalten werden. Je länger eine Ware im Lager liegt, desto mehr Lagerkosten wird sie verursachen. Je geringer die Lagerdauer, desto geringer ist das Lagerrisiko für den Kaufmann. Der Kaufmann wird daher bemüht sein, die Lagerdauer so kurz wie möglich zu halten.



Die Verkürzung der durchschnittlichen Lagerdauer kann in drei Bereichen durch folgende Maßnahmen erreicht werden:

- im Beschaffungsbereich durch Kauf auf Abruf und Aufstellung von Beschaffungsplänen,
- im Lagerbereich durch Festlegung von Höchstbeständen und permanente Inventur,
- im Absatzbereich durch die Straffung des Sortiments und Ermittlung der Umschlagsgeschwindigkeit für einzelne Artikel oder Artikelgruppen.

Die Rentabilitätszahl zeigt den Einfluss der Lagerumschlagsgeschwindigkeit auf die Handelsspanne auf. Sie sagt dem Handelsmanager, was ein Euro erbringt, der im Durchschnitt des Jahres im Warenlager investiert wurde. Die Rentabilitätszahl kann für einzelne Artikel, Artikelgruppen u. dgl. ermittelt werden.

Eine wirkungsvolle Lagerpolitik erfordert einen Lagerplan, der sehr eng mit dem Absatzplan und dem Beschaffungsplan des Handelsbetriebes zusammenhängt. Der Lagerplan bildet die Grundlage für die Limitplanung im Bereich der Beschaffung des Handelsbetriebes. Nach der Ermittlung des jährlichen Planumsatzes und des Planlagerumschlags wird unter Berücksichtigung des noch vorhandenen Lagerbestandes die Einkaufsplanung für die einzelnen Monate vorgenommen.

Eine Sonderuntersuchung des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln zeigt, dass sich eine gute Erfüllung des Lagerungsprozesses günstig auf den Betriebserfolg des Handelsbetriebes auswirkt.

### ***Texterläuterungen:***

- 1) **Materialien verfügbar halten** – иметь в наличии материалы;
- 2) **sich im innerbetrieblichen Bereich vollziehen** – происходить внутри предприятия;
- 3) **in bestmöglicher Weise abstimmen** – согласовать (что-л. с чем-л.) наилучшим образом;

- 4) **Lagerarbeiten verrichten** – осуществлять складские работы;
- 5) **sich günstig auf den Betriebserfolg auswirken** – благоприятно сказываться на результатах деятельности предприятия;
- 6) **auf Lager liegen** – храниться на складе (о товаре);
- 7) **reibungslos vonstattengehen** – протекать беспрепятственно;
- 8) **Kauf auf Abruf** – покупка по отзыву;
- 9) **Straffung des Sortiments** – ограничение ассортимента.

### *Vokabeln*

<b>das Lager. -s, -</b>	склад, хранилище, база хранения; запасы;
<b>die Lagerarbeiten PL.</b>	складские работы;
<b>der Lagerbestand, -(e)s, -bestände</b>	складской запас (товаров);
<b>die Lagerdauer, -</b>	срок складского хранения;
<b>die Lagergröße, -</b>	размер товарного склада;
<b>der Lagerhalter, -s</b>	владелец склада;
<b>die Lagerhaltung, -</b>	складское хозяйство, складирование, складские запасы;
<b>die Lagerorganisation. -</b>	структура склада (хранилища);
<b>der Lageplan, -(c)s, -pläne</b>	план склада (хранилища);
<b>die Lagerpolitik, -</b>	организационный план по складированию;
<b>der Lagerprozess, -es, -e</b>	процесс складирования товаров;
<b>der Lagerraum, -(e)s, -räume</b>	вместимость складского помещения;
<b>der Lagerumschlag, -(e)s, -schläge</b>	оборачиваемость товаров на складе;
<b>die Lagerumschlagsgeschwindigkeit</b>	скорость оборачиваемости товаров на складе;
<b>die Lagerung, -, -en</b>	хранение товаров на складе;
<b>die Dimensionierung, -</b>	выбор размеров, определение параметров;
<b>die Handelsspanne, -, -n</b>	маржа, товарная наценка;
<b>die Kennzahl, -, -en</b>	показатель, индекс, коэффициент;

<b>die Limitplanung, -, -en</b>	лимитное планирование;
<b>der Planlagerumschlag, -(e)s,</b>	плановая оборачиваемость склад-
<b>-schläge</b>	ских запасов;
<b>die Rentabilitätszahl. -, -en</b>	показатель/индекс рентабельности;
<b>der Verkaufswert, -es, -e</b>	продажная стоимость, стоимость
	продажи;
<b>die Vorratshaltung</b>	складские запасы;
<b>unmittelbar</b>	непосредственно, непосредственный;
<b>unnötig</b>	ненужный;
<b>wirkungsvoll</b>	эффективно, эффективный;
<b>zweckmäßig</b>	целесообразный, целесообразно;
<b>auffüllen, te, t Akk.</b>	наполнять, заполнять (например,
	складскими товарами);
<b>aufzeigen, te, t Akk.</b>	показывать (что-л.);
<b>benötigen, te, t Akk.</b>	нуждаться (в чём-л.);
<b>dividieren, te, t durch Akk.</b>	делить (что-л. на что-л.);
<b>einlagern, te, t Akk.</b>	закладывать (товары) на хранение;
<b>erbringen, a, a Akk.</b>	давать (экономический эффект);
<b>ergeben, sich a, e aus Dat.</b>	следовать/вытекать (из чего-л.);
<b>ermitteln, te, t Akk. für Akk.</b>	устанавливать (что-л. для чего-л.);
<b>errechnen, te, t Akk.</b>	рассчитать (что-л.);
<b>verursachen, te, t Akk.</b>	послужить причиной (чего-л.);
<b>vornehmen, a, o Akk.</b>	производить (работу);
<b>zusammenhängen, i, a mit Dat.</b>	быть связанным (с чем-л.).

## Грамматика

### § 12. Образование множественного числа существительных (die Pluralbildung der Substantive)

Различают 4 типа образования множественного числа существительных:

- 1) с суффиксом **-e** (с умлаутом и без него),
- 2) с суффиксом **-(e)n** (без умлаута),

- 3) с суффиксом **-er** (с умлаутом),
- 4) без суффикса (с умлаутом и без него).

По первому типу образуют множественное число:

- большинство существительных мужского рода, например:  
*der Berg – die Berge, der Preis – die Preise, der Hof – die Höfe, der Sohn – die Söhne;*
- некоторые имена существительные среднего рода, например:  
*das Heft – die Hefte, das Dokument – die Dokumente;*
- группа односложных существительных женского рода, например:  
*die Stadt – die Städte, die Wand – die Wände.*

По второму типу образуют множественное число:

- все многосложные и большая часть односложных существительных женского рода, например:  
*die Tafel – die Tafeln, die Fakultät – die Fakultäten;*
- некоторые имена существительные мужского рода:
  - a) оканчивающиеся на *-e*, например:  
*der Name – die Namen, der Deutsche – die Deutschen;*
  - b) не имеющие окончания, например:  
*der Held – die Helden;*
  - c) слова с иностранным суффиксом, например:  
*der Student – die Studenten, der Soldat – die Soldaten;*
- группа имен существительных среднего рода, например:  
*das Auge – die Augen, das Bett – die Betten, das Hemd – die Hemden.*

По третьему типу образуют множественное число:

- большинство существительных среднего рода, например:  
*das Buch – die Bücher, das Fach – die Fächer;*
- некоторые имена существительные мужского рода, например:  
*der Mann – die Männer, der Wald – die Wälder.*

По четвертому типу образуют множественное число:

- все имена существительные мужского и среднего рода на *-er, -el, -en*, например:  
*der Vater – die Väter, der Wagen – die Wagen, der Hafen – die Häfen, das Fenster – die Fenster, das Zeichen – die Zeichen;*

- существительные среднего рода с суффиксами -chen, -lein, например: *das Tisch/ein – die Tischlein, das Stühlchen – die Stühlchen*;

- существительные среднего рода с приставкой ge- и суффиксом -e, например:

*das Gebäude – die Gebäude, das Gebirge – die Gebirge*;

- два имени существительных женского рода:

*die Mutter – die Mütter, die Tochter – die Töchter*.

**Примечание.** Некоторые существительные образуют множественное число с помощью суффикса -s, например:

*das Auto – die Autos, der Chef – die Chefs*.

**§ 13. Образование сложных временных форм конъюнктива: перфекта (das Perfekt Konjunktiv), плюсквамперфекта (das Plusquamperfekt Konjunktiv), футурума I (das Futur I Konjunktiv), кондиционалиса I (der Konditionalis I Konjunktiv)**

1. Perfekt Konjunktiv образуется из Präsens Konjunktiv вспомогательного глагола haben или sein и Partizip II основного глагола.

	machen	kommen
ich	habe gemacht	sei gekommen
du	habest gemacht	sei(e)st gekommen
er. sie, es	habe gemacht	sei gekommen
wir	haben gemacht	seien gekommen
ihr	habet gemacht	seiet gekommen
sie	haben gemacht	seien gekommen
Sie	haben gemacht	seien gekommen

2. Plusquamperfekt Konjunktiv образуется из Präteritum Konjunktiv вспомогательных глаголов haben или sein и Partizip II основного глагола.

	machen	kommen
ich	hätte gemacht	wäre gekommen
du	hättest gemacht	wärest gekommen
er, sie, es	hätte gemacht	wäre gekommen
wir	hätten gemacht	wären gekommen
ihr	hättet gemacht	wäret gekommen
sie	hätten gemacht	wären gekommen
Sie	hätten gemacht	wären gekommen

3. Futur I Konjunktiv образуется из Präsens Konjunktiv глагола werden и Infinitiv основного глагола.

machen			
ich	werde machen	wir	werden machen
du	werdest machen	ihr	werdet machen
er, sie, es	werde machen	sie	werden machen
		Sie	werden machen

4. Кондиционалис I (der Konditionalis I) образуется из Präteritum Konjunktiv глагола werden и Infinitiv основного глагола.

gehen			
ich	würde gehen	wir	würden gehen
du	würdest gehen	ihr	würdet gehen
er, sie, es	würde gehen	sie	würden gehen
		Sie	würden gehen

## Lexikalische Übungen

### Übung 1. Lernen Sie die Vokabeln!

**Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit den Komponenten: -lager, -Ware, -waren, -Handel, -Verkauf aus! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 3. Sagen Sie, von welchen Verben die folgenden Substantive gebildet sind! Nennen Sie die russischen Äquivalente der Verben und Substantive!**

- die Aufstellung, die Beschaffung, die Bestimmung, die Dimensionierung, die Einrichtung, die Erfüllung, die Ermittlung, die Festlegung, die Lieferung, die Lösung, die Senkung, die Straffung, die Untersuchung, die Verkürzung;
- der Abruf, der Absatz, der Abtransport, die Dauer, der Einsatz, der Kauf, der Plan, die Übergabe, die Übernahme, der Umschlag, der Versand, der Vollzug;
- die Organisation.

**Übung 4. Nennen Sie die entsprechenden Antonyme!**

eng, groß, günstig, gut, häufig, innerbetrieblich, lang, möglich, richtig, unmittelbar, unnötig, wirkungsvoll.

**Übung 5. Bilden Sie die Komparationsstufen von den folgenden Adjektiven!**

eng, groß, günstig, gut, häufig, lang, möglich, nötig.

**Übung 6. Ergänzen Sie durch ein treffendes Verb!**

1. Die wirtschaftliche Größe des Lagerbestandes\_\_\_\_\_.
2. Die Warenprozesse so wirtschaftlich wie möglich\_\_\_\_\_.
3. Auslieferungslager in der Nähe der Hauptabsatzgebiete\_\_\_\_\_.
4. Eine entscheidende Rolle für den Großhändler \_\_\_\_\_.
5. Waren in Fremdlagern bei selbstständigen Lagerhaltern\_\_\_\_\_.
6. Das Verkaufslager vom Reservelager\_\_\_\_\_.

7. Zweckmäßige technische Hilfsmittel\_\_\_\_\_.
  8. Die Kennzahl Lagerumschlag auf der Basis von Verkaufswerten\_\_\_\_\_.
  9. Optimale Lagerhaltung\_\_\_\_\_.
  10. Die Lagerkosten so niedrig wie möglich\_\_\_\_\_.
  11. Die durchschnittliche Lagerdauer\_\_\_\_\_.
  12. Die Umschlaggeschwindigkeit für einzelne Artikel oder Artikelgruppen\_\_\_\_\_.
  13. Die Grundlage für die Limitplanung im Bereich der Beschaffung des Handelsbetriebes \_\_\_\_\_.
  14. Die Einkaufsplanung für die einzelnen Monate\_\_\_\_\_.
  15. Sich günstig auf den Betriebserfolg\_\_\_\_\_.
- auffüllen, sich auswirken, bestimmen, bilden, durchführen, einlagern, einsetzen, ermitteln, errechnen, erreichen, halten, spielen, unterhalten, verkürzen, vornehmen.*

**Übung 7. Sagen Sie, um welche Kennzahl es sich je handelt! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der \_\_\_\_\_wird errechnet, indem man den Wareneinsatz durch den durchschnittlichen Lagerbestand dividiert.
2. Die \_\_\_\_\_zeigt an, wie viele Tage während eines Jahres die Ware im Durchschnitt auf Lager liegt und damit Kapital bindet.
3. Die \_\_\_\_\_zeigt den Einfluss der Lagerumschlaggeschwindigkeit auf die Handelsspanne auf.

**Übung 8. Ergänzen Sie die folgenden Sätze! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Bei der Lösung der Frage über die \_\_\_\_\_geht es um die Bestimmung der wirtschaftlichen Größe des Lagerbestandes.
2. Bei der \_\_\_\_\_geht es um die richtige Gestaltung und Dimensionierung der Lagerräume und um den Einsatz von zweckmäßigen technischen Hilfsmitteln.
3. Die \_\_\_\_\_ist die Zeitspanne zwischen Lagereingang und Lagerausgang der Ware.



## Lexikalisch-grammatische Übungen

### Übung 1. Bilden Sie den Plural, indem Sie die Typen der Pluralbildung bestimmen!

- die Ware, die Größe, die Frage, die Organisation, die Folge, die Industrie, die Autobahn, die Rolle, die Regel, die Arbeit, die Zahl, die Gruppe, die Universität;
- der Ort, der Prozess, der Kunde, der Transport, der Betrieb, der Verkauf, der Bestand, der Zins, der Bahnhof, der Raum, der Wert, der Tag, der Artikel, der Plan, der Erfolg;
- das Lager, das Unternehmen, das Gut, das Gebiet, das Geschäft, das Jahr, das Sortiment, das Institut.

### Übung 2. Setzen Sie die in Klammern stehenden Substantive im Plural ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!

- a. Der Betrieb kauft so viel \_\_\_\_\_ (das Gut) zum Verkauf ein, wie gerade benötigt werden.
- b. Die \_\_\_\_\_ (der Lagerbestand) sollen so groß sein, dass der Betriebsablauf reibungslos vonstattengeht.
- c. Wenn der Lagerbestand zu klein ist, können \_\_\_\_\_ (die Störung) des Betriebsgeschehens die Folge sein.
- d. Um Waren in großen \_\_\_\_\_ (die Menge) an den Einzelhändler zu verkaufen, braucht der Großhandelsbetrieb große \_\_\_\_\_ (das Lager).
- e. Die Auslieferungs- und Kommissionslager werden häufig in der Nähe der \_\_\_\_\_ (das Hauptabsatzgebiet) unterhalten.
- f. Für die \_\_\_\_\_ (der Großhändler) spielen die Lagerkosten eine entscheidende Rolle.
- g. Der Großhändler kann seine Waren in \_\_\_\_\_ (das Fremdlager) bei selbstständigen \_\_\_\_\_ (der Lagerhalter) einlagern.
- h. Die \_\_\_\_\_ (der Nebenraum) nehmen das Reservelager auf, von dem das Verkaufslager aufgefüllt wird.
- i. Bei der Lagerorganisation geht es u. a. um den Einsatz von zweckmäßigen technischen \_\_\_\_\_ (das Mittel).

**Übung 3. Ersetzen Sie in den folgenden Wortgruppen den Artikel "die" durch "diese", "alle", "welche", "einige", "mehrere", "wenige"!**

- 1) die wirtschaftlichen Größen,
- 2) die großen Lager,
- 3) die selbstständigen Lagerhalter.

**Übung 4. Setzen Sie die Flexionen der Adjektive ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Wenn der Lagerbestand zu hoch ist, entstehen unnötig \_\_\_\_\_ Lager- und Zinskosten.
2. Bei der Lagerorganisation geht es um die richtig \_\_\_\_\_ Gestaltung und Dimensionierung der Lagerräume.
3. Man dividiert den Wareneinsatz durch den durchschnittlich \_\_\_\_\_ Lagerbestand, um den Lagerumschlag zu errechnen.
4. Werden die Lagerkosten so niedrig wie möglich gehalten, wird die optimal \_\_\_\_\_ Lagerhaltung erreicht.
5. Man hat den jährlich \_\_\_\_\_ Planumsatz und den Planlagerumschlag unter Berücksichtigung des vorhanden \_\_\_\_\_ Lagerbestandes zu ermitteln.
6. Eine gut \_\_\_\_\_ Erfüllung des Lagerungsprozesses wirkt sich günstig auf den Betriebserfolg des Handelsbetriebes aus.

**Übung 5. Konjugieren Sie die folgenden Verben im Perfekt, Plusquamperfekt, Futur I Konjunktiv und Konditionalis I!**

einkaufen, benötigen, errechnen, kommen.

**Übung 6. Setzen Sie die in Klammern stehenden Substantive im richtigen Kasus ein! Ersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Lagerprozess beginnt mit \_\_\_\_\_ (die Übernahme) der Güter bei der Lieferung.
2. Bei \_\_\_\_\_ (der Vollzug) des Lagerungsprozesses müssen mehrere Fragen gelöst werden.
3. Bei der Lösung der Frage über \_\_\_\_\_ (die Lagergröße) geht es um \_\_\_\_\_ (die Bestimmung) der wirtschaftlichen Größe des Lagerbestandes.
4. Die Kennzahl "Lagerumschlag" kann auf der Basis von \_\_\_\_\_ (die Verkaufswerte) errechnet werden.

5. Eine gute Erfüllung des Lagerungsprozesses wirkt sich günstig auf \_\_\_\_\_(der Betriebserfolg) aus.
6. Der Lagerumschlag, die Lagerdauer und die Rentabilitätszahl sind wichtige Kennzahlen für \_\_\_\_\_(die Betriebspolitik).
7. Die Lagerdauer zeigt an, wie viele Tage während \_\_\_\_\_ (ein Jahr) die Ware im Durchschnitt auf Lager liegt.
8. Die Lagerdauer ist die Zeitspanne zwischen \_\_\_\_\_ (der Lagereingang) und \_\_\_\_\_(der Lagerausgang) der Ware.
9. Der Lagerplan hängt eng mit \_\_\_\_\_ (der Absatzplan) und \_\_\_\_\_ (der Beschaffungsplan) des Handelsbetriebes zusammen.
10. Die Einkaufsplanung wird nach \_\_\_\_\_ (die Ermittlung) des jährlichen Planumsatzes und des Planlagerumschlages vorgenommen.

**Übung 7. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Die Lagerbestände sollen so groß sein, dass der Betriebsablauf reibungslos vonstattengeht.
2. Ist der Lagerbestand zu hoch, entstehen unnötige Lager- und Zinskosten.
3. Bei der Lösung der Frage über die Lagergröße geht es auch darum, welches Warenlager im Handelsbetrieb gehalten werden muss, um die anderen Warenprozesse (insbesondere die Beschaffung und den Absatz) so wirtschaftlich wie möglich durchführen zu können.
4. Die Kennzahl "Lagerdauer" zeigt an, wie viele Tage während eines Jahres die Ware im Durchschnitt auf Lager liegt und damit Kapital bindet.
5. Die Lagerdauer wird errechnet, indem man die 360 Tage eines Jahres durch die Lagerumschlagsgeschwindigkeit dividiert.
6. Als Lager bezeichnet man einmal die Gesamtheit der Vorratshaltung eines Unternehmens, zum anderen den Ort und die Einrichtungen, die Materialien aufbewahren und verfügbar halten.
7. Das Verkaufslager ist der Verkaufsraum oder das Ladengeschäft, in dem die Kunden bedient werden oder sich selbst bedienen.
8. Nebenräume nehmen das Reservelager auf, von dem das Verkaufslager aufgefüllt wird.
9. Optimale Lagerhaltung wird dann erreicht, wenn die Lagerkosten so niedrig wie möglich gehalten werden.

10. Die Rentabilitätszahl sagt dem Handelsmanager, was ein Euro erbringt, der im Durchschnitt des Jahres im Warenlager investiert wurde.
11. Je länger eine Ware im Lager liegt, desto mehr Lagerkosten wird sie verursachen.

**Übung 8. Gebrauchen Sie in den folgenden Satzgefügen mit konjunktionlosen Konditionalsätzen die Konjunktion "wenn"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Ist der Lagerbestand zu klein, können Störungen des Betriebsgeschehens die Folge sein. – Wenn der Lagerbestand zu klein ist, können Störungen des Betriebsgeschehens die Folge sein.*

1. Will man den Lagerumschlag errechnen, dividiert man den Warenumsatz durch den durchschnittlichen Lagerbestand.
2. Will der Handelsbetrieb Waren in großen Mengen verkaufen, sind große Lager erforderlich.
3. Werden die Lagerkosten so niedrig wie möglich gehalten, erreicht man optimale Lagerhaltung.
4. Ist der Lagerbestand zu hoch, entstehen unnötige Lager- und Zinskosten.

**Übung 9. Ersetzen Sie in den folgenden Sätzen die Konstruktionen "haben/sein + zu + Infinitiv" durch ein passendes Modalverb+Infinitiv Aktiv bzw. Passiv!**

**Muster:** *Bei der Lagerorganisation sind die Lagerräume richtig zu gestalten. – Bei der Lagerorganisation sollen die Lagerräume richtig gestaltet werden.*

1. Beim Vollzug des Lagerungsprozesses hat man die Fragen über die Lagergröße und die Lagerorganisation zu lösen.
2. Bei der Lösung der Frage über die Lagergröße ist die wirtschaftliche Größe des Lagerbestandes zu bestimmen.
3. Die Warenprozesse Beschaffung und Absatz hat man so wirtschaftlich wie möglich durchzuführen.
4. Die Kennzahl "Lagerumschlag" hat man auf der Basis von Verkaufswerten zu errechnen.

**Übung 10. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche! Gebrauchen Sie dabei die Konstruktionen "haben/sein + zu + Infinitiv"!**

1. Товары должны храниться на складе.
2. Индекс рентабельности должен быть определён для каждого вида товара или товарной группы.
3. Поступление товаров со склада в торговый зал должно проходить без задержек.
4. Требуемые товары следует поставлять со склада в торговый зал в количестве, необходимом на день.
5. Склады оптовых предприятий следует размещать недалеко от товарных станций.

**Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion**

**Übung 1. Füllen Sie die nachstehende Tabelle aus, indem Sie die Maßnahmen zur Verkürzung der Lagerdauer je Bereich angeben!**

Im Beschaffungsbereich	Im Lagerbereich	Im Absatzbereich
1.	1.	1.
2.	2.	2.

**Übung 2. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!**

1. Woraus ergibt sich die Notwendigkeit der Lagerhaltung für die Handelsbetriebe?
2. Welche Fragen muss der Handelsmanager beim Vollzug des Lagerungsprozesses lösen?
3. Welcher Standort ist für Lager optimal? Warum?
4. Wo werden häufig Auslieferungslager und Kommissionslager unterhalten?
5. Welche Lager unterhalten in der Regel Einzelhandelsbetriebe?
6. Was ist bei der Lagerorganisation wichtig?
7. Welche Kennzahlen sind für die Betriebspolitik wichtig?
8. Wie wird der Lagerumschlag errechnet?
9. Was zeigt die Lagerdauer an? Wie wird sie errechnet?

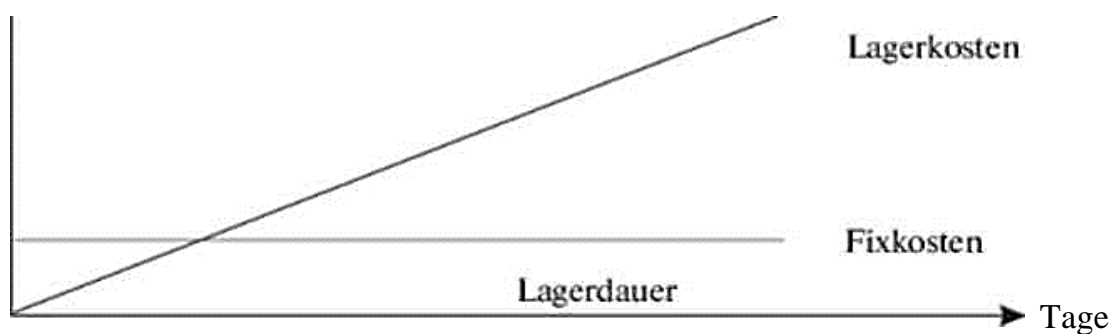
10. Durch welche Maßnahmen kann die durchschnittliche Lagerdauer verkürzt werden?
11. Wie wird die Rentabilitätszahl ermittelt?
12. Womit hängt der Lagerplan zusammen?

**Übung 3. Definieren Sie anhand des Textes die folgenden Begriffe!**

Lager, Lagerprozess, Lagerung, Lagerorganisation, Verkaufslager, Reservelager.

**Übung 4. Sprechen Sie über den Zusammenhang zwischen der Lagerdauer und den Lagerkosten anhand der folgenden Skizze!**

je Stück



**Übung 5. Lesen Sie den folgenden Text! Sagen Sie, was Manipulation ist und welche Bedeutung ihr in Einzelhandels- und Großhandelsbetrieben zukommt!**

**Manipulation**

Manipulation im Handelsbetrieb bedeutet Anpassen der Ware an die Bedürfnisse der Verbraucher durch Sortieren, Reinigen, Mischen, Umpacken oder Veredeln, z. B. Rösten von Kaffee, Mischen von Tee, Lagerung von Bananen, Abfüllen und Etikettieren von Wein. Die Manipulation wird häufig mit dem Lagerungsprozess kombiniert. Im Einzelhandelsbetrieb kommt heute der Manipulation keine große Bedeutung mehr zu. Manipulationsleistungen werden heute vor allen Dingen noch von Großhandelsbetrieben erbracht. So haben z. B. Lebensmittel-Großhandelsunternehmen Kaffeeröstereien, Bananenreifereien u. dgl. angegliedert. Auch die Verpackung ist dem Leistungsbereich der Manipulation, vor allem im Großhandelsunternehmen, zuzurechnen.

**Übung 6. Füllen Sie anhand des nachstehenden Textes die folgende Tabelle aus! Referieren Sie mit Hilfe der Tabelle und der Informationen aus dem Text über die Lagerorganisation!**

Anforderungen an die Lagerarten	Aufgaben des Lagerpersonals
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
	6.
	7.

**Lagerorganisation**

Die Lagereinrichtung ist abhängig von der Art, Beschaffenheit und Menge des Lagergutes. Steine und Kohle lagern z. B. im Freien in offenen Lagern. Witterungsgefährdete Güter müssen in geschlossenen Lagern verwahrt werden. Lebensmittel sind vor Feuchtigkeit, Wärme, Licht oder Trockenheit zu schützen. Eisen- und Stahlwaren dürfen nicht verrostet. Papiere und Textilien sollen nicht feucht gelagert werden usw. An die meisten Lagerarten sind folgende Anforderungen zu stellen:

- Geräumigkeit des Lagers, um die Lagerarbeiten rationell durchführen zu können.
- Übersichtlichkeit des Lagers, damit keine Zeitverluste bei der Warenannahme entstehen. Regale, Schränke und Behälter müssen zweckmäßig mit Schildern versehen sein. Lagerpläne halten die günstigste Lagereinteilung fest. Sie sind die "Landkarte" für das Lagerpersonal.

- Hilfsmittel, Maschinen und Geräte für das Lagerpersonal. Hierzu gehören Verlade- und Beförderungsgeräte, wie Gabelstapler, Flaschenzüge, Handkarren, Laufkrane, Transportbänder; Zähl-, Mess- und Wiegeeinrichtungen, Spezialeinrichtungen wie Klimaanlage, Kühlsysteme, Trockenanlagen usw.
- Sicherungseinrichtungen gegen Feuer und Einbruch. Hierzu müssen Sicherheitsschlösser, Feuerlöschgeräte, Alarmeinrichtungen u. a. vorhanden sein.
- Gesundheitsschutzeinrichtungen für das Lagerpersonal. Hierzu dienen Klimaanlage, gute Beleuchtung, Staubsaugeranlagen, Wasch- bzw. Dusch- und Aufenthaltsräume.

Die Arbeit des Lagerpersonals besteht in der Prüfung und Einlagerung der Ware, der Pflege der eingelagerten Ware, der Warenausgabe, der Lagerkontrolle, der Lagerbuchhaltung und der Inventur.

Wenn Wareneinlieferungen nicht unverzüglich geprüft werden, verliert der Käufer das Recht auf Reklamation. Nach der Prüfung wird die Ware als Zugang in die Lagerfachkartei eingetragen und im Lager einsortiert.

Um die Waren vor Verderb zu schützen, müssen sie sauber gehalten werden. Damit die Ware verkaufsfähig bleibt, muss sie gepflegt werden.

Bei der Warenausgabe gilt der Grundsatz: "Keine Warenausgabe ohne Belege". Als Belege dienen Lieferscheine, Warenentnahmezettel, Kassenzettel, Rücklieferungsscheine (bei Warenrückgabe).

Die Lagerbestände können sich durch Verderb, Veralten und Diebstahl mengen- und wertmäßig vermindern. Daher ist eine laufende Qualitäts- und Mengenkontrolle erforderlich.

Mit Hilfe der Lagerbuchhaltung werden die ein- und ausgehenden Waren auf Grund von Belegen mengenmäßig und oft auch wertmäßig erfasst.

Der Kaufmann ist zur jährlichen Inventur gesetzlich verpflichtet. Unter Inventur versteht man den Soll-Ist-Vergleich durch Bestandsaufnahme. Der tatsächliche oder "Ist"-Bestand wird durch Zählen, Messen und Wiegen ermittelt und mit dem "Soll"-Bestand der Lagerbuchhaltung verglichen. Größere Betriebe machen vierteljährlich oder monatlich Inventur.



## **Übung 7. Referieren Sie über die Lagerung im Handelsbetrieb! Berücksichtigen Sie dabei die folgenden Stichpunkte:**

1. Zusammenhänge zwischen Lagergröße und Lagerbestand
2. Lagerdauer und Lagerkosten
3. Rentabilitätszahl
4. Lagerplan
5. Lagereinrichtung
6. Aufgaben des Lagerpersonals.

**Nehmen Sie die Informationen aus den Texten "Lagerung im Handelsbetrieb" und "Lagerorganisation", die Tabellen und die Skizze zu Hilfe!**

## ***Lektion 6. Absatz***

***Text: Absatz im Handelsbetrieb***

***Грамматика:***

§ 14. Местоименные наречия (die Pronominaladverbien).

§ 15. Придаточные предложения цели (die Finalsätze).

§ 16. Употребление временных форм конъюнктива в нереальных условных придаточных предложениях (die irrealen Konditionalsätze).

### ***Text: Absatz im Handelsbetrieb***

Ein Handelsbetrieb ist in erster Linie absatzorientiert. Der Absatz umfasst alle Tätigkeiten des Handelsbetriebes, die darauf gerichtet sind, den Abnehmern die Betriebsleistungen zuzuleiten.

Unter Absatzpolitik versteht man alle diejenigen Maßnahmen von Unternehmen, die darauf gerichtet sind, möglichst günstige Voraussetzungen für den Verkauf der Erzeugnisse oder Waren zu schaffen.

Diese Maßnahmen sind umso ergiebiger, je besser sie vorbereitet sind. Die Absatzvorbereitung hat sich nach dem Absatzplan zu vollziehen. Der Absatzplan entsteht aus einer Aufstellung der erwarteten bzw. beabsichtigten Waren- und Dienstleistungsverkäufe innerhalb eines Zeitraumes. Er wird mengen- und wertmäßig geführt und ist je nach Bedarf nach Absatzperioden, Absatzbezirken und Warengruppen unterteilt.

Bei der Planaufstellung müssen die möglichen Einflussfaktoren auf die Absatzentwicklung weitgehend erforscht und berücksichtigt werden. Die Absatzplanung verlangt daher eine verstärkte Sammlung von Informationen im Rahmen der Marktforschung. Umfang und Auswahl der durch Marktforschung beschafften Informationen bestimmen in entscheidender Weise die Qualität der Absatzplanung eines Handelsbetriebes.

Die Absatzanbahnung fordert besondere Aktivitäten und einen erheblichen Mitteleinsatz des Handelsbetriebes, um die Kontakte mit den Marktpartnern herzustellen. Die Herstellung des Kontaktes mit den Kunden geschieht insbesondere durch den Einsatz der absatzpolitischen Instrumente. Hierunter versteht man alle diejenigen Mittel, über die ein Unternehmen verfügt, um die von ihm gehandelten Waren abzusetzen: Werbung, Preispolitik, Sortimentspolitik und Servicepolitik.

Die Absatzanbahnung erstreckt sich auf die Probleme, die mit dem Abschluss des Kaufvertrages zusammenhängen.

Mit der Absatzabwicklung findet die absatzwirtschaftliche Tätigkeit des Handelsbetriebes ihren Abschluss. Es zählen dazu das Inkasso, die Organisation der Warenausgabe, die Kreditgabe und die Kreditabwicklung, die Organisation des Mahnwesens, die Warenauslieferung, die Bearbeitung von Reklamationen u. dgl.

Der Absatz im Handel unterliegt Schwankungen, die nach dem Rhythmus ihres Auftretens in langperiodische (saisonale) und kurzperiodische (Monats-, Wochen- und Tagesschwankungen) unterschieden werden können.

Die Hauptursachen für das Auftreten dieser Absatzschwankungen im Handelsbetrieb sind in der Angebotsgestaltung und in der Bedarfsgestaltung zu suchen. Von der Angebotsseite werden Schwankungen dadurch hervorgerufen, dass verschiedene Waren nur zu bestimmten Zeiten beschafft werden können, wie z. B. bei vielen landwirtschaftlichen Produkten der Fall ist. Absatzschwankungen, die von der Bedarfsseite auftreten, sind saisonale Schwankungen. Sie werden durch den rhythmischen jährlichen Wechsel in der Befriedigung der einzelnen Bedürfnisse bei den Verbrauchern herbeigeführt. Gründe für einen solchen Wechsel sind Witterungsverhältnisse, Lebensgewohnheiten u. dgl. Tages- und Wochenschwankungen werden u. a. durch die Arbeitszeiten, Einkaufsgewohnheiten, Lohn- und Gehaltszahlungen, durch das Wetter u. dgl. verursacht.

Die Absatzschwankungen verursachen Störungen im kontinuierlichen Betriebsablauf eines Einzelhandelsbetriebes. Dadurch können häufig Leerkosten, insbesondere bei den Leistungsfaktoren Personal und Raum, entstehen. Die Leerkosten sind als Kosten zu verstehen, die die Betriebsfaktoren Personal und Raum verursachen, ohne dafür eine Leistung zu erbringen. Den ungünstigen Absatzschwankungen kann durch die Erhöhung der Kontinuität des Verkaufs und die Anpassung des Handelsbetriebes an diese Schwankungen begegnet werden. So z. B. variiert ein Warenhaus seine Sortimente, indem es zu verschiedenen Zeiten im Jahr bestimmte Warengruppen (Spielwaren zu Ostern und Weihnachten) erweitert, während gleichzeitig andere Warengruppen temporär eingeschränkt werden. Ein besonders wichtiges Mittel der Anpassung an Absatzschwankungen ist die Personaleinsatzplanung. Geeignete Mittel, um sich den auftretenden Absatzschwankungen anzupassen, sind die Einführung der Selbstbedienung, die Teilselbstbedienung und die Vorwahl.

### *Texterläuterungen:*

- 1) **günstige Voraussetzungen für etwas schaffen** – создавать благоприятные условия (для чего-л.);
- 2) **etwas in entscheidender Weise bestimmen** – зависеть главным образом (от чего-л.); букв. определять что-либо решающим образом;
- 3) **Kontakte mit Marktpartnern herstellen** – устанавливать контакты с партнёрами по рынку;
- 4) **den Abschluss finden** – заканчиваться, завершаться;
- 5) **in der Angebotsgestaltung zu suchen sein** – искать причину в форме предложения;
- 6) **der Fall sein** – иметь место;
- 7) **durch etwas verursacht sein** – быть обусловленным (чем.-л.);
- 8) **den ungünstigen Auswirkungen der Absatzschwankungen begegnen** – противостоять неблагоприятным колебаниям в сбыте;
- 9) **Warengruppen temporär einschränken** – ограничить сбыт (каких-либо) групп товаров на (какое-то) время.

## *Vokabeln*

<b>der Absatz, -es</b>	сбыт, реализация (товаров и услуг);
<b>das Bedürfnis, -ses, -se</b>	потребность, нужда;
<b>das Gehalt, -(e)s, die Gehälter</b>	оклад, жалованье, заработная плата (служащих);
<b>die Gestaltung, -</b>	образование, форма;
<b>die Gewohnheit, -, -en</b>	обычай, привычка;
<b>das Inkasso, -s, -s</b>	инкассо;
<b>die Kontinuität, -</b>	непрерывность;
<b>der Kredit, -s, -e</b>	кредит;
<b>die Kreditabwicklung</b>	исполнение кредита;
<b>die Kreditgabe, -, -n</b>	кредитование;
<b>die Leerkosten Pl.</b>	пустые, непроизводительные издержки;
<b>das Mahnwesen, -s</b>	порядок рассмотрения дел о взыскании задолженности;
<b>die Reklamation, -en</b>	рекламация;
<b>der Umfang, -s</b>	объём, размер, величина;
<b>die Ursache, -n</b>	причина;
<b>die Hauptursache</b>	главная причина;
<b>entscheidend</b>	решающий, решительный;
<b>erheblich</b>	значительный, важный;
<b>ergiebig</b>	исчерпывающий (о данных), доходный, экономичный;
<b>geeignet</b>	пригодный, подходящий;
<b>kontinuierlich</b>	непрерывный, бесперебойный;
<b>kurzperiodisch</b>	краткосрочный;
<b>langperiodisch</b>	долгосрочный;
<b>mengenmäßig</b>	по количеству;
<b>temporär</b>	временный, временно, на время;
<b>wertmäßig</b>	в ценностном выражении;
<b>anpassen, te, an Akk.</b>	приспосабливать (что-л. к чему-л.), согласовывать (что-л. с чем-л.)

<b>beabsichtigen, te, t Akk.</b>	намереваться, иметь намерение (что-л. сделать);
<b>berücksichtigen, te, t Akk.</b>	принимать во внимание, учитывать (что-л.);
<b>erforschen, te, t Akk.</b>	исследовать (что-л.);
<b>herbeiführen, te, t Akk.</b>	вызывать (что-л.), повлечь за собой (что-л.);
<b>unterscheiden, ie, ie Akk.</b>	различать (что-л.);
<b>unterteilen, te, t nach Dat.</b>	подразделять на (группы);
<b>verfügen, te, t über Akk.</b>	иметь (что-л.) в своём распоряжении;
<b>verlangen, te, t Akk.</b>	просить (что-л.), требовать (чего-л.);
<b>vollziehen, sich o, o nach Dat.</b>	происходить, протекать;
<b>zuleiten, te, t Dat. Akk.</b>	направлять (что-л. куда-л.).

## Грамматика

### § 14. Местоименные наречия (die Pronominaladverbien)

Местоименные наречия (die Pronominaladverbien) разделяются на две группы:

- указательные;
- вопросительные.

**Указательные местоименные наречия** образуются из указательного наречия **da** и предлога, например:

*da + für = dafür, da + zu = dazu.*

**Вопросительные местоименные наречия** образуются из вопросительного наречия **wo** и предлога, например:

*wo + für = wofür, wo + zu = wozu.*

Если предлог начинается с гласного звука, то между предлогом и наречием ставится соединительное **-r-**, например:

*da + über = darüber, wo + über = worüber.*

Выбор местоименного наречия связан с управлением глаголов, например:

*Sie warten auf den Bus. – Worauf warten Sie? – Sie warten darauf.*

Если речь идет о людях, то употребляется предлог с местоимением, например:

*Er wartet auf seinen Bruder. – Auf wen wartet er? – Er wartet auf ihn.*

### § 15. Придаточные предложения цели (die Finalsätze)

Придаточные предложения цели (die Finalsätze) выполняют функцию обстоятельства цели по отношению к главному предложению и вводятся союзами **damit, dass** (чтобы). Например:

*Der Lehrer erklärt die Regel noch einmal, damit sie alle gut verstehen. – Учитель объясняет правило еще раз, чтобы все его хорошо поняли.*

**Примечание:** Если в предложении с союзом «чтобы» одно подлежащее, то вместо придаточного предложения цели употребляется инфинитивный оборот с **um...zu**, например:

*Die Studenten brauchen das Lehrbuch, um sich auf das Seminar vorzubereiten. – Студентам нужен учебник, чтобы подготовиться к семинару.*

### § 16. Употребление временных форм конъюнктива в нереальных условных придаточных предложениях (die irrealen Konditionalsätze) с союзом "wenn" и без него

Для обозначения настоящего и будущего времени в таких предложениях употребляется Präteritum Konjunktiv и Konditionalis I. Например:

*Wenn das Wetter heute (morgen) besser wäre, führen wir aufs Land (würden wir aufs Land fahren). Wäre das Wetter heute (morgen) besser, führen wir aufs Land (würden wir aufs Land fahren.) Если бы погода сегодня (завтра) была лучше, мы бы поехали за город.*

## Lexikalische Übungen

### Übung 1. Lernen Sie die Vokabeln!

**Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit den Komponenten: Absatz-, -bedienung, -gestaltung, -gewohnheiten, -politik, -Schwankungen, Waren- aus! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 3. Nennen Sie die Verben, von denen die folgenden Substantive gebildet sind! Geben Sie die russischen Äquivalente der Verben und Substantive an!**

- der Absatz, der Abschluss, die Aufstellung, die Auswahl, die Bearbeitung, die Befriedigung, der Einsatz, die Einführung, die Erhöhung, die Gestaltung, die Störung, die Zahlung;
- die Organisation;
- das Auftreten;
- die Vorwahl, der Wechsel.

**Übung 4. Nennen Sie die Komponenten, aus denen die folgenden Komposita bestehen! Geben Sie das grammatische Geschlecht der Komposita an! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

Angebotsgestaltung, Betriebsablauf, Dienstleistungsverkauf, Gehaltszahlungen, Einflussfaktor, Kaufvertrag, Marktforschung, Marktpartner, Mitteleinsatz, Warenausgabe, Warengruppe.

**Übung 5. Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der folgenden Substantive! Bilden Sie den Plural der Substantive!**

Ablauf, Abschluss, Auftreten, Dienst, Gewohnheit, Instrument, Kontakt, Mittel, Organisation, Partner, Reklamation, Schwankung, Tätigkeit, Ursache, Verbraucher.

**Übung 6. Welche der Absatzschwankungen ist jeweils gemeint?**

1. Absatzschwankungen, die durch rhythmischen jährlichen Wechsel in der Befriedigung der einzelnen Bedürfnisse bei den Verbrauchern herbeigeführt werden, sind\_\_\_\_\_.

2. Absatzschwankungen, die durch die Arbeitszeiten, Einkaufsgewohnheiten, Lohn — und Gehaltszahlungen, durch das Wetter u. dgl. verursacht werden, sind\_\_\_\_\_.

**Übung 7. Ergänzen Sie die folgenden Sätze durch passende Begriffe!**

1. Der \_\_\_\_\_ umfasst alle Tätigkeiten des Handelsbetriebes, die den Abnehmern die Betriebsleistungen zuleiten.

2. Unter der \_\_\_\_\_ versteht man alle diejenigen Mittel, über die ein Unternehmen verfügt, um die von ihm gehandelten Waren abzusetzen.
3. Der \_\_\_\_\_ entsteht aus einer Aufstellung der erwarteten Waren- und Dienstleistungsverkäufe innerhalb eines Zeitraums.
4. Die \_\_\_\_\_ fordert besondere Aktivitäten und einen erheblichen Mitteleinsatz des Handelsbetriebes, um die Kontakte mit den Marktpartnern herzustellen.
5. Die \_\_\_\_\_ erstreckt sich auf die Probleme, die mit dem Abschluss des Kaufvertrages zusammenhängen.
6. Zu der \_\_\_\_\_ zählen das Inkasso, die Organisation der Warenausgabe, die Kreditgabe und die Kreditabwicklung, die Organisation des Mahnwesens usw.
7. Die \_\_\_\_\_ verursachen Störungen im kontinuierlichen Betriebsablauf eines Einzelhandelsbetriebes.

### **Übung 8. Ergänzen Sie durch ein treffendes Verb!**

1. Den Abnehmern die Betriebsleistungen \_\_\_\_\_ .
2. Günstige Voraussetzungen für den Verkauf der Erzeugnisse oder Waren \_\_\_\_\_ .
3. Den Absatzplan je nach Bedarf nach Absatzperioden, Absatzbezirken und Warengruppen \_\_\_\_\_ .
4. Die möglichen Einflussfaktoren auf die Absatzentwicklung \_\_\_\_\_ .
5. Informationen im Rahmen der Marktforschung \_\_\_\_\_ .
6. Umfang und Auswahl der beschafften Informationen \_\_\_\_\_ .
7. Kontakte mit den Marktpartnern \_\_\_\_\_ .
8. Absatzpolitische Instrumente \_\_\_\_\_ .
9. Mit dem Abschluss des Kaufvertrages \_\_\_\_\_ .
10. Die Ursachen für das Auftreten der Absatzschwankungen im Handelsbetrieb in der Angebotsgestaltung \_\_\_\_\_ .
11. Verschiedene Waren zu bestimmten Zeiten \_\_\_\_\_ .
12. Störungen im kontinuierlichen Betriebsablauf \_\_\_\_\_ .  
*beschaffen, bestimmen, einsetzen, erforschen, herstellen, sammeln, schaffen, suchen, unterteilen, verursachen, zuleiten, zusammenhängen.*



## **Lexikalisch-grammatische Übungen**

### **Übung 1. Unterstreichen Sie in den folgenden Sätzen das zusammengesetzte verbale Prädikat! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Bei der Planaufstellung müssen die möglichen Einflussfaktoren auf die Absatzentwicklung weitgehend erforscht und berücksichtigt werden.
2. Die Schwankungen können nach dem Rhythmus ihres Auftretens in langperiodische und kurzperiodische unterschieden werden.
3. Verschiedene Waren können nur zu bestimmten Zeiten beschafft werden.
4. Den ungünstigen Absatzschwankungen kann durch die Erhöhung der Kontinuität des Verkaufs und die Anpassung des Handelsbetriebes an diese Schwankungen begegnet werden.
5. Der Absatzplan soll mengen- und wertmäßig geführt und je nach Bedarf nach Absatzperioden, Absatzbezirken und Warengruppen unterteilt werden.
6. Die Hauptursachen für das Auftreten der Absatzschwankungen im Handelsbetrieb sollen in der Absatzgestaltung und in der Bedarfsgestaltung gesucht werden.

### **Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text zwei Sätze mit den Modalkonstruktionen "haben/sein + zu + Infinitiv" aus! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

### **Übung 3. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Unter Absatzpolitik versteht man alle diejenigen Maßnahmen von Unternehmen, die darauf gerichtet sind, möglichst günstige Voraussetzungen für den Verkauf der Erzeugnisse oder Waren zu schaffen.
2. Umfang und Auswahl der Informationen, die durch Marktforschung beschafft werden, bestimmen in entscheidender Weise die Qualität der Absatzplanung eines Handelsbetriebes.
3. Manche Waren können die Verbraucher nur zu bestimmten Zeiten beschaffen, wie es z. B. bei vielen landwirtschaftlichen Produkten der Fall ist.
4. Das Warenhaus variiert seine Sortimente, indem es zu verschiedenen Jahreszeiten bestimmte Warengruppen erweitert, während es andere Warengruppen temporär einschränkt.

5. Unter marktpolitischen Instrumenten versteht man alle diejenigen Mittel, über die ein Unternehmen verfügt, um die von ihm gehandelten Waren abzusetzen.

6. Die Maßnahmen von Unternehmen, die auf die Schaffung günstiger Voraussetzungen für den Verkauf der Erzeugnisse oder Waren gerichtet sind, sind um so ergiebiger, je besser sie vorbereitet sind.

7. Von der Angebotsseite werden Schwankungen dadurch hervorgerufen, dass verschiedene Waren nur zu bestimmten Zeiten beschafft werden können.

#### **Übung 4. Bilden Sie Pronominaladverbien mit den folgenden Präpositionen!**

in, auf, von, für, zu, nach, bei, durch, um, mit, über, an.

#### **Übung 5. Ersetzen Sie in den folgenden Sätzen die fettgedruckten präpositionalen Verbindungen durch Pronominaladverbien!**

**Muster:** *Den ungünstigen Absatzschwankungen kann **durch die Anpassung des Handelsbetriebes an diese Schwankungen** begegnet werden. – Den ungünstigen Absatzschwankungen kann **dadurch** begegnet werden.*

1. **Unter Absatzpolitik** versteht man die Maßnahmen der Unternehmen, die auf die Schaffung günstiger Voraussetzungen für den Verkauf der Erzeugnisse oder Waren gerichtet sind.

2. **Aus einer Aufstellung** der erwarteten Waren- und Dienstleistungverkäufe innerhalb eines Zeitraums entsteht der Absatzplan.

3. **Bei der Planaufstellung** müssen die möglichen Einflussfaktoren auf die Absatzentwicklung weitgehend erforscht und berücksichtigt werden.

4. **Durch Marktforschung** werden Informationen beschafft.

5. **Durch den Einsatz der absatzpolitischen Instrumente** wird der Kontakt mit den Kunden hergestellt.

6. Das Unternehmen verfügt **über mehrere Mittel** für den Absatz von Waren.

7. Die Schwankungen können **nach dem Rhythmus ihres Auftretens** in langperiodische und kurzperiodische gegliedert werden.

8. Die Hauptursachen **für das Auftreten der Absatzschwankungen im Handelsbetrieb** sind in der Angebotsgestaltung zu suchen.
9. Die saisonalen Schwankungen werden **durch den rhythmischen Wechsel in der Befriedigung der einzelnen Bedürfnisse** bei den Verbrauchern herbeigeführt.
10. Den ungünstigen Absatzschwankungen kann **durch die Erhöhung der Kontinuität des Verkaufs** begegnet werden.

**Übung 6. Stellen Sie Fragen zu den fettgedruckten Wortgruppen aus der Übung 5.**

*Muster: Den ungünstigen Absatzschwankungen kann **durch die Anpassung des Handelsbetriebes an diese Schwankungen** begegnet werden. – Wodurch kann den ungünstigen Absatzschwankungen begegnet werden ?*

**Übung 7. Schreiben Sie aus dem Text zwei Sätze aus mit den erweiterten Attributen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Übung 8. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Russische! Achten Sie auf die Finalsätze und Infinitivgruppen mit "um...zu"!**

1. Unter den absatzpolitischen Instrumenten versteht man die Mittel, über die ein Unternehmen verfügt, um die von ihm gehandelten Waren abzusetzen.
2. Man muss absatzpolitische Instrumente einsetzen, damit die gehandelten Waren abgesetzt werden können.
3. Die Absatzanbahnung fordert besondere Aktivitäten, um die Kontakte mit den Marktpartnern herzustellen.
4. Der Handelsbetrieb muss erhebliche Mittel einsetzen, damit die Kontakte mit den Marktpartnern hergestellt werden können.
5. Um den ungünstigen Absatzschwankungen zu begegnen, muss man die Kontinuität des Verkaufs erhöhen.
6. Damit den ungünstigen Absatzschwankungen begegnet werden kann, muss man sich an diese Schwankungen anpassen.

7. Geeignete Mittel, um sich den auftretenden Absatzschwankungen anzupassen, sind die Einführung der Selbstbedienung, die Teilselbstbedienung und die Vorwahl.
8. Man muss den Personaleinsatz richtig planen, damit man sich an die Absatzschwankungen anpassen kann.

**Übung 9. Achten Sie auf den Gebrauch der Zeitformen des Konjunktivs in den folgenden irrealen Konditionalsätzen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Wenn die Maßnahmen der Absatzpolitik besser vorbereitet wären, würden sie ergiebiger sein.
2. Hätte man die durch Marktforschung beschafften Informationen richtig gewählt, wurden sie die Qualität der Absatzplanung erhöhen.
3. Wenn der Handelsbetrieb die nötigen Mittel für die Absatzanbahnung eingesetzt hätte, hätte er die Kontakte mit den Marktpartnern herstellen können.
4. Hätte man das Angebot und den Bedarf richtig gestaltet, wären die Absatzschwankungen im Handelsbetrieb nicht aufgetreten.
5. Wenn man die Kontinuität des Verkaufs erhöht hätte, hätte man den ungünstigen Absatzschwankungen begegnen können.
6. Man hätte sich an die Absatzschwankungen anpassen können, wenn man den Personaleinsatz richtig geplant hätte.

**Übung 10. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen den in Klammern stehenden Infinitiv mit "zu" oder ohne "zu"!**

1. Der Absatz umfasst alle Tätigkeiten, die darauf gerichtet sind, den Abnehmern die Betriebsleistungen \_\_\_\_\_ (zuführen).
2. Durch Maßnahmen der Absatzpolitik soll man günstige Voraussetzungen für den Verkauf der Erzeugnisse oder Waren \_\_\_\_\_ (schaffen).
3. Die Absatzvorbereitung soll sich nach dem Absatzplan \_\_\_\_\_ (vollziehen).
4. Den Absatzplan kann man mengen- und wertmäßig \_\_\_\_\_ (führen) und je nach Bedarf nach Absatzperioden, Absatzbezirken und Warengruppen \_\_\_\_\_ (unterteilen).

5. Bei der Planaufstellung muss man die möglichen Einflussfaktoren auf die Absatzentwicklung weitgehend\_\_\_(erforschen) und\_\_\_(berücksichtigen).
6. Den ungünstigen Absatzschwankungen kann man durch die Erhöhung der Kontinuität des Verkaufs und die Anpassung des Handelsbetriebes an diese Schwankungen\_\_\_\_\_ (begegnen).

### **Übung 11. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche!**

- a.* Под сбытом в торговле понимают мероприятия торгового предприятия по продаже товаров и услуг.
- b.* Чем лучше эти мероприятия подготовлены, тем выше уровень продаж.
- c.* Для планирования сбыта необходима информация о рынках сбыта, которую торговое предприятие может получить путем исследования рынка.
- d.* Торговое предприятие должно устанавливать контакты с партнерами по рынку.
- e.* Чтобы установить такие контакты, торговое предприятие должно использовать все имеющиеся в его распоряжении инструменты сбыта.
- f.* Сбыт торгового предприятия подвержен краткосрочным (сезонным) и долговременным колебаниям.
- g.* Эти колебания вызваны тем, что некоторые товары могут быть закуплены только в определенные периоды времени, например сельскохозяйственные продукты.
- h.* Колебания в уровне сбыта являются причиной нарушения производственного процесса торгового предприятия.
- i.* Торговое предприятие может подготовиться к таким колебаниям, варьируя свой ассортимент товаров в разное время года.
- j.* Чтобы приспособиться к колебаниям сбыта, торговое предприятие может вводить самообслуживание или частичное (неполное) обслуживание.

## Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion

### Übung 1. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!

1. Welche Tätigkeiten des Handelsbetriebes umfasst der Absatz?
2. Was versteht man unter Absatzpolitik?
3. Wie entsteht der Absatzplan?
4. Wie wird er unterteilt?
5. Welche Bedeutung haben die durch Marktforschung beschafften Informationen?
6. Was gehört zu den absatzpolitischen Instrumenten?
7. Was gehört zur Absatzabwicklung?
8. Wodurch werden Absatzschwankungen hervorgerufen?
9. Was verursachen die Absatzschwankungen?
10. Wie kann den Absatzschwankungen begegnet werden?
11. Welche Mittel der Anpassung an die Absatzschwankungen gibt es?

### Übung 2. Lesen Sie den folgenden Text! Definieren Sie anhand des Textes die Begriffe:

- branchengleiche Absatzagglomeration
- branchenungleiche Absatzagglomeration

#### *Absatzagglomeration*

Absatzagglomeration kann als branchengleiche oder branchenungleiche Agglomeration vorliegen. Eine branchengleiche Absatzagglomeration ist gegeben, wenn mehrere ähnlich strukturierte Einzelhandelsbetriebe, wie z. B. Fachgeschäfte auf engstem Raum konzentriert sind.

Eine branchenungleiche Absatzagglomeration liegt vor, wenn sich unterschiedliche Betriebsformen des Einzelhandels mit heterogenen Sortimenten in einem Geschäftszentrum konzentrieren. Wenn sich die Sortimente miteinander vertragen, resultiert daraus ein kundenanziehender Effekt. Dieser führt zu einer Erhöhung des Gruppenumsatzpotentials und zeigt, dass der Standortfaktor Konkurrenz auch positiv wirken kann.

### **Übung 3. Referieren Sie über den Absatz im Handelsbetrieb! Berücksichtigen Sie dabei die folgenden Stichpunkte!**

- |                     |                         |
|---------------------|-------------------------|
| 1. Absatzpolitik.   | 5. Absatzdurchführung.  |
| 2. Absatzplan.      | 6. Absatzabwicklung.    |
| 3. Absatzplanung.   | 7. Absatzschwankungen.  |
| 4. Absatzanbahnung. | 8. Absatzagglomeration. |

## **Lektion 7. Finanzierung**

*Text: Finanzierung im Handel*

*Грамматика:*

§ 17. Отрицания (die Negationen).

§ 18. Употребление временных форм конъюнктива в нереальных сравнительных предложениях (die irrealen Komparativsätze).

### **Text: Finanzierung im Handel**

Unter Finanzierung (Kapitalbeschaffung) versteht man die Versorgung des Handelsbetriebes mit betriebsnotwendigem Kapital. Die Verwendung dieses Kapitals für das notwendige Anlage- und Umlaufvermögen eines Handelsbetriebes ist Investition (Kapitalverwendung).

Die Höhe des Kapitals bestimmen solche Faktoren, wie Größe eines Handelsbetriebes, die Betriebsform, die Rechtsform, die Kapitalbindungsdauer und die Kapitalüberlassungsdauer.

Die Errichtung der Filiale eines Kaufhauskonzerns im Zentrum einer Großstadt erfordert z. B. einen ungleich größeren Kapitalbedarf als die Errichtung einer Kaufhausfiliale in einer Kleinstadt.

Das erforderliche Kapital für die Gründung und Errichtung eines Selbstbedienungswarenhouses mit ausreichendem Parkflächenangebot ist bedeutend umfangreicher als die Errichtung eines Lebensmittelfachgeschäftes in einem Nachbarschaftszentrum.

Gründungs- und Errichtungskosten einer Aktiengesellschaft liegen bedeutend höher als der Kapitalbedarf für die Gründung und Errichtung eines Handelsbetriebes in der Rechtsform der Einzelunternehmung.

Der Kapitalbedarf steigt zunehmend mit der Kapitalbindungsdauer, unter der man die Gesamtzeit von der Investition bis zur Desinvestition versteht.

Während die Positionen des Eigenkapitals in der Regel unbefristet zur Verfügung stehen, gelten für die aufgenommenen Fremdkapitalien zeitlich begrenzte Verfügungsmöglichkeiten.

Für den Handelsmanager bieten sich vier Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung bzw. der Kapitaldeckung: die Eigenfinanzierung, die Selbstfinanzierung, die Finanzierung aus Abschreibungen und die Fremdfinanzierung.

Die Eigenfinanzierung ist durch die Einbringung eigener Mittel des Unternehmers in seinen Handelsbetrieb gekennzeichnet. Der Handelsmanager deckt seinen Kapitalbedarf vorrangig aus eigenen Ersparnissen, durch Verwandtendarlehen, durch Verwendung eigener Vermögensteile (z. B. eigenes Grundstück), durch Vermögensumschichtungen (z. B. Verkauf von Wertpapieren, durch die Aufnahme von Gesellschaftern usw.). Eine relativ neue Form der Eigenkapitalbeschaffung ist durch die Gründung von Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KBG) möglich. Den mittelständischen Handelsbetrieben, die keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt haben, die also nicht emissionsfähig sind, soll dadurch Eigenkapital in Form von Beteiligungen zugeführt werden.

Eine zweite Quelle der Kapitalbeschaffung ist die Selbstfinanzierung. Sie liegt vor, wenn der Unternehmer den Selbstgewinn oder Teile davon nicht entnimmt (ausschüttet), sondern in seinen Handelsbetrieb wieder investiert. Die Selbstfinanzierung ermöglicht das Wachstum des Handelsbetriebes "aus eigener Kraft". Durch die Selbstfinanzierung steigt die finanzielle Unabhängigkeit des Handelsmanagers, indem er seine Eigenkapitalbasis verstärkt.



Die dritte Quelle der Kapitalbeschaffung ist die Finanzierung durch Abschreibungen, auch Kapitalfreisetzung aus Abschreibungen genannt. Als Abschreibung wird ein Verfahren bezeichnet, mit dessen Hilfe die Wertminderungen der angeschafften Wirtschaftsgüter im Laufe der Nutzungsdauer erfasst werden.

Um die Fremdfinanzierung geht es, wenn der Handelsmanager Kredite aufnimmt zur Errichtung, Vergrößerung oder Modernisierung eines Handelsbetriebes. Vor Beginn der Kreditverhandlungen mit einem Kreditinstitut hat der Handelsmanager zu überlegen,

- wofür er den gewünschten Kredit verwenden will,
- welche Kreditart in Anspruch genommen werden soll,
- wie hoch der Kreditbetrag sein soll,
- wie lange der Kredit zur Verfügung stehen soll und
- welche Sicherheiten der Handelsmanager dem Kreditinstitut anbieten kann.

Die Kreditart ist grundsätzlich abhängig von dem Kreditverwendungszweck. Benötigt der Handelsunternehmer Mittel zur Finanzierung von baulichen Anlagen, so wird er sich des Hypothekarkredites bedienen.

Räumt dem Handelsunternehmer das Kreditinstitut ein Kreditkontingent ein, über das er im Bedarfsfall verfügen darf, so wird diese Kreditart als Kontokorrentkredit bezeichnet. Mit Hilfe des Wechselkredits in Form des Warenwechsels kann der Handelsmanager Waren kaufen, ohne über das erforderliche Bargeld zu verfügen. Er "bezahlt" den Lieferanten gegen Hingabe eines Wechsels. Handelsunternehmer, die aufgrund ihres Importgeschäftes über ein Zolllager verfügen, können auf Antrag vom Staat Zoll- und Frachtstundungskredite in Anspruch nehmen.

Die in der Handelspraxis Form der Fremdfinanzierung ist der Lieferantenkredit, Kredit, den Lieferanten ihren Kunden durch Gewährung von Zahlungsziel einräumen.

Hat der Handelsmanager sämtliche Möglichkeiten der Eigen-, Selbst- und Fremdfinanzierung und der Finanzierung aus Abschreibungen ausgeschöpft, seinen Kapitalbedarf jedoch noch nicht voll gedeckt, so kann er sich des Leasingsystems bedienen, d.h. die benötigten Investitionsgüter von den Leasinggesellschaften mieten.

### *Texterläuterungen:*

- 1) **keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt haben** – не иметь прямого доступа к рынку капитала;
- 2) **"aus eigener Kraft"** – собственными силами;
- 3) **Akk. in Anspruch nehmen** – пользоваться (чем-л.);
- 4) **die Finanzierung aus Abschreibungen ausschöpfen** – исчерпать возможности финансирования за счёт высвобождения капитала;
- 5) **sich eines Kredits bedienen** – использовать кредит;
- 6) **den Kapitalbedarf decken** – удовлетворять спрос на капитал;
- 7) **Dat. einen Kredit einräumen** – предоставлять (кому-л.) кредит.

### *Vokabeln*

<b>die Abschreibung, -en</b>	амортизационные отчисления;
<b>das Darlehen, -s, -</b>	заем, ссуда;
<b>das Verwandtendarlehen, -s, -</b>	ссуда, предоставляемая родственниками;
<b>die Desinvestition, -, -en</b>	сокращение капиталовложений, дезинвестиция;
<b>die Errichtungskosten Pl.</b>	расходы на строительство и техническое (пере)оснащение предприятия;
<b>die Finanzierung, -</b>	финансирование;
<b>die Eigenfinanzierung</b>	самофинансирование (обеспечение потребностей в капитале за счёт собственных средств);
<b>die Fremdfinanzierung</b>	внешнее финансирование, финансирование за счет заемных средств;
<b>die Selbstfinanzierung</b>	самофинансирование (вложение в предприятие прибыли от предпринимательской деятельности);
<b>der Gewinn, -s</b>	прибыль, доход;
<b>der Selbstgewinn</b>	собственная прибыль;
<b>das Kapital, -s, -ien</b>	капитал;

<b>der Kapitalbedarf, -s</b>	спрос на капитал, потребность в капитале;
<b>die Kapitalbeschaffung, -</b>	привлечение/мобилизация капитала;
<b>die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, -</b>	инвестиционная компания без права эмиссии;
<b>die Kapitalbindungsdauer</b>	срок иммобилизации капитала;
<b>die Kapitaldeckung, -</b>	покрытие потребности в капитале;
<b>die Kapitalfreisetzung</b>	высвобождение капитала;
<b>der Kapitalmarkt, -es, -markte</b>	рынок капиталов;
<b>die Kapitalüberlassungsdauer, -</b>	срок передачи капитала;
<b>die Kapitalverwendung</b>	капиталовложения;
<b>die Eigenkapitalbasis, -</b>	базис собственных капиталов;
<b>die Eigenkapitalbeschaffung, -</b>	приобретение собственного капитала;
<b>der Kredit, -s, -e</b>	кредит;
<b>die Kreditart, -, -en</b>	вид кредита;
<b>der Kreditbeitrag, -s, -träge</b>	взнос по кредиту;
<b>das Kreditinstitut, -s, -e</b>	кредитное учреждение;
<b>das Kreditkontingent, -(e)s</b>	лимит кредита;
<b>die Kreditverhandlungen PL.</b>	переговоры о кредитовании;
<b>der Kreditverwendungszweck, -(e)s, -e</b>	назначение кредита;
<b>der Frachtstundungskredit, -(e)s, -e</b>	кредит с отсрочкой платежа;
<b>der Hypothekarkredit, -(e)s, -e</b>	ипотечный кредит;
<b>der Kontokorrentkredit, -(e)s, -e</b>	контокоррентный кредит;
<b>der Lieferantenkredit, -(e)s, -e</b>	кредит поставщика;
<b>der Wechselkredit, -(e)s, -e</b>	вексельный кредит;
<b>der Zollkredit, -(e)s, -e</b>	таможенный кредит;
<b>das Leasing, -s</b>	лизинг, аренда;
<b>die Leasinggesellschaft, -, -en</b>	лизинговая компания;
<b>das Leasingssystem, -s, -e</b>	лизинг-система;
<b>die Nutzungsdauer</b>	срок эксплуатации;
<b>die Verfügungsmöglichkeiten PL.</b>	возможности распоряжения (чём-л.);
<b>das Vermögen, -s</b>	имущество, капитал;

<b>das Anlagevermögen</b>	основной капитал предприятия;
<b>das Umlaufvermögen</b>	оборотный капитал, оборотные средства;
<b>die Vermögensumschichtung, -</b>	перегруппировка имущества;
<b>der Warenwechsel, -s, -</b>	товарный вексель;
<b>die Wertminderung, -</b>	снижение стоимости;
<b>die Wertpapiere PL.</b>	ценные бумаги;
<b>abhängig</b>	зависимый;
<b>ausgeprägt</b>	ярко выраженный, чёткий;
<b>baulich</b>	строительный;
<b>direkt</b>	прямой, непосредственный;
<b>emissionsfähig</b>	иметь доступ к рынку капиталов;
<b>erforderlich</b>	нужный, требуемый;
<b>gegenseitig</b>	обоюдный, взаимный;
<b>grundsätzlich</b>	принципиальный, принципиально;
<b>notwendig</b>	необходимый;
<b>relativ</b>	относительный, сравнительный;
<b>sämtlich</b>	относительно, сравнительно;
<b>vorrangig</b>	все без исключения;
<b>anbieten, o, o Dat. Akk.</b>	преимущественный, преимуще- ственно, главным образом;
<b>anschaffen, te, t Akk.</b>	предоставлять (гарантии кому-л.);
<b>aufnehmen, a, o Akk.</b>	приобретать (что-л.);
<b>ausschöpfen, te, t Akk.</b>	брать (кредиты);
<b>ausschütten, te, t Akk.</b>	израсходовать (фонд), исчерпать (мощность предприятия);
<b>benötigen, te, t Akk. zu Dat.</b>	выплачивать, распределять (диви- денды);
<b>bezeichnen, te, t Akk.</b>	нуждаться (в чём-л. для чего-л.);
<b>bieten, sich o, o Akk.</b>	обозначать (что-л.);
<b>decken, te, t Akk.</b>	представляться (о возможности);
<b>entnehmen, a, o Akk. Dat.</b>	покрывать потребность (в чём-л.);
	брать, выбирать (из чего-л.);

<b>erfassen, te, t Akk.</b>	охватывать, включать (что-л.);
<b>investieren, te, t Akk. in Akk.</b>	инвестировать, вкладывать (капитал);
<b>verfügen, te, t über Akk.</b>	располагать (чем-л.);
<b>verstärken, te, t Akk.</b>	усиливать (что-л.);
<b>verteilen, te, t Akk.</b>	распределять (что-л.);
<b>verwenden, te, t Akk.</b>	использовать (что-л.);
<b>vorliegen, a, e</b>	иметься, существовать, быть налицо.

## Грамматика

### § 17. Отрицания (die Negationen)

К наиболее употребляемым отрицаниям в немецком языке относятся:

- отрицательные местоимения **kein, keine, keines, keine** (никакой, никакая, никакое, никакие), **niemand** (никто), **nichts** (ничто);
- частица **nicht** (не);
- отрицательные наречия времени и места **nie, niemals** (никогда), **nirgends** (нигде);
- парный союз **weder...noch** (ни...ни).

Местоимения **kein, keine** usw. отрицают только имя существительное и стоят перед ним, например:

*Wir haben heute **keine** Vorlesung.*

Отрицание **nicht** может относиться к любому члену предложения. Если оно относится к сказуемому, и сказуемое выражено простой глагольной формой, то **nicht** стоит в конце предложения, например:

*Die Mutter kommt **nicht**.*

При составном сказуемом отрицание **nicht** стоит перед неизменяемой частью сказуемого, например:

*Wir haben den Text **nicht** übersetzt. Ich kann den Text **nicht** übersetzen.*

Если отрицание **nicht** относится к другому члену предложения, то оно стоит перед ним, например:

*Mein Bruder studiert **nicht** an der Universität.*

В немецком языке в предложении употребляется только одно отрицание. Сравните:

***Niemand** wollte zu Hause bleiben. – **Никто** не хотел оставаться дома.*

## § 18. Употребление временных форм конъюнктива в нереальных сравнительных предложениях (die irrealen Komparativsätze)

Нереальные сравнительные предложения сравнивают действие главного предложения с действием в придаточном предложении, не соответствующим действительности.

Такие придаточные предложения вводятся союзами **als, als ob, als wenn, wie wenn** (как будто, как будто бы).

Временные формы конъюнктива имеют относительное значение, а именно: Präsens и Präteritum выражают одновременность действия, Perfekt и Plusquamperfekt выражают предшествование.

Например:

*Er sieht so aus, als ob erkrank **wäre** (sei).* – Он выглядит так, как будто он болен.

*Er schwieg, als ob er die Frage nicht **gehört hätte** (habe).* – Он молчал, как будто не слышал вопроса.

В нереальных сравнительных придаточных предложениях с союзом **als** изменяемая часть сказуемого стоит непосредственно после союза.

Например:

*Er schwieg, als **hätte** er die Frage nicht gehört.*

## Lexikalische Übungen

### Übung 1. Lernen Sie die Vokabeln!

### Übung 2. Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der folgenden Substantive!

- Beginn, Bedarf, Betrag, Verkauf, Zugang;
- Investition, Desinvestition, Position;
- Verfahren, Unternehmen, Vermögen;
- Lieferant;
- Gesellschaft;
- Möglichkeit, Sicherheit;
- Manager, Unternehmer;
- Wachstum, Zentrum.

**Übung 3. Bilden Sie Substantive mit dem Suffix "-ung" von den folgenden Verben!**

finanzieren, beschaffen, versorgen, abschreiben, einbringen, verwenden, gründen, freisetzen, nutzen, errichten, verhandeln, überlassen, bedeuten, unternehmen, verfügen, vergrößern.

**Übung 4. Gebrauchen Sie die folgenden Substantive mit den passenden Adjektiven! Übersetzen Sie die Wortgruppen ins Russische!**

die Anlagen, das Bargeld, der Handelsbetrieb, das Mittel, die Möglichkeiten, das Umlaufvermögen, die Verflechtung, der Zugang.

*baulich, direkt, eigen, erforderlich, finanziell, gegenseitig, mittelständisch, sämtlich.*

**Übung 5. Schreiben Sie aus dem Text Sätze mit den folgenden Wendungen aus! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

keinen Zugang haben zu Dat, Akk. in Anspruch nehmen, sich eines Kredits bedienen, den Kapitalbedarf decken, Dat. einen Kredit einräumen.

**Übung 6. Achten Sie auf die Präpositionen! Setzen Sie die in Klammern stehenden Substantive im richtigen Kasus ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Mit \_\_\_\_\_ (jede Kapitalbeschaffung) sind zugleich Maßnahmen der Kapitalverwendung verbunden.

2. Für \_\_\_\_\_ (der Handelsmanager) bieten sich mehrere Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung.

3. Die Eigenfinanzierung ist durch \_\_\_\_\_ (die Einbringung) eigener Mittel des Unternehmers in seinen Handelsbetrieb gekennzeichnet.

4. Der Handelsmanager deckt seinen Kapitalbedarf vorrangig aus \_\_\_\_\_ (eigene Ersparnisse)

5. Den mittelständischen Handelsbetrieben, die nicht emissionsfähig sind, soll das Eigenkapital in Form von \_\_\_\_\_ (Beteiligungen) zugeführt werden.

6. Der Handelsmanager kann Kredite aufnehmen zu \_\_\_\_\_ (die Vergrößerung) seines Handelsbetriebes.

### **Übung 7. Ergänzen Sie durch ein treffendes Verb!**

1. Den Handelsbetrieb mit betriebsnotwendigem Kapital\_\_\_\_\_.
2. Das Kapital für das notwendige Anlage- und Umlaufvermögen\_\_\_\_\_.
3. Den Kapitalbedarf aus eigenen Ersparnissen\_\_\_\_\_.
4. Den mittelständischen Handelsbetrieben, die nicht emissionsfähig sind, das Eigenkapital in Form von Beteiligungen\_\_\_\_\_.
5. Den Selbstgewinn in seinen Handelsbetrieb wieder\_\_\_\_\_.
6. Kredite zur Errichtung, Vergrößerung oder Modernisierung eines Handelsbetriebes\_\_\_\_\_.
7. Kreditverhandlungen mit einem Kreditinstitut\_\_\_\_\_.
8. Die Höhe des Kapitalbedarfs\_\_\_\_\_.
9. Die Filiale eines Kaufhauskonzerns im Zentrum einer Großstadt\_\_\_\_\_.
10. Mittel zur Finanzierung von baulichen Anlagen\_\_\_\_\_.
11. Dem Handelsunternehmer ein Kreditkontingent\_\_\_\_\_.

*aufnehmen, beginnen, benötigen, bestimmen, decken, einräumen, investieren, versorgen, verwenden, zuführen.*

### **Übung 8. Um welche der Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung handelt es sich jeweils?**

1. Sie liegt vor, wenn der Unternehmer den Selbstgewinn oder Teile davon nicht ausschüttet, sondern in seinen Handelsbetrieb wieder investiert.\_\_\_\_\_
2. Sie liegt vor, wenn der Handelsmanager Kredite aufnimmt zur Errichtung, Vergrößerung oder Modernisierung eines Handelsbetriebes.\_\_\_\_\_
3. Sie liegt vor, wenn der Handelsmanager seinen Kapitalbedarf vorrangig aus eigenen Ersparnissen, durch Verwandtendarlehen, durch Verwendung eigener Vermögensteile oder durch Vermögensumschichtungen deckt.\_\_\_\_\_
4. Sie liegt vor, wenn der Handelsmanager seinen Handelsbetrieb durch Abschreibungen finanziert.\_\_\_\_\_



## **Übung 9. Welcher der Faktoren, von denen die Höhe des Kapitalbedarfs abhängt, ist jeweils gemeint?**

1. Der Kapitalbedarf steigt zunehmend mit der Kapitalbindungsdauer, unter der man die Gesamtzeit von der Investition bis zur Desinvestition versteht. \_\_\_\_\_
2. Das erforderliche Kapital für die Gründung und Errichtung eines Selbstbedienungswarenhouses mit ausreichendem Parkflächenangebot ist bedeutend umfangreicher als die Errichtung eines Lebensmittelfachgeschäftes in einem Nachbarschaftszentrum. \_\_\_\_\_
3. Während die Positionen des Eigenkapitals in der Regel unbefristet zur Verfügung stehen, gelten für die aufgenommenen Fremdkapitalien zeitlich begrenzte Verfügungsmöglichkeiten. \_\_\_\_\_
4. Die Höhe des Kapitals bestimmen solche Faktoren, wie Größe eines Handelsbetriebes, die Betriebsform, die Rechtsform, die Kapitalbindungsdauer und die Kapitalüberlassungsdauer. \_\_\_\_\_
5. Gründungs- und Errichtungskosten einer Aktiengesellschaft liegen bedeutend höher als der Kapitalbedarf für die Gründung und Errichtung eines Handelsbetriebes in der Rechtsform der Einzelunternehmung. \_\_\_\_\_

## **Lexikalisch-grammatische Übungen**

**Übung 1. Achten Sie auf die Rektion der folgenden Verben:** *berücksichtigen, Akk., investieren Akk. in Akk., verteilen auf Akk., benötigen zu Dat., einräumen Dat.!* **Setzen Sie die in Klammern stehenden Substantive im richtigen Kasus ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Man muss \_\_\_\_\_ (die gegenseitige Verflechtung) der Kapitalbeschaffung und der Kapitalverwendung stets berücksichtigen.
2. Die Selbstfinanzierung liegt vor, wenn der Unternehmer \_\_\_\_\_ (der Selbstgewinn) in \_\_\_\_\_ (der Handelsbetrieb) wieder investiert.
3. Als Abschreibung bezeichnet man das Verfahren, mit dessen Hilfe die Wertminderungen der angeschafften Wirtschaftsgüter auf \_\_\_\_\_ (der Nutzungszeitraum) verteilt werden.
4. Der Handelsmanager benötigt Mittel zu \_\_\_\_\_ (die Finanzierung) von baulichen Anlagen.
5. Das Kreditinstitut räumt \_\_\_\_\_ (der Handelsunternehmer) ein Kreditkontingent ein, über das er im Bedarfsfalle verfügen kann.

**Übung 2. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Damit jeder Kapitalbeschaffung zugleich Maßnahmen der Kapitalverwendung verbunden sind, ist die gegenseitige Verflechtung von Finanzierung und Investition stets zu berücksichtigen.
2. Den mittelständischen Handelsbetrieben, die keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt haben, die also nicht emissionsfähig sind, soll dadurch Eigenkapital in Form von Beteiligungen zugeführt werden.
3. Die Selbstfinanzierung liegt vor, wenn der Unternehmer den Selbstgewinn oder Teile davon nicht entnimmt, sondern in seinen Handelsbetrieb wieder investiert.
4. Durch die Selbstfinanzierung steigt die finanzielle Unabhängigkeit des Handelsmanagers, indem er seine Eigenkapitalbasis verstärkt.
5. Als Abschreibung wird ein Verfahren bezeichnet, mit dessen Hilfe die Wertminderungen der angeschafften Wirtschaftsgüter auf ihren Nutzungszeitraum verteilt werden.
6. Der Kapitalbedarf steigt zunehmend mit der Kapitalbindungsdauer, unter der man die Gesamtzeit von der Investition bis zur Desinvestition versteht.
7. Während die Positionen des Eigenkapitals in der Regel unbefristet zur Verfügung stehen, gelten für die aufgenommenen Fremdkapitalien zeitlich begrenzte Verfügungsmöglichkeiten.

**Übung 3. Gebrauchen Sie in den folgenden Satzgefügen die Konditionalsätze mit der Konjunktion "wenn"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Entnimmt der Unternehmer den Selbstgewinn oder Teile davon nicht und investiert er sie wieder in seinen Handelsbetrieb, so liegt die Selbstfinanzierung vor.
2. Nimmt der Handelsmanager Kredite auf zur Errichtung, Vergrößerung oder Modernisierung seines Handelsbetriebes, so geht es um die Fremdfinanzierung.
3. Benötigt der Handelsunternehmer Mittel zur Finanzierung von baulichen Anlagen, so wird er sich des Hypothekarkredites bedienen.

4. Räumt dem Handelsunternehmer das Kreditinstitut ein Kreditkontingent ein, über das er im Bedarfsfall verfügen kann, so wird diese Kreditart als Kontokorrentkredit bezeichnet.

5. Hat der Handelsmanager sämtliche Möglichkeiten der Eigen-, Selbst- und Fremdfinanzierung und der Finanzierung aus Abschreibungen ausgeschöpft, seinen Kapitalbedarf jedoch noch nicht voll gedeckt, so kann er sich des Leasingsystems bedienen.

**Übung 4. Schreiben Sie aus dem Text einen Satz mit dem erweiterten Attribut aus! Übersetzen Sie den Satz ins Russische!**

**Übung 5. Ersetzen Sie in den folgenden Sätzen die Konstruktionen "haben/sein+zu+Infinitiv" durch die Modalverben "sollen", "müssen" bzw. "können"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Die gegenseitige Verflechtung jeder Kapitalbeschaffung und der Maßnahmen der Kapitalverwendung ist stets zu berücksichtigen.* – *Die gegenseitige Verflechtung jeder Kapitalbeschaffung und der Maßnahmen der Kapitalverwendung soll stets berücksichtigt werden.*

1. Den mittelständischen Handelsbetrieben, die keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt haben, ist Eigenkapital in Form von Beteiligungen zuzuführen.

2. Mit Hilfe der Abschreibung sind die Wertminderungen der angeschafften Wirtschaftsgüter auf ihren Nutzungszeitraum zu verteilen.

3. Vor Beginn der Kreditverhandlungen mit einem Kreditinstitut hat der Handelsmanager zu überlegen, wie hoch der Kreditbetrag sein soll.

4. Wenn der Handelsunternehmer Mittel zur Finanzierung von baulichen Anlagen benötigt, hat er sich des Hypothekarkredites zu bedienen.

**Übung 6. Unterstreichen Sie in den folgenden Sätzen die Infinitivgruppen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Um seinen Kapitalbedarf zu decken, bedient sich der Handelsmanager eigener Ersparnisse oder der Verwandtendarlehen.

2. Um Kapital zu beschaffen, entnimmt der Unternehmer den Selbstgewinn nicht, sondern investiert ihn wieder in seinen Handelsbetrieb.

3. Mit Hilfe des Wechselkredits in Form des Warenwechsels kann der Handelsmanager Waren kaufen, ohne über das erforderliche Bargeld zu verfügen.
4. Ohne über ein Zolllager zu verfügen, darf der Handelsunternehmer keine Zoll- und Frachtstundungskredite in Anspruch nehmen.

### **Übung 7. Verwandeln Sie die direkte Rede in die indirekte!**

*Muster: Der Handelsmanager muss sich überlegen: "Wie decke ich meinen Kapitalbedarf?" – Der Handelsmanager muss sich überlegen, wie er seinen Kapitalbedarf deckt.*

1. Der Handelsmanager muss sich überlegen: "Wofür will ich den gewünschten Kredit verwenden?"
2. Der Handelsmanager muss sich überlegen: "Wie hoch soll der Kreditbetrag sein?"
3. Der Handelsmanager muss sich überlegen: "Welche Kreditart soll ich in Anspruch nehmen?"
4. Der Handelsmanager muss sich überlegen: "Wie lange soll der Kredit zur Verfügung stehen?"
5. Der Handelsmanager muss sich überlegen: "Welche Sicherheiten kann ich dem Kreditinstitut anbieten?"

### **Übung 8. Gebrauchen Sie die Negation "nicht" in den folgenden Sätzen!**

*Muster: Der Handelsmanager deckt seinen Kapitalbedarf aus eigenen Ersparnissen. – Der Handelsmanager deckt seinen Kapitalbedarf aus eigenen Ersparnissen nicht.*

1. Der Handelsmanager kann seinen Kapitalbedarf durch Verwandtendarlehen decken.
2. Der Unternehmer investiert den Selbstgewinn in seinen Handelsbetrieb.
3. Mit Hilfe der Abschreibung kann man die Wertminderungen der angeschafften Wirtschaftsgüter erfassen.
4. Der Handelsunternehmer darf über ein Kreditkontingent verfügen.
5. Der Handelsmanager hat sämtliche Möglichkeiten der Eigen-, Selbst- und Fremdfinanzierung ausgeschöpft.

**Übung 9. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen das Pronomen "kein" oder "keine"!**

**Muster:** *Er ist Manager. – Er ist kein Manager.*

1. Für den Handelsmanager bietet sich eine Möglichkeit der Kapitaldeckung.
2. Der Handelsmanager nimmt Gesellschafter auf.
3. Der Unternehmer investiert den Selbstgewinn in seinen Handelsbetrieb.
4. Der Handelsmanager nimmt Kredite zur Errichtung eines Handelsbetriebes auf.
5. Das Kreditinstitut räumt dem Handelsunternehmer ein Kreditkontingent ein.
6. Der Handelsmanager verfügt über Bargeld.
7. Der Handelsmanager kann Investitionsgüter von den Leasinggesellschaften mieten.

**Übung 10. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Russische! Achten Sie dabei auf die Negationen!**

1. Für diesen Handelsmanager hat sich nie die Möglichkeit der Kapitalbeschaffung durch Fremdfinanzierung geboten.
2. Den mittelständischen Handelsbetrieben, die keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt haben, soll das Eigenkapital in Form von Beteiligungen zugeführt werden.
3. Der Handelsmanager hatte die nötigen finanziellen Mittel weder zur Vergrößerung noch zur Modernisierung seines Handelsbetriebes zur Verfügung.
4. Niemand konnte ihm sagen, wie er die Kreditverhandlungen mit dem Kreditinstitut beginnen sollte.
5. Nicht er hatte den Wechselkredit in Anspruch genommen.
6. Nicht jedem Handelsmanager räumen die Lieferanten einen Kredit durch Gewährung von Zahlungsziel ein.
7. Hat der Handelsmanager die Möglichkeiten z. B. der Eigenfinanzierung nicht ausgeschöpft, so kann er sich des Leasingssystems nicht bedienen.

**Übung 11. Übersetzen Sie die folgenden Satzgefüge mit den irrealen Komparativsätzen ins Russische! Achten Sie auf den Gebrauch des Konjunktivs!**

1. Der Handelsmanager deckte seinen Kapitalbedarf durch Verwandtendarlehen, als ob er keine eigenen Ersparnisse mehr hätte.
2. Dem mittelständischen Betrieb wurde das Eigenkapital in Form von Beteiligungen zugeführt, wie wenn er nicht emissionsfähig wäre.
3. Er tat, als wüsste er nicht, welchen Kredit er aufnehmen soll.
4. Der Handelsmanager bediente sich des Leasingsystems, als hätte er die sämtlichen Möglichkeiten der Kapitaldeckung ausgeschöpft.
5. Der Handelsunternehmer benimmt sich so, als habe er keine Ahnung von den Zoll- und Frachtstundungskrediten.

**Übung 12. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche!**

1. Менеджер торгового предприятия имеет четыре возможности для покрытия потребности в капитале.
2. Менеджер по торговле предпочитает покрывать потребность своего предприятия в капитале за счет собственных сбережений.
3. Если малое предприятие торговли не имеет прямого доступа к рынку капитала, то оно может получить капитал в форме участия в инвестиционной компании.
4. Самофинансирование имеет место, если предприниматель инвестирует собственную прибыль в свое торговое предприятие.
5. Благодаря самофинансированию возрастает финансовая независимость торгового предприятия.
6. Чтобы получить кредит для расширения торгового предприятия, торговый менеджер должен вести переговоры о кредитовании с кредитным учреждением.
7. Объем потребности в капитале зависит от целого ряда факторов, например, от размера торгового предприятия.
8. Если предприниматель создает филиал торгового дома в центре большого города, то ему необходимо значительно больше средств, чем на открытие такого филиала в маленьком городе.
9. Для строительства здания менеджер по торговле может получить ипотечный кредит.

10. С помощью вексельного кредита менеджер по торговле может покупать товары, не располагая необходимыми наличными средствами.

11. Самой распространенной формой кредита в торговле является кредит поставщика.

12. Необходимые средства производства торговый менеджер может получить по договору лизинга.

## Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion

### Übung 1. Füllen Sie die folgende Tabelle anhand des Textes aus!

Möglichkeiten für die Kapitalbeschaffung	Faktoren, die die Höhe des Kapitalbedarfs bestimmen	Kreditarten
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
	5.	5.
		6.

### Übung 2. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!

1. Wann spricht man von Eigenfinanzierung?
2. Wann liegt die Selbstfinanzierung vor?
3. Was bedeutet der Begriff "Finanzierung durch Abschreibung"?
4. Wann geht es um Fremdfinanzierung?
5. Wovon hängt die Höhe des Kreditbedarfs ab?
6. Welche Fragen hat sich der Handelsmanager zu überlegen vor Beginn der Kreditverhandlungen mit einem Kreditinstitut?
7. Was bezeichnet man als Kontokorrentkredit?
8. Wie bezahlt der Handelsmanager den Lieferanten mit Hilfe eines Kreditwechsels?
9. Wann kann der Handelsmanager Zoll- und Frachtstundungskredite in Anspruch nehmen?
10. Wie wird der Lieferantenkredit eingeräumt?
11. Wann kann sich der Handelsmanager des Leasingsystems bedienen?

**Übung 3. Definieren Sie anhand des Textes die Begriffe: "Finanzierung", "Investition"!**

**Übung 4. Gliedern Sie den Text in Abschnitte! Finden Sie für jeden Abschnitt eine passende Überschrift! Referieren Sie über die Finanzierung im Handel!**

## **Lektion 8. Unternehmensentscheidungen**

**Text: Entscheidungen des Handelsmanagements**

**Грамматика:**

§ 19. Употребление временных форм конъюнктива в самостоятельных предложениях.

§ 20. Возвратное местоимение "sich" (das Reflexivpronomen). Его место в предложении.

§ 21. Глагол "lassen".

**Text: Entscheidungen des Handelsmanagements**

Der Handelsmanager hat strategische und taktische Entscheidungen zu treffen. Strategische Entscheidungen sind konstitutive Unternehmerentscheidungen. Sie legen Inhalt, Umfang und Art eines Handelsbetriebes fest. Sie betreffen also vor allem den Aufbau und die Struktur eines Handelsbetriebes im Hinblick auf ein bestimmtes Zielsystem. Im Rahmen dieser Entscheidungen hat der Handelsmanager die Betriebsform auszuwählen, die Betriebsgröße zu bestimmen, den Standort zu wählen, die Organisationsstruktur festzulegen, die Einrichtungsgestaltung und die Verkaufsform auszuwählen. Dafür steht ihm ein umfangreiches handelsbetriebliches Instrumentarium zur Verfügung.

Das Handelsmanagement kann zwischen den folgenden Betriebsformen auswählen: Fach- und Spezialgeschäft, Kaufhaus, Warenhaus, Gemeinschaftswarenhaus, Kleinpreisgeschäft, Filialbetrieb, Versandhaus, Catalogue-Showroom, Supermarkt, Verbrauchermarkt/SB-Warenhaus, Shopping-Center, Fachmarkt, Off-Price-Store, Cash-and-Carry-Lager und Großhandelszentrum.



Der Begriff Betriebsgröße zeigt die betriebliche Leistungsbereitschaft an, die sich aufgrund des quantitativen und qualitativen Einsatzes der Betriebsfaktoren Personal, Ware und Raum in einer bestimmten Zeiteinheit im Handelsbetrieb ergibt.

Es gibt keinen Maßstab, in dem sich die Leistungsbereitschaft eines Einzelhandelsbetriebes allgemeingültig ausdrücken lässt. Man ist daher bei der Messung der Betriebsgröße im Einzelhandel auf die Verwendung von Hilfsmaßstäben angewiesen. Ein solcher Hilfsmaßstab ist beispielsweise der Umsatz. Er ist zwar das Ergebnis der Kombination der Leistungsfaktoren Personal, Ware und Raum im Einzelhandelsbetrieb, er ergibt jedoch unmittelbar keinen Aufschluss über das quantitative und qualitative Einzelverhältnis dieser Betriebsfaktoren und ist aus diesem Grunde als objektiver Maßstab für die Bestimmung der Betriebsgröße nur bedingt brauchbar. Weitere Hilfsmaßstäbe zur Bestimmung der Betriebsgröße sind die Verkaufsfläche, der Wareneinsatz und die Zahl der beschäftigten Personen. Die Festlegung der Betriebsgröße hängt stark von den marktgebundenen Einflussfaktoren ab. Es sind insbesondere die Standortfaktoren Bedarf (Zahl der Haushalte im Einzugsgebiet, die Kaufkraftstärke, die Kundenstruktur, der Passantenverkehr usw.), Konkurrenz, Verkehr und das Raumangebot.

Die Wahl des Einzelhandelsstandortes hängt insbesondere von den unternehmerischen Zielsetzungen ab. Für die meisten Einzelhandelsunternehmer bildet das Gewinnziel das relevante Oberziel. Unter dieser Zielsetzung ist jener Standort als optimal anzusehen, der die Spanne zwischen Aufwand und Ertrag maximiert. Die Wahl eines Einzelhandelsstandortes erfordert für jede Standortalternative eine umfassende Analyse der wirksamen Standortfaktoren Bedarf, Kaufkraft, Konkurrenz, Verkehr und Betriebsraum. Ehe jedoch eine Analyse dieser Faktoren des Standortes vorgenommen werden kann, muss das Einzugsgebiet eines Einzelhandelsbetriebes abgegrenzt sein. Das Einzugsgebiet umfasst die Gebiete der potenziellen Kunden eines Einzelhandelsbetriebes.

Unter Organisation versteht man die Strukturierung eines Handelsbetriebes im Hinblick auf das zu verfolgende Zielsystem. Die Organisation eines Einzelhandelsbetriebes wird in besonderem Maße durch die Kundennähe bestimmt. In einem größeren Einzelhandelsbetrieb sollte sich die

Kundenorientierung z. B. durch die Errichtung der Abteilung für Markt- und Kundenforschung als Stabstelle niederschlagen. Auch bei der Gliederung nach Warengruppen müssen die Kundenwünsche, das Kundenverhalten u. dgl. berücksichtigt werden. Die Organisation eines Einzelhandelsbetriebes soll möglichst flexibel sein, d. h. sie soll sich an wechselnde Marktbedingungen ohne größere Schwierigkeiten anpassen lassen.

Die Entscheidung, welche Verkaufsform in einem Einzelhandelsbetrieb eingeführt wird, zählt man zu den konstitutiven Entscheidungen des Handelsmanagements. Man unterscheidet Fremdbedienung und Selbstbedienung. Fremdbedienung liegt dann vor, wenn der Verkäufer die Beratung des Kunden, die Übergabe der Ware an den Kunden und das Inkasso des Verkaufspreises übernimmt. Bei der partiellen Selbstbedienung wählt der Kunde die griffbereit ausgestellten Waren ohne Mitwirkung des Verkäufers aus und bringt sie selbst zur Kasse. Wenn sich hingegen der Kunde selbst über das Warenangebot informiert, das Bedienungspersonal jedoch die Aufgabe hat, Zweifel zu klären und den Verkauf zum Abschluss zu bringen, spricht man von Vorwahl. Bei der totalen Selbstbedienung (dem Verkauf aus Warenautomaten) werden dem Kunden sämtliche Verkaufsfunktionen (Auswahl, Transport der Ware, Inkasso) übertragen. Die partielle Selbstbedienung wird im Einzelhandel in zwei Grundformen praktiziert. Voll- oder reine Selbstbedienung liegt dann vor, wenn in einem Selbstbedienungsladen sämtliche Artikel in Selbstbedienung verkauft werden. Der Kunde wählt die Ware selbst aus, nimmt sie aus dem Regal und trägt sie zur Kasse. Die Teilselbstbedienung stellt eine Beschränkung der Selbstbedienung auf einen Teil des Sortiments eines Einzelhandelsbetriebes dar. Gewisse Sortimentsteile werden also in Selbstbedienung abgegeben und andere Artikel des Sortiments an einer Bedienungstheke verkauft.

Taktische Unternehmerentscheidungen sind laufende bzw. situationsbedingte Entscheidungen. Sie resultieren häufig aus einer Änderung der Marktverhältnisse bzw. aus bestimmten innerbetrieblichen Konstellationen. Taktische Entscheidungen beherrschen die Ebene des operativen Mitteleinsatzes. Bevorzugte Instrumente für das Fällen taktischer Entscheidungen im Handelsbetrieb sind vor allem die Sortimentspolitik, Preispolitik, Kundendienstpolitik, Kreditpolitik und Werbepolitik. Taktische Entscheidungen sind programmierbar und lassen sich auf die unteren Instanzen delegieren.

### *Texterläuterungen:*

- 1) **Entscheidungen treffen/fallen** – принимать решения;
- 2) **sich allgemeingültig ausdrücken lassen** – поддаваться исчислению;
- 3) **auf die Verwendung von Hilfsmaßstäben angewiesen sein** – быть вынужденным обходиться вспомогательными масштабами;
- 4) **keinen Aufschluss über das Einzelverhältnis geben** – не разъяснять индивидуальное соотношение;
- 5) **nur bedingt brauchbar sein** – быть полезным только условно;
- 6) **im Hinblick auf das zu verfolgende Zielsystem** – принимая во внимание преследуемую цель.

### *Vokabeln*

<b>die Bedienung, -</b>	обслуживание;
<b>die Fremdbedienung</b>	обслуживание покупателя продавцом;
<b>die Selbstbedienung</b>	самообслуживание;
<b>die Teilselbstbedienung</b>	частичное самообслуживание;
<b>die Vollselbstbedienung</b>	полное самообслуживание;
<b>die Bedienungstheke, -, -en</b>	прилавок для обслуживания (покупателей);
<b>der Betriebsfaktor, -s, -en</b>	производственный фактор;
<b>das Cash-and-Carry-Lager, -s, -en</b>	кэш-энд-керри, «плати и забирай» (склад по продаже за наличные без доставки);
<b>die Einrichtungsgestaltung</b>	оформление (магазина);
<b>die Entscheidung, -, -en</b>	решение;
<b>der Filialbetrieb, -(e)s, -e</b>	филиальное предприятие;
<b>das Geschäft, -(e)s, -e</b>	магазин;
<b>das Fachgeschäft</b>	специализированный (отраслевой) магазин;
<b>das Spezialgeschäft</b>	специализированный магазин;
<b>das Großhandelszentrum, -s, -Zentren</b>	центр оптовой торговли;

<b>der Handelsmanager, -s, -</b>	торговый менеджер;
<b>das Handelsmanagement, -s</b>	торговый менеджмент;
<b>die Konstellation, -, -en</b>	стечение обстоятельств, положение дел, конъюнктура;
<b>die Leistungsbereitschaft, -</b>	потенциал;
<b>der Markt, -es, Märkte</b>	рынок;
<b>der Fachmarkt</b>	специализированный рынок;
<b>der Supermarkt</b>	супермаркет;
<b>der Verbrauchermarkt</b>	потребительский рынок;
<b>der Maßstab, -(e)s, -stäbe</b>	масштаб;
<b>der Hilfsmaßstab</b>	вспомогательный масштаб;
<b>das Oberziel, -s, -e</b>	главная цель;
<b>der Off-Price-Store, -s, -s</b>	магазин сниженных цен;
<b>das Shopping-Center, -s, -</b>	торговый центр (множество магазинов, расположенных под одной крышей и имеющих единую парковку);
<b>das Versandhaus, -es, -häuser</b>	посылочная фирма;
<b>das Warenhaus, -es, -häuser</b>	универсальный магазин;
<b>das Gemeinschaftswarenhaus</b>	объединение универсальных магазинов;
<b>das SB-Warenhaus</b>	универсальный магазин самообслуживания;
<b>die Zielsetzung, -, -en</b>	постановка цели;
<b>bedingt</b>	условный, относительный, условно;
<b>bevorzugt</b>	предпочитаемый;
<b>griffbereit</b>	удобный для пользования;
<b>handelsbetrieblich</b>	торгово-предпринимательский;
<b>konstitutiv</b>	определяющий, основной;
<b>laufend</b>	текущий, непрерывный;
<b>operativ</b>	оперативный;
<b>partiell</b>	частичный;
<b>relevant</b>	важный, существенный;

**situationsbedingt  
anzeigen, te, t Akk.**

обусловленный ситуацией;  
извещать, уведомлять (кого-л. о  
чём-л.);

**auswählen, te, t Akk.**

выбирать (что-л.);

**ergeben, a, e, Akk.**

выявлять, показывать (что-л.);

**resultieren, te, t aus Dat.**

следовать, вытекать (из чего-л.);

**vorliegen, a, e, Akk.**

иметься, быть налицо.

## Грамматика

### § 19. Использование конъюнктива в самостоятельных предложениях

Конъюнктив в самостоятельных предложениях употребляется для выражения неуверенности, невозможности, невыполнимости желаний. При этом употребляются претеритальные формы (**Präteritum, Plusquamperfekt Konjunktiv и Konditionalis I**).

Например:

*Ich würde dir helfen. – Я бы тебе помог.*

*Wäre ich jetzt zu Hause! – Если бы я сейчас был дома!*

*Er hätte das kaum bemerkt. – Он бы едва ли это заметил.*

Претеритальные формы конъюнктива в некоторых случаях теряют свое модальное значение и используются:

- для придания высказыванию оттенка вежливости, например:

*Ich möchte Sie fragen, ... – Я хотел бы спросить, ... Dürfte ich Ihnen helfen? – Могу я Вам помочь?*

- для констатации, подчеркивания результата, конца, например:

*Das wäre alles. – Это, пожалуй, все.*

### § 20. Возвратное местоимение "sich" (das Reflexivpronomen). Его место в предложении

Возвратное местоимение "sich" располагается в предложении следующим образом:

1. При прямом порядке слов "sich" стоит после изменяемой части сказуемого, например:

*Der Kunde sah sich um.*

2. При обратном порядке слов "**sich**" стоит:

- после подлежащего, если оно выражено личным местоимением или неопределенно-личным местоимением "man", например:

*Nach einer Weile erinnerte **er sich** daran, dass er Termin hatte.*

- в остальных случаях "**sich**" стоит после изменяемой части сказуемого (как при прямом порядке слов), например:

*Nach dem Unterricht **versammelten sich** die Studenten in der Aula.*

3. В придаточном предложении "**sich**" стоит:

- после подлежащего, если оно выражено личным местоимением или неопределенно-личным местоимением "man", например:

*Der Professor wusste, dass **man sich** nach dem Unterricht in der Aula versammeln wird.*

- перед подлежащим, если оно выражено существительным, например:  
*Der Professor wusste, dass **sich die Studenten** nach dem Unterricht in der Aula versammeln werden.*

## § 21. Глагол "**lassen**"

Глагол "**lassen**" может употребляться:

- как самостоятельный глагол в значении «оставлять», например:

*Der Professor ging weg. Die Studenten **ließ** er im Hörsaal. – Профессор вышел. Студентов он **оставил** в аудитории.*

- как модальный с инфинитивом другого глагола в значении «велеть», «заставлять», «разрешать», например:

*Man **lässt** die Studenten viel **lesen**. – Студентов **заставляют** много **читать**.*

- с возвратным местоимением "sich" и инфинитивом смыслового глагола в значении «можно» или «нельзя», «невозможно» (если есть отрицание), например:

*Die Arbeit **lässt sich** schnell **machen**. – Работу **можно** **выполнить** быстро. Der Text **lässt sich nicht** schnell **übersetzen**. – Текст **невозможно** перевести быстро.*

## Lexikalische Übungen

### Übung 1. Lernen Sie die Vokabeln!

**Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit den Komponenten -politik, Kunden- aus! Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der Komposita! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 3. Nennen Sie die Verben, von denen die folgenden Substantive abgeleitet sind! Geben Sie die Grundformen der Verben an! Übersetzen Sie die Verben ins Russische!**

- die Bedienung, die Beratung, die Beschränkung, die Entwicklung, die Festlegung, die Kombination, die Messung, die Mitwirkung, die Strukturierung, die Verwendung;
- das Angebot, der Aufwand, die Auswahl, der Einsatz, die Konkurrenz, die Organisation, der Transport, der Verkauf, der Verkehr, der Wunsch.

**Übung 4. Bilden Sie Komposita von den folgenden Substantiven! Geben Sie ihr grammatisches Geschlecht an! Übersetzen Sie die Komposita ins Russische!**

die Ware, der Einsatz; der Verkauf, die Fläche; der Einfluss, der Faktor; der Standort, der Faktor; der Einzug, das Gebiet; der Kauf, die Kraft; die Kaufkraft, die Stärke; die Kunden, die Struktur; die Passanten, der Verkehr; der Raum, das Gebiet; der Einzelhandel, der Standort; der Einzelhandel, der Unternehmer; der Einzelhandel, der Betrieb; der Gewinn, das Ziel; der Handel, der Betrieb; die Kunden, die Nähe; der Verkauf, die Form; der Verkauf, der Preis; die Waren, das Angebot; die Selbstbedienung, der Laden; das Sortiment, der Teil; die Bedienung, die Theke; der Betrieb, der Faktor.

**Übung 5. Gebrauchen Sie die folgenden Substantive mit den passenden Adjektiven!**

die Analyse, das Einzelverhältnis, die Entscheidungen, das Instrumentarium, die Kunden, die Leistungsbereitschaft, der Maßstab, die Personen, die Selbstbedienung, die Zielsetzungen.

*beschäftigt, betrieblich, handelsbetrieblich, konstitutiv, objektiv, partiell, potenziell, qualitativ, quantitativ, rein, strategisch, taktisch, total, umfangreich, umfassend.*

## Übung 6. Ergänzen Sie durch ein passendes Verb!

1. Strategische Entscheidungen\_\_\_\_\_.
  2. Den Aufbau und die Struktur eines Handelsbetriebes\_\_\_\_\_.
  3. Von den marktgebundenen Einflussfaktoren\_\_\_\_\_.
  4. Die Spanne zwischen Aufwand und Ertrag\_\_\_\_\_.
  5. Zu den konstitutiven Entscheidungen des Handelsmanagements\_\_\_\_\_.
  6. Das Inkasso des Verkaufspreises\_\_\_\_\_.
  7. Sich über das Warenangebot\_\_\_\_\_.
  8. Dem Kunden sämtliche Verkaufsfunktionen\_\_\_\_\_.
  9. Die Ware aus dem Regal\_\_\_\_\_.
  10. Eine umfassende Analyse der wirksamen Standortfaktoren\_\_\_\_\_.
  11. Das Einzugsgebiet eines Einzelhandelsbetriebes\_\_\_\_\_.
- abgrenzen, abhängen, betreffen, erfordern, informieren, maximieren, nehmen, treffen, übernehmen, übertragen, zählen.*

## Übung 7. Um welche der Verkaufsformen handelt es sich jeweils?

1. Sie liegt vor, wenn der Verkäufer die Beratung des Kunden, die Übergabe der Ware an den Kunden und das Inkasso des Verkaufspreises übernimmt.\_\_\_\_\_
2. Sie stellt eine Beschränkung der Selbstbedienung auf einen Teil des Sortiments eines Einzelhandelsbetriebes dar.\_\_\_\_\_
3. Bei dieser Verkaufsform werden dem Kunden sämtliche Verkaufsfunktionen übertragen.\_\_\_\_\_
4. Bei dieser Verkaufsform wählt der Kunde die griffbereit ausgestellten Waren ohne Mitwirkung des Verkäufers aus und bringt sie selbst zur Kasse.\_\_\_\_\_
5. Bei dieser Verkaufsform informiert sich der Kunde selbst über das Warenangebot. Das Bedienungspersonal hat die Aufgabe, Zweifel zu klären und den Verkauf zum Abschluss zu bringen.\_\_\_\_\_
6. Bei dieser Verkaufsform werden in einem Selbstbedienungsladen sämtliche Artikel in Selbstbedienung verkauft.\_\_\_\_\_



## **Lexikalisch-grammatische Übungen**

### **Übung 1. Setzen Sie in den folgenden Sätzen die Flexionen der Adjektive ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Die strategisch\_\_\_\_\_ Entscheidungen legen die Art und den Umfang des Handelsbetriebes fest.
2. Dem Handelsmanager steht ein handelsbetrieblich\_\_\_\_\_ Instrumentarium zur Verfügung.
3. Der Begriff Betriebsgröße zeigt die betrieblich\_\_\_\_\_ Leistungsbereitschaft an.
4. Der Umsatz gibt keinen Aufschluss über das quantitativ\_\_\_\_\_ und qualitativ\_\_\_\_\_ Einzelverhältnis der Betriebsfaktoren Personal, Ware und Raum.
5. Die Festlegung der Betriebsgröße hängt von den marktlich\_\_\_\_\_ Einflussfaktoren ab.
6. Das Gewinnziel bildet für die meisten Einzelhandelsunternehmer das relevant\_\_\_\_\_ Oberziel.
7. Die Entscheidung über die Verkaufsform zählt man zu den konstitutiv\_\_\_\_\_ Entscheidungen des Handelsmanagements.

### **Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text vier Sätze mit den Modalkonstruktionen "haben/sein+zu+Infinitiv" aus! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

### **Übung 3. Verwandeln Sie die konjunkionalen Konditionalsätze in konjunktionslose! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Fremdbedienung liegt vor, wenn der Verkäufer die Beratung der Kunden, die Übergabe der Ware an den Kunden und das Inkasso des Verkaufspreises übernimmt.
2. Partielle Selbstbedienung liegt vor, wenn der Kunde die griffbereiten Waren ohne Mitwirkung des Verkäufers auswählt und sie selbst zur Kasse bringt.
3. Wenn sich der Kunde selbst über das Warenangebot informiert, das Bedienungspersonal jedoch die Aufgabe hat, Zweifel zu klären und den Verkauf zum Abschluss zu bringen, spricht man von Vorwahl.

4. Von totaler Selbstbedienung spricht man, wenn dem Käufer sämtliche Verkaufsfunktionen übertragen werden.
5. Wenn in einem Selbstbedienungsladen sämtliche Artikel in Selbstbedienung verkauft werden, dann liegt die Vollselbstbedienung oder reine Selbstbedienung vor.
6. Wenn gewisse Sortimentsteile in Selbstbedienung abgegeben und andere Artikel des Sortiments an einer Bedienungstheke verkauft werden, so liegt Teilselbstbedienung vor.

**Übung 4. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Begriff Betriebsgröße zeigt die betriebliche Leistungsbereitschaft an, die sich aufgrund des quantitativen und qualitativen Einsatzes der Betriebsfaktoren Personal, Ware und Raum ergibt.
2. Die Entscheidung, welche Verkaufsform in einem Einzelhandelsbetrieb eingeführt wird, zählt man zu den konstitutiven Entscheidungen des Handelsmanagements.
3. Es gibt keinen Maßstab, in dem sich die Leistungsbereitschaft eines Einzelhandelsbetriebes allgemeingültig ausdrücken lässt.
4. Ehe jedoch eine Analyse der Standortfaktoren Bedarf, Kaufkraft, Konkurrenz, Verkehr und Betriebsraum vorgenommen werden kann, muss das Einzugsgebiet eines Einzelhandelsbetriebes abgegrenzt sein.

**Übung 5. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen das Pronomen "man"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Bei der Gliederung nach Warengruppen werden die Kundenwünsche berücksichtigt. – Bei der Gliederung der Warengruppen berücksichtigt man die Kundenwünsche. – При формировании товарных групп учитываются желания покупателей.*

1. Unter Organisation wird die Strukturierung eines Handelsbetriebes im Hinblick auf das zu verfolgende Zielsystem verstanden.
2. Die Organisation eines Einzelhandelsbetriebes wird in besonderem Maße durch die Kundennähe bestimmt.

3. Die Entscheidung über die Verkaufsform wird zu den konstitutiven Entscheidungen des Handelsmanagements gezählt.
4. Bei der partiellen Selbstbedienung werden die griffbereit ausgestellten Waren vom Kunden ohne Mitwirkung des Verkäufers ausgewählt.
5. In einem Selbstbedienungsladen werden sämtliche Artikel in Selbstbedienung verkauft.
6. Bei der Teilbedienung werden gewisse Sortimentsteile in Selbstbedienung und andere Artikel des Sortiments an einer Bedienungstheke verkauft.

**Übung 6. Gebrauchen Sie in den Sätzen aus der Übung 5 statt Passiv die Konstruktion "sein+zu+Infinitiv"!**

**Muster:** *Bei der Gliederung nach Warengruppen werden die Kundenwünsche berücksichtigt. – Bei der Gliederung nach Warengruppen sind die Kundenwünsche zu berücksichtigen.*

**Übung 7. Achten Sie auf die Rektion der Präpositionen! Setzen Sie das in Klammern stehende Substantiv im richtigen Kasus ein! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Bei\_\_\_\_\_ (die Messung) der Betriebsgröße im Einzelhandel ist man auf die Verwendung von\_\_\_\_\_ (die Hilfsmaßstäbe) angewiesen.
2. Der Hilfsmaßstab Umsatz ist als objektiver Maßstab für\_\_\_\_\_ (die Bestimmung) der Betriebsgröße kaum brauchbar.
3. Zu\_\_\_\_\_ (die Bestimmung) der Betriebsgröße sind die Verkaufsfläche, der Wareneinsatz und die Zahl der beschäftigten Personen weitere Hilfsmaßstäbe.
4. In\_\_\_\_\_ (ein Selbstbedienungsladen) können sämtliche Artikel in Selbstbedienung verkauft werden.
5. Der Kunde nimmt die Waren selbst aus\_\_\_\_\_ (das Regal) und trägt sie zu\_\_\_\_\_ (die Kasse).
6. Andere Artikel des Sortiments können an\_\_\_\_\_ (eine Bedienungstheke) verkauft werden.

### **Übung 8. Setzen Sie die folgenden Sätze in die indirekte Rede!**

1. Man fragte: "Hat der Handelsmanager die Betriebsform und Betriebsgröße auszuwählen?"
2. Man behauptet: "Die Festlegung der Betriebsgröße hängt stark von den marktgebundenen Einflussfaktoren ab".
3. Die Kunden wollten wissen: "Werden bei der Teilselbstbedienung gewisse Sortimentsteile an einer Bedienungstheke verkauft? "
4. Wir wissen: "Für die meisten Einzelhandelsunternehmer bildet das Gewinnziel das relevante Oberziel".
5. Er behauptete: "Die Organisation eines Einzelhandelsbetriebes wird in besonderem Maße durch die Kundennähe bestimmt".

### **Übung 9. Setzen Sie das in Klammern stehende Verb mit dem Reflexivpronomen im Präsens an richtiger Stelle ein!**

1. Taktische Entscheidungen \_\_\_\_\_ auf die unteren Instanzen\_\_\_\_\_ (sich delegieren lassen).
2. Niemand wusste, ob \_\_\_\_\_ die taktischen Entscheidungen auf die unteren Instanzen\_\_\_\_\_ (sich delegieren lassen).
3. Der Handelsmanager behauptete, dass sie \_\_\_\_\_ auf die unteren Instanzen \_\_\_\_\_ (sich delegieren lassen).
4. Der Begriff Betriebsgröße \_\_\_\_\_ aufgrund des quantitativen und qualitativen Einsatzes mehrerer Betriebsfaktoren (sich ergeben).
5. Man \_\_\_\_\_ die Ware nicht erst an der Bedienungstheke genau \_\_\_\_\_ (sich ansehen).
6. Die Leistungsbereitschaft eines Einzelhandelsbetriebes \_\_\_\_\_ in keinem Maßstab \_\_\_\_\_ (sich ausdrücken lassen).
7. Über das Warenangebot \_\_\_\_\_ man \_\_\_\_\_ selbst (sich informieren).

### **Übung 10. Achten Sie auf den Gebrauch des Konjunktivs in den folgenden Sätzen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Ich würde den Kunden gern beraten!
2. Wären die Waren griffbereit ausgestellt!
3. Dürfte ich Ihnen beim Transport der Ware helfen?
4. Der Kunde hätte lieber selbst die Ware ausgewählt.

5. Wäre das alles?
6. Er hätte die Zweifel des Kunden klären können.
7. Gewisse Sortimentsteile könnten in Selbstbedienung abgegeben werden.
8. Hätte man dem Kunden sämtliche Verkaufsfunktionen übertragen!
9. Jener Standort wäre als optimal anzusehen.

**Übung 11. Schreiben Sie aus dem Text einen Satz mit Partizip I mit "zu" in attributiver Funktion aus! Übersetzen Sie den Satz ins Russische!**

**Übung 12. Ersetzen Sie in den folgenden Sätzen die präpositionalen Verbindungen durch Pronominaladverbien!**

**Muster:** *Für die Wahl des Standortes steht dem Handelsmanager ein umfangreiches handelsbetriebliches Instrumentarium zur Verfügung. – Dafür steht dem Handelsmanager ein umfangreiches handelsbetriebliches Instrumentarium zur Verfügung.*

1. Bei der Messung der Betriebsgröße im Einzelhandel ist man **auf die Verwendung von Hilfsmaßstäben** angewiesen.
2. Der Umsatz ergibt keinen Aufschluss **über das quantitative und qualitative Einzelverhältnis der Betriebsfaktoren Personal, Ware und Raum.**
3. Die Festlegung der Betriebsgröße hängt stark **von den marktgebundenen Einflussfaktoren** ab.
4. Die Organisation eines Einzelhandelsbetriebes wird in besonderem Maße **durch die Kundennähe** bestimmt.
5. Der Kunde kann sich selbst **über das Warenangebot** informieren.
6. Die taktischen Unternehmerentscheidungen resultieren häufig **aus einer Änderung der Marktverhältnisse.**
7. Die Sortiments-, Preis-, Kundendienst-, Kredit- und Werbepolitik sind bevorzugte Instrumente **für das Fällen taktischer Entscheidungen.**

**Übung 13. Stellen Sie Fragen zu den fettgedruckten präpositionalen Verbindungen aus der Übung 12!**

**Muster:** *Für die Wahl des Standortes steht dem Handelsmanager ein umfangreiches handelsbetriebliches Instrumentarium zur Verfügung. – Wofür steht dem Handelsmanager ein umfangreiches handelsbetriebliches Instrumentarium zur Verfügung?*

**Übung 14. Übersetzen Sie die zwei folgenden Sätze ins Russische! Achten Sie dabei auf die Bedeutung des Verbs "lassen"!**

1. Es gibt keinen Maßstab, in dem sich die Leistungsbereitschaft eines Einzelhandelsbetriebes allgemeingültig ausdrücken lässt.
2. Taktische Entscheidungen sind programmierbar und lassen sich auf die unteren Instanzen delegieren.
3. Es gibt Unternehmerentscheidungen, die sich auf die unteren Instanzen nicht delegieren lassen.

**Übung 15. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche!**

1. Торговый менеджер принимает как тактические, так и стратегические решения, связанные с деятельностью предприятия.
2. Торговый менеджер определяет тип торгового предприятия, его размер, местоположение, организационную структуру и формы обслуживания покупателей.
3. При выборе местоположения розничного торгового предприятия менеджер делает анализ спроса, покупательной способности населения и конкуренции.
4. Существуют следующие формы обслуживания покупателей: обслуживание покупателей продавцом, частичное обслуживание, самообслуживание, неполное или частичное самообслуживание и продажа товаров с помощью автоматов.
5. При обслуживании покупателя продавец оказывает ему консультационные услуги, организует оплату товара покупателем и передаёт ему купленный товар.
6. Самообслуживание – это метод продажи со свободным доступом покупателя ко всем товарам, открыто выложенным в торговом зале.
7. При продаже товаров с помощью автоматов выбор товара, его оплата и доставка осуществляются самим покупателем.
8. При неполном самообслуживании покупатель имеет свободный доступ к товарам, но помощь в осуществлении покупки оказывает ему продавец.

## **Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion**

### **Übung 1. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text:**

1. Zwischen welchen Betriebsformen kann das Handelsmanagement wählen?
2. Worauf ist man angewiesen bei der Messung der Betriebsgröße im Einzelhandel?
3. Welche Hilfsmaßstäbe zur Bestimmung der Betriebsgröße gibt es?
4. Von welchen Standortfaktoren hängt die Festlegung der Betriebsgröße ab?
5. Was ist Organisation eines Betriebes?

### **Übung 2. Definieren Sie die folgenden Begriffe!**

Fremdbedienung, Selbstbedienung, partielle Selbstbedienung, totale Selbstbedienung, volle Selbstbedienung, Teilselbstbedienung.

### **Übung 3. Schreiben Sie eine Annotation des Textes "Entscheidungen des Handelsmanagements"!**

### **Übung 4. Lesen Sie die folgenden Texte A, B, C, D! Antworten Sie auf die Fragen!**

1. Um welche der Betriebsformen handelt es sich je im Text?
2. Was haben Sie über die Betriebsformen erfahren?

#### ***Text A***

Cash- and Carry-Lager (C&C-Lager) sind Betriebe, die im Großhandel nach dem Prinzip der Selbstbedienung arbeiten und ein breites Sortiment von Nahrungs- und Genussmitteln sowie Nicht-Lebensmittel (Nonfoods) unter Anschluss der Zustellung gegen Bahrzahlung anbieten. Sie sind oft eine Ergänzung von traditionell arbeitenden Zustell- oder Liefergroßhandlungen. Die C&C-Lager betreiben eine Niedrigpreispolitik. Sie wählen verkehrsorientierte Standorte in den Randgebieten der Gemeinden. Die Senkung der Personalkosten wird durch konsequente Anwendung des Selbstbedienungsprinzips und durch den Einsatz von wenig geschultem Personal erreicht.

### ***Text B***

Off-Price-Stores sind ein neuer Betriebstyp, der die gegenwärtige US-Einzelhandelslandschaft prägt. Sie verkaufen qualitativ hochwertige Markenartikel, insbesondere Bekleidung und Schuhe, unter den Verkaufspreisen der Warenhäuser und der klassischen Fach- und Spezialgeschäfte. Man bietet nur gängige Mode an. Besonderer Wert wird auf eine gute Warenpräsentation gelegt. Man versucht eine anregende Einkaufsathmosphäre zu schaffen.

### ***Text C***

Die Diskounthäuser (engl. discount house, wobei "discount" hier als Preisermäßigung im Sinne von Niederstpreisen zu verstehen ist) sind Geschäfte, in denen besonders gängige, problemlose Waren des Alltagsbedarfs zu auffallend niedrigen Preisen angeboten werden, die oft erheblich unter den empfohlenen oder üblichen Preisen liegen. Der Käufer muss allerdings auf ein gleichbleibendes Sortiment, auf Serviceleistungen, auf über das Notwendigste hinausgehende Verpackung, auf Lieferung frei Haus und auf Umtausch verzichten.

Eine besondere Form der Diskounter sind die Verbrauchermärkte. Sie bieten als Großbetriebe im Selbstbedienungssystem auf einer Verkaufsfläche in einer Größe um 3000 m<sup>2</sup> alle gängigen Waren des täglichen Bedarfs an, insbesondere Nahrungs- und Genussmittel, aber auch Elektrogeräte, Textilien u.a. Ihr Sortiment ist breit und besteht in der Regel zu einem Drittel aus Lebens- und Genussmitteln und zu zwei Dritteln aus Non-Food-Artikeln. Als Standorte werden die Außenbezirke der Städte mit guter Erreichbarkeit und ausreichend Parkraum bevorzugt.

### ***Text D***

Der Convenience Store (Nachbarschaftsladen) ist ein Einzelhandelsbetrieb, der sich als Ergänzung großer Einzelhandelsbetriebe auf den Warenabsatz in Wohnungsnähe spezialisiert. Die Betriebe führen ein begrenztes Sortiment von Nahrungs- und Genussmitteln sowie verwandten Waren des Haushaltsbedarfs, haben, wo es zulässig ist, besonders lange Öffnungszeiten, gewähren in gewissem Umfang Kredit, verfügen unter Umständen über eigene Kundenparkplätze und stützen sich oft auf persönliche Beziehungen zu ihren Kunden. Nachbarschaftsläden werden vielfach im Franchise-System (Franchising) oder als Filialen (Filialunternehmen) geführt. Sie haben die gleichen Funktionen wie viele kleine Lebensmittel- und Gemischtwarengeschäfte.



### ***Texterläuterungen:***

- 1) **in virtuellen Internet-Shopping Malls einkaufen** – делать покупки в виртуальных торговых пассажах;
- 2) **ins Web zum shoppen gehen** – ходить за покупками в Интернет;
- 3) **der E-Commerce boomt** – количество покупок в Интернете быстро растёт;
- 4) **durch virtuelle Einkaufsmeilen bummeln** – прогуливаться по интернет-магазинам.

**Übung 5. Lesen Sie die folgenden zwei Texte über die Betriebsformen im Einzelhandel! Sagen Sie, welche Unterschiede es zwischen dem Kaufhaus und dem Warenhaus gibt!**

### ***Kaufhaus***

Ein Kaufhaus bietet Produkte aus einer bestimmten Warengruppe in tiefer Gliederung auf einer Verkaufsfläche von mindestens 1000 m<sup>2</sup> an. Am stärksten verbreitet sind Kaufhäuser mit Textilien (z. B. C&A, H&M etc.), aber auch solche für Elektrogeräte oder Elektronik.

In einem Warenhaus wird hingegen ein breites Sortiment an Waren jeglicher Art angeboten, die Verkaufsfläche beträgt mindestens 3000 m<sup>2</sup>. Es handelt sich auf Grund dieser Größe um Einzelhandelsbetriebe, die vorwiegend in den Innenstädten anzusiedeln sind. Umgangssprachlich werden die Begriffe Warenhaus und Kaufhaus weitgehend synonym verwendet.

Kaufhausware ist in erster Linie Massenware, die für einen großen Konsumentenkreis preiswert hergestellt wird. So findet man dort üblicherweise nur eine kleine Auswahl spezieller Angebote, wie Musikinstrumente, Fahrräder, Computer, Digitalkameras, HiFi-Komponenten oder auch Literatur.

Entstehung, Aufstieg und (möglicher) Bedeutungsverlust der Vertriebsform Kaufhaus bilden ein interessantes Beispiel für das Zusammenwirken wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Prozesse innerhalb der bürgerlichen Gesellschaft.

*<http://de.wikipedia.org/wiki/Kaufhaus>*

## **Warenhaus**

Ein Warenhaus ist ein großes, in der Regel mehrstöckiges Einzelhandelsgeschäft, in dem Waren jeglicher Art zum Kauf angeboten werden (in Deutschland z. B. Karstadt, Kaufhof).

Warenhäuser verfügen über eine Verkaufsfläche von mindestens 3000 m<sup>2</sup>. Im Gegensatz zu einem Warenhaus bietet ein Kaufhaus nur Produkte aus wenigen Branchen, diese jedoch in tiefer Gliederung. Am stärksten verbreitet sind Kaufhäuser mit Textilien (z. B. C&A, H&M, etc.). Diese haben eine Verkaufsfläche von mindestens 1000 m<sup>2</sup>. Auf Grund der Größe handelt es sich bei dieser Vertriebsform um großflächige Einzelhandelsbetriebe. Sowohl das Kaufhaus als auch das Warenhaus sind vorwiegend in der Innenstadt zu finden, inzwischen zunehmend in Einkaufszentren.

Warenhäuser werden meist von großen Handelsketten betrieben, können jedoch auch in speziellen Sparten (z. B. Kosmetik, Technik) untervermietet sein.

*<http://de.wikipedia.org/wiki/Warenhaus>*

**Übung 6. Versehen Sie die durch Buchstaben gekennzeichneten Abschnitte des folgenden Textes mit Überschriften! Referieren Sie mit Hilfe des so entstandenen Gliederungsschemas über die Sortimentspolitik als taktische Entscheidung des Handelsmanagements!**

### ***Sortimentspolitik***

a) Die Sortimentspolitik gehört neben der Preis-, Kundendienst-, Kredit- und Werbepolitik zu den taktischen Entscheidungen im Handelsbetrieb. Unter Sortiment versteht man die Summe der Waren und Leistungen, die ein Handelsbetrieb seinen Abnehmern anbietet. Das Ziel der Sortimentspolitik besteht in der Erfolgssteigerung, z. B. in Form von Umsatzbeeinflussung. Dafür muss der Handelsbetrieb sein Sortiment den Wünschen des Marktes anpassen. Entscheidungen des Handelsmanagements über die Zusammenstellung des Sortiments bezeichnet man als Sortimentspolitik.

Die sortimentspolitischen Entscheidungen des Handelsmanagers werden durch betriebsstrukturelle und betriebspolitische Bestimmungsfaktoren bestimmt.

**b) Betriebsstrukturelle Faktoren sind:**

- Branche
- Betriebsform
- Betriebsgröße und
- Standort.

Die Branche kennzeichnet den Warenkreis des Handelsbetriebes. Man kann zwischen einer stofflich- oder materialorientierten (z. B. Glas, Papier) und einer bedarfsorientierten Branchenbildung (z. B. Sportartikel, "Alles für das Kind" usw.) unterscheiden. Die Branche bestimmt den Sortimentsinhalt, d.h. dass die Handelsbetriebe einer Branche über ein repräsentatives Sortiment verfügen, die detaillierte Zusammensetzung kann aber sehr unterschiedlich sein.

Die gewählte Branche bestimmt weitgehend die Betriebsform eines Handelsbetriebe. Ist z. B. ausschließlich Damenoberbekleidung Gegenstand des Warenkreises, so ist damit grundsätzlich die Wahl der Betriebsform eines Fach- oder Spezialgeschäftes vorgegeben. Die Sortimentsstruktur dieser Betriebsform ist durch ein schmales und tiefes Sortiment gekennzeichnet. Demgegenüber ist das Gemischtwarengeschäft durch ein Sortiment charakterisiert, das sich über mehrere Warengruppen erstreckt. So sind in der Regel. Lebensmittel, Haushaltswaren und Textilien in einem Sortiment vereinigt. Die Sortimentsstruktur ist in diesem Falle durch ein besonders breites, aber nicht tiefes Sortiment charakterisiert.

Die Betriebsgröße soll die Bereitschaft zum Vollzug der Handelsleistung im Handelsbetrieb aufzeigen. Die Verkaufsfläche wirkt insofern sortimentsbeeinflussend, als sie den Anteil der höherwertigen Artikel (z. B. Feinkost) am Warensortiment mitbestimmt. Mit zunehmender Verkaufsfläche steigt der Anteil der höherwertigen Artikel am Warensortiment relativ. Der Anteil der geringwertigen Artikel (z. B. Grundnahrungsmittel) sinkt hingegen relativ. Demzufolge wirkt sich die Verkaufsfläche auf die Sortimentsdimensionen Breite und Tiefe aus.

Der Standort des Handelsbetriebes ist die räumliche Basis der Leistungserstellung. Von der Qualität des Standortes hängt der Wert des Sortiments ab.

c) Zu den betriebspolitischen Bestimmungsfaktoren gehören:

- menschliche Arbeit
- vorhandenes Kapital
- sachliche Betriebsmittel.

Auf die Sortimentspolitik der Einzelhandelsbetriebe, deren Geschäftsleitung sehr oft auf die Person eines einzigen Unternehmers, des Geschäftsinhabers, ausgerichtet ist, wirken sich beruflicher Werdegang, Bildungsstand, Waren- und Marktkenntnisse, spezielle Kenntnisse bestimmter Warenarten aus. Während bei der Umsatztätigkeit beratungsfreier oder problemloser Waren vom Verkaufspersonal nur geringwertige Fach- und Warenkenntnisse verlangt werden, erfordern die sogenannten problemvollen Waren oder Beratungswaren fachlich fundierte Kenntnisse.

Das dem Handelsunternehmer zur Verfügung stehende Kapital bildet eine weitere sortimentspolitische Einflussgröße. Die Höhe des Kapitalbedarfs ist vor allem vom Sortimentsumfang (d.h. von der Zahl der Warengruppen und ihrer Artikel) und vom Umfang der Qualitätsfunktion abhängig.

Die Sortimentsgestaltung kann letztlich auch von der Nutzung der betrieblicher Sachgegenstände beeinflusst werden. Den Geschäftsgebäuden kommt insbesondere im Einzelhandel eine spezielle Bedeutung zu. Aber auch die Geschäftseinrichtung und die Fülle der technischen Hilfsmittel können sich hinsichtlich Qualität als Einflussgrößen für sortimentspolitische Entscheidungen erweisen.

### ***Texterläuterungen:***

1) **die Wahl des Betriebes vorgeben** – предопределять выбор предприятия;

2) **sein Sortiment den Wünschen des Marktes anpassen** – приводить ассортимент в соответствие с потребностями рынка;

3) **sich über mehrere Warengruppen erstrecken** – состоять из многих товарных групп;

4) **die Bereitschaft zum Vollzug der Handelsleistung im Handelsbetrieb aufzeigen** – проявлять готовность к коммерческому успеху торгового предприятия;

- 5) **sortimentsbeeinflussend wirken** – оказывать влияние на ассортимент;
- 6) **in einem Sortiment vereinigt sein** – входить в ассортимент;
- 7) **sich auf die Sortimentsdimensionen Breite und Tiefe auswirken** – сказываться на глубине и широте ассортимента;
- 8) **auf die Person eines einzigen Unternehmers ausgerichtet sein** – ориентироваться на личность каждого отдельного предпринимателя;
- 9) **fachlich fundierte Kenntnisse fordern** – требовать основательных профессиональных знаний;
- 10) **sich als Einflussgrößen für sortimentspolitische Entscheidungen erweisen** – являться величинами, влияющими на решения в сфере ассортиментной политики.

**Übung 7. Lesen Sie den folgenden Text! Erläutern Sie mit Hilfe des nachstehenden Flussdiagramms die preispolitischen Aktionsmöglichkeiten des Handelsbetriebes!**

### *Preispolitik*

Unter Preispolitik werden alle Maßnahmen und Entscheidungen verstanden, durch die der Markt über die Gestaltung der Preise im Interesse der Unternehmensziele beeinflusst werden soll. Der Preis gehört zu den wichtigsten Instrumenten, um das Marktgeschehen zu beeinflussen.

Dem Handelsmanager stehen folgende preispolitische Aktionsmöglichkeiten zur Verfügung:

- Preislagenabstufung
- Preisdifferenzierung und
- Rabattpolitik.

Bei der Preislagenabstufung geht es um die Festlegung des Preisniveaus, auf dem die Unternehmung im Markte operieren will. Man spricht von drei Preislagen – der oberen, mittleren und unteren. Die Gliederung in verschiedene Preislagen lässt z. B. die Preispolitik der Warenhäuser deutlich erkennen. Die Fach- und Spezialgeschäfte sind primär auf die Preisklasse der höheren Einkommensklasse ausgerichtet.

Unter der Preisdifferenzierung versteht man den Verkauf von gleichen Produkten an verschiedene Kunden oder Kundengruppen zu einem unterschiedlichen Preis. Sie kann räumlich, zeitlich und nach der Häufigkeit der Nachfrage durchgeführt werden. Bei der räumlichen Preisdifferenzierung werden die Produkte auf räumlich getrennten Märkten zu verschiedenen Preisen abgesetzt, z. B. auf dem Inlandsmarkt und dem Auslandsmarkt. Zeitliche Differenzierung ist die Forderung verschieden hoher Preise für gleichartige Waren je nach der zeitlichen Nachfrage, z. B. bei Sommer- und Winterschlussverkäufen. Unter Berücksichtigung der Nachfragehäufigkeit nach Handelswaren sind die Waren des täglichen, periodischen und aperiodischen Bedarfs zu unterscheiden. Bei Waren des täglichen Bedarfs sind die Preise im Preisbewusstsein der Nachfrager verankert, deshalb ist das Ausmaß der preispolitischen Möglichkeiten durch den Handelsunternehmer begrenzt. Ein breiter preispolitischer Aktionsraum bietet sich hingegen bei den Waren des aperiodischen und gehobenen Bedarfs, z. B. Möbel und Schmuck.

Rabatte sind Preisnachlässe, die für bestimmte Leistungen dem Abnehmer gewährt werden. Durch die Rabattpolitik wird die Differenzierung generell bei einem bestimmten Großhandelsunternehmen gültiger Preise vorgenommen. Nach dem Grund der Rabatte unterscheidet man den Mengenrabatt, den Frühbezugsrabatt, den Treuerabatt, den Kundenrabatt und viele Arten von Sonderrabatten.

Mengenrabatt ist Preisvergütung für die Abnahme bestimmter Mengen eines oder mehrerer Produkte in einem Auftrag oder in einer Bezugsperiode. Der Umsatzbonus ist eine Form des Mengenrabatts. Es handelt sich dabei um einen Umsatzmengenrabatt für eine bestimmte Jahresabnahme.

Der Frühbezugsrabatt ist ein Preisnachlass für vorzeitige Abnahme von Saisonartikeln.

Der Treuerabatt wird für langdauernde Geschäftsbeziehungen gewährt. Mit ihm will der Großhändler eine Auftragskonzentration und eine Erschwerung des Eindringens der Konkurrenz erreichen.

Der Kundenrabatt, auch Einzelhandelsrabatt genannt, ist ein Preisnachlass, der an der Letztverbraucher gewährt wird.

### Texterläuterungen:

- 1) auf die Preisklasse der höheren Einkommensklasse ausgerichtet sein – ориентироваться на класс цен для покупателей с высоким уровнем доходов;
- 2) im Preisbewusstsein der Nachfrager verankert sein – храниться в памяти потребителя.

### Flussdiagramm



**Übung 8. Lesen Sie den folgenden Text! Ordnen Sie die Stichpunkte in der Reihenfolge, in der die entsprechenden Inhalte im Text auftreten!**

1	2	3	4	5	6	7	8

- a) Ermittlung des ökonomischen Werbeerfolgs
- b) Aufgaben der Werbung
- c) Grundsätze der Werbung
- d) Werbewirksamkeit
- e) Wesen der Werbung
- f) Werbeerfolg des Handelsbetriebes
- g) Ermittlung des nichtökonomischen Werbeerfolgs
- h) Imageanalyse

## **Werbepolitik**

Jede Werbung versucht, den Menschen zu einem bestimmten Handeln zu veranlassen. Die Werbung im Handel zielt darauf ab, den potentiellen Kunden zum Kauf von Waren oder Dienstleistungen anzuregen. Deshalb ist Werbung im Handel vorwiegend Absatzwerbung.

Grundsätze jeder Werbung müssen sein: Wirksamkeit, Wahrheit, Wirtschaftlichkeit, Zielklarheit, Einheitlichkeit, Originalität und Aktualität.

Wesentliche Aufgaben der Werbung sind:

- Festlegung der Werbeziele (Erhöhung oder Erhaltung des erzielten Umsatzes)
- Bestimmung der Werbeobjekte (Sachleistungen, Dienstleistungen, Handelsbetrieb als Ganzes)
- Auswahl der Werbesubjekte (Haushalte, Autofahrer, alte Menschen usw.)
- Wahl der Werbemittel (Ausstellung, Beilage, Inserat, Katalog, Kundenzeitschrift, Modenschau, Schaufenster, Werbebrief, Werbedia, Werbefilm, Werbegeschenk, Werbeschild usw.)
- Einsatz der Werbeträger (Rundfunk, Fernsehen, Zeitung, Zeitschrift)
- Festlegung des zeitlichen Einsatzes der Werbung (Winterschlussverkauf, Fasching, Valentinstag, Ostern, Kommunion/Konfirmation, Muttertag, Pfingsten, Sommerschlussverkauf, Weihnachten, Silvester usw.)
- Bestimmung des Werbebudgets.
- Die Werbewirksamkeit als entscheidender Faktor der Werbung hängt davon ab, ob es gelingt, den potentiellen Kunden zum Kaufentschluss zu veranlassen. Nach der AIDA -Formel läuft erfolgreiche Werbung in folgenden Stufen ab:
  - Attention – Erregung der Aufmerksamkeit
  - Interest – Erweckung von Interesse
  - Desire – Erregung eines Kaufwunsches
  - Action – Durchführung der Kaufhandlung.

Der Werbeerfolg des Handelsbetriebes beinhaltet die erreichte Realisierung der Werbeziele, z. B. die Stimulierung der Nachfrage oder die



Steigerung des Umsatzes. Dabei unterscheidet man die nichtökonomischen von den ökonomischen Erfolgskategorien. Mit Hilfe der nichtökonomischen Erfolgskategorien versucht man, den Berührungserfolg, den Beeindruckungserfolg, den Gedächtnis- oder Erinnerungserfolg, den Interessenweckungserfolg und den Aktionserfolg zu messen, den ein Werbemittel oder eine Werbeaktion erzielt hat. Der Werbeerfolg der nichtökonomischen Kategorien wird in der Regel durch Befragungen gemessen.

Das wichtigste Instrument zur Kontrolle des nichtökonomischen Werbeerfolgs eines Handelsunternehmens bildet die Imageanalyse.

Die Ermittlung des ökonomischen Werbeerfolgs beruht auf der Gegenüberstellung der Werbekosten und der Werbeerträge.

### ***Texterläuterungen:***

1) **AIDA-Formel** – модель эффективности рекламы;

2) **auf der Gegenüberstellung der Werbekosten und der Werbeerträge beruhen** – основываться на сопоставлении затрат на рекламу и доходности рекламы.

### **Übung 9. Referieren Sie über die Entscheidungen des Handelsmanagements! Berücksichtigen Sie dabei die folgenden Stichpunkte**

1. Strategische Entscheidungen:
  - Wahl der Betriebsform
  - Bestimmung der Betriebsgröße
  - Wahl des Standortes
  - Festlegung der Organisationsstruktur
  - Verkaufsform
2. Taktische Entscheidungen:
  - Sortimentspolitik
  - Preispolitik
  - Werbepolitik.

## TEIL II

### *Lektion 1. Unternehmensgründung*

*Text: Gründung einer GmbH*

*Грамматика:*

§ 22. Глагол "brauchen" с отрицанием и с зависимым инфинитивом с частицей "zu".

#### **Text: Gründung einer GmbH**

Eine GmbH kann durch einen oder mehrere Gesellschafter gegründet werden. Der Regelfall ist die Gründung durch mehrere Personen.

Erster Schritt auf dem Weg zur GmbH ist der Abschluss eines Gesellschaftsvertrages zwischen den Gesellschaftern. Dieser Vertrag muss notariell beurkundet und von allen Gesellschaftern unterschrieben werden. Wenn ein Gesellschafter bei der Vertragsunterzeichnung nicht persönlich anwesend sein kann, ist eine Vertretung durch einen Bevollmächtigten möglich. Erforderlich dafür ist allerdings eine Vollmacht, die von einem Notar beglaubigt werden muss. Der Gesellschaftsvertrag muss enthalten:

- **Die Firma der GmbH.** Die Firma ist der Name der GmbH unter dem sie im Handelsregister eingetragen ist und im Geschäftsverkehr auftritt. Die Firma kann mit dem Namen eines oder mehrerer Gesellschafter gebildet werden. Dann ist sie eine Personenfirma. Wird die Firma dem Gegenstand des Unternehmens entlehnt, so heißt sie Sachfirma. Eine Kombination zwischen Sachfirma und Personenfirma ist die gemischte Firma.
- **Sitz der Gesellschaft.** Der Sitz der Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist grundsätzlich frei wählbar. In der Regel kommen der Ort der Geschäftsleitung, der Ort der Produktion oder sonstige Betriebsstätten in Betracht.
- **Gegenstand des Unternehmens.** Als Gegenstand des Unternehmens ist die beabsichtigte Tätigkeit eindeutig zu bezeichnen. Um die Gesellschaft in ihrem Betätigungsfeld nicht zu sehr einzuschränken, ist es üblich, zusätzlich eine Klausel aufzunehmen, die die Möglichkeit offenlässt, auch noch in sonstigen Wirtschaftsbereichen tätig zu werden.

Im Gesellschaftsvertrag selbst müssen der Betrag des Stammkapitals, die Namen aller Gesellschafter sowie der Betrag der von jedem Gesellschafter zu leistenden Stammeinlage angegeben werden.

Die Einlagen können in verschiedener Form erbracht werden. Einlagen, die in Geld erbracht werden, nennt man Bareinlagen. Sie braucht man bei der Gründung nicht in voller Höhe einzuzahlen, sondern nur zu einem Viertel. Wenn als Einlagen Sachen oder Rechte, z. B. Wertgegenstände, Maschinen, Forderungen, Grundstücke, Unternehmen etc., eingebracht werden, so geht es um Sacheinlagen. Sie sind immer in voller Höhe der Stammeinlage zu erbringen.

Um im Geschäftsverkehr tätig zu werden, braucht die GmbH einen Geschäftsführer, der sie nach außen vertritt. Dieser muss schon bei der Errichtung der Gesellschaft bestellt werden, denn nur er kann für die weitere Gründungsphase notwendige Handlungen, insbesondere die Anmeldung der GmbH zum Handelsregister, vornehmen.

Die erste Tätigkeit des neu bestellten Geschäftsführers muss darin bestehen, dass er die Gesellschafter zur Kasse bittet. Die Anmeldung zum Handelsregister ist nämlich erst möglich, wenn von jeder Bareinlage mindestens ein Viertel eingezahlt ist. Sacheinlagen müssen voll erbracht werden.

Eine GmbH entsteht erst mit der Eintragung der Gesellschaft im Handelsregister. Zur Anmeldung der Eintragung ist ausschließlich der Geschäftsführer berechtigt. Bei mehreren Geschäftsführern muss die Anmeldung durch alle erfolgen, auch wenn jeder von ihnen zur Vertretung der Gesellschaft berechtigt ist. Die Unterschriften werden vom Registergericht nur anerkannt, wenn sie von einem Notar beglaubigt sind. Die Anmeldung erfolgt bei dem für den Sitz der Gesellschaft zuständigen Amtsgericht (Registergericht).

Der Anmeldung sind beizufügen:

- der Gesellschaftsvertrag nebst den Vertretungsvollmachten,
- die Legitimation des Geschäftsführers,
- eine Liste der Gesellschafter,
- die Genehmigungsurkunde, sofern der Gegenstand des Unternehmens der staatlichen Genehmigung bedarf,

- die Versicherung, dass die Leistungen auf die Stammeinlagen bewirkt sind und endgültig zur freien Verfügung der Gesellschaftsführer stehen, (und ggf. bei der Einmann-GmbH, dass die erforderliche Sicherheit erstellt ist),
- die Versicherung des Geschäftsführers, dass der Bestellung nicht die Verurteilung wegen eines Konkursdeliktes oder ein Berufs- oder Gewerbeverbot entgegenstehen.

Bei Sachgründungen sind zusätzlich einzureichen:

- der Sachgründungsbericht,
- die Verträge, die den Festsetzungen der Sacheinlage zugrunde liegen,
- Unterlagen dafür, dass der Wert der Sacheinlagen dem Betrag der dafür übernommenen Stammeinlage entspricht.

Wenn die Unterlagen beim Registergericht eingereicht sind, überprüft das Registergericht zunächst, ob die formellen Voraussetzungen der Anmeldung erfüllt sind. Falls etwas fehlt, werden die Gesellschafter über ihren Notar unterrichtet. Danach bittet das Registergericht die Industrie- und Handelskammer um eine gutachterliche Stellungnahme. Ist allen Anforderungen genügt, so erfolgt die Eintragung in das Handelsregister. Der Inhalt der Eintragung wird von Amts wegen im Bundesanzeiger und in weiteren Tageszeitungen, die vom Registergericht bestimmt werden, bekannt gemacht. Die GmbH entsteht rechtlich erst mit der Eintragung in das Handelsregister. Mit der Eintragung tritt deshalb auch erst die beschränkte Haftung ein.

Die Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind gesetzlich zur Aufnahme folgender Angaben auf ihren Geschäftsbriefen verpflichtet:

- der im Handelsregister eingetragene Firmenname,
- die Rechtsform der Gesellschaft (GmbH),
- der Sitz der Gesellschaft,
- das Registergericht des Sitzes der Gesellschaft,
- die Nummer, unter der die Gesellschaft in das Handelsregister eingetragen ist,
- die Namen sämtlicher – auch stellvertretender – Geschäftsführer (Familiennamen und mindestens ein ausgeschriebener Vorname).

Falls ein Aufsichtsrat/Beirat gebildet worden ist und diese eine Vorsitzende hat, ist dessen Name anzugeben.

Diese Pflichtangaben sind auf allen Geschäftsbriefen zu machen, die an einen bestimmten Empfänger gerichtet sind. Nicht dazu gehören allgemeine Werbeschriften, Postwurfsendungen oder Anzeigen. Auch bei Mitteilungen und Berichten, die im Rahmen einer bestehenden Geschäftsverbindung ergehen und für die üblicherweise Vordrucke verwendet werden, sind zusätzliche Angaben nicht notwendig. Bestellscheine und Rechnungen müssen die Angaben immer enthalten.

### **Geschäftsbrief (Muster):**

Müller Immobilien GmbH	Langerst. 15
	50667 Köln
	Tel.: _____
	Telex.: _____
Adressat: _____	
Betrifft: _____	
Sehr geehrte Damen und Herren!	
Mit freundlichen Grüßen	
Sitz Köln, Registergericht AG Köln, HRB 1312	
Geschäftsführer Andreas Holzinger und Thomas Berger	

### ***Texterläuterungen:***

- 1) **einen Gesellschaftsvertrag abschließen** – заключить учредительный договор;
- 2) **notariell beurkunden** – заверить (какой-л. документ) нотариально;

- 3) **im Handelsregister eingetragen sein** – быть занесённым в торговый реестр;
- 4) **im Geschäftsverkehr auftreten** – участвовать в деловых связях;
- 5) **grundsätzlich frei wählbar sein** – избираться в принципе свободно;
- 6) **in Betracht kommen** – учитываться;
- 7) **im Betätigungsfeld nicht einschränken** – не ограничивать поле деятельности;
- 8) **üblich sein** – быть принятым;
- 9) **die Möglichkeit offenlassen** – оставлять возможность открытой;
- 10) **Einlagen in Geld (Sachen oder Produkten) erbringen** – осуществлять вклад в деньгах (имуществом или в продуктах);
- 11) **nach außen vertreten** – представлять (кого-л., что-л.);
- 12) **die Anmeldung der GmbH zum Handelsregister** – регистрация ООО в торговом реестре;
- 13) **zur Anmeldung der Eintragung berechtigt sein** – иметь право на занесение в реестр;
- 14) **zuständiges Amtsgericht (Registergericht)** – компетентный суд низшей инстанции;
- 15) **der staatlichen Genehmigung bedürfen** – требовать разрешения со стороны государства;
- 16) **von Amts wegen** – официально, по долгу службы;
- 17) **wegen eines Konkursdeliktes** – из-за конкурсного деликта;
- 18) **über den Notar unterrichten** – уведомить (кого-л.) через нотариуса;
- 19) **um eine gutachterliche Stellungnahme bitten** – просить об экспертной оценке;
- 20) **den Anforderungen genügen** – отвечать требованиям.

### *Vokabeln*

<b>die Betätigung, -en</b>	деятельность;
<b>das Betätigungsfeld, -es, -er</b>	поле деятельности;
<b>die Einlage, -, -n</b>	вклад;
<b>die Bareinlage</b>	денежный вклад;

<b>die Sacheinlage</b>	имущественный вклад;
<b>die Stammeinlage</b>	пай;
<b>die Firma, -, -en</b>	фирма;
<b>die gemischte Firma</b>	смешанная фирма;
<b>die Personenfirma</b>	«именная» фирма;
<b>die Sachfirma</b>	реальная фирма;
<b>die Genehmigung, -, -en</b>	разрешение;
<b>die staatliche Genehmigung</b>	государственное свидетельство;
<b>die Genehmigungsurkunde, -, -n</b>	разрешение, свидетельство;
<b>das Gericht, -(e)s, -e</b>	суд;
<b>das Amtsgericht</b>	суд низшей инстанции (в ФРГ);
<b>das Registergericht</b>	суд при торгово-промышленной палате;
<b>das zuständige Amtsgericht/ Registergericht</b>	компетентный суд низшей ин- станции/компетентный суд при торгово-промышленной палате;
<b>der Geschäftsführer, -s, - stellvertretender Geschäftsführer</b>	коммерческий директор; заместитель коммерческого ди- ректора;
<b>die Geschäftsleitung</b>	дирекция, правление фирмы;
<b>die Geschäftsverbindung, -, -en</b>	деловые/торговые связи;
<b>der Geschäftsverkehr, -s</b>	коммерческая деятельность;
<b>das Handelsregister, -s</b>	торговый реестр;
<b>die Klausel, -n</b>	пункт, статья договора;
<b>das Konkursdelikt, -s, -e</b>	конкурсный деликт;
<b>die Legitimation, -, -en</b>	легитимация;
<b>die Sicherheit, -</b>	гарантия;
<b>der Vertrag, -(e)s, Verträge</b>	договор;
<b>der Gesellschaftsvertrag</b>	договор об учреждении товари- щества;
<b>die Postwurfsendung, -, -en</b>	почтовое отправление;
<b>die Sachgründung, -, -en</b>	основание акционерного общества на базе имущественных вкладов учредителей;

<b>der Sachgründungsbericht, -(e)s</b>	уведомление об основании акционерного общества на базе имущественных вкладов учредителей;
<b>die Stellungnahme</b>	заключение;
<b>die gutachterliche Stellungnahme</b>	экспертное заключение;
<b>die Vollmacht</b>	доверенность;
<b>der/die Bevollmächtigte, -en, -en</b>	доверенное лицо;
<b>die Werbeschrift, -, -en</b>	рекламное письмо;
<b>bedürfen, bedurfte, bedurft Gen.</b>	нуждаться (в чём-л.);
<b>beglaubigen, te, t Akk.</b>	заверять (какой-л. документ);
<b>beifügen, te, t Dat. Akk.</b>	прилагать (к чему-л. какие-л. документы);
<b>beurkunden, te, t Akk.</b>	заверять (какой-л. документ) нотариально;
<b>bewirken, te, t Akk.</b>	осуществлять (что-л.);
<b>einreichen, te, t Akk.</b>	предоставлять (какие-л. документы);
<b>entleihen, te, t Dat.</b>	заимствовать (у кого-л. что-л.);
<b>ergehen, i, a</b>	осуществляться;
<b>unterrichten, te, t über Akk.</b>	известить (кого-л. через кого-л.);
<b>unterschreiben, ie, ie Akk.</b>	подписывать (какой-л. документ).

## Грамматика

### § 22. Глагол "brauchen" с отрицанием и с зависимым инфинитивом с частицей "zu"

Глагол "brauchen" с отрицанием и с зависимым инфинитивом с частицей "zu" имеет модальное значение и на русский язык переводится как «не нужно, не стоит, не следует делать (чего-л.), например: *Er braucht nicht zu kommen.* – *Ему не нужно (незачем) приходиться.* *Niemand braucht es zu wissen.* – *Никто не должен знать этого.*



## Lexikalische Übungen

### Übung 1. Lernen Sie die Vokabeln!

### Übung 2. Bestimmen Sie das grammatische Geschlecht der folgenden Substantive!

- Abschluss, Vertrag, Verkehr, Sitz, Verbot;
- Anmeldung, Bestellung, Eintragung, Errichtung, Forderung, Geschäftsleitung, Genehmigung, Gründung, Handlung, Leistung, Rechnung, Vertretung, Versicherung, Voraussetzung;
- Gesellschaft, Wirtschaft;
- Gesellschafter, Geschäftsführer;
- Unternehmen;
- Kombination, Produktion, Legitimation;
- Tätigkeit, Möglichkeit, Sicherheit.

### Übung 3. Nennen Sie die Verben, von denen die folgenden Substantive abgeleitet sind!

- Abschluss, Anmeldung, Eintragung, Forderung, Genehmigung, Handlung, Leistung, Rechnung, Versicherung, Voraussetzung
- Legitimation.

### Übung 4. Gebrauchen Sie die folgenden Substantive mit den passenden Adjektiven bzw. Partizipien!

das Amtsgericht, die Angaben, die Betriebsstätte, die Firma, der Firmenname, die Genehmigung, der Geschäftsführer, die Haftung, die Handlungen, die Sicherheit, die Stellungnahme, die Tätigkeit, die Verfügung, die Voraussetzung.

*beabsichtigt, beschränkt, bestellt, eingetragen, erforderlich, formell, frei, gemischt, gutachterlich, notwendig, sonstig, staatlich, zusätzlich, zuständig.*

### Übung 5. Ergänzen Sie durch ein treffendes Verb!

1. Den Vertrag notariell\_\_\_\_\_.
2. Einen Gesellschaftsvertrag zwischen den Gesellschaftern\_\_\_\_\_.

3. Den Sitz der Gesellschaft mit beschränkter Haftung\_\_\_\_\_.
  4. Die Gesellschaft in ihrem Betätigungsfeld nicht sehr\_\_\_\_\_.
  5. Den Betrag des Stammkapitals und die Namen der Gesellschafter im Gesellschaftsvertrag\_\_\_\_\_.
  6. Den Geschäftsführer schon bei der Errichtung der Gesellschaft\_\_\_\_\_.
  7. Die Gesellschafter zur Kasse\_\_\_\_\_.
  8. Die Unterschriften beim Notar\_\_\_\_\_.
  9. Die Unterlagen beim Registergericht\_\_\_\_\_.
  10. Um eine gutachterliche Stellungnahme\_\_\_\_\_.
- abschließen, angeben, beglaubigen, bestellen, beurkunden, bitten, einreichen, einschränken, wählen.*

### **Lexikalisch-grammatische Übungen**

#### **Übung 1. Achten Sie auf die Präpositionen! Setzen Sie die eingeklammerten Substantive im richtigen Kasus ein!**

1. Der Vertrag muss von\_\_\_\_\_ (alle Gesellschafter) unterschrieben werden.
2. Die Einlagen, die in Geld erbracht werden, braucht man bei \_\_\_\_\_ (die Gründung) nicht in voller Höhe einzuzahlen, sondern nur zu\_\_\_\_\_ (ein Viertel).
3. Eine GmbH entsteht erst mit\_\_\_\_\_ (die Eintragung) der Gesellschaft im Handelsregister.
4. Die Anmeldung erfolgt bei\_\_\_\_\_ (das Amtsgericht), das für\_\_\_\_\_ (der Sitz) der Gesellschaft zuständig ist.
5. Die Firma kann mit\_\_\_\_\_ (der Name) eines oder mehrerer Gesellschafter gebildet werden.
6. Der Geschäftsführer muss schon bei\_\_\_\_\_ (die Errichtung) der Gesellschaft bestellt werden.
7. Die Anmeldung zum Handelsregister ist erst möglich, wenn von\_\_\_\_\_ (jede Bareinlage) mindestens ein Viertel eingezahlt ist.
8. Zu\_\_\_\_\_ (die Anmeldung) der Eintragung ist ausschließlich der Geschäftsführer berechtigt.

9. Bei \_\_\_\_\_ (mehrere Geschäftsführer) muss die Anmeldung durch alle erfolgen.
10. Der Geschäftsführer muss versichern, dass der Bestellung nicht die Verurteilung wegen \_\_\_\_\_ (ein Konkursdelikt) entgegensteht.
11. Die Eintragung in \_\_\_\_\_ (das Handelsregister) erfolgt, wenn allen Anforderungen genügt ist.

**Übung 2. Ersetzen sie in den folgenden Sätzen die Konstruktionen "haben/sein + zu+Infinitiv" durch die Modalverben "sollen", "müssen" bzw. "können"+ Infinitiv Aktiv bzw. Passiv! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Als Gegenstand des Unternehmens ist die beabsichtigte Tätigkeit eindeutig zu bezeichnen.* – *Als Gegenstand des Unternehmens soll die beabsichtigte Tätigkeit eindeutig bezeichnet werden.*

1. Den Gesellschaftsvertrag haben alle Gesellschafter zu unterschreiben.
2. Der Anmeldung der Eintragung sind der Gesellschaftsvertrag, die Legitimation des Geschäftsführers und eine Liste der Gesellschafter beizufügen.
3. Im Gesellschaftsvertrag ist der Betrag des Stammkapitals anzugeben.
4. Die Sacheinlagen sind voll zu erbringen.
5. Bei Sachgründungen hat man zusätzlich den Sachgründungsbericht, die Verträge, die den Festsetzungen der Sacheinlage zugrunde liegen und die Unterlagen dafür, dass der Wert der Sacheinlagen dem Betrag der dafür übernommenen Stammeinlage entspricht, einzureichen.
6. Der Name des Vorsitzenden des Aufsichtsrates ist in den Geschäftsbriefen anzugeben.

**Übung 3. Ersetzen Sie in den folgenden Sätzen das erweiterte Attribut durch einen Attributsatz!**

**Muster:** *Im Gesellschaftsvertrag muss der Betrag der von jedem Gesellschafter zu leistenden Stammeinlage angegeben werden.* – *Im Gesellschaftsvertrag muss der Betrag der Stammeinlage, der von jedem Gesellschafter geleistet werden soll, angegeben werden.*

1. Der Wert der Sacheinlagen muss dem Betrag der dafür übernommenen Stammeinlagen entsprechen.

2. Die GmbH ist zur Aufnahme auf ihren Geschäftsbriefen des im Handelsregister eingetragenen Firmennamens verpflichtet.
3. Die in Geld erbrachten Einlagen nennt man Bareinlagen.
4. Die in Sachen erbrachten Einlagen nennt man Sacheinlagen.
5. Die Anmeldung erfolgt bei dem für den Sitz der Gesellschaft zuständigen Amtsgericht.
6. Bei Sachgründungen hat man zusätzlich die den Festsetzungen der Sacheinlage zugrunde liegenden Verträge einzureichen.

**Übung 4. Bilden Sie aus den folgenden Sätzen Satzreihen mit Hilfe der Konjunktion "denn"! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Die GmbH braucht einen Geschäftsführer. Nur er kann sie nach außen vertreten. – Die GmbH braucht einen Geschäftsführer, **denn** nur er kann sie nach außen vertreten.*

1. Es ist üblich, eine zusätzliche Klausel aufzunehmen. Sie lässt die Möglichkeit offen, auch noch in sonstigen Wirtschaftsbereichen tätig zu werden.
2. Der Geschäftsführer muss schon bei der Errichtung der Gesellschaft bestellt werden. Nur er kann die Anmeldung der GmbH zum Handelsregister vornehmen.
3. Zusätzliche Angaben sind bei Mitteilungen und Berichten nicht nötig. Für sie werden üblicherweise Vordrucke verwendet.

**Übung 5. Gebrauchen Sie in den folgen Satzgefügen die Konditionalsätze mit der Konjunktion "wenn"! Übersetzen Sie die Satzgefüge ins Russische!**

**Muster:** *Ist allen Anforderungen genügt, so erfolgt die Eintragung in das Register. – Wenn allen Anforderungen genügt ist, so erfolgt die Eintragung in das Register.*

1. Sind die Unterlagen beim Registergericht eingereicht, überprüft das Registergericht zunächst, ob die formellen Voraussetzungen der Anmeldung erfüllt sind.

2. Sind die Unterschriften von einem Notar beglaubigt, werden sie vom Registergericht anerkannt.
3. Ist von jeder Bareinlage mindestens ein Viertel eingezahlt, so ist die Anmeldung zum Handelsregister möglich.
4. Werden als Einlagen Sachen oder Rechte eingebracht, so geht es um Sacheinlagen.
5. Wird die Firma dem Gegenstand des Unternehmens entlehnt, so heißt sie Sachfirma.
6. Kann ein Gesellschafter bei der Vertragsunterzeichnung nicht persönlich anwesend sein, ist eine Vertretung durch einen Bevollmächtigten möglich.

**Übung 6. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Die GmbH braucht einen Geschäftsführer, der sie nach außen vertritt.
2. Die erste Tätigkeit des neu bestellten Geschäftsführers muss darin bestehen, dass er die Gesellschafter zur Kasse bittet.
3. Bei mehreren Geschäftsführern muss die Anmeldung durch alle erfolgen, auch wenn jeder von ihnen zur Vertretung der Gesellschaft berechtigt ist.
4. Der Anmeldung muss die Versicherung, dass die Leistungen auf die Stammeinlagen bewirkt sind und zur freien Verfügung der Geschäftsführer stehen, beigefügt werden.
5. Falls etwas fehlt, werden die Gesellschafter über ihren Notar unterrichtet.
6. Die Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind gesetzlich verpflichtet, die Nummer, unter der die Gesellschaft in das Handelsregister eingetragen ist, auf ihren Geschäftsbriefen anzugeben.
7. Bei Mitteilungen und Berichten, die im Rahmen einer bestehenden Geschäftsverbindung ergehen und für die üblicherweise Vordrucke verwendet werden, sind zusätzliche Angaben nicht notwendig.

**Übung 7. Bestimmen Sie die Deklinationsart der Adjektive bzw. Partizipien in den folgenden Sätzen! Setzen Sie die Flexionen ein!**

1. Die beabsichtig \_\_\_\_\_ Tätigkeit ist als Gegenstand des Unternehmens zu bezeichnen.

2. Die Stammeinlagen können in verschieden\_\_\_\_\_Form erbracht werden.
3. Die Sacheinlagen sind immer in der voll \_\_\_\_\_Höhe zu erbringen.
4. Nur der Geschäftsführer kann für die weiter\_\_\_\_\_Gründungsphase notwendig\_\_\_\_\_Handlungen vornehmen.
5. Der Gegenstand der Unternehmung bedarf der staatlich \_\_\_\_\_ Genehmigung.
6. Das Registergericht bittet die Industrie- und Handelskammer um eine gutachterlich \_\_\_\_\_Stellungnahme.
7. Die Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind gesetzlich zur Aufnahme der Namen sämtlich \_\_\_\_\_Geschäftsführer auf ihren Geschäftsbriefen verpflichtet.
8. Auf den Geschäftsbriefen muss der Familienname und mindestens ein ausgeschriebenen-\_\_\_\_\_ Vorname angegeben werden.

**Übung 8. Schreiben Sie aus dem Text einen Satz aus mit Partizip I mit "zu" in attributiver Funktion! Übersetzen Sie den Satz ins Russische!**

**Übung 9. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen den in Klammern stehenden Infinitiv mit "zu" oder ohne "zu"!**

1. Den Vertrag muss man notariell (beurkunden).
2. Man kann die Firma mit dem Namen eines oder mehrerer Gesellschafter (bilden).
3. Die beabsichtigte Tätigkeit soll man als Gegenstand des Unternehmens (bezeichnen).
4. Um die Gesellschaft in ihrem Betätigungsfeld nicht zu sehr (einschränken), ist es üblich, zusätzlich eine Klausel (aufnehmen).
5. Die Einlagen kann man in verschiedener Form (erbringen).
6. Um im Geschäftsverkehr tätig (werden), braucht die GmbH einen Geschäftsführer.
7. Den Geschäftsführer muss man schon bei der Errichtung der Gesellschaft (bestellen).

**Übung 10. Schreiben Sie aus dem Text einen Satz aus mit dem Verb "brauchen" mit "nicht +zu + Infinitiv"! Übersetzen Sie den Satz ins Russische!**

**Übung 11. Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Deutsche! Achten Sie auf den Gebrauch oder das Fehlen der Partikel "zu" mit dem abhängigen Infinitiv!**

1. Договор о создании товарищества с ограниченной ответственностью должен быть заверен нотариально.
2. Название фирмы может быть образовано от имени одного или нескольких компаньонов.
3. Учредительный договор должен содержать сведения об учредителях, а также о размере долей учредителей в складочном капитале.
4. Коммерческий директор должен зарегистрировать товарищество в торговом реестре.
5. Для регистрации к заявлению необходимо приложить учредительный договор, список членов товарищества, государственное свидетельство и другие документы.
6. Для установления деловых связей товарищество с ограниченной ответственностью должно назначить коммерческого директора.
7. Только коммерческий директор имеет право заниматься вопросами регистрации товарищества.

**Übung 12. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!**

1. Von wem kann eine GmbH gegründet werden?
2. Was müssen die Gesellschafter vor allem tun?
3. Von wem muss der Gesellschaftsvertrag unterschrieben werden?
4. Wer kann den Gesellschafter bei der Vertragsunterzeichnung vertreten?
5. Was ist dafür erforderlich?
6. Was muss der Gesellschaftsvertrag enthalten?
7. Was ist die Firma der GmbH?
8. Was ist der Sitz der Gesellschaft?

9. Was ist der Gegenstand des Unternehmens?
10. Was muss im Gesellschaftsvertrag selbst angegeben werden?
11. In welcher Form können die Stammeinlagen erbracht werden?
12. Wer vertritt die GmbH nach außen?
13. Worin besteht die erste Tätigkeit des Geschäftsführers?
14. Wer ist zur Anmeldung der Eintragung der GmbH im Handelsregister berechtigt?
15. Wann ist die Anmeldung zum Handelsregister erst möglich?
16. Wann entsteht eine GmbH?
17. Wo erfolgt die Anmeldung?
18. Welche Unterlagen sind der Anmeldung der Gesellschaft beizulegen?
19. Welche Unterlagen sind bei Sachgründungen zusätzlich einzureichen?
20. Was überprüft das Registergericht?
21. Wann erfolgt die Eintragung der Gesellschaft ins Handelsregister?
22. Wann entsteht die GmbH rechtlich?
23. Zur Aufnahme welcher Angaben sind die GmbHs auf ihren Geschäftsbriefen verpflichtet?
24. Wann sind zusätzliche Angaben nicht nötig?

## ***Lektion 2. Kaufvertrag***

Die meisten kaufmännischen Geschäfte stellen entweder selbst Vertrag dar oder beruhen auf Vertrag.

Kaufvertrag ist gegenseitiger Vertrag, durch den sich der Käufer zur Zahlung des in Geld bestehenden Kaufpreises (gegebenenfalls zur Abnahme der Sache oder eines Rechts), der Verkäufer zur Übereignung eines Rechts verpflichtet. Gegenstand des Kaufvertrages können alle verkehrsfähigen Sachen und Rechte sein, z. B. Grundstücke, bewegliche Sachen, Wertpapiere.

Der Kaufvertrag ist in der Regel formfrei, d. h. er kann in jeder beliebigen Form (schriftlich, mündlich) abgeschlossen werden. Doch pflegt



man die mündlich oder fernmündlich abgeschlossenen Verträge schriftlich zu bestätigen. Heute werden meist für den Abschluss eines Kaufvertrages standardisierte und gedruckte Vertragsformulare verwendet. Der Kaufvertrag soll präzise Angaben enthalten über:

1. Ort und Datum des Abschlusses
2. Namen der vertragschließenden Parteien (Käufer, Verkäufer, Sitz, Name der Firma etc.)
3. Vertragsgegenstand (Warenbezeichnung, Warenmenge, Warenqualität, Garantie, Verpackung, Kundenservice)
4. Gültigkeitszeitraum
5. Liefertermin
6. Vertragsstrafen
7. Preisvereinbarungen (Preishöhe, Preisform u. a. m.)
8. Zahlungsbedingungen (Zahlungstermin, -frist, -art, -ort)
9. Lieferbedingungen (Liefertermin, Lieferfrist, Transportbedingungen)
10. Gewährleistung
11. Eigentumsvorbehalt
12. Erfüllungsort
13. Gerichtsstand
14. Salvatorische Klausel
15. Schriftformklausel
16. Unterschriften.

Die Rechtsbeziehungen des Kaufmanns zu seinen Geschäftspartnern regelt in Deutschland das Handelsgesetzbuch (HGB). Bei der Vertragsgestaltung im Auslandsgeschäft gilt für die Unterzeichnerstaaten des "UN-Übereinkommens zum internationalen Warenkauf" das internationale UNCTRAL-Kaufrecht, auch als Wiener-Kaufrecht oder als CISG (Convention on the International Sale of Goods) bezeichnet. Es wurde im April 1980 von der United Nations Commission on International Trade Law (UNCTRAL) in Wien vorgelegt und trat am 1.1.1991 auch in der Bundesrepublik Deutschland in Kraft. Das Abkommen weicht in vieler Hinsicht von deutschem Recht, Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB) ab.

Bei internationalen Kauf- und Lieferverträgen stützt man sich auf die INCOTERMS, d. h. die International Commercial Terms. Sie sind von der Internationalen Handelskammer (ICC, International Chamber of Commerce) in Paris erarbeitet worden. Sie regeln den Kosten- und Gefahrenübergang und die damit verbundenen Rechte und Pflichten von Käufer und Verkäufer. Sie enthalten 13 Klauseln. Die gebräuchlichsten Lieferbedingungen sind:

CAF = cost and freight = Kosten und Fracht

CIF = cost, insurance, freight = Kosten, Versicherung und Fracht bis Bestimmungshafen

CIFCI = cost, insurance, freight, commission and interest = Kosten, Versicherung, Fracht, Kommission und Prozente

CIP = freight/carriage and insurance paid to "named point of destination" = Fracht und Versicherung bezahlt bis Bestimmungsort

C/P = carriage paid = Fracht bezahlt

DAF = delivered at frontier = frei Grenze

EXQ = ex quay = ex Kai

EXS = ex ship = ex Schiff

EXW = ex works = ab Werk/Lager

FAS = free alongside ship = frei Längsseite Seeschiff

FOB = free on board = frei an Bord

FOC = free of charge

### ***Texterläuterungen:***

1. **CAF, КАФ** (стоимость и фрахт) – продавец несёт расходы по фрахту до места назначения;

2. **CIF, СИФ** (стоимость, страхование, фрахт) – продавец несёт расходы по фрахту до места назначения, но оплачивает страховку;

3. **CIFCI** (стоимость, страхование, фрахт, комиссионные, проценты) – продавец несёт расходы по фрахту до места назначения, но оплачивает комиссионные и проценты;

4. **CIP** – фрахт и страхование оплачены до указанного места назначения;
5. **C/P** – перевозка оплачена;
6. **DAF** – поставлено до границы, франко-граница;
7. **EXQ** – франко-пристань;
8. **EXS** – франко-судно;
9. **EXW** – франко-завод (поставщик);
10. **FAS** – ФАС, франко вдоль борта судна;
11. **FOB** – ФОБ, франко-борт;
12. **FOC** – бесплатно.

### *Vokabeln*

<b>die Abnahme</b>	покупка (товара, права);
<b>der Eigentumsvorbehalt, -(e)s</b>	оговорка (в договоре купли-продажи) о сохранении за продавцом права собственности на товар до его полной оплаты;
<b>der Erfüllungsort, -es</b>	место исполнения обязательства;
<b>die Force majeure</b>	форс-мажор («обстоятельства непреодолимой силы»);
<b>der Gesamtwert, -(e)s</b>	общая стоимость;
<b>der Gerichtsstand, -(e)s</b>	подсудность;
<b>der Gesetzgeber, -s,-</b>	законодатель;
<b>die Gewährleistung</b>	гарантия;
<b>die Gültigkeit, -</b>	подлинность (документа), законность, сила;
<b>der Gültigkeitszeitraum, -s</b>	срок действия (договора);
<b>der Immobilienkauf, -s</b>	покупка недвижимого имущества;
<b>die Klausel -, -n</b>	оговорка, статья (договора);
<b>salvatorische Klausel</b>	разновидность защитной оговорки в договоре;

<b>die Schriftformklausel</b>	оговорка в письменном виде;
<b>die Konventionalstrafe, -, -n</b>	договорная неустойка, конвенциональный штраф;
<b>die Lieferbedingungen PL.</b>	условия поставки;
<b>der Liefertermin, -s, -e</b>	срок поставки;
<b>die Markierung, -, -en</b>	маркировка (товара);
<b>die Preisvereinbarungen PL.</b>	соглашение, договорённости (о ценах);
<b>die Sachen PL.</b>	предметы, имущество;
<b>bewegliche Sachen</b>	движимое имущество;
<b>unbewegliche Sachen</b>	недвижимое имущество;
<b>das Schiedsgericht, -(e)s, -e</b>	арбитраж;
<b>die Verpackung, -en</b>	упаковка (товара);
<b>die Versicherung, -, -en</b>	страхование, страховка;
<b>das Vertragsformular, -s, -e</b>	бланк договора;
<b>das gedruckte Vertragsformular</b>	отпечатанный бланк договора;
<b>das standardisierte Vertragsformular</b>	стандартный бланк договора;
<b>der Vertragsgegenstand, -(e)s, -stände</b>	предмет договора;
<b>die Vertragsstrafe, -, -en</b>	договорная неустойка;
<b>die Zahlungsbedingungen PL.</b>	условия оплаты;
<b>fernmündlich</b>	по телефону;
<b>mündlich</b>	в устной форме;
<b>präzis</b>	точный;
<b>in Kraft treten</b>	вступать в силу;
<b>Übereignung eines Rechts</b>	передача права в пользу (кого-л.);
<b>abschließen, o, o Akk.</b>	заключать (договор);
<b>abweichen, i, i von Dat.</b>	отступать (от чего-л.);
<b>beruhen, te, t auf Dat.</b>	основываться (на чём-л.);

<b>bestätigen, te, t Akk.</b>	подтверждать (что-л.);
<b>gelten, a, o für Akk.</b>	быть действительным (для кого-л.);
<b>pflügen, te, t Akk.</b>	иметь обыкновение (делать что-л.);
<b>stützen, sich te, t auf Akk.</b>	опираться (на кого-л., что-л.);
<b>verpflichten, sich, te, t zu Dat.</b>	обязываться (что-л. сделать);
<b>verwenden, te, t Akk.</b>	использовать (что-л.);
<b>vorlegen, te, t Dat. Akk.</b>	предъявлять (что-л. кому-л.).

## Lexikalisch-grammatische Übungen

**Übung 1. Achten Sie auf die Rektion der folgenden Verben: *abweichen von Dat., beruhen auf Dat., gelten für Akk., sich stützen auf Akk., sich verpflichten zu Dat.*! Schreiben Sie aus dem Text die Sätze aus, in denen die Verben vorkommen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Übung 2. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgenden Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Kaufvertrag ist gegenseitiger Vertrag, durch den sich der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet.
2. Bei der Vertragsgestaltung im Auslandsgeschäft gilt das Internationale UNCITRAL-Kaufrecht, das auch als Wiener-Kaufrecht bezeichnet wird.
3. Bei den internationalen Kauf- und Lieferverträgen stützt man sich auf die INCOTERMS, die von der Internationalen Handelskammer erarbeitet wurden.

**Übung 3. Unterstreichen Sie in den folgenden Sätzen das erweiterte Attribut! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Käufer verpflichtet sich zur Zahlung des in Geld bestehenden Kaufpreises.
2. Die mündlich oder fernmündlich abgeschlossenen Verträge pflegt man schriftlich zu bestätigen.
3. Die IN KOTER MS regeln den Kosten- und Gefahrenübergang und die damit verbundenen Rechte und Pflichten.

#### **Übung 4. Setzen Sie die folgenden Sätze ins Passiv! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Den Kaufvertrag **schließt man** in jeder beliebigen Form ab. – Der Kaufvertrag **wird** in jeder beliebigen Form **abgeschlossen**.*

1. Die mündlich oder fernmündlich abgeschlossenen Verträge bestätigt man schriftlich.
2. Für den Abschluss eines Kaufvertrages verwendet man meist standardisierte und gedruckte Vertragsformulare.
3. Das Internationale UNCITRAL-Kaufrecht bezeichnet man als Wiener-Kaufrecht.

#### **Übung 5. Gebrauchen Sie in den Sätzen aus der Übung 4 ein passendes Modalverb + Infinitiv Passiv!**

**Muster:** *Den Kaufvertrag **schließt man** in jeder beliebigen Form ab. – Der Kaufvertrag **kann** in jeder beliebigen Form **abgeschlossen werden**.*

#### **Übung 6. Ergänzen Sie die folgenden Sätze durch Präsens bzw. Präteritum Passiv der eingeklammerten Verben!**

1. Der Kaufvertrag \_\_\_\_\_ fernmündlich \_\_\_\_\_ (abschließen).
2. Im April 1980 \_\_\_\_\_ das UNCITRAL-Kaufrecht in Wien \_\_\_\_\_ (vorlegen).
3. Die INKOTERMS \_\_\_\_\_ von der Internationalen Handelskammer \_\_\_\_\_ (erarbeiten).
4. Die Rechte und Pflichten von Käufer und Verkäufer \_\_\_\_\_ durch die INKOTERMS \_\_\_\_\_ (regeln).

#### **Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion**

##### **Übung 1. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!**

1. In welcher Form können Kaufverträge abgeschlossen werden?
2. Was stellen die meisten kaufmännischen Geschäftsvorfälle dar?
3. Was ist der Kaufvertrag?
4. Was wird heute meist für den Abschluss eines Kaufvertrages verwendet?
5. Was kann Gegenstand des Kaufvertrages sein?
6. Ist der Kaufvertrag formfrei? Was bedeutet das?
7. Welche Angaben soll der Kaufvertrag enthalten?

8. Wann wurde das UNCITRAL-Kaufrecht in Wien vorgelegt?  
9. Wann sind die Internationalen Handelsregeln erarbeitet worden?

**Übung 2. Lesen Sie den Mustertext "Kaufvertrag"! Übersetzen Sie schriftlich die §§ 5, 6, 8 des Kaufvertrages ins Russische! Nehmen Sie dabei die Texterläuterungen zu Hilfe! Antworten Sie auf die nachstehenden Fragen zum Text!**

<b>Kaufvertrag</b> (bewegliche Sachen)
Zwischen der Firma _____ mit Sitz in _____ (im folgenden Käufer genannt)
und der Firma _____ mit Sitz in _____ (im folgenden Verkäufer genannt)
wird folgender Kaufvertrag geschlossen: Die Parteien sind sich einig, dass dieser Vertrag zum Zwecke des Erwerbs von Waren im gewerblichen Bereich abgeschlossen wird. Als Grundlage des Kaufvertrags anerkennen sowohl Verkäufer wie auch Käufer die Bedingungen, wie sie in diesem Vertrag niedergelegt sind. Weiterer Bestandteil dieses Vertrags sind die Allgemeinen Geschäftsbedingungen Nr. _____ vom _____ des Verkäufers. Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind diesem Vertrag als Anlage beigelegt.
<b>§ 1. Vertragsgegenstand</b> Vertragsgegenstand ist die Lieferung von insgesamt _____ (Menge/Maß) _____ (Gegenstand) des Herstellers _____ (Name, Nummer).
<b>§ 2. Gültigkeitszeitraum</b> Der Vertrag tritt am _____ in Kraft und endet am _____.
<b>§ 3. Liefertermin</b> Der Verkäufer verpflichtet sich, die unter § 1 in diesem Vertrag genannte Menge _____ (genaue Bezeichnung des Kaufgegenstandes) zu gleichen Teilen innerhalb des Vertragszeitraums jeweils zum _____ eines _____ (Monats/Quartals/Jahres) an den Käufer zu liefern. Der Käufer seinerseits verpflichtet sich, die Lieferungen bis zum Vertragsende zu den jeweils vereinbarten Terminen anzunehmen.

#### **§ 4. Vertragsstrafen**

Kann der Verkäufer die jeweilige Menge nicht liefern oder kann er die Teillieferungen nicht termingerecht ausführen, ist er zur Zahlung einer Vertragsstrafe an den Käufer verpflichtet. Die Vertragsstrafe beträgt pro verspätetem Werktag \_\_\_ Prozent des Auftragswerts, wird aber insgesamt auf Euro \_\_\_\_\_ (in Worten: \_\_\_\_\_ Euro) je Teillieferung begrenzt.

#### **§ 5. Preisvereinbarungen**

Die Preise verstehen sich pro \_\_\_\_\_ (Maßeinheit/Menge) und gelten für die gesamte Vertragsdauer. Es handelt sich um Nettopreise, ohne die jeweils gültige gesetzliche Umsatzsteuer.

(Diese Preis-Stabilitätsklausel könnte bei Waren, die großen Preisschwankungen (z. B. Rohstoffe) unterliegen, oder bei sehr langfristigen Verträgen problematisch werden. Man konnte vereinbaren, dass Preis-erhöhungen des Herstellers (ggf. nur in gewissem Rahmen) weitergegeben werden dürfen).

#### **§ 6. Zahlungsbedingungen**

Der Käufer nimmt die Bezahlung so vor, dass der Betrag spätestens am \_\_\_\_\_ Tag nach Erhalt der Rechnung beim Verkäufer eingeht. Leistet der Käufer die Zahlung innerhalb von \_\_\_\_\_ Tagen nach Rechnungserhalt, ist er zu einem Skontoabzug in Höhe von \_\_\_\_\_ Prozent berechtigt.

#### **§ 7. Lieferbedingungen**

Die Lieferung erfolgt frei Haus.

#### **§ 8. Gewährleistung**

Der Verkäufer steht für die Betriebsbereitschaft der hergestellten/gelieferten Ware \_\_\_\_\_ (Verkaufsgegenstand) ein und garantiert die Funktionsfähigkeit nach den vereinbarten technischen Daten (vgl. oben § 1 sowie die Anlage zu diesem Vertrag).

Die Gewährleistungsdauer beginnt mit der Abnahme der Ware und endet nach Ablauf von 3 Jahren (das Gesetz sieht bei beweglichen Sachen eine Gewährleistungsdauer von 2 Jahren vor, die 7. B. bei hochwertigen technischen Geräten durch eine solche Regelung verlängert werden kann).



### **§ 9. Eigentumsvorbehalt**

Der Verkäufer behält sich das Eigentum an der von ihm gelieferten Ware (genaue Bezeichnung des Kaufgegenstandes) vor bis zur vollständigen Bezahlung durch den Käufer.

(Dieses ist nur eine einfache Eigentumsvorbehaltsklausel. Muster für einen verlängerten Eigentumsvorbehalt und für den Fall der Verarbeitung finden Sie in den Muster-AGB "Allgemeine Verkaufsbedingungen (AGB) für den kaufmännischen Verkehr" § 8).

### **§ 10. Erfüllungsort**

Vertraglicher Erfüllungsort für beide Vertragspartner ist \_\_\_\_\_. Der hier genannte vertragliche Erfüllungsort ersetzt nach dem Willen bei der Vertragspartner den in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers Nr. \_\_\_\_\_ unter \_\_\_\_\_ genannten Erfüllungsort.

### **§ 11. Gerichtsstand**

Als Gerichtsstand vereinbaren beide Vertragspartner ausdrücklich den in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers Nr. \_\_\_\_\_ unter genannten Gerichtsstand. (Anmerkung: An dieser Stelle kann auf Wunsch eine Schlichtungsvereinbarung und/oder Schiedsgerichtsvereinbarung getroffen werden. Zur Vereinbarung einer Schlichtungsklausel und/oder Schiedsklausel siehe Erläuterung unten).

### **§ 12. Salvatorische Klausel**

Sollten eine oder mehrere Bestimmungen dieses Vertrags rechtsunwirksam sein oder werden, so soll dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt werden. Die ungültige Bestimmung wird schnellstmöglich durch eine andere Bestimmung ersetzt, die dem wirtschaftlichen Gehalt der rechts unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt. (Satz 2 kann nur als Individualvereinbarung verhandelt werden, in AGB ist diese Klausel unwirksam).

### **§ 13. Schriftformklausel**

Mündliche Nebenabreden zu diesem Vertrag existieren nicht. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen der Schriftform.

#### § 14. Anlagen

Als Anlage wurden diesem Vertrag die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers

Nr. \_\_\_\_\_ vom \_\_\_\_\_ beigelegt.

#### § 15. Vereinbart und zweifach unterzeichnet

\_\_\_\_\_, den \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(Unterschrift des Käufers)

\_\_\_\_\_  
(Unterschrift der Verkäufers)

<http://www.gewerbe-park.info/kaufvertrag.html>

#### *Texterläuterungen:*

- 1) **den Kaufvertrag zwischen Dat. schließen** – заключить торговый договор между;
- 2) **zum Zwecke**– с целью;
- 3) **sich einig sein** – достигнуть договорённостей;
- 4) **dem Vertrag als Anlage beifügen** – приложить к договору (документы);
- 5) **in Kraft treten** – вступить в силу;
- 6) **sich verpflichten zu liefern** – принять на себя обязательство по поставке;
- 7) **bis zum Vertragsende** – до окончания срока договора;
- 8) **Lieferungen termingerecht ausführen** – осуществлять поставки в указанные сроки;
- 9) **Lieferungen zu vereinbarten Terminen annehmen** – принимать поставленные товары в указанные сроки;
- 10) **Preisschwankungen unterliegen** – подвергаться ценовым колебаниям;
- 11) **die Bezahlung vornehmen** – осуществлять оплату;
- 12) **der Betrag geht beim Käufer ein** – сумма поступает покупателю;
- 13) **zu einem Skontoabzug berechtigt sein** – иметь право на удержание СКОНТО;

- 14) **frei Haus** – франко-местонахождение, с бесплатной доставкой на дом;
- 15) **einstehen für Akk.** – гарантировать (что-л.);
- 16) **eine Gewährleistungsdauer vorsehen** – предусмотреть срок гарантии;
- 17) **auftretende Mängel auf seine Kosten beseitigen** – устранять недостатки (дефекты) за свой счёт;
- 18) **einen gleichwertigen Ausgleich vereinbaren** – договориться об эквивалентной компенсации.

### **Fragen zum Text:**

1. Wie werden die Vertragsparteien genannt?
2. Zu welchem Zweck wird der Vertrag abgeschlossen?
3. In welchen Paragraphen des Vertrages werden angegeben:
  - der Vertragsgegenstand?
  - der Gültigkeitszeitraum?
  - der Liefertermin?
4. Wann ist der Verkäufer zur Zahlung einer Vertragsstrafe an den Käufer verpflichtet?
5. Welche Preise werden im § 5 des Kaufvertrages vereinbart?
6. Wann soll der Betrag beim Verkäufer eingehen?
7. Wann ist der Käufer zu einem Skontoabzug berechtigt?
8. Wie erfolgt die Lieferung?
9. Wer steht für die Betriebsbereitschaft der gelieferten Ware?
10. Auf wessen Kosten werden auftretende Mängel beseitigt?
11. Wie lange behält sich der Verkäufer das Eigentum an der von ihm gelieferten Ware vor?
12. Von wem wird der Kaufvertrag unterzeichnet?

### **Übung 3. Lesen Sie den folgenden Text! Antworten Sie auf die Fragen:**

1. Was ist ein Schlussbrief?
2. Von wem kann er ausgestellt werden?
3. Von wem muss er unterschrieben werden?

## **Schlussbrief**

Der Schlussbrief stellt eine Kombination von Bestellung und Auftragsbestätigung dar. Er ist die urkundliche Schriftform des Kaufvertragsabschlusses. Ein Schlussbrief kann vom Verkäufer oder vom Käufer ausgestellt werden und wird von beiden Vertragspartnern unterschrieben. Jeder Partner erhält ein Exemplar.

Meist wird ein Schlussbrief dann erstellt, wenn es sich um einen großen Abschluss oder um einen Vertrag mit kompliziertem Inhalt handelt, z. B.:

- Sukzessivkauf (Kauf auf Abruf in Teilmengen) oder
  - Spezifikationskauf (Kauf mit späterer genauer Bestimmung der Qualität).
- Häufig werden für Schlussbriefe auch Vordrucke verwendet.

## **Übung 4. Lesen Sie die Texte A, B, C über die Sonderformen der Kaufverträge! Antworten Sie je auf die Frage vor dem Text!**

### *Text A*

#### **Welche Sonderformen der Kaufverträge gibt es nach Art und Beschaffenheit der Ware?**

Kauf auf Probe ist Abschluss eines Kaufvertrages unter der Bedingung, dass der Kunde bei Nichtgefallen das Rückgaberecht innerhalb einer vereinbarten oder angemessenen Frist hat. Äußert sich der Käufer nicht innerhalb dieser Frist, so gilt sein Schweigen als Billigung des Vertrags.

Kauf nach Probe (Kauf nach Muster) ist Kaufvertrag, der aufgrund einer Warenprobe oder eines Warenmusters abgeschlossen wird, deren Eigenschaften für die ganze gekaufte Menge verbindlich sind. Als Beweis bei Streitigkeiten ist es wichtig, die Proben bzw. Muster sorgfältig aufzubewahren.

Kauf zur Probe ist bedingungsloser Kaufvertrag mit unbeachtlicher Angabe des Motivs. Man kauft eine kleine Menge. Sagt die Ware zu, wird eine größere Bestellung in Aussicht gestellt.

Spezifikationskauf (Bestimmungskauf) ist Handelskauf, der einen Grundstoff zum Gegenstand hat, wobei der Käufer die zu liefernden Formen, Maße, Sorten, u.U. auch Mengen zu bestimmen hat. Der einheitliche

Abschluss sichert dem Käufer den zur Zeit des Kaufabschlusses maßgebenden Preis für die ganze Lieferzeit. Bei Verletzung der Spezifikationspflicht kann der Verkäufer Rücktritt vom Vertrag erklären oder Schadenersatz wegen Nichterfüllung fordern.

Ramschkauf (Kauf en bloc, Kauf in Bausch und Bogen) ist Kauf von Waren im Block zu einem Pauschalpreis, ohne dass für die einzelnen Stücke eine bestimmte Qualität zugesichert ist (bei Versteigerungen, Auflösung von Geschäften u.a.m.).

Faq-Kauf (faq = fair average quality) ist Kaufvertrag über den Kauf guter Durchschnittsqualität, hauptsächlich im Außenhandel gebräuchlich.

### ***Text B***

#### **Welche Sonderformen der Kaufverträge gibt es nach Liefer- und Zahlungsbedingungen?**

Kauf auf Abruf ist Abschluss eines Kaufvertrages unter der Bedingung, dass die Lieferung innerhalb einer angemessenen Frist nach Aufforderung zu erfolgen hat. Vorteile sind: günstige Preise wegen größerer Abnahme und Einsparung von Lagerkosten.

Fixgeschäft ist gegenseitiger Vertrag, bei dem nach Vereinbarung der Parteien die Leistung des einen Teils zu einer fest bestimmten Frist bewirkt werden soll. Wenn nichts anderes vereinbart ist, so ist der andere Teil bei Fristüberschreitung zum Rücktritt bzw. zur Ablehnung der Leistung berechtigt.

Barkauf ist Zahlung des Preises mit Übergabe der Ware, "Zug um Zug".

Zielkauf (Kauf auf Ziel) ist Kaufvertrag, bei dem ein Zahlungsziel gewährt wird. Zahlungsziel ist Bezeichnung für einen in der Zukunft liegenden Zeitpunkt, zu dem eine Schuld bezahlt werden soll.

Kommissionskauf ist Geschäftsabschluss im eigenen Namen für fremde Rechnung. Der Verkäufer (Kommissionär) ist erst dann verpflichtet die Ware mit seinem Auftraggeber abzurechnen, wenn er sie selbst verkauft hat. Sonst kann er die Ware zurückgeben, wenn sie sich in einwandfreiem Zustand befindet.

Ratenkauf ist Kaufvertrag, in dem die Bezahlung des Kaufpreises in gleichen oder verschieden hohen Teilbeträgen, Raten, vereinbart wird. Vielfach wird eine Anzahlung verlangt.

### ***Text C***

#### **Welche Sonderformen der Kaufverträge gibt es nach der rechtlichen Stellung der Vertragspartner?**

Bürgerlicher Kauf ist Kaufvertrag, der zwischen Privatleuten abgeschlossen wird. Für beide gilt nur das BGB (Bürgerliches Gesetzbuch).

Einseitiger Handelskauf ist Kaufvertrag zwischen Partnern, von denen nur ein Verkaufspartner Kaufmann ist. Für ihn gilt insbesondere das HGB (Handelsgesetzbuch).

Zweiseitiger Handelskauf ist Kaufvertrag zwischen Kaufleuten.

#### **Übung 5. Welche der Sonderformen der Kaufverträge ist in den folgenden Texten jeweils gemeint?**

1. Die Eigenschaften eines Musters oder einer Probe sind für die ganze gekaufte Menge verbindlich, z. B. Anzugsstoff, Wein, Papier. Als Beweis der Streitigkeiten ist es wichtig, die Proben bzw. Muster sorgfältig aufzubewahren. \_\_\_\_\_
2. Kauf, bei dem fester Termin bzw. eine fest vereinbarte Lieferfrist wesentlicher Vertragsbestandteil sind. \_\_\_\_\_
3. Kauf guter Durchschnittsqualität. \_\_\_\_\_
4. Beide Vertragspartner sind Kaufleute. \_\_\_\_\_
5. Die Lieferung erfolgt innerhalb einer angemessenen Frist nach Aufforderung. \_\_\_\_\_
6. Der Handelskauf hat einen Grundstoff zum Gegenstand. Der Käufer hat die zu liefernden Formen, Maße, Sorten u. U. andere Mengen zu bestimmen. Bei Verletzung der Spezifikationspflicht kann der Verkäufer Rücktritt vom Vertrag erklären oder Schadenersatz wegen Nichterfüllung fordern. \_\_\_\_\_

## **Lektion 3. Handelsvertretervertrag**

Handelsvertreter ist, wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer als Vermittlungsvertreter Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen als Abschlussvertreter abzuschließen.

Der Handelsvertretervertrag ist ein Dienstvertrag über Geschäftsbearbeitungen. An eine bestimmte Form ist er nicht gebunden.

Der Handelsvertretervertrag sollte folgende Angaben enthalten über:

1. Namen und Anschriften des Unternehmers,
2. Umfang der Vertretung,
3. Pflichten des Handelsvertreters,
4. Pflichten des Unternehmers,
5. Provisionen,
6. Dauer des Vertrages,
7. Teilunwirksamkeit,
8. Veränderungen, Nebenabreden,
9. Gerichtsstand und Erfüllungsort,
10. Unterschriften.

### ***Texterläuterungen:***

- 1) **betraut sein mit Dat.** – быть наделённым (какими-л. полномочиями);
- 2) **für einen anderen Unternehmer Geschäfte vermitteln** – совершать сделки от имени и за счёт своего клиента;
- 3) **selbstständiger Gewerbetreibender** – самостоятельный коммерсант.

### **Übung 1. Antworten Sie auf die Fragen zum Text!**

1. Wer ist ein Handelsvertreter?
2. Was ist ein Handelsvertretervertrag?
3. Welche Angaben sollte der Handelsvertretervertrag enthalten?

## Mustertext:

### Handelsvertretervertrag

Zwischen:

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

Vertreten durch:

Herrn \_\_\_\_\_ Geschäftsführer

im folgenden "Unternehmer"

und

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

vertreten durch:

Herrn \_\_\_\_\_

### § 1. Umfang der Vertretung

I. Der Unternehmer bestellt den Handelsvertreter Herrn \_\_\_\_ zum Handelsvertreter für die in der Anlage A aufgeführten Kunden, womit ein Gebietsschutz nicht gewährt sein soll.

II. Für den Fall der Kündigung soll der Unternehmer berechtigt sein, mit dem Datum des Kündigungszugangs die unmittelbare Betreuung der vom Handelsvertreter geworbenen Kunden zu übernehmen.

III. Für den Fall der Kündigung soll der Unternehmer berechtigt sein, mit dem Datum des Kündigungszugangs die unmittelbare Betreuung der vom Handelsvertreter geworbenen Kunden zu übernehmen.

### § 2. Pflichten des Handelsvertreters

I. Der Handelsvertreter kann sich zur Erfüllung seiner Aufgaben Dritter bedienen, wobei die Bestellung derartiger Dritter der Einwilligung des Unternehmers bedarf.

II. Der Handelsvertreter hat für den Unternehmer Geschäfte zu vermitteln, hat jedoch zu vereinbaren, dass die Wirksamkeit des Vertrages von der Zustimmung des Unternehmers abhängt.



III. Der Handelsvertreter hat die Geschäftsbeziehungen mit den von ihm geworbenen Kunden des Unternehmers zu pflegen. Er ist verpflichtet, die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen.

IV. Der Handelsvertreter hat die von ihm geworbenen Kunden des Unternehmers regelmäßig zu besuchen.

V. Der Handelsvertreter hat dem Unternehmen laufend Nachricht zu geben über alle in den Geschäftsbeziehungen interessierenden Umstände, insbesondere über seine Abschlüsse und Vermittlungen, Beobachtungen über Bonität der Kunden und eventuelle Veränderungen im Kundenkreis.

VI. Der Handelsvertreter darf die Interessen solcher Firmen, die mit dem Unternehmen im Wettbewerb stehen, nicht wahrnehmen.

VII. Der Handelsvertreter hat über alle Geschäftsbeziehungen des Unternehmers während der Dauer des Vertrages und nach Beendigung desselben Stillschweigen zu bewahren.

### **§ 3. Pflichten des Unternehmers**

I. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei seiner Tätigkeit nach Kräften zu unterstützen. Er hat ihn insbesondere mit Werbeunterlagen im jeweils benötigten Umfang zu versehen.

II. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter mit allen sich auf die möglichen Geschäfte beziehenden Informationen zu versehen. Er hat ihm jeweils unverzüglich mitzuteilen, ob er ein vermitteltes Geschäft annehmen oder ablehnen will.

III. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter zu unterrichten, wenn er Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will als nach den Umständen zu erwarten ist.

IV. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter auf Wunsch Ablichtungen der Korrespondenz zu überlassen, die er mit den von ihm geworbenen Kunden führt.

### **§ 4. Provisionen**

I. Der Handelsvertreter erhält als Entgelt für seine getätigten Geschäfte, die er abschließt oder vermittelt, eine Provision (siehe Anlage A) vom Netto Rechnungsbetrag abzüglich aller vom Unternehmer gewährten oder vom Kunden in Anspruch genommenen Nachlässe.

II. Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn und soweit feststeht, dass der Kunde des Unternehmers keine Zahlung leistet.

III. Die Provision wird monatlich abgerechnet und bezahlt, und zwar bis spätestens zum 15. eines Folgemonats.

IV. Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Erstattung von Auslagen wie Fahrtkosten (außer es wurden Absprachen getroffen), Porto, Fernsprech-, Telefax-, Telefongebühren.

### **§ 5. Dauer des Vertrages**

I. Der Handelsvertretervertrag tritt mit dem \_\_\_\_\_ in Krall. Der Vertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen. Er kann frühestens zum \_\_\_\_ gekündigt werden. Danach kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von 6 Monaten gekündigt werden.

II. Analog der Kündigung des Gesamtvertrages kann das Vertragsverhältnis mit einzelnen in der Anlage A aufgeführten Kunden, gekündigt werden.

III. Die Kündigung hat durch einen eingeschriebenen Brief zu erfolgen.

IV. Für die Dauer von einem Jahr nach Beendigung dieses Handelsvertretervertrages darf der Handelsvertreter auf Wunsch des Unternehmers, für Konkurrenzunternehmen des Unternehmers nicht tätig werden, weder unmittelbar noch mittelbar, weder selbst noch durch Dritte. Der Unternehmer zahlt dem Handelsvertreter für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung die vereinbarte Provision auf die mit den von ihm erworbenen Kunden getätigter Geschäfte.

### **§ 6. Teilunwirksamkeit**

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so wird die Gültigkeit des Handelsvertretervertrages im Übrigen nicht berührt. Die vertragsabschließenden Parteien verpflichten sich, die unwirksame Regelung durch eine solche zu ersetzen, die dem Vertragszweck wirtschaftlich entspricht.

### **§ 7. Vertragsänderungen, Nebenabreden**

1. Änderungen und Ergänzungen des Vertrages bedürfen der Schriftform. Nebenabreden sind nicht getroffen.

## § 8. Gerichtsstand und Erfüllungsort

I. Gerichtsstand und Erfüllungsort für alle Verbindlichkeiten aus diesem Vertrag ist ausschließlich der Sitz des Unternehmers.

Den Firmennamen

Firmennamen

Geschäftsführer

### *Texterläuterungen:*

- 1) **Gebietsschutz nicht gewähren** – не гарантировать защиты интересов торгового представителя на (какой-л.) территории;
- 2) **der Kündigungszugang** – получение уведомления об увольнении;
- 3) **der Einwilligung des Unternehmers bedürfen** – требовать согласия предпринимателя;
- 4) **Geschäfte vermitteln für Akk.** – осуществлять посредничество в сделках;
- 5) **Geschäftsbeziehungen pflegen mit Dat.** – поддерживать деловые связи с (кем-л.);
- 6) **die Interessen des Unternehmers wahrnehmen** – соблюдать интересы предпринимателя;
- 7) **Stillschweigen bewahren über Akk.** – хранить молчание (о чём-л.);
- 8) **nach Kräften unterstützen Akk.** – поддерживать (кого-л.) в силу возможностей;
- 9) **mit Informationen versehen Akk.** – обеспечивать (кого-л.) информацией;
- 10) **eine Provision vom Netto Rechnungsbetrag abzüglich aller Nachlässe erhalten** – получать комиссионное вознаграждение нетто;
- 11) **keinen Provisionsanspruch haben** – не иметь права на комиссионные;
- 12) **Absprachen treffen** – достигать договорённостей;
- 13) **in Kraft treten** – вступать в силу;
- 14) **der Schriftform bedürfen** – требовать письменной формы.

## ÜBUNGEN

**Übung 1. Lesen Sie den Text!**

**Übung 2. Schreiben Sie aus dem Text Komposita mit dem Komponent «Vertreter» aus! Übersetzen sie die Komposita ins Russische!**

**Übung 3. Setzen Sie die eingeklammerten Substantive im richtigen Kasus ein! Achten Sie dabei auf die Rektion folgender Verben: *übernehmen Akk., sich bedienen Gen., abhängen von Dat., pflegen Akk., wahrnehmen Akk., unterstützen Akk., versehen Akk. mit Dat., überlassen Dat.!***

**Übersetzen sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Unternehmer übernimmt \_\_\_\_\_ (die Betreuung) der Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat.
2. Der Handelsvertreter kann sich \_\_\_\_\_ (die Dritten) bedienen. Die Bestellung Dritter bedarf \_\_\_\_\_ (die Einwilligung) des Unternehmers.
3. Die Wirksamkeit des Vertrags hängt von \_\_\_\_\_ (die Zustimmung) des Unternehmers ab.
4. Der Handelsvertreter pflegt \_\_\_\_\_ (die Geschäftsbeziehungen) mit den Kunden.
5. Der Handelsvertreter nimm \_\_\_\_\_ (die Interessen) der Firmen, die mit dem Unternehmen im Wettbewerb stehen, nicht wahr.
6. Der Unternehmer unterstützt \_\_\_\_\_ (der Handelsvertreter) bei seiner Tätigkeit.
7. Der Unternehmer versieht \_\_\_\_\_ (der Handelsvertreter) mit Informationen, die sich auf die möglichen Geschäfte beziehen.
8. Der Unternehmer überlässt \_\_\_\_\_ (der Handelsvertreter) auf Wunsch Ablichtungen der Korrespondenz, die er mit den Kunden führt.

**Übung 4. Gebrauchen Sie in den folgenden Sätzen statt "haben +zu+ Infinitiv" Modalverb + Infinitiv! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster;** *Der Handelsvertreter hat für den Unternehmer Geschäfte zu vermitteln.* – *Der Handelsvertreter soll für den Unternehmer Geschäfte vermitteln.*

1. Der Handelsvertreter hat die Geschäftsbeziehungen mit den Kunden des Unternehmers zu pflegen.
2. Er hat die Kunden des Unternehmers regelmäßig zu besuchen.
3. Er hat dem Unternehmer laufend Nachrichten über seine Abschlüsse und Vermittlungen, Beobachtungen über Bonität der Kunden und eventuelle Veränderungen im Kundenkreis zu geben.
4. Der Handelsvertreter hat über alle Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers Stillschweigen zu bewahren.
5. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei seiner Tätigkeit zu unterstützen.
6. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter mit allen sich auf die möglichen Geschäfte beziehenden Informationen zu versehen.
7. Die Kündigung hat durch einen eingeschriebenen Brief zu erfolgen.

**Übung 5. Setzen Sie die folgenden Sätze ins Aktiv! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Muster:** *Die Provision wird monatlich abgerechnet.* – *Die Provision rechnet man monatlich ab.*

1. Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.
2. Das Vertragsverhältnis wird mit einer Frist von 6 Monaten gekündigt.
3. Analog der Kündigung des Gesamtvertrages wird das Vertragsverhältnis mit einzelnen Kunden gekündigt.

**Übung 6. Schreiben Sie aus dem Text drei Sätze mit Infinitivgruppen aus! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

**Übung 7. Unterstreichen Sie in den folgenden Sätzen das erweiterte Attribut! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Für den Fall der Kündigung soll der Unternehmer berechtigt sein, die unmittelbare Betreuung der vom Handelsvertreter geworbenen Kunden zu übernehmen.
2. Der Handelsvertreter hat die Geschäftsbeziehungen mit den von ihm geworbenen Kunden des Unternehmers zu pflegen.
3. Der Handelsvertreter muss die von ihm geworbenen Kunden des Unternehmers regelmäßig besuchen.
4. Der Handelsvertreter soll dem Unternehmen Nachricht über alle in den Geschäftsbeziehungen interessierenden Umstände geben.
5. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter Ablichtungen der Korrespondenz überlassen, die er mit den von ihm geworbenen Kunden führt.
6. Der Handelsvertreter erhält als Entgelt für seine getätigten Geschäfte eine Provis: abzüglich aller vom Unternehmer gewährten oder vom Kunden in Anspruch genommenen Nachlässe.
7. Das Vertragsverhältnis kann mit einzelnen in der Anlage A aufgeführten Kunden gekündigt werden.
8. Der Unternehmer zahlt dem Handelsvertreter für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung die vereinbarte Provision auf die mit den von ihm geworbenen Kunden den getätigten Geschäfte.

**Übung 8. Bestimmen Sie die syntaktische Funktion der Nebensätze in den folgen Satzgefügen! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!**

1. Der Handelsvertreter kann sich zur Erfüllung seiner Aufgaben Dritter bedienen wobei die Bestellung derartiger Dritter der Einwilligung des Unternehmers bedarf.
2. Der Handelsvertreter hat zu vereinbaren, dass die Wirksamkeit des Vertrages von der Zustimmung des Unternehmers abhängt.
3. Der Handelsvertreter darf die Interessen solcher Firmen, die mit dem Unternehmen im Wettbewerb stehen, nicht wahrnehmen.
4. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter jeweils unverzüglich mitzuteilen, ob er ein vermitteltes Geschäft annehmen oder ablehnen will.

5. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter zu unterrichten, wenn er Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will als nach den Umständen zu erwarten ist.
6. Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn und soweit feststeht, dass der Kunde des Unternehmers keine Zahlung leistet.
7. Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so wird die Gültigkeit des Handelsvertretervertrages im übrigen nicht berührt.

**Übung 9. Schreiben Sie aus dem Mustertext zwei Sätze mit der Konstruktion aus.**

*"sein+zu+Infinitiv"*! Übersetzen Sie die Sätze ins Russische!

**Übung 10. Übersetzen Sie die §§ 2,3,4 des Mustertextes "Handelsvertretervertrag" ins Russische!**

**Übung 11. Antworten Sie auf die folgenden Fragen zum Text!**

1. Welche Vereinbarungen treffen Unternehmer und Handelsvertreter bezüglich ihrer Rechte und Pflichten?
2. Auf welches Entgelt hat der Handelsvertreter Anspruch?
3. Wird im Handelsvertretervertrag die Gültigkeitsdauer vereinbart?
4. Was ist Teilunwirksamkeit?
5. Enthält der Handelsvertretervertrag Nebenabreden?
6. Wessen Sitz ist als Gerichtsstand und Erfüllungsort vereinbart?

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Представленное пособие ориентировано на практическое использование иностранного языка в сфере делового общения. При этом очевидна целесообразность комплексного подхода, при котором изучение лексико-грамматического материала проходит параллельно с развитием знаний и навыков профессионально-ориентированного общения.

В пособии реализуется системный подход к развитию коммуникативных навыков и умений, необходимых для общения в реальных жизненных ситуациях, с помощью последних достижений теории и практики преподавания немецкого языка.

Принцип сопоставительного изучения языков – русского и иностранного, реализованный в учебном пособии, формирует профессиональные знания, способствующие расширению контактов со специалистами другой культуры, тем самым – пространства личности и профессиональной коммуникации.



## LITERATURVERZEICHNIS

1. Aldi [Электронный ресурс]. – URL: [http://de.wikipedia.org/wiki/Aldi\\_html](http://de.wikipedia.org/wiki/Aldi_html) (дата обращения: 08.10.2016).
2. *Bäcker, M.* Der Durchbruch steht noch bevor / M. Bäcker // Markt. – 2005. – Ausgabe 35. – S. 14.
3. *Barth, K.* Betriebswirtschaftslehre des Handels / K. Barth. – Wiesbaden, 1988. – 358 s. – ISBN 978-3-409-13326-5.
4. Beschaffung im Handel [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tlntradecompany.com/Beschaffung+Handel.html> (дата обращения: 25.10.2016).
5. Betriebswirtschaftslehre [Электронный ресурс]. – URL: <https://de.wikipedia.org/wiki/Betriebswirtschaftslehre> (дата обращения: 20.10.2016).
6. Bildungseinrichtung Fachhochschule Anhalt, in: Dessau mit chronologischem Auszug aus der Stadtgeschichte und Firmenportraits. Etno-Verlag GmbH & Co. KG Wirtschaftswerbung.
7. Bulk-Ware [Электронный ресурс]. – URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Ware> (дата обращения: 20.10.2016).
8. Der informierte Kunde // Frankfurter Allgemeine Zeitung (F.A.Z.). – 2005. – Nr. 46. – S. 15.
9. Die GmbH-Gründung – praktische Hinweise IHK. Wie gründe ich eine GmbH? Ratschläge für den Kaufmann. – Arbeitsgemeinschaft der hessischen IHK. – Frankfurt am Main, 1994.
10. E-Commerce. Web statt Warenhaus // Markt. – 2004. – Ausgabe 32. – S. 16.
11. Edeka-Gruppe [Электронный ресурс]. – URL: [http://de.wikipedia.org/wiki/Edeka\\_html](http://de.wikipedia.org/wiki/Edeka_html) (дата обращения: 11.10.2016).
12. *Falk, Bernd R.* Handelsbetriebslehre / Bernd R. Falk, J. Wolf. – 10, völlig überarb. und erw. Aufl. – Landsberg a. L. : Verlag Moderne Industrie, 1991. – S. 581. – ISBN 3-478-24110-3.

13. Handel [Электронный ресурс]. – URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Handel> (дата обращения: 11.10.2016).

14. Handelsbetriebe [Электронный ресурс]. – URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Handelsbetriebe> (дата обращения: 11.10.2016).

15. Handelsware [Электронный ресурс]. – URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Handelsware> (дата обращения: 13.10.2016).

16. *Herrmann, K.* Wirtschaftstexte im Unterricht / К. Herrmann. – München : Goethe-Institut. Ref. 42. – Arbeitsstelle für wissenschaftliche Didaktik, 1990. – 205 s.

17. Warenhaus [Электронный ресурс]. – URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Warenhaus> (дата обращения: 21.10.2016).

18. *Гулыга, Е. В.* Грамматика немецкого языка / Е. В. Гулыга, М. Д. Натанзон. – М. : Учпедгиз, 1957. – 356 с.

19. Wirtschaftsdeutsch: Markt, Unternehmerschaft, Handel = Деловой немецкий язык: Рынок, предпринимательство, торговля : учебник / Н. Г. Чернышева, Н. И. Лыгина, Р. С. Музалевская. – М. : Форум, 2008. – 352 с. – ISBN 978-5-91134-198-5.

20. Немецко-русский словарь по экономике и торговле / сост. Н. И. Лыгина, Р. С. Музалевская, Н. Г. Чернышева. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. – 894 с. – ISBN 5-222-08672-0.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	3
<b>TEIL I</b> .....	4
<b>Lektion 1. Handel</b> .....	4
<i>Text</i> : Handelsbetriebe .....	4
Грамматика .....	10
§ 1. Неопределенно-личное местоимение "man" .....	10
§ 2. Придаточные предложения условия (die Konditionalsätze) ...	11
Lexikalische Übungen. ....	11
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	13
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	16
<b>Lektion 2. Handelsunternehmen.</b> .....	19
<i>Text</i> : Rechtsformen der Handelsunternehmen .....	19
Грамматика.....	25
§ 3. Страдательный залог (Passiv). Образование временных форм Passiv .....	25
§ 4. Безличный Passiv (das unpersönliche Passiv).....	26
§ 5. Причастная конструкция с глаголом sein (das Zustandspassiv).....	27
Lexikalische Übungen. ....	27
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	29
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	33
<b>Lektion 3. Handelsfunktionen</b> .....	41
<i>Text</i> : Handelsfunktionen.....	41
Грамматика.....	46
§ 6. Зависимый инфинитив и инфинитивные группы (der abhängige Infinitiv und die Infinitivgruppen) .....	46
§ 7. Модальные конструкции "haben/sein + zu+ Infinitiv". ....	46
§ 8. Придаточные предложения причины (die Kausalsätze) .....	46
Lexikalische Übungen .....	47
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	49
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	53

<b>Lektion 4. Beschaffung</b> .....	54
<i>Text: Beschaffung im Handelsbetrieb</i> .....	54
Грамматика.....	58
§ 9. Грамматический род (das grammatische Geschlecht) .....	58
§ 10. Конъюнктив (der Konjunktiv). Образование временных форм презенса и претерита конъюнктива (das Präsens und das Präteritum Konjunktiv) .....	59
§ 11. Придаточные предложения следствия (die Konsekutivsätze)....	61
Lexikalische Übungen .....	61
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	64
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	70
<b>Lektion 5. Lagerung</b> .....	79
<i>Text: Lagerung im Handelsbetrieb</i> .....	79
Грамматика.....	83
§ 12. Образование множественного числа существительных (die Pluralbildung der Substantive).....	83
§ 13. Образование сложных временных форм конъюнктива: перфекта (das Perfekt Konjunktiv), плюсквамперфекта (das Plusquamperfekt Konjunktiv), футурума I (das Futur I Konjunktiv), кондиционалиса I (der Konditionalis I Konjunktiv).....	85
Lexikalische Übungen .....	87
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	89
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	93
<b>Lektion 6. Absatz</b> .....	97
<i>Text: Absatz im Handelsbetrieb</i> .....	97
Грамматика.....	101
§ 14. Местоименные наречия (die Pronominaladverbien) .....	101
§ 15. Придаточные предложения цели (die Finalsätze) .....	102
§ 16. Употребление временных форм конъюнктива в нереальных условных придаточных предложениях (die irrealen Konditionalsätze) с союзом "wenn" и без него ....	102
Lexikalische Übungen .....	102
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	105
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	110

<b>Lektion 7. Finanzierung</b> .....	111
<i>Text:</i> Finanzierung im Handel. ....	111
Грамматика.....	117
§ 17. Отрицания (die Negationen).....	117
§ 18. Употребление временных форм конъюнктива в нереальных сравнительных предложениях (die irrealen Komparativsätze). ....	118
Lexikalische Übungen .....	118
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	121
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	127
 <b>Lektion 8. Unternehmensentscheidungen</b> .....	 128
<i>Text:</i> Entscheidungen des Handelsmanagements .....	128
Грамматика.....	133
§ 19. Употребление конъюнктива в самостоятельных предложениях .....	133
§ 20. Возвратное местоимение "sich" (das Reflexivpronomen). Его место в предложении .....	133
§ 21. Глагол "lassen" .....	134
Lexikalische Übungen .....	135
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	137
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	143
 <b>TEIL II</b> .....	 154
<b>Lektion 1. Unternehmensgründung</b> .....	154
<i>Text:</i> Gründung einer GmbH.....	154
Грамматика.....	160
§ 22. Глагол "brauchen" с отрицанием и с зависимым инфинитивом с частицей "zu" .....	160
Lexikalische Übungen .....	161
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	162

<b><i>Lektion 2. Kaufvertrag</i></b> .....	168
Lexikalisch-grammatische Übungen .....	173
Übungen zur Rezeption und Sprachproduktion.....	174
<b><i>Lektion 3. Handelsvertretervertrag</i></b> .....	183
Übungen .....	188
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	192
<b>LITERATURVERZEICHNIS</b> .....	193

*Учебное издание*

КОСОВАН Ольга Леонидовна  
МАРЫЧЕВА Екатерина Павловна

ДЕЛОВОЙ НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК  
Торговое дело

Учебное пособие

Редактор Е. В. Невская

Технический редактор С. Ш. Абдуллаева

Корректор В. С. Теверовский

Корректоры иностранного языка Н. В. Мамина, Л. В. Сулова

Компьютерная верстка Л. В. Макаровой

Подписано в печать 26.12.16.

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 11,63. Тираж 100 экз.

Заказ

Издательство

Владимирского государственного университета  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.  
600000, Владимир, ул. Горького, 87.