

LEKTION 4: GÜNSTIGER GEHT NICHT.

Zieleinlauf zur B1-Prüfung

Nach der Durchnahme von *AB&C 6* sollten Ihre Kursteilnehmer selbstbewusst von sich sagen können:

- Ich kann die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen begegnet. Ich kann ohne Vorbereitung an Gesprächen mit Themen teilnehmen, die mir vertraut sind, die mich persönlich interessieren oder die sich auf Themen des Alltags wie Familie, Hobbys, Arbeit, Reisen, aktuelle Ereignisse beziehen (→ Sprechen und Verstehen).
- Ich kann Texte verstehen, in denen vor allem sehr gebräuchliche Alltags- und Berufssprache vorkommt. Ich kann private Briefe verstehen, in denen von Ereignissen, Gefühlen und Wünschen berichtet wird (→ Lesen).
- Ich kann über Themen, die mir vertraut sind oder mich persönlich interessieren, einfache, zusammenhängende Texte schreiben. Ich kann persönliche Briefe schreiben und darin von Erfahrungen und Eindrücken berichten (→ Schreiben).

So weit die Beschreibung des Niveaus B1. Lerner mit *AB&C* können sich dabei auch umfassend (und nicht nur im Bereich Lesen) auf die berufliche Handlungsfähigkeit vorbereitet fühlen. Schwerpunkt in der Reihe *AB&C* ist das Hören und Sprechen, in den B1-Prüfungen jeweils mit 25 % gewichtet. Das geht bis in die „Feinarbeit“ anhand der Sprech- und Ausspracheübungen in allen sechs Bänden, ohne dabei die Vorbereitung auf die übrigen Prüfungsteile zu vernachlässigen. Dem gelenkten Schreiben räumt der Übungsteil breiten Raum ein. Ab Band 4 gibt es darüber hinaus ein systematisches Fertigkeitentraining zum Lesen, Sprechen und Schreiben:

- Band 4–6: Übungen zur Technik des Leseverstehens, die sich meist, aber nicht immer im Übungsteil befinden (in Lektion 4: Seite 44, Übung I). Sie bereiten auch den zusammenhängenden Vortrag in Teil 2 der mündlichen Prüfung vor (siehe dazu auch Lehrerhandbuch 5, Seite 53: Sach- und Fachtexte lesen, verstehen und zusammenfassen).
- Band 5: enthält je Lektion eine Übung zu (beruflich motivierten) Schreibanlässen (siehe dazu Lehrerhandbuch 5, Seite 59, Exkurs zu Lektion 7).
- Band 6: – Sprechanlässe, ebenfalls eine Übung pro Lektion (Vorschläge machen, Entscheidungen treffen; um Auskunft bitten – Auskunft geben; argumentieren; vergleichen u. a.), die unmittelbar auf die Anforderungen der mündlichen Prüfung zielen.
 - Sechs Übungen „Fachtexte schreiben und Fachvorträge halten“ (siehe dazu Lehrerhandbuch 6, Seite 45).

Alle diese Elemente können sehr gut wiederholend bzw. nachträglich zur Vorbereitung der entsprechenden Prüfungsteile herangezogen werden.

Der Prüfungsteil „Sprachbausteine“ kann anhand der Zwischentests im Lehrerhandbuch exemplarisch geprobt werden. Die systematische Vorbereitung ist gewährleistet durch

- die Übungen im Mittelteil der Lektionen und den Übungsteil (Schwerpunkt Grammatik),
- die Übungen in den Wörterlernheften (Schwerpunkt Wortschatz).

Teilnehmern, die die Bände 1–5 nicht oder nur zum Teil durchgenommen haben, sollten Sie Kopien der Zwischentests aus den Lehrerhandbüchern 3–5 anbieten und natürlich die Zwischentests Band 6 durchführen. Alle Tests stellen sich den Anforderungen der B1-Prüfungen, die ja auch den Stoff der Niveaustufen A1 und A2 umfassen und zunehmend auch die Übungstypen der Prüfungen aufgreifen. (Zur Handhabung siehe Lehrerhandbuch 1, Seite 73: Erfolgskontrolltests im Lehrerhandbuch und im Kursbuch.) Der Abschlusstest im Kursbuch (siehe auch Seite 25) gibt Ihren Kursteilnehmern, am besten kurz vor der Prüfung, zusätzliche Sicherheit. Teilnehmern, die Band 5 nicht durchgenommen haben, können Sie als Zwischenschritt den dortigen Abschlusstest anbieten. Schließlich stehen Ihnen noch die Modellsätze des Goethe-Instituts bzw. von telc zur Verfügung, um Ihre Teilnehmer für den Zieleinlauf fit zu machen.

Durchnahmevorschläge, Transkripte, Lösungen

VOM ALLTAG IN DEN BERUF

Auf dem Flohmarkt: Interesse zeigen, Einwände machen, sich einigen; Verkäuferregeln – Satzverbindungen: Hauptsatz + Hauptsatz, Hauptsatz + Nebensatz – *aber, denn, nämlich* – *weil, obwohl*

	Lektion	Übungen/Hausaufgaben	interkulturelle LK
Übung 1 CD AB 18, 19	Um das Rollenspiel realitätsnah zu gestalten, prägen sich die KT die beiden Gesprächseröffnungen ein, erheben sich von ihren Plätzen und suchen die „Verkäufer“ mit ihren „Angeboten“ (Stuhl, CD-Player, Handy, OHP, ...) auf. Die Verkäufer erläutern die Vorzüge ihres Angebots.	Bei zurückhaltenden Gruppen kann A die Aktivität in Gang setzen. Die Intonationsübung B trägt zur lebendigen Gestaltung der Käuferrolle bei. Sie kann aber auch an anderer Stelle eingesetzt werden.	Welche Bedeutung haben bei Ihnen <ul style="list-style-type: none"> • Fachgeschäfte • Supermärkte • Einkaufszentren • Märkte • Flohmärkte • Second-Hand-Läden
Übung 2 CD 1, 17	Hier münden die Rollenspiele von Ü 1 in die Demonstration eines typischen Verkaufsgesprächs auf dem Flohmarkt. Teil a) ist schnell erledigt und noch schneller, wenn 1–3 arbeitsteilig bearbeitet wird. Halten Sie die in Teil b) genannten Verkaufsargumente an der Tafel fest. Dann ist Ü 3 a) gut vorbereitet.		<ul style="list-style-type: none"> • Internet-Handel • Internet-Auktion im Vergleich zu den deutschsprachigen Ländern?
Übung 3	Teil a): Beziehen Sie sich zur Veranschaulichung der Verkäuferregeln auf die in Ü 2 vorkommenden Argumente. Dann ist Teil b) gut vorbereitet. Können Sie eine OHP-Folie oder eine Wandzeitung mit den 5 Regeln bereit halten? Dann könnten dort die passenden Verkäufer-Argumente A–J für ...	C klärt den sachlichen Inhalt der Verkäuferregeln und liefert weitere Redemittel für die Partnerarbeit in Ü 4 und 5.	Wie wird bei Ihnen argumentiert, wenn es um den Kauf <ul style="list-style-type: none"> • von Dingen des täglichen Bedarfs, • eines langlebigen Konsumguts, • einer Antiquität • ... geht?
Übung 4 CD AB 20	... die Dialoge Ü 4 eingetragen werden, sodass die KT lebendig interagieren können, ohne am Buch zu kleben. Spielen Sie einleitend die verschiedenen Strategien zur Begründung exemplarisch durch, evtl. auch unter Zuhilfenahme der Grammatikübersicht Seite 41.	D (Sprechübung) und E unterstützen die Einübung der Redemittel zur Begründung.	
Übung 5 CD 1, 18	Der Übergang von der stärker grammatikorientierten Ü 4 zur stärker textorientierten Anwendungsübung 5 ist gleitend. Der Beispieldialog auf der CD verdeutlicht Struktur und Umfang der Partnerarbeit.	F eignet sich wie auch E als Hausaufgabe, die am nächsten Unterrichtstag kontrolliert wird. G setzt die in Band 6 verstreuten Übungen zu den Modalpartikeln fort.	

TRANSKRIPT LEKTION

Übung 2

- Sieh mal, das Schränkchen da!
- ▲ Ja, das ist ja hübsch. Das wäre was für uns.
- Stimmt. Darin könnten wir unser Kaffeegeschirr unterbringen. Was soll es denn kosten?
- ▲ Kein Preis dran. Mir gefällt es auch. Würde sehr gut ins Wohnzimmer passen.
- Was soll das Schränkchen hier kosten?
- 295 Euro.
- Was? So ein kleines Schränkchen?
- Ja, das ist der Preis. Das ist Jugendstil, über 100 Jahre alt, tipptopp erhalten und fachmännisch restauriert. Eine besonders schöne Arbeit.
- ▲ Ja, stimmt, wirklich schön. Aber 300 Euro!
- 295! Ich mache Ihnen einen Vorschlag: Sehen Sie sich in Ruhe um. Wenn Sie ein ähnliches Stück zu einem günstigeren Preis finden, dann können wir ja noch mal reden. Aber Sie finden keins.
- ▲ Okay okay, aber trotzdem: Das ist viel Geld für uns.
- Ich hätte hier noch ein anderes. Das ist auch ganz schön, 248 Euro, aber kleiner und nicht ganz so gut verarbeitet. Vergleichen Sie mal.
- ▲ Mmm ...
- Wozu wollen Sie es denn benutzen?
- Als Geschirrschrank.
- Dafür würde es sich gut eignen. Es hat die richtige Tiefe, und hier, sehen Sie, fünf Regalbretter. Da kann man die Sachen ordentlich unterbringen.
- ▲ 300 Euro.
- 295! Und die sind gut angelegt. Der Preis für solche Antiquitäten steigt. In zehn Jahren ist das 500 Euro wert. Mindestens!
- Mmmm, was meinst du?
- ▲ Also gut!

Übung 5

- Ich bin an dem Fahrrad interessiert. So ein Tourenrad suche ich schon lange.
- Das ist eine gute Wahl. Es ist nämlich ein solides Markenrad und sehr gut gepflegt.
- Was soll es denn kosten?
- 200 Euro.
- 200 Euro für ein gebrauchtes Fahrrad? Es gefällt mir, weil es wirklich gut erhalten ist. Aber 200 Euro! Ich weiß nicht.
- Das ist ein besonders günstiges Angebot, weil das Modell mit vielen Extras ausgestattet ist. Sehen Sie hier, die hydraulischen Bremsen zum Beispiel. So etwas findet man nicht überall.
- Ich weiß nicht ...

TRANSKRIPT ÜBUNGEN

Übung B

Siehe Kursbuch Seite 42.

Übung D

- Kaufst du das Buch wegen des bekannten Autors?
- Ja, weil der Autor bekannt ist.
- Kaufst du das Buch wegen des interessanten Themas?
- Ja, weil das Thema interessant ist.
- Kaufst du das Buch wegen der klaren und einfachen Sprache?
- Ja, weil die Sprache klar und einfach ist.
- Kaufst du das Buch wegen des guten Preises?
- Ja, weil der Preis gut ist.
- Kaufst du das Buch wegen der schönen Abbildungen?
- Ja, weil die Abbildungen schön sind.
- Kaufst du das Buch wegen der lustigen Geschichte?
- Ja, weil die Geschichte lustig ist.
- Kaufst du das Buch wegen des modernen Designs?
- Ja, weil das Design modern ist.

LÖSUNGEN LEKTION

Übung 2

- a) 1 A, 2 B, 3 C
 b) Verkäuferargumente: alt und gut erhalten, fachmännisch restauriert, besonders schön, für die Zwecke der Interessenten gut geeignet (richtige Tiefe, fünf Regalbretter), die Preise für Antiquitäten steigen. – Er kann die Interessenten überzeugen.

Übung 3

- a) Regel 1: Ja (öffnet und schließt, schließt auf und zu, sagt: „Sehen Sie, fünf Regalbretter.“) – Regel 2: Ja (weist auf das Schränkchen zu 248 Euro hin.) – Regel 3: Ja (fragt nach der Verwendungszweck und weist auf die Eignung dafür hin.) – Regel 4: Ja (zeigt Vergleiche und fordert zum Vergleich auf. Gibt Sicherheit, dass er den Vergleich nicht zu fürchten braucht. Weist auf zukünftig steigende Preise hin: „In zehn Jahren ist das 500 Euro wert.“ Gute Geldanlage.) – Regel 5: Ja (kurze Beschreibung, Hinweis auf Gebrauchsnutzen)
 b) Regel 1: B, D ... – Regel 2: B, I ... – Regel 3: A, E, F, ... – Regel 4: C, F, G, H ... – Regel 5: E, H, J ...

Übung 4

Siehe die Redemittel und Lösungsbeispiele im Kursbuch.

IM BERUF

Auf der Messe: Interesse an Messen und ihren Angebotsschwerpunkten zeigen – Messegespräch – Satzverbindungen: Hauptsatz + Hauptsatz (*aber, denn, nämlich, deshalb,*) Hauptsatz + Nebensatz (*weil, obwohl*) – Gründe und Gegenstände (*wegen/trotz* + Genitiv)

	Lektion	Übungen/Hausaufgaben	interkulturelle LK
Übung 6	Sie kennen die beruflichen Interessen Ihrer Gruppe und können im Fall, dass keiner der angebotenen Messeschwerpunkte von Interesse ist, vorsorgen, indem Sie unter www.auma.de (Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft) passende Angebote ermitteln.	H verdeutlicht das Anliegen, die Bildung beruflich relevanter zusammengesetzter Nomen bewusst zu machen. Zurückblättern zu Ü 6 ist nützlich und zulässig.	Welche Messen gibt es in Ihrem Heimatland – in Deutschland, Österreich, der Schweiz? Welche Bedeutung haben Messen bei Ihnen / in D-A-CH?
Übung 7 CD 1, 19 CD AB 21	(Produktmerkmale) begründen und erklären ist das grammatische Anliegen der Übung (siehe auch Gr. S. 41). Teil a) lassen Sie in bis zu acht Gruppen erledigen, sodass der Austausch über die Ergebnisse wie in Teil b) und c) vorgehen zwingend wird.	Der Lesetext I passt zum Thema „Solaranlage“; die Aufgabenstellung der Leseübung I ist den KT inzwischen seit AB&C 4 geläufig. J : Erklärung mit <i>nämlich</i> ; K (Sprechübung): Begründung mit <i>wegen</i> .	
Übung 8	Ü 8 spitzt das Thema auf dreigliedrige Satzstrukturen mit <i>Wenn ... dann ... weil</i> zu. KT erarbeiten mündlich zwei oder drei Sätze in Gruppen und schreiben dann ein, zwei oder drei Beispiele.	L erweitert das Übungsangebot zu Ü 8 und dürfte Hausaufgabe sein.	
Übung 9	Anknüpfend an Ü 8 sollen die logischen Beziehungen innerhalb der Kurztexte verdeutlicht werden. Partnerarbeit Text „Geosoft“: Partner A deckt rechte Spalte ab und erarbeitet Lösung, Partner B deckt die linke Spalte ab und überprüft die Lösung von Partner A. Dann Stillarbeit anhand Text „Sigma“ und Abgleich der Lösungen.	M knüpft direkt an Ü 9 und ergänzt Erklärung (<i>denn</i>), Begründung (<i>weil</i>) und Konsequenz (<i>deshalb</i>) um Absicht (<i>um ... zu ...</i>) und Erklärung (<i>nämlich</i>). Als Hausaufgabe bietet sich ein eigenes 5-Zeilen-Beispiel an.	
Übung 10 CD AB 22	KT führen selbstständig Messegespräche. Am besten erheben sie sich dabei von ihren Stühlen. Das Sprechgeländer steht zur Orientierung an der Tafel. Zur Einstimmung und als Stütze eignet sich das Gesprächsthema N : Argumente – Gegenargumente – Einigung	

TRANSKRIPT LEKTION

Übung 7

- Kann ich Ihnen helfen? Oder kommen Sie allein zurecht?
- Ich hätte ein paar Fragen zu Ihren Solarmodulen.
- Aber gern! Setzen wir uns doch einen Moment. Ein Kaffee für Sie? Oder ein Mineralwasser?
- Ein Mineralwasser nehme ich gern.
- So. Mein Name ist Göbel. Sie sind also an unseren Modulen interessiert, Herr ...?
- ... Bieler. Ja. Ich bin kein Fachmann, wissen Sie. Aber ich habe mich schon ein bisschen informiert. Wir planen nämlich, eine Solaranlage auf unserem Ein-

- familienhaus zu installieren. Und da möchte ich mich mal nach verschiedenen Möglichkeiten erkundigen. Es gibt da doch diese „Dünnschichtmodule“. Die sind doch leicht und deshalb einfach montierbar.
- Ich sehe, Sie haben sich wirklich schon informiert. Trotzdem hier noch einige schriftliche Produktinformationen für Sie.
 - Danke sehr.
 - Da finden Sie auch einen Prospekt von Suntexx. Suntexx hat sich auf diese Dünnschichtmodule spezialisiert. Aber sprechen wir doch zuerst mal über Ihr Vorhaben, also Ihren Bedarf. Sie wollen also eine Anlage auf dem Dach Ihres Privathauses installieren

lassen. Da haben Sie wahrscheinlich eine Fläche von, na, 40 oder 45 Quadratmeter.

- Ja, das ist ungefähr die Größenordnung.
- Sehen Sie! Und deshalb würde ich Ihnen von den Dünnschichtmodulen abraten.
- Warum?
- Weil die weniger leisten. Weil Sie mit, sagen wir dreimal sechs Modulen, gerade mal 1,1 Kilowatt installieren könnten. Weil die also, bei der geringen Fläche, auf Ihrem Dach nicht wirtschaftlich wären. Sie könnten auf der gleichen Fläche eine Leistung von circa 4,5 Kilowatt installieren. Und zwar mit sogenannten monokristallinen Modulen.
- Jaja, ich weiß, die sind aber ziemlich teuer, nicht wahr?
- Richtig, die Preise sind höher, aber es sind die leistungsstärksten. Die beziehen wir von Skansolar aus Schweden.
- Deshalb raten Sie also zu den Modulen von Skansolar? Wegen der geringen Fläche?
- Ja, aber ich würde Ihnen eine dritte Möglichkeit empfehlen: polykristalline Module von Sunnyfox. Die liegen nämlich im Preis und im Wirkungsgrad in der Mitte. Das wäre die wirtschaftlichste Lösung für Ihre Anlage.
- Die Sunnyfox-Module wären also billiger als die monokristallinen von, äh ...
- ... von Skansolar.
- Ach ja, richtig ... und teurer als die Suntexx-Dünnschichtmodule ...
- ... ja, etwas teurer ...
- ... und die Leistung liegt höher als bei den billigen Suntexx-Modulen?
- Genau. Mit 0,22 Kilowatt pro Modul wäre das ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Bei Ihrer Fläche würde das eine 2,5- bis 3-Kilowatt-Anlage ergeben.
- Und was kosten die Sunnyfox-Module bei Ihnen?
- Pro installierter Kilowattstunde mit allem Zubehör berechnen wir etwa 3.300 Euro ab Lager.
- 3.300 Euro! Ich habe von Angeboten um die 2.700 Euro gehört.
- Da haben Sie ganz richtig gehört. Das sind Importprodukte. Die sind technisch auch in Ordnung. Aber wir bieten die nicht an.
- Und warum nicht?

LÖSUNGEN LEKTION

Übung 7

a)

	Suntexx-Module	Skansolar-Module	Sunnyfox-Module	Importprodukte
pro	leicht, einfach montierbar	geringere Fläche, höhere Leistung	mittlerer Preis und Wirkungsgrad, größte Wirtschaftlichkeit	niedriger Preis, technisch gut
contra	geringere Leistung	höherer Preis als Suntexx	geringere Leistung als Skansolar-Module, höherer Preis, ...	Probleme bei Reklamationen

b) Noch nicht, aber vieles deutet auf eine Entscheidung hin.

Übung 8

(Lösungsbeispiele) Wenn Sie Dünnschichtmodule nehmen würden, dann wäre die Leistung zu gering,

- Wegen der Garantie. Es kann immer mal was passieren. Bei Reklamationen können wir dann nicht sicherstellen, dass unsere Kunden zu ihrem Recht kommen. Wenn der Lieferant zum Beispiel in Fernost sitzt, dann ist das schwierig. Daran sollten Sie denken. Deshalb arbeiten wir nur mit Herstellern aus der EU zusammen.
- Ja, das ist ein wichtiger Hinweis. – Wie sind denn die Lieferzeiten für die Sunnyfox-Module?
- Ziemlich lang. Die Nachfrage ist im Moment sehr hoch. Aber wir liefern sowieso nur an unsere Kunden im Handwerk. Woher kommen Sie denn, Herr Bieler?
- Vom Bodensee, in der Nähe von Konstanz.
- Vom Bodensee. Das ist ja eine sonnige Gegend. Da beliefern wir zum Beispiel die Firma Ruhland Elektrotechnik. Das wäre ein kompetenter Fachpartner für Sie.
- Firma Ruhland? Moment, das notiere ich mir. Wie ist denn die Adresse? Haben Sie auch die ...

TRANSKRIPT ÜBUNGEN

Übung K

- Wir empfehlen den XRS 3. Er ist besonders leistungsfähig.
- Ah, wegen der besonderen Leistungsfähigkeit.
- Wir empfehlen den XRS 3. Er ist erstaunlich wirtschaftlich.
- Ah, wegen der erstaunlichen Wirtschaftlichkeit.
- Wir empfehlen den XRS 3. Er hat einen geringen Energieverbrauch.
- Ah, wegen des geringen Energieverbrauchs.
- Wir empfehlen den XRS 3. Er ist fantastisch flexibel.
- Ah, wegen der fantastischen Flexibilität.
- Wir empfehlen den XRS 3. Er hat einen niedrigen Anschaffungspreis.
- Ah, wegen des niedrigen Anschaffungspreises.
- Wir empfehlen den XRS 3. Die Montage ist einfach.
- Ah, wegen der einfachen Montage.
- Wir empfehlen den XRS 3. Der Kundendienst ist ausgezeichnet.
- Ah, wegen des ausgezeichneten Kundendienstes.

Übung N

Siehe Kursbuch, Seite 45

weil die Fläche zu klein ist. – Wenn Sie monokristalline Module nehmen würden, dann wäre die Leistung hoch, weil ihr Wirkungsgrad hoch ist. – Wenn Sie die Module von Sunnyfox nehmen würden, dann hätten Sie eine ideale Lösung für Ihr Privathaus, weil diese Module ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis haben.

Lektion 4

Wenn Sie das Modell „Zyklon“ nehmen, dann wäre das die wirtschaftlichere Lösung, weil das leichter montierbar (als ...) ist. Wenn Sie eine größere Menge abnehmen würden, dann wäre das günstiger für Sie, weil dann ein Rabatt gewährt wird.

Übung 9

Die Sigma GmbH geht auf die Orgatec, denn sie stellt Bürostühle her. Sie hat einen Stand auf der Orgatec, weil sie über ihre neuartige Technik informieren und neue Märkte erschließen möchte. Deshalb hat die Sigma GmbH zur Vorbereitung alte und neue Kunden an ihren Stand eingeladen.

MAGAZIN

Innovationen, die die Welt bewegen

	Lektion	interkulturelle LK
Übung 11	Über die Anregung zum Gespräch im Kursbuch hinaus („Welche Innovationen finden Sie ‚weltbewegend‘? Warum? Welche anderen sind Ihnen wichtig?“) bieten sich weitere, stärker problematisierende Diskussionsansätze an: <ul style="list-style-type: none"> • Welche Probleme bürdet uns die rasende Folge von Innovationen auf (Beispiel: Kühlschränke (Schädigung der Ozonschicht) gegenüber dem „Eisschrank“)? • Welche Folgekosten haben die Innovationen (Beispiel: desaströse „Entsorgung“ des hochgiftigen Bergs von Elektronikschrott in Ländern der südlichen Hemisphäre; was passiert mit alten Solarmodulen? Klimawandel durch den Kraftfahrzeugverkehr)? • Wie wirtschaftlich sind also die Innovationen (Beispiel Sportwagen: 2000 Kilogramm Stahl und Kunststoff für den Transport von 1–2 Personen)? • Welche Kulturleistungen gab es vor der industriellen und der digitalen Revolution (die sieben „Weltwunder“)? 	Halten Sie Deutschland / Österreich / die Schweiz für umweltbewusste Länder? Wie schätzen Sie in dieser Hinsicht Ihr Heimatland ein?
Übung 12 CD 1, 20	Der Dialog knüpft an der Einstiegsabbildung auf Seite 36 an: das Internet als elektronischer Flohmarkt.	

TRANSKRIPT LEKTION

Übung 12

- Na, schon wieder auf dem elektronischen Flohmarkt unterwegs?
- Nein, nein, nein ... das heißt: doch, doch, es muss sein, wirklich. Irgendwo habe ich das Ladegerät für mein Handy vergessen. Aber hier finde ich bestimmt eins.
- Willst du nicht lieber in ein Fachgeschäft gehen? Da gibt es doch alles an Zubehör, was man braucht. Und vor allem: Da kommst du nur mit einem Ladegerät nach Hause und nicht noch mit einem praktischen und sehr günstigen Kassettengerät für deine alten Reggae-Kassetten und auch nicht mit einem antiken Vogelkäfig, mit einem fast noch brauchbaren Lederfußball und besonders nicht mit einem Wasserbett, das jetzt den Keller blockiert und auch nicht ...
- Schon gut, schon gut, keine Sorge. Im Geschäft kriege ich eben dieses Ladegerät nicht mehr. Mein Handy feiert ja bald seinen zehnten Geburtstag, verstehst du? Bingo! Da ist es ja schon. Genau mein Modell. Im Netz gibt es eben nichts, was es nicht gibt. Moment. Sieht gut aus. Gebote ab ein Euro, kostenloser Versand, das ist ja unglaublich günstig, und noch kein Gebot. Und was steht da? Ladegerät und Handy! Noch besser! Ich biete mal zwei Euro.

- Peter!! Du fängst ja schon wieder an! Zu einem alten Telefon noch ein altes Telefon. Lass das!!
- Falsch, Lydia. Es ist so: Zu einem alten Telefon ein neues Ladegerät und ein Ersatztelefon – für den Fall, dass ich mein Erstgerät mal irgendwo vergesse und nicht mehr weiß wo. Besser und vor allem günstiger kann es gar nicht sein!
- Peter, so geht das jetzt nicht mehr weiter. Du musst ...
- Ganz ruhig, Lydia, ganz ruhig, die waren unglaublich günstig. Die verkaufe ich zum doppelten Preis weiter. Oder wir kaufen uns ein Auto. Ich habe da ein unwahrscheinlich günstiges Angebot ...
- Peter!

LÖSUNGEN LEKTION

Übung 12

im Internet (auf dem „elektronischen Flohmarkt“) Er kauft ein altes Mobiltelefon mit Ladegerät und hat Autoreifen gekauft, die er nicht braucht.