

Rezeptionist: Guten Tag, Herr Ballauf, die zwei Wochen sind schon wieder vorbei?  
Gast: Ja, ich bin mit der Arbeit fertig und muss heute zurück. Kann ich bitte die Rechnung haben?

Rezeptionist: Natürlich. Hier, es macht 945 Euro. 14 Übernachtungen im Einzelzimmer zu je 65 Euro für die Getränke aus der Minibar und 8 Euro für die Telefonate, die Sie geführt haben.

Gast: In Ordnung. Wie kann ich bezahlen?  
Rezeptionist: Wie Sie wollen. Wir akzeptieren Kreditkarten, EC-Karten, Reiseschecks und selbstverständlich auch Bargeld.

Gast: Kann ich für die Getränke und das Telefon bar bezahlen? Mein Chef muss davon nichts wissen. Den Rest bezahle ich mit der Karte der Firma. Ich brauche auch eine Quittung für die Übernachtungen.

Rezeptionist: Ich schreibe Sie sofort. Dann sind es also 35 Euro in bar und die restlichen 910 Euro zahlen Sie mit der Karte.

Gast: Bitte schön, hier sind das Geld und die Karte!  
Rezeptionist: Vielen Dank, darf ich Sie auch fragen, ob Sie mit dem Zimmer und dem Service zufrieden waren?

Gast: Ja, alles war so gut wie immer. Obwohl... die Baustelle nebenan hat manchmal ganz schön viel Lärm gemacht.

Rezeptionist: Ich weiß, entschuldigen Sie das bitte. Aber wenn Sie nächstes Mal kommen, werden die dort sicher fertig sein. Ich hoffe, Sie werden uns deshalb nicht untreu.

Gast: Natürlich nicht, es ist ja nicht Ihre Schuld. Auf Wiedersehen.  
Rezeptionist: Auf Wiedersehen und ich wünsche Ihnen eine gute Heimreise, Herr Ballauf. Ich hoffe, wir können Sie bald als unseren Gast begrüßen.

Angestellter: Guten Tag, womit kann ich Ihnen dienen?  
Kunde: Grüß Gott, ich will einen Ausflug nach Delphi machen. Ich dachte, ich miete mir ein kleines Auto dafür. Wenn ich dann dort bin, werde ich doch sicher einen Reiseführer finden, oder?  
Angestellter: Das wäre zwar möglich, aber ich denke, ich habe einen besseren Vorschlag für Sie. Sie können an einem der von uns organisierten Ausflüge teilnehmen. Unser Bus fährt jeden Montag und Donnerstag nach Delphi. Wir holen Sie vom Hotel ab und bringen Sie dorthin zurück.  
Kunde: Und was soll das kosten?  
Angestellter: Bei uns zahlen Sie 69 Euro pro Person sowohl der Eintritt als auch die Führung sind im Preis inbegriffen.  
Kunde: Das ist aber eine Menge Geld.  
Angestellter: Nein, denken Sie doch mal daran: Ein Mietwagen kostet Sie mindestens 42 Euro am Tag, der Eintritt 6 Euro und für eine Führung müssen Sie auch etwa 40 bezahlen. Außerdem gibt es keinen Stress bei der Fahrt und Sie können nette Leute kennen lernen.  
Kunde: Jetzt haben Sie mich überzeugt. Das möchte ich für nächsten Montag buchen. Ich danke Ihnen sehr.

Angestellter: Guten Tag, was kann ich für Sie tun?  
Kunde: Grüß Gott, ich möchte gerne eine Reise nach New York buchen.  
Angestellter: Haben Sie sich auch schon überlegt, wann genau Sie dorthin reisen wollen?  
Kunde: Eigentlich bin ich da ziemlich frei. Ich dachte vielleicht so Anfang August.  
Angestellter: Gut, dass sie rechtzeitig gekommen sind. Jetzt gibt es noch in allen Hotels freie Zimmer. Aber darf ich Sie auf etwas hinweisen? Wenn es Ihnen zeitlich auch noch im September passen würde, sollten Sie sich überlegen, in diesem Monat zu fahren?  
Kunde: Und warum?  
Angestellter: Weil dann die Hauptsaison zu Ende ist und die Nebensaison begonnen hat. Auf diese Weise können Sie sowohl beim Flug als auch beim Hotel bis zu 50% sparen.  
Kunde: Das klingt gut. Also im September. Allerdings brauche ich gar kein Hotel, da ich bei Bekannten übernachten kann.  
Angestellter: Also nur den Flug. Am billigsten wäre es mit „Cheap-Air“ von Athen über Madrid und London nach Montreal und weiter nach New York. Andererseits wäre es sicher bequemer für Sie, ein paar Euro mehr zu zahlen und mit „Fly High“ zu fliegen. Da gibt es nur eine Zwischenlandung. Falls Sie allerdings etwas ganz Besonderes wollen, gibt es noch ein Angebot von „Air Diamond“. Das wäre jedoch nicht ganz billig...  
Kunde: Verstehe. Ich denke, dass der Flug mit „Fly High“ das Richtige für mich wäre.  
Angestellter: Wie Sie wünschen. Dann geben Sie mir bitte Ihre Adresse und Ihre Telefonnummer. Wir melden uns, wenn die Tickets fertig sind. Bezahlen müssen Sie erst vier Wochen von Reisebeginn.  
Kunde: Herzlichen Dank und auf Wiedersehen.  
Angestellter: Auf Wiedersehen.

Gast: Junge Frau, kann ich bitte die Rechnung bekommen?  
Kellnerin: Selbstverständlich, ich lasse sie gleich schreiben. Warten Sie bitte.  
(*Kurz darauf*) So, hier bin ich wieder. Es macht zusammen 27,20 Euro.

Gast: Warum denn so viel?  
Kellnerin: Sehen Sie, das Gedeck kostet 70 Cent, Sie hatten einen Kaffee für 4 Euro, dann zwei kleine Bier für je 3,50 Euro und eine Pizza Spezial, die kostet 8 Euro. Danach noch Eis für 4,50 Euro und den Schnaps 3 Euro. Das macht alles zusammen 27,20 Euro.

Gast: Aber in der Speisekarte steht, dass das kleine Bier nur 3 Euro kostet.  
Kellnerin: Da haben Sie Recht, aber das sind die Preise vom letzten Jahr.  
Gast: So geht das nicht! Ich zahle das, was in der Speisekarte steht.  
Kellnerin: Gut, dann sind es eben 26,20 Euro.  
Gast: Hmm, wir haben trotzdem ein Problem. Ich habe nämlich nur noch 15 Euro in meinem Geldbeutel. Kann ich bei Ihnen auch mit Karte oder Scheck zahlen?

Kellnerin: Was denken Sie? Das hier ist nur ein kleines Café. Aber Sie können dort drüben zur Bank gehen, da gibt es einen Geldautomaten.

Gast: In Ordnung, bitte warten Sie.  
Kellnerin: Natürlich warte ich.

Hallo, Susi! Hier Erika aus Budapest!

○ Hey, wie geht's?

• Susi, du musst mir helfen! Ich suche schon lange eine Arbeit und finde nichts. Ich habe schon

21 Bewerbungen geschrieben, aber eine Arbeit habe ich noch nicht. Nun überlege ich, ob ich mir

vielleicht in München Arbeit suche. Wie muss ich mich da bewerben?

○ Hast du denn schon etw~s gefunden?

• Ja, jetzt will ich mich für zwei Stellen bewerben.

○ Deinen Lebenslauf hast du also schon geschrieben, oder?

• Ja, klar!

○ Deine Zeugnisse musst du auch übersetzen lassen! Im Lebenslauf schreibe unbedingt, was du noch

gelernt hast, was du kannst! Auch Berufspraxis ist wichtig. Schreib alle deine Arbeitsstellen genau

der Reihe nach auf! Du musst auch schreiben, warum du dort arbeiten möchtest. Schreibe über

deine Sprachkenntnisse! Schreibe, warum die Arbeit wichtig für deine Zukunft ist. Schreibe über

deine konkreten Ziele!

• Kann ich auch schreiben, warum mir Deutschland gefällt?

○ Gute Idee!

• Danke für deine Hilfe, dann mache ich mich gleich an die Arbeit!

○ Du musst den Arbeitgeber überzeugen, dass du als Arbeitnehmer die Beste für den Posten bist! Du

schaffst das!

• Hoffentlich! Tschüss!

- Kovacs hier. Grüß Gott! Ich habe Probleme mit meinem Computer. Bin ich da bei Ihnen richtig?
- Ja. Was kann ich für Sie tun?
- Können Sie sich meinen Computer ansehen? Er geht nicht an.
- Bringen Sie ihn morgen her. Ich werde sehen, was ich tun kann.
- Erst morgen? Ich arbeite damit!
- Ja, morgen. Tut mir leid. Ich habe noch viele andere Geräte zur Reparatur hier .
- Gut. Bis wann werden Sie ihn denn reparieren können? Wann kann ich denn wieder nachfragen?
- Nicht vor einer Woche.
- Was wird es denn kosten?
- Das kann ich Ihnen auch nicht sagen. Erst muss ich mir das Gerät anschauen. Vielleicht ist es ja nicht so schlimm!
- Danke. Ich bringe meinen Computer dann gleich morgen früh.

- Guten Tag!
- Guten Tag! Kann ich Ihnen helfen?
- Ja. Ich möchte Kredit aufnehmen?
- Wie viel Kredit brauchen Sie?
- 10.000 Euro.
- Wofür brauchen Sie das Geld?
- Muss ich das unbedingt sagen?
- Nein, aber in dem Fall kann ich Ihnen nur Personalkredit empfehlen.
- Kann ich die Summe bekommen?
- Hoffentlich. Wir müssen Ihre Kreditwürdigkeit prüfen.
- Wie lange dauert die Prozedur, bis das Kredit gewürdigt wird?
- 4 Wochen.
- Wie hoch sind die Zinsen?
- 17 %.
- Beinhaltet das schon alle Kosten?
- Ja.
- Wie folgt die Rückzahlung?
- Am ersten jedes Monats wird Ihnen eine bestimmte Summe vom Konto automatisch abgebucht.
- Brauchen Sie noch Unterlagen von mir?
- Wir brauchen unbedingt Ihre Kontoauszüge und eine Bestätigung des Arbeitgebers, dass Sie einen Arbeitsplatz haben. Außerdem müssen Sie diese Formulare ausfüllen und zurückbringen.
- Vielen Dank für die Hilfe. Ich melde mich, wenn ich alles dabei habe. Auf Wiedersehen!
- Auf Wiedersehen!

Versicherungsgesellschaft. Hallo! Guten Tag! Wobei kann ich Ihnen helfen?

- Hallo! Guten Tag! Ich möchte eine Immobilienversicherung abschließen. Könnten Sie mir helfen?
- Ja. Was für ein Gebäude ist das?
- Das ist ein neues Bürogebäude. In der vorigen Woche wurde es übergeben. Jetzt wollen wir eine Versicherung abschließen, bevor unsere Kunden einziehen.
- Das verstehe ich. Wo steht das Bürohaus?
- Im Zentrum.
- Wie groß ist die Grundfläche?
- 800 Quadratmeter.
- Wollen Sie auch andere Versicherungen?
- Woran haben Sie denn gedacht?
- Feuerversicherung, Haftpflichtversicherung, Unfallversicherung...
- Ah. Ja. Darüber haben wir auch Gedanken gemacht und ich wollte Sie auch fragen, ob es sich lohnt.
- Auf jeden Fall. Die Gebühr, die Sie zahlen müssen ist nicht viel höher und das bedeutet eine erhöhte Sicherheit für Sie.
- Könnten Sie uns ein paar Angebote erstellen?
- Ja. Wie möchten Sie zahlen?
- Durch Überweisung.
- In welchen Abständen? Monatlich?
- Nein. Vierteljährlich.
- Ich werde Ihnen die Angebote zukommen lassen, dann können Sie die passende Versicherung auswählen. Wie ist Ihre Adresse?
- Kepler Str. 22-24. Vielen Dank für Ihre Hilfe. Auf Wiederhören!
- Auf Wiederhören!



Guten Tag, Herr Ribbeck, wobei kann ich Ihnen helfen?

- Guten Tag, Frau Randstein. Ich möchte mein Geld bei Ihnen anlegen.
- Woran haben Sie gedacht? Haben Sie schon eine Vorstellung?
- Eigentlich nein. Was für Möglichkeiten können Sie mir anbieten?
- Hier sind zuerst das Sparbuch, die Sparbriefe von der Bank, dann können Sie Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Gold, Diamanten, Kunststücke kaufen.
- Gold, Diamanten und so was brauche ich nicht. Was ist mit dem Sparbrief der Bank? Wie hoch ist der Zinssatz?
- 5,55 %.
- Ist das der Nominalzins?
- Nein, die Rendite.
- Eigentlich ist das OK. Wie ist die Laufzeit?
- Von einem Monat bis zu drei Jahren.
- Kann ich mein Geld auch vor Ablauf ausnehmen?
- Ja, aber dann werden die Zinsen nicht dazugerechnet.
- Das ist klar.
- Wollen Sie Ihr Geld jetzt gleich anlegen?
- Ich überlege die Sache noch mal und komme wieder. Danke für die Auskunft.
- Auf Wiedersehen, Herr Ribbeck.
- Auf Wiedersehen!

Immobilienberatung. Bröckl ist mein Name. Wobei kann ich Ihnen helfen?

- Hallo! Mein Name ist René Raub. Ich rufe Sie von der Löwen AG an. Wir haben vor unsere Ersparnisse anzulegen. Wir haben an einen Immobilienkauf gedacht. Könnten Sie uns weiterhelfen?
- Ich glaube schon. Wie viel Geld wollen Sie investieren?
- Eine ganz ordentliche Summe. Sie ist siebenstellig.
- Ich verstehe. Wir haben mehrere Immobilien, die in Frage kommen können. Soll ich Ihnen ein paar nennen?
- Ja. Aber wir sind nur an der Hauptstadt, an Berlin interessiert.
- Sind Sie sicher?
- Ja. Anderes kann nicht in Frage kommen.
- Könnten wir jetzt einen Termin vereinbaren, um die Einzelheiten zu besprechen?
- Ja. Was sagen Sie zur nächsten Woche?
- Am Montag passt es mir.
- In Ordnung. Um 10.00?
- Nein, lieber um 10.30. In der Früh habe ich noch einen Termin.
- Danke. Bis Montag. Bis dann unterbereite ich Ihnen ein paar Vorschläge.
- Vielen Dank. Auf Wiederhören!
- Auf Wiederhören!