

Bares für Rares: Der Verkauf einer Statue

Deutsch lernen mit Dialogen

Der Riemenzieher (Ve starém Řecku zápolili na OH siláci, kteří trhali řemeny. Jednoho znázorňuje socha - Natahovač řemenů (der Riemen - řemen, ziehen - táhnout)

Der Verkäufer (Peter Pape):

Ich hoffe, dass ich es schaffe, den Schätzpreis der Expertise (des Experten)¹ von 4000€ zu erreichen, denn darunter möchte ich die Statue nicht abgeben. Also, ich fühle mich gut, ich bin gewappnet auf in den Kampf.

Der Experte (Colmar Schulte-Goltz) ²

Ich hoffe, er hat nicht so viel zu kämpfen, sondern hat auch Freude bei Verkauf.

Die Kunst- und Antiquitätenhändler: Fabian Kahl, Walter "Waldi" Lehnertz, Ludwig Hofmaier, Susanne Steiger (Die Schmuckexpertin), **Wolfgang Pauritsch**

Sie begrüßen sich (Hallo, Guten Tag, Moin, Grüß Gott)

Wolfgang Pauritsch: Aus Norddeutschland hierher? ... Sehr gut.

Der Verkäufer (Peter Pape): Aus Norddeutschland.

Wolfgang Pauritsch: Sehr schöne Darstellung (wir haben schon geguckt) er heißt „Der Gladiator“.

Peter Pape: Ja, er heißt der Gladiator. Ich kenne ihn als Riemenzieher. (Wolfgang: Riemenzieher)

Ludwig Hofmaier: Auf alle Fälle ist das eine schöne Bronze, fantastisch gearbeitet.

Peter Pape: Das ist die Düsseldorfer Bronzemanufaktur und die Herkunft, um das zu sagen ... Das ist ein wanderpunkter Preis ...der mein Großonkel, er hatte die schnellste Segeljacht³ auf dem Rhein und hat sehr, sehr viele Regatten gewonnen, ungefähr 26. Hat er ihn dann bekommen und behalten dürfen. Und das Fertigungsdatum ... Es ist ja eine Stiftung von einem Düsseldorfer Bankier, wurde vom Experten datiert um 1900.

Wolfgang Pauritsch: Der lebte, da hat man nachgeschaut, bis 1915, der Künstler.

Ludwig Hofmaier: Ja, ich fang mal an. - - - **Wolfgang Pauritsch:** Ja, fang an, Ludwig.

Ludwig Hofmaier: Eintausend Euro.

Der Experte: Ein sehr ordentliches Gebot. - - - **Fabian Kahl:** Guter Start.

Peter Pape: Da schlägt es mir die Sprache. - - - **Ludwig:** Ja? - - - **Fabian:** So viel? ha, ha

Peter Pape: Also, ich denke, da sind wir noch ... von den ... ja ... **Ludwig:** Meilenweit entfernt. - - -

Walter "Waldi" Lehnertz: Ja, Meilen net (= nicht). - - - **Ludwig:** Tausend geht noch net. Dann mache ich tausenddreihundert. - - - **Der Experte:** Er überbietet sich selbst. Auch sehr ordentlich. -

- - **Ludwig:** Dann mache ich tausendvierhundert - - - **Peter Pape:** Würde auch nicht gehen. - - -

Ludwig: 1500. - - - **Peter Pape:** Wenn wir so weitermachen, dann kommen wir irgendwann vielleicht dahin. - - - **Wolfgang Pauritsch:** Jetzt wechseln wir mal den Händler. So. Jetzt bist du einmal. Was sagst du? - - - **Fabian:** Ich sag 2000. (uhm)- - - **Wolfgang:** Schauen wir mal, was der

Walter sagt. **Walter:** Nö, also ich hab da keinen für. Aber zwei Mille ist aber auch schon heftiges Geld dafür. Nö. Weil er als Pokal nur da steht. - - - **Susanne:** Aber auch gerade der Pokal ist auch für den Segler interessant. Als man Ehrenpreis gewesen ist. Ich finde die Größe sehr ansprechend. ... - - - **Peter Pape:** Ja, die gibt es auch nur einmal. - - - **Susanne:** Ja. Was sagst

¹ Prodávající se v nervozitě spletl a spojil oba výrazy dohromady: des Expertisen - slovo expertiza je i v němčině femininum

² ein deutscher Kunsthistoriker und Galerist

³ Může se psát i Segelyacht

denn du Wolfgang? - - - **Wolfgang**: Ja. Mehr. 2200. - - - **Ludwig**: 2300. - - - **Fabian**: 2310 nein, (lachend) 2500. - - - **Peter Pape**: Waren wir noch zu weit weg. - - - **Walter**: So weit ist denn dein Wunschpreis? - - - **Peter Pape**: Also, ich geb' mal die ... vielleicht die Schätzung des Experten. Ehhh. Die lag bei 4000. - - - **Fabian**: Wie sieht es denn bei Ihnen mit 3000€ aus? - - - **Peter Pape**: Bin ich noch 1000 runter. - - - **Fabian**: Das ist ja auch nur ein geschätzter Wert, das kann nicht mit Sicherheit sagen, ob es auch erreicht wird. - - - **Susanne**: Ich denke in einem schönen Büro eines Geschäftsführers macht er sich echt gut und da würde ich schon sagen, bin mal schon wieder zurück, deswegen biete ich Ihnen 3500. - - - **Wolfgang**: 3-5 ist stark. **Fabian**: 3- 6. - - - **Wolfgang**: Also, ich steige aus, bei 3 - 6. - - - (**Walter, Ludwig**: Ich auch) - - - **Der Experte**: Ja, das ist natürlich zum Verhandeln alles ganz schwer. - - - **Peter Pape**: Also ich sag's mal so, bei 3800 könnte ich mir ... - - - **Fabian**: OK, nehme ich. - - **Wolfgang**: Sehr gut. Super - - - Bitte, Geld abholen. - - - **Peter Pape**: Dann sag' ich schon meinen Glückwunsch. - - **Fabian**: Ja, danke. - - - **Der Experte**: Fabian hat ein gutes Angebot gemacht, fast am Schätzpreis. Dementsprechend bin ich damit sehr froh, dass Herr Pape sich dazu entscheiden konnte. — - **Fabian**: (zählt das Geld) ... siebenhundert, achthundert ... So, passt. No, ... Eine ganze Stange Geld. (e Stange - tyčka) - - - **Peter Pape**: Jawohl. Ich bedanke mich. Ich hoffe, dass er einen schönen Platz findet. - - - **Fabian**: Ich denke schon. - - - , **Fabian**., **Wolfgang**., **Ludwig**: Auf Wiedersehen. Wiederschau'n. Tschüs. - - - **Der Experte**: Beim Schätzpreis von 4000€ sind natürlich 3800 genau wunderbar, wenn Herr Pape die erreicht hat, das hat er sehr gut verhandelt. - - - **Peter Pape**: 3800€ das sind 200€ unter der Schmerzgrenze von 4000, damit kann ich aber gut leben und ich bin zufrieden und jetzt kann man den Garten in Angriff nehmen. (Chce za ty peníze upravit zahradu)

Podívejte se na video - Bares für Rares: Lieblingsstücke vom 4.11.2018 (6:20 - 10:35) <https://www.youtube.com/watch?v=lso00tw6jTQ&t=511s>

Aufgaben zum Thema:

1. Führen Sie dieses Gespräch mit Ihren Mitschülern. Übernehmen Sie die Rollen von den Antiquitätenhändlern und von Herrn Pape. Lesen Sie und spielen Sie.
2. Spielen Sie ein ähnliches neues Gespräch vor. Verkaufen Sie z. B. ein altes Bild.
3. Üben Sie Gespräche mit Ihrem Nachbarn - verkaufen Sie etwas. Führen Sie dann zu zweit das Gespräch der Klasse vor.