

Der Kiosk – alles unter einem Dach

In Deutschland gibt es etwa 25.000 Kioskbetriebe. Diese kleinen Geschäfte erwirtschaften einen Umsatz von rund 10 Milliarden D-Mark pro Jahr. Fast jeder Kiosk ist ein Familienbetrieb, d.h. die Kioskbesitzer betreiben ihren Kiosk selbst. Sie beschäftigen nur sehr selten Angestellte, denn ihr Verdienst ist nicht groß genug, um Personal bezahlen zu können. Wenn andere auf dem Weg zur Arbeit sind und in den Geschäften noch nichts los ist, hat der Tag für einen Kioskbesitzer schon längst begonnen. Ein Kiosk lebt hauptsächlich von seinen Stammkunden, also den Leuten, die regelmäßig mindestens einmal am Tag kommen.



Wichtig für Überleben und Erfolg eines Kiosks ist seine örtliche Lage, der Standort. Liegt der Kiosk an einer vielbefahrenen Durchgangsstraße, an einer Haltestelle von Untergrundbahn, Autobus oder Eisenbahn, vielleicht noch dazu in der Nähe eines Wohngebietes, einer Fabrik, eines großen Verwaltungsgebäudes oder einer Schule, dann ist der Standort gut.

Neben dem richtigen Standort ist die Persönlichkeit des Kioskbetreibers ein weiterer wesentlicher Faktor für den Erfolg. Ein gutes Verhältnis zwischen dem Kioskbetreiber und seiner Kundschaft ist daher sehr wichtig.

Ein Kiosk darf in Deutschland praktisch alles verkaufen - außer frischen und verderblichen Lebensmitteln. Doch auch hierfür gibt es Möglichkeiten und Ausnahmen. Artikel wie z.B. Tageszeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren, Süßigkeiten, Getränke, - alkoholfreie wie Cola, Fanta, Mineralwasser, dann Wein, Schnaps, Bier in verschiedenen Sorten findet man in jedem Kiosk.

Kiosk-Geschäften, die jedoch allein auf diese Artikel setzen, gehört nicht mehr die Zukunft. Deshalb nehmen immer mehr Kioskbetreiber auch andere Waren und Angebote in ihr Sortiment, für das es in Deutschland auch spezialisierte Fachgeschäfte gibt: z.B. Kaffee einer bestimmten Marke oder Geschenkartikel. Oder sie vermitteln manchmal sogar Reisen. Andere wiederum bieten ihrer Kundschaft sonntags frische Brötchen und Kuchen



an, wenn es in der näheren Umgebung keinen Bäcker gibt, der zu ähnlichen Zeiten geöffnet hat. Ein Kiosk ist völlig abhängig von seinem täglichen Umsatz. Der Verkauf im Kiosk geht nur über Bargeld. Die Einnahmen müssen regelmäßig zur Bank gebracht werden. Die meisten Lieferanten, der Vermieter und das Finanzamt wollen ihr Geld nicht bar, sondern über eine Zahlung von einem Konto. Das Geld, das im Kiosk täglich eingenommen wird, gehört also noch lange nicht dem Kioskbesitzer.



ÜBUNG 1:

Beantworten Sie folgende Fragen:

1. Warum betreiben fast alle Kioskbesitzer ihren Kiosk selbst?
2. Was bedeutet der Ausdruck „Stammkunde“?
3. Welche Faktoren sind wichtig für den Erfolg eines Kiosks?
4. Nennen Sie einige Artikel, die man in jedem Kiosk finden kann!
5. Warum werden die Waren im Kiosk nur gegen Bargeld verkauft?

1.
.....

2.
.....

3.
.....

4.
.....

5.
.....



ÜBUNG 2:

Welche Wortbestandteile passen zusammen?
Setzen Sie den Artikel!

Artikel

der / die / das _____

Bestimmungswort

Stamm -
Kiosk -
Stand -
Waren -
Familien -
Bar -
Tabak -
Leben -
Verwaltung -

Grundwort

-geld
-ort
-betrieb
-kunde
-angebot
-betreiber
-mittel
-gebäude
-waren

Der Grossist

In einer **Marktwirtschaft** gibt es üblicherweise mindestens zwei **Anbieter** für die gleiche Leistung in einer Stadt. Nicht so im **Großhandel**, also in der Vermittlung zwischen dem Hersteller und dem **Endverkäufer** von Zeitungen und Zeitschriften. Diesen Großhändler nennt man **Grossist**. In vielen deutschen Städten gibt es jeweils nur einen Zeitungs-Grossisten. Der hat ein **Monopol** und beliefert alle Kioske und alle Geschäfte. Die Grossisten bestimmen gegenüber den Verkäufern die Bedingungen. Dazu gehört auch die **Abrechnung**. Der Großhändler läßt sich stets alle Zeitungen bezahlen, die er liefert. Er bestimmt auch, wie viele Zeitungen er an jede Verkaufsstelle gibt. Die Zeitungen, die ein Kiosk nicht verkauft, muß der Großhändler wieder zurücknehmen. Hierfür gibt er dem Kiosk eine **Erstattung**, eine **Gutschrift**. Das bedeutet, daß der Kiosk immer im voraus zahlt, bevor er selbst verkauft.

Was bedeuten die **farbigen** Wörter?

Lassen sich die Begriffe in Ihre Muttersprache übersetzen?



ÜBUNG 3:

Stehen die folgenden Aussagen im obigen Text?
Kreuzen Sie an!

	steht im Text	steht nicht im Text
1. Es gibt immer mindestens zwei Zeitungsgroßhändler in einer Stadt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Der Zeitungs-Grossist bestimmt die Menge der Zeitungen, die er an den Endverkäufer gibt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Der Kiosk zahlt dem Großhändler die Zeitungen erst, wenn er sie alle verkauft hat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Die nicht verkauften Zeitungen kann der Grossist vom Kioskbesitzer zurücknehmen und ihm hierfür das Geld erstatten, wenn er will.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



ÜBUNG 4: In welchem Verhältnis stehen Kioskbesitzer und Grossist?

Der Kioskbetreiber	beliefert	alle gelieferten Zeitungen im voraus.
Der Grossist	bestimmt	den Kiosk.
	gibt ... zurück	wie viele Zeitungen er an jede Verkaufsstelle gibt.
	bezahlt	die nicht verkauften Zeitungen an den Grossisten.
	erstattet	die Bedingungen gegenüber dem Kioskbetreiber.
	kann	den Grossisten nicht frei wählen.
		dem Kioskbesitzer die nicht verkauften Zeitungen.



ÜBUNG 5: Was paßt? Kreuzen Sie an! Es können mehrere Lösungen richtig sein.

- Jedes Jahr wird von deutschen Kiosken ein Umsatz von rund 10 Milliarden D-Mark**
 - (a) ersteigert.
 - (b) erwirtschaftet.
 - (c) erzielt.
- Die meisten Kunden kommen, weil der Kiosk schon in aller Frühe**
 - (a) geöffnet hat.
 - (b) verkauft.
 - (c) anbietet.
- Der Kiosk wird jeden Tag mit Tageszeitungen**
 - (a) geliefert.
 - (b) beliefert.
 - (c) zugeschickt.
- Die Zeitungen, die ein Kiosk nicht verkauft, muß der Großhändler wieder**
 - (a) erstatten.
 - (b) bezahlen.
 - (c) zurücknehmen.
- Kiosk-Betriebe können sich nicht mehr allein auf Zeitungen, Tabakwaren, Süßigkeiten und Getränke**
 - (a) begnügen.
 - (b) begrenzen.
 - (c) beschränken.
- Um mehr Umsatz und Gewinn zu machen, müssen sich die Kioskbesitzer heute etwas**
 - (a) einfallen lassen.
 - (b) überlegen.
 - (c) nachdenken.



ÜBUNG 6: Welche Verben sind in den Substantiven „versteckt“?

- | | | |
|--------------------|-------|----------|
| der Anbieter | ----> | anbieten |
| a) die Leistung | ----> | _____ |
| b) der Hersteller | ----> | _____ |
| c) der Verkäufer | ----> | _____ |
| d) die Abrechnung | ----> | _____ |
| e) die Erstattung | ----> | _____ |
| f) der Händler | ----> | _____ |
| g) die Vermittlung | ----> | _____ |
| h) der Verdienst | ----> | _____ |
| i) die Lieferung | ----> | _____ |
| j) die Zahlung | ----> | _____ |



ÜBUNG 7: Welches Substantiv paßt?

- | | |
|--|---|
| a) In einer Marktwirtschaft gibt es üblicherweise mindestens zwei _____ für die gleiche Leistung in einer Stadt. | Anbieter (m) Standort (m)
Großhändler (m) |
| b) Der Zeitungs-und Zeitschriftengroßhandel hat jedoch ein _____. | Geschäft (n) Monopol (n)
Verkaufsstelle (f) |
| c) Ein Kiosk lebt hauptsächlich von seinen _____. | Waren (f) Lieferanten (m)
Stammkunden (m) |
| d) Viele Kioskbetreiber nehmen neben den üblichen Artikeln wie z.B. Tageszeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren, Süßigkeiten usw. auch andere Waren und Angebote in ihr _____. | Geschäft (n) Sortiment (n)
Verkauf (m) |
| e) Der Kioskbesitzer ist völlig abhängig von seinem täglichen _____. | Bargeld (n) Konto (n)
Umsatz (m) |
| f) Für die nicht verkauften Zeitungen erhält der Kioskbesitzer vom Großhändler eine _____. | Scheck (m) Gutschrift (f)
Remission (f) |
| g) Bei Tabakwaren verdient der Kioskbesitzer nicht viel. Aber bei Getränken z.B. kann die _____ groß sein. | Verdienstspanne (f) Preisbindung (f)
Alkoholsteuer (f) |



ÜBUNG 8:

Fragen Sie den Kioskbesitzer Kuno Wünsche. Ergänzen Sie die Lücken mit Hilfe der Wörter im Kasten!

Verkaufspreis und Verdienstspanne

Staat	Tabaksteuer Hersteller	Verdienstspanne Verkaufspreis	Grossist Preisbindung	Prozent
-------	---------------------------	----------------------------------	--------------------------	---------

Kann man viel mit Tabakwaren verdienen?

---->

Bei Tabakwaren ist die _____, also der Unterschied zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis, nicht groß. Es sind weniger als 10 _____.

Wer setzt die Preise fest?

---->

Bei Getränken z.B. ist der Kioskbesitzer frei, hier den _____ selbst zu bestimmen. Anders bei Tabakwaren und Zeitungen. Sie unterliegen in Deutschland der sogenannten _____. D.h. nicht der Verkäufer setzt den Preis fest, sondern der _____.

Sind noch andere an der Preisbildung beteiligt?

---->

Bei Tabakwaren ist auch der _____ beteiligt. Die _____ treibt den Preis - wie z.B. beim Benzin die Mineralölsteuer - nach oben.

Wer verdient alles an dem Verkauf einer Zeitung z.B.?

---->

Was der Zeitungsverkäufer zahlt, wird zwischen dem Verlag, dem _____ und den Verkäufern aufgeteilt.



ÜBUNG 9:

Ordnen Sie das jeweils passende Verb zu!

den Preis nach oben _____

einen Kiosk _____

beim Publikum _____

den Lieferanten _____

die Abrechnung _____





ÜBUNG 10:

Lösen Sie das Kreuzworträtsel, in dem Begriffe aus der Lektion vorkommen. Die numerierten Felder ergeben ein neues Werk aus dem Bereich „Kiosk“.

Ware in einem Kiosk:

Zahlungsverfahren, bei dem der Kioskbesitzer dem Grossisten eine Vollmacht über ein Konto gibt:

die Festsetzung des Preises durch den Hersteller:

das Recht, eine Ware als alleiniger Anbieter zu verkaufen:

langjähriger, ständiger Kunde:

der Unterschied zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis:

Verkaufshäuschen für Zigaretten, Zeitungen, Süßigkeiten, Getränke usw.:

Zahlung in Form von Münzen oder Geldscheinen:

halbbares Zahlungsmittel:

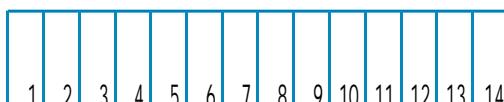
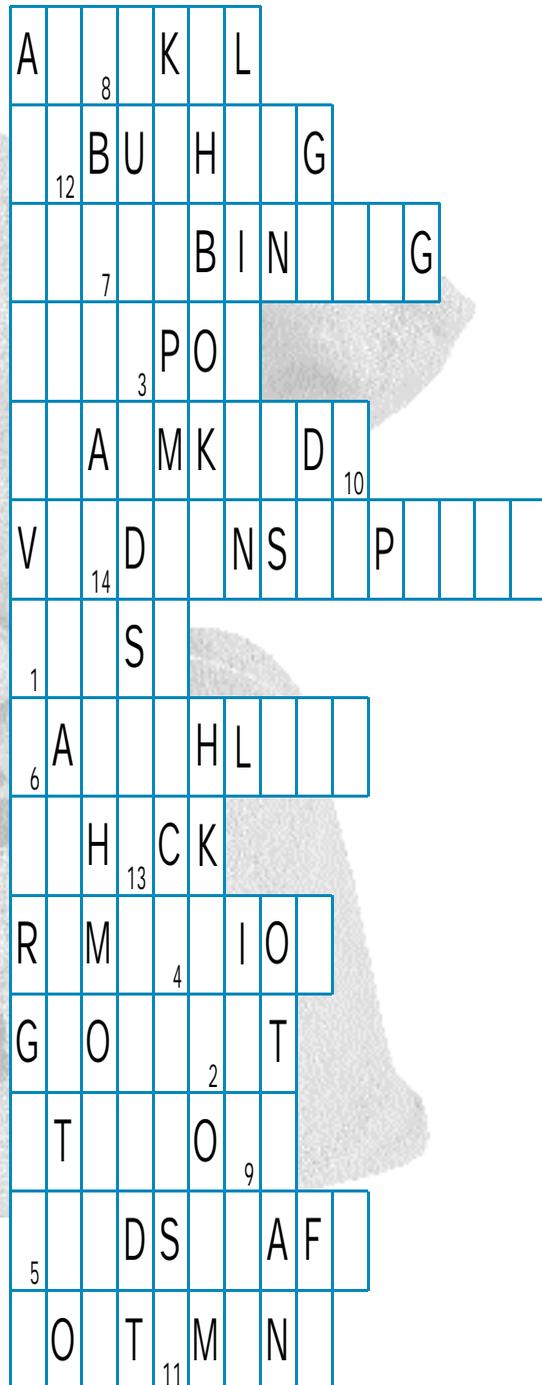
Ausdruck für Zeitungen, die der Verkäufer zurückgibt, weil er sie nicht verkaufen konnte:

anderes Wort für Großhändler:

örtliche Lage:

Gesamtheit der Kunden:

anderes Wort für Warenangebot:



Umgangssprache



ÜBUNG 11: Was bedeutet ...? Ordnen Sie die richtigen Antworten zu!

1. sich die Hacken abrennen
 2. das stimmt hinten und vorne nicht
 3. damit baden gehen
 4. das trifft sich gut
 5. in die Hose gehen
 6. klein anfangen
 7. das kann doch nicht angehen
 8. pleite sein
-
- a) (im Beruf) auf der untersten Stufe, mit wenig Geld anfangen
 - b) das kann nicht möglich sein
 - c) keinen Erfolg haben, schiefgehen, mißlingen
 - d) das paßt gut
 - e) es stimmt überall nicht, es stimmt nirgends
 - f) viele Wege gehen, sich viel Mühe machen, um etwas zu bekommen
 - g) damit wird man einen Mißerfolg haben, scheitern
 - h) kein Geld mehr haben, zahlungsunfähig, bankrott sein (Firma)

- 1 = a b c d e f g h
- 2 = a b c d e f g h
- 3 = a b c d e f g h
- 4 = a b c d e f g h
- 5 = a b c d e f g h
- 6 = a b c d e f g h
- 7 = a b c d e f g h
- 8 = a b c d e f g h

LÖSUNGEN

ÜBUNG 1

1. Der Verdienst eines Kioskbesitzers ist oft nicht groß genug, um Personal bezahlen zu können.
2. Stammkunden sind langjährige, regelmäßige Kunden.
3. Der Standort des Kiosks und die Persönlichkeit des Kioskbesitzers.
4. Tabakwaren, Zeitungen, Zeitschriften, Süßigkeiten, Getränke usw.
5. Der Kioskbesitzer bezahlt die meisten seiner Lieferanten, den Vermieter und das Finanzamt über sein Konto. Deshalb zahlt er seine Einnahmen aus dem Kiosk auf sein Konto bei der Bank bar ein.

ÜBUNG 2

Stammkunde (m), Kioskbetreiber (m), Standort (m), Warenangebot (n), Familienbetrieb (m), Bargeld (n), Tabakware (f), Lebensmittel (n), Verwaltungsgebäude (n)

ÜBUNG 3

1. falsch 2. richtig 3. falsch 4. falsch

ÜBUNG 4

- a) Der Kioskbetreiber gibt die nicht verkauften Zeitungen an den Grossisten zurück.
- b) Er bezahlt alle gelieferten Zeitungen im voraus.
- c) Er kann den Grossisten nicht frei wählen.
- d) Der Grossist beliefert den Kiosk.
- e) Er bestimmt, wie viele Zeitungen er an jede Verkaufsstelle gibt.
- f) Er bestimmt die Bedingungen gegenüber dem Kioskbetreiber.
- g) Er erstattet dem Kioskbesitzer die nicht verkauften Zeitungen.

ÜBUNG 5

1. b/c 2. a 3. b 4. a/c 5. c 6. a/b

Übung 6

- a) leisten b) herstellen c) verkaufen d) abrechnen e) erstatten f) handeln
g) vermitteln h) verdienen i) liefern j) zahlen

ÜBUNG 7

- a) Anbieter b) Monopol c) Stammkunden d) Sortiment e) Umsatz f) Gutschrift g) Verdienstspanne

ÜBUNG 8

Verdienstspanne, Prozent, Verkaufspreis, Preisbindung, Hersteller, Staat, Tabaksteuer, Großhandel

ÜBUNG 9

den Preis nach oben treiben – einen Kiosk betreiben – beim Publikum ankommen –
den Lieferanten bezahlen – die Abrechnung prüfen

ÜBUNG 10

Artikel - Abbuchung - Preisbindung - Monopol - Stammkunde - Verdienstspanne - Kiosk -
Barzahlung - Scheck - Remission - Grossist - Standort - Kundschaft - Sortiment: **Kioskbetreiber**

ÜBUNG 11

1. f 2. e 3. f 4. d 5. c 6. a 7. b 8. h