

PRÜFUNG WIRTSCHAFTSDEUTSCH INTERNATIONAL

ÜBUNGSSATZ 01

KANDIDATENBLÄTTER
PRÜFERBLÄTTER

Nur noch per online zum Herunterladen/Ausdrucken über
www.goethe.de/pwd :

Übungssatz 01

Kandidatenblätter, Prüferblätter

(ISBN 3-933115-64-7)

Hörverständnis

(ISBN 3-933115-65-5)

Per E-Mail zu beziehen über
gimat@goethe.de :

Handbuch *Prüfungsziele, Testbeschreibung*

(ISBN 3-933115-66-3)

Trainingsmaterial für Prüfer

(ISBN 3-933115-67-1)

Prüfungsordnung

Herausgeber:

Deutscher Industrie- und Handelstag
Breite Straße 29, D 10178 Berlin

Goethe-Institut e.V. München
Zentrale, Bereich 412
Postfach 190419, D 80604 München

Carl Duisberg Centren
Hansaring 49-51, D-50670 Köln

ISBN 3-933115-64-7

@ Goethe-Institut 2000 / 2006

Gestaltung: Felix Brandl Graphik-Design, München

Inhalt

Kandidatenblätter	Seite
Leseverstehen	1
Hörverstehen	10
Schriftlicher Ausdruck	14
Mündliche Prüfung	16
Prüferblätter	20
Lösungsschlüssel Leseverstehen	21
Lösungsschlüssel Hörverstehen	22
Transkriptionen zum Hörverstehen	23
Bewertungskriterien Schriftlicher Ausdruck	26
Bewertungskriterien Mündliche Kommunikation	27
Hinweise zur Mündlichen Prüfung	28
Antwortbogen Leseverstehen	29
Antwortbogen Hörverstehen, Aufgabe 1 und 2	30
Antwortbogen Hörverstehen, Aufgabe 3	31
Antwortbogen Schriftlicher Ausdruck	33
Ergebnisbogen Mündliche Prüfung	35
Gesamtergebnis	36

PRÜFUNG WIRTSCHAFTSDEUTSCH INTERNATIONAL

ÜBUNGSSATZ 01

KANDIDATENBLÄTTER

Prüfung Wirtschaftsdeutsch International

Leseverstehen

75 Minuten

In diesem Prüfungsteil sollen Sie mehrere Texte lesen und die dazugehörenden Aufgaben lösen. Sie können mit jeder beliebigen Aufgabe beginnen.

Markieren Sie bitte Ihre Lösung auf dem separaten Antwortbogen. Wenn Sie zuerst auf dieses Aufgabenblatt schreiben, vergessen Sie bitte nicht, Ihre Lösungen innerhalb der Prüfungszeit auf den Antwortbogen zu übertragen.

Hilfsmittel wie Wörterbücher sind nicht erlaubt.

Aufgabe 1: Auf der Suche nach einem neuen Geschäftspartner lesen Sie den folgenden Artikel. Ergänzen Sie neben den Nummern 1 bis 10 die Informationen zu dem porträtierten Unternehmen.

DYNASTIEN, AUSSENSEITER, NEWCOMER: Eckart-Werke GmbH & Co. KG, Fürth

Mit Gold- und Silberbronze zur goldenen Nase

Das bereits 1876 in Franken gegründete Familienunternehmen glänzt bei Metallpigmenten als erfolgreicher „global player“.

(SZ) Alter allein ist kein Verdienst. Wenn aber ein Familienunternehmen im stolzen Alter von gut 120 Jahren sich jung genug fühlt, um noch einmal so richtig durchzustarten, und das auch noch im Zeitalter der Globalisierung, dann muss mehr als unternehmerisches Glück dahinterstecken. Als Beispiel für eine solche Unternehmenskarriere kann die 1876 gegründete Eckart-Werke GmbH & Co. KG, Fürth, gelten. Dabei ist das Wort vom Durchstarten durchaus wörtlich zu nehmen, befasst sich die mittelständische Firma doch traditionsgemäß mit Metallpigmenten. Und diese mikroskopisch kleinen Pulverbestandteile fahren weltweit in Abermillionen metallicfarbenen Autos mit und verleihen diesen Karossen ihren aufpreispflichtigen edlen Schimmer. In Europa haben die weltweit in 80 Ländern aktiven Fürther, die symbolträchtig einen Ritter in goldener Rüstung nebst wehender Standarte im Firmenemblem führen, bei Metallpigmenten gut ein Drittel Marktanteil. So stark wollen sie in den nächsten fünf Jahren auch im Autoland USA werden. Die Eckart-Gruppe setzte 1997 mit etwa 1400 Beschäftigten, von denen 950 in Deutschland arbeiten, bei einer Exportquote von 65 Prozent rund 500 Millionen DM um.

Es waren Hugenotten aus Frankreich, die das Handwerk der Gold- und Silberschläger nach Franken brachten. Der Urgroßvater der heutigen Eckart-Eigner, Carl Eckart, war gelernter Goldschläger. 1876 gründete er in Fürth das Familienunternehmen.

Aber schon bald wollte er nicht mehr den Hammer schwingen und mechanisierte deshalb den Handwerksbetrieb. Und so stellten fortan Maschinen Bronzepulver aus Messing her. Gold war dem sparsamen Handwerksmeister nämlich zu teuer. Dieses Pulver wurde an Drogisten, Bilderrahmenhersteller und Spiegelfabrikanten verkauft.

Carl Eckarts Sohn Jacob baute um die Jahrhundertwende den Betrieb zu einem Mini Industrieunternehmen aus. Wasserkraft trieb über

ein Mühlrad die Stampfwerke an. Auch im Marketing war er seiner Zeit voraus, denn er beschäftigte bereits Künstler als Designer für die Warenpräsentation, und machte so Eckart-Erzeugnisse weltweit zum Markenartikel.

Weil zu jener Zeit jedoch mit Bronzepulver noch kein fertiger

Lack hergestellt werden konnte, wurden die Substanzen getrennt verpackt ausgeliefert und erst unmittelbar vor Gebrauch vom Kunden gemixt. „Es war ein Riesengeschäft,“ begeistert sich noch heute Carl F. Eckart über die unternehmerischen Talente seiner Vorfahren.



Quelle: Süddeutsche Zeitung, 11./12./13.04.1998

Arbeitszeit: etwa 20 Minuten

Firmendaten

Name

(0) *Eckart-Werke GmbH & Co. KG*

Rechtsform

(1)

Firmensitz

(2)

Anzahl der Mitarbeiter

weltweit

(3)

Verkaufsergebnis

(4)

Marktanteile

Fünf-Jahres-Ziel für die USA

(5)

Produkt heute

(6)

Verwendung des Produkts

(7)

Innovation um die Jahrhundertwende

Besonderheit der Verpackung

(8)

in der Produktion

(9)

im Marketing

(10)

Aufgabe 2: Als Mitarbeiter eines Teams erarbeiten Sie Vorschläge für eine kundenorientiertere Gestaltung des Geschäftsberichtes. Sie lesen dazu auch folgenden Zeitungsartikel. Kreuzen Sie bei den Nummern 11 bis 20 an, welche der folgenden Feststellungen und Empfehlungen der Text enthält („ja“) und welche nicht („nein“).

Geschäftsberichte werden langsam verständlicher

Geschäftsberichte haben sich in den vergangenen vier Jahren kräftig geändert, und viele Gesellschaften versuchen, ihre Jahresabschlüsse knapper und für den Leser verständlicher zu präsentieren. Die Untersuchung von Geschäftsberichten der 100 größten europäischen Unternehmen durch die Marketing-Gesellschaft Peter Prowse Associates ergab, dass sich die kontinentaleuropäischen Berichte immer mehr dem amerikanischen und britischen Vorbild angleichen.

Immer mehr Jahresberichte fangen sofort mit dem Vorstandsbericht und einer Zusammenfassung der wichtigsten Finanzkennzahlen an, konzentrieren sich also auf das, was die Aktionäre interessiert. Die Aufsichtsratsberichte und weitschweifende Abhandlungen über allgemeine Themen werden öfter nach hinten gestellt oder weggelassen.

Die Berichte werden kürzer und persönlicher formuliert. Manche Gesellschaften zeigen zudem, wie sich ihre Aktie im Vergleich oder Branchenindex entwickelte – so auch die deutschen Gesellschaften Hoechst und Allianz.

Eine positive Tendenz sei, dass die Unternehmen nicht mehr so aufwendiges Material für ihren Geschäftsbericht verwendeten, mehr umweltfreundliches Papier einsetzten und Tabellen und Graphiken aussagefähiger

präsentierten. Kritisiert wird allerdings, dass zu wenige Unternehmen langfristige Jahresvergleiche ihres Unternehmens in Graphiken darstellen. Dies geschieht leider, weil man sonst die oft schlechtere Entwicklung besser erkennen könnte.

Sehr gelobt wird der neue magazinähnliche Stil mancher Geschäftsberichte, die durch Bilder, unterschiedliche Themen und Querverweise den Aktionär zum Lesen animieren und ihn nicht mit langweiligem Material erschlagen. Beispielhaft sei hier der Geschäftsbericht von BASF, der wie ein wissenschaftliches Magazin aufgemacht sei, oder die Berichte von Hoechst und BMW, die fast wie Verbraucher-Magazine angelegt seien. Auch bei Daimler sei zu erkennen, dass sich der Bericht von der reinen Verkaufsbroschüre eher zu einem magazinähnlichen Bericht ändere.

Die britische Marketing-Gesellschaft kritisiert, dass fast kein Unternehmen Geschäftsberichte auf CD-Rom oder Internet anbiete. Manche Berichte seien auch sehr inlandsorientiert - die Berichte der Commerzbank, Deutschen Bank und RWE seien zum Beispiel sehr deutsch. Letztlich würden sich die Geschäftsberichte langfristig wohl auf ein europäisches Muster einspielen, erwartet Peter Prowse. Als beste Geschäftsberichte in Europa wurden unter anderem die Berichte von Hoechst und der Allianz ausgewählt.

Arbeitszeit: etwa 20 Minuten

Feststellungen und Empfehlungen im Text	ja	nein
(01) Deutsche Marketing-Gesellschaften sollten sich auch des Themas Geschäftsberichte annehmen.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
(02) Geschäftsberichte sollten verständlich sein.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(11) Die anglo-amerikanische Form der Berichte wird immer mehr zum Standard.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(12) Berichte werden heutzutage mehr auf die Erwartung der Leser abgestimmt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(13) Im Vordergrund der Berichte sollten die Bedürfnisse der Aktionäre stehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(14) Der Bericht des Vorstands steht neuerdings weiter hinten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(15) Wichtige Finanzkennzahlen werden am Anfang platziert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(16) Umweltfreundlichkeit spielt bei der Wahl des Druckmaterials heutzutage keine Rolle mehr.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(17) Zahlen und Daten sollten übersichtlich und ansprechend aufbereitet sein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(18) Mehrjährige Vergleiche sollten vermieden werden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(19) Die Unternehmen bemühen sich, auch negative Entwicklungen für den Leser nachvollziehbar zu machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(20) In Zukunft sollten Geschäftsberichte auch auf elektronischen Medien zugänglich gemacht werden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe 3: Sie sind Mitarbeiter der Firma Bülch und bereiten die nächste Leitungskonferenz vor. Lesen Sie, wo im Protokoll der letzten Sitzung etwas zu den Tagesordnungspunkten 21 bis 25 gesagt worden ist. Es gibt jeweils nur eine richtige Lösung.

Datum: 19.4.1998	Verteiler	z.K.
	U. Bülch	x
	H.R. Feuerstein	x
	S. Weber	x
	A. von Walter	x
Von: Heinz Falkenberg	R. Seidl	x



Protokoll der Leitungskonferenz vom 15. April 1998

anwesend: U. Bülch, H.R. Feuerstein, S. Weber, A. von Walter

entschuldigt: R. Seidl

1) **Leitung**

- Wann wird das neue Modelllager fertiggestellt? Baulich abgeschlossen; Einrichtung bis Ende April.
- Inhouse-Schweißen¹⁾: PS wurde beauftragt, innerhalb von 6 Monaten eine Lösung zu finden, um das Reparatur-Schweißen im Hause erledigen zu können. H. Feuerstein warnt davor: Gusschweißen¹⁾ sei eine Kunst und mit Firma Cäsar hätte man gute Erfahrungen gemacht. Nach Meinung von P. Schäfer muss es mit Anlernung von eigenen Leuten jedoch nicht nur machbar, sondern auch wirtschaftlich vorteilhafter sein.

2) **Verkauf**

- Firma Müller Martini: Will Produkte abziehen. Wir seien um 30 % teurer als Konkurrenz (Umsatzverlust Basis 1996: 258 000 Mark)

3) **Produktion**

–

4) **Nachbehandlung**

–

5) **Forschung und Entwicklung**

- Firma MAN: Der gewünschte Hebel ist von uns nun herstellbar, ebenso der Deckel. Für Letzteren folgen neue Spezifikationen.

6) **Instandhaltung**

- R. Bülch besucht zwei Gießereien, die eine automatische Feuchtigkeitssteuerung in Betrieb haben.

7) **Personal und Finanzen**

- S. Weber veranlasst, dass wöchentliche Auswertungen über die Arbeitszeiten erstellt werden. Wir werden prüfen, ob vereinzelt Aushilfen auf Stundenbasis engagiert werden sollen. Stundensaldi der Mitarbeiter nach Kostenstellen: Werden von A.v.Walter abgeliefert.

8) **Verschiedenes**

- Das Postfach ist aufgehoben. Die Post wird nun jeweils in der 2. Vormittagshälfte zugestellt. Bitte überall in den persönlichen Unterlagen die Postadresse durch Parkstraße 25 ersetzen.

¹⁾ schweißen, gießen = Verfahren bei der Produktion

Arbeitszeit: etwa 20 Minuten

Tagesordnungspunkte	1	2	3	4	5	6	7	8
(0) Änderung der Postanschrift?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
(21) Erweiterungsinvestition?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(22) Einstellung von Teilzeitkräften?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(23) Preisverhandlungen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(24) Abschluss der Konstruktion eines Produktes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(25) Modernisierung der Betriebsausstattung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe 4: Als Mitglied eines Teams arbeiten Sie an einem Unternehmensporträt der Firma DLW, Deutsche Linoleum Werke. Wählen Sie bei den Nummern 26 bis 35 das Wort (a, b oder c), das in den Satz passt.

U n t e r n e h m e n s - S t r a t e g i e

AUS TRADITION OFFEN FÜR NEUE LÖSUNGEN

Ohne Flexibilität und partnerschaftliche Zusammenarbeit können große

(0) **C** heute nicht erfolgreich (26) ____ .

Neue (27) ____ erfordern neue Antworten und dementsprechend wandeln sich die Strukturen des Unternehmens DLW.

Dazu kommen die nationalen Besonderheiten, die (28) ____ und Anwender in ihrer Individualität. Ein Unternehmen, das beidem

(29) ____ werden will, muss international denken und vor Ort handeln.

Deshalb (30) ____ wir im europäischen Maßstab. Das zeigt beispielsweise die Zusammenarbeit mit unserem Tochterunternehmen Desso,

einem (31) ____ holländischen Teppichbodenhersteller, der wesentlich zur (32) ____ von DLW im Bereich textiler Bodenbeläge beiträgt.

Gleichzeitig spezialisieren wir unsere Produktionsstätten und stärken die Selbstständigkeit der nationalen (33) ____ .

Für unsere Kunden und (34) ____ bedeutet dies: kurze Wege, schnelle Entscheidungen, bewegliches Denken und die Offenheit für neue Lösungen. Das hat bei DLW (35) ____ seit mehr als 100 Jahren.

Arbeitszeit: etwa 15 Minuten

Beispiel:

- | | | | |
|-------|-----------------------|-------------------------|--------------------------|
| (0) | a) Anlagen | b) Geschäfte | a Unternehmen |
| <hr/> | | | |
| (26) | a) operieren | b) organisieren | c) strukturieren |
| <hr/> | | | |
| (27) | a) Herausforderungen | b) Phantasien | c) Prinzipien |
| <hr/> | | | |
| (28) | a) Zulieferer | b) Hersteller | c) Verbraucher |
| <hr/> | | | |
| (29) | a) gerecht | b) fair | c) richtig |
| <hr/> | | | |
| (30) | a) fallen | b) steigen | c) wachsen |
| <hr/> | | | |
| (31) | a) enormen | b) führenden | c) leitenden |
| <hr/> | | | |
| (32) | a) Kompetenz | b) Konkurrenz | c) Relevanz |
| <hr/> | | | |
| (33) | a) Aufbauorganisation | b) Betriebsorganisation | c) Vertriebsorganisation |
| <hr/> | | | |
| (34) | a) Kreditnehmer | b) Freunde | c) Geschäftspartner |
| <hr/> | | | |
| (35) | a) Chancen | b) Wert | c) Tradition |
| <hr/> | | | |

Prüfung Wirtschaftsdeutsch International

Hörverstehen

60 Minuten

In diesem Prüfungsteil hören Sie zwei Texte vom Tonband und sollen die dazugehörenden Aufgaben lösen. Lösen Sie diese nur nach den gehörten Texten, nicht nach Ihrem eigenen Wissen.

Schreiben Sie Ihre Lösungen zuerst auf dieses Aufgabenblatt. Am Ende haben Sie 5 Minuten Zeit, Ihre Lösungen auf den Antwortbogen zu übertragen.

Hilfsmittel wie Wörterbücher sind nicht erlaubt.

Aufgabe 1: Sie hören eine Radiosendung zum Thema „Die lernende Organisation“. Darin kommen verschiedene Experten zu Wort. Kreuzen Sie zu den Nummern 1 bis 10 die Lösung (a, b oder c) an, die der Textaussage entspricht. Sie hören den Text zuerst einmal ganz. Danach hören Sie ihn in zwei Abschnitten noch einmal.

Beispiel 0: **Was ist die Aufgabe von Nils Burmester?**

- a) Er leitet eine Projektgruppe.
 b) Er unterrichtet Studenten.
 c) Er nimmt Managementaufgaben wahr.

1. **Was ist mit dem Begriff „lernende Organisation“ gemeint?**
 - a) Eine neue Konzeption von „Betrieb“.
 - b) Ein neu entwickeltes Gesellschaftsspiel.
 - c) Eine neue Form der betrieblichen Fortbildung.
2. **Was demonstriert Horst Wildemann mit seinem Flieger-Spiel?**
 - a) Dass ein Unternehmen ohne feste Regeln besser funktioniert.
 - b) Dass sich einzelne gegen die Mehrheit durchsetzen können.
 - c) Dass sich nicht alle in einer Organisation an die vereinbarten Regeln halten.
3. **Was ergibt sich noch aus dem Spiel?**
 - a) Problemlösungen lassen sich damit nicht finden.
 - b) Gute Problemlösungen sind nicht abhängig von der Position in der Hierarchie.
 - c) Gute Problemlösungen stammen meistens von Führungskräften.
4. **Warum verbessert sich die Produktion?**
 - a) Weil alle die beste Methode von anderen Mitarbeitern übernommen haben.
 - b) Weil sie Experten zu Rate gezogen haben.
 - c) Weil sie schneller und härter gearbeitet haben.
5. **Wie kann jeder Betrieb ein neues Selbstverständnis entwickeln?**
 - a) Durch Streben nach Innovation.
 - b) Durch Orientierung an den Weltbesten.
 - c) Durch Veränderung des Kunden-Services.
6. **Was versteht Philipp Federspieler unter „Mitunternehmertum“?**
 - a) Der Vorgesetzte bestimmt die Unternehmensziele.
 - b) Eine Gruppe verhandelt mit den Vorgesetzten darüber, wer die Verantwortung für die Arbeit trägt.
 - c) Eine teilautonome Gruppe legt fest, wie sie bestimmte Arbeitsziele erreicht.
7. **Welche Veränderung stellt Nils Burmester bei den Mitarbeitern fest?**
 - a) Sie denken bei der Arbeit mehr mit als früher.
 - b) Sie haben eine positivere Einstellung zu ihren Vorgesetzten.
 - c) Sie sind intellektueller geworden.
8. **Wovor haben Mitarbeiter heute Angst?**
 - a) Vor mehr Verantwortung.
 - b) Vor Investitionen.
 - c) Vor Mehrarbeit.
9. **Wie geht Philipp Federspieler mit Fehlern um?**
 - a) Er will daraus lernen.
 - b) Er will sie reduzieren.
 - c) Er behandelt sie diskret.
10. **Wie sieht die lernende Organisation den Kunden?**
 - a) Als Außenstehenden, den man bei Problemlösungen nicht einbezieht.
 - b) Als Partner, mit dem man Problemlösungen erarbeitet.
 - c) Als Zielgruppe bei Werbeveranstaltungen.

Aufgabe 2: Sie hören ein Telefonat in einem Unternehmen. Dazu sollen Sie zwei verschiedene Aufgaben lösen. Lesen Sie die Aufgabe *Umsatzberichterstattung April*. Hören Sie nun das Gespräch und machen Sie sich dazu Notizen. Sie hören das Gespräch zweimal.

Umsatzberichterstattung April

Umsatz Leopold Mexiko


- Prognose vom Januar
- im Vergleich zur Prognose vom Januar in %
- im Vergleich zum Planwert vom August in %
- im April in DM
- Grund für die Absatzprobleme von Leopold

Situation der Autohersteller

- Preissegment mit besonders starkem Ertragsrückgang
- Grund für deren Ertragslage in Mexiko
- Kompensation ihres Inlandsabsatzes durch

Umsatzentwicklung von Leopold im Vergleich zu Prognose bzw. Plan

- in den USA
- in Europa
- Absatztrend Europa?



(0) *nicht erreicht*

(11) _____

(12) _____

(13) _____

(14) _____

(15) _____

(16) _____

(17) _____

(18) _____

(19) _____

(20) _____

Aufgabe 3: Fassen Sie den Inhalt des Telefonats für die bevorstehende Arbeitsbesprechung in circa 100 Wörtern zusammen. Nehmen Sie dazu Ihre Notizen aus Aufgabe 2 zu Hilfe. Nennen Sie möglichst viele Aspekte. Die Zahlen brauchen Sie nicht zu wiederholen. Schreiben Sie Ihren Text auf den Antwortbogen.

Arbeitszeit: etwa 25 Minuten

Berücksichtigen Sie folgende Aspekte:

- (21) die aktuelle Absatzsituation von Leopold in Mexiko,
- (22) die Situation der Autohersteller,
- (23) den weiteren Absatztrend.

Ausland: Schreiben Sie in der Landessprache.
Sollte diese nicht Ihre Muttersprache sein,
schreiben Sie auf Deutsch.

Deutschland: Schreiben Sie auf Deutsch.

Prüfung Wirtschaftsdeutsch International

Schriftlicher Ausdruck

45 Minuten

Bitte schreiben Sie deutlich und verwenden Sie keinen Bleistift.

Hilfsmittel wie Wörterbücher sind nicht erlaubt.

Aufgabe: Auf der Internet-Homepage der Industrie- und Handelskammer Lübeck finden Sie beim Stichwort *Kooperationsbörse* unter anderen folgenden Eintrag.

Arbeitszeit: etwa 45 Minuten

Netscape: IHK-Dienstleistungen

Location: http://www.ihk-luebeck.de

Chiffre Nr.: HL -025/98-H
Eintragungdatum: 19.10.98

1. Eintrag:
 Vertriebspartner gesucht. Als führender Hersteller innovativer multimedialer Anwendungslösungen im Bereich Konferenz- und Dolmetschertechnik suchen wir zum Ausbau des weltweiten Vertriebs- und Servicenetzes weitere regionale Elektro-, Fernseh- oder IT¹⁾-Fachhändler, die mit unseren Systemlösungen eine weitere ertragsstarke Säule ihres Unternehmens aufbauen möchten.

Kontakt:
 IHK Lübeck
 Postfach
 23547 Lübeck
 Frau Jedamzik

tel
 0451/7085258

fax
 (0451) 7085-284

e-mail
 jedamzik@luebeck.ihk.de

¹⁾ IT = Informationstechnologie

Als Geschäftsführer / Geschäftsführerin der Firma *Elektro Import Export* sehen Sie eine Chance, Ihre Vertriebspalette zu erweitern. Nehmen Sie per Brief Kontakt mit der Absenderin der Anzeige auf. Gehen Sie in Ihrem Schreiben auf folgende Punkte ein.

- Sagen Sie, warum Sie schreiben.
- Bitten Sie um Weiterleitung.
- Stellen Sie Ihr Unternehmen als geeigneten Partner vor.
- Nennen Sie einen Bereich, in dem Sie bereits erfolgreich tätig sind.
- Bitten Sie um Informationsmaterial.
- Schlagen Sie weitere Schritte zur Kontaktaufnahme vor.

Ihr Schreiben sollte Betreff, Anrede und Schlussformel enthalten.
 Schreiben Sie circa 200 Wörter auf den Antwortbogen.

Prüfung Wirtschaftsdeutsch International

Mündliche Kommunikation

20 Minuten

In diesem Prüfungsteil sollen Sie drei Aufgaben bewältigen.

Aufgabe 1: Sich vorstellen

Aufgabe 2: Ein Unternehmen
präsentieren

Aufgabe 3: Anhand eines
Fallbeispiels
argumentieren

Sie haben 20 Minuten Zeit zur Vorbereitung und können sich dabei Notizen machen.

In der Prüfung wird jedoch erwartet, dass Sie frei sprechen.

Hilfsmittel wie Wörterbücher sind nicht erlaubt.

Aufgabe 1: Sie treffen zum ersten Mal Ihren deutschsprachigen Gesprächspartner, der Sie besser kennen lernen will. Stellen Sie sich ihm vor.

Zeit: etwa 3 Minuten

Sprechen Sie über mindestens vier der folgenden Punkte.

Wenn Sie berufstätig sind:

- Ihre Ausbildung,
- Ihre Firma,
- seit wann Sie Mitarbeiter/Mitarbeiterin sind,
- Ihre Position im Unternehmen,
- Ihren Arbeits- bzw. Verantwortungsbereich,
- Ihre frühere Tätigkeit, beruflichen Erfahrungen.

Wenn Sie (noch) nicht berufstätig sind:

- Ihre Schulbildung / Ihr Studium / Ihre Ausbildung,
- Ihr Berufsziel,
- Ihre besonderen Interessen,
- Ihre bisherigen Praxiserfahrungen,
- in welcher Branche Sie einmal tätig sein wollen,
- Ihre Einschätzung über Ihre Einstellungschancen in dem gewünschten Beruf bzw. der gewünschten Branche.

Aufgabe 2: Sie besuchen einen potentiellen Handelspartner. Präsentieren Sie Ihr Unternehmen, hier die Markett AG. Ihr Ziel ist es, dieses Unternehmen als interessanten Geschäftspartner darzustellen.

Zeit: etwa 7 Minuten

Markett AG

Standort: Deutschland,
Tochtergesellschaften in
Irland, Schweden, Österreich,
USA

Gründungsjahr: 1960

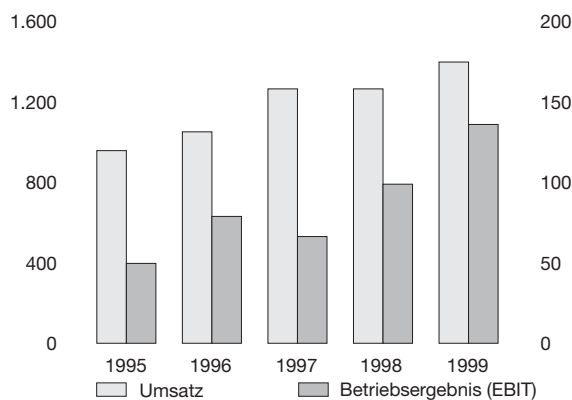
Mitarbeiter: 4500

Produkt: elastische Bodenbeläge,
Holzfußböden und
Industriefolien

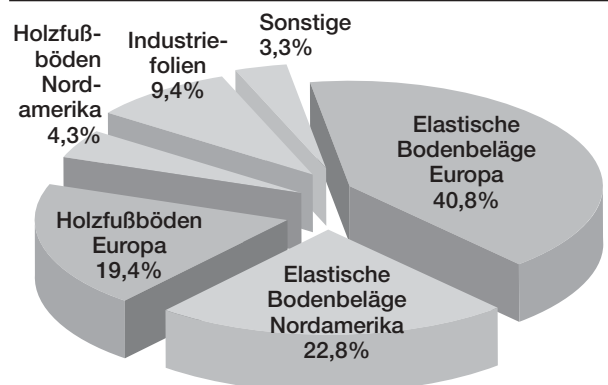
Restrukturierung 1995 - 2000

- Textile Geschäftsbereiche unprofitabel
- Konzentration auf elastische Bodenbeläge
- Aufbau eines fähigen Management-Teams
- Kostensenkung
- Steigerung von Umsatz und Betriebs-
ergebnis

Umsatz und Betriebsergebnis DM Mio



Ergebnisse nach Geschäftsbereichen 1999



Aufgabe 3: Sie haben den Auftrag, den Export von Markett-Fußböden in Ihrem Heimatland zu initiieren, und haben zwei Angebote von potentiellen Vertriebspartnern erhalten. Diskutieren Sie mit einem der beiden Prüfer/Prüferinnen, welches Angebot den Zuschlag bekommen soll. Zeit: etwa 10 Minuten

- Vergleichen Sie die beiden Angebote,
- wägen Sie ab und entscheiden Sie sich für eines.
- Begründen Sie diese Entscheidung.
- Gehen Sie auch auf Argumente Ihres Gesprächspartners/Ihrer Gesprächspartnerin ein.
- Am Ende sollten sie sich auf ein Angebot einigen.

Konditionen

Komplementärprodukte

Absatzgebiet

Maßnahmen zur Verkaufsförderung

Besuche des Vertriebspartners im *Markett*-Werk

Lager

Umsatzziel

Provision des Vertriebspartners

	Angebot 1	Angebot 2
Komplementärprodukte	<i>Pflegemittel; Werkzeug und Maschinen zum Verlegen</i>	<i>keine</i>
Absatzgebiet	<i>Hauptstadt und Umgebung</i>	<i>das ganze Land</i>
Maßnahmen zur Verkaufsförderung	<i>keine</i>	<i>Anzeigen in Fachzeitschriften, Werbungsbeilagen der Tageszeitungen, Werbung der Handwerkermärkte</i>
Besuche des Vertriebspartners im <i>Markett</i> -Werk	<i>ja</i>	<i>nein</i>
Lager	<i>klein</i>	<i>nicht vorhanden</i>
Umsatzziel	<i>20 Mio DM</i>	<i>20 Mio DM</i>
Provision des Vertriebspartners	<i>5 %</i>	<i>8 %</i>

PRÜFUNG WIRTSCHAFTSDEUTSCH INTERNATIONAL

ÜBUNGSSATZ 01

PRÜFERBLÄTTER

Familienname _____
 Vorname _____
 Geburtsdatum _____ Geburtsort _____
 Prüfungsort /
 Institution _____
 Datum _____

PWD LV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

So markieren
 Sie richtig:

nicht so:

Leseverstehen

Aufgabe 1

- | | | | |
|---|-------------------------------|----|--|
| 1 | <i>GmbH & Co. KG o.ä.</i> | 6 | <i>Metallpigmente o.ä.</i> |
| 2 | <i>Fürth / Franken o.ä.</i> | 7 | <i>(Auto-) Lacke (metallic) o.ä.</i> |
| 3 | <i>1400 o.ä.</i> | 8 | <i>Substanzen getrennt verpackt o.ä.</i> |
| 4 | <i>500 Millionen DM o.ä.</i> | 9 | <i>Einsatz von Maschinen, Wasserkraft o.ä.</i> |
| 5 | <i>ein Drittel o.ä.</i> | 10 | <i>Künstler als Designer o.ä.</i> |

Bei der Korrektur der Aufgaben 1 – 10
werden Fehler in Rechtschreibung und
Grammatik vernachlässigt.

Aufgabe 2

- | | Ja | Nein |
|----|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 11 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14 | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 15 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16 | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 17 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18 | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 19 | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 20 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Aufgabe 3

- | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|----|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| 21 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 23 | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 24 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 25 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Aufgabe 4

- | | | | |
|----|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 26 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 27 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 28 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 29 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 30 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 31 | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 32 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 33 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 34 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 35 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

Familienname _____
Vorname _____
Geburtsdatum _____ Geburtsort _____
Prüfungsort /
Institution _____
Datum _____

PWD HV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

So markieren
Sie richtig:

nicht so:

Hörverstehen

Aufgabe 1

- | | | | |
|----|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> b | <input type="checkbox"/> c |
| 2 | <input type="checkbox"/> a | <input type="checkbox"/> b | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3 | <input type="checkbox"/> a | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> c |
| 4 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> b | <input type="checkbox"/> c |
| 5 | <input type="checkbox"/> a | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> c |
| 6 | <input type="checkbox"/> a | <input type="checkbox"/> b | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 7 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> b | <input type="checkbox"/> c |
| 8 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> b | <input type="checkbox"/> c |
| 9 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> b | <input type="checkbox"/> c |
| 10 | <input type="checkbox"/> a | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> c |

Aufgabe 2

- | | |
|----|---|
| 11 | -11.9% / 11.9% unterhalb (der Prognose) o.ä. |
| 12 | -23% / 23% darunter o.ä. |
| 13 | 15,6 Millionen o.ä. |
| 14 | Schwierigkeiten der Autohersteller o.ä. |
| 15 | unteres o.ä. |
| 16 | (23%) Inflation, / Kleinwagenkunden können sich die Produkte (=Autos) nicht mehr leisten o.ä. |
| 17 | Export (Jetta, Golf) o.ä. |
| 18 | (23,1 Millionen) unter der Prognose o.ä. |
| 19 | zufriedenstellend / über der Prognose o.ä. |
| 20 | positiver Trend hält an o.ä. |

Aufgabe 3

21 Die aktuelle Absatzsituation von Leopold in Mexiko:

- Umsatzrückgang
- gegenüber Prognose und Plan vom Januar

22 Die Situation der Autohersteller:

- Absatzprobleme; Produktionsrückgang;
- Grund für den Umsatzrückgang bei Leopold;
- besonders unteres Preissegment / Kleinwagen
z.B. VW Käfer / Nissan betroffen;
- Grund für Absatzprobleme: Inflation und Wechselkurs
des Peso gegenüber Dollar und Mark;
- Kleinwagen für Käufer dadurch zu teuer;
- Kompensation bei VW und Ford durch Export

23 Weiterer Absatztrend:

- allgemein eher negativ;
- positiver Trend im Europageschäft hält an;

Aufgabe 1: Radiosendung

Arbeitszeit: etwa 10 Minuten

Sie hören eine Radiosendung zum Thema „Die lernende Organisation“. Darin kommen verschiedene Experten zu Wort. Horst Wildemann ist Professor für Betriebswirtschaftslehre an der TU München, Philipp Federspieler ist Manager bei der Firma Siemens und Nils Burmester ist Leiter einer Projektgruppe bei Siemens.

Kreuzen Sie zu den Nummern 1 bis 10 die Lösung (a, b oder c) an, die der Textaussage entspricht. Sie hören den Text zuerst einmal ganz. Danach hören Sie ihn in zwei Abschnitten noch einmal.

Abschnitt 1**Sprecherin**

Die lernende Organisation ist ein Konzept, das den Betrieb als einen lebendigen Gesamtorganismus sieht. Offenheit und Abbau von Hierarchien sind notwendig, um diesen lebendigen Organismus als System zu spüren: ein anderer Blick, eine neue Wahrnehmung. Horst Wildemann, Professor für Betriebswirtschaftslehre an der TU München, trainiert diese neue Wahrnehmung mit einem Spiel.

Wildemann

Die meisten Unternehmen werden geführt durch Zielvereinbarungsprozesse. Die Mitarbeiter vereinbaren mit der Führungskraft ein Ziel und sie sind dann frei in den Maßnahmen, um das Ziel zu erreichen. Eine solche Vereinbarung mach' ich in meinem Spiel auch mit allen Spielteilnehmern. Wir vereinbaren nämlich, dass alle einen Flieger bauen, der möglichst weit geradeaus fliegt. Die Mitarbeiter setzen sich dann hin und bauen mit DIN A 4 Blättern diese Flieger, die sie auch in der Schule bereits produziert haben. Nach eigener Wahl, sie sind ja den Maßnahmen frei, um das Ziel zu erreichen. Dann bitte ich alle Teilnehmer, ihren Namen auf diesen Flieger sichtbar zu schreiben, stelle sie in einer Reihe auf und lasse die Flieger werfen. Wenn mehr als 10 Personen, 10 Spieler, dabei sind, stelle ich fest, dass 2 oder 3 keinen Flieger bauen, sondern Knäuel machen und diesen Knäuel werfen, und in der Regel fliegen diese Knäuele weiter als die Flieger.

Sprecher

Erkenntnis Nummer 1: In jeder Organisation gibt es Leute, die sich den andern gegenüber Wettbewerbsvorteile verschaffen, indem sie die Regeln verletzen. Sie machen Knäuel statt Flieger. Lässt man sie in der Organisation oder nimmt man sie raus? Das muss das Management im Einzelfall entscheiden.

Wildemann

Die zweite Frage, die dann gestellt wird, ist die, dass man sich den Flieger anschaut, der am weitesten geflogen ist, den Namen anschaut der da drauf steht, und fragt, ob das denn der hierarchisch Höchste ist, der den besten Flieger gebaut hat.

Sprecher

Ist meistens nicht der Fall. Erkenntnis Nummer 2: Nicht immer ist es die Führungskraft, die für ein Problem die beste Lösung weiß.

Wildemann

Um die zweite Runde nun vorzubereiten dieses Spiels, sammelt man die Flieger, die am weitesten geflogen sind der ersten Runde auf und bittet die Damen und Herren, deren Namen da drauf steht, den anderen zu zeigen, wie sie Flieger zu bauen haben. Man sollte die Flieger der zweiten Runde dann auf einem andersfarbigen Papier produzieren und bittet dann alle die Spielteilnehmer, wieder die Flieger zu werfen, und bevor sie das tun, stelle ich dann immer wieder fest: Die Flieger der zweiten Runde werden 40-50 % weiter fliegen. Und wenn man die Flieger der ersten Runde liegen hat lassen, dann wird man feststellen, dass genau dies eintritt. Dann kommt natürlich die rhetorische Frage: Ist ein Betriebsrat dabei? In der Regel meldet sich jemand, und dann die Frage: Hat jemand von Ihnen schneller, härter und mehr gearbeitet? Die Antwort ist nein.

Sprecher

Erkenntnis Nummer 3: Die Produktion hat sich um 50 % verbessert, weil alle anders gearbeitet haben, und zwar nach den Regeln der Leute, die auch schon vorher in der Organisation waren.

Abschnitt 2**Sprecherin**

Damit solche Erkenntnisse auch umgesetzt werden, nicht verloren gehen, bedarf es bestimmter Methoden.

Wildemann

Das wirft natürlich auch gleich die Frage auf: Wie führe ich solche Veränderungsprozesse durch? Zunächst einmal dadurch, dass man eine gemeinsame Vorstellung entwickelt, wo man eigentlich hin will, ein Selbstverständnis entwickelt. Für IBM war das der Service für den Kunden, für Polaroid die Sofortbildkamera, für Ford das Transportmittel für die Massen, für Apple der Computer für jedermann.

Sprecherin

Natürlich kann nicht jeder Betrieb eine grundlegende Innovation anstreben. Ein Selbstverständnis kann auch sein: Bei uns sind Liefertermine unantastbar. Oder: Wir wollen den besten Kundenservice in der Region anbieten.

Wildemann

Ein solches Selbstverständnis kann man nur entwickeln, wenn man emotionslos die Ist-Situation diagnostiziert. Der Vergleich mit den Weltbesten, mit dieser Methode Benchmarking, ist ein solcher Lernvorgang. Man stellt damit eine Differenz fest. Lernen aus Differenzen ist einer der ganz wesentlichen Lernimpulse. Ein zweiter Punkt ist Kommunikation. Man muss miteinander über Probleme reden, kommunizieren, bevor man sie beseitigen kann. Das kann man aber nicht als Einzelner.

Sprecherin

Mehr denn je ist Teamarbeit gefragt. Siemens-Manager Philipp Federspieler.

Federspieler

In der täglichen Arbeit werden z.B. aus Schichtbesetzungen teilautonome Gruppen. Diese bestimmen ihre Arbeitsabläufe weitgehend selber. Sie verhandeln zum Beispiel mit den Vorgesetzten die Ziele der Gruppen, wie zum Beispiel Stückzahlen, Qualität, Kosten, Materialverbrauch usw., und verpflichten sich in Form einer Zielvereinbarung dazu, diese Ziele zu erreichen. Wie die Gruppe dann ihre Ziele erreicht, unterliegt der unternehmerischen Verantwortung der Gruppe. Wir sprechen dann hier von Mitunternehmertum.

Sprecher

Die Eigenverantwortung verändert die Einstellung der Mitarbeiter zu ihrem Betrieb. Dazu Nils Burmester, Leiter einer Projektgruppe bei Siemens:

Burmester

Die Leute haben viel viel mehr die Chance, selber ihre Ideen umzusetzen, und das ist eine ganz ganz andere Haltung. Früher hat man quasi den Kopf am Eingang abgegeben und jetzt trägt man ihn halt mit rein und setzt ihn dort ein, wo man eben arbeitet.

Sprecher

Die größere Verantwortung, zum Beispiel bei der Planung von Neuerungen und Investitionen, setzt zunächst einmal Ängste frei.

Burmester

Die Ängste gibt's natürlich am Anfang auch ganz stark, weil die Leute es eigentlich noch nicht gewohnt sind, so eigenverantwortlich zu arbeiten, und eben die Möglichkeit haben, ihre Investitionen auch selbst zu unterschreiben, das heißt also, man hat natürlich Angst davor, etwas umzusetzen, was dann sich nachher doch nicht als richtig herausstellt, und da wird dann vielleicht viel Geld ausgegeben.

Sprecherin

Wer eigenverantwortlich plant, muss die Freiheit haben, auch mal einen Fehler zu machen. Früher wurde man für Fehler bestraft, heute wird ein guter Gruppenleiter dem Mitarbeiter die Angst vor dem Fehler nehmen. Nur wer Fehler macht, so Philipp Federspieler, kann wirklich lernen:

Federspieler

Fehler sind unsere Schätze. Nur wer Fehler macht, hat auch die Chance, diese bzw. sich zu verbessern. Fehler müssen offen kommuniziert werden, um sie gemeinsam lösen zu können. Die Suche nach dem Schuldigen darf es nicht mehr geben, sonst werden Probleme weiter unter den Teppich gekehrt, und Probleme, die nicht sichtbar sind, packt niemand an.

Sprecherin

Lernen kann man nicht nur von Kollegen – wir erinnern uns an das Beispiel vom Papierflieger –, lernen kann man auch von Kunden. Die lernende Organisation ist zwar ein ganzheitlicher, lebendiger Organismus, aber kein hermetisch abgeschlossenes Modell. Sie steht in ständigem Austausch mit äußeren Kräften, zum Beispiel den Konkurrenten und den Kunden.

Federspieler

Der Kunde ist eigentlich der wichtigste Faktor in einem Unternehmen. Wir sagen in unserem Unternehmen immer, dass wir eigentlich nicht von unserer Firma bezahlt werden, sondern von unseren Kunden. Wir führen deshalb regelmäßig mit unseren wichtigsten Kunden so genannte Workshops durch, die auch über mehrere Tage gehen können, und zwar in der Art und Weise, dass beide Seiten davon profitieren. Und dann geht man in die Detailprobleme, macht dann vielleicht noch kleinere Arbeitsgruppen und bearbeitet und erarbeitet mit dem Kunden gemeinsam Lösungen.

Quelle: BR, 18.05.1998

Dauer: 10 Minuten, 1049 Wörter

Aufgabe 2: Telefonat

Arbeitszeit: etwa 10 Minuten

Sie hören ein Telefonat in einem Unternehmen. Die Firma Leopold in Lüdenscheid ist ein mittelständischer Zulieferbetrieb von Autoelektrik und -elektronik. Sie hat sieben Tochtergesellschaften im Ausland, eine davon in Mexiko. Herr Kannenberg von der Marketingabteilung in Lüdenscheid ruft Herrn Völker in Mexiko an, weil er Vorabdaten des Monatsberichts April braucht. Dazu sollen Sie zwei verschiedene Aufgaben lösen. Lesen Sie die Aufgabe „Umsatzberichterstattung April“. Hören Sie nun das Gespräch und machen Sie sich dazu Notizen. Sie hören das Gespräch zweimal.

weibliche Stimme: Firma Leopold.

K: Kannenberg. Guten Tag. Könnte ich bitte Herrn Völker sprechen?

weibliche Stimme: Einen Moment bitte.

K: Danke. – Musik – Verbindung

V: Völker. Guten Tag, Herr Kannenberg.

K: Schönen guten Tag, Herr Völker. Gut, dass ich Sie gleich erwische. Sie haben nicht zufällig den Monatsbericht April schon fertig?

V: Frühestens in zwei Tagen. Uns fehlen noch einige Einzelheiten für die Produktions- und Absatzstatistiken unserer Kunden. Und dann muss natürlich alles noch geschrieben werden.

K: Gut. Dann müssen wir's am Telefon machen. Ich brauche dringend ein paar Informationen und eine Trendmeldung für eine Sitzung heute Nachmittag.

V: Hm.

K: Sie haben vorgestern gesagt, dass Ihr Umsatz die Prognose vom Januar bei weitem nicht erreicht hat, ganz zu schweigen vom Planwert von August.

V: Richtig. Wir liegen 11,9 % unter der Prognose von Januar und 23 % unter dem Planwert vom August letzten Jahres.

K: Du meine Güte. Macht in Mark?

V: 2,1 Millionen bzw. 4,8 Millionen.

K: Und der Umsatz im April?

V: 15,6 Millionen.

K: Und was sind die Gründe für diesen Einbruch?

V: Die Schwierigkeiten der Autohersteller. Der Inlandsabsatz hier in Mexiko ist gegenüber dem Vergleichsmonat im Vorjahr um 76 % gesunken. Das untere Preissegment war von diesem Einbruch der Verkaufszahlen überdurchschnittlich betroffen, also VW mit dem Käfer und der kleine Nissan. Das ist aber bei 23 % Inflation hier im Land auch kein

Wunder. Die Leute, die Kleinwagen kaufen, können sich das einfach nicht mehr leisten.

K: Und rechnen Sie damit, dass das vielleicht im Laufe des Mai wieder besser wird?

V: Wir sehen das im Moment so. Wenn Sie die Entwicklung Januar–Februar–März–April betrachten, sehen Sie, dass der Negativtrend eigentlich noch nicht gebrochen ist. Es ist also noch keine Umkehrung eingetreten. Wir gehen jedenfalls davon aus, dass die Absatzentwicklung in Mexiko für Kraftfahrzeuge sich im kommenden Monat nicht beleben wird.

K: Und wie sieht es bei der Produktion aus?

V: Die Produktion ging im April nur um 18 % zurück, gegenüber 66 % Rückgang im Gesamtumsatz. Hier konnten die Autohersteller die frei gewordenen Kapazitäten offensichtlich für den Export nutzen. Besonders VW und Ford haben ihren Export enorm gesteigert.

K: VW ist immerhin unser größter Kunde.

V: Ja, an VW verkaufen wir immer noch für 6 Millionen, aber letztes Jahr waren's eben sogar 8,4.

K: Aber wenn der Verkauf des Käfers fast vollständig zum Erliegen gekommen ist?

V: VW hat das mit dem Golf und vor allem mit dem Jetta ein bisschen kompensieren können. Das sind die hauptsächlich exportierten Modelle. Unsere Währung hat seit der Wechselkursfreigabe im Dezember gegenüber dem Dollar gut 15 % an Wert verloren und gegenüber der Mark fast 30.

K: Und wie sieht es mit dem Umsatzvolumen in den USA aus?

V: Das liegt mit 23,1 Millionen per April leicht unter Prognose bzw. Plan.

K: Und wie läuft Ihr Europageschäft?

V: Zufrieden stellend. Mit 13,5 Millionen Warenumsatz per April liegen wir leicht über Prognose und Plan. Offensichtlich laufen die europäischen Modelle, in denen unsere Artikel Verwendung finden, besser als erwartet. Auf Basis der aktuellen Bestellbestände aus Europa hält dieser Trend weiterhin an.

K: Zumindest das ist ja erfreulich. Gut, Herr Völker. Das hat mir sehr weitergeholfen.

V: Gern geschehen. Und, wie gesagt, der schriftliche Bericht folgt dann demnächst.

K: Ja, gut. Schönen Tag. Tschüs.

V: Wiederhören.

Bewertungskriterien Schriftlicher Ausdruck

Kriterium	5 – 4 Punkte	3 – 2 Punkte	1 – 0 Punkte
Umsetzung der Aufgabenstellung	<ul style="list-style-type: none"> ● Die geforderte Textsorte wird voll realisiert; ● auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird ausführlich eingegangen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Die geforderte Textsorte wird weitgehend realisiert; ● auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird eingegangen, jedoch nicht auf alle Punkte ausführlich. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Die geforderte Textsorte wird nur teilweise realisiert; ● nur auf einzelne in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird eingegangen.
Textaufbau	<ul style="list-style-type: none"> ● Der Text ist klar gegliedert, der Gedankengang kann problemlos nachvollzogen werden; ● der Text enthält ein breites Spektrum an Satzverknüpfungen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Der Text ist weitgehend klar gegliedert, der Gedankengang kann nachvollzogen werden; ● der Text enthält ein begrenztes Spektrum an Satzverknüpfungen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Der Text ist nicht klar gegliedert, der Gedankengang kann nur nachvollzogen werden, wenn der Leser kooperativ ist; ● der Text enthält nur wenige Satzverknüpfungen.
Ausdruck	<ul style="list-style-type: none"> ● Verwendete einen breiten fachsprachlichen Wortschatz; ● die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Textsorte angemessen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Verwendete ausreichenden fachsprachlichen Wortschatz, um sich klar auszudrücken; ● die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Textsorte weitgehend angemessen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Verwendete einen sehr begrenzten fachsprachlichen Wortschatz; ● die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Textsorte häufig nicht angemessen.
Sprachliche Richtigkeit	<ul style="list-style-type: none"> ● Durchgängig hohes Maß an grammatischer Korrektheit, auch bei komplexen Konstruktionen, nur vereinzelte Regelverstöße; ● nur vereinzelte Fehler in Orthografie und Interpunktion. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Hohes Maß an grammatischer Korrektheit; wenige Regelverstöße bei komplexen Konstruktionen, die das Verständnis nicht beeinträchtigen; ● wenige Fehler in Orthografie und Interpunktion. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Einige Regelverstöße, die gelegentlich das Verständnis beeinträchtigen; ● einige Fehler in Orthografie und Interpunktion.

Bewertungskriterien Mündliche Kommunikation

Kriterium	4 Punkte	3 – 2 Punkte	1 – 0 Punkte
Umsetzung der Aufgabenstellung	<ul style="list-style-type: none"> ● Die geforderten Sprechhandlungen werden voll realisiert; ● auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird ausführlich eingegangen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Die geforderten Sprechhandlungen werden weitgehend realisiert; ● auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird eingegangen, jedoch nicht auf alle Punkte ausführlich. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Die geforderten Sprechhandlungen werden teilweise realisiert; ● auf einzelne der in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird eingegangen.
Gesprächsfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> ● Keine Unterstützung durch den Gesprächspartner erforderlich; ● spricht (auch über längere Passagen) flüssig, ohne störende Pausen, in natürlichem Sprechtempo. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Gelegentliche Unterstützung durch Gesprächspartner erforderlich; ● spricht flüssig, kaum Pausen und Verzögerungen, in angemessenem Sprechtempo. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Häufige Unterstützung durch Gesprächspartner erforderlich; ● spricht relativ flüssig, es gibt jedoch Pausen und Verzögerungen, die die Kommunikation erschweren.
Ausdruck	<ul style="list-style-type: none"> ● Verwendet einen breiten fachsprachlichen Wortschatz; ● die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der jeweiligen Sprechhandlung angemessen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Verwendet ausreichenden fachsprachlichen Wortschatz, um sich klar auszudrücken; ● die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der jeweiligen Sprechhandlung weitgehend angemessen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Verwendet einen sehr begrenzten fachsprachlichen Wortschatz; ● die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der jeweiligen Sprechhandlung häufig nicht angemessen.
Sprachliche Richtigkeit	<ul style="list-style-type: none"> ● Durchgängig hohes Maß an grammatischer Korrektheit, auch bei komplexen Konstruktionen, sehr vereinzelte Regelverstöße; ● Fehler werden im Allgemeinen selbst korrigiert. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Hohes Maß an grammatischer Korrektheit; wenige Regelverstöße bei komplexen Konstruktionen, die die Kommunikation nicht beeinträchtigen; ● die meisten Fehler werden selbst korrigiert. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Einige Regelverstöße, die gelegentlich die Kommunikation beeinträchtigen; ● Fehler werden nicht selbst korrigiert.
Aussprache/Intonation	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Aussprache ist klar und weitgehend akzentfrei; ● Wort- und Satzakkent werden korrekt platziert, variieren je nach kommunikativer Intention. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Aussprache ist im Großen und Ganzen klar, deutlicher Akzent, der die Kommunikation aber nicht beeinträchtigt; ● Wort- und Satzakkent werden weitgehend korrekt platziert. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Aussprache ist nicht immer klar, der Akzent ist deutlich hörbar; es gibt stellenweise Aussprachefehler, die die Kommunikation beeinträchtigen; ● bei Wort- und Satzakkent gibt es gelegentlich Verstöße, die die Kommunikation beeinträchtigen.

Hinweise zur mündlichen Prüfung

Einführendes Gespräch

In den ersten ein bis zwei Minuten der Prüfung soll ein kurzes einführendes Gespräch geführt werden, das nicht bewertet wird. Damit kann sich der Prüfungsteilnehmer an die Situation und die Gesprächspartner gewöhnen. Mögliche Fragen:

- Name der Prüfungsteilnehmerin / des Prüfungsteilnehmers
- Herkunft
- Sprachkenntnisse (Welche? Wie lange? Warum? ...)
- bereits besuchte Länder.

Aufgabe 1: Sich vorstellen

Ein Prüfer erläutert kurz die Situation, z.B.

Wir stellen uns vor, Sie treffen sich mit uns / Frau / Herrn zu einem Geschäftsbesuch. Dabei sagen Sie doch bitte genauer, was Sie beruflich tun oder was Sie beruflich gerne tun wollen.

Zuerst stellen sich die Prüfungsteilnehmenden anhand der Stichpunkte auf dem Aufgabenblatt vor, wobei sie nicht alle Stichpunkte ansprechen müssen. Im Anschluss daran können weiterführende Fragen gestellt werden, die in der jeweiligen Situation sinnvoll sind.

Aufgabe 2: Präsentieren

Ein Prüfer erläutert kurz die Situation, z.B.

Auf Ihrem Geschäftsbesuch stellen Sie nun die Firma vor, für die Sie tätig sind. Dazu haben Sie diese Unterlagen mitgebracht. Natürlich geht es Ihnen darum, diese Firma möglichst interessant und positiv darzustellen. Denn Sie wollen uns / Frau ... / Herrn ... ja als Handelspartner gewinnen.

Erwartet wird eine weitgehend monologische Äußerung in Form eines Kurzvortrags. Es ist nicht notwendig, dass sich die Teilnehmenden zu allen Informationen auf dem Aufgabenblatt äußern. Weiterführende Fragen der Prüfer sind angebracht, wenn der Vortrag nicht ausführlich genug oder stellenweise unklar war. Mögliche weiterführende Fragen:

- Was sind die Gründe für die Restrukturierung?
- Warum gab es 1997 einen Einbruch beim Betriebsergebnis?

Aufgabe 3: Argumentieren

Ein Prüfer erläutert kurz die Situation, z.B.

Sie sind inzwischen wieder heimgekehrt von Ihrer Geschäftsreise. Im Auftrag Ihres Chefs haben Sie zwei Angebote von Firmen eingeholt, die Markett-Fußböden vertreiben wollen. Besprechen Sie bitte mit meinem Kollegen die beiden Angebote. Am Ende sollten Sie sich auf eines der beiden Angebote einigen.

Die / Der Prüfungsteilnehmende soll mit einem Vorschlag beginnen. Die Prüfenden sollen nicht nur Fragen stellen, sondern auch Gegenargumente vorbringen, ggf. einen anderen Vorschlag machen.

Familienname _____
 Vorname _____
 Geburtsdatum _____ Geburtsort _____
 Prüfungsort / Institution _____
 Datum _____

PWD LV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

So markieren Sie richtig:

nicht so:

Leseverstehen

Aufgabe 1

1		6	
2		7	
3		8	
4		9	
5		10	

Aufgabe 2

	Ja	Nein
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe 3

	1	2	3	4	5	6	7	8
21	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe 4

26	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
27	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
28	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
29	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
30	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
31	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
32	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
33	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
34	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c
35	<input type="checkbox"/> a	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> c

Ergebnis: Aufgabe 1 + 2 _____ x 2 _____

Aufgabe 3 + 4 _____ x 4 _____

Gesamt:

Familienname _____
 Vorname _____
 Geburtsdatum _____ Geburtsort _____
 Prüfungsort / Institution _____
 Datum _____

PWD HV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

So markieren Sie richtig:

nicht so:

Hörverstehen Aufgabe 1 und 2

Aufgabe 1

1	a	b	c
2	a	b	c
3	a	b	c
4	a	b	c
5	a	b	c
6	a	b	c
7	a	b	c
8	a	b	c
9	a	b	c
10	a	b	c

Aufgabe 2

11	_____
12	_____
13	_____
14	_____
15	_____
16	_____
17	_____
18	_____
19	_____
20	_____

Ergebnis:

Aufgabe 1 _____ x 3 _____

Aufgabe 2 _____ x 3 _____

Aufgabe 3 _____ x 4 _____

Gesamt:

Familienname _____
 Vorname _____
 Geburtsdatum _____ Geburtsort _____
 Prüfungsort / Institution _____
 Datum _____

PWD MA

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

Mündliche Prüfung

Kriterium	Aufgabe 1	Aufgabe 2	Aufgabe 3															
Umsetzung der Aufgabenstellung	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
Gesprächsfähigkeit	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
Ausdruck	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
Sprachliche Richtigkeit	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
Aussprache / Intonation	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table border="1"><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
4	3	2	1	0														
	gesamt _____	gesamt _____ x 2 = _____	gesamt _____ x 2 = _____															

Gesamtsumme _____

Note _____

Punkte: = Note:

- 100 – 92 = sehr gut
- unter 92 – 81 = gut
- unter 81 – 67 = befriedigend
- unter 67 – 50 = ausreichend
- unter 50 = nicht bestanden

 Unterschrift Prüfer 1

 Unterschrift Prüfer 2

Prüfungsort / Institution _____

Prüfungstermin _____

Familienname _____

Vorname _____

Geburtsdatum _____ Geburtsort _____

Straße, Hausnummer _____

Postleitzahl, Wohnort _____

Telefon _____

Beruf (ggf. Schule, Hochschule o.ä.) _____

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

Prüfungssatz-Nr.:

--

Hiermit melde ich mich, unter Anerkennung der geltenden Prüfungsordnung, verbindlich zum angegebenen Prüfungstermin an.

Unterschrift des/der Prüfungsteilnehmers/in

Gesamtergebnis

Schriftliche Prüfung		erreichte Punktzahl
Leseverstehen	_____	max. 100
Hörverstehen	_____	max. 100
Schriftlicher Ausdruck	_____	max. 100
Mündliche Prüfung		erreichte Punktzahl
gesamt mündlich		_____ max. 100

Summe schriftlich und mündlich

Punkte	Note	
100 – 92	sehr gut	_____
unter 92 – 81	gut	
unter 81 – 67	befriedigend	
unter 67 – 50	ausreichend	
unter 50 – 0	nicht bestanden	

max. 400 : 4 = _____

Gesamtnote

Verwaltungsvermerke

angemeldet am _____

Prüfungsgebühr _____

ggf. reduzierte Gebühr _____

eingezahlt am _____

Quittungsnummer _____

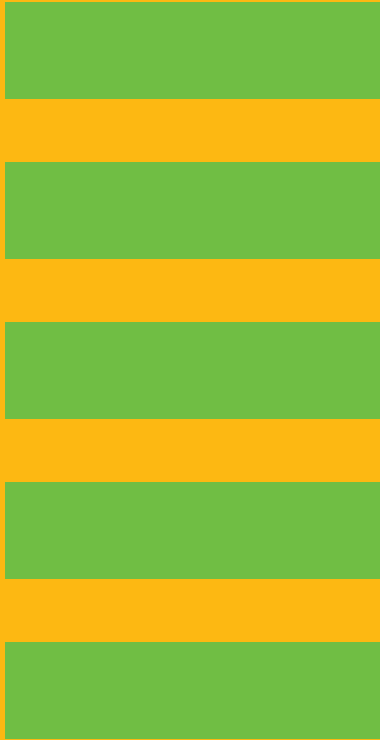
Zeugnis-Nr. _____

Bemerkungen _____

Unterschrift Prüfer 1

Unterschrift Prüfer 2

Datum



ISBN 3-933115-64-7