

Prüfung

Wirtschafts- deutsch

International

Übungssatz 03

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 folgenden Artikel. Ergänzen Sie neben den Nummern 1 bis 10 die Informationen zu dem porträtierten Unternehmen.

DYNASTIEN, AUßENSEITER, NEWCOMER: *Ossiversand.de*

Päckchen von drüben für den Kanzler Der Münchner Kaufmann Gerhard Franz steht auf Ostprodukte und vertreibt sie nun per Internet – mit Vorliebe an Politprominenz

„Kennen Sie **Harzer Zwiebelwurst**, Werners Böhmisches Knödel oder Werder Ketchup? Nein? Sie müssen unsere Klassiker probieren – köstlich.“ Gerhard Franz, 40, kann enthusiastisch den halben Produktkatalog seines Versands von Ostprodukten abspulen. Dass Franz ein Loblied auf die im Westen vielfach geschmähten und verkannten Ostprodukte singt, hat seine Geschichte. Und wenn man es genauer betrachtet, sind es sogar zwei. Die eine spielt von ihm selbst. Die andere von den Sehnsüchten zweier junger Frauen aus dem Osten nach jenen vertrauten Produkten, die nach Währungsunion und deutscher Einheit aus den Regalen verschwunden waren. So entstand eine Geschäftsidee. Wenn schon nicht in den Supermärkten, dann könnte man doch die Produkte direkt beziehen und per Versandhandel verschicken. Denn schließlich waren die Ost-Produzenten noch da.

Am 1. Juli 1999 war es soweit. Die Frauen starteten in Halle ihren „*Ossiversand*“, den ersten Internetanbieter für Ostprodukte. Ein Jahr später aber war er bereits wieder vom Netz. Angefeuert von immensem Medieninteresse schlug eine Nachfragewelle über den Existenzgründerinnen zusammen, in der sie schlichtweg untergingen. Es fehlte ihnen an Infrastruktur, Logistik, vor allem aber an Kapital zum nötigen Ausbau des Unternehmens. Dass der *Ossiversand* wieder reanimiert werden konnte, hat natürlich mit Franz zu tun. Der Münchner machte sich 1994 selbstständig und siedelte sich mit seiner Firma *Alpha Spezialbauten* in Landsberg bei Halle an. „Wir bauen vor allem Fenster“, sagt Franz. Das sei im Osten noch immer ein gutes Geschäft. Dennoch habe er schon lange nach einem zweiten unternehmerischen Standbein gesucht, weil die 3.000 Quadratmeter große Halle mit dem Fensterbau nicht ausgelastet gewesen sei.



2000, am historischen 3. Oktober, startete Franz seine *Ossi-Versand.de* AG mit 5.000 Kundenadressen des in Konkurs gegangenen Versandhandels. Franzens Firma hat bereits anderthalb Jahre nach dem Neustart seine Adressenkartei auf 50.000 verzehnfachen können. 2001, im ersten richtigen Geschäftsjahr, wurden für eine halbe Million

Euro Waren abgesetzt, etwa 80 Prozent davon in Westdeutschland. Die meisten der Kunden dort seien natürlich ehemalige „*Ossis*“, erklärt Franz.

Nur auf die weggezogenen Ostdeutschen will sich Franz aber nicht verlassen. Schon jetzt sei es ihm gelungen, „originär Westdeutsche“, wie er sagt, für die rund 1.000 „exotischen Produkte“ zu begeistern. „Sie machen inzwischen zehn Prozent unseres Kundenstammes aus.“

Freilich, große Werbefeldzüge kann sich Franz nicht leisten. Er setzt auf Mund-zu-Mund-Propaganda, auf die Medien und auf Politprominenz, die gern vor Wahlen bei ihm Päckchen packt.

„Hält diese Entwicklung an“, sagt Franz, „können wir 2002 unseren Umsatz glatt verdoppeln. Dann machen wir mit dem Handel auch Gewinn.“

nach: SZ, 01.07.2002

Aufgabe 2: Als Mitglied der Geschäftsleitung lesen Sie folgenden Zeitungsartikel. Kreuzen Sie bei den Nummern 11 bis 20 an, welche der folgenden Aussagen der Text enthält („ja“) und welche nicht („nein“).

Wenn der Senior geht ...

Häufig schieben Firmeninhaber die Frage der Nachfolgeregelung auf die lange Bank. Claus Goworr, Partner der Münchner Personalberatung **Gemini Executive Search GmbH**, analysiert die Konsequenzen dieses Versäumnisses und zeigt neue Lösungsansätze auf.

Aus Altersgründen stehen in den kommenden Jahren bis zu 300.000 Betriebsübergaben an. Etwa ein Drittel davon wird scheitern, damit sind rund 500.000 Arbeitsplätze in Gefahr.

Eine frühe Klärung der Nachfolgeregelung ist für kleine und mittelständische Unternehmen oft existenzentscheidend. Dennoch fällt es vielen Unternehmern nicht leicht, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Nicht selten sieht der Seniorchef sein Lebenswerk und seine gesellschaftliche Stellung durch einen jüngeren Nachfolger gefährdet.

Aus Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und Kapitalgebern jedoch muss ein Unternehmer grundsätzlich in jeder Phase seines Schaffens seine Nachfolge bestmöglich geregelt haben. Sinnvollerweise beginnt der planmäßige Rückzug aus der unternehmerischen Führungsverantwortung

bereits im Zenit der Leistungsfähigkeit. Die meisten erfolgreichen Firmenübergaben sind schon in einem Alter, in dem der Unternehmensleiter 50 bis 55 Jahre alt war, eingeleitet und im Alter von 60 bis 65 Jahren dann tatsächlich durchgeführt worden.

Dabei gibt es kein Patentrezept. Es muss individuell nach dem richtigen Nachfolger gesucht werden. Vielleicht ist eine familieninterne Übergabe möglich. Manchmal ist die Einsetzung eines externen Managements erforderlich, wobei die Vermögenssubstanz der Familie erhalten bleibt. Das Unternehmen kann jedoch auch an Mitarbeiter oder an Dritte verkauft werden. Ein Unternehmen kann mit den Mitarbeitern als Eigentümer prosperieren, wenn alle für das Betreiben der Firma erforderlichen fachlichen und finanziellen Ressourcen vorhanden sind.

Dabei ist die Suche nach einem Nachfolger weniger

das Problem, entscheidend ist die Auswahl der Kandidaten gemäß der Firmenphilosophie. Denn nur, wenn der Nachfolger vom Unternehmer auch als solcher akzeptiert wird, hat die Übergabe Aussicht auf Erfolg.

Es gibt drei grundlegende Maximen, an denen sich eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge orientieren sollte: die Sicherung des Unternehmens, die Erhaltung des Familienfriedens und der Liquidität. Nur durch eine präzise definierte Nachfolgeregelung und deren konsequenten Umsetzung kann der Seniorchef diese schwierige und abschließende Hürde seines unternehmerischen Lebens meistern. Bei erfolgreicher Übergabe kann er zum geschätzten Ratgeber eines weiterhin erfolgreich operierenden Unternehmens werden, und sein Lebenswerk wird fortgeführt.

Aufgabe 2:
Arbeitszeit: etwa 20 Minuten

Feststellungen im Text:	ja	nein
(01) In den nächsten Jahren werden etliche Firmeninhaber altersbedingt die Unternehmensleitung abgeben müssen.	☒	☐
(02) In der Regel laufen Firmenübergaben ohne große Komplikationen ab.	☐	☒
(11) Erfolgreiche Nachfolgeregelungen sichern zahlreiche Arbeitsplätze.	☐	☐
(12) Voraussetzung für eine erfolgreiche Übergabe ist die rechtzeitige Suche nach einem geeigneten Nachfolger.	☐	☐
(13) Viele Firmeninhaber beschäftigen sich frühzeitig mit der Nachfolgefrage.	☐	☐
(14) Im Interesse aller Angestellten sollte ein Seniorchef die Übergabe zielstrebig vorbereiten.	☐	☐
(15) In der Regel reichen zehn Jahre für die Nachfolgeplanung aus.	☐	☐
(16) Für alle Beteiligten ist es am besten, wenn sich der Nachfolger in der Familie des Inhabers findet.	☐	☐
(17) Bei einer außerfamiliären Nachfolgeregelung ist auch eine Übernahme durch die Belegschaft denkbar.	☐	☐
(18) Nachfolgekandidaten müssen bereit sein, die Firmenphilosophie fortzuführen.	☐	☐
(19) Die Priorität bei der Regelung der Firmenleitung sollte einzig im Erhalt des Unternehmens liegen.	☐	☐
(20) Nach abgeschlossener Übergabe sollte sich der Seniorchef aus der Leitung des Unternehmens komplett zurückziehen.	☐	☐

Aufgabe 3: Sie sind Leiter der Pressestelle der *KarstadtQuelle* AG und bereiten die nächste Pressekonferenz vor. Lesen Sie, wo in der Vorlage etwas zu den Punkten Nr. 21 bis 25 gesagt worden ist. Es gibt jeweils nur eine richtige Lösung.

Vorlage für den Leiter der Pressestelle der *KarstadtQuelle* AG

Einzigartige Partnerschaft im Bereich Finanzdienstleistungen

- 1. Neustrukturierung im Finanz- und Dienstleistungsbereich**
Durch die Verbindung von Handel, Versicherungen und Banken im Bereich Finanzdienstleistungen entsteht ein völlig neuer Zugang zum Kunden, insbesondere im Direktmarketing. Daraus ergeben sich interessante Perspektiven sowie ein hohes Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial.
- 2. ERGO**
Darum startet die *KarstadtQuelle* AG im März 2002 eine Zusammenarbeit mit der *ERGO Versicherungsgruppe*. Im Rahmen des Joint Ventures arbeiten wir in der *KarstadtQuelle AG Financial Services GmbH* mit einem der führenden Erstversicherer zusammen.
- 3. KarstadtQuelle Financial Services GmbH**
Die Gesellschaft, an der beide Partner zu jeweils 50 % beteiligt sind, ist eine Marketing- und Vertriebsgesellschaft für Finanzdienstleistungen.
- 4. Strategische Partnerschaft**
In der strategischen Partnerschaft werden die Multi-Channel-Strategie von *KarstadtQuelle* sowie die Marken- und Produktvielfalt von *ERGO* gebündelt. Das Produktangebot umfasst attraktive Versicherungs- und Bankangebote.
- 5. Schwerpunkt**
Ein Schwerpunkt der Marketingstrategie liegt auf der individualisierten Ansprache unserer Kunden.
- 6. ERGO und KarstadtQuelle**
Die *ERGO Versicherungsgruppe* bringt neben Produkten bekannter Marken einen Gesellschaftsanteil in Höhe von 45 % an der *Quelle Versicherungen Holding Beteiligungs GmbH* in das Joint Venture ein. *KarstadtQuelle* steuert sein großes Know-how im Bereich der Multi-Channel-Strategie, vielfältige Beziehungen zu 19 Mio. aktiven Kunden sowie die *KarstadtQuelle Bank* bei.
- 7. Ausblick**
Die *KarstadtQuelle Financial Services GmbH* plant für das Jahr 2006 Nettozins- und Provisionseinkünfte in Höhe von 240 Mio. €. Die Gesellschaft wird bereits 2004 einen positiven Ergebnisbeitrag nach Steuern leisten.

Aufgabe 3:
Arbeitszeit: etwa 20 Minuten

Tagesordnungspunkte		1	2	3	4	5	6
(0)	Kooperation:	☐	☒	☐	☐	☐	☐
(21)	Besitzverhältnisse:	☐	☐	☐	☐	☐	☐
(22)	Geschäftserwartungen:	☐	☐	☐	☐	☐	☐
(23)	Angebot:	☐	☐	☐	☐	☐	☐
(24)	Wachstumsaussichten:	☐	☐	☐	☐	☐	☐
(25)	Stärken und Vorteile der Partner:	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Aufgabe 4: Lesen Sie die folgenden Artikel aus dem aktuellen Kundenbrief der *Schenker Deutschland AG*. Wählen Sie bei den Nummern 26 bis 35 das Wort (a, b oder c), das in den Satz passt.

GPS / AHK / Schenker – ein starkes Team

Wenn deutsche Einkäufer in China Potenzial entdecken und die ersten Kontakte zu chinesischen (0) _____ aufgenommen haben, stellt sich schnell die Frage nach der (26) _____ Ausrichtung. Die Lösung „eigene Leute vor Ort“ wird zwar schnell gefunden, ist jedoch in den meisten Fällen nicht (27) _____ und auch finanziell nur für eine begrenzte Anzahl von deutschen (28) _____ tragbar. Um diese (29) _____ -lücke zu schließen, (30) _____ die *Delegiertenbüros der deutschen Wirtschaft* in Shanghai und Guangzhou seit drei Jahren mit dem Unternehmen *Global Procurement Services (GPS)*.

Im Rahmen dieser (31) _____ werden komplette Einkaufsprozesse wie Lieferrantensuche, Audits, Auftrags- (32) _____, Qualitätskontrolle oder Reklamations- (33) _____ für eine rasch wachsende Zahl deutscher Unternehmen übernommen. Und für die Logistik ist *Schenker Deutschland AG* der richtige Partner. Auf der (34) _____ -liste stehen unter anderem (35) _____ Firmen wie *ContiTech VC*, *Miele* und *Zeiss*.

Kontakt:

GPS in Deutschland
Wilfried Krokowski
Fax 0 55 41/3 12 31
E-mail: germany@gps-logistics.com

GPS in Hong Kong
Herbert G. Schmieder
Fax +8 52 23 75 85 86
schmieder@gps-logistics.com

AHK / GIC in Shanghai
Bernd Reit
Fax +86 21 50 81 20 09
Reit@ahksha.com.cn

nach: Aktuell. Kundenbrief der *Schenker Deutschland AG*, Ausgabe 47, Februar 2002

Aufgabe 4:**Arbeitszeit: etwa 15 Minuten****Beispiel:**

(0)	a) Interessenten	b) Lieferanten	c) Teilnehmern
(26)	a) finanziellen	b) inhaltlichen	c) organisatorischen
(27)	a) effektiv	b) informativ	c) qualitativ
(28)	a) Ämtern	b) Firmen	c) Verbänden
(29)	a) Dienstleistungs-	b) Geld-	c) Waren-
(30)	a) fusionieren	b) koalieren	c) kooperieren
(31)	a) Detailarbeit	b) Mitarbeit	c) Zusammenarbeit
(32)	a) -abwicklung	b) -behandlung	c) -verhandlung
(33)	a) -bedarf	b) -gespräche	c) -wesen
(34)	a) Organisations-	b) Referenz-	c) Termin-
(35)	a) beachtliche	b) beliebte	c) namhafte



Prüfung Wirtschaftsdeutsch International

Hörverstehen

ca. 70 Minuten

In diesem Prüfungsteil hören Sie zwei Texte von einem Tonträger 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 das 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 Zukunft der Arbeit“. 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. Dabei haben Sie die Möglichkeit, Ihre Lösung zu überprüfen. Anschließend stehen Ihnen **5 Minuten** Zeit zur Verfügung, Ihre Lösungen auf den Antwortbogen zu übertragen.

Beispiel 0) Wie ist die momentane Situation auf dem Arbeitsmarkt?

- ☒ a) Die Zahl der Arbeitslosen nimmt nicht ab.
b) Die Situation entspannt sich langsam.
c) Es wird schon bald wieder mehr Arbeitsplätze geben.

1) Warum gibt die Arbeitslosenstatistik laut Geißler nur ein ungenaues Bild der tatsächlichen Situation?

- a) Weil viele Arbeitslose in Deutschland nicht von der Statistik erfasst werden.
b) Weil viele offiziell Arbeitslose illegal arbeiten.
c) Weil die Deutschen die Situation zu negativ sehen.

2) Welchen historischen Grund nennt Geißler für den Anstieg der Arbeitslosigkeit?

- a) Die Zuwanderung.
b) Die Schwarzarbeit.
c) Die Kinderarbeit.

3) Welchen gesellschaftspolitischen Grund nennt Geißler für den Anstieg der Arbeitslosigkeit?

- a) Immer mehr Frauen drängen auf den Arbeitsmarkt.
b) Die Berufschancen der Frauen haben abgenommen.
c) Immer mehr Männer drängen auf den Arbeitsmarkt.

4) Welche Auswirkungen hat der Computer auf die Wirtschaft?

- a) Das Bruttosozialprodukt kann mit weniger Arbeitskraft erarbeitet werden.
b) Viele neue Arbeitsplätze sind entstanden, für die es keine passenden Bewerber gibt.
c) Durch die Technologie steigt der Arbeitsaufwand.

5) Wie schätzt Geißler die Bedeutung des Wirtschaftswachstums ein?

- a) Allein wirtschaftliches Wachstum schafft neue Arbeitsplätze.
b) Neue Arbeitsplätze können auch ohne Wirtschaftswachstum entstehen.
c) Ohne eine erhebliche Wachstumssteigerung werden immer mehr Arbeitsplätze wegfallen.

6) Was ist einer der Gründe für die vielen Überstunden in Deutschland?

- a) Viele Unternehmen fürchten, neu angestellte Mitarbeiter bei Bedarf nicht wieder entlassen zu können.
b) Viele Unternehmen finden keine passend ausgebildeten Mitarbeiter.
c) Überstunden sind finanziell günstiger.

7) Wie fördert der Gesetzgeber den Abbau von Überstunden?

- a) Er will die Unternehmen zu Neueinstellungen verpflichten.
b) Er will die Zahl der Überstunden gesetzlich regeln.
c) Er hat den Unternehmen die Kündigungsmöglichkeiten erleichtert.

8) In welchem Bereich sieht Geißler die zukünftigen Arbeitsplätze?

- a) Im Handwerk.
b) In der Technologie.
c) In der Produktion.

9) Was fordert Geißler für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen?

- a) Unternehmen sollen schneller auf Marktveränderungen reagieren können.
b) Die Stundenlöhne sollen gesenkt werden.
c) Unternehmen sollen mehr Teile der Fertigung auslagern.

10) Wie schätzt Geißler die zukünftige Entwicklung des Lohnniveaus ein?

- a) Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen die Löhne etwas gesenkt werden.
b) Wenn das Leistungsniveau hoch bleibt, können auch weiter hohe Löhne gezahlt werden.
c) Die Senkung der Löhne könnte notwendige Innovationen finanzieren.

Sie hören jetzt ein Telefonat. Dazu sollen Sie zwei verschiedene Aufgaben lösen. Lesen Sie nun die Aufgaben 2 und 3 auf dieser und der nächsten Seite. Sie haben dazu 60 Sekunden Zeit.

Aufgabe 2: Berichten Sie in der Art eines Ergebnisprotokolls, was in dem Telefonat besprochen wurde. Nehmen Sie dazu die unter 11 bis 13 genannten Aspekte zuhilfe.

Arbeitszeit: 20 Minuten

Erstellen Sie ein Ergebnisprotokoll und berücksichtigen Sie folgende Aspekte:

- (11) der Anlass des Gesprächs,
- (12) die Vorteile des Immobilienangebots,
- (13) die Finanzierungsfrage und Vereinbarungen.

Das Ergebnisprotokoll ist in deutscher Sprache zu verfassen!

Aufgabe 3: Sie hören jetzt das Telefonat ein zweites Mal. Ergänzen Sie Ihre Notizen zu den Punkten 14 bis 23. Anschließend stehen Ihnen weitere **15 Minuten** zur Verfügung für die Lösung der Aufgaben und das Übertragen der Antworten auf den separaten Antwortbogen.

Telefonnotiz	
1. Kontakt:	(0) <i>Zeitungsartikel</i>
Wann erbaut:	(14)
Größe des Objekts:	(15)
Größe der Wohnungen:	(16)
Bauliche Sondermöglichkeit:	(17)
Innenausstattung:	(18)
Städtische Infrastruktur:	(19)
Möglichkeit bei Nichtnutzung durch Mitarbeiter:	(20)
Art der Kosten des Grundstücksanteils:	(21)
Finanzielle Besonderheit:	(22)
Zusatzangebot von Vivacon:	(23)



Prüfung Wirtschaftsdeutsch International

**Schriftlicher
Ausdruck**

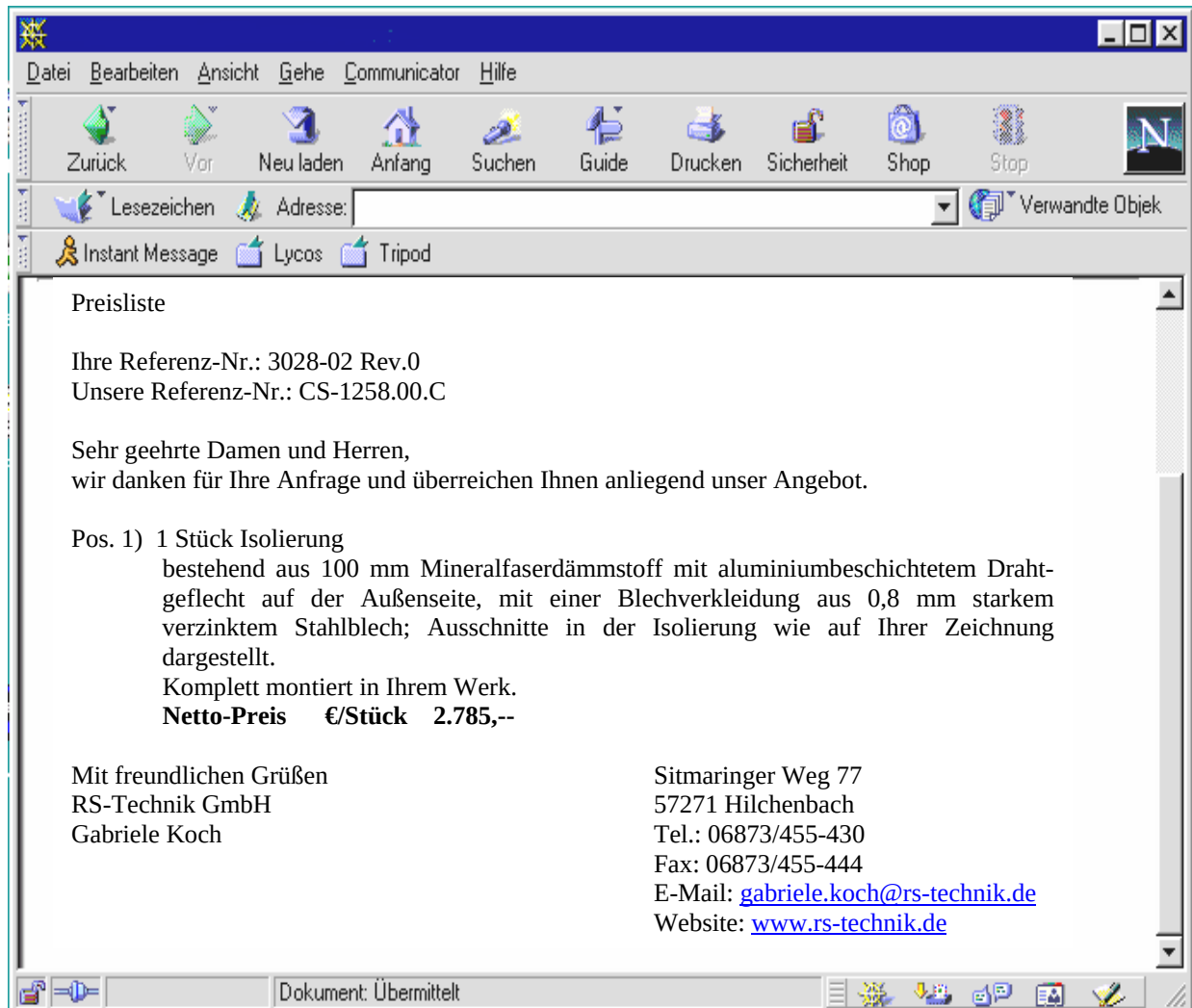
45 Minuten

Bitte schreiben Sie deutlich und
verwenden Sie keinen Bleistift.

Hilfsmittel wie Wörterbücher
sind nicht erlaubt.

Aufgabe: Sie finden in Ihrem Posteingang unter anderem folgende E-Mail vor:

Arbeitszeit: etwa 45 Minuten



Als Sachbearbeiter/-in der Firma *Ferro S. A.* in Barcelona haben Sie auf Ihre Anfrage hin ein Angebot über eine Isolierung erhalten. Im Vergleich zum DM-Preis des Vorjahres liegt der €-Preis um 19 % höher. Nehmen Sie per Brief oder E-Mail Kontakt mit der Absenderin des Angebots auf. Gehen Sie dabei auf folgende Punkte ein:

- Bedanken Sie sich für die schnelle Reaktion auf Ihre Anfrage.
- Verdeutlichen Sie Ihr Erstaunen über die Erhöhung nach der Währungsumstellung.
- Bitten Sie um eine Erklärung.
- Weisen Sie auf die langjährige gute Geschäftsbeziehung hin.
- Drücken Sie Ihre Erwartung auf einen Preisnachlass aus.

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

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 Geschäftspartner, der Sie besser kennenlernen 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 potenziellen Vertriebspartner. Präsentieren Sie Ihr Unternehmen. Ihr Ziel ist es, dieses Unternehmen als interessanten Geschäftspartner darzustellen.
Zeit: etwa 7 Minuten

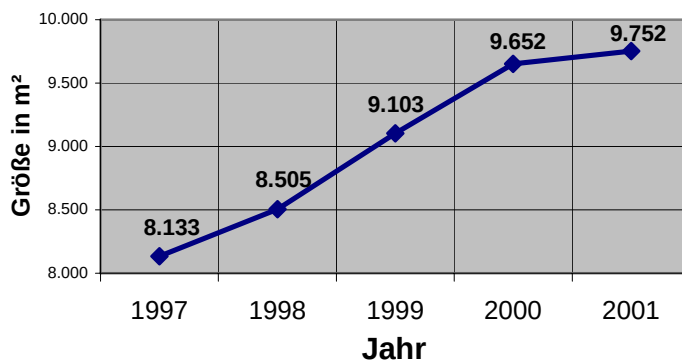
Hornbach AG

Sitz:	Bornheim bei Landau
Geschäftstätigkeit:	Bau- und Gartenmarkt-Filialen
Anzahl der Filialen:	91
Auslandsfilialen in:	Österreich, Niederlande, Luxemburg, Tschechien
Marktstellung:	unter den fünf größten Baumarkt-Filialketten in Europa

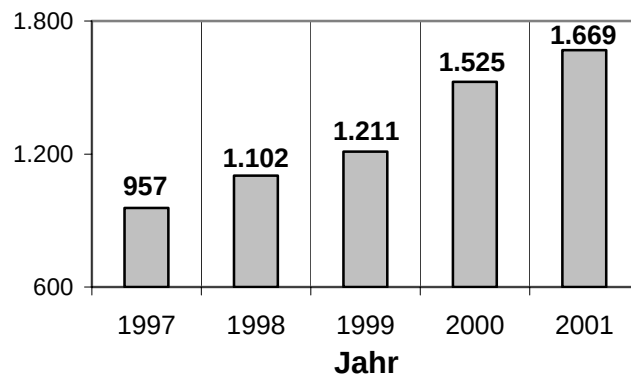
Unternehmensstrategie

- Konzeption des großflächigen Bau-, Heimwerker- und Gartenmarktes (hoher Anspruch an Standorte)
- breites Sortiment (ca. 50.000 Artikel) in anspruchsvoller Qualität
- dauerhaft niedrige Preise
- fachlich qualifizierte und serviceorientierte Mitarbeiter
- Expansion in europäische Nachbarländer

Durchschnittliche Größe der Märkte



Umsatz in Mio. €



Aufgabe 3: Im Zuge der Expansionsstrategie sucht *Hornbach* nach neuen Standorten für die Eröffnung eines neuen Bau- und Gartenmarktes mit einem hinreichenden Parkplatzangebot. Als Mitarbeiter/-in eines Teams liegen Ihnen zwei interessante Grundstücksangebote vor. Diskutieren Sie mit einem der beiden Prüfer/Prüferinnen, welcher Standort den Zuschlag erhalten soll. **Zeit: etwa 10 Minuten**

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

Konditionen	Standort A	Standort B
Größe des Grundstücks:	38.000 qm	50.000 qm
Lage:	Einzugsgebiet mit rund 200.000 Menschen	Großstadt mit 170.000 Einwohnern
Bebauung:	vorhanden, jedoch nicht als Markt nutzbar	unbebaut
Parkplätze:	vorhanden, nutzbar	nicht vorhanden
Verkehrslage:	außerhalb der Ortschaft, gute Verkehrsanbindung	in Innenstadt Nähe, gute Verkehrsanbindung
Kosten:	€ 5,60/qm	€ 8,00/qm
Konkurrenzmärkte:	in 50 km Entfernung	in 20 km Entfernung

Prüfung

Wirtschafts- deutsch

International

Übungssatz 03

Antwortblätter

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

PWD ☐ LV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

Leseverstehen

So markieren
Sie richtig: ☐ X

nicht so: ☐ ~

Aufgabe 1

1		6	
2		7	
3		8	
4		9	
5		10	

Aufgabe 2

Ja

Nein

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

Aufgabe 3

1 2 3 4 5 6 7

21	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
22	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
23	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
24	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
25	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Aufgabe 4

26	☐ a	☐ b	☐ c
27	☐ a	☐ b	☐ c
28	☐ a	☐ b	☐ c
29	☐ a	☐ b	☐ c
30	☐ a	☐ b	☐ c
31	☐ a	☐ b	☐ c
32	☐ a	☐ b	☐ c
33	☐ a	☐ b	☐ c
34	☐ a	☐ b	☐ c
35	☐ a	☐ b	☐ c

Ergebnis: Aufgabe 1 + 2 _____ x 2 _____

Aufgabe 3 + 4 _____ x 4 _____

Gesamt:

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

PWD ☐ HV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

Hörverstehen

Aufgabe 1 und 3

So markieren
Sie richtig:

X

nicht so:

~

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 3

- | | |
|----|--|
| 14 | |
| 15 | |
| 16 | |
| 17 | |
| 18 | |
| 19 | |
| 20 | |
| 21 | |
| 22 | |
| 23 | |

Ergebnis:

Aufgabe 1 _____ x 3 _____

Aufgabe 2 _____ x 4 _____

Aufgabe 3 _____ x 3 _____

Gesamt:

--

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

PWD ☐ S

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

Hörverstehen Aufgabe 2 Ergebnisprotokoll

Thema: Geschäftliche telefonische Besprechung

Datum:

Verfasser/-in:

Teilnehmer/-in:

Top 1:

Top 2:

Top 3:	
Ort/Datum:	_____
Unterschrift:	_____

Anzahl der genannten Aspekte

11	_____
12	_____
13	_____

gesamt = Punkte

Unterschrift Prüfer 1

Unterschrift Prüfer 2

Datum

Prüfung

Wirtschafts- deutsch

International

Übungssatz 03

Prüferblätter

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

PWD ☐ LV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

Leseverstehen

So markieren Sie richtig: ☐ X

nicht so: ☐ ~

Aufgabe 1

1	Landsberg, Halle	6	Mund-zu-Mund-Propaganda, Medien, Kunden aus der Politik
2	Versandhandel	7	hauptsächlich ehemalige Ostdeutsche, ca. 10 % Westdeutsche
3	Ostprodukte	8	€ 500.000
4	zu große Nachfrage, Mangel an Infrastruktur, Logistik, Kapital, Ossiversand	9	€ 1.000.000
5	Internet	10	Westdeutschland

Aufgabe 2

Ja

Nein

11	☐ X	☐
12	☐ X	☐
13	☐	☐ X
14	☐ X	☐
15	☐ X	☐
16	☐	☐ X
17	☐ X	☐
18	☐	☐ X
19	☐	☐ X
20	☐	☐ X

Aufgabe 3

	1	2	3	4	5	6	7
21	☐	☐	☐ X	☐	☐	☐	☐
22	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐ X
23	☐	☐	☐	☐ X	☐	☐	☐
24	☐ X	☐	☐	☐	☐	☐	☐
25	☐	☐	☐	☐	☐	☐ X	☐

Aufgabe 4

	a	b	c
26	☐	☐	☐ X
27	☐ X	☐	☐
28	☐	☐ X	☐
29	☐ X	☐	☐
30	☐	☐	☐ X
31	☐	☐	☐ X
32	☐ X	☐	☐
33	☐	☐	☐ X
34	☐	☐ X	☐
35	☐	☐	☐ X

Familienname

Vorname

Geburtsdatum

Prüfungsort / Institution

Datum

PWD

HV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

So markieren
Sie richtig:

☒

nicht so:

☐

Hörverstehen

Aufgabe 1

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

Aufgabe 3

14 zwischen 1927 und 1929

15 735 Wohneinheiten

16 zwischen 42 und 109 Quadratmetern

17 nebeneinanderliegende Wohnungen können
zusammengelegt werden

18 Fußbodenheizung, Parkett, exklusive
Sanitäranlagen

19 Theater, Konzerthalle, U-Bahn, Schule/Ein-
kaufsmöglichkeiten in der Nähe

20 Vermietung möglich,
Mietpreisgarantie möglich

21 Erbpachtzinsen

22 Denkmalabschreibung, Sanierungskosten
teilweise von der Steuer absetzbar

23 Inneneinrichtung

Aufgabe 2

- 11 ➤ Lektüre eines Artikels über Immobilien Vivacon AG in der Zeitschrift „cash“
➤ Firma elwatec auf Suche nach Firmenwohnungen
- 12 ➤ nebeneinanderliegende Zweizimmerwohnungen können zu Vierzimmerwohnungen zusammgelegt werden
➤ alle Wohnungen sind bereits kernsaniert
➤ alle Wohnungen sind komplett modernisiert mit komfortabler Innenausstattung
➤ für ausländische Führungskräfte attraktiv aufgrund sehr guter städt. Infrastruktur (evtl. Einzelheiten)
➤ mehrfach prämiertes Bauensemble unter Denkmalschutz
➤ Außenanlagen werden in parkähnlichem Stil fertiggestellt
- 13 ➤ Kaufpreis zwischen 56.300 und 139.000 €,
alternativ: Erbpachtzinsen für Grundstücksanteil zu entrichten,
alternativ: über Denkmalabschreibung teilweise steuerabsetzbar
➤ Exposés der Objekte und Musterkataloge zur Inneneinrichtung werden vor möglicher Besichtigungsvereinbarung verschickt

Hinweis für die Prüfer: Bitte berücksichtigen Sie, dass es sich bei den hier genannten Punkten (speziell bei mehreren Infoangaben unter einem Punkt!) um Lösungsvorschläge handelt. Sie bewerten die Lösung gemäß Ihrem Eindruck je nach bewiesener Differenzierungsfähigkeit. Grammatik- und Orthographiefehler werden nicht bewertet. Eine Auflistung von Stichworten reicht nicht aus. Ein Ergebnisprotokoll wird knapp formuliert. (s. Lösungs- und Bewertungsbeispiele im Übungssatz PWD Ü01)

Aufgabe 1: Radiosendung

Sie hören eine Radiosendung. Diesen Text hören Sie zweimal. Lesen Sie zunächst die Aufgaben Nummer 1 bis 10 und das Beispiel durch. Sie haben dazu 60 Sekunden Zeit.

Sie hören nun den Text. Kreuzen Sie zu den Aufgaben Nummer 1 bis 10 die Lösung an, die der Textaussage entspricht. Danach hören Sie den Text noch einmal in Abschnitten.

Sie hören ein Gespräch mit Heiner Geißler in einer Radiosendung zum Thema „Zukunft der Arbeit“.

Abschnitt 1

Fuchs:

Herr Dr. Geißler, bevor wir über die Zukunft der Arbeit sprechen, wollen wir einmal sozusagen die Gegenwart der Arbeit beleuchten: Die Zahl der Arbeitslosen steigt immer noch, zumindest wird sie nicht geringer. Schlagzeilen gibt es mittlerweile, wie „Wachstum ohne Arbeitsplätze“. Manchmal hat man den Eindruck, da wird ein Katastrophenszenario gezeichnet. Die größte Krise der Nachkriegszeit. Haben Sie ähnliche Ängste, ist für Sie das Thema ähnlich angstbelastet?

Geißler:

Es ist ein großes Problem, aber das Problem ist lösbar. Wir haben in Deutschland eine Sonder-situation, diese Situation muss man sauber analysieren.

Fuchs:

Es ist wohl nicht nur eine Frage der zählbaren Arbeitsplätze oder nicht vorhandenen Arbeitsplätze, es ist ja wohl auch eine Frage des Bewusstseins. Haben Sie da den Eindruck, die Deutschen übersteigern da die Situation ins Negative?

Geißler:

Nein. Ich glaube, man übersteigert etwas die Bedeutung der Zahl und der statistischen Größen. Im internationalen Vergleich stehen wir so schlecht gar nicht da; wenn die Engländer zum Beispiel unsere statistischen Maßstäbe hätten, dann hätten die Engländer eine wesentlich höhere Arbeitslosigkeit als wir. Bei uns ist in der Statistik jeder registriert, der sich beim Arbeitsamt meldet, in England nur diejenigen, die eine Leistung bekommen. Dann darf man auch nicht vergessen, dass es wahrscheinlich 600.000 / 700.000 Leute gibt in Deutschland, die Arbeitslosengeld beziehen, aber gleichzeitig „schwarz“ arbeiten.

Fuchs:

Wenn man, Sie sprachen gerade Ursachen an, wenn man noch etwas tiefer geht, woran liegt es dann?

Geißler:

Ich glaube, dass wir genügend Arbeit für alle haben, aber entweder will diese Arbeit niemand machen, oder sie ist nicht bezahlbar zu den heutigen Bedingungen. Die Sowjetunion ist von der Weltkarte verschwunden und das hat dazu geführt, dass zum Beispiel eine Migration in Gang gekommen ist: Zwei Millionen Menschen deutscher Volkszugehörigkeit haben in den letzten Jahren bei uns Zuflucht gefunden, wir nennen sie Aussiedler, Spätaussiedler, sie haben fast alle einen Arbeitsplatz bekommen. Es wird weitgehend verdrängt oder vergessen, dass in Westdeutschland heute 2,6 Millionen Menschen mehr arbeiten als noch vor 10 Jahren. Da muss man sich die Frage stellen, ja, aber warum dann in Westdeutschland drei Millionen Arbeitslose? Die Migration ist einer der Gründe. Wir haben eine andere gesellschaftspolitische Entwicklung: Im Jahre 1960 arbeiteten in Westdeutschland 8,6 Millionen Frauen, heute sind es 12 Millionen Frauen. Das ist auch völlig in Ordnung, wir haben heute Millionen von topausgebildeten, fähigen Frauen, die oft besser sind als die Männer, in ihrer Qualifikation, und die wollen zu Recht einen Job auf dem Arbeitsmarkt. Das sind zum Beispiel zwei Gründe und diese zwei Gründe führen dazu, dass immer mehr Menschen Arbeit suchen, aber gleichzeitig, und jetzt kommt der dritte Umbruch, hat der Computer unsere Arbeit in der Wirtschaftswelt radikaler verändert als die Erfindung der Dampfmaschine oder des mechanischen Webstuhls vor 200 Jahren oder die Elektrizität vor 150 Jahren. Diese Computerisierung, diese moderne Telekommunikation, die in unsere Wirtschaft Eingang gehalten hat, führt dazu, dass wir jedes Jahr ein immer größeres Bruttosozialprodukt erarbeiten. Aber wir brauchen für dieses immer größere Bruttosozialprodukt Jahr für Jahr einen immer geringeren Arbeitsaufwand.

Abschnitt 2

Fuchs:

Sie haben den Kern des Problems skizziert. Wenn man jetzt, ohne das ins Einzelne zu analysieren, fragt: Das Ziel „Arbeit für alle“ ist ein Ziel, das man aufrechterhalten kann, oder ist das nur ein Lippenbekenntnis angesichts dieser Strukturprobleme?

Geißler:

Das muss man aufrechterhalten. Ich möchte zunächst einmal davor warnen, diesem Fetischismus anzuhängen, dass nur wirtschaftliches Wachstum Arbeitsplätze schaffen könne. Also, dass Wirtschaftswissenschaftler sagen, ab 3% erst gibt es neue Arbeitsplätze. Als ob das Leben, auch das wirtschaftliche Leben, statistische Größen wären. Ich will es an einem einfachen Beispiel einmal klar

Aufgabe 1: Radiosendung

machen. Wir haben in Deutschland zwei Milliarden Überstunden. Diese Überstunden, die sind eingeführt worden zu einem großen Teil, weil viele Unternehmen, auch Handwerker, Angst gehabt haben, wenn sie neue Leute einstellen, und das hätten sie tun können, dass sie dann, wenn sie mal wieder jemanden entlassen müssen, in Arbeitsgerichtsprozesse verwickelt werden und hohe Abfindungen zahlen müssen. Diese Sorge hat ihnen der Gesetzgeber genommen, d. h., man kann dreimal innerhalb von zwei Jahren mit einem Arbeitnehmer einen befristeten Arbeitsvertrag abschließen. Die Kündigungsschutzschwelle des sozialen Kündigungsschutzes ist von fünf Arbeitnehmern auf zehn Arbeitnehmer in einem Betrieb angehoben worden. Und das Handwerk hat vor einem Jahr erklärt, wenn wir das machen würden, dann hätte ein Drittel aller Handwerksbetriebe gesagt, wir stellen neue Leute ein.

Fuchs:

Ist für den Sozialpolitiker Heiner Geißler mit dieser, sagen wir einmal, Einschränkung des Kündigungsschutzes nicht schon eine gewisse Grenze überschritten?

Geißler:

Das Wichtigste ist neben der Kostenfrage und den Punkten, die ich gerade besprochen habe, dass Deutschland ein moderner Industriestaat bleibt. Und das bedeutet: Wir brauchen ein technologiefreundliches Klima. Die Arbeitsplätze von morgen, die werden bei den modernen Technologien liegen.

Fuchs:

Sie haben auch gefordert, nicht jetzt, aber an anderer Stelle, dass man die staatlichen Reglementierungen etwas zurücknehmen muss, oder auch stark zurücknehmen muss, z. B. im Bereich der sozialen Sicherheit.

Geißler:

Wir haben heute eine Halbierung der Innovationszyklen. Das bedeutet, früher waren die Produkte 14 Jahre am Markt, jetzt sind sie nur noch sieben Jahre am Markt, manche nur noch drei oder vier Jahre, und wenn die Genehmigungsverfahren z. B. für den Bau einer Fabrik oder für irgendetwas anderes bei uns eben länger dauern als in anderen Ländern, wo ebenfalls Leute intelligent sind und schaffen, dann hat ein deutscher Unternehmer gegenüber seinem japanischen Wettbewerber ganz einfach einen Nachteil, wenn bei ihm das Ding zwei Jahre länger dauert. Also, wir müssen einfach schneller werden, das ist ein ganz wichtiger Punkt, wenn man von Deregulierung redet, dann ist das gemeint. Die andere Frage, das ist ja eine Frage nach dem Sozialstaat, und da gibt es eine ganz klare Grenze. Der Axel Trotmann, der Sprecher von Ford, hat vor einiger Zeit eine Presseerklärung abgegeben. Er sagte, dass in Köln, wo die Fordleute

170.000 Ford Fiesta bauen, die Arbeitsstunde bei DM 60,-- liegt, in Valencia in Spanien aber bei DM 28,-- und in England bei DM 32,--, also in Deutschland doppelt so hoch. Aber der Axel Trotmann hat gleichzeitig gesagt, in Köln bauen die das Auto in 22 Stunden und in England brauchen sie 30 Stunden und in Spanien 35 Stunden, aber nicht deswegen, weil die in Spanien das Auto mit dem Hammer zusammenkloppen, die haben dieselben Automatenstraßenmaschinen wie die in Köln, sondern weil bei uns die Produktivität höher ist.

Fuchs:

Haben Sie den Eindruck, wenn man es mal etwas globaler sieht, d.h. also die deutsche Wirtschaft insgesamt, dass da heftig genug nach Innovationen gesucht wird, dass da die Forschung und die Entwicklung genügend vorangetrieben wird, oder ist da noch einiges offen an Möglichkeiten?

Geißler:

Also wir müssen immer auf der Höhe bleiben. Deutschland wird auch in Zukunft ein Hochlohnland sein. Wir können keinen Lohnwettbewerb machen mit Bangladesch, wir werden ein Hochlohnland bleiben. Das können wir auch bleiben, wenn wir ein Hochleistungsland bleiben, das wir allerdings nur sein können, wenn - wie Sie richtig fragen - wir innovativ bleiben.

Aufgabe 2: Telefonat

Sie hören nun ein Telefonat. Dazu sollen Sie zwei verschiedene Aufgaben lösen. Lesen Sie die Aufgaben Nummer 2 und 3 auf dieser und der nächsten Seite. Sie haben dazu 60 Sekunden Zeit. Sie hören zunächst das Telefonat einmal. Lösen Sie dazu Aufgabe 2. Berichten Sie in der Art eines Ergebnisprotokolls, was in dem Telefonat besprochen wurde. Nehmen Sie dazu die unter 11 bis 13 genannten Aspekte zuhilfe. Sie haben dazu **20 Minuten** Zeit. Zur Lösung der Aufgabe 3 hören Sie das Telefonat ein zweites Mal. Machen Sie Ihre Ergänzungen zu den Punkten 14 bis 23. Anschließend stehen Ihnen weitere **15 Minuten** zur Verfügung für die Lösung der Aufgaben und das Übertragen der Antworten auf den separaten Antwortbogen.

Frau Wischnewsy, Assistentin der Geschäftsleitung bei der Firma elwatec Wärmetechnik GmbH, erkundigt sich bei Herrn Grevel, einem Immobilienkaufmann der Firma Vivacon AG, nach deren Immobilienangebot.

G: Firma Vivacon, Grevel.

W: Guten Morgen Herr Grevel. Mein Name ist Wischnewsy von der Firma elwatec. Wir haben einen Artikel über Ihr Unternehmen in der Zeitschrift „cash“ gelesen. Darin wurden auch die von Ihnen sanierten Altbauwohnungen hier bei uns im Hanseviertel erwähnt. Tja, und da wir im Moment auf der Suche nach hochwertigen Firmenwohnungen sind, hätte ich gerne nähere Informationen von Ihnen.

G: Gerne. Ihre Firma liegt ja direkt neben dem Hanseviertel, da haben Sie sich ja bestimmt schon überzeugen können, dass die Sanierung überaus gelungen ist. Das Ensemble steht unter Denkmalschutz und ist mehrfach prämiert worden. Zwischen 1927 und 1929 wurde das Areal von den bekannten Architekten Schickentanz und Moder errichtet. Wir haben auch eine entsprechend rege Nachfrage. Jetzt, nach dem Artikel, stehen die Telefone bei uns kaum noch still.

W: Schön, schön. Wie viele Wohnungen umfasst denn die Anlage und wie groß sind die im Einzelnen?

G: Insgesamt haben wir 735 Wohneinheiten zwischen 42 und 109 Quadratmetern. Wobei es auch möglich ist, zwei nebeneinanderliegende Wohnungen zu erwerben und sie später zusammenzulegen. So kann aus zwei Zweizimmerwohnungen eine Vierzimmerwohnung werden.

W: Und die Sanierung ist bereits abgeschlossen?

G: Genau. Alle Wohnungen sind kernsaniert und komplett modernisiert. Zur Innenausstattung gehören Fußbodenheizung, Parkett, exklusive Sanitäranlagen, und jede Wohnung verfügt über einen eigenen Balkon oder eine Terrasse.

W: Das hört sich ja so weit ganz gut an. Wissen Sie, wir werben zunehmend Führungskräfte auch aus dem Ausland an, und denen müssen wir natürlich als Anreiz eine attraktive Wohnung anbieten können.

G: Ja, aber das passt doch optimal! Der Weg zur Arbeit wäre nicht weit, und zentrumsnah liegt die Anlage auch. Theater, Konzerthalle, U-Bahn, Einkaufsmöglichkeiten und sogar eine Europaschule liegen in der Nähe.

W: Wie sieht das denn aus, wenn wir die Wohnungen einmal nicht für die Firmenmitarbeiter nutzen?

G: Bei Nichtnutzung können Sie auch vermieten. Die Nettokaltmiete beträgt im Moment 5,37 € pro Quadratmeter. Die Vermietung kann über einen Mietpool organisiert werden, wobei Sie auch einen Vertrag über eine Mietpreisgarantie über fünf Jahre abschließen können.

W: Und wie liegt der Kaufpreis?

G: Die Preise liegen abhängig von der Größe der Wohnung zwischen 56.300 € und 139.000 €. Für den zugehörigen Grundstücksanteil sind Erbpachtzinsen zu entrichten. Die Außenanlagen werden übrigens gerade in einem parkähnlichen Stil fertiggestellt.

W: Wie macht es sich denn finanziell bemerkbar, dass die Gebäude unter Denkmalschutz stehen?

G: Für die ganze Anlage gilt eine erhöhte Denkmalschreibung. Das heißt, dass Anleger über zehn Jahre jeweils zehn Prozent der Sanierungskosten von der Steuer absetzen können.

W: Ja, das hört sich ja ganz interessant an. Könnten Sie mir Exposés der Wohnobjekte zukommen lassen?

G: Selbstverständlich. In dem Artikel stand ja auch, dass wir die Inneneinrichtung auf Wunsch übernehmen. Das ist doch eventuell für Ihre ausländischen Mitarbeiter sehr hilfreich. Soll ich Ihnen Muster und Kataloge unserer Innenarchitekturabteilung mitschicken?

W: Gut. Ich denke, das wär's fürs Erste. Nach Durchsicht der Unterlagen werde ich mich vermutlich bei Ihnen melden, um dann einen Besichtigungstermin für unseren Geschäftsführer, Herrn Kruse, zu vereinbaren. Auf Wiederhören.

G: Auf Wiederhören.

Bewertungskriterien Schriftlicher Ausdruck

Kriterium	5-4 Punkte	3-2 Punkte	1-0 Punkte
Umsetzung der Aufgabenstellung	- Die geforderte Textsorte wird voll realisiert; - auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird ausführlich eingegangen.	- Die geforderte Textsorte wird weitgehend realisiert; - auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird eingegangen, jedoch nicht auf alle Punkte ausführlich.	- Die geforderte Textsorte wird nur teilweise realisiert; - nur auf einzelne in der Aufgabenstellung genannte Punkte wird eingegangen.
Textaufbau	- Der Text ist klar gegliedert, der Gedankengang kann problemlos nachvollzogen werden; - der Text enthält ein breites Spektrum an Satzverknüpfungen.	- Der Text ist weitgehend klar gegliedert, der Gedankengang kann nachvollzogen werden; - der Text enthält ein begrenztes Spektrum an Satzverknüpfungen.	- Der Text ist nicht klar gegliedert, der Gedankengang kann nur nachvollzogen werden, wenn der Leser kooperativ ist; - der Text enthält nur wenige Satzverknüpfungen.
Ausdruck	- Verwendet einen breiten fachsprachlichen Wortschatz; - die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Textsorte angemessen.	- Verwendet ausreichenden fachsprachlichen Wortschatz, um sich klar auszudrücken; - die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Textsorte weitgehend angemessen.	- Verwendet einen sehr begrenzten fachsprachlichen Wortschatz; - die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Textsorte häufig nicht angemessen.
Sprachliche Richtigkeit	Durchgängig hohes Maß an grammatischer Korrektheit, auch bei komplexen Konstruktionen, nur vereinzelte Regelverstöße; - nur vereinzelte Fehler in Orthografie und Interpunktion.	Hohes Maß an grammatischer Korrektheit; wenige Regelverstöße bei komplexen Konstruktionen, die das Verständnis nicht beeinträchtigen; wenige Fehler in Orthografie und Interpunktion.	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	- Die geforderten Sprechhandlungen werden voll realisiert; - auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird ausführlich eingegangen.	- Die geforderten Sprechhandlungen werden weitgehend realisiert; - auf die in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird weitgehend eingegangen; jedoch nicht auf alle Punkte ausführlich.	- Die geforderten Sprechhandlungen werden teilweise realisiert; - auf einzelne der in der Aufgabenstellung genannten Punkte wird eingegangen.
Gesprächsfähigkeit	Keine Unterstützung durch den Gesprächspartner erforderlich; - spricht (auch über längere Passagen) flüssig, ohne störende Pausen, in natürlichem Sprechtempo.	Gelegentliche Unterstützung durch den Gesprächspartner erforderlich; - spricht flüssig, kaum Pausen und Verzögerungen, in angemessenem Sprechtempo.	Häufige Unterstützung durch Gesprächspartner erforderlich; - spricht relativ flüssig; es gibt jedoch Pausen und Verzögerungen, die die Kommunikation erschweren.
Ausdruck	- Verwendet einen breiten fachsprachlichen Wortschatz; - die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Sprechhandlung angemessen.	- Verwendet einen ausreichenden fachsprachlichen Wortschatz, um sich klar auszudrücken; - die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Sprechhandlung weitgehend angemessen.	- Verwendet einen sehr begrenzten fachsprachlichen Wortschatz; - die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der jeweiligen Sprechhandlung nicht angemessen.
Sprachliche Richtigkeit	Durchgängig hohes Maß an grammatischer Korrektheit, auch bei komplexen Konstruktionen, sehr vereinzelte Regelverstöße; - Fehler werden im allgemeinen selbst korrigiert.	Hohes Maß an grammatischer Korrektheit; wenige Regelverstöße bei komplexen Konstruktionen, die die Kommunikation nicht beeinträchtigen; - die meisten Fehler werden selbst korrigiert.	Einige Regelverstöße, die gelegentlich die Kommunikation beeinträchtigen; - Fehler werden nicht selbst korrigiert.
Aussprache/Intonation	- Die Aussprache ist klar und weitgehend akzentfrei; - Wort- und Satzakkent werden korrekt platziert, variieren je nach kommunikativer Intention.	- Die Aussprache ist im Großen und Ganzen klar, deutlicher Akzent, der die Kommunikation aber nicht beeinträchtigt; - Wort- und Satzakkent werden weitgehend korrekt platziert.	- 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 Gesprächspartner gewöhnen. Mögliche Fragen:

- Name der Prüfungsteilnehmerin/des Prüfungsteilnehmers.
- Wo sie/er herkommt.
- Sprachkenntnisse (Welche? Wie lange? Warum? ...)
- Ob sie/er in anderen Ländern war.

Aufgabe 1: Sich vorstellen

Ein Prüfer erläutert kurz die Situation, z. B.:

Wir stellen uns vor, wir treffen uns mit 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 Prüfungsteilnehmer 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: Ein Unternehmen 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: Anhand eines Fallbeispiels 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 einem Kollegen die beiden Angebote. Am Ende sollten Sie sich auf eines der beiden Angebote einigen.

Der Prüfungsteilnehmer soll mit einem Vorschlag beginnen. Die Prüfer sollen nicht nur Fragen stellen, sondern auch Gegenargumente bringen, ggf. einen anderen Vorschlag machen.

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

PWD ☐ MA

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--	--

Mündliche Prüfung

Kriterium	Aufgabe 1	Aufgabe 2	Aufgabe 3															
Umsetzung der Aufgabenstellung	<table><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><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><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><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><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><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><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><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><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><tr><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>	4	3	2	1	0	<table><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														
	<table><tr><td colspan="5"><u>gesamt</u></td></tr></table>	<u>gesamt</u>					<table><tr><td colspan="5"><u>gesamt</u></td></tr></table>	<u>gesamt</u>					<table><tr><td colspan="5"><u>gesamt</u></td></tr></table>	<u>gesamt</u>				
<u>gesamt</u>																		
<u>gesamt</u>																		
<u>gesamt</u>																		
		<table><tr><td colspan="5">x 2 =</td></tr></table>	x 2 =					<table><tr><td colspan="5">x 2 =</td></tr></table>	x 2 =									
x 2 =																		
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