

Prüfung

Wirtschafts- deutsch

International

Übungssatz 05

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 das 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: *VIVIL A. MÜLLER GMBH & CO. KG*

Erfolg mit zuckerfreien Leckereien

Wie das Familienunternehmen *Vivil* die 100 Jahre alte Marke jung erhält

Seit mehr als 40 Jahren ist der freundliche ältere Herr nun im Geschäft. Aber noch immer kann er an keinem Kiosk vorübergehen, ohne sich Bonbons zu kaufen. Denn er liebt immer noch Süßigkeiten. Vor allem jedoch interessiert ihn die Konkurrenz: Axel Müller-Vivil, 63, ist nämlich Bonbonfabrikant in dritter Generation und der Erbe einer landauf, landab bekannten Marke. In diesem Jahr ist das Pfefferminzbonbon *Vivil* 100 geworden. Neun von zehn Deutschen kennen die Marke. Doch eine starke Marke allein, das weiß Müller-Vivil, garantiert auf Dauer keineswegs den geschäftlichen Erfolg. „Man muss den Mut zur Veränderung haben“, sagt er. Deshalb ist der Süßwarenfabrikant stets auf der Suche nach neuen Ideen, wie er die mehr als 80 unterschiedliche Bonbonsorten umfassende Produktpalette seiner *Vivil A. Müller GmbH & Co. KG* in Offenburg noch bunter und erfolgreicher machen könnte.

Schon August Müller, seinem Großvater, kam die Idee zu einem erfrischenden Bonbon, das seine anregende Wirkung den ätherischen Ölen der Pfefferminze verdankt und das in jede Tasche passt. Der Westfale, mit einer Französin verheiratet, brachte 1903 in Straßburg sein neues Bonbon auf den Markt. Er nannte es nach dem Mädchennamen seiner Frau.

Die grün-weißen *Vivil*-Stangen kamen gut an, der Firmengründer hatte mit dem Vertrieb über den Großhandel eine glückliche Hand. Als Straßburg nach dem Ersten Weltkrieg französisch wurde, musste August Müller-Vivil sein Unternehmen nach Offenburg verlagern.

Sohn Bruno machte dann mit intensiver Werbung auf Bahnhöfen und bei Sportveranstaltungen *Vivil* zur allgegenwärtigen Marke. Nach dem Zweiten Weltkrieg führten zunächst die Mutter und dann die Tante die Firma weiter, bis der Enkel sie 1962 mit erst 23 Jahren übernahm. Schon damals war zu den *Vivil*-Stangen und -Rollen die Marke „antjes“ hinzugekommen.

Der Enkel des Gründers entwickelte die weitere Marke *Kiviv*,

das erste Fruchtbonbon mit reinem Traubenzucker. Es folgten 1967 die ersten gekochten Bonbons des Unternehmens, Anfang der Siebzigerjahre das erste Pfefferminzbonbon ohne Zucker, der erste zuckerfreie Kaugummi, Ende des Jahrzehnts Frucht- und Hustenbonbons. Müller-Vivil machte damit sein Unternehmen zu einem Pionier der zuckerfreien Bonbons. 70 Prozent der Produkte sind heute, dem gewachsenen Gesundheitsbewusstsein der Konsumenten folgend, zuckerfrei. „Wir haben keine Kinderbonbons“, erklärt Müller-Vivil, „sondern Bonbons für Erwachsene.“

80 Millionen Bonbons produziert das Familienunternehmen in der Woche, oder anders gerechnet, 50 Tonnen am Tag, und das ausschließlich in Offenburg. Das brachte im vergangenen Geschäftsjahr 2002 einen Umsatz von rund 80 Millionen Euro. Aus dem Export, der über den Nahen Osten und Malaysia bis nach Taiwan reicht, stammten davon 25 Prozent. Auch im ersten Quartal des laufenden Jahres ist das Geschäft weiter gewachsen. Freilich nicht mehr so erfreulich wie im vergangenen Jahr, weil eben die Leute, konjunkturbedingt, weniger oft zum Einkaufen gehen, womit

sie auch weniger oft zu Mitnahmeartikeln wie Bonbons greifen.

Klagen darüber mag Müller-Vivil indes nicht. „Wir haben eine starke Marke“, so der Bonbonfabrikant, und die können selbst die mächtigen Kunden, die *Edekas*, *Metros* und *Tengelmanns*, die *Schleckers* und sogar die *Aldis* und *Lidls* mit ihren gnadenlosen Einkaufspraktiken nicht klein handeln.

Damit das so bleibt, will Müller-Vivil „die Marke jung halten“. *Vivil fun & energy* zum Beispiel, ein zuckerfreies Bonbon mit anregendem Guarana und Taurin, soll dazu beitragen. Über den Kultsender *MTV* und im Cross-Marketing mit dem amerikanischen Sportartikel-Konzern *K2* zum Beispiel will *Vivil* sich mit 2000 Werbespots in diesem Jahr bei den 14- bis 25-Jährigen im Trend halten.

nach: *SZ*, 14. Juli 2003

Aufgabe 1:**Arbeitszeit: etwa 20 Minuten****Firmendaten**

- (0) Name: Vivil A. Müller GmbH & Co. KG
- (1) Sitz: _____
- (2) Branche: _____
- (3) Inhaber: _____

Produkte

- (4) Produktpalette: _____
- (5) Besonderheit der meisten
Produkte: _____
- (6) Zielgruppe: _____
- (7) Bekanntheitsgrad der Marke: _____

Umsatz

- (8) Umsatz 2002: _____
- (9) Exportanteil: _____

Marktstrategie

- (10) Maßnahmen, um junge
Kunden zu erreichen: _____

Aufgabe 2: Als Mitarbeiter einer IT-Firma 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“).

Für IT-Riesen bleibt Osteuropa schwierig

Marktkenner warnen vor hohen Erwartungen an das Wachstum der Informationstechnologie in den neuen EU-Ländern

Osteuropa lockt. Spätestens mit dem 1. Mai sind die zehn EU-Beitrittsstaaten für viele IT-Firmen auf der Agenda nach oben gerutscht. „Die Osterweiterung ist die größte Chance für die Europäische Union seit ihrem Bestehen“, meint Léo Apotheker, Vertriebsvorstand der SAP AG, zuversichtlich. SAP werde das Engagement in Osteuropa erheblich ausweiten.

Doch nicht alle teilen die Euphorie. Vor allem die kleinen IT-Spezialisten, die bereits seit Jahren in Osteuropa unterwegs sind, warnen vor übertriebenen Erwartungen. „Die Chancen in Osteuropa werden immer wieder falsch eingeschätzt“, sagt Martin Bergler, Finanzvorstand des österreichischen IT-Dienstleisters S&T. Zwar würden die IT-Ausgaben in Osteuropa zulegen, doch angesichts unterschiedlich weit entwickelter Märkte, eher begrenzter Auftragsvolumina sowie rechtlicher Regularien seien Enttäuschungen programmiert.

Doch die Warnungen können die Zuversicht der großen IT-Konzerne kaum bremsen. So verfolgt *Hewlett Packard* in Osteuropa ehrgeizige Wachstumsziele. Der US-Konzern sieht sich in der Region mit einem Marktanteil von etwa 12 Prozent bereits heute in der führenden Position.

Die Hoffnung: Angesichts fehlender oder rudimentärer IT in Osteuropa könnten die Firmen schnell auf modernere Systeme umsteigen. „Es gibt kaum Erbschaften, was die IT betrifft“, sagt Apotheker von SAP. Doch die Osteuropa-Spezialisten warnen vor solchen Pauschalurteilen. „Es gibt unter den Beitrittsländern Märkte, die bereits sehr reif sind“, sagt Bergler von S&T. Hinzu komme, dass die durchschnittliche Auftragsgröße wesentlich kleiner sei als in Westeuropa. „Die Märkte sind nicht einfach. Gerade in Osteuropa ist es wichtig, vor Ort zu sein, was wir zum Beispiel mit lokalen Partnern machen“, sagt

Deutschmann von *Update.com*. Für die großen Konzerne würde sich dieser Aufwand insbesondere in den kleinen Ländern nicht rechnen.

Ein weiteres Hindernis ist das trotz des EU-Beitritts immer noch sehr unterschiedliche Wirtschafts- und Rechtsumfeld. So müssen etwa für jedes Land eigene Softwareversionen erstellt werden, was gerade die großen Anbieter scheuen.

Dass der osteuropäische IT-Markt sich ausdehnen wird, daran zweifeln auch die Osteuropa-Experten indessen nicht. „Wir wollen im laufenden Jahr um rund zehn Prozent wachsen. Doch was ist das schon in absoluten Zahlen für eine HP oder IBM?“ fragt Bergler.

nach: Handelsblatt, 19. Mai 2004

Aufgabe 2:
Arbeitszeit: etwa 20 Minuten

Feststellungen im Text	ja	nein
(01) Der Beitritt der zehn osteuropäischen Staaten ist einer der wichtigsten Punkte für IT-Firmen.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(02) Die Erweiterung der Europäischen Union nach Osten stellt nur eine kleine Herausforderung dar.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<hr/>		
(11) Kleine IT-Firmen stehen den hochgesteckten Plänen der großen Konkurrenten eher skeptisch gegenüber.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(12) In den osteuropäischen Ländern sind die IT-Märkte nahezu gleich entwickelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(13) Hinweise auf mögliche Gefahren können die großen IT-Konzerne nicht von Investitionen in Osteuropa abhalten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(14) <i>Hewlett Packard</i> benötigt einen Marktanteil von mehr als zwölf Prozent, um die Marktführerschaft in Osteuropa für sich zu beanspruchen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(15) Es besteht die Erwartung, dass osteuropäische Firmen ihre IT-Ausstattung sehr zügig an den Stand der Technik anpassen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(16) Im Vergleich zu einem IT-Auftrag in den neuen EU-Ländern fällt der Durchschnittsauftrag in Westeuropa deutlich größer aus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(17) Der osteuropäische Markt lässt sich auch ohne Vertretungen vor Ort erobern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(18) Für die IT-Konzerne steht der Aufwand für den Aufbau einer Vertretung gerade in den kleineren osteuropäischen Ländern in keinem Verhältnis zu den erwarteten Erträgen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(19) Nach dem EU-Beitritt fallen die Abweichungen bei den wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen nicht ins Gewicht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(20) Es wird davon ausgegangen, dass für jeden der zehn Beitrittsstaaten eine eigene Software-Version erstellt werden muss.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe 3: Sie sind Leiter der Presseabteilung des Bauunternehmens *Bilfinger Berger* und arbeiten eine Pressemitteilung aus. 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 Presseabteilung

1) Ziel

Die *Bilfinger Berger AG* strebt eine gezielte Internationalisierung an. Im Mittelpunkt stehen dabei Akquisitionen mit Ausrichtung auf anspruchsvolle Infrastrukturprojekte und der Ausbau der Präsenz in Regionen, in denen das Unternehmen bereits erfolgreich vertreten ist.

2) Übernahme

In Polen erwirbt der Konzern die *WPRD S. A.*, ein auf Straßenbau spezialisiertes Unternehmen.

3) EU-Beitritt

Mit dieser Akquisition stärkt *Bilfinger Berger* seine Position auf dem polnischen Markt angesichts der zu erwartenden, massiv steigenden Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur nach dem EU-Beitritt Polens.

4) Besitzer

Die in der polnischen Landeshauptstadt Warschau ansässige Gesellschaft war bisher im Besitz von Management und Belegschaft.

5) Geschäftsergebnis

WPRD erzielte in den zurückliegenden Geschäftsjahren stets gute Ergebnisse. Die Jahresleistung von rund 50 Millionen Euro in der Vergangenheit wird in Zukunft kräftig ansteigen. Mit *Bilfinger Berger* als starkem Partner mit internationaler Erfahrung verfügt die *WPRD* über die besten Voraussetzungen, ihre Position in Polen weiter auszubauen.

6) Hydrobudowa-6

Mit dem Erwerb der *WPRD* ergänzt *Bilfinger Berger* die Aktivitäten seiner polnischen Beteiligung *Hydrobudowa-6*. Die seit 1994 zum Konzern zählende Gesellschaft ist erfolgreich im Ingenieurbau tätig. Die Bauleistung in Polen wird durch die Akquisition bald eine Größenordnung von über 200 Millionen Euro erreichen.

7) Ausbau des Serviceangebots

Neben der Bauaktivität werden die Serviceangebote von *Bilfinger Berger* auch in Polen immer wichtiger. *Rheinhold & Mahla*, Spezialist für Industrieservice im Konzern, hat in Warschau auf Basis langfristiger Rahmenverträge die Wartung und Instandhaltung von fünf Kraftwerken übernommen. Auftraggeber ist die zum schwedischen *Vattenfall-Konzern* zählende *EW S. A.*, der größte Energieversorger der Region.

Aufgabe 3:
Arbeitszeit: etwa 20 Minuten

Stichpunkte	1	2	3	4	5	6	7
(0) Aktuelle Akquisition:	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
(21) Wirtschaftliche Stellung von <i>Bilfinger</i> :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(22) Firmensitz der <i>WPRD</i> :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(23) Dienstleistungsaktivitäten:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(24) <i>Bilfingers</i> bisherige Firmenpräsenz in Polen:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(25) Unternehmensstrategie von <i>Bilfinger</i> :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe 4: Lesen Sie die folgende Stellenanzeige der *Lidl Stiftung & Co. KG* aus der FAZ. Wählen Sie bei den Nummern 26 bis 35 das Wort (a, b oder c), das in den Satz passt.

Ergreifen Sie die Chance auf eine Karriere im Handel

Unsere Aktivitäten auf diversen Märkten in Europa erfordern erheblichen Einsatz im Hinblick auf die Koordination und (0) in unserem Versicherungsbereich. Um diesen (26) gerecht zu bleiben, suchen wir einen Mitarbeiter (w/m) für den Bereich

Versicherung

Ihre Aufgabengebiete

- Fachliche (27) unserer Gesellschaften in allen Versicherungsfragen
- Kompetenter Ansprechpartner für Makler und Versicherer
- Unterstützung bei der Gestaltung von Versicherungs- (28)

Ihr Profil

Sie können einen überdurchschnittlichen wirtschaftswissenschaftlichen Abschluss an der BA oder FH in der (29) Versicherung vorweisen und (30) vorzugsweise über Praxiserfahrung im Versicherungsbereich. Sie sind in der Lage, selbstständig und (31) zu arbeiten, haben ausgeprägte analytische Fähigkeiten und eine positive Einstellung zum Einzelhandel. Sie zeichnen sich durch eine hohe Einsatzbereitschaft und (32) aus, sind begeisterungsfähig und bereit, in einem jungen Team zu arbeiten.

Ihre Bewerbung

Bewerben Sie sich mit einem Anschreiben, (33) , Foto und Kopien Ihrer (34) . Bitte geben Sie Ihren frühestmöglichen Einstiegstermin an. Wir behandeln Ihre Bewerbung (35) .

Lidl Stiftung & Co. KG
Verwaltung International
Fr. Eckert <416>
Stiftsbergstraße 1
D-74167 Neckarsulm

bewerbung@lidl.de

nach: FAZ, 22. Mai 2004

Aufgabe 4:

Arbeitszeit: etwa 15 Minuten

(0) a) Lenkung b) Regelung ~~c) Steuerung~~

(26) a) Anforderungen b) Anfragen c) Projekten

(27) a) Betreuung b) Pflege c) Versorgung

(28) a) -aufträgen b) -meldungen c) -verträgen

(29) a) Ausgestaltung b) Fachrichtung c) Zielsetzung

(30) a) bestimmen b) disponieren c) verfügen

(31) a) eigenhändig b) eigenmächtig c) eigenverantwortlich

(32) a) Beanspruchung b) Beharrlichkeit c) Belastbarkeit

(33) a) Lebensbericht b) Lebenslauf c) Lebensweg

(34) a) Beurteilungen b) Dokumente c) Zeugnisse

(35) a) vertrauensvoll b) vertrauenswürdig c) vertraulich

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 „Absatzmarkt und Zukunftschance – Erneuerbare Energien in Industrie- und Entwicklungsländern“. 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) Welche Marktposition nimmt Deutschland bei der Technik für die umweltfreundliche Energiegewinnung ein?

- a) Eine führende Position.
- b) Eine aufstrebende Position.
- c) Eine Position im mittleren Marktsegment.

1) Wo sieht die Wirtschaft

Wachstumschancen bei der Gewinnung der erneuerbaren Energien?

- a) In den Entwicklungsländern.
- b) In Südeuropa.
- c) Weltweit herrscht eine wachsende Nachfrage.

2) Was ist das Kernproblem bei der herkömmlichen Energieversorgung der marokkanischen Dörfer?

- a) Die Kosten für den Anschluss an das Stromnetz sind zu hoch.
- b) Die technischen Möglichkeiten für die Überlandverbindungen sind nicht ausreichend.
- c) Die Menschen sind nicht ausreichend über alle Möglichkeiten informiert.

3) Wie fördert die BRD den Ausbau der Stromversorgung in Marokko?

- a) In Form von kostenloser Bereitstellung technischer Geräte.
- b) In Form von kostenloser Beratung.
- c) In Form von finanzieller Unterstützung.

4) Wie könnte man die erneuerbaren Energien in Nordafrika über die Versorgung einzelner Haushalte hinaus nutzen?

- a) Sie könnten vor allem Spanien mit Strom versorgen.
- b) Die nordafrikanischen Länder könnten umweltfreundlichen Strom für Europa produzieren.
- c) Sie könnten andere afrikanische Länder mitversorgen.

5) Welche Probleme gibt es bei den Versorgungsplänen?

- a) Die Technik ist noch nicht ausgereift.
- b) Aus rechtlichen Gründen sind nicht alle Landstriche uneingeschränkt nutzbar.
- c) Die Finanzierung ist noch unklar.

6) Wo gibt es bereits erste Stromtransfers von Marokko in andere Länder?

- a) In geringen Maßen erfolgen Transfers in verschiedene westliche Industrienationen.
- b) Marokko verkauft bereits Strom aus Wasserkraftwerken an Spanien.
- c) Die angrenzenden afrikanischen Nachbarländer werden mit marokkanischem Überschussstrom versorgt.

7) Welche der erneuerbaren Energien kann preislich gesehen am ehesten auf dem Energiemarkt bestehen?

- a) Die Windkraft.
- b) Die Sonnenenergie.
- c) Die Wasserkraft.

8) Warum rät Klaus Töpfer zum Ausbau der umweltfreundlichen Energien in den Entwicklungsländern?

- a) Um die Technik in der Praxis zu erproben.
- b) Um Europa neue Absatzmärkte zu erschließen.
- c) Um den Ländern zu helfen, ihre wirtschaftliche Situation langfristig zu verbessern.

9) Warum gibt es auch Bedenken wegen der Umweltverträglichkeit der Windenergie?

- a) Durch die Rotation der Windräder werden Vögel getötet.
- b) Zugvögel könnten die empfindlichen Anlagen beschädigen.
- c) Die Zugvögel scheuen das Überfliegen der Bergkämme wegen der Anlagen.

10) Was steuerten deutsche Unternehmen zu den marokkanischen Windparks bei?

- a) Technik und Erfahrung.
- b) Erfahrung und zinsgünstige Darlehen.
- c) Langfristige Partnerschaften und Technik.

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) Anlass des Gesprächs,
- (12) Leistungsangebot mit allen Vorteilen,
- (13) Vorbereitungen eines Gesprächs und Terminvereinbarung.

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

(0) Grund des Anrufs:	<u>Angebot über Leiharbeiter</u>
(14) Besonderheit der Firma:	_____
(15) Versprochener Nutzen:	_____
(16) Besondere Qualifikation der Mitarbeiter:	_____
(17) Zeitrahmen für die Leihfristen:	_____
(18) Kriterien für die Mitarbeiterauswahl:	_____
(19) Kenntniserwerb der Fertigungsabläufe:	_____
(20) Einarbeitung von Ersatzpersonal:	_____
(21) Kosten für die Einarbeitung:	_____
(22) Kurzfristige Verfügbarkeit von Personal:	_____
(23) Termin für persönliches Gespräch:	_____

Prüfung Wirtschaftsdeutsch International

**Schriftlicher
Ausdruck**

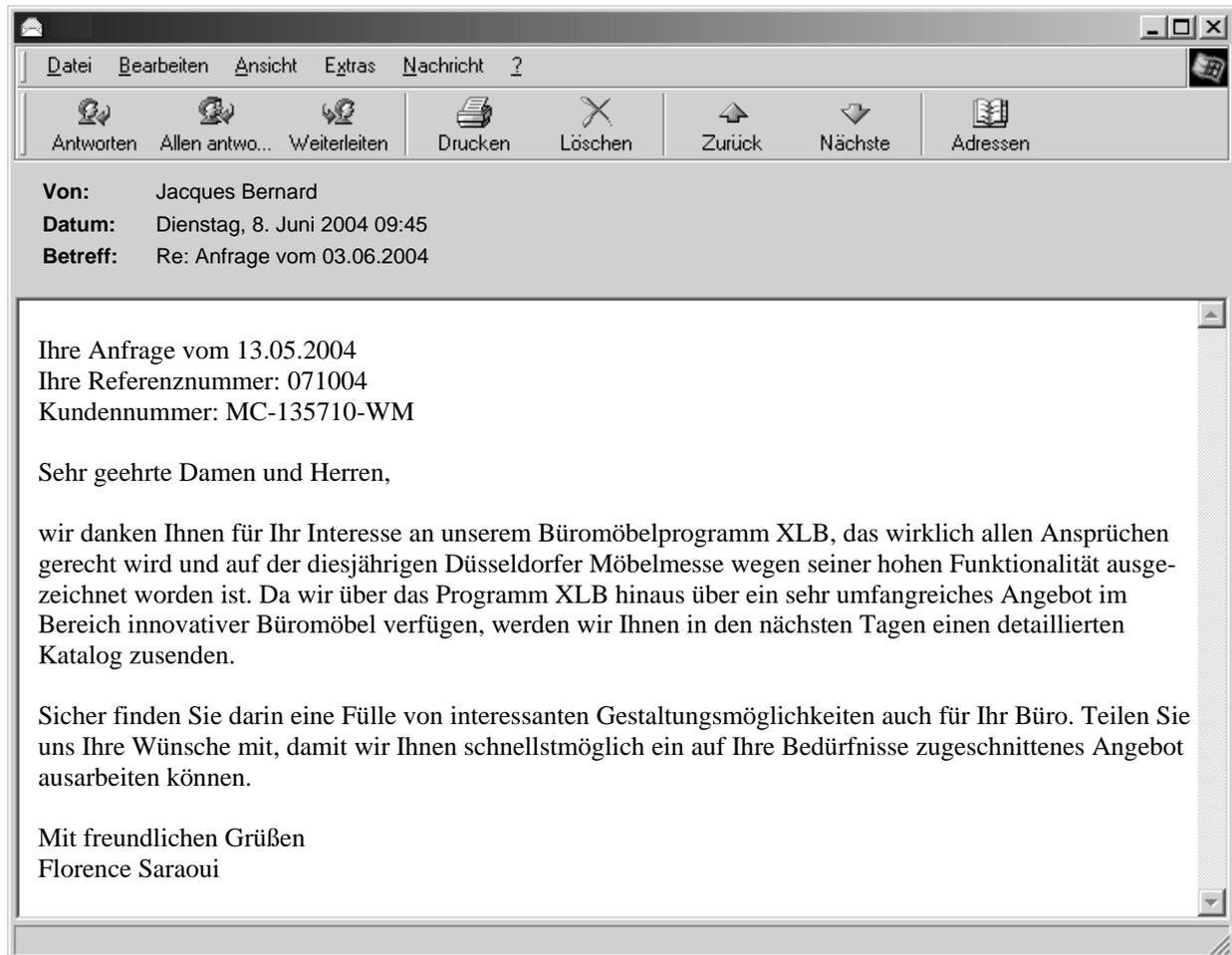
45 Minuten

Bitte schreiben Sie deutlich und verwenden Sie keinen Bleistift.

Hilfsmittel wie Wörterbücher sind nicht erlaubt.

Aufgabe: Sie finden in Ihrem Posteingang folgende E-Mail.

Arbeitszeit: etwa 45 Minuten



Als Sachbearbeiter/-in der Firma *Modessa* in Unna haben Sie sowohl die E-Mail als auch den Katalog der belgischen Firma *BUREAUSERVICE* erhalten. Es wurden allerdings keine Preisangaben gemacht. Antworten Sie dem Absender der Nachricht per Brief oder per E-Mail und gehen Sie dabei auf folgende Punkte ein:

- Danken Sie für den Erhalt des Katalogs.
- Zeigen Sie Ihr Interesse an den beiden verschiedenen Büromöbelmodellen XLB und MODBUREAU.
- Geben Sie Größenangaben Ihrer Büroräume an und schildern Sie, welche Möbel Sie aus dem Programm benötigen.
- Fragen Sie nach den Preisen bei einer Abnahme von einer geringen Stückzahl.
- Fragen Sie nach den Preisen bei einem Großauftrag.
- Erkundigen Sie sich nach den Lieferbedingungen.
- Bitten Sie um Informationen zu Aufbau und Garantie.
- Drängen Sie auf eine schnelle Bearbeitung.

Adressen: Modessa GmbH
 Postfach 1539
 D-59411 Unna

BUREAUSERVICE S. A.
 Parc Scientifique, Rue du Bosquet, n. 27
 B-1348 Louvain, E-Mail: bs@bureauservice.be

Ihr Schreiben sollte Betreff, Anrede und Gruß 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, Ihre 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

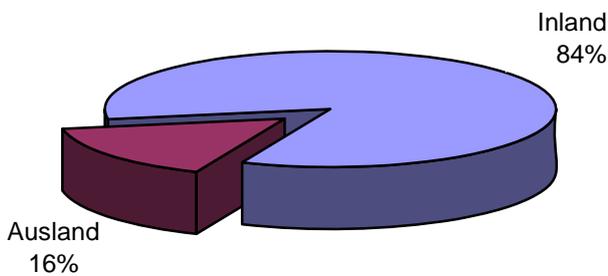
Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG

Sitz: Warstein
Besitzverhältnisse: Familie Cramer (7. Generation)
Produkte: Warsteiner Premium Verum, Warsteiner Premium Alkoholfrei, Warsteiner Premium Cola, Warsteiner Premium Lemon
Kommanditkapital: 100 Millionen Euro
Gründung: 1753

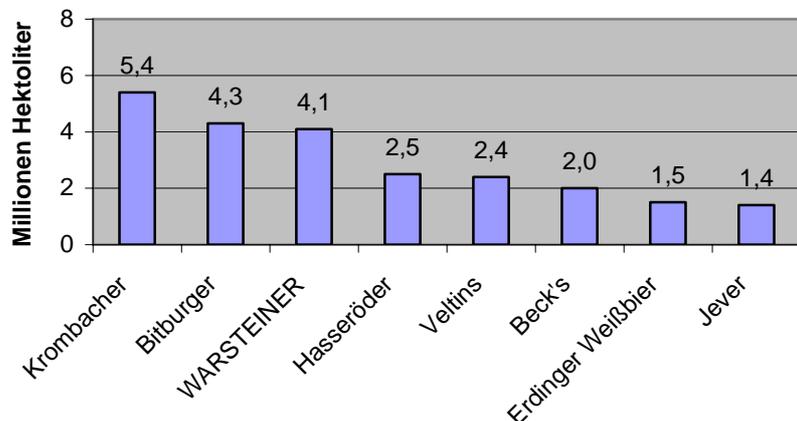
Neupositionierung

- Erfolgreiche Einführung der Mixgetränke Warsteiner Premium Cola und Warsteiner Premium Lemon
- „Zurück zu den Wurzeln“: Kündigung des Vertrages mit der Discount-Kette Lidl
- Gastronomie und Getränkefachhandel als wichtigste Absatzwege
- Auslandsaktivitäten in mehr als 60 Ländern
- Suche nach Vertriebsallianzen im Ausland

Absatzverteilung 2003



Bierproduktion in Deutschland 2003



Aufgabe 3: Um neue Absatzmärkte zu erschließen, erwägt die *Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG*, einen Lizenzpartner im Ausland zu suchen. Die Auswahl des Landes erfolgt auf der Grundlage der Marktforschungsergebnisse des Weltbierverbandes. Diskutieren Sie mit einem der beiden Prüfer/Prüferinnen, welches Land den Zuschlag erhalten soll.

Zeit: etwa 10 Minuten

- Vergleichen Sie die Absatzmärkte der beiden Länder
- wägen Sie ab und entscheiden Sie sich für ein Land
- begründen Sie diese Entscheidung
- gehen Sie auch auf Argumente Ihres Gesprächspartners/Ihrer Gesprächspartnerin ein
- am Ende sollten Sie sich auf ein Land einigen

	Land A	Land B
Anteil am Weltbierkonsum:	verschwindend gering (Verdreifachung des Bierkonsums pro Kopf in 20 Jahren)	14,3 % (Platz 2)
Wachstum des Bierkonsums in den 90er-Jahren:	+ 155 %	+ 74 %
Bierkonsum pro Kopf und Jahr:	32 l (Platz 7)	25,8 l (Platz 8)
Anteil an Weltbierproduktion:	1 % (Platz 23)	12 % (Platz 2)
Personalkosten:	rund 45 % niedriger als in Deutschland	rund 52 % niedriger als in Deutschland
Wirtschaftliches Umfeld:	tendenziell eher instabil	langfristig stabil
Infrastruktur:	gut ausgebautes Straßennetz und Luftfahrt	Schwerpunkt auf Schienenverkehr und Schifffahrt
Geschäftssprache:	Spanisch, Englisch und Deutsch	Englisch und Französisch

Prüfung

Wirtschafts- deutsch

International

Übungssatz 05

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	<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
21	<input type="checkbox"/>					
22	<input type="checkbox"/>					
23	<input type="checkbox"/>					
24	<input type="checkbox"/>					
25	<input type="checkbox"/>					

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 05

Prüferblätter



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

PWD LV

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

--	--	--	--

Leseverstehen

So markieren Sie richtig: X

nicht so: ~

Aufgabe 1

1	<i>Offenburg</i>	6	<i>Erwachsene</i>
2	<i>Süßwaren</i>	7	<i>neun von zehn Deutschen kennen die Marke</i>
3	<i>Axel Müller-Vivil</i>	8	<i>rund 80 Millionen Euro</i>
4	<i>mehr als 80 Bonbon-Sorten</i>	9	<i>25 %</i>
5	<i>70 % der Produkte sind zuckerfrei</i>	10	<i>neues Produkt „Vivil fun & energy“, 2000 Werbespots über MTV und im Cross Marketing mit dem amerikanischen Konzern K2</i>

Aufgabe 2

Ja Nein

11	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
18	<input checked="" type="checkbox"/>	<input 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
21	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/>
24	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufgabe 4

	a	b	c
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 type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
31	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
32	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
33	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input 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.:

--	--	--	--	--

Hörverstehen

So markieren Sie richtig:

nicht so:

Aufgabe 1

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

Aufgabe 3

- 14 *Schulung der Mitarbeiter unter Aufsicht der Auftragsfirma und Vorbereitung auf Einsatz*
- 15 *Vermeidung von Ausfallzeiten*
- 16 *Schulung in Qualitätssicherung*
- 17 *soll möglichst eng abgesteckt werden*
- 18 *nach Möglichkeit Bereitstellung derselben Mitarbeiter*
- 19 *Kenntnis der Abläufe aus Besprechungen oder durch Einweisung in der Zeitarbeitsfirma*
- 20 *mehrere Mitarbeiter der Zeitarbeitsfirma informieren sich vor Ort*
- 21 *keine*
- 22 *bis zu 5 Mitarbeiter innerhalb einer Woche*
- 23 *am nächsten Montag, gegen 10.00 Uhr*

Aufgabe 2

- 11
 ➤ Serviceangebot nach Kenntnis eines Berichts im Handelsblatt über Personalprobleme
 ➤ auf saisonal bedingte Personalprobleme spezialisiertes Zeitarbeitsangebot
- 12
 ➤ sehr flexibel bei hoher Personaldecke: Personalanzahl, Einsatzdauer + Einsatzplanung
 ➤ Schulung des Personals unter Aufsicht der Auftragsfirma, um Ausfallzeiten zu vermeiden
 ➤ Servicepersonal verfügt über Schulungen in Qualitätssicherung
 ➤ klar abgegrenzter Zeitrahmen für Einsatz als Planungshilfe
 ➤ Sicherstellung von Wiedereinsatz bereits auftragserfahrener Mitarbeiter
 ➤ kostenloses Infoangebot über Abläufe für weiteres Personal für evtl. Einsatzbedarf
 ➤ im Normalfall Verfügungstellung von bis zu 5 Personen innerhalb einer Woche
- 13
 ➤ noch Unterlagen- und Referenzlistenübergabe vor persönl. Gespräch nächsten Montag, 10.00 Uhr

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 eine Radiosendung zum Thema „Absatzmarkt und Zukunftschance – Erneuerbare Energien in Industrie- und Entwicklungsländern“.

Abschnitt 1

Exportschlager erneuerbare Energien. Voller Hoffnung brach in Deutschland eine neue Branche auf. Statt aus Kohle und Atom will sie Strom aus Sonne, Wind, Wasser und Biogas gewinnen. Deutschlands Industrie ist führend im Export für Windkraft und Solaranlagen. Doch hierzulande wird es langsam eng. Die Klagen über die Verspargelung der Landschaft sind Legion. Jetzt flieht die Branche aufs Meer - Offshore sollen sich die Räder drehen. Andernorts sind die Widerstände geringer, andernorts gibt es auch mehr Raum für die Anlagen und einen neuen Absatzmarkt. Die deutsche Zukunftsbranche sieht eine gute Chance in den Entwicklungsländern. Und wird darin von der Bundesregierung unterstützt. Zum Beispiel in Marokko.

Michael Hofmann, Ministerialdirektor im Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, BMZ:

Ich habe den Eindruck, dass hier extrem gute Bedingungen bestehen, zum einen für den Bereich der Windkraft. Wir haben verschiedene Standorte gesehen und wir haben auch gehört, welche potenziellen Standorte zur Verfügung stehen. Für Windkraft mit einer sehr guten Ausbeutungsrate. Wir haben darüber hinaus gesehen, dass auch der Bereich der Solarenergie große Chancen hat, und zwar vor allem dann, wenn die Kosten für den Anschluss ans Netz unrentabel waren.

Würde der nationale Stromversorger ONE versuchen, die entlegenen Dörfer ans Stromnetz anzuschließen, so würde das rund 10.000 US-Dollar pro Kilometer kosten. Das ist für ein Entwicklungsland wie Marokko unbezahlbar. Photovoltaik soll also in Marokko helfen, auch die Provinz mit Strom zu versorgen. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) unterstützt das ländliche Elektrifizierungsprogramm mit fünf Millionen Euro im Auftrag der Bundesrepublik. Bis zum Jahr 2008 sollen fast alle ländlichen Haushalte über die

Nutzung der Sonnenenergie mit Strom versorgt werden.

Mit dieser dezentralen Stromversorgung für einzelne Haushalte ist das Potenzial der Sonnenkraft aber noch lange nicht erschöpft. Marokko hat mehr als 300 Sonnentage im Jahr. Sonnenstrahlung und Wind sind in Nordafrika zwei- bis dreimal so ergiebig wie in Mitteleuropa.

Matthias Schlund von der KfW:

Also Marokko hat ein riesiges Potenzial, zum einen an Windkraftstandorten und zum anderen aber auch an Standorten für Solarkraftwerke, solarthermische Kraftwerke. Dies trifft im Übrigen auch für die Nachbarländer Algerien, Tunesien, Libyen zu. Das bedeutet, grundsätzlich besteht hier in dem Raum, Großraum Nordafrika, die Möglichkeit, im großen Umfang Strom zu erzeugen, der allerdings nach Europa exportiert werden müsste.

Von Europa nach Nordafrika fließt Strom - genauer gesagt: von Spanien nach Marokko. Wünschenswert wäre nach Ansicht europäischer Wissenschaftler und Klimaexperten, wenn der Strom in die andere Richtung fließen würde, nämlich von Marokko nach Spanien. Der wissenschaftliche Beirat der Bundesregierung für Globale Umweltveränderungen empfiehlt den Aufbau einer strategischen Energiepartnerschaft zwischen Europa und Nordafrika. Theoretisch ließe sich in der Sahara umweltfreundlicher Strom herstellen, der den Energiehunger der europäischen Industrienationen klimafreundlicher als bisher stillen könnte. Neben dem Klimaschutz wäre der Stromtransfer auch ein Element, um die wirtschaftliche und außenpolitische Kooperation mit Nordafrika zu vertiefen.

Roland Mauch, deutscher Botschafter in Marokko, gibt allerdings zu bedenken:

Abgesehen von einer Reihe von planerischen, rechtlichen Problemen, die sich stellen würden: Sie können auch nicht in die Wüste gehen und da Millionen Quadratmeter Anlagen aufbauen. Das ist Land, das den Nomaden gehört, als Kollektiveigentum. Sie kommen auch ins Gehege mit den Stämmen, Clans.



Abschnitt 2

Noch ist die Übertragungsleitung von den leistungsfähigen Standorten in Nordafrika zu den energiehungrigen Industriestaaten in Europa Theorie. Doch im Kleinen ist die Strombrücke schon ein bisschen Realität, zumindest, wenn Spanien morgens aufwacht.

Matthias Schlund:

Aufgabe 1: Radiosendung

Und hier kann Marokko punktuell auch Strom dann exportieren nach Spanien. Also ganz konkret gesprochen: die Spitzenlastnachfrage, also wenn in Spanien beispielsweise morgens die Bevölkerung aufsteht und insbesondere in den Wintermonaten das Licht einschaltet, das ist ein Zeitraum von rund zwei Stunden, in den frühen Morgenstunden. Und in diesen Zeiträumen, da herrscht auf dem spanischen Strommarkt in der Regel eine Knappheitssituation hinsichtlich der Versorgung, und hier hat Marokko dann die Möglichkeit, Überschussstrom aus den Wasserkraftwerken nach Spanien zu verkaufen.

Während Wasser in einigen Regionen des Landes sehr knapp ist, ist Marokko aber ein sonnen- und ein windreiches Land. Die Windräder auf dem Kliff drehen sich schnell und beständig. Im nördlichen Riffgebirge, in der Nähe der Straße von Gibraltar, stehen die ersten Windmühlen Marokkos: der Windpark Tanger. Hier drehen sich sieben Windkraftanlagen. Seit dem Jahr 2000 fließt der umweltfreundlich erzeugte Strom in das marokkanische Verbundnetz. *Diesem Vorbild sollen weitere folgen, nicht nur, um die Umwelt zu schonen, wie*

Michael Hofmann (Ministerialdirektor im Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, BMZ) erklärt:

Wir werden in den nächsten Jahren sicherlich auch Bewegungen bei den Erdölpreisen erleben. Das ist ja nicht gesagt, dass es auf dem Niveau bleiben muss. Es ist jetzt schon ziemlich hoch, und jetzt schon können Sie sagen, dass die Entwicklungsländer allein durch die Differenz zwischen den Erdölpreisen von sagen wir zwei Jahren und heute so viel Geld zusätzlich ausgeben müssen. Und bei diesen tendenziell, strukturell steigenden Erdöl-, Erdgaspreisen wird natürlich die Attraktivität von Solarenergie und Wind und anderen natürlich steigen. Bei Wind sind Sie am dichtesten dran an den Marktpreisen, bei Solar ist es immer noch ein Problem.

Der Energiebedarf in Marokko wird sich nach Schätzungen des Energieministeriums bis 2010 verdoppeln. Marokko muss also ohnehin, auch für den eigenen Bedarf, die alternativen Energiequellen ausbauen.

Klaus Töpfer, Direktor des UN-Umweltprogramms:

Wenn Sie die Situation heute betrachten, müssen wir davon ausgehen, dass etwa 20 Prozent der Menschen knapp 55 Prozent der Energie verbrauchen und 80 Prozent 45 Prozent. Diese 80 Prozent brauchen wirtschaftliche Entwicklung. Sie müssen Armut bekämpfen, und wenn sie das erfolgreich machen wollen, brauchen sie Energie. Das heißt, diese Welt wird in der Zukunft eher

einen größeren als einen geringeren Energiehunger haben.

Marokko baut nun den nächsten großen Windpark: Er liegt auf der Halbinsel Cap Sim am Atlantik. Die Gesamtkosten schätzen die Erbauer auf 78 Millionen Euro. Ein Team von Ornithologen untersuchte, wie der Vogelzug durch den Bau des Windparks beeinträchtigt würde. Prof. Franz Bairlein vom Institut für Vogelforschung der Vogelwarte Helgoland hat die Untersuchung mit seinen Mitarbeitern in Marokko durchgeführt. Die Nutzung der Windkraft ist zwar klimafreundlich und verschont die Luft vor weiteren Schadstoffen wie Schwefeldioxid und Stickoxiden. Aber leider verschonen die Rotoren nicht immer die Kinder der Luft: die Vögel.

Franz Bairlein:

Häufig werden Kraftanlagen auf Bergkämmen errichtet, dort ist der Wind stetig, er ist vorhersagbar und er ist stark. Gleichzeitig bedeutet es aber ein Problem, gerade für Zugvögel. Vögel während des Zuges versuchen, Bergkämmen ganz flach zu überfliegen, dadurch kann es im Höhenbereich der Anlagen zu potenziellen Kollisionen kommen.

Deutsche Unternehmen lieferten für die Windparkanlagen Know-how und Technik. Gut für die Umwelt. Gut fürs Geschäft.

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 zu Hilfe. 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 Olschewsky von der Firma Zeitmanagement GmbH informiert Herrn Zander, den Leiter der Personalabteilung der Firma ITH KG, über Leiharbeiter.

Zander: Zander, Firma ITH. Guten Tag.

Olschewsky: Hier ist Frau Olschewsky von der Firma Zeitmanagement. Guten Tag Herr Zander.

Z: Guten Tag Frau Olschewsky, was kann ich für Sie tun?

O: Ihre Sekretärin war so freundlich, mir Ihre Telefonnummer zu geben. Wir haben mit Interesse Ihren Bericht im Handelsblatt gelesen, in dem Sie die Tätigkeit Ihrer Firma und die damit verbundenen Schwierigkeiten beschreiben. In dem Bericht erwähnten Sie, dass Ihnen besonders die saisonalen Schwankungen in Bezug auf Ihr Personal immer wieder Sorgen bereiten. Wir sind eine Firma, die sich auf das Organisieren von Personalabläufen bei saisonal bedingten Schwankungen spezialisiert hat. Unser Personal besteht hauptsächlich aus gut ausgebildeten und flexiblen Mitarbeitern für die Bereiche Elektrik, Elektronik, Mechanik, Feinmechanik und Apparatebau. Da wir über eine hohe Personaldecke verfügen, sind wir zudem sehr flexibel, sowohl was die Anzahl der Personen betrifft wie auch die Dauer des Einsatzes und die Einplanung vor den Einsätzen.

Z: Es ist richtig, dass wir saisonale Personalschwankungen ausgleichen müssen. Zurzeit greifen wir auch auf eine Zeitleihfirma zurück. Worin würde denn der Vorteil Ihrer Firma gegenüber den anderen bestehen?

O: Wir wissen, dass wir uns besonders in einem Punkt von unseren Konkurrenten unterscheiden. Von uns wird nicht nur das Personal gestellt, sondern, sofern Sie es wollen, bei uns unter Ihrer Aufsicht geschult bzw. auf den Einsatz bei Ihnen

vorbereitet. Nach unseren Erfahrungen können dadurch Ausfallzeiten gerade bei der Aufnahme der Tätigkeit nahezu unterbunden werden.

Z: Ja, das hört sich ja schon ganz gut an ...

O: Weiterhin verfügt unser Personal über Schulungen auch im Bereich der Qualitätssicherung. Mit den Firmen, mit denen wir ständig zusammenarbeiten, versuchen wir, einen möglichst klar abgegrenzten Zeitrahmen für die Unterstützung durch unsere Mitarbeiter zu erarbeiten. Dabei geht natürlich nicht die Flexibilität verloren, sondern es geht vielmehr darum, auch Ihnen ein Werkzeug an die Hand zu geben, mit dem Sie einfacher planen können.

Z: In unserem Artikel haben wir auch dargestellt, dass die Probleme besonders aus unserer spezifischen Fertigung heraus entstehen. Für uns ist es daher sehr wichtig, dass wir immer auf das gleiche Personal zurückgreifen können. Können Sie das sicherstellen?

O: Das ist das Problem, was wir unter dem Wort „Organisieren“ verstehen wollen. D.h., wir versuchen, Ihnen natürlich immer denselben Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen. Sollte es jedoch nicht möglich sein, so wird ein Mitarbeiter von uns zu Ihnen geschickt, der die Fertigungsabläufe aus Besprechungen mit dem Kollegen erfahren hat oder der bei uns in der Werkstatt eingewiesen worden ist. Als letzte Möglichkeit – und diese Möglichkeit wird von uns bevorzugt – bieten wir Ihnen noch an, dass sich weitere Personen bei Ihnen vor Ort über die Fertigungsabläufe informieren, sodass bei Bedarf auch diese Leute eingesetzt werden können.

Z: Na, das klingt aber nach hohen Kosten für uns!

O: (lacht) Natürlich erfolgt diese „Einarbeitung“ für Sie kostenlos.

Z: Wie schnell können Sie denn reagieren, wenn wir Bedarf haben?

O: Es kommt natürlich auf die Art der Qualifikation an, die Sie gerade suchen. Aber im Normalfall können wir Ihnen bis zu fünf Personen innerhalb einer Woche zur Verfügung stellen.

Z: Ja, das klingt alles ganz interessant. Wir brauchen demnächst wieder verstärkt Personal. – Haben Sie vielleicht am nächsten Montag so gegen 10 Uhr Zeit für ein persönliches Gespräch?

O: Ja, das passt bestens.

Z: Ach, und schicken Sie mir doch bitte vorher noch ein paar Unterlagen über Ihre Firma und Ihr Konzept!

O: Gerne, dabei finden Sie dann auch unsere Referenzliste.

Z: Schön, dann bis nächste Woche. Auf Wiederhören.

O: Ich freue mich. Auf 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 genannte 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"> Verwendet einen breiten fachsprachlichen Wortschatz; die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der Textsorte 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 Textsorte 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 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 weitgehend 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 den 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 Sprechhandlung angemessen. 	<ul style="list-style-type: none"> Verwendet einen ausreichenden fachsprachlichen Wortschatz, um sich klar auszudrücken; die Wahl der sprachlichen Mittel ist dem Adressaten, der Situation und der 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 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 Satzaccent 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 Satzaccent 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 Satzaccent gibt es gelegentlich Verstöße, die die Kommunikation beeinträchtigen.

Hinweise zur mündlichen Prüfung

Einführendes Gespräch	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none">• 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	<p>Ein Prüfer erläutert kurz die Situation, z.B.: <i>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.</i></p> <p>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.</p>
Aufgabe 2: Ein Unternehmen präsentieren	<p>Ein Prüfer erläutert kurz die Situation, z.B.: <i>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.</i></p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none">• Was sind die Gründe für die Restrukturierung?• Warum gab es 1997 einen Einbruch beim Betriebsergebnis?
Aufgabe 3: Anhand eines Fallbeispiels argumentieren	<p>Ein Prüfer erläutert kurz die Situation, z.B.: <i>Sie sind inzwischen wieder heimgekehrt von Ihrer Geschäftsreise. Im Auftrag Ihres Chefs haben Sie zwei Angebote von Firmen eingeholt, die Markt-Fußböden vertreiben wollen. Besprechen Sie sich bitte mit einem Kollegen die beiden Angebote. Am Ende sollten Sie sich auf eines der beiden Angebote einigen.</i></p> <p>Der Prüfungsteilnehmer soll mit einem Vorschlag beginnen. Die Prüfer sollen nicht nur Fragen stellen, sondern auch Gegenargumente bringen, ggf. einen anderen Vorschlag machen.</p>

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

PWD MA

Prüfungsteilnehmer-Nr.:

Mündliche Prüfung

Kriterium	Aufgabe 1	Aufgabe 2	Aufgabe 3
Umsetzung der Aufgabenstellung	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Gesprächsfähigkeit	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Ausdruck	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Sprachliche Richtigkeit	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Aussprache/ Intonation	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	<u>gesamt</u>	<u>gesamt</u>	<u>gesamt</u>
		<u>x 2 =</u>	<u>x 2 =</u>

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	_____	max. 400 : 4 = _____
Note		
100-92	sehr gut	
unter 92-81	gut	
unter 81-67	befriedigend	
unter 67-50	ausreichend	
unter 50- 0	nicht bestanden	
Gesamtnote		

Verwaltungsvermerke

angemeldet am _____
 Prüfungsgebühr _____
 ggf. reduzierte Gebühr _____
 eingezahlt am _____
 Quittungsnummer _____
 Zeugnis-Nr. _____
 Bemerkungen _____

 Unterschrift Prüfer 1

 Unterschrift Prüfer 2

 Datum