

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

КОНТРОЛЬНІ РОБОТИ

з дисципліни

**«ІНОЗЕМНА МОВА»
(НІМЕЦЬКА МОВА)**

*(для студентів 1-2 курсів заочної форми навчання
за напрямом підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»,
6.030509 «Облік і аудит»)*

Харків – ХНАМГ – 2013

Контрольні роботи з дисципліни «Іноземна мова» (німецька мова) (для студентів 1-2 курсів заочної форми навчання за напрямом підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», 6.030509 «Облік і аудит») / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; уклад.: Д. О. Юрченко. – Х.: ХНАМГ, 2013 – 43 с.

Укладач: Д. О. Юрченко

Рецензент: канд. філол. наук, доцент кафедри іноземних мов
Харківської національної академії міського господарства
О. Л. Ільєнко.

Рекомендовано кафедрою іноземних мов,
протокол № 1 від 30.08.2011 р.

INHALT

Kontrollarbeit 1	4
Kontrollarbeit 2	7
Kontrollarbeit 3	11
Kontrollarbeit 4	15
Kontrollarbeit 5	19
Kontrollarbeit 6	23
Kontrollarbeit 7	27
Kontrollarbeit 8	30
Kontrollarbeit 9	32
Kontrollarbeit 10	37
Bibliografie	42

Kontrollarbeit 1

Weniger Buchungen in der Sommerzeit

Die Touristik Union International (TUI), nach eigenen Angaben führender Reiseveranstalter Europas, erwartet in diesem Jahr drei Prozent mehr Gäste. Ein großer Teil des Wachstums werde durch Urlauber aus den neuen Bundesländern kommen. Für Ostdeutschland hat der Veranstalter ein Wachstum von 30 Prozent veranschlagt. In den alten Bundesländern rechnet er mit einer Steigerungsrate zwischen zwei und vier Prozent.

Die Buchungen für den Sommer, so teilt das Unternehmen mit, hätten die Zahlen des Vorjahres noch nicht erreicht. Vor einem Jahr hatte die TUI zum gleichen Zeitpunkt ein Wachstum von 30 Prozent verbucht. Allerdings seien die ersten Monate des vergangenen Jahres von einem enormen Zuwachs an Fernreisen geprägt gewesen. Aber auch in diesem Sommer gibt es immer mehr Ziele mit zweistelligen Zuwachsraten.

Fernreisen, und hier vor allem in die asiatischen Länder und in die Karibik, würden im laufenden Jahr oft gebucht, ebenso Marokko, Malta und die Türkei. Wegen der hohen Nachfrage von Bürgern aus den neuen Ländern würden außerdem Bulgarien, Rumänien, Ungarn und Polen zu den Gewinnern dieses Reisejahres zählen. Insgesamt werde aber Spanien auch in diesem Sommer wieder das von den deutschen Pauschalurlaubern am stärksten besuchte Reiseland sein.

Mit der zu Ende gegangenen Wintersaison zeigte sich die TUI zufrieden. Auch nach Österreich habe es wieder mehr Gäste gezogen, die den dortigen Ferienorten Steigerungsraten von knapp neun Prozent beschert hätten. Im Fluggeschäft seien auch im Winter die Fernziele weiter gewachsen, allen voran die Dominikanische Republik und Kuba.

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Wie ist voraussichtliches Wachstum bei TUI?
2. Wie war das Wachstum bei TUI im vergangenen Jahr?
3. Wie ist voraussichtliches Wachstum für neue Länder?
4. Wie ist voraussichtliches Wachstum für alte Länder?
5. Ist die Entwicklung für Fernreisen positiv oder negativ und warum?
7. Ist die Entwicklung bei Osteuropa positiv oder negativ und warum?
8. Wie heißt beliebtestes Reiseziel bei deutschen Urlaubern?
9. Wie ist die Entwicklung Wintersaison?
10. Welche Fernziele waren die beliebteste im vergangenen Winter?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. TUI erwartet in diesem Jahr zwei Prozent mehr Gäste.
2. Für Westdeutschland hat der Veranstalter ein Wachstum von 30 Prozent veranschlagt.
3. Die asiatischen Länder, die Karibik, Marokko, Malta und die Türkei sind die beliebtesten Reiseziele.
4. Es gibt in diesem Sommer weniger Ziele mit zweistelligen Zuwachsraten.
5. Zu den Gewinnern dieses Reisejahres zählen Moldawien, Bulgarien und Rumänien.
6. Spanien ist das beliebteste Reiseziel von den deutschen Pauschalurlaubern.
7. TUI ist mit der zu Ende gegangenen Wintersaison unzufrieden.
8. Für Österreich hat der Veranstalter ein Wachstum von 9 Prozent veranschlagt.
9. Im Fluggeschäft seien auch im Winter die Fernziele weiter gesunken.
10. Ein großer Teil des Wachstums werde durch Urlauber aus Süddeutschland kommen.

Wählen Sie das passende Synonym (Substantiv) und markieren Sie die richtige Lösung: a, b, c oder d. Eine Antwort ist richtig:

1. der Kredit
 - a) die Aktie
 - b) der Anteilschein
 - c) das Darlehen
 - d) das Wertpapier
2. das Lichtbild
 - a) das Plakat
 - b) das Foto
 - c) der Prospekt
 - d) der Werbezettel
3. die Geschäftszeiten (Pl.)
 - a) die Öffnungszeiten (Pl.)
 - b) das Ladenschlussgesetz
 - c) die Eröffnung
 - d) die Geschäftsbedingung
4. die Herstellung
 - a) die Leistung
 - b) der Verlust
 - c) der Gewinn
 - d) die Produktion
5. die Beschwerde
 - a) die Anklage
 - b) die Reklamation
 - c) der Fehler
 - d) der Mangel

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

Steinli & Söhne KG
Steilweg 8 • CH-8003 Zürich

INTERKOMMUNIKATION

1 Frau Ursula Mennens
Heinestr. 17
D-40213 Düsseldorf
Übersetzungsprogramme

Zürich, den 8. Februar

Sehr geehrte Frau Mennens,
wir haben uns auf der Expolangues, der Sprachenmesse in Paris 2, wo ich mit großem Interesse Ihre Präsentation des neuen Übersetzungsprogramms verfolgt habe. Wir sind ein in der Schweiz 3 Unternehmen und 4 in viele Länder. Ihre Übersetzungsprogramme für Englisch, Französisch und Spanisch interessieren uns sehr, weil wir oft 5 unserer Kunden zu übersetzen haben. Wir würden gern 50 Computer mit einem Übersetzungsprogramm 6 und 7 Sie daher, uns 8 ausführliche Informationen und einen Kostenvoranschlag zu senden. Für die 9 einer Demo-Diskette in jeder der angegebenen Sprachen danken wir 10 im Voraus.
Mit freundlichen Grüßen

Steinli & Söhne KG
Johann Bircher

1. a) z.B. b) Betr. c) z.Hd.
2. a) getroffen b) getrennt c) begegnet
3. a) sitzendes b) liegendes c) ansässiges
4. a) einführen b) exportieren c) importieren
5. a) Grundlagen b) Unterlagen c) Papierwaren
6. a) ausstellen b) ausschmücken c) ausstatten
7. a) bitten b) fragen c) erkundigen uns
8. a) umgehend b) umgebend c) umfassend
9. a) Zuversicht b) Zusendung c) Zustimmung
10. a) Sie b) Ihnen c) euch

Grammatik

Einer zum andern. - Kreuzen Sie bitte die fehlenden Pronomen an.

1. Dealer zur Polizei: „Das Kokain? Das muss jemand bei ____ vergessen haben!“
a) mich b) mir c) ich

2. Buchhändlerin zum Kunden: „Für Ihre Frau? Mit diesem Buch machen _____ eine Freude. Garantiert!“

a) ihr/Sie b) Ihnen/Sie c) Sie/ihr

3. Bankangestellter zu einer Kundin: „Die Zinsen? Natürlich kann _____ nicht garantieren, dass _____ so niedrig bleiben.“

a) man/Sie/sie b) ich/Ihnen/sie c) Ihnen/wir/sie

4. Arzt zur Patientin: „_____ haben die Tabletten nicht eingenommen? Ohne _____ haben _____ keine Chance, gesund zu werden.“

a) Sie/sie/Sie b) Sie/ihnen/sie c) Ihnen/wir/sie

Kreuzen Sie die fehlenden Pronomen an.

1. Würdest du eigentlich _____ Organe spenden?

a) deine b) dein c) deinen

2. Niemals! _____ Herz gehört mir!

a) Mein b) Meiner c) Meine

Fragebogen - Beantworten Sie die folgenden Fragen schriftlich. Benutzen Sie, wo es sich anbietet, Possessivpronomen.

1. Wo möchten Sie leben?

2. Was ist für Sie das vollkommene irdische Glück?

3. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

4. Welche Eigenschaften schätzen Sie bei einem Mann am meisten?

Kontrollarbeit 2

Geschäftsberichte werden langsam verständlicher

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

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

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

Eine positive Tendenz sei, dass die Unternehmen nicht mehr so aufwendiges Material für ihren Geschäftsbericht verwendeten, mehrumweltfreundliches Papier einsetzten und Tabellen und Graphiken aussagefähiger präsentierten. Kritisiert wird allerdings, dass zu wenige Unternehmen langfristige Jahresvergleiche ihres Unternehmens in Graphiken darstellen. Dies geschieht leider, weil man sonst die oft schlechtere Entwicklung besser erkennen könnte.

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

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

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Wie haben sich Geschäftsberichte in den vergangenen vier Jahren kräftig geändert?
2. Was ergab die Untersuchung von Geschäftsberichten der 100 größten europäischen Unternehmen durch die Marketing-Gesellschaft Peter Prowse Associates?
3. Wie werden die Berichte formuliert?
4. Welche Berichte und Abhandlungen werden hinten gestellt oder weggelassen.
5. Was zeigen mache Gesellschaften?
6. Welche positive Tendenz gibt es bei Unternehmen?
7. Was wird gelobt?
8. Was kritisiert die britische Marketing-Gesellschaft?
9. Welche Konzerne haben ihre Berichte geändert?
10. Von wem wurden die besten Berichte ausgewählt?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. Deutsche Marketing-Gesellschaften sollten sich auch des Themas Geschäftsberichte annehmen.
2. Geschäftsberichte sollten verständlich sein.
3. Die anglo-amerikanische Form der Berichte wird immer mehr zum Standard.
4. Berichte werden heutzutage mehr auf die Erwartung der Leser abgestimmt.
5. Im Vordergrund der Berichte sollten die Bedürfnisse der Aktionäre stehen.
6. Der Bericht des Vorstands steht neuerdings weiter hinten.
7. Wichtige Finanzkennzahlen werden am Anfang platziert.
8. Umweltfreundlichkeit spielt bei der Wahl des Druck – materials heutzutage keine Rolle mehr.
9. Zahlen und Daten sollten übersichtlich und ansprechend aufbereitet sein.
10. Mehrjährige Vergleiche sollten vermieden werden.

Wählen Sie das passende Synonym (Substantiv) und markieren Sie die richtige Lösung: a, b, c oder d. Eine Antwort ist richtig:

1. der Prospekt
a) die Werbeschrift c) der Werbespruch
b) die Werbedurchsage d) der Werbetrick
2. die Flaute
a) die Expansion c) die Fusion
b) der Verlust d) der Konjunkturstillstand
3. die Lohn- und Gehaltsempfänger (Pl.)
a) die Beamten (Pl.) c) die Arbeiter (Pl.)
b) die Arbeitnehmer (Pl.) d) die Angestellten (Pl.)
4. die Marktanalyse
a) das Marketing-Mix c) die Marktlücke
b) die Marktnische d) die Marktstudie
5. der Wettbewerb
a) die Konkurrenz c) die Marktwirtschaft
b) der Leistungsdruck d) die Planwirtschaft

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

Riem GmbH
Schlickgasse 38 • A-1090 Wien

Mr. Jerry Hunter
Thorsan Corporation
2393 Sheridan Road
Atlanta, GA 30339
USA
Angebot

30.04.

Sehr geehrter Herr Hunter,
Ihre 1 vom 24. d.M. haben wir dankend 2 und freuen uns über Ihr Interesse an unseren Wein-gläsern.

In der 3 senden wir Ihnen unseren neuesten Katalog und machen Ihnen folgendes Angebot:

Rotweinglas Artikel-Nr. 3627 Preis 36,40 Euro pro Stück

Weißweinglas Artikel-Nr. 3718 Preis 34,80 Euro pro Stück

Wir 4 Ihnen einen Mengenrabatt von 5%, wenn Sie von jedem Artikel mindestens 100 Stück bestellen. Die 5 beträgt vier Wochen. Der 6 versteht sich ab Werk. Die Zahlung ist innerhalb von 30 Tagen nach 7 ohne Abzug fällig. Sobald die Ware 8 ist, werden Sie schriftlich darüber 9.

10 Auftrag sehen wir gerne entgegen und verbleiben mit freundlichen Grüßen

Riem GmbH
Ingrid Hamann

1. a) Angabe b) Anfrage c) Bestellung
2. a) entnommen b) behalten c) erhalten
3. a) Anlage b) Zuschrift c) Beilegung
4. a) gewähren b) lassen c) zugestehen
5. a) Lieferung b) Lieferformalitäten c) Lieferzeit
6. a) Preis b) Auftrag c) Rabatt

7. a) Rechnung b) Rechnungsdatum c) Fälligkeitstag
8. a) termingerecht b) versandbereit c) fertig
9. a) informiert b) mitgeteilt c) vorgemerkt
10. a) Ihren b) Ihre c) Ihrem

Grammatik

Einer zum andern. - Kreuzen Sie bitte die fehlenden Pronomen an.

1. Student zur Studentin: „Gib _____ doch bitte noch einmal deine E-Mail-Adresse. _____ habe _____ irgendwie verlegt.“

a) mich/Ich/ihr b) dir/Ich/sie c) mir/Ich/sie

2. Enkelin zum Großvater: „Ich rufe _____ jetzt jeden Tag an, weil _____ ja vielleicht schon bald stirbst.“

a) dich/du b) dir/du c) dich/ihr

3. Passagier zur Stewardess: „Bringen _____ bitte noch ein Erfrischungstuch!“

a) mir/Sie b) Sie/mir c) Sie/sich

4. Betrunkener Passagier zur Stewardess: „Gib _____ noch einen Cognac, aber ruckzuck!“

a) mich b) ihn c) mir

Kreuzen Sie die fehlenden Pronomen an.

1. Aber _____ Herz kann, wenn du zum Beispiel tödlich verunglückst, ein Leben retten. Du bist egoistisch!

a) deine b) deinen c) dein

2. Wenn ich schwer verletzt bin, kümmern sich die Ärzte nicht mehr um _____ Gesundheit, weil sie _____ Organe wollen.

a) mein/meine b) meine/meine c) meinen/mein

Fragebogen - Beantworten Sie die folgenden Fragen schriftlich. Benutzen Sie, wo es sich anbietet, Possessivpronomen.

1. Welche Eigenschaften schätzen Sie bei einer Frau am meisten?

2. Ihre Lieblingstugend?

3. Ihre Lieblingsbeschäftigung?

4. Wer oder was hätten Sie sein mögen?

Kontrollarbeit 3

Keine Eile mit dem E-Business

Erst fünf Prozent der Handelsvertreter vertreiben Waren via Internet

Im E-Business herrscht Aufbruchstimmung, die Handelsvertreter warten ab. Die Möglichkeiten des elektronischen Handels im Internet werden jedenfalls von den klassischen Handelsvertretern nur zögernd genutzt. Nach Worten von Horst Platz, Präsident der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), sei die Erwartungshaltung unter den rund

60000 Industrievertretungen, Handelsagenturen, Vertragshändlern und Vertriebsbüros „ohne Euphorie“.

Die Meinungen seien eher kontrovers: Auf der einen Seite wird E-Commerce als Bedrohung des konventionellen Vertriebs gesehen. Auf der anderen Seite wachse die Überzeugung, dass das Internet ein nicht zu unterschätzendes Hilfsmittel für den Vertrieb sei. Gleichwohl könne es den persönlichen Kontakt zu den Kunden nicht ersetzen.

Der Centralverband habe dazu eine Studie vom Institut für Handelsforschung der Kölner Universität erarbeiten lassen, sagte Platz. Danach rechnete etwas mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen nicht mit einer Gefährdung ihres angestammten Geschäfts durch E-Business, zehn Prozent dagegen schon. Der Rest sei unentschieden. Jede zweite Handelsvertretung wird der Umfrage zufolge zum Jahresende über eine eigene Web-Seite verfügen. Die damit verfolgten Ziele sind aber vorrangig: die Erhöhung des eigenen Bekanntheitsgrades, die Verbesserung der Kommunikation mit den vertretenen Unternehmen und den Kunden sowie die Erschließung neuer Kunden-gruppen. Große, international ausgerichtete Unternehmen, so Platz, hätten dabei weit weniger Berührungsängste als kleine Handelsvertretungen.

Insgesamt aber verfügten inzwischen etwa zwei Drittel der befragten Unternehmen über einen eigenen Internet-Anschluss, weitere 12 Prozent wollten den Anschluss bis Jahresende einrichten.

Vor allem in den Bereichen Investitionsgüter und Grundstoffe werde das Internet für Bankgeschäfte, Recherchen und zum Datenaustausch genutzt. Bestellungen und Verkauf von Gütern und Waren erfolgten allerdings noch immer konventionell.

Nur fünf Prozent der Firmen orderten bereits über das Internet. Mittelfristig, so der CDH-Präsident Platz, werde aber E-Commerce den Vertrieb „erheblich verändern“. Insbesondere für Handelsvertretungen mit nicht erklärungs-bedürftigen Artikeln entstehe durch das Internet eine harte Konkurrenz. Mehr denn je werde es für die Firmen darauf ankommen, sich durch individuelle Beratung und maßgeschneiderte Problemlösungen bei den Kunden „unverzichtbar“ zu machen. Erfahrungen aus den USA zeigten zudem, dass individuelle Beratung der Kunden vor Ort in Zeiten von E-Commerce wieder „hoch im Kurs“ stehe. In den USA, so Platz, habe sich eine regelrechte Gegenbewegung entwickelt.

nach: SZ, 03.11.2000

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Welche Stimmung herrscht im E-Business und was machen die Handelsvermittler?
2. Was sagte der Präsident der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb?
3. Wie wird E-Commerce gesehen?
4. Was hat der Centralverband erarbeiten lassen?
5. Welche Ziele verfolgten Unternehmen bei E-Commerce?

6. Wie viele befragte Unternehmen verfügten über einen eigenen Internet-Anschluss?
7. Wofür werde das Internet in den Bereichen Investitionsgüter und Grundstoffe genutzt?
8. Wie erfolgten Bestellungen und Verkauf von Gütern und Waren?
9. Wie viel Prozent der Firmen orderten bereits über das Internet?
10. Was zeigten die Erfahrungen aus den USA?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. Der Internethandel wird von klassischen Vertriebsunternehmen nur wenig genutzt.
2. Die Handelsvertreter sind von den Möglichkeiten des Internets begeistert.
3. Die Mehrzahl der Vermittler fürchtet einen Rückgang des konventionellen Vertriebs.
4. Die meisten Web-Seiten dienen in erster Linie der Verbesserung des Kontaktes zu Kunden und Unternehmen.
5. Besonders die großen Unternehmen ergreifen die Möglichkeit, über eigene Web-Seiten ihren Bekanntheitsgrad zu erhöhen.
6. Bis zum Jahresende werden voraussichtlich alle Firmen über einen eigenen Internetzugang verfügen.
7. Kleine Unternehmen setzen das Internet eher als Vertriebsinstrument ein als große Unternehmen.
8. In einigen Branchen werden die Möglichkeiten des Internets besonders häufig genutzt.
9. Unternehmen erledigen den Ein- und den Verkauf meistens mittels Internet.
10. Der Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte ist besonders von der elektronischen Konkurrenz betroffen.

Wählen Sie das passende Synonym (Substantiv) und markieren Sie die richtige Lösung: a, b, c oder d. Eine Antwort ist richtig:

1. der Wettbewerb
 - a) die Konkurrenz
 - b) der Leistungsdruck
 - c) die Marktwirtschaft
 - d) die Planwirtschaft
2. der Kredit
 - a) die Aktie
 - b) der Anteilschein
 - c) das Darlehen
 - d) das Wertpapier
3. die Flaute
 - a) die Expansion
 - b) der Verlust
 - c) die Fusion
 - d) der Konjunkturstillstand

4. das Budget

- a) die Bilanz c) die Rechnungslegung
b) der Haushalt d) der Kostenvoranschlag

5. die Dienstleistungen (PI.)

- a) der primäre Sektor c) der sekundäre Sektor
b) der tertiäre Sektor d) der quaternäre Sektor

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

Agor-Teigwaren
Fabrikstraße 24 • D-80640 München
TELEFAX

An: Herrn Ruggero Caprani

Pasta buona

Fax: 00 39 02 46 37 89 64

Von: Raimund Leiser

Fax: 00 49 89/71 18 709

Datum: 23. 08

Bestellung

Sehr geehrter Herr Caprani,

wir 1 uns auf Ihr Angebot vom 20. d.M. und 2 Ihnen folgenden 3 :

500 kg Spagetti zu 0,75 Euro/kg, 300 kg Makkaroni zu 0,85 Euro/kg, 400 kg Tagliatelle zu 0,80 Euro/kg und 100 kg Rigatoni zu 0,90 Euro/kg.

Wir 4 die Teigwaren in einer Woche und werden unsere Spedition 5, die Waren am 28. August abzu- 6.

Nach 7 der Lieferung werden wir den 8 Betrag 9 3% Skonto auf Ihr Konto überweisen. Wir bitten Sie, unseren Auftrag umgehend per Fax zu 10.

Mit freundlichen Grüßen

Raimund Leiser

Einkaufsabteilung

1. a) bezeigen b) beziehen c) bezeugen
2. a) erzeugen b) erteilen c) bestellen
3. a) Auftrag b) Antrag c) Vertrag
4. a) beschleunigen b) beliefern c) benötigen
5. a) beauftragen b) anmelden c) bescheinigen
6. a) -jagen b) -fangen c) -holen
7. a) Einhalt b) Erhalt c) Instandhaltung
8. a) bestehenden b) hochstehenden c) ausstehenden
9. a) abzüglich b) hinzukommend c) ergänzend
10. a) beschaffen b) beschränken c) bestätigen

Grammatik

Einer zum andern. - Kreuzen Sie bitte die fehlenden Pronomen an.

1. Arzt zur Diabetikerin: „Kann es sein, dass _____ gestern im Cafe Kremer gesehen habe?“

a) ich/Ihnen b) Sie/mich c) ich/Sie

2. Freundin zu einer Freundin über einen Freund und dessen Freundin:

„_____ soll sich ja gerade von _____ getrennt haben.“

a) Er/ihr b) Sie/ihr c) Er/sich

3. Lektor zum Autor: „Ihr Manuskript? Entschuldigen _____, _____ aber habe _____ nur zur Hälfte gelesen - miserabel!“

a) Sie/ich/es b) mich/es/ich c) Sie/ich/ihn

4. Anonymer Alkoholiker zu anonymem Alkoholiker (sein Schwager):

„_____ hier? Mit _____ hätte _____ hier nie gerechnet!“

a) Du/dir/wir b) Du/dir/ich c) Sie/dir/ich

Kreuzen Sie die fehlenden Pronomen an.

1. Unsinn! Natürlich werden die Ärzte alles tun, um _____ Leben zu retten.

a) deinen b) dein c) deines

2. Ich bin da nicht so sicher. Stell dir vor, ich liege da mit meinen 21 Jahren und schlimmen Kopfverletzungen: _____ Herz ist noch jung, _____ Lungen noch frisch (nie geraucht), _____ Nieren wie neu, bis hin zu _____ Hornhaut alles noch gut zu gebrauchen. a) Mein/meine/meine/meiner b) Mein/mein/mein/mein

Fragebogen – Beantworten Sie die folgenden Fragen schriftlich. Benutzen Sie, wo es sich anbietet, Possessivpronomen.

1. Ihr Hauptcharakterzug?

2. Ihr größter Fehler?

3. Ihr Traum vom Glück?

4. Was wäre für Sie das größte Unglück?

Kontrollarbeit 4

Der Öko-Landbau feiert sich auf der BIO-FACH

Während die traditionelle Landwirtschaft unter den Nachwirkungen der BSE-Krise leidet, reiben sich die Öko-Bauern die Hände. Das Geschäft mit den Bio-Produkten entwickelt sich sehr gut, und die meisten Anbieter konnten im vergangenen Jahr ein Umsatzwachstum von 20 bis 30 Prozent verzeichnen. Auch in diesem Jahr rechnet die Branche, die sich derzeit auf der weltgrößten Ökomesse BIO-FACH in Nürnberg (bis 17. Februar) präsentiert, mit einem weiteren Zuwachs. Die Bio-Landwirte haben im Moment vor allem ein Problem: ihre begrenzten

Produktionskapazitäten, die die gestiegene Nachfrage nicht mehr vollständig erfüllen können.

Wie die Branche, so hat auch die Leitmesse BIO-FACH gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich zugelegt. Zwei weitere Hallen sind belegt, wodurch sich die Ausstellungsfläche gegenüber 2001 um mehr als ein Viertel auf gut 61 000 Quadratmeter vergrößert hat. Rund 2000 Aussteller sind vertreten, das sind etwa 15 Prozent mehr, und zwei Drittel von ihnen kommen aus dem Ausland.

Die Messe in Nürnberg spiegelt das neue Selbstbewusstsein der Bio-Landwirtschaft wider. Naturkost hat inzwischen am gesamten deutschen Lebensmittelmarkt einen Anteil von 3,7 Prozent, das entspricht gut 5 Milliarden Euro. In Deutschland wurden im vergangenen Jahr 42 neue großflächige Naturkost-Fachmärkte und Bio-Supermärkte eröffnet. Mittlerweile gibt es insgesamt mehr als 100 solcher Geschäfte. Ihre Kunden können unter 5000 bis 10 000 Öko-Artikeln wählen. Die Branche und ihre Ausstellungen haben damit das Image des reinen Futterkörner- oder Müsli-Marktes überwunden.

Auf der BIO-FACH bieten Aussteller aus allen fünf Kontinenten ihre Waren und Dienstleistungen an. Die Aussteller kommen aus insgesamt 60 Ländern. Nahe an 200 Neuheiten sind in Nürnberg zu sehen, vornehmlich aus den Gebieten Fertig- oder Schnellgerichte, Naturkost, Getränke und Kosmetik.

Während sich früher vor allem Inhaber von Naturkostläden und Reformhäusern auf der Messe umsahen, finden sich jetzt auch in großer Zahl Einkäufer von Bio-Supermärkten und des konventionellen Lebensmittelhandels ein. Bei einem ausgedehnten Rundgang über das Messegelände trifft man auch Vertreter von Produzenten, die selbst nicht auf der Messe ausstellen, zum Beispiel die Einkäuferin eines Fischverarbeiters, die Gewürze und andere Zutaten aus biologischem Anbau zu ihren Fischkonserven zu finden versucht.

nach: FAZ, 16. Februar 2002

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Wie entwickelt sich das Geschäft mit den Bio-Produkten?
2. Was rechnet die Branche in diesem Jahr?
3. Welches Problem haben im Moment die Bio-Landwirte?
4. Wie viele Aussteller sind vertreten?
5. Was spiegelt die Messe in Nürnberg wider?
6. Wie viele Öko-Artikeln können die Kunden wählen?
7. Woher kommen die Aussteller auf der BIO-FACH?
8. Wie groß ist der Anteil von Naturkost am gesamten deutschen Lebensmittelmarkt?
9. Aus welchen Gebieten sind die Neuheiten in Nürnberg zu sehen?
10. Wen trifft man bei einem ausgedehnten Rundgang über das Messegelände?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. Die traditionelle und die ökologische Landwirtschaft stecken gleichermaßen in einer tiefen Krise.
2. Der Absatz der alternativ angebauten Produkte konnte deutlich gesteigert werden.
3. Die Nachfrage nach Öko-Produkten ist erheblich höher als das Angebot .
4. Die „BIO-FACH“ ist weltweit die bedeutendste Öko-Messe.
5. Wegen der hohen Messebeteiligung der Aussteller musste ein neues Ausstellungsgelände gefunden werden.
6. Die Anzahl der ausländischen Aussteller ist um 15 Prozent gestiegen.
7. Naturkost-Produkte haben inzwischen den deutschen Nahrungsmittelmarkt erobert.
8. Mit der jetzt verfügbaren Zahl von Öko-Artikeln wird ein breites Sortiment abgedeckt.
9. Die Branche hatte in der Vergangenheit mit einem negativen Image zu kämpfen.
10. Die Teilnehmer an der „BIO-FACH“ kommen nicht nur aus Ländern der EU.

Wählen Sie das passende Synonym (Substantiv) und markieren Sie die richtige Lösung: a, b, c oder d. Eine Antwort ist richtig:

1. die Unternehmensleitung
a) das Personalwesen c) das Management
b) das Controlling d) das Marketing
2. das Budget
a) die Bilanz c) die Rechnungslegung
b) der Haushalt d) der Kostenvoranschlag
3. die Kommerzialisierung
a) die Marktprognose c) die Vermarktung
b) die Verkaufsförderung d) die Absatzpolitik
4. die Betriebswirtschaft
a) die Mikroökonomie c) der Großbetrieb
b) der Handwerksbetrieb d) die Makroökonomie
5. der Konkurs
a) der Wettkampf c) die Pleite
b) die Selektion d) die Rivalität

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

MOBILPRO

20, rue du Four • F-38000 Grenoble

INTER-HANDY

z.Hd. Frau Eva Rehmann

Alsterweg 16

D-20457 Hamburg

18. Februar

1

Sehr geehrte Frau Rehmann,

wir haben Ihre Lieferung vom 15. d.M. 2. 3 mussten wir beim Auspacken der Ware 4, dass

Sie uns nur 200 der 300 bestellten Mobiltelefone geliefert haben. Da wir für Ende März eine Werbe- 5 für diese Telefone geplant haben, bitten wir 6, uns die fehlenden Telefone umgehend zu schicken.

7 die Lieferung nicht in einer Woche 8 uns eingegangen ist, sehen wir uns 9, die Telefone bei Ihrer Konkurrenz zu bestellen.

Mit freundlichen Grüßen

10 Catherine Lecour

1. a) Mindestzahl b) Minderlieferung c) Mindestsatz
2. a) erschlossen b) erzielt c) erhalten
3. a) Leider b) Leidlich c) Leidvoll
4. a) bekennen b) vernehmen c) feststellen
5. a) -kampagne b) -spot c) -film
6. a) Ihnen b) ihn c) Sie
7. a) Falls b) Als c) Wann
8. a) von b) bei c) zu
9. a) gefordert b) gefördert c) gezwungen
10. a) i.V. b) ggf- c) d.h.

Grammatik

Einer zum andern. - Kreuzen Sie bitte die fehlenden Pronomen an.

1. Ratgeber: „ _____ möchte _____ einen guten Rat geben.“

a) Er/mich b) Ich/Sie c) Ich/Ihnen

2. Zahnarzt zum Patienten: „Die Krone ist nicht mehr zu reparieren. _____ werde _____ herausnehmen. Tut _____ Leid.“

a) Sie/sie/mir b) Ich/sie/mir c) Ich/Sie/Ihnen

3. Notar: „Das Testament Ihres Freundes? _____ hat _____ vor zwei Monaten geändert; Pech für _____ !“

a) Es/er/ihn b) Sie/er/Sie c) Er/es/Sie

4. Großmutter zum Enkel (in Australien): „Unser Weihnachtspäckchen ist nicht angekommen? Dabei haben _____ schon Mitte November abgeschickt.“

a) wir/es b) sie/ihn c) wir/er

Kreuzen Sie die fehlenden Pronomen an.

1. Das ist doch ein Grund mehr, _____ Meinung zu ändern.

a) deine b) meine c) deiner

2. Er war nicht damit einverstanden, Organe zu spenden. Ich habe versucht, _____ Meinung zu ändern, aber jetzt werde ich _____ Willen natürlich respektieren.

a) seine/sein/seinem b) seine/seine/seinen

Fragebogen – Beantworten Sie die folgenden Fragen schriftlich. Benutzen Sie, wo es sich anbietet, Possessivpronomen.

1 Ihre Lieblingsfarbe?

2. Ihr Lieblingsschriftsteller?

3. Ihre Helden und Heldinnen in der Wirklichkeit?

4. Was verabscheuen Sie am meisten?

Kontrollarbeit 5

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.

nach: *GeschäftsWelt*. Das Wirtschaftsmagazin der Sparkassen-Finanzgruppe, Juli 2002.

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Was analysiert Claus Goworr, Partner der Münchner Personalberatung Gemini Executive Search GmbH?
2. Aus welchen Gründen stehen in den kommenden Jahren bis zu 300.000 Betriebsübergaben an?
3. Wann sind die meisten erfolgreichen Firmenübergaben eingeleitet und durchgeführt worden?
4. Wem kann das Unternehmen verkauft werden?
5. Wann kann ein Unternehmen mit den Mitarbeitern als Eigentümer prosperieren?
6. Was ist entscheidend bei der Auswahl der Kandidaten?
7. Wie viele grundlegende Maximen gibt es?
8. Wodurch kann der Seniorchef schwierige und abschließende Hürde seines unternehmerischen Lebens meistern?
9. Woraus muss ein Unternehmer grundsätzlich in jeder Phase seines Schaffens seine Nachfolge bestmöglich geregelt haben?
10. Wann hat die Übergabe Aussicht auf Erfolg?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. In den nächsten Jahren werden etliche Firmeninhaber altersbedingt die Unternehmensleitung abgeben müssen.
2. In der Regel laufen Firmenübergaben ohne große Komplikationen ab.
3. Erfolgreiche Nachfolgeregelungen sichern zahlreiche Arbeitsplätze.
4. Voraussetzung für eine erfolgreiche Übergabe ist die rechtzeitige Suche nach einem geeigneten Nachfolger.
5. Viele Firmeninhaber beschäftigen sich frühzeitig mit der Nachfolgefrage.
6. Im Interesse aller Angestellten sollte ein Seniorchef die Übergabe zielstrebig vorbereiten.
7. In der Regel reichen zehn Jahre für die Nachfolgeplanung aus.
8. Für alle Beteiligten ist es am besten, wenn sich der Nachfolger in der Familie des Inhabers findet.
9. Bei einer außerfamiliären Nachfolgeregelung ist auch eine Übernahme durch die Belegschaft denkbar.
10. Nachfolgekandidaten müssen bereit sein, die Firmenphilosophie fortzuführen.

Wählen Sie das passende Synonym (Substantiv) und markieren Sie die richtige Lösung: a, b, c oder d. Eine Antwort ist richtig:

1. die Konjunktur
 - a) die anhaltende Rezession
 - b) die wirtschaftliche Entwicklungstendenz
 - c) der ausbleibende Boom
 - d) die lahme Expansion
2. die Inflation
 - a) die Kaufkraftzunahme
 - b) der Fehlbetrag
 - c) die Geldentwertung
 - d) die Preissenkung
3. das Bruttosozialprodukt
 - a) der Wert der Güter und Dienstleistungen
 - b) das Einkommen der Erwerbstätigen
 - c) die Vergütung der Sozialarbeiter
 - d) der Haushalt eines Sozialstaates
4. die Dienstleistungen (PI.)
 - a) der primäre Sektor
 - b) der tertiäre Sektor
 - c) der sekundäre Sektor
 - d) der quaternäre Sektor
5. der öffentliche Dienst
 - a) die Öffentlichkeitsarbeit
 - b) die Sozialversicherung
 - c) die öffentlichen Mittel (PI.)
 - d) der Staatsdienst

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

Seiber & Co.KG
Breiter Weg 104 • D-39105 Magdeburg

Herrn
Jochen Hammer
Baustoffe Wagner GmbH
Postfach 54 12
D-67614 Kaiserslautern
Rechnung Nr. 8912

19. 6...

Sehr geehrter Herr Hammer,
Ihre Rechnung Nr. 8912 wird am 30. 6... 1. Leider ist es uns nicht möglich, den 2 von 3517,50 Euro zu 3. Der Konkurs eines 4 hat uns in 5 gebracht. Wir ersuchen Sie deshalb um 6 des Betrages. In zwei bis drei Monaten ist die Situation sicher geklärt, und wir werden dann die 7 Summe auf Ihr Konto 8.
Wir hoffen 9 Ihr 10 und eine positive Antwort und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Seiber & Co.KG
Ralf Egger

1. a) fallen b) fällig c) gefallen
2. a) Betrag b) Geld c) Summe
3. a) verrechnen b) zählen c) begleichen
4. a) Lieferanten b) Geschäftsmannes c) Großkunden
5. a) Probleme b) Verzögerung c) Zahlungsschwierigkeiten
6. a) Stundung b) Zahlungsverzug c) Zahlungsfrist
7. a) gesammelte b) gesamte c) zusammengetragene
8. a) einschreiben b) überweisen c) überschreiben
9. a) auf b) über c) in
10. a) Anteilnahme b) Verständnis c) Zuverlässigkeit

Grammatik

Einer zum andern. - Kreuzen Sie bitte die fehlenden Pronomen an.

1. Eltern zu den Kindern: „Meldet ____ sofort, wenn ____ angekommen seid. Okay?“
a) euch/ihr b) -/euch c) ihr/ihr

2. Kunde zum Mechaniker: „Der Drucker ist eine Katastrophe! Mal druckt ____ tagelang ganz normal, mal spielt ____ mehrmals am Tag verrückt. Ich komme einfach nicht mit ____ zurecht. Dabei habe ich ____ nach langem Überlegen ausgesucht.“

a) er/er/ihm/ihn b) er/er/sie/ihn c) er/er/mir/ihn

3. Briefmarkensammler zur Freundin: „Heute zeige ____ ____ ____ endlich mal, meine Briefmarkensammlung.“

a) sie/dir/ich b) ich/dir/sie c) ich/sie/dir

4. Geschäftspartner: „Er will nicht verkaufen? Rufen Sie ____ an und geben Sie ____ noch eine letzte Warnung!“

a) ihn/ihm b) ihm/ihm c) ihm/-

Kreuzen Sie die fehlenden Pronomen an.

1. Wenn ich schwer verletzt bin, kümmern sich die Ärzte nicht mehr um ____ Gesundheit, weil sie ____ Organe wollen.

a) mein/meine b) meine/meine

2. Wie schade! ____ Herz ist noch jung, ____ Lungen noch frisch (nie geraucht, oder?), ____ Nieren wie neu, bis hin zu ____ Hornhaut alles noch gut zu gebrauchen. Wirklich schade!

a) Sein/sein/sein/sein b) Sein/seine/seine/seiner

Fragebogen – Beantworten Sie die folgenden Fragen schriftlich. Benutzen Sie, wo es sich anbietet, Possessivpronomen.

1. Welche natürliche Gabe möchten Sie besitzen?

2. Wie möchten Sie sterben?

3. Ihre gegenwärtige Geistesverfassung?

4. Ihr Motto?

Kontrollarbeit 6

Die Deutsche Bank nach dem Umbruch

Frankfurt/M. soll Abwicklungszentrum für ganz Europa werden

Und es bewegt sich doch etwas in Deutschlands erstarrter Bankenlandschaft. Ertragsmisere und Kostendruck machen es möglich. Im Sommer haben die Frankfurter Großbanken ihre Hypothekenbanken zusammengelegt. Nun arbeiten sie daran, die Abwicklung von Dienstleistungen „im Hintergrund“ effizienter zu machen. Dazu haben Deutsche Bank, Hypo-Vereinsbank und Dresdner Bank vereinbart, ihren Zahlungsverkehr auf eine gemeinsame Tochter auszulagern. Zudem planen Deutsche, Dresdner sowie die Deutsche Börse ein Gemeinschaftsunternehmen für die Abwicklung von Wertpapiergeschäften; die Commerzbank wird als weiterer Partner später dazu stoßen. Nach den Visionen sollen bald Finanzhäuser aus dem In- und

Ausland diese modernen Plattformen nutzen. Ziel ist, Frankfurt zum europäischen Marktführer für Abwicklungsgeschäfte zu machen.

Kernstück der geplanten Modernisierung ist die gemeinsame Wertpapierabwicklung. Hier gibt es das größte Rationalisierungspotenzial. Nach den Plänen soll die Börse als „neutraler Partner“ in Zukunft die Führung in technischen Fragen übernehmen.

Einige wichtige Entscheidungen wurden schon festgezurr. So soll das geplante Gemeinschaftsunternehmen die technische Plattform der European Transaction Bank (ETB), einer Tochtergesellschaft der Deutschen Bank, nutzen. Das System „Geos“ der Dresdner Bank soll einige Module beisteuern, darunter die Software, die auf den Bildschirmen der Kundenbetreuer läuft, ferner eine Datenbank, die Unternehmensereignisse gespeichert hat. Bei den beiden Banken hofft man, neben diesen Sacheinlagen kaum zusätzliche Mittel in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen zu müssen. Die Börse, die 2001 klotzig Geld verdient hat, soll den größten Teil der verbleibenden Investitionen tragen, die vage auf einen dreistelligen Millionenbetrag veranschlagt werden.

Noch ungeklärt ist, ob alle Gründungs- und zukünftigen Partner gleiche Anteile halten werden. Offen ist auch die Geschäftsstrategie: Soll das Unternehmen, das für die Kunden praktisch ein Monopolanbieter sein wird, auf Gewinnmaximierung setzen? Dem Teilhaber Börse könnte daran gelegen sein, den beteiligten Banken hingegen nicht.

Offen ist zudem die Frage der Mehrwertsteuerpflicht. Klappt es mit der erhofften Steuerfreiheit, wird das Rationalisierungspotenzial auf rund 30 Prozent veranschlagt. Das wird auf den Abbau von Arbeitsplätzen hinauslaufen. Neben der Commerzbank haben angeblich bereits die niederländische ING mit ihrer deutschen Tochtergesellschaft BHF-Bank sowie französische Häuser in Frankfurt/M. Interesse an der gemeinsamen Wertpapierabwicklung angemeldet.

nach: FAZ, 13.09.2002

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Wann haben die Frankfurter Großbanken ihre Hypothekenbanken zusammengelegt?
2. Wozu haben Deutsche Bank, Hypo-Vereinsbank und Dresdner Bank vereinbart?
3. Was planen Deutsche, Dresdner sowie die Deutsche Börse zusammen?
4. Was sollen die Finanzhäuser nutzen?
5. Was soll die Börse nach den Plänen übernehmen?
6. Was soll das System „Geos“ der Dresdner Bank beisteuern?
7. Welche wichtige Entscheidungen wurden schon festgezurr?
8. Was soll die Börse, die 2001 klotzig Geld verdient hat, tragen?
9. Welche Anteile werden alle Gründungs- und zukünftigen Partner halten?
10. Welche Frage ist noch offen?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. Bedingt durch die schlechte wirtschaftliche Situation denken die deutschen Geldinstitute über Veränderungen nach.
2. Die Großbanken im Frankfurter Raum bieten seit dem vergangenen Sommer bereits ein einheitliches Hypothekendarlehen an.
3. Leistungen, die nicht im persönlichen Kundenkontakt abgewickelt werden, sollen wirtschaftlicher organisiert werden.
4. Zur Abwicklung von Wertpapiergeschäften wollen deutsche Großbanken ein gemeinsames Unternehmen gründen.
5. Die neue Plattform wird bereits von deutschen und ausländischen Geldinstituten genutzt.
6. Durch das neue Abwicklungszentrum käme Frankfurt/M. eine führende Position im europäischen Bankengeschäft zu.
7. Im Zuge der Umstrukturierung suchen die Finanzhäuser nach den größten Einsparungsmöglichkeiten.
8. Es steht fest, dass eine der Banken die Leitung der technischen Einrichtungen übernehmen wird.
9. Die European Transaction Bank hat den Auftrag zur Entwicklung der erforderlichen technischen Plattform erhalten.
10. Die geplanten Investitionen verteilen sich gleichmäßig auf die Gründungsmitglieder.

Das unterstrichene Wort kann durch ein Synonym ersetzt werden. Eine Antwort ist richtig:

1. Haben Sie die eingegangene Ware kontrolliert, Herr Douglas?
a) anvisiert c) filtriert
b) überprüft d) ausgewählt
2. Vergessen Sie die Sitzung am nächsten Donnerstag nicht.
a) das Gespräch c) die Mitteilung
b) die Auseinandersetzung d) die Versammlung
3. Jeder Gehaltsempfänger bekommt für seine geleistete Arbeit eine Bezahlung.
a) einen Sold c) eine Gage
b) eine Vergütung d) ein Honorar
4. Für defekte Waren erhalten Sie einen Rabatt.
a) einen Preisnachlass c) eine Preiserhöhung
b) eine Preisgarantie d) einen Preisstopp
5. Die Börse boomt. Kaufen Sie Aktien.
a) Wertbriefe c) Wertpapiere
b) Wertgegenstände d) Wertsachen

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

MEDICA GmbH

Alter Markt 14 • D-38100 Braunschweig

Sarantopoulos & Naidis

Doryleou 22 / IV

GR-54249 Thessaloniki

Griechenland

Export medizinischer Geräte

Braunschweig, den 6. Oktober

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir erhielten Ihre 1 von der deutschen Auslandshandelskammer in Athen.

Unsere Firma möchte 2 medizinische Geräte nach Griechenland exportieren.

Wir suchen daher eine griechische Firma, die sich mit der 3 medizinischer Apparate beschäftigt. Um 4 einen 5 in unser Angebot zu 6, legen wir Ihnen in der Anlage einen ausführlichen Prospekt unserer Geräte bei.

Sollten Sie an einer 7 interessiert sein, wären wir Ihnen für einen baldigen 8 9.

Mit freundlichen Grüßen

10 Maria Müller

Exportabteilung

1. a) Abschrift b) Anschrift c) Vorschrift
2. a) hohe b) hochkarätige c) hochwertige
3. a) Vermarktung b) Verkauf c) Vertrieb
4. a) Ihnen b) sie c) Sie
5. a) Einblick b) Ausblick c) Weitblick
6. a) bringen b) nehmen c) geben
7. a) Arbeit b) Zusammenarbeit c) Mitarbeit
8. a) Bescheid b) Benachrichtigung c) Nachricht
9. a) dankerfüllt b) dankenswert c) dankbar
10. a) ca. b) u.a. c) i.A.

Grammatik

Lesen Sie und schreiben Sie neu - im Präteritum.

1. Gerhard Stubenreith kommt in Berlin an und fährt gleich ins Hotel Adlon.
2. Er steigt aus dem Taxi, nimmt seine Taschen und geht in die Eingangshalle.
3. Etwas stimmt nicht; der Taxifahrer lächelt, der Portier wendet sich zur Seite.
4. Gerhard lässt sich aber nicht beirren.

Schreiben Sie die Sätze bitte neu - im Perfekt, wo es angemessen ist, sonst im Präteritum!

1. Er steht um 6.30 Uhr auf, jeden Morgen.
2. Er wäscht und rasiert sich.
3. Dann wartet er auf den Beamten, der seine Tür aufschließt.
4. Er geht in die Schreinerei, wo er seine Kollegen trifft.

Kontrollarbeit 7

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

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Warum lockt die IT-Firmen Osteuropa?
2. Wovon warnen die kleinen IT-Spezialisten?
3. Was sagt Martin Bergler, Finanzvorstand des österreichischen IT-Dienstleisters S&T?
4. Warum können die Warnungen die Zuversicht der großen IT-Konzerne kaum bremsen?
5. Mit welchem Marktanteil sieht sich der US-Konzern in der Region ?
6. Was sagt der Apotheker von SAP?
7. Was berichtet Deutschmann von Update.com?
8. Was scheuen gerade die großen Anbieter?
9. Woran zweifeln die Osteuropa-Experten nicht?
10. Welche Fragen stellt Bergler?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. Der Beitritt der zehn osteuropäischen Staaten ist einer der wichtigsten Punkte für IT-Firmen.
2. Die Erweiterung der Europäischen Union nach Osten stellt nur eine kleine Herausforderung dar.
3. Kleine IT-Firmen stehen den hochgesteckten Plänen der großen Konkurrenten eher skeptisch gegenüber.
4. In den osteuropäischen Ländern sind die IT-Märkte nahezu gleich entwickelt.
5. Hinweise auf mögliche Gefahren können die großen IT-Konzerne nicht von Investitionen in Osteuropa abhalten.
6. Hewlett Packard benötigt einen Marktanteil von mehr als zwölf Prozent, um die Marktführerschaft in Osteuropa für sich zu beanspruchen.
7. Es besteht die Erwartung, dass osteuropäische Firmen ihre IT-Ausstattung sehr zügig an den Stand der Technik anpassen.
8. Im Vergleich zu einem IT-Auftrag in den neuen EU-Ländern fällt der Durchschnittsauftrag in Westeuropa deutlich größer aus.
9. Der osteuropäische Markt lässt sich auch ohne Vertretungen vor Ort erobern.
10. 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.

Das unterstrichene Wort kann durch ein Synonym ersetzt werden. Eine Antwort ist richtig:

1. Das ist mir zu teuer. Diese Summe scheint mir zu hoch.
a) Dieses Ergebnis c) Dieser Rest
b) Dieser Betrag d) Dieser Beitrag
2. Teilzahlungen erleichtern den Kauf von Konsumgütern.
a) Ratenkäufe c) Gelegenheitskäufe
b) Panikkäufe d) Hamsterkäufe
3. Der Erwerb dieses Grundstücks kommt ihn teuer zu stehen.
a) Der Verkauf c) Die Bebauung
b) Die Erschließung d) Der Kauf
4. Halbtagsarbeit trägt zur Flexibilisierung der Arbeitszeit bei.
a) Zeitarbeit c) Schwarzarbeit
b) Teilzeitarbeit d) Zwangsarbeit
5. Die Kosten für die Mietzahlung von Investitionsgütern können Sie von den Steuern absetzen.
a) das Leasing c) die Verleihung
b) das Abonnement d) die Pacht

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

Robert Samson
45 Brompton Road
GB-London
SW 1B 7LB
Stix AG
Postfach 68 75
D-99005 Erfurt

Bewerbung als Vertriebsleiter

London, den 8. April

Sehr geehrte Damen und Herren,
ich beziehe mich auf das Stellenangebot auf Ihrer Web-Seite und möchte mich um die 1 des Vertriebsleiters in Ihrem Unternehmen 2.

Nach meinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität London und dem Abschluss 3 Diplomkaufmann war ich 10 Jahre im Vertrieb eines Stahlunternehmens 4, wo ich für den Aufbau eines Vertriebsnetzes im Ausland 5 war. Ich 6 daher über viel 7 in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Werbung sowie in der Zusammenarbeit mit ausländischen Mitarbeitern.

Als Vertriebsleiter könnte ich mein berufliches Engagement voll einbringen und meine Kenntnisse für Ihren Betrieb 8 einsetzen.

Über ein 9 mit Ihnen würde ich mich 10.

Mit freundlichen Grüßen

Grammatik

Lesen Sie und schreiben Sie neu - im Präteritum

1. An der Rezeption stellt er sein Gepäck ab und legt das Fax mit der Reservierungsbestätigung vor.
2. In diesem Augenblick kommt ein Hotelangestellter im Frack, vielleicht der Direktor, auf Gerhard zu: „Entschuldigen Sie!“
3. „Ja, bitte“, antwortet Gerhard.
4. „Entschuldigen Sie!“, wiederholt der Direktor und hüstelt verlegen, „Sie sind nackt!“

Schreiben Sie die Sätze bitte neu - im Perfekt, wo es angemessen ist, sonst im Präteritum!

1. Er arbeitet acht Stunden am Tag, mit einer Mittagspause von einer Stunde.
2. Mittags gehen alle ins Gefängnisrestaurant und essen.
3. Immer essen alle dasselbe.
4. Nachher ruhen sie sich ein bisschen aus

Kontrollarbeit 8

Erfolg mit Nischen-Produkten

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft: Die rund 3 Millionen Klein- und Mittelbetriebe beschäftigen etwa zwei Drittel aller Erwerbstätigen und schaffen rund die Hälfte des Sozialprodukts. Obwohl sie in der Öffentlichkeit vielfach als graue Mäuse gelten, tun sich einige unternehmerisch besonders hervor.

Ihr Erfolgsgeheimnis: Entdeckung einer Marktlücke, Entwicklung eines First-Class-Produkts und zielstrebige Eroberung des Weltmarktes.

Kleine und mittlere Unternehmen stehen hierzulande nur selten im Scheinwerferlicht der Medien.

Jetzt hat die Wissenschaft das Dunkel um 500 besonders erfolgreiche Mittelständler gelichtet und nach den Gründen für ihren Aufstieg zum Weltmarktführer geforscht.

Dabei ist Bemerkenswertes zutage getreten:

Die Top-Mittelständler sind über alle Industrie- und Dienstleistungsbranchen verstreut.

Mehr als jeder dritte Weltmarktführer kommt aus dem Maschinenbau, dem mittelständischen Herzstück der deutschen Industrie.

Besonders gut vertreten sind sie auch in der Elektroindustrie, Metallbearbeitung und Chemie. Viele stellen Papier und Druckerzeugnisse her, produzieren Nahrungsmittel oder lenken weltweite Aufmerksamkeit auf die Professionalität ihres Dienstleistungsangebots.

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Wie viele Klein- und Mittelbetriebe gibt es in Deutschland?
2. Wie nennt man Klein- und Mittelbetriebe in der Öffentlichkeit?
3. Welches Erfolgsgeheimnis gibt es in diesem Geschäft?
4. Wie viel Prozent des Sozialprodukts schafft der Mittelstand?
5. Worüber sind die Top-Mittelständler verstreut?
6. Warum ist der Mittelstand so erfolgreich?
7. In welchen Branchen sind die Weltmarktführer tätig?
8. Wie sieht die Öffentlichkeit den Mittelstand?
9. Woher kommt mehr als jeder dritte Weltmarktführer?
10. Worauf lenken die Top-Mittelständler weltweite Aufmerksamkeit?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. Die rund 3 Millionen Klein- und Mittelbetriebe beschäftigen etwa ein Drittel aller Erwerbstätigen.
2. Die Klein- und Mittelbetriebe schaffen circa die Hälfte des Sozialprodukts.
3. Kleine und mittlere Betriebe stehen hierzulande nur selten im Scheinwerferlicht der Medien.
4. Die Top-Mittelständler sind über alle Industrie- und Dienstleistungsbranchen verteilt.
5. Mehr als jeder dritte führende Unternehmer kommt aus dem Maschinenbau.
6. Klein- und Mittelbetriebe gelten in der Öffentlichkeit vielfach als graue Mäuse.
7. Kleine und mittlere Unternehmen stehen hierzulande nur selten im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses der Medien.
8. Die Wissenschaft hat das Dunkel um 400 besonders erfolgreiche Mittelständler gelichtet.
9. Besonders gut vertreten sind die Weltmarktführer auch in der Elektroindustrie, Metallbearbeitung und Chemie.
10. Viele Top-Mittelständler lenken keine Aufmerksamkeit auf die Professionalität ihres Dienstleistungsangebots.

Robert Samson

Anlagen: Lebenslauf

Zeugnisse

1. a) Stelle b) Stellung c) Vorstellung
2. a) ansuchen b) ersuchen c) bewerben
3. a) als b) vom c) wie
4. a) tatkräftig b) tätig c) tatenlos
5. a) verdächtig b) verpflichtet c) verantwortlich
6. a) verfüge b) verbringe c) vergebe
7. a) Ergebnis b) Bekanntschaft c) Erfahrung
8. a) gewinnend b) gewinnträchtig c) gewinnbringend
9. a) Gespräch b) Unterhaltung c) Besprechung
10. a) besinnen b) freuen c) bemühen

Grammatik

Lesen Sie und schreiben Sie neu - im Präteritum

1. „Oh!“, Gerhard sieht an sich hinab.
2. So diskret wie nur eben möglich führt der Direktor seinen nackten Gast in einen Nebenraum.
3. Entgegenkommende Gäste reagieren ganz unterschiedlich: einige gucken zur Seite, andere glotzen Gerhard an, wieder andere bleiben fassungslos stehen und laufen rot an.
4. Gerhard murmelt etwas von einer „übereilten Abreise“.

Schreiben Sie die Sätze bitte neu - im Perfekt, wo es angemessen ist, sonst im Präteritum!

1. Die Tage sind sehr langweilig.
2. Und die Abende im Gefängnis sind fürchterlich.
3. Um 17 Uhr kommt er in seine Zelle zurück.
4. Er kann dann fernsehen.

Kontrollarbeit 9

Rat vom Campus

Sie stecken noch mitten im Studium, und schon beraten sie erfahrene Manager: Studentische Unternehmensberater liefern gute Arbeit für wenig Geld.

Von diesen Studenten gibt es immer mehr. Über 50 studentische Unternehmensberatungen bieten ihre Dienste bundesweit an. Sie sind meist als

gemeinnützige Vereine organisiert, agieren aber wie richtige Unternehmen und werden immer professioneller.

Sie bearbeiten viele Aufträge, z.B. organisierten sie einen Markttest für einen französischen Apfelanbauer, erstellten ein Konzept zur Flächennutzung der Deutschen Bahn oder analysierten den Markt der Zeitarbeitsfirmen.

Aber können Studenten tatsächlich mit Profis konkurrieren? Die großen Namen auf den Kundenlisten zeigen, dass die Juniorberater einen guten Ruf genießen. Die Erklärung liefern die Studenten selbst. Wer mit den Nachwuchsberatern Kontakt aufnimmt, trifft durchweg auf gut gelaunte und hochmotivierte junge Leute, die sich voller Elan in die Praxis stürzen.

Die Studenten sind jedoch keine ernsthafte Konkurrenz für etablierte Unternehmensberater.

Ihnen fehlt die Erfahrung zur Erstellung strategischer Konzepte und zur Umsetzung der Projektergebnisse.

Durch diese Projekte lernen die Studenten jedoch potenzielle Arbeitgeber kennen.

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Worüber spricht der Text?
2. Wie viele studentische Unternehmensberatungen gibt es in Deutschland?
3. Welche Projekte realisieren sie?
4. Welchen Ruf genießen sie?
5. Wie ist ihr Verhältnis zu etablierten Unternehmensberatern?
6. Was bearbeiten studentische Unternehmensberatungen?
7. Welche Erklärung liefern die Studenten selbst?
8. Sind die Studenten eine seriöse Konkurrenz für etablierte Unternehmensberater?
9. Was fehlt den Studenten zur Erstellung strategischer Konzepte und zur Umsetzung der Projektergebnisse?
10. Wen lernen die Studenten durch diese Beratungsprojekte kennen?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

1. Studentische Unternehmensberater beraten erfahrene Manager.
2. In Deutschland gibt's es 15 studentische Unternehmensberatungen.
4. Die Unternehmensberatungen sind meist als soziale Vereine Organisiert.
5. Die Studenten organisierten einen Markttest für einen deutschen Apfelanbauer.

6. Die studentische Unternehmensberater genießen einen guten Ruf.
7. Wer mit den Nachwuchsberatern Kontakt aufnimmt, trifft durchweg auf positiv aufgelegte und hochmotivierte junge Leute.
8. Die Juniorberater stürzen sich große Begeisterung in die Praxis.
9. Die studentische Unternehmensberater sind eine seriöse Konkurrenz für etablierte Unternehmensberater.
10. Durch diese Projekte lernen die Studenten jedoch zukünftige Arbeitnehmer kennen.

Das unterstrichene Wort kann durch ein Synonym ersetzt werden. Eine Antwort ist richtig:

1. Die Arbeitslosenzahlen konnten gesenkt werden.
 - a) erhöht c) geschwächt
 - b) vermindert d) vergrößert
2. Er muss die Rechnung schnellstens bezahlen.
 - a) begleichen c) zählen
 - b) ausmachen d) ausgleichen
3. Um ihr Personal zu schulen, müssen die Betriebe viel Geld in die Weiterbildung stecken.
 - a) die Schulbildung c) die Fortbildung
 - b) das Studium d) die Forschung
4. Erzeugen Sie auch Reiswein, Herr Ling?
 - a) Liefern c) Produzieren
 - b) Verkaufen d) Vermitteln
5. Wir können Ihnen eine Liste der Jugendherbergen senden, jedoch ohne Gewähr,
 - a) Frist c) Leistung
 - b) Risiko d) Garantie

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.

Nippon Computer
4B Halamatsam-cho • Manato-ku, Tokyo 102-0075

Hotel Heller
Unter den Linden 8
D-10624 Berlin
Zimmerreservierung

20. 03...

Sehr geehrte Damen und Herren,
drei unserer 1 werden an dem in 2 Hotel stattfindenden Seminar «Neue Technologien im Betrieb» 3. Wir würden daher gern 4 30. Mai 5 2. Juni 6 drei Einzelzimmer mit Bad oder Dusche und WC reservieren.

Könnten 7 uns bitte einen Stadtplan und Informationen über Abendveranstaltungen wie Theater, Oper, Kabarett usw. 8.

Für die 9 unserer Reservierung danken wir 10 im Voraus.

Mit freundlichen Grüßen

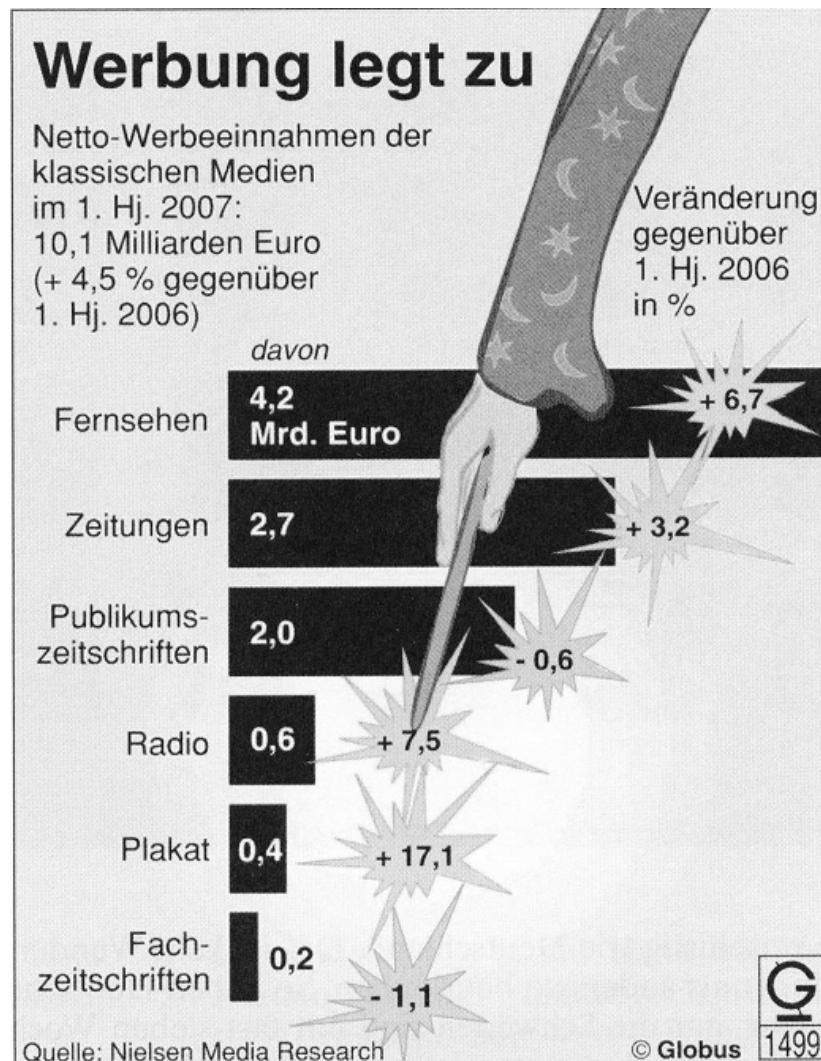
Kilimatsu Yamamoto

1. a) Mitarbeiter b) Stellvertreter c) Bewerber
2. a) Ihrem b) unserem c) deinem
3. a) teilhaben b) teilnehmen c) sich beteiligen
4. a) vom b) um c) von
5. a) bis zum b) auf c) zu
6. a) Hj. b) p.a. c) dj.
7. a) sie b) Sie) c) du
8. a) wegschicken b) senden c) aufgeben
9. a) Aufnahme b) Anteilnahme c) Bestätigung
10. a) Ihnen b) Sie c) dir

Das unterstrichene Wort kann durch ein Synonym ersetzt werden. Eine Antwort ist richtig:

1. Als Fachmann können Sie mir sicher einen Rat geben.
a) Spezialist c) Arbeiter
b) Gönner d) Laie
2. Wurde der Termin für das Treffen schon festgelegt?
a) zugeschrieben c) angesetzt
b) festgesetzt d) zugeteilt
3. Der Beginn seines Vortrags war sehr interessant.
a) Der Anbruch c) Der Anfang
b) Die Erschließung d) Die Öffnung
4. Sie bekam die Warenprobe umsonst.
a) berechnet c) verrechnet
b) bezahlt d) gratis
5. Sie rechnete nicht mehr mit dem Einverständnis ihres Vorgesetzten.
a) dem Zuspruch c) dem Einspruch
b) der Zustimmung d) der Einstimmung

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.



Die klassischen Medien konnten in diesem ersten Halbjahr ihre Werbe- 1 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,5 Prozent 2. Der 3 stieg auf über zehn Milliarden Euro. Nach Berechnungen der Nielsen Media Research konnten die Zeitungen einen 4 von gut drei Prozent 5; ihre Werbeeinnahmen stiegen auf 2,7 Milliarden Euro. Größtes klassisches Werbe- 6 ist das Fernsehen mit Einnahmen von 4,2 Milliarden Euro. Die ersten drei in der Werbung sind Media Markt, Aldi und Lidl. Sie 7 zwischen 129 und 108 Millionen Euro für klassische Werbung aus.

1. a) -gaben b) -rezepte c) -einnahmen d) -etat
2. a) steigen b) aufheben c) erhöhen d) erklettern
3. a) Einkunft b) Ersatz c) Einkommen d) Umsatz
4. a) Anwachsen b) Zuwachs c) Erhöhung d) Ansteigen
5. a) bezeichnen b) festhalten c) beschreiben d) verbuchen
6. a) -medium b) -zweck c) -gerät d) -instrument
7. a) zahlten b) nahmen c) gaben d) steckten

Grammatik

Lesen Sie und schreiben Sie neu - im Präteritum

1. Ein Hotelangestellter betritt das Zimmer und bringt Gerhard einen Bademantel.
2. Gerhard denkt die ganze Zeit an das Geschäftsessen am Abend.
3. Der Hoteldirektor sagt etwas zu ihm und fordert ihn schließlich ganz nachdrücklich auf, endlich den Bademantel anzuziehen.
4. Gerhard entgegnet ihm: „Das muss ein Irrtum sein; diesen Mantel kenne ich nicht.“

Schreiben Sie die Sätze bitte neu - im Perfekt, wo es angemessen ist, sonst im Präteritum!

1. Nach 60 Minuten schaltet sich das Fernsehgerät automatisch ab.
2. Und dann sitzt er da - im Dunkeln, jeden Abend, seit achtzehn Jahren.
3. Einmal steht er auf, geht ans Fenster und schreit ganz laut: „Nein!“
4. Einer der Nachbarn ruft dann: „Ruhe!“

Kontrollarbeit 10

Hausgemachte Probleme in der Informationstechnologie

August Wilhelm Scheer, neuer Präsident des IT-Branchen-Verbandes BITKOM, über den Fachkräftemangel in der IT-Branche und wie man ihm begegnen kann, in einem Gespräch mit dem Spiegel.

Der Spiegel: Ihre Branche beklagt sich über den Fachkräftemangel. Woran liegt es?

A. W. Scheer: Einerseits hat die Konjunktur angezogen und gerade der IT-Branche einen Aufwind beschert, der die Nachfrage nach Fachkräften antreibt. Andererseits haben sich in den vergangenen Jahren fast 30 Prozent weniger Studierende in IT-Fächer eingeschrieben.

Der Spiegel: Rächt sich jetzt, dass Firmen in der Krise entlassen haben?

A. W. Scheer: Das ist sicher mit einer Ursache. Das Platzen der Internet-Blase hat zum Abbau von Arbeitsplätzen geführt. Viele kleine Unternehmen sind vom Markt verschwunden. In der Folge sank die Motivation vieler Mitarbeiter und Studenten, in dieser Branche tätig zu werden.

Der Spiegel: Muss sich die Branche nicht vorwerfen lassen, zu wenig auszubilden?

A. W. Scheer: Das liegt weniger an mangelnder Aus- und Weiterbildung, sondern eher an der generellen Technikfeindlichkeit in Deutschland. Namen wie Bosch, Daimler oder Siemens haben Deutschland zu einem Ingenieurland gemacht. Daran müssen wir in der IT-Branche stärker anknüpfen. Alle nutzen Computer, Handy, tragbare Musikgeräte. Wir brauchen aber wieder mehr Entwicklung und Produktion in Deutschland.

Der Spiegel: Warum gibt es die nicht? Wer hat Schuld?

A. W. Scheer: Einerseits die beschriebenen gesellschaftlichen Tendenzen. Andererseits hausgemachte Probleme. Wir können beispielsweise zu wenige Frauen für unsere Branche begeistern. Die Anzahl der weiblichen Studierenden im Ingenieurwesen und in der Informatik liegt zwischen 10 und 20 Prozent. Das ist eine Katastrophe. Ein wenig effizientes Hochschulsystem mit langen Studienzeiten und Abbrecherquoten von bis zu 50 Prozent tun ein Übriges.

Der Spiegel: Was sollte man tun?

A. W. Scheer: Wir müssen die Motivation wieder fördern, technische Fächer zu studieren. Und wir müssen die Zuwanderungsgesetze liberalisieren. Wir sind nicht attraktiv genug. Wir haben, im Gegensatz etwa zur Autoindustrie, zu wenige Weltfirmen in der deutschen IT-Branche.

Der Spiegel

Beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

1. Mit wem spricht Wilhelm Scheer in einem Interview?
2. Worüber beklagt sich die IT-Branche?
3. Warum ist die Nachfrage nach Fachkräften in dieser Branche so groß?
4. Wie viel Prozent der Studierenden haben sich weniger in den vergangenen Jahren eingeschrieben?
5. Was hat zum Abbau von Arbeitsplätzen geführt?
6. Warum sank die Motivation vieler Mitarbeiter und Studenten, in dieser Branche tätig zu werden?
7. Worunter leidet die Informationstechnologie-Branche?
8. Was ist die Ursache dieser Krise?
9. Welchen Grund nennt Herr Scheer außerdem?
10. Was sagt man über das deutsche Hochschulsystem?
11. Was wird über das Interesse an der Informationstechnologie gesagt?
12. Was schlägt der Präsident des IT-Branchen-Verbandes vor?

Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?

richtig falsch

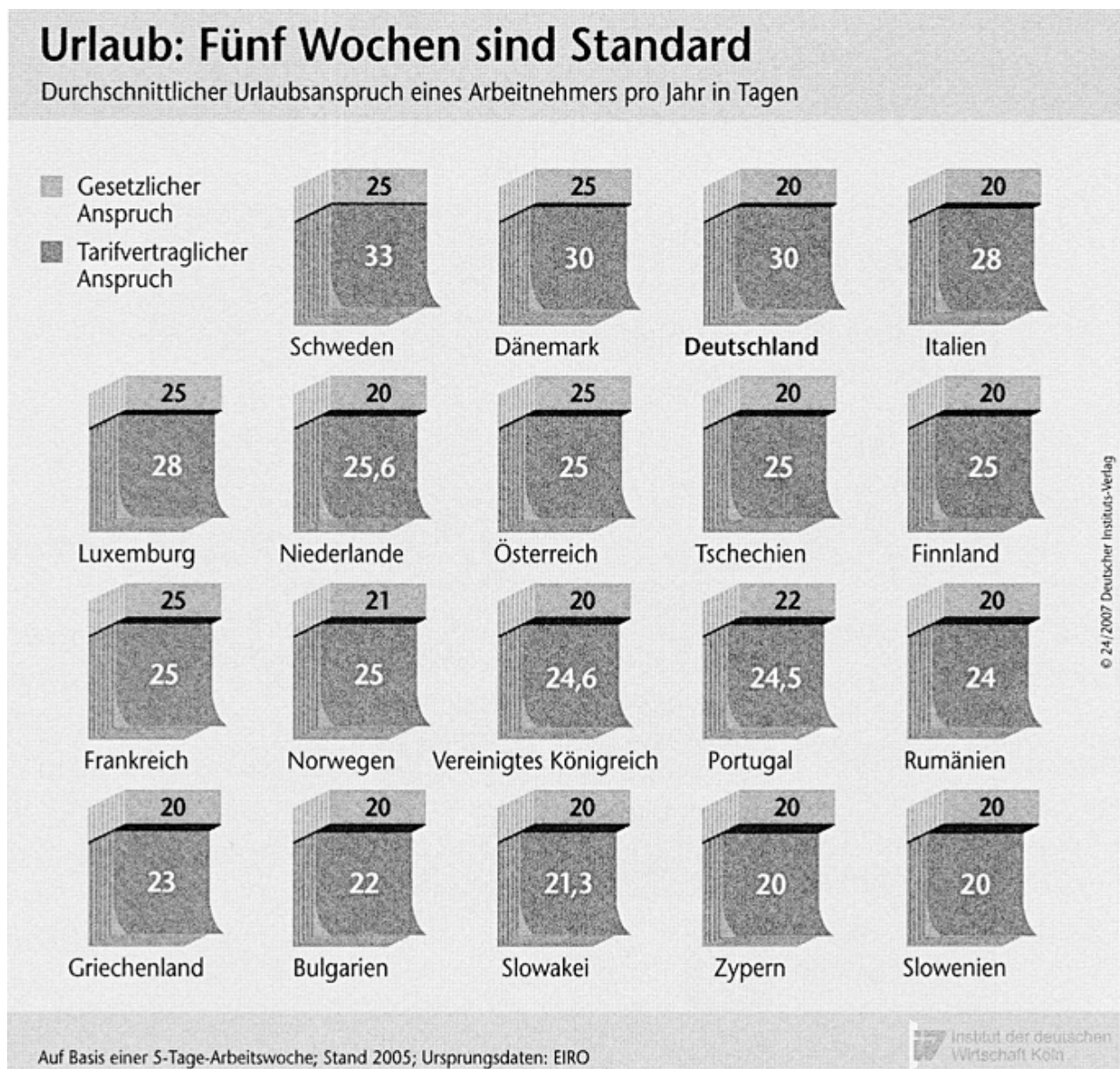
1. August Wilhelm Scheer war Präsident des IT-Branchen-Verbandes BITKOM.
2. In den vergangenen Jahren haben sich fast 30 Prozent mehr Studierende in IT-Fächer eingeschrieben.
3. Viele neue kleine Unternehmen sind vom Markt entstanden.
4. Der Bruch der Internet-Blase hat zum Abbau von Arbeitsplätzen geführt.
5. Viele kleine Firmen sind vom Markt verschwunden.

6. Die Motivation vieler Mitarbeiter und Studenten stieg in der IT-Branche.
7. Bosch, Daimler oder Siemens sind Schweizer Firmen.
8. In Deutschland braucht man weniger Entwicklung und Produktion.
9. Die Anzahl der Studentinnen im Ingenieurwesen und in der Informatik liegt zwischen 10 und 20 Prozent.
10. In Deutschland gibt es viele Weltfirmen in der deutschen IT-Branche.

Das unterstrichene Wort kann durch ein Synonym ersetzt werden. Eine Antwort ist richtig:

1. Der Erwerb dieses Grundstücks kommt ihn teuer zu stehen.
a) Der Verkauf c) Die Bebauung
b) Die Erschließung d) Der Kauf
2. Sie rechnete nicht mehr mit dem Einverständnis ihres Vorgesetzten.
a) dem Zuspruch c) dem Einspruch
b) der Zustimmung d) der Einstimmung
3. Erzeugen Sie auch Reiswein, Herr Ling?
a) Liefern c) Produzieren
b) Verkaufen d) Vermitteln
4. Die Arbeitslosenzahlen konnten gesenkt werden.
a) erhöht c) geschwächt
b) vermindert d) vergrößert
5. Für defekte Waren erhalten Sie einen Rabatt.
a) einen Preisnachlass c) eine Preiserhöhung
b) eine Preisgarantie d) einen Preisstopp

Wählen Sie den passenden Ausdruck aus der unten stehenden Liste und markieren Sie die richtige Lösung: a, b oder c. Eine Antwort ist richtig.



Kein anderes Land gilt als so reiselustig wie Deutschland. Das ist kein Wunder, müssen doch Arbeitgeber hierzulande ihre 1 viel länger als anderswo beurlauben. So haben Deutsche einen tariflichen Urlaubs- 2 von sechs Wochen im Jahr, nur die Schweden sind mit fast sieben Wochen in der EU besser dran. 3 sind in der EU fünf Wochen. Wer unter keine tarifliche Regelung 4, muss sich mit dem gesetzlichen Anspruch 5. Nach dem Bundesurlaubsgesetz darf man 24 6 -tage im Jahr Urlaub machen. Rechnet man den Samstag heraus, sind es 20 Tage. Das ist EU- 7; selbst in Osteuropa. Großzügigere Regelungen gibt es in Österreich, Dänemark, Frankreich, Luxemburg und Schweden. Dort schreibt das Gesetz 25 freie Tage pro Jahr vor. Bei den gesetzlichen 8 bleibt es oft auch. Denn nicht in allen Ländern konnten die Gewerkschaften Tarifverträge mit mehr Urlaub 9.

1. a) Kameraden b) Kollegen c) Geschäftspartner d) Mitarbeiter
2. a) -recht b) -begehren c) -anspruch d) -verlangen
3. a) Gewohnt b) Üblich c) Gebraucht d) Praktisch
4. a) fällt b) ist c) liegt d) steht
5. a) zufrieden b) befriedigen c) begnügen d) genügen
6. a) Fest-b) Geburts-c) Feier- d) Werk-
7. a) Bräuche b) Normen c) Standard d) Regeln
8. a) Pflichten b) Vorgaben c) Regelungen d) Zugaben
9. a) triumphieren b) durchsetzen c) gewinnen d) reichen

Grammatik

Lesen Sie und schreiben Sie neu - im Präteritum

1. Der Direktor verliert die Nerven und erwidert seinem immer noch nackten Gast: „Wenn Sie sich nicht augenblicklich bekleiden, dann ... dann ...“
2. Der Hausdiener reicht seinem Chef ein Glas Wasser.
3. Gerhard ist zwar bewusst, dass man seine Erscheinung als irgendwie ungewöhnlich empfindet, aber die Ausmaße des Skandals sind ihm nicht deutlich.
4. Bis ihm der Direktor das Glas Wasser ins Gesicht schüttet.

Schreiben Sie die Sätze bitte neu - im Perfekt, wo es angemessen ist, sonst im Präteritum!

1. Er setzt sich dann an den kleinen Tisch, die Augen zu, ganz in Gedanken an früher.
2. Oder er legt sich gleich aufs Bett.
3. Lesen kann er nicht.
4. Ganz spät schläft er ein. Noch neun Jahre!

BIBLIOGRAPHIE

1. Goethe Institut, MARKT- Deutsch für den Beruf, Ausgabe 50, 19 Jahrgang 2011
2. Hans Hillreiner, Dorhmi Katrin, Ismaning: Max Hueber Verlag 2002
3. Riegler – Poyet, Bernard Straub, Paul Thiele, Das Testbuch Wirtschaftsdeutsch, 4. Berlin und München: Langenscheidt KG 2008
4. Weers Dörte, Stark Thomas, Em – Übungsgrammatik, Ismaning: Max Hueber Verlag 2002

Навчальне видання

КОНТРОЛЬНІ РОБОТИ

з дисципліни

**«ІНОЗЕМНА МОВА»
(НІМЕЦЬКА МОВА)**

*(для студентів 1-2 курсів заочної форми навчання за напрямом підготовки
6.030504 «Економіка підприємства», 6.030509 «Облік і аудит»)*

Укладач: **ЮРЧЕНКО** Дмитро Олександрович

Відповідальний за випуск: *І. О. Наумова*

За авторською редакцією

Комп'ютерний набір і верстання *Д. О. Юрченко*

План 2012, поз. 557М

Підп. до друку 19.02.2013	Формат 60 x 84/16
Друк на різнографі	Ум. друк. арк. 2,5
Зам. №	Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:
Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rektorat@ksame.kharkov.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4064 від 12.05.2011р.