

| | | | | |
|---|---------------------------|-----------|----------------------|---------------------|
|  | BGF NYTK | B2 | Hörverstehen | |
| | Wirtschaftsdeutsch | | 30 Minuten | 20 Punkte |
| | Aufgabenmuster | | | |

**FÜR IHRE ANTWORTEN BENUTZEN SIE DAS
LÖSUNGSBLATT!**

(A beszédértés részvizsgán mindkét szöveget kétszer hallgathatja meg. Mindkét szöveg első meghallgatása előtt 3–3 perc áll rendelkezésére az adott szöveghez tartozó feladatok áttekintésére. A szövegek mindkét meghallgatása közben folyamatosan, majd azok után 2–2 percig dolgozhat a feladatok megoldásán. A vizsgarész végén még 3 perc áll rendelkezésre, hogy a feladatlapokhoz csatolt megoldólapra átírja megoldásait.)

Text 1

Bewerbung auf Internetportalen großer Unternehmen – Sie hören einen Text darüber, wie eine Bachelorabsolventin Onlineformulare auf Internetportalen großer Unternehmen testet.

I.  Sind die Aussagen laut Hörtext richtig (R) oder falsch (F)?

1. Um das Studium abschließen zu können, sucht Anna eine Praktikumsstelle.
2. Die Firmen informieren die Öffentlichkeit ausführlich im Internet.
3. Die Unternehmen hatten nur einige ihr entsprechende Stellenangebote.
4. Bei Allianz fand sie im Vertriebsbereich kein passendes Angebot.
5. Bei Allianz kann man sich um die Stellen nur im Internet bewerben.

II.  Welche von den drei Antworten (von A bis C) ist laut Hörtext richtig?

6. Im Formular der Allianz-Bewerbung wird nach gefragt.
 - A) dem Dateiformat der Dokumente
 - B) den persönlichen Daten
 - C) der E-Mail-Adresse
7. Die Bewerberin konnte ihre Chinesischkenntnisse...
 - A) bei den nächsten Fragen angeben.
 - B) nur im Lebenslauf erwähnen.
 - C) im Altenheim verwenden.
8. Siemens...
 - A) bietet außer den Jobs ausgezeichnete Programme.
 - B) ermöglicht die Bewerbung nur für Registrierte.
 - C) bestätigt auch die als Spam erhaltenen E-Mails.
9. Das Formular von Siemens...
 - A) muss man mit selbst formulierten Antworten ausfüllen.
 - B) enthält nur vorgegebene Antwortmöglichkeiten.
 - C) wird an die sich bewerbenden Personen geschickt.
10. Die Bewerberin wird...
 - A) sich zukünftig an das Profil der Firma anpassen.
 - B) jetzt alle Stellenangebote der Firma bekommen.
 - C) über die Entscheidung in einigen Tagen benachrichtigt.

Text 2

Trocken auf Knopfdruck – Sie hören einen Text darüber, dass man für den Erfolg einer Firmengründung unter anderem eine gute Idee braucht.

III. ¹¹⁻¹⁵ **Ergänzen Sie die Tabelle laut Hörtext!**

| | | |
|------------|--------------------------------------|------------------|
| 11. | Rebecca Augustin ist | von Beruf. |
| 12. | Daniella Wallraff ist | |
| 13. | Die Schirme lassen sie in Fernost | |
| 14. | Das Ladesvolumen vom Typ 1 liegt bei | |
| 15. | Die Werbefläche ermöglicht | höheren |

IV. ¹⁶⁻²⁰ **Beantworten Sie die Fragen laut Hörtext mit max. 3 Worten.**

- 16.** Geben Sie **zwei** mögliche Standorte für die Automaten an.
- 17.** Wer stellt die Automaten aus den Komponenten zusammen? (*2 Personen*)
- 18.** Mit wie vielen Automaten erreichen sie ihr Minimalziel?
- 19.** Was für eine Geschäftsform bevorzugen sie außerhalb ihrer Heimatstadt?
- 20.** Was bekommen sie täglich aus dem Ausland per Telefon und Fax?

LÖSUNGSSCHLÜSSEL

FIGYELEM!



**Kérjük, ide ragasszon egy
BESZÉDÉRTÉS
azonosító kódot!**
Hiánya esetén dolgozata érvénytelen.

| | | | | |
|---|---------------------------|--|----------------------|---------------------|
|  | BGF NYTK | B2 | Hörverstehen | |
| | Wirtschaftsdeutsch | | 30 Minuten | 20 Punkte |
| | Aufgabenmuster | | | |
| 1. Korrektor: | 2. Korrektor: | Punkte: <input type="text"/> | | |

| Text 1 | |
|--------|---|
| 1. | F |
| 2. | R |
| 3. | F |
| 4. | F |
| 5. | R |
| 6. | B |
| 7. | B |
| 8. | B |
| 9. | B |
| 10. | C |
| Text 2 | |
| 11. | Bürokauffrau/Kauffrau |
| 12. | ihre Freundin/ ihre (die) Geschäftspartnerin |
| 13. | herstellen/produzieren/erzeugen |
| 14. | 45 (Regenschützern/Regenschirmen) |
| 15. | Umsatz |
| 16. | U-Bahn-Stationen, Parkhäuser, Kinos, Museen, Schwimmbäder, Sportstätten, Veranstaltungen, Sportplätze - legyen meg 3!!! |
| 17. | der Ehemann und der Vater (von Rebecca Augustin) |
| 18. | (mit dem Absatz und Betrieb von) 100 Automaten |
| 19. | Franchise/ Lizenzpartnerschaft |
| 20. | Anfragen |

Text 1

Bewerbung auf Internetportalen großer Unternehmen

Nehmen wir mal an eine junge Frau, nennen wir sie Anna, hat gerade ihren Bachelorabschluss in BWL in der Tasche. (1) Anna sucht einen Job: Die Allianz wäre nicht schlecht, Siemens oder auch die Deutsche Bahn. Auf den Homepages der Unternehmen findet Anna (2) jede Menge Infos über die Konzerne, Fakten über die Firmen zum Beispiel, die für das Anschreiben nützlich sein können.

(3) Die Unternehmen bieten Jobs in aller Welt und in vielen Bereichen, bis Anna die passenden Angebote herausgefiltert hat, braucht es schon einige Klicks. Alle drei Unternehmen haben aber eine Extra-Rubrik für Absolventen, zum Teil mit Tipps für die Online-Bewerbung.

Bei allen drei Wunsunternehmen findet Anna schließlich ein passendes Angebot für ihr Profil. Bei der Allianz zum Beispiel das (4) „Allianz Management Programm Vertrieb“. Bewerben kann sie sich (5) nur per Onlineformular, aber es wird auch ein konkreter Ansprechpartner mit E-Mail-Adresse für Nachfragen genannt. Also ran ans (6) Formular: Das fragt nach den persönlichen Daten, die sind kein Problem, dann Anschreiben und Lebenslauf in einem gängigen Dateiformat. Anna hat beides als Word-Dokumente auf ihrem PC, auch das ist also schnell erledigt.

Auch die weiteren Fragen sind nichts Besonderes, alles wird im multiple choice Verfahren angekreuzt. Anna ist froh, dass sie (7) ihre Chinesischkenntnisse und ihr ehrenamtliches Engagement im Altenheim in ihren Lebenslauf geschrieben hat. Denn hier gibt es nirgendwo die Chance, das zu erwähnen.

Auch Siemens hat ein passendes Jobangebot: das Finance Excellence Programm. Doch (8) bevor sie sich dafür online bewerben kann, muss Anna sich registrieren und ein Passwort festlegen. Erst nach einer Bestätigung von Siemens per Mail, die übrigens direkt im Spamfach der Bewerberin landet, kann es losgehen. Leider hat das Programm sie da schon längst von der Seite mit dem passenden Stellenangebot geworfen und Anna muss die Suche von vorne starten. Das dauert. Im Formular dann jede Menge Fragen. Zum Beispiel: Ist Anna bereit umzuziehen? Oder zu reisen? (9) Selbst formulierte Antworten von Anna sind nicht gefragt, alle möglichen Antworten werden vorgegeben. Als sie das Formular abgeschickt hat, bekommt sie noch die Möglichkeit, weitere Informationen zu ihrer Person in ein ergänzendes Raster einzutragen. Dieses Profil speichert Siemens und wenn ein künftiges Jobangebot zu ihr passt, soll Anna informiert werden. (10) Auf ihre jetzige Bewerbung will Siemens, wie es auch die Allianz versprochen hat, in einigen Tagen antworten.

2'41"

Text 2

Trocken auf Knopfdruck

In Singapur kam der 29-jährigen Rebecca Augustin die Idee, wie man mit Regen Geschäfte machen kann. Dort entdeckte die gelernte (11) Bürokauffrau mit der markanten Brille an zahlreichen Straßenecken Automaten, die ihr berufliches Leben verändern sollten. Und zwar: Regenschirmautomaten. Wieder zurück im regenreichen Deutschland gründete sie (12) mit ihrer Freundin Daniela Wallraff ein Start-up-Unternehmen namens „Dry2go“, das die Bundesrepublik trocken legen will. Mit Regenschirmen aus Automaten.

Von ihrem kleinen Büro in Bochum aus bestücken sie allmählich die Republik mit Automaten. Die ersten hängen oder stehen in Berlin, Bochum, Hamburg, Köln, München und Münster. Automaten, die für vier Euro einen Schirm ausspucken. Vier Euro hält Rebecca Augustin für einen Preis, mit dem man sich auf dem Markt behaupten kann. Die Schirme lassen Rebecca Augustin und Daniela Wallraff übrigens (13) in Fernost herstellen. Im Programm haben die beiden quirligen Jungunternehmerinnen zwei Automatentypen. (14) Typ 1, den mechanischen Wandautomaten mit einem Ladevolumen von 45 Regenschützern.

Typ 2 hat, wie Rebecca Augustin erklärt, noch ein bisschen mehr zu bieten als der Wandautomat.

„Dieses Standgerät, was wir haben, ist 1,80 Meter hoch, hat ein LED Display, das man bewegte Bilder drüber abspielen kann, Bilder, Filme...“

Das LED-Display bietet den pfiffigen jungen Unternehmerinnen außerdem die Möglichkeit, (15) durch verkaufte Werbefläche noch ein bisschen mehr umzusetzen.

„Standorte sind für uns (16) U-Bahn-Stationen, Parkhäuser, Kinos, Museen, Schwimmbäder, Sportstätten. Quasi überall da, wo Durchlauf ist, wo Veranstaltungen stattfinden, wo Leute einkaufen gehen.“

Die Automaten für ihre Schirme bestellen die Unternehmerinnen nicht sozusagen „am Stück“, sondern nur die dafür notwendigen Komponenten. Die Montage übernehmen (17) der Ehemann und der Vater von Rebecca Augustin. Im Prinzip sei man, schmunzelt Rebecca, ein kleines Familienunternehmen. Als Start-up-Unternehmerinnen kalkulieren sie im ersten Geschäftsjahr erst einmal vorsichtig an der low-line. Das heißt: (18) Mit dem Absatz und Betrieb von 100 Automaten hätten sie das Minimalziel erreicht. Sollten es mehr werden, umso besser. Sie selbst bestücken nur in ihrer Heimat rund um Bochum die Automaten mit Schirmen. In Berlin, Hamburg oder München setzen die beiden Frauen (19) auf Franchise. Sprich: Hier können Geschäftspartner eine Lizenz zum Betreiben der Automaten erhalten. Aber immer nur für eine Stadt. In dem kleinen Büro in Bochum klingelt jedenfalls häufig das Telefon, wirft das Faxgerät auch (20) Anfragen aus dem Ausland aus. Aus Australien, Belgien, Frankreich, Kanada, den Niederlanden, Rumänien und Tschechien.

2'55"