

Kursbuch

KAPITEL 1

1.1 A

Sulzer – Pumpen, Oberflächentechnologie, – Komponenten und Service für Trennkolonnen, Reparatur und Service für Turbomaschinen	Siemens – Haushaltgeräte	Bayer – pharmazeutische Produkte	Geberit – Sanitärsysteme – Rohrleitungssysteme
Caran d’Ache – Farbstifte	IBM – Computer	Synthes – Medizinalinstrumente, Implatate	KABA – Schliessanlagen – Schlüssel
Daimler – Autos	Breitling – Uhren		

1.1 B

1e, 2a, 3b, 4c, 5d

1.1 C

Firmen	Bereich/Sektor	Produkte
Schwarzkopf	Toilettenartikel	Shampoo, Rasierwasser, Deodorants
Grundig	Geräte der Unterhaltungselektronik	Radios, TV-Geräte, Stereoanlagen
Bayer	Arzneimittel	rezeptfreie Arzneimittel gegen Schmerzen, Husten, Erkältung
MAN	[Kraftfahrzeuge]	Reisebusse
Siemens	Haushaltgeräte, Informationstechnik	[Staubsauger,] Telefon, Anrufbeantworter

1.1 D

Individuelle Lösungen

1.1 E

Nestlé, Novartis, Schindler, V-Zug, Wander	Schweiz
Agfa, BASF, Bayer, Braun, Grundig, Miele, Schwarzkopf, Siemens	Deutschland
Sony, Toshiba	Japan
IBM	USA

1.1 F

Beispiele: Swatch Group (Billiguhren), Roche (pharmazeutische Produkte), Victorinox (Taschenmesser), Knorr (Nahrungsmittel), Lindt & Sprüngli (Schokolade)

1.2 A

1g, 2e, 3d, 4a, 5f, 6j, 7i, 8b, 9c, 10h, 11k

1.2 B

- 1) Mobility Car Sharing: *Dienstleistungsbranche*
 - 2) Nespresso: *Nahrungsmittelindustrie*
 - 3) Daimler AG: *Automobil- und Kraftfahrzeugbau, Luft- und Raumfahrtindustrie*
 - 4) IWC: *Uhrenindustrie*
 - 5) Strellson: *Textil- und Bekleidungsindustrie*
- Die *Dienstleistungsbranche* ist in Aufgabe A nicht aufgeführt

1.2 C

Individuelle Lösungen

1.2 D

Mögliche Lösungen:

- Banken und Versicherungen: *CS, UBS, Raiffeisen, Kantonalbanken, ...*
- Verkehr und Kommunikation: *SBB, Die Post, Swisscom, Sunrise, ...*
- Handel und Verkauf: *Migros, Coop, Aldi, Amazon, ...*
- Touristik, Hotels und Gaststätten: *Kuoni, Hotelplan, Hotels, Restaurants, ...*

1.2 E1

1f, 2c, 3d, 4e, 5b, 6a

1.2 F

Firma	Branche	Produkte/Dienstleistungen
Clariant	<i>Chemische Industrie</i>	<i>Farbstoffe, chemische Produkte, Dienstleistungen in den Bereichen Verfahrensentwicklung, Chemie-Engineering, Qualitätsprüfung, Sicherheit und Umwelt, Logistik, internationale Transporte</i>
Wander	<i>Nahrungsmittelindustrie</i>	<i>Nahrungsmittel zum Essen und Trinken, Lebensmittel für spezifische Ernährungsbedürfnisse</i>
Otis	<i>Produktion von Transportsystemen</i>	<i>Aufzüge, Fahrtreppen, Fahrsteige</i>
Polar	<i>Produktion von Hightech-Messgeräten</i>	<i>Herzfrequenz-Messgeräte, Sportuhren</i>

1.2 F2

Individuelle Lösungen

1.3 A2

- 1) hundertsechsdreissigtausendsiebenhundert
- 2) fünfundfünfzig Millionen sechshundertdreissigtausend
- 3) viertausendachtundvierzig Millionen
- 4) eintausendsiebenhundertneunundsiebzig Millionen
- 5) einundsechzig Komma fünf Prozent
- 6) zweitausendelf

1.3 A3

- | | | | | |
|------------|---------------|----------|---------------|-------------|
| a) 136'700 | b) 66'698'000 | c) 2015 | d) 6'078 Mio. | e) 7,6% |
| f) 1986 | g) 17'500 | h) 15,6% | i) 1'200'000 | j) 8,9 Mia. |

1.3 B1

	Mammut Sports Group	BASF	Kessel
Branche	<i>Textil- und Bekleidungsindustrie</i>	<i>Chemische Industrie</i>	<i>Kraftfahrzeugindustrie</i>
Umsatz	<i>177 Mio. CHF</i>	<i>62 Mia. Euro</i>	<i>900'000 bis 1 Mio. Euro</i>
Mitarbeiterzahl	<i>300</i>	<i>97'000</i>	<i>27</i>

1.3 B2

- a) grosser Konzern: *BASF*
- b) mittelständisches Unternehmen: *Mammut Sports Group*
- c) kleine Firma: *Kessel*

1.3 C1

Individuelle Lösungen

1.3 C2

Individuelle Lösungen

1.3 D1

Umsatz 2013: *150'422 Mio. Euro*

Mitarbeiter 2015: *370'684*

1.3 D2

Umsatz: *2016 höher als 2020*

Mitarbeiter: *etwa gleich hoch*

1.3 D3

Individuelle Lösungen

1.3 E

Individuelle Lösungen

1.4 A

- 1) In der Energie- und Automatisierungstechnik
- 2) Asea Brown Boveri
- 3) Die Leistung zu verbessern und die Umweltbelastung zu reduzieren
- 4) 1988
- 5) Der Hauptsitz ist in Zürich.
- 6) Der Konzern hat seit 2020 nur noch 4 Bereiche: Elektrifizierung, Industrieautomation, Antriebstechnik, Robotik und Fertigungsautomation
- 7) Deutschland
- 8) Auf dem Gebiet der Antriebstechnik
- 9) aufgeteilt in Europa, Nord- und Südamerika, Asien, Afrika, Naher Osten
- 10) Elektrifizierung

1.4 B 2/3

Gründung	1868
Branche	<i>Uhrenbranche</i>
Rechtsform	<i>AG (Aktiengesellschaft)</i>
Beschäftigte	<i>rund 1'200</i>
Sitz	<i>Schaffhausen</i>
Öffnungszeiten Museum	<i>DI bis FR 09.00 - 17.30 Uhr</i>
Preis für Führung	<i>CHF 6, Kinder gratis</i>
Aufgabe Creativ Center	<i>Design von Uhren</i>
Anzahl Boutiquen	<i>mehr als 50 Boutiquen</i>

1.4 C

Individuelle Lösungen

1.5 A1

Branche	<i>Versandfirma</i>
Produkte	<i>vor allem Bekleidung und Schuhe</i>
Gründungsjahr	<i>1952</i>
Zahl der Gruppenunternehmen	<i>51</i>
Standorte	<i>20 Länder in Europa, Amerika, Asien</i>
Umsatz	<i>knapp 10 Mia. Euro</i>
Mitarbeiter	<i>rund 50'000</i>
Aktivitäten im Ausland	<i>hat britisches Handelsunternehmen Goodman's plc, London, übernommen,</i>

1.5 A2

REBUS plant ein Joint Venture mit dem Textilhandelsunternehmen Espatex in Spanien.

1.5 B
Individuelle Lösungen

1.5 C
Individuelle Lösungen

1.5 D
Individuelle Lösungen

1.5 E
Individuelle Lösungen

1.5 F
Individuelle Lösungen

KAPITEL 2

2.1 A1

Individuelle Lösungen

2.1 A2

- a) Konstruktion
- b) kaufmännische
- c) Informationssysteme
- d) Vertrieb
- e) Innendienst
- f) Fertigung/Montage
- g) Kundendienst
- h) Rechnungswesen
- i) Materialwirtschaft/Logistik
- j) Personal
- k) Ausbildung.

2.1 B1

Sie arbeitet im *Vertrieb*, in der *kaufmännischen Abteilung* und in der *Produktion*.

2.1 B2

- | | | |
|-----------------|---------------------|------------------------|
| 1) Dr. Schwarz | 2) Frau Suter | 3) Frau Peer |
| 4) Herr Zbinden | 5) Herr Leuenberger | 6) Herr Neuenschwander |

2.1 C

Individuelle Lösungen

2.1 D

1e, 2d, 3a, 4c, 5b

2.1 E

- 1) Marketing/Werbung
- 2) Rechnungswesen/Buchhaltung
- 3) Informationssysteme
- 4) Marketing/Werbung
- 5) Wareneingang/Lagerung
- 6) Kundendienst
- 7) Produktion / Fertigung/Montage
- 8) Ausbildung
- 9) Innendienst
- 10) Qualitätssicherung

2.1 F

1d/a, 2a/d, 3a/c, 4b

2.2 A1/2

- 1) Schichtarbeit
- 2) gleitende Arbeitszeit
- 3) Blockzeit
- 4) Arbeitsschluss
- 5) Mittagspause
- 6) Überstunden
- 7) Urlaubstage
- 8) Feiertage

2.2 B

Individuelle Lösungen

2.2 C1

- 1) die Deutschen: 37,7; die Österreicher: 38,8; die Schweizer: 41,5
- 2) individuelle Lösungen
- 3) am meisten: in der Schweiz, in Polen, in Japan, in Griechenland und in den USA
am wenigsten: in Frankreich, in Grossbritannien und in den Niederlanden

2.2 C2

Individuelle Lösungen

2.2 D1

- 1) pro Monat
- 2) Bruttogehalt
- 3) Wohngeld
- 4) 13. Monatsgehalt
- 5) einen Vorschuss

2.2 D2

Individuelle Lösungen

2.2 E

Individuelle Lösungen

2.3 A1

- 1) in
- 2) gegenüber
- 3) rechts vom
- 4) links vom
- 5) neben
- 6) gegenüber
- 7) zwischen
- 8) hinter

2.3 A2

Individuelle Lösungen

2.3 B1

Individuelle Lösungen

2.3 B2/3

- Dialog 1 Personalleiters
Dialog 2 Vertrieb
Dialog 3 Produktionsabteilung
Dialog 4 Poststelle

2.3 C

Individuelle Lösungen

2.4 A1

1b, 2a, 3d, 4c

2.4 A2

- 1) Herr Künzli
- 2) Frau Kissling
- 3) Frau Gut
- 4) Herr Guidotti

2.4 B1

$e = 1 - a = 2 - b = 3 - d = 4 - c = 5 - f = 6$

2.4 B2

- 1) Sie arbeitet mit Entwicklung/Konstruktion, Rechnungswesen, Versandabteilung zusammen.
- 2) Einmal im Monat.
- 3) Ja, manchmal.
- 4) Wenn Waren nicht rechtzeitig angekommen sind oder nicht richtig funktionieren.

2.4 C

Ursula Kissling

Sekretärin, allgemeine Büroarbeiten

Benno Künzli

Verkaufsberater, verantwortlich für die Betreuung der Kundschaft

2.4 D1

Individuelle Lösungen

2.4 D2

Individuelle Lösungen

2.4 E

Individuelle Lösungen

2.5 A1

- | | |
|------|-------|
| 1) G | 7) K |
| 2) G | 8) K |
| 3) G | 9) K |
| 4) G | 10) K |
| 5) G | 11) S |
| 6) K | 12) S |

2.5 A2

Individuelle Lösungen

2.5 B

Individuelle Lösungen

2.5 C1

Individuelle Lösungen

2.5 C2

Individuelle Lösungen

2.5 D

- 1) seit über zwei Monaten
- 2) in der Produktion
- 3) schlecht
- 4) Herr Neuenschwander: unsympathischer Typ
Herr Latour: ehrgeizig, konkurriert mit den anderen
Herr Dietrich: sympathisch, gutmütig, gelassen, hilfsbereit
- 5) gutes Klima, alle sind freundlich und zugänglich

2.5 E1

b) gut

2.5 E2

Individuelle Lösungen

2.5 F1

Individuelle Lösungen

2.5 F2

Individuelle Lösungen

KAPITEL 3

3.1 A2

	Hotel Krone	Hotel City
1)	<i>3-Sterne Hotel</i>	<i>4-Sterne Hotel</i>
2)	<i>Hannover, Friesenstrasse 35</i>	<i>Hannover, Ernst-August-Platz 2</i>
3)	<i>in zentraler, aber ruhiger Lage</i>	<i>mitten in Hannover, direkt beim Hauptbahnhof</i>
4)	<i>wenige Gehminuten vom Hauptbahnhof entfernt</i>	<i>direkt beim Hauptbahnhof</i>
5)	<i>106 Zimmer</i>	<i>über 80 Zimmer</i>
6)	<i>Bad/Dusche/WC, Telefon, TV, Kühlschrank, Internetanschluss</i>	<i>geschmackvolle Einrichtung, schalldichte Fenster</i>
7)	<i>EZ ab 49 Euro, DZ ab 79 Euro</i>	<i>EZ ab 85 Euro, DZ ab 115 Euro, Juniorsuite ab 180 Euro, Luxussuite ab 280 Euro</i>
8)	<i>Restaurant mit internationaler Küche</i>	<i>zwei Restaurants, internationale Spezialitäten und Büffets</i>
9)	<i>Hotelbar</i>	<i>Hallenbad, Sauna, Fitness-Studio, Hotelbar</i>
10)	<i>Gartenterrasse</i>	<i>hoteleigene Tiefgarage, schalldichte Fenster</i>

3.1 A3

Individuelle Lösungen

3.1 B1

- 1) F [Aus einem Hotelverzeichnis.]
- 2) R
- 3) F [Frau Borer begleitet ihn.]
- 4) R
- 5) R
- 6) F [Das Frühstück ist inbegriffen.]
- 7) F [Herr Borer ist für die Firma unterwegs.]
- 8) R

3.1 B2

An: **Frau Hauser**

Von: **Hotel Krone**

Betrifft: **Ihre Reservation** Stuttgart, [Datum]

Wir bedanken uns für Ihr **Interesse** an unserem Hotel und **bestätigen** Ihre Reservierung wie folgt:

Ein Doppelzimmer mit Bad/WC zum **Preis** von € 130 pro **Nacht**/pro Zimmer

Der Zimmerpreis ist **inklusive Frühstück, Bedienung und MwSt.**

Anreise: **3. März** 20...

Abreise: **6. März** 20... für **2 Nächte**

Wir freuen uns auf Ihren **Besuch** und **wünschen** Ihnen schon heute eine angenehme Anreise.

Regina Hotel

3.1 C

1b, 2c, 3a

3.1 D

Individuelle Lösungen

3.2 A

- 1) 13 Züge; die Fahrzeiten betragen zwischen 3:50 h und 5:17 h
- 2) ICE 772, 770, 2872; Fahrzeit 3:50 h
- 3) in Mannheim; IC und ICE
- 4) mit dem ICE 770
- 5) Stuttgart–Mannheim: ICE 620; Mannheim–Hannover: ICE 276, IC 2372
- 6) Stuttgart–Frankfurt: IC 2872; Frankfurt–Hannover: IC 2082

3.2 B

- 1) Donnerstag
- 2) gegen 9 Uhr
- 3) Intercity 2141: Abfahrt 9:13; Ankunft: 12:18
Abfahrt: 9:48; Ankunft: 12:28; ICE
Abfahrt: 10:48; Ankunft: 13:28; ICE
- 4) es sind alles direkte Züge
- 5) keine Information

3.2 C

- 1) F [hin und zurück]
- 2) F [erste Klasse]
- 3) R
- 4) F [Fensterplatz]
- 5) F [€ 116]
- 6) R

3.2 D

- 1) monter dans le wagon; les portes ferment automatiquement
- 2) reculer
- 3) 15 minutes
- 4) se rendre sur le quai 3

3.2 E

Individuelle Lösungen

3.3 A1

- | | |
|--------|------|
| 1) b/c | 6) c |
| 2) d | 7) b |
| 3) a | 8) b |
| 4) c | 9) d |
| 5) a | |

3.2 B

- | | |
|-------|-------|
| a) 11 | g) 12 |
| b) 3 | h) 2 |
| c) 6 | i) 5 |
| d) 10 | j) 8 |
| e) 1 | k) 9 |
| f) 7 | l) 4 |

3.2 C

- 1) F [Sie will nicht von öffentlichen Verkehrsmitteln abhängig sein.]
- 2) R
- 3) F [Die Versicherung für Schäden und die Mehrwertsteuer sind im Preis inbegriffen.]
- 4) R
- 5) F [Das Benzin muss sie selber bezahlen.]
- 6) F [Nur der Smart verbraucht 4 Liter auf 100 km.]
- 7) R
- 8) R
- 9) F [Der Smart und der Cinquecento haben ein GPS.]
- 10) F [Sie muss das Auto am Terminal A abgeben.]

3.2 D

Individuelle Lösungen

3.4 A1

Rundestrasse hinunter – Fernroder Strasse überqueren – in die Augustenstrasse – bis zur Königsstrasse – nach links abbiegen – in die Hinüberstrasse – Friesenstrasse (?)

...

Königsstrasse entlang – bis zur Berliner Allee – über die Berliner Allee – Königsstrasse entlang – links in die Bernstrasse – in die Sedanstrasse – rechts in die Friesenstrasse

3.4 A2

Individuelle Lösungen

3.4 B

- a) starten
- b) Richtung
- c) Strasse Lister Meile
- d) scharf
- e) Marienstrasse
- f) Strassenverlauf
- g) biegen
- h) Folgen
- i) Ziel

3.4 C

Individuelle Lösungen

3.5 A

Individuelle Lösungen

3.5 B1

- abf Hannover ist eine Messe für aktive Freizeitgestaltung.
- findet einmal im Jahr statt.
- Gründung 1978
- drei Themenwelten: Reisen und Urlaub, Caravaning & Camping, Aktiv & Fit
- Aussteller zeigen Neuheiten und Innovationen
- Reiseveranstalter und Tourismusverbände bieten Städtrips, Fernreisen, Abenteuerurlaub, Wellnessreisen oder Kreuzfahrten an,

3.5 B2

- C'est une foire pour l'organisation des loisirs (une foire pour l'organisation du temps libre)
- a lieu chaque année
- fondée en 1978
- La foire contient 3 domaines : voyages & vacances, caravaning & camping, être actif & fitness
- Les exposants présentent des nouveautés et des innovations.
- Les associations de tourisme et les organisateurs de voyage proposent des destinations attractives dans le monde entier.
- Les associations de tourisme et les organisateurs de voyage proposent des voyages de courte durée dans différentes villes, des voyages dans des pays lointains, des vacances aventure, des voyages de bien-être ou des croisières.

3.5 B3

Individuelle Lösungen

3.5 C

- | | |
|----------------------------------|---|
| objectifs généraux | <ul style="list-style-type: none">- connaître de nouveaux marchés et découvrir des niches de marché- s'informer sur les nouveautés et les tendances- augmenter les débouchés (vente), recevoir des commandes- observer la concurrence- faire connaître l'entreprise |
| objectifs de communication | <ul style="list-style-type: none">- soigner les contacts avec la clientèle fidélisée- découvrir les souhaits des clients- gagner de nouveaux clients- augmenter le profil de l'entreprise et des produits- rassembler des informations sur le marché |
| objectifs par rapport au produit | <ul style="list-style-type: none">- présenter les nouveautés et les prototypes- tester l'enthousiasme suscité par l'assortiment sur le marché |
| objectifs de distribution | <ul style="list-style-type: none">- chercher des représentants- prendre contact avec des fournisseurs potentiels- chercher des commerçants et des sociétés de distributions |

3.5 D

- Interview 1 Absatz steigern, den Kontakt zu Kunden pflegen
- Interview 2 Produktinnovation vorstellen, Akzeptanz des Produkts am Markt testen, sich über Neuheiten und Entwicklungstrends informieren, die Konkurrenz beobachten
- Interview 3 die Firma bekannt machen, Produktinnovation vorstellen, neue Kunden gewinnen, Händler und Vertriebsgesellschaften suchen