

Gabriele Volgnandt
Dieter Volgnandt

Exportwege

Wirtschaftsdeutsch

neu

■ **Kursbuch**

Sprachniveau A1 ■ A2

7

SSCHUBERT
Verlag

Zusätzliche Übungen zum Sprachniveau A1/A2 finden Sie unter:

www.aufgaben.schubert-verlag.de

Das vorliegende Lehrbuch beinhaltet zwei CDs zur Hörverstehensschulung.



Hörmaterial auf CD (z. B. CD I, Track 2)

⇒ G I Verweis auf andere Aufgaben/Übungen im jeweiligen Kapitel

Layout und Satz: Andrea Schmidt

Zeichnungen: Janina von Niebelschütz

Die Hörmaterialien auf der CD wurden gesprochen von:
Burkhard Behnke, Claudia Gräf, Judith Kretzschmar, Axel Thielmann

4. 3. 2. 1.
2012 11 10 09

Die letzten Ziffern bezeichnen Zahl
und Jahr des Drucks.

Alle Drucke dieser Auflage können im Unterricht
nebeneinander verwendet werden.

© SCHUBERT-Verlag
I. Auflage 2009
Alle Rechte vorbehalten
Printed in Germany
ISBN: 978-3-941323-00-1

Inhaltsverzeichnis

Kursübersicht	4
Vorbemerkungen	6

Kapitel 1 ■ Messe: Ankunft

A	Ankunft in Düsseldorf	7
B	Begrüßung auf der Messe	11
C	Wichtige Messestädte	14
G	Grammatik	16
Ü	Übungen	17

Kapitel 2 ■ Auf der Messe

A	Deutsche Firmen und Produkte	21
B	Auf der <i>cpd</i> in Düsseldorf	23
C	Am Messestand	27
D	Berufe	29
G	Grammatik	31
Ü	Übungen	33

Kapitel 3 ■ Die Verabredung

A	In der Boutique und am Messestand	39
B	Die Verabredung	41
C	Die Reservierung	44
D	Deutschsprachige Länder	46
G	Grammatik	50
Ü	Übungen	52

Kapitel 4 ■ Das Geschäftsessen

A	Deutsche Weine	57
B	Im Restaurant	62
C	Essen und Trinken in Deutschland	67
G	Grammatik	70
Ü	Übungen	72

Kapitel 5 ■ Liefern und Verkehr

A	Lieferung	77
B	Wir brauchen einen Lkw	82
C	Verkehr	86
G	Grammatik	91
Ü	Übungen	94

Kapitel 6 ■ Auftragsabwicklung

A	Hotline – Wir helfen Ihnen weiter!	101
B	Auftragsabwicklung bei der <i>MSI GmbH</i> ..	103
C	Diese Artikelnummer gibt es nicht mehr!	109
D	Aufträge in der Metallverarbeitung	110
G	Grammatik	112
Ü	Übungen	115

Kapitel 7 ■ Wo ist die Ware geblieben?

A	Wo ist die Ware geblieben?	123
B	Probleme bei der Auftragsabwicklung ..	127
C	Das haben wir aber nicht bestellt!	129
G	Grammatik	130
Ü	Übungen	132

Kapitel 8 ■ Geschäftskontakte

A	Aufbau von Geschäftskontakten	141
B	Der Geschäftsbrief	144
C	Orientierung in Ulm/Fahrt zum Möbelhaus	146
D	Im Möbelhaus <i>Wohnwelt</i>	149
E	Wohnen im Süden Deutschlands	150
G	Grammatik	152
Ü	Übungen	155

Kapitel 9 ■ Möbel verkaufen

A	Wohnen und Einrichten	161
B	Der Möbelmarkt in Deutschland	163
C	Die Verhandlung	168
D	Organisation im Unternehmen	169
E	Bevölkerung in Deutschland	170
G	Grammatik	172
Ü	Übungen	173

Kapitel 10 ■ Produktwerbung

A	Ein Werbematerial vorbereiten	179
B	Ein Fotostudio auswählen	185
C	Im Fotostudio	188
D	Wie wir wohnen	191
G	Grammatik	194
Ü	Übungen	196

Unregelmäßige Verben	203
Phonetik	206

Kursübersicht

Kapitel 1

Messe: Ankunft

Themenbereiche	Ankunft in Düsseldorf • Begrüßung auf der Messe • Wichtige Messestädte
Sprachliche Handlungen	Jemanden begrüßen • Nach dem Befinden fragen • Sich vorstellen • Ein Gespräch am Messestand hören • Jemanden vorstellen • Visitenkarten lesen und ergänzen • Die wichtigsten Messestädte kennenlernen
Grammatikthemen	Substantiv und Personalpronomen: Genus und Numerus • Aussagesatz – Ergänzungsfrage – Entscheidungsfrage • Konjugation regelmäßiger Verben und des unregelmäßigen Verbs <i>sein</i> • Fragepronomen: <i>wo, woher, wohin, wer, wie?</i>

Kapitel 2

Auf der Messe

Themenbereiche	Deutsche Firmen und Produkte • Auf der <i>cpd</i> in Düsseldorf • Am Messestand • Berufe
Sprachliche Handlungen	Über deutsche Unternehmen sprechen • Dialoge am Messestand hören und korrigieren • Auffordern und verabschieden • Berufe und Tätigkeiten nennen • Über Berufe und Tätigkeiten sprechen
Grammatikthemen	Konjugation von Verben mit/ohne Vokalwechsel • Das Indefinitpronomen <i>man</i> • Imperativ – Aufforderungen • Bestimmter und unbestimmter Artikel • Pluralbildung im Deutschen

Kapitel 3

Die Verabredung

Themenbereiche	In der Boutique und am Messestand • Die Verabredung • Die Reservierung • Deutschsprachige Länder
Sprachliche Handlungen	Dialog beim Einkauf • Eine Order auf der Messe notieren • Die Uhrzeit: Wie spät ist es? • Den Tagesablauf beschreiben • Sich verabreden • Einen Termin vereinbaren • Einen Tisch reservieren • Texte über Deutschland, Österreich und die Schweiz lesen und ergänzen
Grammatikthemen	Zeitangaben – Temporale Präpositionen • Das Verb und seine Ergänzungen • Artikel und Personalpronomen: Nominativ und Akkusativ • Fragen nach dem Subjekt und dem Akkusativobjekt

Kapitel 4

Das Geschäftsessen

Themenbereiche	Deutsche Weine • Im Restaurant • Essen und Trinken in Deutschland
Sprachliche Handlungen	Etwas über deutsche Weine erfahren • Einen Dialog bei einer Weinprobe lesen • Ein Weinetikett lesen • Getränke bestellen • Die Speisekarte lesen • Einladen/auffordern • Tischgespräche führen • Etwas bestellen • Etwas über das Essen in Deutschland erfahren
Grammatikthemen	Adjektive • Die Negation • <i>mögen</i> und <i>möchte(n)</i>

Kapitel 5

Lieferrn und Verkehr

Themenbereiche	Lieferung • Wir brauchen einen Lkw • Verkehr
Sprachliche Handlungen	Eine Umfrage machen • Den Beruf des Lkw-Fahrers kennenlernen • Einen Transport organisieren • Einen Wochenplan schreiben • Texte über den Verkehr in Deutschland lesen • Einen Rundruf machen
Grammatikthemen	Trennbare und nicht trennbare Verben • Die Ordinalzahlen • Das Datum und die Jahreszahlen • Die Modalverben

Kursübersicht

Kapitel 6

Auftragsabwicklung

Themenbereiche	Hotline – Wir helfen Ihnen weiter! • Auftragsabwicklung bei der <i>MSI GmbH</i> • Diese Artikelnummer gibt es nicht mehr! • Aufträge in der Metallverarbeitung
Sprachliche Handlungen	Sich am Telefon verbinden lassen • Etwas (am Telefon) bestellen • Eine schriftliche Bestellung aufgeben • Eine Auftragsbestätigung schreiben
Grammatikthemen	Verben mit Dativobjekt; mit Dativ- und Akkusativobjekt • Personalpronomen im Dativ; im Akkusativ; im Dativ und Akkusativ • Der Possessivartikel • Präpositionen mit Dativ; mit Akkusativ • Komposita

Kapitel 7

Wo ist die Ware geblieben?

Themenbereiche	Wo ist die Ware geblieben? • Probleme bei der Auftragsabwicklung • Das haben wir aber nicht bestellt!
Sprachliche Handlungen	Probleme bei der Bestellung nennen • Den Kunden beruhigen • Eine Präsentation erstellen • Eine fehlerhafte Bestellung bearbeiten
Grammatikthemen	Das Partizip Perfekt • Das Perfekt • Das Perfekt im Satz • Das Präteritum der Verben <i>sein</i> und <i>haben</i> • Komposita

Kapitel 8

Geschäftskontakte

Themenbereiche	Aufbau von Geschäftskontakten • Der Geschäftsbrief • Orientierung in Ulm/Fahrt zum Möbelhaus • Im Möbelhaus <i>Wohnwelt</i> • Wohnen im Süden Deutschlands
Sprachliche Handlungen	Erste Kontakte herstellen • Die Bestandteile eines Geschäftsbriefes kennenlernen • Einen Stadtplan lesen • Wegbeschreibungen erstellen • Entschuldigungen für eine Verspätung angeben • Eine Wohnung suchen
Grammatikthemen	Teilreflexive Verben • Reflexive Verben • Reziprok verwendete Verben • Die Modalverben <i>können</i> , <i>wollen</i> , <i>dürfen</i> , <i>müssen</i> im Präteritum • <i>n</i> -Deklination • Genitivattribute • Genitiv bei Eigennamen ohne Artikelwort • Präpositionen <i>in</i> , <i>an</i> , <i>auf</i> mit Akkusativ und Dativ

Kapitel 9

Möbel verkaufen

Themenbereiche	Wohnen und Einrichten • Der Möbelmarkt in Deutschland • Die Verhandlung • Organisation im Unternehmen • Bevölkerung in Deutschland
Sprachliche Handlungen	Eine Wohnung einrichten • Produkteigenschaften nennen • Verkaufsverhandlungen führen • Ein Organigramm beschreiben • Statistiken auswerten
Grammatikthemen	Komposita mit <i>Fugen-s</i> • Deklination der Adjektive nach bestimmtem und unbestimmtem Artikel

Kapitel 10

Produktwerbung

Themenbereiche	Ein Werbematerial vorbereiten • Ein Fotostudio auswählen • Im Fotostudio • Wie wir wohnen
Sprachliche Handlungen	Texte lesen und Fragen beantworten • Etwas über Holz erfahren • Ein Telefonat mit einem Fotostudio führen • Fotoaufnahmen vorbereiten • Studien auswerten
Grammatikthemen	Passiv • Lokaladverbien • Lokale Präpositionen • Lokale Präpositionaladverbien • Die Verben <i>sitzen</i> – <i>setzen</i> , <i>liegen</i> – <i>legen</i> , <i>stehen</i> – <i>stellen</i>

Vorbemerkungen

Exportwege neu ist ein Lehrwerk für Wirtschaftsdeutsch, das sich an Lernende mit keinen oder geringen Deutschkenntnissen wendet, die beruflich mit deutschen Geschäftspartnern zu tun haben, sich auf ein wirtschaftsbezogenes Studium in Deutschland vorbereiten oder ein Aufbaustudium absolvieren wollen.

Exportwege neu basiert auf dem im WOLF VERLAG DÜRR & KESSLER erschienenen Lehrwerk „Exportwege“, das völlig neu bearbeitet, erweitert und ergänzt wurde.

Exportwege neu besteht aus drei Teilen. Jeder Teil umfasst ein Kursbuch mit zwei beigefügten CDs sowie ein Arbeitsbuch. Die Kursbücher enthalten jeweils 10 Kapitel, die sich in mehrere Teile gliedern:

- Themen und Situationen – Abschnitte A, B, C usw., die in ein bis zwei Unterrichtseinheiten behandelt werden können. Sie enthalten die Texte und Materialien, die für den Lernfortschritt besonders wesentlich sind.
- Grammatik – Abschnitt G: Zusammenstellung wesentlicher Übersichten zur Grammatik zum bewussten Verständnis grammatischer Zusammenhänge und zur Erleichterung der selbstständigen Arbeit mit dem Lehrbuch
- Übungen – Abschnitt Ü: Der Übungsteil dient zur Vertiefung des in den vorangegangenen Abschnitten Gelernten und zum Selbststudium.

Exportwege neu geht bei der Auswahl und Darstellung der Themen und Situationen von der Außenperspektive aus. Nicht der Wirtschaftsalltag in einem deutschen Unternehmen, sondern die „kommunikativen Schnittstellen“, bei denen ausländische Geschäftspartner auf deutschsprachige Partner treffen, stehen im Mittelpunkt. Die auf dieser Basis gewählten Themenschwerpunkte erstrecken sich in der Regel oft über mehrere Kapitel. Dabei sind die Lernenden nicht Beobachter, sondern Teil der Handlung. Eigenständig oder im Team lösen sie Aufgaben und recherchieren dabei auch mithilfe moderner Medien.

Exportwege neu liegt eine zyklische Progression zugrunde. Grammatische und inhaltliche

Themen werden gezielt wieder aufgenommen, so dass sich der Lernende mit demselben Phänomen wiederholt, aber mit erhöhter Sprachkompetenz auseinandersetzen kann. Um sowohl Lernenden als auch Lehrern individuelle Erarbeitungsmöglichkeiten anzubieten, sind die Kapitel v. a. in den Bänden 2 und 3 nach einem Modulsystem aufgebaut. Die Teile A, B, C usw. können, müssen aber nicht in allen Fällen in der vorgegebenen Reihenfolge erarbeitet werden.

Exportwege neu beinhaltet neben wirtschaftsbezogenen Schwerpunkten auch vielfältige Themen aus Kultur, Geschichte und Gesellschaft, der Tatsache Rechnung tragend, dass kulturelles Verständnis des Gesprächspartners für den Erfolg beruflicher Kommunikation wesentlich ist.

Exportwege neu orientiert sich an den Anforderungen des Europäischen Referenzrahmens für Sprachen. Teil 1 umfasst Sprachniveau A1 und einen Teil des Sprachniveaus A2, Teil 2 Sprachniveau A2 und einen Teil des Sprachniveaus B1, Teil 3 Sprachniveau B1 und B2. Das Lehrwerk bereitet auf die Prüfungen Zertifikat Deutsch und Zertifikat Deutsch für den Beruf vor. Es eignet sich aber auch für Sprachkurse, die auf die Deutsche Sprachprüfung für den Hochschulzugang (DSH) und Test-DaF vorbereiten.

Exportwege neu beinhaltet zu jedem Teil zwei CDs mit vielfältigen Hörtexten und Sprechübungen, die den Kursbüchern beigefügt sind. Die Arbeitsbücher zu den einzelnen Bänden enthalten weiterführende Übungen zu den Kapiteln, Glossare, Lösungen zu Übungen aus dem Lehr- und Arbeitsbuch sowie die Transkriptionen der Hörtexte. Zusätzliche Übungen und Aufgaben zum jeweiligen Sprachniveau werden auf den Aufgabenseiten des SCHUBERT-Verlages im Internet unter www.aufgaben.schubert-verlag.de bereitgestellt.

Bei allen beteiligten Firmen, Institutionen und Personen möchten wir uns für die großzügige Unterstützung recht herzlich bedanken. Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg mit **Exportwege neu**.

Gabriele und Dieter Volgnandt