

KMK-FREMDSPRACHENZERTIFIKAT

Zertifikatsprüfung

Spanisch für Wirtschaft und Verwaltung

KMK-Stufe II (Threshold)

Schriftliche Prüfung

Musterprüfung 2

Lösungsvorschläge

Zeit: 90 Minuten

Hilfsmittel: Allgemeines zweisprachiges Wörterbuch

Maximale Punktzahl: 100 Punkte

Im Folgenden werden Ihnen vier Aufgaben vorgelegt, die Sie bearbeiten sollen:

Rezeption: Aufgabe 1 Hörverstehen

Aufgabe 2 Textverstehen

Produktion: Aufgabe 3 Schriftliches Verfassen eines spanischen Textes

Mediation: Aufgabe 4 Übertragung eines spanischen Textes ins Deutsche

Die Prüfung beginnt mit der Hörverstehensaufgabe.

Alle weiteren Aufgaben können in beliebiger Reihenfolge bearbeitet werden.

Die zu jedem Prüfungsteil angegebenen Minuten sind empfohlene Richtzeiten.

46  **1 Hörverstehen / Comprensión auditiva**

ca. 15 Minuten **20 Punkte**

Transkription des Hörtextes:

La historia de Mercadona S. A. es una historia de éxito. Mercadona es una compañía de capital 100% español, que tiene actualmente 1401 supermercados repartidos por toda España y con un tamaño medio de unos 1400 metros cuadrados. Las ventas de los supermercados Mercadona actualmente suponen un 13,5% del mercado total de la alimentación en España.

La cifra de trabajadores de nuestra empresa supera las 70 000 personas y uno de los compromisos de la empresa con ellos es darles un contrato de trabajo fijo desde un primer momento. Nuestro lema es: «Mercadona, supermercados de confianza», y de hecho, la finalidad de la compañía es ofrecer a nuestros clientes lo que hemos denominado «calidad total». Más de 4,6 millones de familias españolas hacen sus compras de productos de alimentación, limpieza e higiene en Mercadona. Cada uno de los compradores ha de quedar totalmente satisfecho con la calidad de los productos que ha comprado y además, también con el precio. De hecho, otro de los eslóganes usados por nosotros es SPB, «siempre precios bajos».

Mercadona S. A. nació hace ya 35 años en Valencia. Francisco Roig Ballester y su esposa, propietarios de una empresa de carnicería, decidieron ampliar el negocio y dedicarse no solo a la venta de carne, sino también a la alimentación en general. Cuando en 1981 Juan Roig, uno de los hijos del matrimonio y actual presidente ejecutivo de Mercadona, compró a sus padres la empresa, esta contaba ya con 8 tiendas en Valencia. Fue ese año cuando se produjo la transformación de la empresa: de una cadena de tiendas de alimentación mediana y localizada en Valencia ciudad, a una cadena de supermercados que muy rápidamente se extendería por toda la Comunidad Valenciana. Los años ochenta se caracterizan por el cambio de hábitos de consumo de los españoles, que prefieren comprar en supermercados y grandes superficies y abandonan poco a poco el pequeño comercio y las tiendas de barrio. Algunas multinacionales francesas aprovechan el momento para introducirse en España y suponen una competencia muy dura para Mercadona y también para otras pequeñas y medianas empresas del sector, cuyo crecimiento se ve frenado.

En 1990 Juan Roig y su esposa realizan una compra masiva de acciones y consiguen así la mayoría del accionariado de la empresa. A partir de ese momento, Mercadona fija las bases de una gestión que mantiene hasta hoy en día: los tres pilares en que se basa la estrategia empresarial son el cliente, el trabajador y el proveedor, y es fundamental que todos ellos estén satisfechos.

1. Beantworten Sie die folgenden Fragen auf Deutsch.

4 Punkte

- a) Wie viele Supermärkte hat Mercadona zur Zeit in Spanien? 1401
- b) Welchen prozentualen Anteil hat die Kette dadurch an den gesamten Lebensmittelverkäufen in Spanien?
13,5%
- c) Wie viele Arbeitnehmer sind derzeit bei Mercadona beschäftigt? über 70 000
- d) Was ist das Besondere an diesen Arbeitsplätzen?
Sie sind von Anfang an nicht befristet. / Es sind von Anfang an feste Stellen.

2. Nennen Sie zwei Slogans, mit denen Mercadona für sich wirbt, und erklären Sie kurz ihre Bedeutung.

4 Punkte

- Mercadona, supermercados de confianza
- SPB = siempre precios bajos
- Die Supermarktkette will mit ihren Slogans zum Ausdruck bringen, dass ihre zahlreichen Kunden der Kette vertrauen können / sie sich zum Ziel gesetzt hat, dass ihre Kunden auf jeden Fall zufrieden sein sollen. Dies gilt sowohl für die Qualität als auch für den Preis.

3. Kreuzen Sie an, welche der folgenden Aussagen über Mercadona zutreffen.

5 Punkte

	Ja	Nein	Nicht im Text
Der erste Supermarkt von Mercadona stand in Valencia.	✗		
Mercadona war früher der Name einer Fleischerei.	✗		
1981 kaufte der heutige Besitzer die Firma seinen Eltern ab.	✗		
1981 hatte Mercadona schon 18 Supermärkte.		✗	
Die Eltern wollten keine Fleischerei mehr betreiben.			✗

4. Beschreiben Sie die Veränderungen

6 Punkte

a) in der Firma im Jahr 1981

Bis dahin war die Firma eine mittelgroße Ladenkette; ihre Läden befanden sich alle in der Stadt Valencia. Sie wurde dann zu einer Supermarktkette, die Läden in der ganzen Region / Comunidad Valencia hatte.

b) im Lebensmittelsektor in Spanien in den 80iger Jahren.

Vor allem französische Ladenketten eröffneten große Supermärkte, die von den spanischen Verbrauchern den kleinen Läden vorgezogen wurden. Diese hatten dadurch heftige Konkurrenz. / Deren Wachstum wurde dadurch gebremst.

5. Wählen Sie die richtige Antwort aus.

1 Punkt

Weshalb war 1990 ein wichtiges Jahr für Juan Roig und seine Frau?

- Sie kauften mehrere Supermärkte in Spanien.
- Sie kauften die Mehrheit der Aktien der Firma.
- Sie verkauften ihren Aktienanteil an einen französischen Konzern.

2 Leseverstehen

ca. 20 Minuten **20 Punkte**

Die Zeilenangaben dienen nur der Orientierung. Sie sind nicht Bestandteil der geforderten Lösung.

1. Wann wurde Carmencita gegründet?

Um 1920. (Z. 3)

1 Punkt

2. Woher stammt der Name der Firma?

Es ist der Name der ältesten Tochter von Jesús Navarro Jover, dem Gründer der Firma. (Z. 2)

2 Punkte

3. Inwiefern war Carmencita am Anfang ein Familienbetrieb?

Am Anfang hat die Frau von Jesús Navarro die Safran-Tütchen selber zu Hause gefertigt und er hat sie verkauft und per Post verschickt. (Z. 6-8)

3 Punkte

4. Was ist der „condimento“?

Ein billiger Ersatz für Safran. (Z. 9-10)

2 Punkte

5. Nennen Sie zwei Punkte, die für die Firma in den 50iger Jahren wichtig waren.

- Mehr als 100 Frauen arbeiteten damals bei der Firma. (Z. 12-13)

3 Punkte

- Die erste Packmaschine, die die Arbeit von 10 Frauen leistete, wurde erworben. (Z. 14-15)

6. Wie steht die Firma zu Entlassungen?

Die Firma fühlt sich dazu verpflichtet, keine Mitarbeiter zu entlassen. (Z. 15-16)

2 Punkte

7. Was veränderte sich in der Produktion um 1970?

Die Verpackung der Gewürze wechselte von den Tütchen zu Kunststoffbehältern und danach zu Glasbehältern. (Z. 17-20)

3 Punkte

8. Nennen Sie vier Produkte, die Carmencita verkauft.

Safran, Gewürze, Süßungsmittel, Instant-Pulver für die Herstellung von Desserts, Getränkepulver und Backtriebmittel. (Z. 24-25)

4 Punkte

3 Textproduktion

ca. 30 Minuten 30 Punkte

Lösungsvorschlag:

De:	@pharmatech.de	... 20...	09:10
Para:	m.lopez@pharmatech.es		
Asunto:	Visita de la Sra. Munte		

Estimada Margarita:

Te escribo para coordinar los detalles del próximo viaje de la Sra. Munte a Santander. La Sra. Munte tiene previsto pasar 3 días en Santander y de acuerdo con su agenda tiene disponibilidad para viajar del 1 al 4 de abril o del 9 al 12 de abril. Es particularmente importante que conciertes cuanto antes una cita con el jefe de producción, el Sr. Santacruz, para ver cuál de las dos fechas es más conveniente.

La Sra. Munte también quiere reunirse con los empleados de Producción para presentar la planificación de nuevos productos.

Te recuerdo que todos los materiales que se utilizarán en las reuniones deberán ser traducidos al inglés.

Estoy a tu disposición para cualquier pregunta que puedas tener. Te ruego me contestes lo antes posible para poder reservar el vuelo y el hotel con suficiente tiempo.

Saludos,

(Firma)

4 Mediation

ca. 25 Minuten 30 Punkte

Lösungsvorschlag:

Der Brief ist von der Firma Body Natur, S. L. aus Molina de Segura in der Nähe von Murcia.

Sie haben unsere Adresse von der deutschen Handelskammer in Madrid bekommen und möchten uns auf ihre neue Produktlinie „Careplus“ aufmerksam machen.

Diese besteht aus einem feuchtigkeitsspendenden Duschgel auf der Basis von Aloe Vera (600 ml für 1,30 €), einer feuchtigkeitsspendenden Bodylotion mit Arganöl (400 ml für 1,40 €) und einer regenerierenden Handcreme mit Olivenöl sowie den Vitaminen A und E (200 ml für 1,14 €). Mindestbestellmenge sind 24 Stück pro Produkt.

Bis zum 15. April bekommen Neukunden ab einem Bestellwert von 2000 Euro einen Rabatt von 3%.

Body Natur bietet an, Warenproben zu schicken, damit wir uns von der Qualität ihrer Produkte überzeugen können. Außerdem sind sie auf der Lifetime Beauty & Health vertreten, die vom 8. bis 9. Mai in Düsseldorf stattfindet.

Unter der E-Mail-Adresse claudia.marcos@bodynatur.es kann man einen Termin für ein persönliches Gespräch auf der Messe vereinbaren.