

KMK-FREMDSPRACHENZERTIFIKAT

Zertifikatsprüfung

Spanisch für Wirtschaft und Verwaltung

KMK-Stufe II (Threshold)

Schriftliche Prüfung

Musterprüfung 2

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.



1 Hörverstehen

ca. 15 Minuten **20 Punkte**

Sie sind Angestellte/r der Supermarktkette Gutkauf GmbH. Auf einer Messe hören Sie einen Vortrag über die spanische Firma Mercadona. Entnehmen Sie dem Hörtext auf der CD folgende Informationen.

1. Beantworten Sie die folgenden Fragen auf Deutsch.
 - a) Wie viele Supermärkte hat Mercadona zur Zeit in Spanien? _____
 - b) Welchen prozentualen Anteil hat die Kette dadurch an den gesamten Lebensmittelverkäufen in Spanien?

 - c) Wie viele Arbeitnehmer sind derzeit bei Mercadona beschäftigt? _____
 - d) Was ist das Besondere an diesen Arbeitsplätzen? _____

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

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

	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

- a) in der Firma im Jahr 1981.

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

5. Wählen Sie die richtige Antwort aus.
- 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**

Carmencita

5 Carmencita toma su nombre de la hija mayor de Jesús Navarro Jover, quien empezó su negocio hacia 1920, en Novelda, donde en aquellos años existía un creciente comercio con el azafrán traído de La Mancha y llevado hasta Extremo Oriente.

Jesús Navarro Jover empezó a envasar «carteritas de papel» de 90mg de azafrán, que eran confeccionadas artesanalmente en casa, al principio por su esposa, y que eran vendidas por él y repartidas por paquete postal.

10 Poco a poco fue ampliando el negocio con la aparición del «condimento», que era un sustituto barato del azafrán. Se nombraron representantes, sobre todo en las Islas Canarias, Andalucía, Madrid y Levante; y en la década de los 50 ya existía un creciente negocio con más de cien mujeres envasando carteritas de condimento y azafrán.

15 Es en esta época cuando aparece la primera máquina envasadora de carteritas, que realizaba el trabajo de diez mujeres aproximadamente, se crea el firme compromiso, todavía vigente, de no despedir a nadie.

20 Por ese motivo se comenzó una etapa de diversificación hacia las «especias», primero envasadas en sobres y después en botecitos de plástico transparente. Hacia 1970, y con la llegada de las multinacionales de la distribución, las especias se envasaron también en tarros de cristal.

Desde ese momento se ha ido creciendo en gama e imagen hasta nuestros días, en que las especias Carmencita lideran el mercado nacional.

25 Ubicada en la ciudad de Novelda (Alicante), la actividad principal es la de fabricación, selección y envasado de especias, condimentos y postres en polvo, edulcorantes, preparados para bebidas refrescantes y gasificantes.

(262 palabras)

Fragmentos simplificados

Fuente: carmencita.com

Beantworten Sie folgende Fragen zum Text auf Deutsch.

1. Wann wurde Carmencita gegründet?

2. Woher stammt der Name der Firma?

3. Inwiefern war Carmencita anfangs ein Familienbetrieb?

4. Was ist der „condimento“?

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

6. Wie steht die Firma zu Entlassungen?

7. Welche Verpackungen benutzte und benutzt die Firma? Nennen Sie die drei Arten, die im Text erwähnt werden.

8. Nennen Sie vier Produkte, die Carmencita verkauft.

3 Textproduktion

ca. 30 Minuten 30 Punkte

Situation

Anna-Maria Munte von der Firma Pharmatech reist demnächst nach Santander, um den spanischen Standort der Firma zu besichtigen und den spanischen Kollegen die Planung neuer Produkte vorzustellen. Sie muss auch den Produktionsleiter treffen.

Aufgabe

Als persönliche Assistentin von Frau Munte müssen Sie die Reise mit der Sekretärin der spanischen Niederlassung, Margarita López, koordinieren. Schreiben Sie ihr mit heutigem Datum eine E-Mail in spanischer Sprache und berücksichtigen Sie dabei folgende Angaben:

- Betreffzeile
- 3-tägiger Aufenthalt von Frau Munte in Santander
- Mögliche Reisedaten: 1. bis 4. oder 9. bis 12. April
- Von besonderer Wichtigkeit ist ein Treffen mit dem Produktionsleiter Herrn Santacruz; Reiseternin davon abhängig
- Weitere Meetings mit den Kollegen der Produktion zur Vorstellung der Planung neuer Produkte sind gewünscht.
- Erinnerung: alle für die Meetings nötigen Unterlagen ins Englische übersetzen lassen
- Für Rückfragen, stehen Sie gerne zur Verfügung.
- Bitte um rasche Antwort, um Flug und Hotel rechtzeitig buchen zu können

Beginnen und beenden Sie die E-Mail angemessen.

4 Mediation

ca. 25 Minuten **30 Punkte**

Situation

Sie arbeiten für Bellisima, einen Kosmetikgroßhändler in Köln. Von einer spanischen Firma hat Ihr Chef einen Prospekt mit einem Begleitbrief erhalten.

Aufgabe

Da Ihr Chef kein Spanisch spricht, übertragen Sie die wichtigsten Informationen sinngemäß für ihn ins Deutsche.

Material 1

Body Natur, S. L. • Carretera de Murcia, km 2 • 30506 Molina de Segura



Bellisima GmbH
Steinweg 56
50668 Köln

Molina de Segura, 26 de marzo de 2013

Asunto: Lanzamiento de nuevos productos

Estimados señores:

Hemos obtenido su dirección a través de la Cámara de Comercio de Alemania en Madrid. Nos ponemos en contacto con ustedes para anunciarles que acabamos de lanzar nuestra nueva línea de productos «Careplus», en la que esperamos estén interesados. Les adjuntamos un prospecto y los invitamos a que nos soliciten muestras de nuestros productos para que comprueben ustedes mismos su calidad.

Asimismo hasta el 15 de abril tenemos una oferta especial para nuevos clientes, consistente en un descuento especial del 3% para pedidos de más de 2000 euros. Esperamos que decidan ustedes aprovechar esta ocasión.

Finalmente les comunicamos que participaremos en la Feria Lifetime Beauty & Health, que se celebrará en Düsseldorf los próximos días 8 y 9 de mayo y que estaremos encantados de atenderlos personalmente. Si así lo desean, pueden concertar una cita con uno de nuestros comerciales escribiéndonos a la siguiente dirección de correo electrónico: claudia.marcos@bodynatur.es

Atentamente,

Claudia Marcos

Claudia Marcos

Material 2

Careplus

Careplus es nuestra nueva marca que cuenta con una serie de productos destinados a mejorar la higiene y belleza de nuestro cuerpo. Los productos Careplus se caracterizan por su gran calidad y por su precio económico.

Gel de ducha hidratante Careplus

a base de aloe vera,
para conseguir una piel
más sana e hidratada.

600 ml, 1,30 €

Leche hidratante corporal Careplus

con aceite de argán, indi-
cada para pieles muy secas.

400 ml, 1,40 €

Crema de manos regeneradora Careplus

con aceite de oliva y vitaminas
A y E.

200 ml, 1,14 €

Pedido mínimo: 24 unidades por producto

Oferta especial para nuevos clientes: 3% de descuento para pedidos a partir de 2000 €