



UNTERNEHMEN DEUTSCH

ENTERPRISE GERMAN IN AUSTRALIA




UNTERNEHMEN **DEUTSCH**
ENTERPRISE **GERMAN**

**GOETHE
INSTITUT**

Sprache. Kultur. Deutschland.

IMPRESSUM

© **Goethe-Institut Australien 2017**
in Anlehnung an die Materialien
des Goethe-Instituts Paris und
des Goethe-Instituts Rom

Autorin:

Anna-Lena Schenck

Projektteam:

Eva Baker
Joanna Jamroz
Anna-Lena Schenck

Gestaltung:

Torkos Ploetz Design

Bild- und Quellennachweise

www.colourbox.com
www.freepik.com
www.istock.com

Alle Rechte vorbehalten. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
Das Werk und alle seine Teile sind urheberrechtlich geschützt.
Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen
bedarf der vorherigen Zustimmung des Goethe-Instituts.

Aus Gründen der Übersichtlichkeit und zur besseren Lesbarkeit
wird teilweise auf die Nennung der weiblichen Form verzichtet.
Gleichwohl beziehen sich die Angaben auf beide Geschlechter.

INHALT/TABLE OF CONTENTS

- 2 Vorwort
- 5 Das Projekt
- 8 The Project

■ MODUL 1 UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

- 12 Übersicht
- 14 AB1.1 Australische und deutsche Unternehmen
- 15 AB1.2 Autos, Kuchen, Waschmaschinen
- 16 AB1.3 Produkte, Dienstleistungen und Branchen
- 19 AB1.4 Die Wirtschaftswelt in unserem Land
- 20 AB1.5 Entdecke deutsche Produkte bei dir zu Hause
- 21 AB1.6 Unsere Region als Wirtschaftsraum
- 22 AB1.7 Wir suchen unser Partnerunternehmen
- 23 AB1.8 Was weiß ich? Quiz
- 24 AB1.9 Was weiß ich? Meine Wörter
- 25 W1 Wortschatz

LÖSUNGEN

- 26 AB1.1 Australische und deutsche Unternehmen
- 27 AB1.2 Autos, Kuchen, Waschmaschinen
- 28 AB1.3 Produkte, Dienstleistungen und Branchen
- 30 AB1.4 Die Wirtschaftswelt in unserem Land
- 31 AB1.8 Was weiß ich? Quiz

■ MODUL 2 UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

- 34 Übersicht
- 36 AB2.1 Die Abteilungen im Unternehmen
- 37 AB2.2 Die Aufgaben der Abteilungen
- 38 AB2.3 Wir planen den Besuch im Unternehmen
- 40 AB2.4 Wir besuchen unser Partnerunternehmen
- 41 AB2.5 Wir präsentieren unser Unternehmen
- 42 AB2.6 Geschäftskontakte
- 43 AB2.7 Was weiß ich? Quiz
- 44 AB2.8 Was weiß ich? Meine Wörter
- 45 W2 Wortschatz

LÖSUNGEN

- 46 AB2.1 Die Abteilungen im Unternehmen
- 47 AB2.2 Die Aufgaben der Abteilungen
- 48 AB2.7 Was weiß ich? Quiz

■ MODUL 3 UNSERE GESCHÄFTSIDEEN

- 52 Übersicht
- 54 AB3.1 Ideenfindung
- 55 AB3.2 Die Welt der Werbung
- 56 AB3.3 Wie macht man Werbung?
- 58 AB3.4 Wir kreieren einen Werbeslogan
- 59 AB3.5 Wir produzieren unsere Werbung
- 60 AB3.6 Was weiß ich? Quiz
- 61 AB3.7 Was weiß ich? Meine Wörter
- 62 W3 Wortschatz

LÖSUNGEN

- 63 AB3.2 Die Welt der Werbung
- 64 AB3.6 Was weiß ich? Quiz

VORWORT

Unternehmen Deutsch in Australien

Erfindergeist und Weltoffenheit sind Fähigkeiten, für die Australien und Deutschland bekannt sind – und um die es beim Ideenwettbewerb „Unternehmen Deutsch – Enterprise German“ geht.

Der australienweite Wettbewerb ist eines der großen Bildungsprojekte, das vom Goethe-Institut Australien organisiert wird, um Schulen mit Unternehmen zu verbinden. Die Zusammenarbeit von Deutschlernenden mit deutschen Unternehmen in Australien bzw. australischen Unternehmen mit Deutschlandbezug zur Entwicklung von Geschäftsideen verbindet unternehmerische Kreativität mit interkultureller Perspektive. Dabei fördert „Unternehmen Deutsch – Enterprise German“ nicht nur Deutschkenntnisse, sondern auch Vielfalt und berufliche Orientierung.

Die Teilnahme an diesem Wettbewerb ist keine leichte Aufgabe: Die australische Wirtschaft kennenzulernen, ein Partnerunternehmen zu finden und Kontakte zu knüpfen, eine innovative Produkt-, Dienstleistungs- oder Marketingidee zu entwickeln und diese überzeugend auf Deutsch zu präsentieren, ist sicherlich anspruchsvoll. Es ist aber auch eine lohnende Aufgabe und macht Spaß.

Aus beruflicher Sicht fördert „Unternehmen Deutsch – Enterprise German“ Fähigkeiten, die am australischen und deutschen Arbeitsplatz immer wichtiger werden, etwa um globale Herausforderungen, insbesondere den Klimawandel, zu bewältigen. Denise Dunning, Gründerin und Geschäftsführerin von Rise Up, sagte einmal: „Wenn wir sie lassen, werden junge Menschen die mächtigste Lösung der Welt sein“. In diesem Sinne fördert „Unternehmen Deutsch – Enterprise German“ nicht nur Erfindergeist und die globale Denkweisen junger Menschen, sondern auch eine engere deutsch-australische Zusammenarbeit, um auf wirtschaftlichen Wandel für eine erfolgreiche und nachhaltige Zukunft hinzuarbeiten.



Dr. Markus Ederer
DEUTSCHER BOTSCHAFTER IN AUSTRALIEN

PREFACE

Enterprise German in Australia

Inventive spirit and a global mindset are abilities Australia and Germany are known for – and what the ideas contest “Unternehmen Deutsch – Enterprise German” is all about.

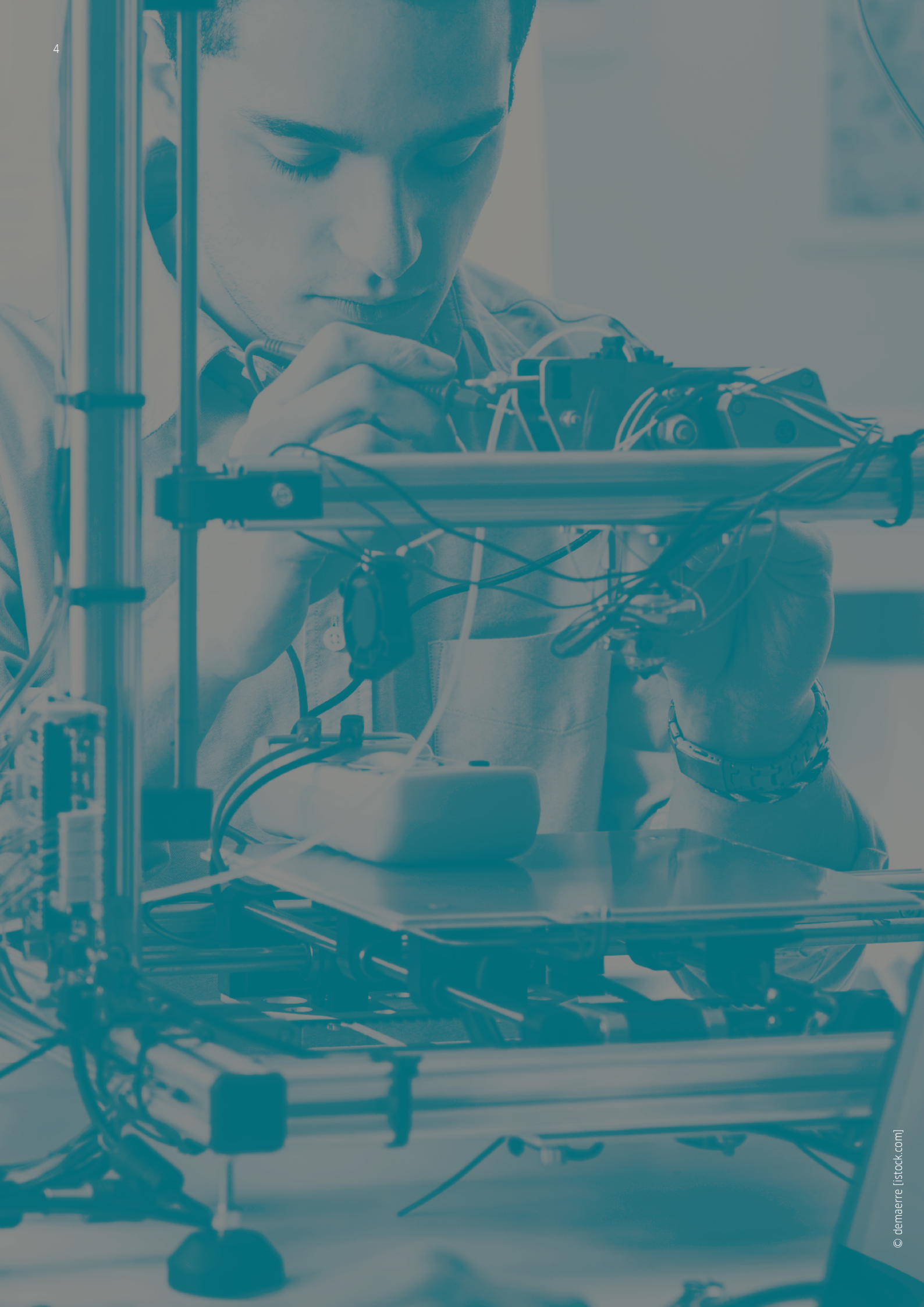
The Australia-wide competition is one of the major educational projects organised by the Goethe-Institut Australien for schools to connect with businesses. Partnering German language students with German companies in Australia and Australian companies with a connection to Germany to develop business ideas combines entrepreneurial creativity with intercultural perspective. In doing so “Unternehmen Deutsch – Enterprise German” promotes not only German language skills but also diversity and professional orientation.

Participating in this competition is not an easy task: Getting to know the Australian economy, finding a partner company and getting in touch, developing an innovative product, service or marketing idea and presenting that idea convincingly in German is certainly demanding. But also rewarding and fun.

From a professional perspective “Unternehmen Deutsch – Enterprise German” fosters skills that are becoming ever more important in the Australian and German workplace to overcome global challenges, especially climate change. Denise Dunning, Founder and Executive Director of Rise Up once said “If we let them, young people will be the world’s most powerful solution”. In this spirit “Unternehmen Deutsch – Enterprise German” not only nurtures youth’s ingenuity and a global mindset but also closer German-Australian cooperation to bring about transformative change in business for a successful and sustainable future.



Dr Markus Ederer
GERMAN AMBASSADOR TO AUSTRALIA



DAS PROJEKT

Was ist Unternehmen Deutsch?

Unternehmen Deutsch verknüpft den Fremdsprachenunterricht Deutsch mit dem Thema Wirtschaft. Es ist konzipiert für Schulen, die eine Brücke zur Arbeitswelt schlagen wollen oder ihre Kontakte zu Firmen in der Region ausbauen möchten. Das Projekt kombiniert Aspekte der beruflichen Orientierung mit einem motivierenden Ideenwettbewerb, der die Kreativität und den Erfindergeist der Jugendlichen anspricht. Zentrale Aufgabe der Schüler ist es, für ein selbst gewähltes Unternehmen in der lokalen Umgebung ein innovatives Produkt oder eine innovative Dienstleistung zu entwickeln. Das neue Produkt/die neue Dienstleistung soll eine sinnvolle Erweiterung des Unternehmensangebots darstellen und markttauglich sein. Mit Blick auf potentielle deutschsprachige Kunden kreieren die Schüler für ihre Geschäftsidee eine Werbung (z.B. Videospot) und einen Werbeslogan auf Deutsch.

Wesentlicher Bestandteil des Projekts ist der Besuch bei dem ausgewählten Partnerunternehmen. Dieser ermöglicht den Schülern einen realitätsnahen Einblick in die Arbeitswelt und liefert nützliche Informationen für das zu erstellende Firmenportrait wie auch hilfreiche Inputs für die Erfindung des neuen Produkts bzw. der neuen Dienstleistung. Die überzeugendsten Ergebnisse werden von einer Expertenjury im Rahmen einer öffentlichkeitswirksamen Feierlichkeit prämiert.

Ziele

Das Projekt möchte Jugendliche an die Berufswelt heranführen, indem es wechselseitige Kooperationsbeziehungen zwischen Schulen und Unternehmen herstellt. Die Schüler sollen beim Erlernen der deutschen Sprache motiviert und für den Mehrwert von Deutsch für ihre beruflichen Perspektiven sensibilisiert werden. Im Einzelnen will das Projekt:

- den Deutschunterricht konkret und realitätsnah gestalten und damit die Lernmotivation der Schüler stärken
 - ▶ Verbesserung der Deutschkenntnisse
- den Mehrwert von Deutsch für die berufliche Laufbahn aufzeigen
 - ▶ Verbesserung der persönlichen Berufschancen und Zukunftsperspektiven

- Jugendliche bei ihrer beruflichen Orientierung und beim Übergang von der Schule in die Ausbildung unterstützen
 - ▶ Orientierungshilfe
- Einblicke in die Arbeitswelt und in berufliche, wirtschaftliche und soziale Zusammenhänge vermitteln
 - ▶ Analyse des Wirtschaftsraums, Unternehmensbesuch
- einen interdisziplinären und CLIL (Content and Language Integrated Learning) -orientierten Unterricht fördern, der Inhalte aus Betriebswirtschaft und Marketing in den Deutschunterricht integriert
 - ▶ mögliche Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftslehrer
- Lernpartnerschaften zwischen Schulen und Unternehmen fördern
 - ▶ duales Lernen
- das didaktische Angebot von Schulen erhöhen
 - ▶ Sichtbarkeit der Schule im Territorium
- das gesellschaftliche Image von Unternehmen fördern
 - ▶ social responsibility
- den Aufbau von qualifiziertem Nachwuchs durch die Unternehmen fördern
 - ▶ duale Ausbildung
- die Medienkompetenz von Lehrern und Schülern erhöhen
 - ▶ Arbeit mit medialen Formaten

Die Arbeit mit den Unterrichtsmodulen

Unternehmen Deutsch ist in seiner vorliegenden Form für den Unterricht Deutsch als Fremdsprache (DaF) konzipiert. Sprachliche Voraussetzung für die Arbeit mit den Unterrichtsmaterialien (Module) ist die abgeschlossene Niveaustufe A1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen des Europarats (GER). Die vorliegenden Materialien ermöglichen es der Lehrkraft, das Projekt autonom in der Klasse durchzuführen. Zur Verfügung stehen drei Module mit jeweils einem zentralen Arbeitsauftrag. Diese Module bauen aufeinander auf und leiten folgerichtig durch das Projekt.

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM
Präsentation der Region als Wirtschaftsraum

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN
Portrait des Partnerunternehmens

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDE
Entwicklung und Vermarktung eines
Produkts/einer Dienstleistung

In das Projekt leiten einfache spielerische Aufgabentypen ein, die die Schüler an die Thematik heranführen und für diese motivieren sollen. Im weiteren Verlauf wird der erforderliche Fachwortschatz aufgebaut. Dialogbeispiele sorgen dafür, dass grammatische Strukturen und neue Wörter integriert geübt und verarbeitet werden. Mündliche Aufgabenstellungen, die eine differenziertere inhaltliche Diskussion implizieren, werden von Schülern mit A1-Kenntnissen in der Muttersprache bearbeitet. Die schriftlichen Aufgabenstellungen sind so gehalten, dass sie auf jedem Sprachniveau mit den jeweils vorhandenen sprachlichen Mitteln erfüllt werden können. Je nach realem Sprachstand und Motivation der Schüler wird die Lehrkraft also selbst und von Fall zu Fall entscheiden, welche Arbeitsblätter gewinnbringend einzusetzen sind. Für eine korrekte Durchführung des Projekts ist es allerdings wichtig, dass – unabhängig von den Deutschkenntnissen – die drei zentralen Arbeitsaufträge (s. Modul 1 bis 3) bearbeitet werden. Diese bilden den Kern von Unternehmen Deutsch und repräsentieren die wesentlichen Etappen zur Erreichung des Projektziels.

Zeitliche und inhaltliche Organisation

Die Lehrkraft sollte mit ihrer Klasse im Schnitt mindestens eine Unterrichtsstunde pro Woche auf das Projekt verwenden. Einige Aufgaben (z.B. Rechercheaufgaben) können von den Schülern zu Hause erledigt werden. Im folgenden Ablaufplan geben wir zeitliche Empfehlungen, die der Orientierung dienen:

UNSER WIRTSCHAFTSRAUM (MODUL 1)

Aufgabe ist es, die Region als Wirtschaftsraum zu erkunden und zu präsentieren. Die Schüler untersuchen dazu in Gruppen ihr lokales Umfeld auf wichtige Wirtschaftszweige und beispielhafte Unternehmen hin und dokumentieren ihre Ergebnisse. Bei ihrer Recherche achten die Schüler auf die Präsenz von deutschen Firmen und australischen Firmen mit Geschäftsbeziehungen nach Deutschland. Diese Fokussierung dient dazu, mögliche Partnerunternehmen für die Projektpartnerschaft zu identifizieren.

- *Text: 150-250 Wörter*
- *Illustration: 1-3 Abbildungen (Foto, Zeichnung, Collage, Poster, Video (max. 3 Min., mp4))*

UNSER PARTNERUNTERNEHMEN (MODUL 2)

Aufgabe dieser Phase ist es, ein Portrait eines Partnerunternehmens zu erstellen. Die Gruppen müssen sich dabei nicht alle mit dem gleichen Unternehmen beschäftigen, es können gerne mehrere Unternehmen aus einer vom Goethe-Institut Australien zusammengestellten Liste ausgewählt werden. Vor dem Besuch des Partnerunternehmens recherchieren die Gruppen im Internet gezielt über ihr Unternehmen und bereiten einen Katalog mit Fragen vor, die sie ihren Gesprächspartnern während des Besuchs stellen. Schüler mit nur einfachen Deutschkenntnissen können das Interview in der Muttersprache führen. Fortgeschrittenere Schüler sollten das Interview, wenn möglich, auf Deutsch führen, sofern im Unternehmen ein deutschsprachiger Gesprächspartner zur Verfügung steht. Für den Fall, dass kein Besuch des Unternehmens zustande kommt, ist es auch denkbar, ein Telefoninterview bzw. E-Mail-Interview durchzuführen. Alle gesammelten Informationen dienen den Gruppen dazu, ein ihrem Sprachniveau angemessenes Bild von ihrem Unternehmen in deutscher Sprache zu erstellen.

- *Text: 150-250 Wörter*
- *Illustration: 1-3 Abbildungen (Foto, Zeichnung, Collage, Poster, Video (max. 3 Min., mp4))*

UNSERE GESCHÄFTSIDE (MODUL 3)

Nachdem die Schüler einen Einblick in ein Unternehmen gewinnen konnten, entwickeln sie im letzten Modul eine eigene Geschäftsidee. In ihren Gruppen erfinden sie ein Produkt oder eine Dienstleistung, das/die innovativen Charakter hat und dem Unternehmensprofil und seiner Angebotsstruktur entspricht. Das neue Produkt/die neue Dienstleistung soll realistisch und markttauglich sein, d.h. für das Partnerunternehmen umsetzbar und für dessen potentiellen Kundenkreis interessant und nützlich. Anschließend widmen sich die Schüler dem Marketing und der Vermarktung ihrer Geschäftsidee. Sie finden einen aussagekräftigen Namen für das Produkt/die Dienstleistung und simulieren die Lancierung ihrer Geschäftsidee mit Hilfe eines selbstgewählten Werbeformats und eines passenden Werbeslogans in deutscher Sprache. Wo möglich, kann eine eventuelle Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung oder der Marketingagentur ihres Partnerunternehmens genutzt werden.

- *Text: 150-250 Wörter*
- *Name für das Produkt/die Dienstleistung, Werbeslogan*
- *Illustration: Videospot (max. 1 Min., mp4) oder Radiospot (max. 30 Sek., mp3) oder Broschüre oder Werbeplakat. Auch eine Kombination ist möglich (z.B. Broschüre und Videospot). Zur Veranschaulichung der Geschäftsidee können dem Text, der die Idee vorstellt und erklärt, max. 2 Abbildungen (Foto, Zeichnung) beigefügt werden.*

ERMITTLUNG DER GEWINNER

Zusammen in der Klasse werden aus allen Ideen die Top 3 Ideen ausgewählt und dem Goethe-Institut bis spätestens zum 1. November von der Lehrkraft mitgeteilt. Eine Jury wählt die überzeugendsten Arbeiten des Ideenwettbewerbs aus. Die drei besten Lernpartnerschaften erhalten eine Urkunde sowie Geldpreise. Alle teilnehmenden Schüler erhalten ein Teilnahmezertifikat.

Hinweise zur Durchführung

Das Projekt wird von der Lehrkraft eigenständig durchgeführt. Das Goethe-Institut Australien steht der Lehrkraft beratend zur Verfügung.

Für die Bearbeitung der Aufgaben werden Arbeitsmaterialien bereitgestellt. Die Erledigung der Arbeitsaufträge ist nicht an feste Termine gebunden. Das Goethe-Institut gibt zur Orientierung dennoch zeitliche Empfehlungen, die sich in der Praxis bewährt haben.

Die Ergebnisse dieser Aufträge werden durch eine Jury bewertet und entscheiden über die Platzierung der Schulen im Wettbewerb. Für die Erfüllung der Arbeitsaufträge können die Schüler unterschiedliche mediale Formate wählen, die von den Schülern selbst erstellt werden müssen (Text, Foto, Musik, Video, Broschüre, Plakat ...). Materialien, die Urheberrechten unterliegen, dürfen nicht verwendet werden.

THE PROJECT

What is Enterprise German?

The project connects German with Economics. It is designed for schools that would like to build a bridge to the working world or to expand their contacts with companies in the region. The project combines aspects of professional orientation with a motivating idea contest, which appeals to the creativity and inventiveness of students. The central task is to develop an innovative product or an innovative service for a company in the local environment (the Goethe-Institut Australien will provide teachers with a list of possible companies). The new product/service will be a useful extension of the company's offer and should be marketable. Students will also create an advertisement (for example a video clip) and a commercial slogan in German promoting their business idea. An essential part of the project is the visit to the assigned partner company. This gives students a realistic insight into the working world and provides useful information for developing a company profile as well as for the invention of the new product/service.

Objectives

The project aims to show students an insight into the professional world by providing cooperation between schools and enterprises. It motivates students to learn German and aims to show them how German can advance their career.

The project aims:

- to make German teaching more concrete and realistic, thus strengthening students' motivation for learning
 - improving their knowledge of German
- to demonstrate the value of German for the professional career
 - improve personal career opportunities and future prospects
- to assist young people in their professional orientation and transition from school into the professional world
 - guidance
- to provide insights into the world of work and in vocational, economic and social contexts
 - Analysis of the economic area, company visit
- to promote an interdisciplinary and CLIL (Content and Language Integrated Learning) -related teaching, which integrates content from business management and marketing into the German language

- possible cooperation with the economics teacher
- to foster learning partnerships between schools and enterprises
 - dual learning
- to increase the didactic offer of schools
 - visibility of the school in the region
- to promote the social image of companies
 - social responsibility
- to promote the development of qualified young talent by companies
 - dual education
- to increase the media competency of teachers and students
 - work with media formats

Working with the Teaching Modules

The modules are designed for teaching German as a foreign language. The language requirement for working with the teaching materials (modules) is the completed level A1 of the Common European Framework of Reference for Languages of the Council of Europe (CEFR). The materials allow teachers to carry out the project autonomously in the classroom. Three modules are available, each with a central task. These modules build upon each other.

MODULE 1: OUR ECONOMIC AREA
Presentation of the region
as an economic area

MODULE 2: OUR PARTNER COMPANY
Portrait of the partner company

MODULE 3: OUR BUSINESS DEVELOPMENT
Development and marketing
of a product/service

Simple and playful tasks motivate and familiarise students with the content. In addition, students will be introduced to specific vocabulary. Dialogue examples ensure that grammatical structures and new words are practiced and processed in an integrated manner. Oral tasks, which imply a more differentiated discussion of the content, can also be held in the mother tongue. The written tasks are held in such a way that they can be fulfilled at any language level with the available linguistic means.

Depending on the student's real-world language and motivation, the teachers will decide for themselves and on a case by case basis which worksheets will be of most interest to their students. However, for the project to be carried out correctly, it is important to complete the three central tasks (see modules 1 to 3). These form the core of the project *Enterprise German* and represent the main stages in achieving the project's objective.

Timeframe and content

The teacher should use an average of at least one teaching hour per week on the project. Some tasks (such as research tasks) can be done by the students at home. The following schedule serves as a guide:

OUR ECONOMIC AREA (MODULE 1)

The task is to explore and present the region as an economic area. Students examine their local environment for important economic sectors and exemplary companies and document their results. In their research, students pay attention to the presence of German companies and Australian companies with business relations to Germany. This phase is used to identify possible partner companies for the project partnership.

- *Text: 150-250 words*
- *Illustration: 1-3 illustrations (photo, drawing, collage, poster, video (max. 3 min., mp4))*

OUR PARTNER COMPANY (MODULE 2)

The task of this module is to create a portrait of a partner company. Several companies per class can be chosen from a list pre-selected by the Goethe-Institut Australien. Prior to the visit to their/the partner company, the groups will research their company and prepare a catalog with questions for an interview during their visit at the company. Students with only basic knowledge of German can take the interview in the mother tongue. Intermediate students should lead the interview, if possible, in German, provided the company has German-speaking staff. In case the company cannot be visited it is also possible to conduct a telephone or e-mail interview. All collected information is used to create a presentation of the partner company.

- *Text: 150-250 words*
- *Illustration: 1-3 illustrations (photo, drawing, collage, poster, video (max. 3 min., mp4))*

OUR BUSINESS IDEA (MODULE 3)

After gaining an insight into their company, students will develop their own business ideas in the last module. In groups, they will invent a product or service which is innovative and which corresponds with the company's profile. The new product/service should be realistic and marketable, interesting and useful for its potential customers. Students should find a meaningful name for the product/service and simulate the launch of their business idea with the help of an advertising format and a suitable advertising slogan in German. Where possible, a cooperation with the marketing department or the marketing agency of the company can be used.

- *Text: 150-250 words*
- *Name for the product/service, advertising slogan*
- *Illustration: video (max. 1 min., mp4) or radio ad (max. 30 sec., mp3) or brochure or advertising poster. A combination is also possible (e.g., brochure and video). Max. 2 illustrations*

AWARDS CEREMONY

Together in the class, the Top 3 ideas are selected from all the ideas and sent to the Goethe-Institut by the teacher no later than 1 November. A jury will select the most convincing ideas of this competition. The three best learning partnerships will receive a certificate for the school as well as cash prizes. All participating students will receive a certificate of participation.

Notes on implementation

The project is carried out independently by the teacher with support of the Goethe-Institut Australien. Teaching materials can be downloaded. The completion of the tasks for each module are flexible and not bound to fixed dates. The submitted Top 3 from each school will be evaluated by a jury which will announce the overall Top 3 creative ideas. The deadline will be announced at the beginning of the project. All three compulsory assignments must be uploaded to the Moodle room "Unternehmen Deutsch Australien" by the student groups before then. Students are encouraged to choose different digital media formats (text, photo, music, video, brochure, poster etc.). Materials which are subject to copyright may not be used.

DIE MODULE



Arbeitsformen

- Einzelarbeit
- Partnerarbeit
- Gruppenarbeit
- Plenum



Fertigkeiten

- Lesen
- Sprechen
- Schreiben
- Hören

MODUL 1

MODUL 2

MODUL 3































MODUL 1

UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

ÜBERSICHT

Die Schüler

- lernen, australische und deutsche Unternehmen voneinander zu unterscheiden.
- lernen, Produkte, Dienstleistungen und Unternehmen einzelnen Branchen zuzuordnen.
- stellen ihre Rechercheergebnisse des wirtschaftsgeographischen Raums vor.

Arbeitsblatt	Inhalt/Aufgabe	Zeit	Fertigkeiten	Arbeitsform	Material
AB 1.1 Australische und deutsche Unternehmen	Vorwissen aktivieren: Firmenlogos erkennen und den beiden Ländern zuordnen	0,5 UE	 		Arbeitsblatt, Wörterbuch
Tipps	Aktivieren Sie das Vorwissen der Schüler und fragen Sie, welche deutschen Unternehmen sie bereits kennen. Sie können auch über die Logos sprechen und fragen, welches Logo den Schülern am besten gefällt und warum etc.				
AB 1.2 Autos, Kuchen, Waschmaschinen	Bilder und Wörter, die Produkte und Dienstleistungen darstellen, verbinden	0,5 UE		 	Arbeitsblatt, evtl. Kärtchen, Wörterbuch
Tipps	Alternativ können Sie die Bilder und Wörter ausschneiden und in Gruppen oder Partnerarbeit zuordnen oder ein Memory Spiel spielen lassen.				
AB 1.3 Produkte, Dienstleistungen und Branchen	Produkte von Dienstleistungen unterscheiden; Produkte und Dienstleistungen den Unternehmen zuordnen; Branchen kennenlernen und den Unternehmen zuordnen	1 UE	  	  	Arbeitsblatt, evtl. Kärtchen, Wörterbuch
Tipps	Diese Aufgabe dient als Vorentlastung, um die Begriffe „Produkt“, „Dienstleistung“ und „Branche“ zu definieren und passende Beispiele dafür zu finden. Die Schüler können die Aufgaben zu zweit bearbeiten. Anschließend im Plenum überprüfen.				
AB 1.4 Die Wirtschaftswelt in unserem Land	Firmensitze von Unternehmen in Australien recherchieren	1 UE	  	  	Arbeitsblatt, jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch
Tipps	Die Schüler können sagen, welche Unternehmen sie schon einmal besucht haben, was sie dort gemacht haben etc.				
AB 1.5 Deutsche Produkte bei dir zu Hause	Deutsche Produkte im persönlichen Umfeld suchen und in der Klasse darüber berichten	0,5 UE	 	 	Arbeitsblatt
Tipps	Die Schüler können deutsche Produkte mitbringen, die sie aus ihrem Alltag kennen, zum Beispiel eine Schachtel Aspirin oder eine Tüte Haribo. Es kann auch ein Bild oder eine Werbeanzeige sein. Jeder zeigt sein Produkt und stellt es kurz vor. Die Namen werden am Whiteboard gesammelt und gemeinsam Branchen zugeordnet.				
AB 1.6 Unsere Region als Wirtschaftsraum	Die Region als Wirtschaftsraum beschreiben: Welche Branchen und Unternehmen gibt es? Was produzieren sie?	1 UE	 	 	Arbeitsblatt, evtl. jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch
Tipps	Die Präsentation des Wirtschaftsraums ist der erste Höhepunkt des Projekts. Ein Schüler pro Gruppe lädt das fertige Ergebnis im Moodle-Raum hoch. Die Projektgruppen können sich die Präsentationen der anderen Gruppen in dem Moodle-Raum ansehen und/oder vor der Klasse präsentieren. Während jede Gruppe ihre erarbeitete Präsentation vorträgt, können die anderen die Vortragsweise bewerten. Gleichzeitig können sie sich auch Fragen zum Vortrag überlegen.				

Arbeitsblatt	Inhalt/Aufgabe	Zeit	Fertigkeiten	Arbeitsform	Material
AB 1.7 Wir suchen unser Partnerunternehmen	Eine Hitliste mit den bevorzugten Partnerunternehmen erstellen	0,5 UE	 		Arbeitsblatt, evtl. Kärtchen zur Gruppeneinteilung, Wörterbuch

Auswahl der Unternehmen: Sie erhalten eine Liste von teilnehmenden Unternehmen in Ihrer Region. Die Anzahl der Unternehmen, zu denen Arbeitsgruppen gebildet werden, richtet sich nach der Größe der Klasse, denn eine Gruppe sollte aus nicht mehr als drei bis fünf Schülern bestehen.

Bildung der Arbeitsgruppen



Ob die Arbeitsgruppen sich „ihr“ Unternehmen selbst wählen oder ob dies vorgegeben wird, entscheidet die Lehrkraft.

Tipps

- Die Schüler wählen selbst, mit welchem Unternehmen sie sich näher beschäftigen wollen und finden sich nach Interesse zusammen. Dies ist sicher besonders motivierend, birgt aber die Gefahr, dass bestimmte Unternehmen zu viele, andere zu wenige oder gar keine Interessenten finden.
- Die Gruppen werden zugeteilt. Dies gewährleistet, dass alle Arbeitsgruppen zu einer anderen Firma arbeiten und eine möglichst große Auswahl an Porträts erstellt wird.



Methoden zur Zuteilung der Gruppen:

- Durchzählen lassen
- Lose ziehen
- Ein Foto zusammensetzen: Die Schüler ziehen Schnipsel eines Bildes (zum Beispiel ein Firmenlogo). In einem Klassen-spaziergang versuchen sie, die passenden Puzzlestücke zuzuordnen und finden sich auf diese Weise in Gruppen zusammen.

AB 1.8 Was weiß ich? Quiz	Abschluss des Moduls	10 Minuten		 	Arbeitsblatt
--	----------------------	------------	--	---	--------------

Tipps

Die Schüler beantworten eine Auswahl von Quizfragen. Dies kann mündlich auf Zuruf oder schriftlich als Ankreuztest erfolgen.

AB 1.9 Was weiß ich? Meine Wörter	Wortschatzarbeit	15 Minuten			Arbeitsblatt, Wörterbuch
--	------------------	------------	---	---	--------------------------

Tipps

Jeder Schüler wählt fünf Wörter, die er sich gern merken möchte, und schreibt Definitionen dazu in die leeren Karten. Die wichtigsten Wörter des Moduls stehen in der Liste W1.

W1 Was weiß ich? Wortschatz					Arbeitsblatt, Wörterbuch
--	--	--	--	--	--------------------------

Tipps

Jedem Modul ist eine Liste mit dem wichtigsten Vokabular beigelegt. Es handelt sich um eine Auswahl von Wörtern, die für das Thema des Moduls allgemein von Bedeutung sind.

Gesamtdauer	ca. 5-6 Unterrichtsstunden (plus Rechercheaufgaben)
--------------------	--

ERKLÄRUNG

Eine Unterrichtseinheit (UE) entspricht etwa 45 Minuten. Alle angegebenen Zeiten sind ungefähre Angaben, die je nach Gruppenstärke, Sprachniveau und Vorwissen variieren können. Es empfiehlt sich, bestimmte Aufgaben zu Hause erledigen zu lassen (z.B. Eigenrecherche). Fertigkeiten werden nur angegeben, wenn sie in der Übung gezielt trainiert werden.



MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.1 AUSTRALISCHE UND DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Bekannte Unternehmen haben ein Logo. Kennt ihr diese Logos?



Foxtel ist ein Unternehmen aus Australien. BMW ist ein Unternehmen aus Deutschland.
Ordnet die Unternehmen in die Tabelle ein.














australische Unternehmen 	deutsche Unternehmen 

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.2 AUTOS, KUCHEN, WASCHMASCHINEN

Welche Wörter passen zu den Fotos? Kombiniert die Wörter und die Bilder.

- die Gummibärchen (pl.)
- der Koffer
- die Bunstifte (pl.)
- das Medikament
- die Haushaltsgeräte (pl.)
- der Sessel
- der Mietwagen
- die Zeitung
- die Kosmetikprodukte (pl.)
- das Auto
- die Torte
- die Schuhe (pl.)
- die Brille
- die Schokolade
- das Flugzeug
- die Gewürze (pl.)

			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.3 PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND BRANCHEN

a) Welche Branche macht was? Schreibt Sätze wie im Beispiel.

Automobilindustrie

Luftverkehr

Lebensmittelindustrie

Pharmaindustrie

Kosmetikindustrie

Film- und Fernsehindustrie

Optische Industrie

Logistik- und Transportindustrie

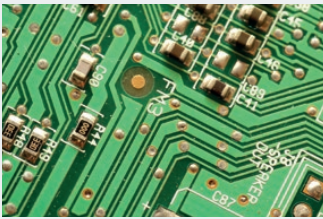
Möbelindustrie

Elektroindustrie

Automobilindustrie



Die Lebensmittelindustrie produziert Lebensmittel wie zum Beispiel Schokolade.



MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.3 PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND BRANCHEN



MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.3 PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND BRANCHEN

- b) Welche Unternehmen produzieren Produkte?
 Welche Unternehmen bieten einen Service (Dienstleistungen) an?
 Welche Branche/Industrie passt? Ergänzt die Tabelle.

das Unternehmen	das Produkt	die Dienstleistung	die Branche/Industrie
Audi			
Bayer			
Birkenstock			
BMW			
Bosch			
DB Schenker			
Dresden Optic			
Gewürzhaus			
Hello Fresh			
King of Cakes			
Kühne & Nagel			
Lufthansa			
Rimowa			
SBS			
Schwarzkopf			

- c) Sprecht in der Klasse:



Was produziert Audi?
 Produziert Birkenstock Lebensmittel?
 Bietet Hello Fresh Dienstleistungen an?
 (...)

Audi produziert Autos.
 Nein, Birkenstock produziert Schuhe.
 Ja. Hello Fresh liefert Lebensmittel.

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.4 DIE WIRTSCHAFTSWELT IN UNSEREM LAND

a) **Wo haben die folgenden Unternehmen in Australien ihren Firmensitz?**
 Recherchiert und schreibt die Städte in die Tabelle.

das Unternehmen	Firmensitz
Audi	
Bayer	
Birkenstock	
BMW	
Bayer	
DB Schenker	
Dresden Optic	
Gewürzhaus	
Hello Fresh	
King of Cakes	
Kühne & Nagel	
Lufthansa	
Rimowa	
SBS	
Schwarzkopf	

b) **Vergleicht eure Ergebnisse in der Klasse. Sprecht zusammen:**



Wo hat BOSCH seinen Firmensitz?
 Hat Dresden Optic seinen Firmensitz
 in Melbourne?
 (...)

BOSCH hat seinen Firmensitz in Melbourne.
 Nein, Dresden Optic hat seinen Sitz
 in Sydney und Melbourne.

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.5 DEUTSCHE PRODUKTE BEI DIR ZU HAUSE

a) Findest du zu Hause Produkte aus Deutschland?

In deiner Schultasche, in der Küche, im Kleiderschrank, im Badezimmer, in der Garage...?

Notiere das Produkt und die Firma.

Recherchiere: Wo hat die Firma ihren Sitz?

Produkt
Firma
Firmensitz in Deutschland
Firmensitz in Australien

Produkt
Firma
Firmensitz in Deutschland
Firmensitz in Australien

Produkt
Firma
Firmensitz in Deutschland
Firmensitz in Australien

Produkt
Firma
Firmensitz in Deutschland
Firmensitz in Australien

b) Sprecht in der Klasse:

Hast du etwas bei dir zu Hause gefunden?



Ich habe im Kühlschrank... gefunden.

Ja, ich habe... gefunden. Das ist ein Produkt von...

Der deutsche Firmensitz von... ist in...

Das Unternehmen hat auch einen Sitz in Australien, in...

(...)

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.6 UNSERE REGION ALS WIRTSCHAFTSRAUM

Welche wichtigen Branchen und deutsche Unternehmen oder Unternehmen mit einem Link nach Deutschland gibt es in deiner Region?

Was produzieren sie?

Bieten sie Dienstleistungen an?

Wo haben die Unternehmen ihren Sitz?

- a) **Recherchiere im Internet und frage deine Familie, Freunde und Bekannten. Nenne zwei Beispiele.**

MEINE RECHERCHE – BEISPIEL 1	MEINE RECHERCHE – BEISPIEL 2
_____	_____
Branche	Produkt
_____	_____
Name des Unternehmens	Firma
_____	_____
Produkt/Dienstleistung	Firmensitz in Deutschland
_____	_____
Firmensitz/Standort	Firmensitz in Australien

- b) **Präsentiert eure Ideen in eurer Gruppe. Schreibt dann zusammen in eurer Gruppe ein Portrait über die Wirtschaft in eurer Region.**

Schreibt zusammen einen Text (150–250 Wörter), eine Powerpointpräsentation oder macht ein Poster oder ein Video (max. 3 Min., mp4). Integriert Illustrationen wie z. B. Fotos, Firmenlogos, interessante Grafiken/Statistiken. Eine Person aus jeder Gruppe lädt das Resultat im Moodle-Raum hoch.

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.7 WIR SUCHEN UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

Für eines dieser Unternehmen sollt ihr ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung erfinden.

Welches Unternehmen findet ihr interessant?

Welches Unternehmen wollt ihr in einem Besuch persönlich kennenlernen?

Diskutiert eure Präferenzen in der Gruppe und macht eine Hitliste.

HITLISTE 1

Name des Unternehmens

Branche

Produkt/Dienstleistung

Firmensitz

Interessiert uns, weil...

HITLISTE 2

Name des Unternehmens

Branche

Produkt/Dienstleistung

Firmensitz

Interessiert uns, weil...

HITLISTE 3

Name des Unternehmens

Branche

Produkt/Dienstleistung

Firmensitz

Interessiert uns, weil...

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.8 WAS WEISS ICH? QUIZ

1. Welche Branche produziert Kuchen und Schokolade?

- a) die Pharmaindustrie
- b) die Tourismusbranche
- c) die Lebensmittelindustrie

2. Wo hat das Unternehmen BOSCH seinen Firmensitz?

- a) in Brisbane
- b) in Sydney
- c) in Melbourne

3. Flüge und Hotelzimmer, Lieferservice oder Autovermietung sind...

- a) Produkte
- b) Dienstleistungen
- c) beides

4. Dresden Optic produziert...?

- a) Fernseher
- b) Telefone
- c) Brillen

5. DB Schenker ist ein Unternehmen in...?

- a) der Möbelindustrie
- b) der Automobilindustrie
- c) der Logistik- und Transportindustrie

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

1.9 WAS WEISS ICH? MEINE WÖRTER

Welche fünf Wörter aus Modul 1 findest du wichtig?
Schreibe sie in die linke Spalte.
Schreibe dann für jedes Wort einen Satz in die rechte Spalte.
Kontrolliere jetzt die Wortschatzliste.
Findest du deine Lieblingswörter dort wieder?

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

W1 WAS WEISS ICH? WORTSCHATZ

SUBSTANTIVE

das Angebot/-e	die Illustration/-en	die Recherche/-n
das Auto/-s	die Industrie/-n	die Region/-en
die Automobilindustrie/-n	die Logistikindustrie/-n	die Schokolade/-n
die Autovermietung/-en	der Kaffee/-s	die Schreibwaren (pl.)
die Bekleidung (sing.)	der Kleiderschrank/-schränke	der Schuh/-e
die Branche/-n	die Küche/-n	der Sessel/-
die Brille/-n	der Kühlschrank/-schränke	die Sportbekleidung (sing.)
der Buntstift/-e	das Lebensmittel/-	der Standort/-e
die Dienstleistung/-en	das Lieblingswort/-wörter	die Statistik/-en
die Elektroindustrie/-n	der Luftverkehr (sing.)	die Süßwaren (pl.)
die Firma/Firmen	das Logo/-s	der Tourismus (sing.)
der Firmensitz/-e	das Medikament/-e	das Unternehmen/-
das Firmenlogo/-s	der Mietwagen/-	die Vermietung/-en
der Flug/Flüge	die Möbel (pl.)	die Waschmaschine/-n
das Gerät/-e	die Nudeln (pl.)	die Ware/-n
das Gewürz/-e	das Partnerunternehmen/-	die Wirtschaft/-en
das Gummibärchen/-	die Pharmaindustrie/-n	die Wirtschaftswelt (sing.)
das Haushaltsgerät/-e	die Präsentation/-en	der Wirtschaftsraum/-räume
das Hotel/-s	das Produkt/-e	
das Hotelzimmer/-	der Produktname/-n	

VERBEN

etwas anbieten	recherchieren
etwas erfinden	tätig sein/aktiv sein
etwas ergänzen	etwas vermieten
etwas herstellen/produzieren	etwas zuordnen
passen (zu + D)	zusammenarbeiten
etwas präsentieren	

ADJEKTIVE

bekannt
lokal
wichtig

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

LÖSUNG: 1.1 AUSTRALISCHE UND DEUTSCHE UNTERNEHMEN

australische Unternehmen 	deutsche Unternehmen 
Foxtel 	BMW 
SBS 	Audi  Audi
Qantas 	Lufthansa  Lufthansa
King of Cakes 	Haribo 
Dresden Optic 	Sixt  Aktiengesellschaft
Holden  HOLDEN	Ritter Sport 
	Adidas 
	Schwarzkopf  Professional HairCare for you.
	Bayer 
	Rimowa  Germany since 1898
	VW 
	Birkenstock 
	Bosch  BOSCH
	Faber-Castell 

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

LÖSUNG: 1.2 AUTOS, KUCHEN, WASCHMASCHINEN



das Medikament



die Buntstifte (pl.)



der Sessel



die Brille



die Kosmetikprodukte (pl.)



das Auto



die Schuhe (pl.)



die Gewürze (pl.)



die Schokolade



die Haushaltsgeräte (pl.)



der Koffer



die Gummibärchen (pl.)



das Flugzeug



die Torte



der Mietwagen



die Zeitung

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

LÖSUNG: 1.3 PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND BRANCHEN



Die **Lebensmittelindustrie** produziert Lebensmittel wie zum Beispiel Schokolade.



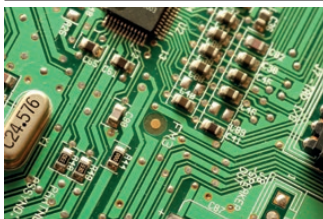
Die **Pharmaindustrie** produziert Medikamente.



Die **Textilindustrie** produziert Kleidung.



Die **Film- Fernsehindustrie** produziert Nachrichten.



Die **Elektroindustrie** produziert Haushaltswaren.



Die **Optische Industrie** stellt Brillen her.



Der **Luftverkehr** stellt Flugzeuge her.



Der Fokus der **Logistik- und Transportindustrie** ist der Transport und die Lagerung von Waren.



Die **Kosmetikindustrie** stellt Kosmetika her, wie zum Beispiel Makeup, Shampoo etc.



Die **Möbelindustrie** stellt Möbel her.



Die **Automobilindustrie** produziert Autos.

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

LÖSUNG: 1.3 PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND BRANCHEN

das Unternehmen	das Produkt	die Dienstleistung	die Branche/Industrie
Audi	das Auto		die Automobilindustrie
Bayer	die Medikamente		die Pharmaindustrie
Birkenstock	die Sandalen		die Textilindustrie
BMW	das Auto		die Automobilindustrie
Bosch	die Haushaltswaren		die Elektroindustrie
DB Schenker	die Logistik		die Logistik- und Transportindustrie
Dresden Optic	die Brillen	der Verkauf	die optische industrie
Gewürzhaus	die Gewürze	der Verkauf	die Lebensmittelindustrie
Hello Fresh	die Lebensmittellieferung		die Lebensmittelindustrie
King of Cakes	Kuchen, Brot, etc.	der Verkauf und Bestellservice	die Lebensmittelindustrie
Kühne & Nagel	die Logistik		die Logistik- und Transportindustrie
Lufthansa		die Flüge	der Luftverkehr
Rimowa	die Koffer	der Verkauf	die Textilindustrie
SBS	die Nachrichten	die Nachrichten	die Film- Fernsehindustrie
Schwarzkopf	die Kosmetika	der Verkauf	die Kosmetikindustrie

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

LÖSUNG: 1.4 DIE WIRTSCHAFTSWELT IN UNSEREM LAND

das Unternehmen	Firmensitz
Audi	
BAYER	Sydney, Brisbane, Melbourne, Perth
Birkenstock	Sydney, Brisbane, Melbourne
BMW	Sydney, Brisbane, Melbourne
BOSCH	Sydney, Melbourne
DB Schenker	Sydney, Brisbane, Melbourne
Dresden Optic	Melbourne, Sydney
Gewürzhaus	Sydney, Melbourne
Hello Fresh	Sydney, Brisbane, Melbourne
King of Cakes	Brisbane
Kühne & Nagel	Sydney, Brisbane, Melbourne
Lufthansa	Sydney
Rimowa	Sydney, Brisbane, Melbourne
SBS	Sydney, Brisbane
Schwarzkopf	Brisbane

MODUL 1: UNSER WIRTSCHAFTSRAUM

LÖSUNG: 1.8 WAS WEISS ICH? QUIZ

1. Welche Branche produziert Kuchen und Schokolade?

- a) die Pharmaindustrie
- b) die Tourismusbranche
- c) die Lebensmittelindustrie

2. Wo hat das Unternehmen BOSCH seinen Firmensitz?

- a) in Brisbane
- b) in Sydney
- c) in Melbourne

3. Flüge und Hotelzimmer, Lieferservice oder Autovermietung sind...

- a) Produkte
- b) Dienstleistungen
- c) beides

4. Dresden Optic produziert...?

- a) Fernseher
- b) Telefone
- c) Brillen

5. DB Schenker ist ein Unternehmen in...?

- a) der Möbelindustrie
- b) der Automobilindustrie
- c) der Logistik- und Transportindustrie



A photograph of three workers in high-visibility safety vests in a warehouse or industrial setting. The scene is bathed in a warm, orange light. In the foreground, a man with short dark hair and a beard is sitting on a wooden pallet, smiling at the camera. Behind him, another man with a beard and short hair is standing, also smiling. To the right, a woman with curly dark hair is standing, holding a tablet computer and looking towards the camera. The background shows industrial shelving and equipment.

MODUL 2

UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

ÜBERSICHT












Die Schüler

- lernen, wie ein Unternehmen aufgebaut ist und welche Abteilungen welche Aufgaben haben.
- bereiten einen Unternehmensbesuch vor.
- lernen ihr Partnerunternehmen persönlich kennen.
- erstellen ein Portrait über ihr Partnerunternehmen.

Arbeitsblatt	Inhalt/Aufgabe	Zeit	Fertigkeiten	Arbeitsform	Material
AB 2.1 Die Abteilungen im Unternehmen	Unternehmensorganigramm: Zuordnung von englischen und deutschen Abteilungsbezeichnungen	1 UE			Arbeitsblatt, Wörterbuch
Tipps	Zeigen Sie eines der Produkte aus Modul 1 und fragen Sie: „Wer hat alles mitgeholfen, dieses Produkt zu produzieren? Wer hat das Gummibärchen produziert? Wer hat die Farben der Verpackung ausgewählt?“ Die Schüler werden erkennen, dass unterschiedliche Abteilungen daran beteiligt sind.				
AB 2.2 Die Aufgaben der Abteilungen	Aufgaben den richtigen Abteilungen zuordnen; Für einen Tag im Unternehmen: In welcher Abteilung möchtest du assistieren?	1 UE			Arbeitsblatt, evtl. Kärtchen, Wörterbuch
Tipps	Geben Sie den Gruppen 20 Minuten Zeit die Definitionen zu lesen und diese den passenden Abteilungen zuzuordnen. Bei unbekanntem Wörtern hilft das Wörterbuch. Zur Wiederholung und Wissenssicherung können Sie die Definitionen aus AB 2.2 auseinanderschneiden. Jeder zieht eine Begriffsdefinition und liest sie im Plenum laut vor. Die anderen raten, welche Abteilung gemeint ist.				
AB 2.3 Wir planen den Unternehmensbesuch	Hintergrundinformationen zum Partnerunternehmen darstellen, Vorbereitung von zehn Interviewfragen auf Deutsch und Englisch	2 UE			Arbeitsblatt, jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch
Tipps	Die Schüler lernen die Webseite „ihres“ Unternehmens kennen. Sie strukturieren ihre Recherche, formulieren die Ergebnisse und verfassen Fragen an das Unternehmen.				
AB 2.4 Wir besuchen unser Unternehmen	Ein Interview mit dem Unternehmensvertreter führen und den Betrieb kennenlernen	1 UE			Arbeitsblatt, jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch
Tipps	Organisieren Sie bitte selbst passende Besuchstermine vor Ort anhand der Ihnen zu Verfügung gestellten Kontaktdaten. Sollte ein Besuch nicht stattfinden können, können Fragen auch direkt an einen Ansprechpartner in der betreffenden Firma geschickt werden. Dies geht jedoch nur, wenn es mit einer Firma abgesprochen ist!				
AB 2.5 Wir präsentieren unser Unternehmen	Ein Portrait über das Partnerunternehmen und den Unternehmensbesuch erstellen	2 UE			Arbeitsblatt, evtl. jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch

Tipps

Die Präsentation der Firmenportraits ist der zweite Höhepunkt des Projekts. Ein Schüler pro Gruppe lädt das fertige Ergebnis im Moodle-Raum hoch. Die Projektgruppen können sich die Präsentationen der anderen Gruppen in dem Moodle-Raum ansehen und/oder vor der Klasse präsentieren. Während jede Gruppe ihre erarbeitete Präsentation vorträgt, können die anderen die Vortragsweise bewerten. Gleichzeitig können sie sich auch Fragen zum Vortrag überlegen.

Arbeitsblatt	Inhalt/Aufgabe	Zeit	Fertigkeiten	Arbeitsform	Material
AB 2.6 Geschäftskontakte	Eine Visitenkarte analysieren und eine eigene Visitenkarte entwerfen	1 UE	 	 	Arbeitsblatt, evtl. Pappkarton, Kärtchen
Tipps	Diese Aufgabe kann auch vorgezogen werden.				
AB 2.7 Was weiß ich? Quiz	Abschluss des Moduls	10 Minuten	 	 	Arbeitsblatt
Tipps	Die Schüler beantworten eine Auswahl von Quizfragen. Dies kann mündlich auf Zuruf oder schriftlich als Ankreuztest erfolgen.				
AB 2.8 Was weiß ich? Meine Wörter	Wortschatzarbeit	15 Minuten		 	Arbeitsblatt, evtl. jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch
Tipps	Jeder Schüler wählt fünf Wörter, die er sich gern merken möchte, und schreibt Definitionen dazu in die leeren Karten. Die wichtigsten Wörter des Moduls stehen in der Liste W2.				
W2 Was weiß ich? Wortschatz					Arbeitsblatt, Wörterbuch
Tipps	Jedem Modul ist eine Liste mit dem wichtigsten Vokabular beigelegt. Es handelt sich um eine Auswahl von Wörtern, die für das Thema des Moduls allgemein von Bedeutung sind.				
Gesamtdauer	ca. 6-7 Unterrichtsstunden (plus Rechercheaufgaben)				

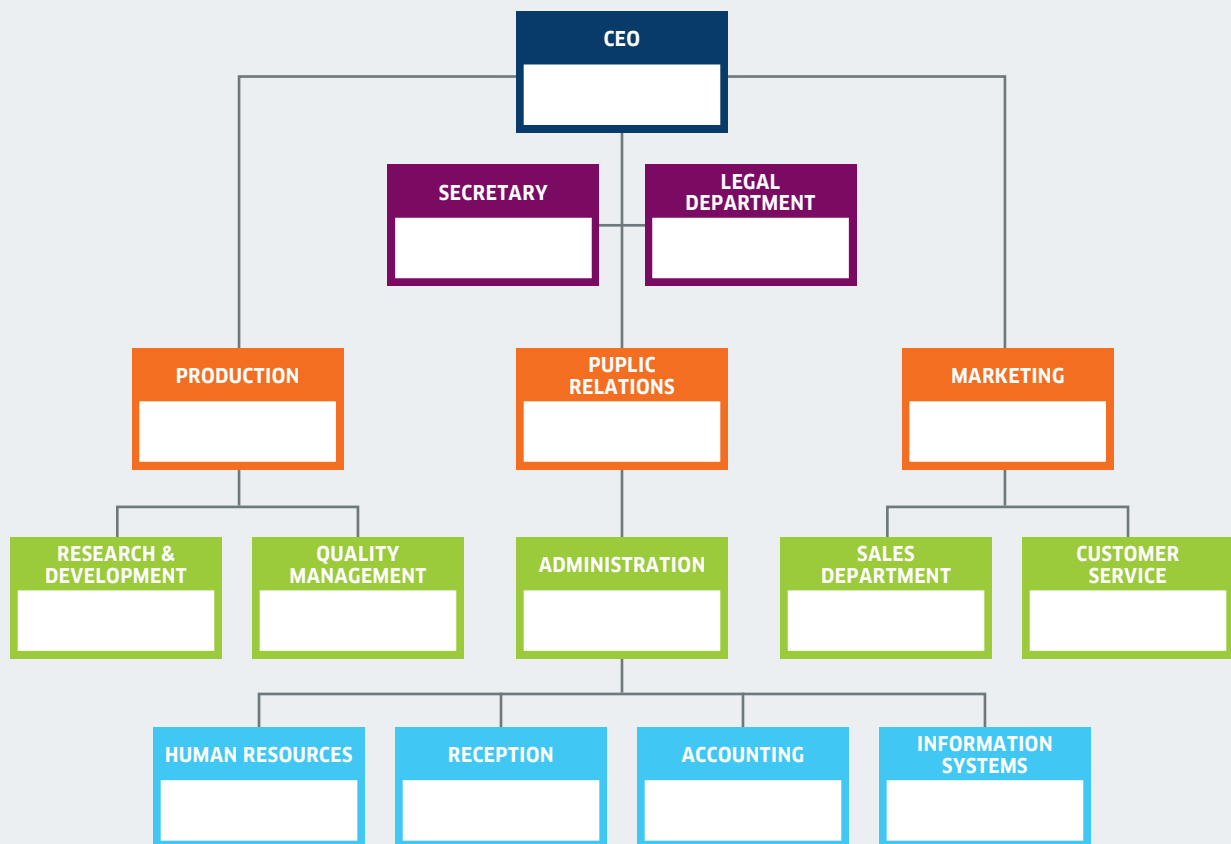
ERKLÄRUNG

Eine Unterrichtseinheit (UE) entspricht etwa 45 Minuten. Alle angegebenen Zeiten sind ungefähre Angaben, die je nach Gruppenstärke, Sprachniveau und Vorwissen variieren können. Es empfiehlt sich, bestimmte Aufgaben zu Hause erledigen zu lassen (z.B. Eigenrecherche). Fertigkeiten werden nur angegeben, wenn sie in der Übung gezielt trainiert werden.

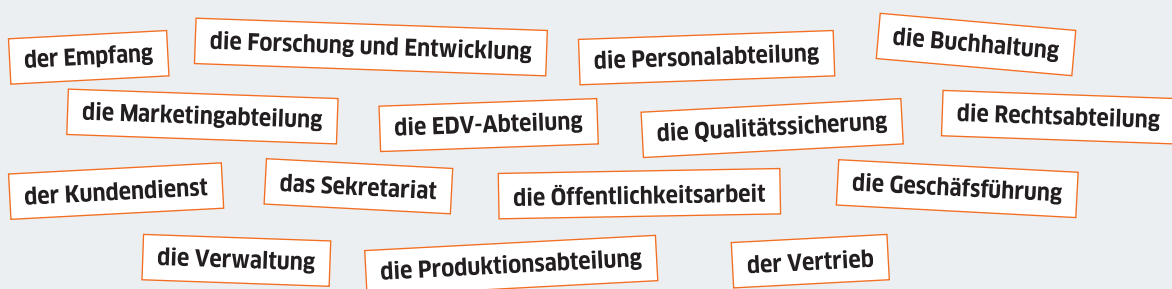
MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.1 DIE ABTEILUNGEN IM UNTERNEHMEN

- a) Ein Unternehmen hat viele Abteilungen. Was machen die Abteilungen?
Sprecht in der Klasse auf Deutsch oder Englisch. Kennt ihr noch andere Abteilungen?



- b) Wie heißen die Abteilungen auf Deutsch?
Ordnet zu.



MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.2 DIE AUFGABEN DER ABTEILUNGEN

a) Welche Aufgaben haben die Abteilungen? Ordnet zu.

die Forschung und Entwicklung die Personalabteilung die Geschäftsführung

der Empfang die Marketingabteilung die Verwaltung die EDV-Abteilung der Vertrieb

der Kundendienst das Sekretariat die Öffentlichkeitsarbeit die Produktionsabteilung

Abteilung	Aufgabe
	begrüßt und informiert die Kunden und Gäste.
	entwickelt neue Produkte.
	stellt Produkte her.
	ist für die Mitarbeiter zuständig.
	ist für alle Fragen der Kunden zuständig.
	organisiert den Verkauf der Produkte.
	ist für die Computer und IT-Fragen zuständig.
	leitet das Unternehmen.
	unterstützt die Geschäftsführung.
	repräsentiert das Unternehmen nach außen.
	ist für die Rechnungen und die Gehälter zuständig.
	garantiert die Qualität der Produkte.
	ist die Administration eines Unternehmens.
	entwickelt Marktstrategien für das Unternehmen.

b) Stell Fragen und antworte.

Was macht der Empfang?

Der Empfang begrüßt und informiert die Kunden und Gäste.

Welche Aufgabe hat die Personalabteilung?

Die Personalabteilung...

c) Du bist für einen Tag Assistent in einem Unternehmen!



Welche Abteilung möchtest du kennenlernen? Warum? Bildet Gruppen und diskutiert.

Ich möchte am Empfang sein.

Diese Arbeit gefällt mir.

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.3 WIR PLANEN DEN BESUCH IM UNTERNEHMEN

Ihr habt in eurer Gruppe ein Partnerunternehmen gewählt.
Jetzt könnt ihr euren Besuch im Unternehmen planen!

- a) Nehmt die Informationen aus der Hitliste in Modul 1 und beschreibt euer Unternehmen in vollständigen Sätzen. Sammelt neue Informationen und integriert diese (z. B. Gründung des Unternehmens, seine Geschichte, seine „Philosophie“).

HITLISTE 1

Name d

Produkt

Interess

1. Unser Unternehmen heißt

2. Es gehört zur (Name der Branche) und produziert

3. Der Firmensitz ist in

4.

5.

6.

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.3 WIR PLANEN DEN BESUCH IM UNTERNEHMEN

- b) Für den Besuch im Unternehmen müsst ihr konkrete Fragen vorbereiten.
Was wollt ihr über euer Partnerunternehmen wissen? Formuliert zehn Fragen für das Interview.

Beispiel:

Hat das Unternehmen wirtschaftliche Beziehungen zu Deutschland?

Wie viele Filialen gibt es?



WICHTIG: Notiert die Fragen auf Deutsch und auf Englisch. Die Person im Unternehmen spricht vielleicht kein Deutsch oder das Interview mit einem deutschen Mitarbeiter ist auf Deutsch zu schwierig.

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.4 WIR BESUCHEN UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

Schreibt eure Fragen auf Deutsch und Englisch in die Tabelle.

Jetzt seid ihr bereit für das Interview mit dem Unternehmensvertreter!

Nehmt die Tabelle zum Unternehmensbesuch mit und notiert die Antworten.

Die Antworten sind wichtig für die nächste Aufgabe: die Präsentation eures Partnerunternehmens.

Viel Spaß im Unternehmen!

deutsch 	englisch 
Frage	Question
Antwort	
Frage	Question
Antwort	
Frage	Question
Antwort	
Frage	Question
Antwort	
Frage	Question
Antwort	
Frage	Question
Antwort	

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.6 GESCHÄFTSKONTAKTE

a) **Mitarbeiter einer Firma haben oft eine Visitenkarte.**

Warum?

Welche Informationen findest du dort?



b) **Gestalte jetzt deine persönliche Visitenkarte.**

Du hast zwei Möglichkeiten:

- **Du bist ein neuer Mitarbeiter eures Partnerunternehmens.**
- **Du erfindest selbst etwas.**

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.7 WAS WEISS ICH? QUIZ

1. Was steht auf einer Visitenkarte?

- a) die Abteilung und Funktion
- b) die Privatadresse
- c) die Berufserfahrung

2. Welche Abteilung leitet das Unternehmen?

- a) die Personalabteilung
- b) das Sekretariat
- c) die Geschäftsführung

3. Welche Abteilung repräsentiert das Unternehmen nach außen?

- a) die EDV-Abteilung
- b) die Öffentlichkeitsarbeit
- c) die Produktion

4. Was heißt Buchhaltung auf Englisch?

- a) marketing
- b) secretary
- c) accounting

5. Was macht der Kundendienst?

- a) Er entwickelt Produkte.
- b) Er begrüßt die Kunden und Gäste.
- c) Er ist für alle Fragen der Kunden zuständig.

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

2.8 WAS WEISS ICH? MEINE WÖRTER

Welche fünf Wörter aus Modul 2 findest du wichtig?
Schreibe sie in die linke Spalte.
Schreibe dann für jedes Wort einen Satz in die rechte Spalte.
Kontrolliere jetzt die Wortschatzliste.
Findest du deine Lieblingswörter dort wieder?

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

W2 WAS WEISS ICH? WORTSCHATZ

SUBSTANTIVE

die Abteilung/-en	die Geschäftsführung/-en	die Privatadresse/-n
das Berufsbild/-er	der Geschäftskontakt/-e	das Problem/-e
der Besuch/-e	die Gründung/-en	die Produktion/-en
die Beziehung/-en	das Gründungsjahr/-e	die Qualität/-en
die Bilanz/-en	der Handel (sing.)	die Qualitätssicherung/-en
die Buchhaltung/-en	der Handelspartner/-	die Rechnung/-en
der Chef/-s	der Kunde/-n	das Recht/-e
der Dienstleister/-	der Kundendienst/-e	die Rechtsabteilung/-en
die EDV (elektronische Datenverarbeitung)	der Markt/Märkte	die Rechtsfrage/-n
der Empfang/Empfänge	der Mitarbeiter/-	die Strategie/-n
die Entwicklung/-en	die Mitarbeiterzahl/-en	das Sekretariat/-e
die Filiale/-n	die Öffentlichkeit (sing.)	der Umsatz/Umsätze
die Forschung/-en	die Öffentlichkeitsarbeit (sing.)	der Vertrieb/-e
die Funktion/-en	die Personalabteilung/-en	der Vertreter/-
das Gehalt/Gehälter	die Philosophie/-n	die Verwaltung/-en
der Geschäftsführer/-	das Praktikum/Praktika	die Videoszene/-n
	die Präsentation/-en	die Visitenkarte/-n

VERBEN

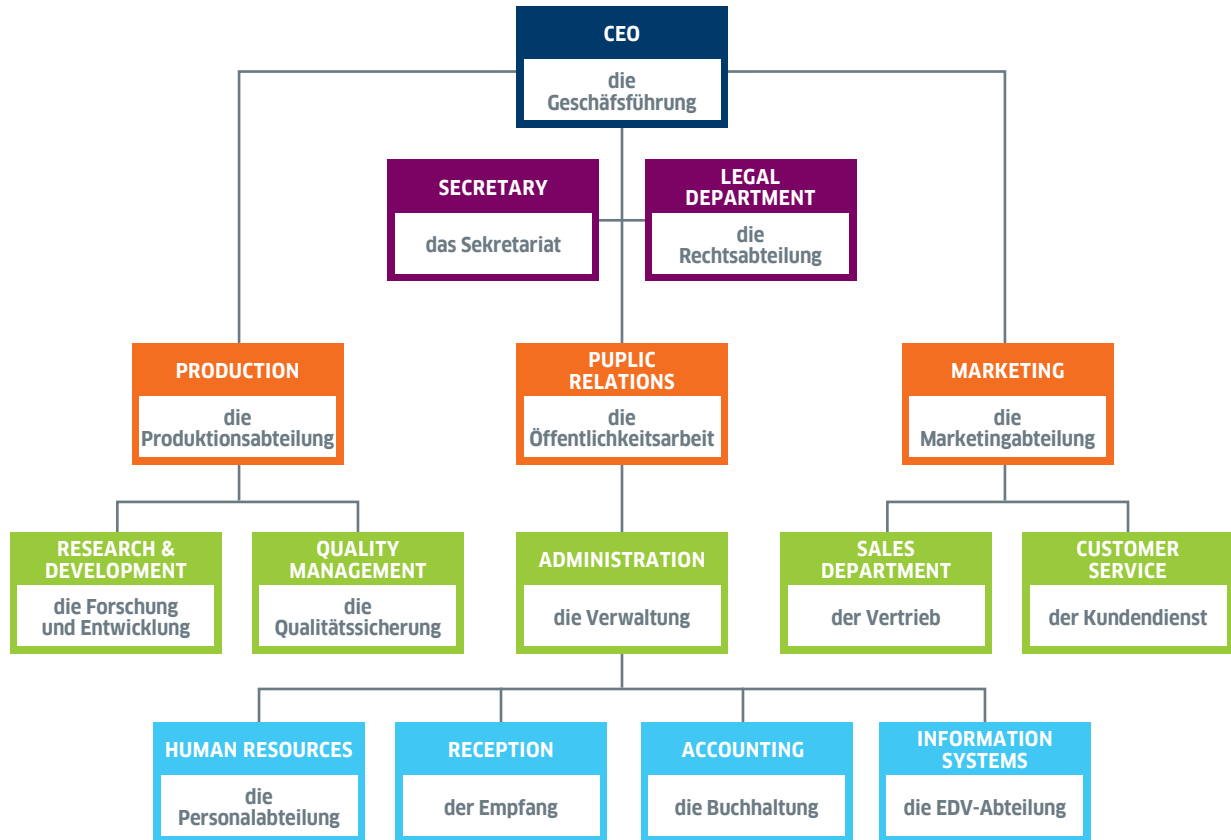
jemanden begrüßen	jemanden kontaktieren
jemanden/etwas empfangen	etwas leiten
etwas exportieren	jemanden/etwas repräsentieren
etwas forschen (nach + D)	jemandem etwas schicken
etwas garantieren	etwas sichern
gehören (zu + D)	jemanden unterstützen
etwas gründen	etwas verwenden
etwas importieren	etwas vorbereiten
jemanden informieren	zuständig sein (für + A)
jemanden/etwas kennenlernen	

ADJEKTIVE

juristisch
wirtschaftlich

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

LÖSUNG: 2.1 DIE ABTEILUNGEN IM UNTERNEHMEN



MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

LÖSUNG: 2.2 DIE AUFGABEN DER ABTEILUNGEN

Abteilung	Aufgabe
der Empfang	begrüßt und informiert die Kunden und Gäste.
die Forschung und Entwicklung	entwickelt neue Produkte.
die Produktionsabteilung	stellt Produkte her.
die Personalabteilung	ist für die Mitarbeiter zuständig.
der Kundendienst	ist für alle Fragen der Kunden zuständig.
der Vertrieb	organisiert den Verkauf der Produkte.
die EDV-Abteilung	ist für die Computer und IT-Fragen zuständig.
die Geschäftsführung	leitet das Unternehmen.
das Sekretariat	unterstützt die Geschäftsführung.
die Öffentlichkeitsarbeit	repräsentiert das Unternehmen nach außen.
die Buchhaltung	ist für die Rechnungen und die Gehälter zuständig.
die Qualitätssicherung	garantiert die Qualität der Produkte.
die Verwaltung	ist die Administration eines Unternehmens.
die Marketingabteilung	entwickelt Marktstrategien für das Unternehmen.

MODUL 2: UNSER PARTNERUNTERNEHMEN

LÖSUNG: 2.7 WAS WEISS ICH? QUIZ

1. Was steht auf einer Visitenkarte?

- a) die Abteilung und Funktion
- b) die Privatadresse
- c) die Berufserfahrung

2. Welche Abteilung leitet das Unternehmen?

- a) die Personalabteilung
- b) das Sekretariat
- c) die Geschäftsführung

3. Welche Abteilung repräsentiert das Unternehmen nach außen?

- a) die EDV-Abteilung
- b) die Öffentlichkeitsarbeit
- c) die Produktion

4. Was heißt Buchhaltung auf Englisch?

- a) marketing
- b) secretary
- c) accounting

5. Was macht der Kundendienst?

- a) Er entwickelt Produkte.
- b) Er begrüßt die Kunden und Gäste.
- c) Er ist für alle Fragen der Kunden zuständig.





© Jacob Ammentorp Lund [istock.com]

A photograph of three students sitting at a desk, smiling and looking at a book. The image is overlaid with a semi-transparent pink filter. The text 'MODUL 3' and 'UNSERE GESCHÄFTSIDE' is centered over the image.

MODUL 3

UNSERE GESCHÄFTSIDE

ÜBERSICHT

Die Schüler



- erfinden ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung
- lernen Fachvokabular zum Thema Werbung
- analysieren Werbeanzeigen und erkennen deren Nutzen für die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen
- kreieren einen eigenen Werbeslogan und produzieren selbst eine Werbung

Arbeitsblatt	Inhalt/Aufgabe	Zeit	Fertigkeiten	Arbeitsform	Material
AB 3.1 Ideenfindung	Eine Produktidee bzw. Dienstleistungs idee entwickeln	2 UE			Arbeitsblatt, jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch

Tipps

In dieser Aufgabe steht sowohl die Kreativität als auch die reale Markttauglichkeit eines Produktes im Vordergrund. Die Schüler sollen realistische Vorschläge erarbeiten, die zu ihrem gewählten Unternehmen passen, und die auf dem Markt Chancen hätten.

Je nach Zeit können Sie auch zusätzlich mit den Werbefilmen (<http://www.goethe.de/lhr/prj/fab/wer/deindex.htm>) des Goethe-Instituts arbeiten.


AB 3.2 Die Welt der Werbung	Über Werbung reflektieren; Fachbegriffe kennenlernen	1 UE			Arbeitsblatt, jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch, evtl. Werbefilme
--	--	------	---	---	---

Tipps

Hier werden verschiedene Printwerbungen nach unterschiedlichen Aspekten analysiert. Die Schüler notieren in Stichworten, was in den Anzeigen zu sehen ist: Welches Produkt/welche Dienstleistung beworben wird, welche Firma/Marke, wer die Zielgruppe ist, wie der Slogan lautet und wie die Anzeige gestaltet ist (Farben, Objekte etc.). Dabei reflektieren sie, was ihrer Ansicht nach gute Werbung ausmacht. Anschließend können Sie über mögliche Grenzen der Werbung diskutieren. Welche Produkte oder Themen sind (vielleicht) tabu? Ist das überall so? Aus welchen Gründen?

Es kommt weder auf Vollständigkeit noch auf Korrektheit der Vermutungen an, sondern darauf, die Schüler für interkulturelle Unterschiede am Beispiel der Werbung zu sensibilisieren. Dies ist gerade in der internationalen Arbeits- und Geschäftswelt eine wesentliche Voraussetzung. Je nach Zeit können Sie auch zusätzlich mit den Werbefilmen des Goethe-Instituts arbeiten.





AB 3.3 Wie macht man Werbung?	Werbeanzeigen analysieren	2 UE			Arbeitsblatt, jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch
--	---------------------------	------	--	---	---

AB 3.4 Wir kreieren einen Werbeslogan	Experimentieren mit der Sprache: einen Namen und Werbespruch erfinden	1 UE			Arbeitsblatt, jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch
--	---	------	--	---	---

Tipps

Nachdem die Idee für ein Produkt oder eine neue Dienstleistung feststeht, beschäftigen sich die Gruppen intensiv mit ihrer Idee und erfinden einen Werbespruch.

Je detaillierter die Lernenden ihr Produkt kennen, umso besser können sie es später präsentieren.



Arbeitsblatt	Inhalt/Aufgabe	Zeit	Fertigkeiten	Arbeitsform	Material
AB 3.5 Wir produzieren unsere Werbung	Die Gruppen entscheiden sich für eine Vermarktung ihrer Idee und halten diese in einem von ihnen gewählten Format fest.	4 UE	 	 	Arbeitsblatt, evtl. jeweils ein Computer mit Internetanschluss pro Gruppe, Wörterbuch

Tipps

Die Präsentation der Geschäftsidee ist der Höhepunkt des Projekts. Ein Schüler pro Gruppe lädt das fertige Ergebnis im Moodle-Raum hoch. Die Projektgruppen können sich die Präsentationen der anderen Gruppen in dem Moodle-Raum ansehen und vor der Klasse präsentieren.



Schüler können die Produktideen und die Werbespots bewerten: Welche Produktidee ist die beste? Welcher Werbespot ist besonders originell?

Die Gewinnerteams werden auf der Preisverleihung bekannt gegeben.

AB 3.6 Was weiß ich? Quiz	Abschluss des Moduls	10 Minuten			Arbeitsblatt
--	----------------------	------------	---	---	--------------

Tipps

Die Schüler beantworten eine Auswahl von Quizfragen. Dies kann mündlich auf Zuruf oder schriftlich als Ankreuztest erfolgen.

AB 3.7 Was weiß ich? Meine Wörter	Wortschatzarbeit	15 Minuten			Arbeitsblatt, Wörterbuch
--	------------------	------------	---	---	--------------------------

Tipps

Jeder Schüler wählt fünf Wörter, die er sich gern merken möchte, und schreibt Definitionen dazu in die leeren Karten. Die wichtigsten Wörter des Moduls stehen in der Liste W3.

W3 Was weiß ich? Wortschatz					Arbeitsblatt, Wörterbuch
--	--	--	--	--	--------------------------

Tipps

Jedem Modul ist eine Liste mit dem wichtigsten Vokabular beigelegt. Es handelt sich um eine Auswahl von Wörtern, die für das Thema des Moduls allgemein von Bedeutung sind.

Gesamtdauer	ca. 5-6 Unterrichtsstunden (plus Rechercheaufgaben)
--------------------	--

ERKLÄRUNG

Eine Unterrichtseinheit (UE) entspricht etwa 45 Minuten. Alle angegebenen Zeiten sind ungefähre Angaben, die je nach Gruppenstärke, Sprachniveau und Vorwissen variieren können. Es empfiehlt sich, bestimmte Aufgaben zu Hause erledigen zu lassen (z.B. Eigenrecherche). Fertigkeiten werden nur angegeben, wenn sie in der Übung gezielt trainiert werden.

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDEEN

3.1 IDEENFINDUNG

Jetzt sind Kreativität und Teamgeist gefragt!

Entwickelt ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung für euer Partnerunternehmen.

Diskutiert in der Klasse:

- Welches Produkt oder welche Dienstleistung ist innovativ und für das Unternehmen interessant?
- Für wen ist das Produkt/die Dienstleistung?
Für Kinder, junge oder ältere Leute, Familien, Menschen im Privatleben oder im Beruf? (Zielgruppe?)
- Ist die Idee realistisch?
- Warum kauft der Kunde euer Produkt/eure Dienstleistung?
- Welche Funktion hat das Produkt? Was bietet die Dienstleistung an?
- Wie viel kostet das Produkt/die Dienstleistung?

	Unser Produkt / unsere Dienstleistung
Idee	
Zielgruppe	
Funktion/Angebot	
Unsere Idee überzeugt, weil...	
Preis	

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDE 3.2 DIE WELT DER WERBUNG

- a) Wie wirbt ein Unternehmen für seine Produkte und Dienstleistungen?
Was ist wichtig in der „Welt der Werbung“?
Diskutiert auf Deutsch oder auf Englisch.



- b) Verbindet die englischen Wörter mit den richtigen deutschen Wörtern.
Habt ihr in eurer Diskussion weitere Aspekte gefunden?

advertising strategy	das Kaufverhalten
advertising slogan	der Werbeslogan
advertising spot	die Marktanalyse
price	die Vermarktung
product name/service name	der Kunde
buying behaviour	der Werbespot
target group	die Werbestrategie
market analysis	der Preis
client	die Zielgruppe
marketing	der Name des Produkts/der Dienstleistung

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDE 3.3 WIE MACHT MAN WERBUNG?

Hier seht ihr eine Werbeanzeige aus Australien und eine aus Deutschland.
Seht sie euch genau an und beantwortet dann die Fragen.

a) Produktwerbung

1. Wie ist der Name der Produkte?

Anzeige 1

Anzeige 2

2. Wie lauten die Werbeslogans?

Anzeige 1

Anzeige 2

3. Gibt es Wortspiele?

Anzeige 1

Anzeige 2

4. Was verspricht die Werbung dem Kunden?

Anzeige 1

Anzeige 2



ANZEIGE 1: UGG



ANZEIGE 2: Schokoladensortiment, Ritter Sport

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDE 3.3 WIE MACHT MAN WERBUNG?

b) Dienstleistungswerbung

**Im Taxi: eingeecheckt.
Im Airport: Lounge entdeckt.
Im Flieger: ausgestreckt.**

Auf Knopfdruck
flach: die Sitze
der neuen
Business Class

Nonstop
you

Ganz gleich, ob Sie gerade Neufundland oder den
Käukassu überfliegen – entscheidend ist, was sich
unmittelbar unter Ihnen befindet: ein komfortables,
flaches Bett. Denn in der neuen Business Class
können Sie nicht nur bequem sitzen, sondern auch
komplett ausgestreckt liegen. Per Knopfdruck
bringen Sie Ihren Sitz in die richtige Position und
schweben entspannt über den Dingen. Ein Traum –
schon vor dem Einschlafen.

A STAR ALLIANCE MEMBER

Lufthansa

lufthansa.com

ANZEIGE 3: Flugreise, Lufthansa

Ergänze die Sätze!

Die Werbung wirbt für

Das Unternehmen heißt

Die Zielgruppe sind _____, denn

Der Werbeslogan

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDEEN

3.4 WIR KREIEREN EINEN WERBESLOGAN

- a) Sucht für euer Produkt oder eure Dienstleistung einen Namen.
Diskutiert in eurer Gruppe und wählt den besten Namen aus.

Der Name für unser Produkt/unsere Dienstleistung ist:

- b) Kreiert jetzt einen Werbeslogan. Beginnt mit einzelnen Wörtern.
Welche Nomen, Adjektive oder Verben assoziiert ihr mit eurem Produkt/eurer Dienstleistung?
Sammelt in der Gruppe eure Ideen.

- c) Experimentiert mit euren Wörtern aus Aufgabe b).
Spielt mit ihrer Bedeutung, ihrer Struktur, ihrem Rhythmus, ihrem Klang.
Probiert verschiedene Varianten aus. Wie ist der Effekt?
Welche Idee gefällt euch am besten?

Unser Werbeslogan ist:

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDE 3.5 WIR PRODUZIEREN UNSERE WERBUNG

- a) **Ihr seid fast am Ziel!**
Es fehlt nur noch die Werbung für eure Geschäftsidee.
Entscheidet gemeinsam: Welches Werbeformat wählt ihr?
Warum?



- b) **Wie realisiert ihr eure Werbung?**
Was sind eure Talente?
Was braucht ihr?
Wer macht was?
Organisiert die Aufgaben in der Gruppe.

Unser Werbeformat ist:

Präsentiert eure Idee in einem Text (150–250 Wörter). Schreibt auch einen Werbeslogan und dreht einen kurzen Videospot (max. 1 Min., mp4) oder einen Radiospot (max. 30 Sek., mp3) oder entwerft eine Broschüre oder ein Werbeplakat. Auch eine Kombination ist möglich (z.B. Broschüre und Videospot). Eine Person aus jeder Gruppe lädt das Resultat im Moodle-Raum hoch.

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDEEN

3.6 WAS WEISS ICH? QUIZ

1. Ein Unternehmen... sein Produkt durch Werbung.

- a) vermarktet
- b) produziert
- c) entwickelt

2. Im Fernsehen sehen wir ...

- a) Werbeplakate
- b) Zielgruppen
- c) Werbespots

3. Ein Werbespezialist entwickelt...

- a) Produkte
- b) Werbestrategien
- c) Visitenkarten

4. In Werbeslogans findet man oft...

- a) Bilder
- b) Musik
- c) Wortspiele

5. In der Werbung sieht man oft...

- a) bekannte Menschen (Models, Schauspieler...)
- b) Menschen wie du und ich
- c) beides

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDE 3.7 WAS WEISS ICH? MEINE WÖRTER

Welche fünf Wörter aus Modul 3 findest du wichtig?
Schreibe sie in die linke Spalte.
Schreibe dann für jedes Wort einen Satz in die rechte Spalte.
Kontrolliere jetzt die Wortschatzliste.
Findest du deine Lieblingswörter dort wieder?

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDEEN W3 WAS WEISS ICH? WORTSCHATZ

SUBSTANTIVE

die Aktion/-en	der Markt/Märkte	der Videospot/-s
die Anzeige/-n	die Marktanalyse/-n	die Welt/-en
die Bedeutung/-en	der Mensch/-en	die Werbung/-en
das Bedürfnis/-se	das Plakat/-e	die Werbeanzeige/-n
die Broschüre/-n	das Privatleben (sing.)	das Werbeformat/-e
der Dialog/-e	die Produktwerbung/-en	die Werbekampagne/-n
das Drehbuch/Drehbücher	der Rhythmus/Rhythmen	das Werbeplakat/-e
der Effekt/-e	der Radiospot/-s	der Werbeslogan/-s
die Entwicklung/-en	der Schauspieler/-	der Werbespot/-s
die Funktion/-en	das Sortiment/-e	die Werbestrategie/-n
das Kaufverhalten (sing.)	die Struktur/-en	das Wortspiel/-e
der Klang/Klänge	die Szene/-n	die Zeitschrift/-en
die Kreativität (sing.)	der Teamgeist (sing.)	das Ziel/-e
das Layout/-s	die Variante/-n	die Zielgruppe/-n
die Leute (pl.)	die Vermarktung/-en	

VERBEN

etwas assoziieren (mit + D)
 etwas ausprobieren
 sich entscheiden (für + A)
 experimentieren (mit + D)
 fehlen
 etwas fotografieren
 etwas inszenieren
 etwas kaufen
 kosten
 etwas kreieren
 jemanden überzeugen (von + D)
 etwas vermarkten
 jemandem etwas versprechen
 werben (für + A)
 etwas zeichnen

ADJEKTIVE

innovativ
 realistisch

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDE LÖSUNG: 3.2 DIE WELT DER WERBUNG

advertising strategy	die Werbestrategie
advertising slogan	der Werbeslogan
advertising spot	der Werbespot
price	der Preis
product name/service name	der Name des Produkts/der Dienstleistung
buying behaviour	das Kaufverhalten
target group	die Zielgruppe
market analysis	die Marktanalyse
client	der Kunde
marketing	die Vermarktung

MODUL 3: UNSERE GESCHÄFTSIDEEN LÖSUNG: 3.7 WAS WEISS ICH? QUIZ

1. Ein Unternehmen... sein Produkt durch Werbung.

- a) **vermarktet**
- b) produziert
- c) entwickelt

2. Im Fernsehen sehen wir ...

- a) Werbeplakate
- b) Zielgruppen
- c) **Werbespots**

3. Ein Werbespezialist entwickelt...

- a) Produkte
- b) **Werbestrategien**
- c) Visitenkarten

4. In Werbeslogans findet man oft...

- a) Bilder
- b) Musik
- c) **Wortspiele**

5. In der Werbung sieht man oft...

- a) bekannte Menschen (Models, Schauspieler...)
- b) Menschen wie du und ich
- c) **beides**



Goethe-Institut Australien
Anna-Lena.Schenck@goethe.de
www.goethe.de/australia

