

3 Interkulturelles Management

Themen: A Deutsche Unternehmen als globale Dienstleister B Wie uns die anderen sehen
C Management zwischen den Kulturen

A Deutsche Unternehmen als globale Dienstleister

A1 Ein Aluminiumoxid-Werk im Urwald

⇒ Ü 1-4

Lesen Sie zunächst den folgenden Text und finden Sie heraus, mit welcher Absicht das Aluminiumwerk in Barcarena gegründet worden ist.

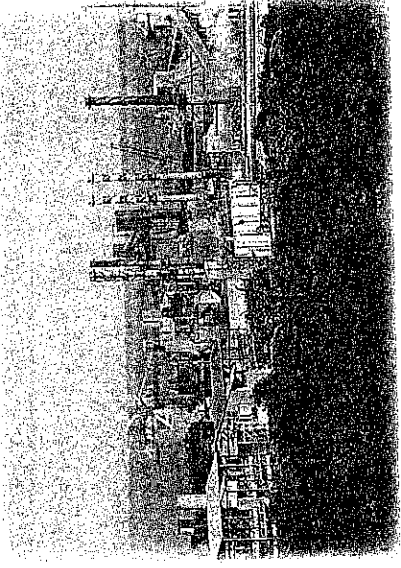
Wir sind gern da, wo was los ist

Warum entsteht eine Fabrik im fast menschenleeren Urwald? Weil es dort die besten Transportwege gibt. Ein Widerspruch? Keineswegs. Das Aluminiumoxid-Werk des Unternehmens *Alunorte* (Alumina do Norte do Brasil) in Barcarena liegt an der Atlantikküste Brasiliens und verfügt daher über einen eigenen Hafen. Von dort kann das Aluminiumoxid zur Weiterverarbeitung zu den Produktionsstätten der Anteilseigner nach Europa und Asien verschifft werden. Und ganz in der Nähe von *Alunorte* befinden sich die Lagerstätten des Bauxits, das für die Produktion von Aluminiumoxid gebraucht wird.

Seit mehr als einem Jahr sind die 300 Industriedienstleister von *RIP*, des brasilianischen Tochterunternehmens der *ThyssenKrupp Services AG*, schon auf der Baustelle: Sie bauen Gerüste, isolieren Rohre und mauern Öfen – ein heißer Job in einer noch heißeren Gegend. Unter 25 Grad fällt die Temperatur im Norden Brasiliens nie, doch von einem angenehmen Klima kann keine Rede sein: Die hohe Luftfeuchtigkeit macht körperliches Arbeiten extrem anstrengend.

Eine wichtige Aufgabe der Spezialisten ist es, Rohre innerhalb der Anlage zu isolieren. Dazu muss für jedes Rohr ein eigener Stahlblech-Mantel hergestellt werden, der das eigentliche Isoliermaterial, die Mineralwolle, umhüllt. Für jedes Bauteil wird am Computer eine Form entworfen, die dann in Handarbeit sorgfältig gebaut wird. Die zweite Aufgabe der *RIP*-Spezialisten: Sie mauern die Öfen, in denen das Aluminiumoxid bei Temperaturen von bis zu 1 300 Grad gewonnen wird, mit einem speziellen Feuerfestmaterial aus.

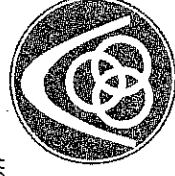
Die Produktion in den ersten beiden Werksteilen läuft bereits auf vollen Touren. Wenn auch die dritte Baustufe beendet ist, wird die gesamte Anlage mehr als sechs Millionen Tonnen Aluminiumoxid im Jahr produzieren und ist damit weltweit Spitzenreiter. Die Hälfte der Produktion geht nach Europa, wo sie zu Aluminium weiterverarbeitet wird.



Fünf Flugstunden von der Metropole São Paulo entfernt, am Mündungsdelta des Amazonas, liegt Belém, die Hauptstadt des Bundesstaates Pará. Von dort geht es 70 Kilometer über eine Piste mit vielen Schlaglöchern nach Barcarena zur *Alunorte*-Baustelle.



Die *ThyssenKrupp Services AG* ist eines der fünf Segmente des *ThyssenKrupp*-Konzerns und in den Bereichen Werkstoff- und Industriedienstleistungen sowie Rohstoffversorgung tätig. Mit mehr als 600 Standorten in 30 Ländern zählt die *ThyssenKrupp Services AG* zu den größten Dienstleistern weltweit, beschäftigt mehr als 40 000 Mitarbeiter und trägt 14 Milliarden Euro zum weltweiten Konzernumsatz bei. Auf ihren jeweiligen Märkten belegen die Tochtergesellschaften der *ThyssenKrupp Services AG* Spitzenpositionen. Der *ThyssenKrupp*-Konzern erzielt einen Jahresumsatz von ca. 47 Milliarden Euro und beschäftigt 188 000 Mitarbeiter in mehr als 70 Ländern der Welt.



Worterkklärungen

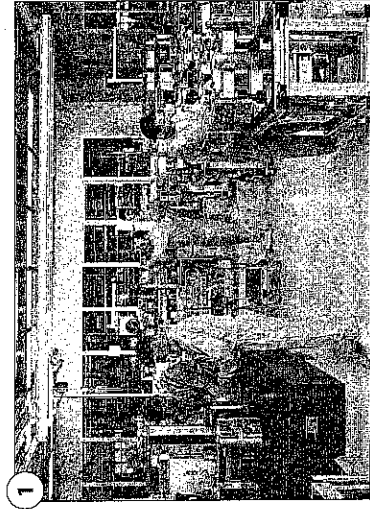
► *Alunorte*: Tochterunternehmen des brasilianischen Bergbaugiganten Vale ► *RIP*: Refratários Isolamento termico e acústico Pintura Industrial, die *ThyssenKrupp Service AG* ist mit 51 % an *RIP* beteiligt.

● Beantworten Sie die Fragen zum Text.

1. Welchen Rohstoff braucht man zur Aluminiumproduktion?
2. Woher kommt er in Barcarena?
3. Wie hoch soll die Produktion von Aluminiumoxid einmal sein?
4. Was passiert mit dem in Barcarena gewonnenen Aluminiumoxid?
5. Wie hat sich die *ThyssenKrupp Services AG* bei *Alunorte* engagiert?
6. Recherchieren Sie weiter: In Brasilien wird Aluminiumoxid produziert. Die Hälfte davon wird in Europa zu Aluminium weiterverarbeitet. Warum nicht gleich in Brasilien?
7. Wozu wird Aluminium benötigt?

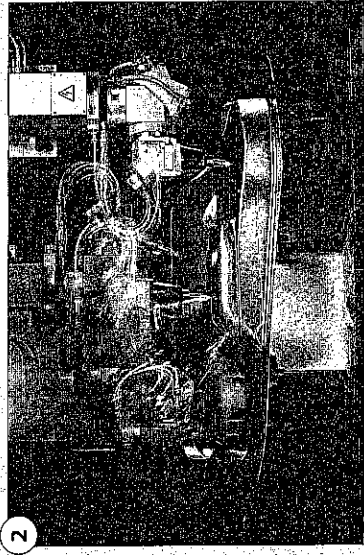
A2 TRUMPF-Werkzeugmaschinen

Ordnen Sie zuerst die Bildunterschriften den Abbildungen zu. Einige eignen sich auch für mehrere Abbildungen.



1

Nr.:



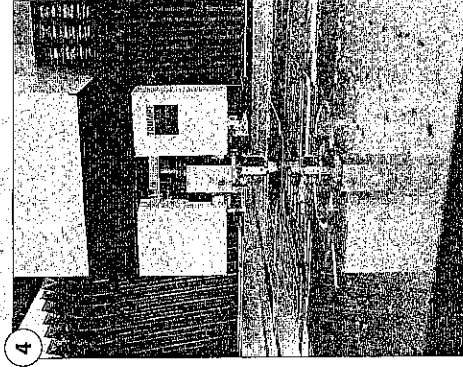
2

Nr.: 8,



3

Nr.:



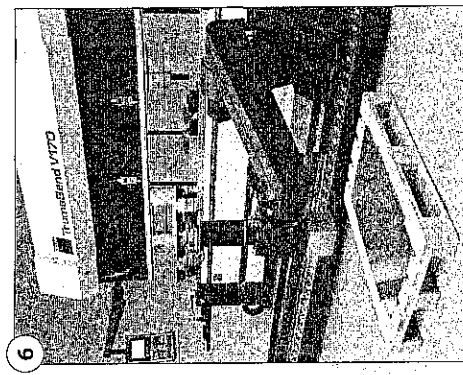
4

Nr.:



5

Nr.:



6

Nr.:

1. Laserfertigung in Deutschland
2. Kundenberatung
3. Innovationsoffensive Laser
4. Ein zufriedener Kunde
5. Montage einer Werkzeugmaschine
6. Blechbearbeitungszentrum Lasermaschine
7. Die V 170 bereit zur Auslieferung
8. Ein Laser in Aktion

- Was wird von einem Verkäufer derartiger Maschinen erwartet? Welche Anforderungen sollte der Einkäufer erfüllen? Ergänzen Sie die folgende Übersicht.

Verkäufer

Einkäufer

*technisches Verständnis
muss viel von seinen Kunden wissen*

- Große Firmen schulen ihre Verkäufer bzw. Einkäufer in eigenen Schulungszentren. Welche Anforderungen sollten die Trainer in einem solchen Zentrum erfüllen?

A3 Dienstleistung als komplette Rundum-Betreuung

→ Ü5

Lesen Sie zuerst den Text.

TRUMPF setzt auf Dienstleistung *Editorial aus dem TruServices Journal*

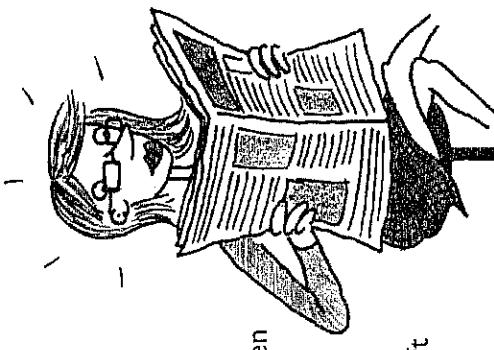
Hand aufs Herz: Wenn von Dienstleistungen rund um eine Werkzeugmaschine die Rede ist, denken Sie dabei auch gleich an Kundendienst? So geht es vielen. Dabei ist das Verständnis von Dienstleistung bei **TRUMPF** viel umfassender. Unsere Dienstleistungsmitarbeiter sind immer für Sie da, wenn Sie Unterstützung für Ihre Maschine benötigen: ob es dabei um Stanz- und Biegewerkzeuge, Ersatzteilversorgung, technischen Kundendienst, Servicevereinbarungen, Nachrüstungen, Schulungen und Beratungsdienstleistungen, CAD/CAM-Support, Leasing oder die Rücknahme von Gebrauchsmaschinen geht. Diese komplette Rundum-Betreuung verstehen wir unter Services: Dienstleistungen, die Mehrwert stiften und Nutzen

schaffen und Ihnen helfen, die Potenziale Ihrer Maschinen und Programmiersysteme voll auszuschöpfen.

Um Sie vor und nach dem Erwerb der Maschine noch besser bedienen zu können, haben wir alle Dienstleistungen unter einem neuen Namen zu einer leistungsfähigen Einheit zusammengefasst: **TruServices**. Einen Einblick in unser vielfältiges Angebot halten Sie gerade in Ihren Händen. Mit dem neuen „**TruServices Journal**“ wollen wir nicht nur das gesamte Spektrum von **TruServices** aufzeigen, sondern möchten mit dieser regelmäßig erscheinenden Zeitschrift vor allem einen neuen Service liefern. Mit Wissenswertem rund um die Praxis und vielen Tipps und Tricks.

● Fragen zum Text

- Um was für einen Text handelt es sich?
- Was ist das **TruServices Journal**?
- Wie erweitert **TRUMPF** den traditionellen Dienstleistungsbegriff?
- Unter welchem Oberbegriff werden bei **TRUMPF** die verschiedenen Dienstleistungskomponenten zusammengefasst?
- Mit welcher Absicht geschieht dies für den Kunden?
- Welche Ziele könnte das Unternehmen damit verfolgen?
- Welche Funktion kommt in diesem Zusammenhang der Zeitschrift **TruServices Journal** zu?



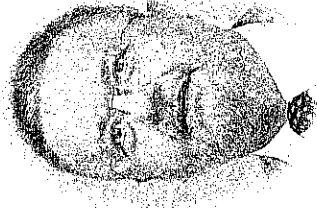
- Erklären Sie den Satz: „Diese komplette Rundumbetreuung verstehen wir unter Services: Dienstleistungen, die Mehrwert stiften und Nutzen schaffen und Ihnen helfen, die Potenziale Ihrer Maschinen und Programmiersysteme voll auszuschöpfen.“

Günter Wahl hat Sprachen studiert und wollte früher einmal Lehrer werden, aber dann kam alles ganz anders. Günter Wahl entdeckte sein Talent und seine Begeisterung für den Verkauf und fing in der Industrie an. Heute arbeitet er bei der Firma TRUMPF in Stuttgart-Ditzingen im Export.

Was würde Sie an einem Gespräch mit Günter Wahl interessieren? In der folgenden Übersicht sind Themen aufgeführt. Kreuzen Sie zuerst einmal die Themen an, die Sie in dem Interview erwarten.

- ☐ beruflicher Werdegang von Günter Wahl
☐ finanzielle Situation der Firma TRUMPF
☐ Probleme auf dem deutschen Arbeitsmarkt
☐ Firmeninterna
☐ seine familiäre Situation
☐ Organisation des Exports
☐ Technik und Innovation

- ☐ Aufbau des Kunden-netzes
☐ Aufgabe von Günter Wahl
☐ die Firma TRUMPF und die Konkurrenz
☐ Beschreibung der Produkte
☐ Probleme und Lösungen



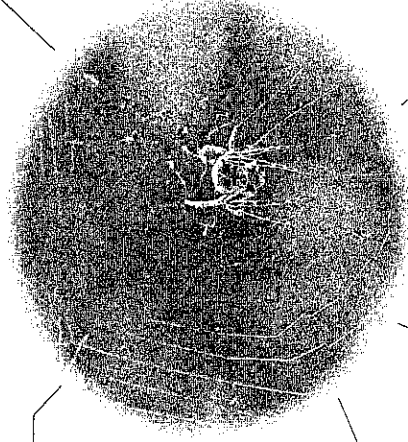
- Hören Sie jetzt das Interview einmal komplett und kreuzen Sie in der folgenden Übersicht die Themen an, die in dem Gespräch tatsächlich vorkommen. Vergleichen Sie diese anschließend mit Ihrer Erwartungsliste.

- 1.10 ☐ beruflicher Werdegang von Herrn Wahl und familiäre Situation
☐ grundsätzlicher Aufbau des Auslandsvertriebs
☐ Probleme mit Handelsvertretungen
☐ Technik und Innovation
☐ Aufgabengebiet von Herrn Wahl
☐ Firmeninterna

- ☐ Behauptung gegenüber der Konkurrenz
☐ Störungen und Konflikte im Vertrieb
☐ Organisation des Exports
☐ Kundenakquisition
☐ Kundenbindung
☐ Währungsprobleme und Zahlungsschwierigkeiten

- Günter Wahl bezeichnet seine Funktion in dem Interview als „Spinne im Netz“. Er sagt außerdem, dass er Verkäufer von Produkten ist, die man nicht in einem Koffer transportieren kann. Was könnte er damit meinen? Tragen Sie am Beginn der Fäden ein, was bei ihm alles zusammenlaufen muss.

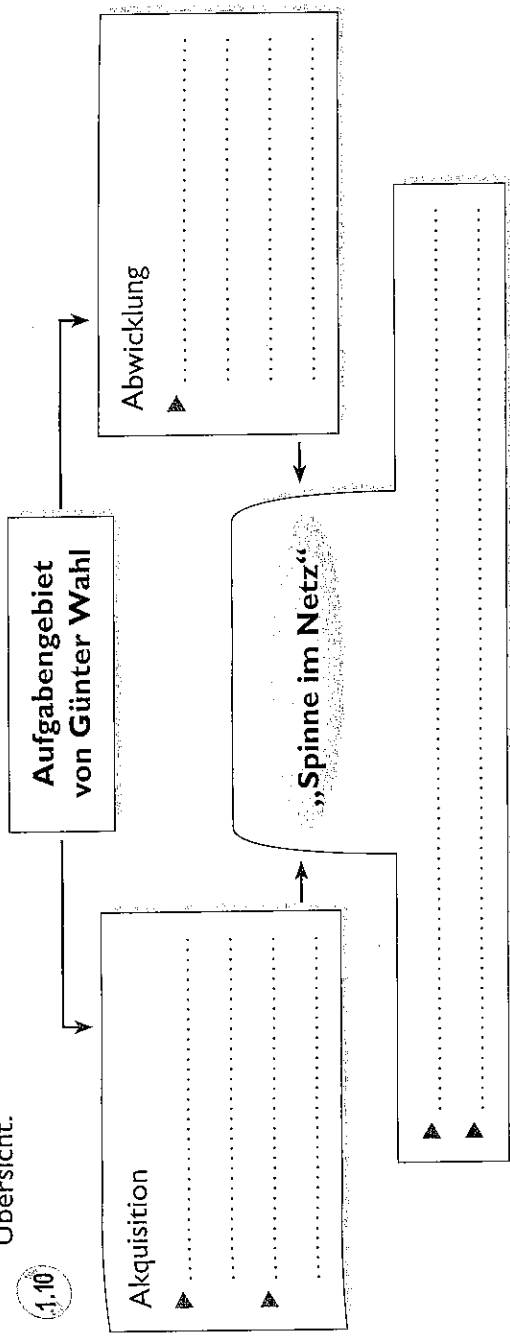
*Unternehmen, das zur
Produktion ein Blech-
bearbeitungszentrum
benötigt*



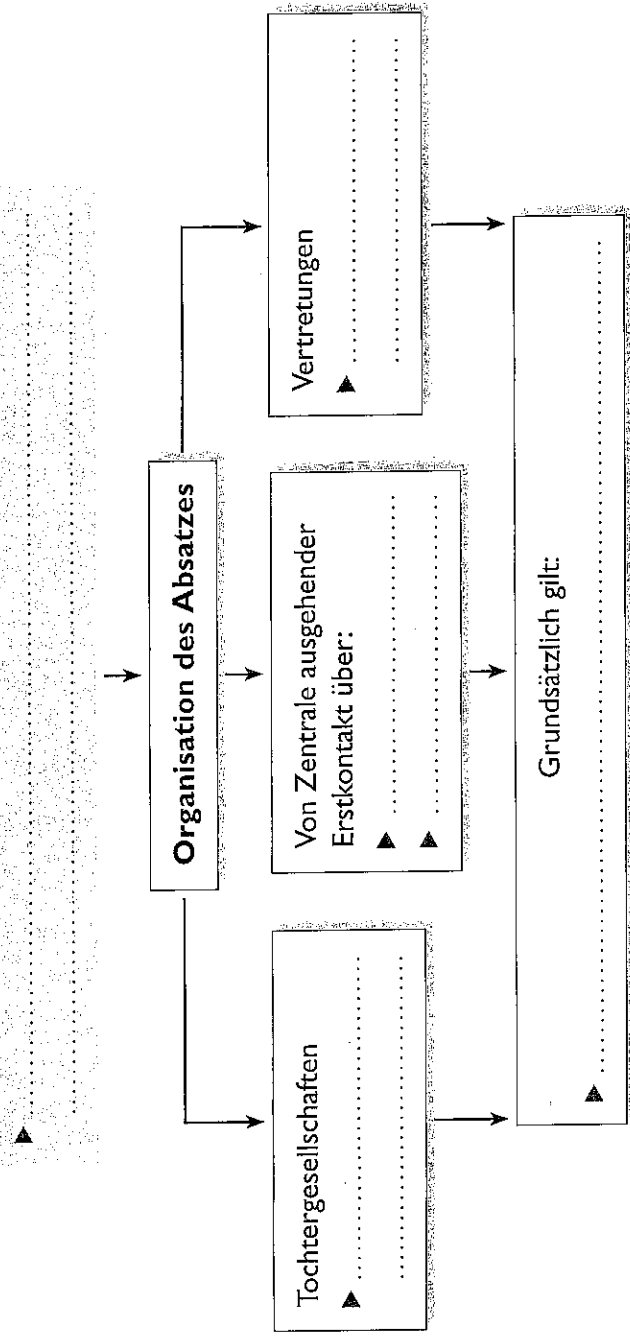
*Informationen
über technische
Probleme eines
Kunden bei der
Produktion*

- Hören Sie jetzt die Antworten von Günter Wahl auf die ersten vier Fragen und ergänzen Sie die Übersicht.

(1,10)



Die Firma TRUMPF verkauft hauptsächlich nach:



- Hören Sie nun den zweiten Teil des Interviews und finden Sie für diesen Teil des Gesprächs ein Oberthema.
- (1,10) Kundenbindung durch aus Innovations....., Flexibilität und
- „Der Kunde muss den Nutzen einer Maschine erkennen können.“ Dafür gibt Günter Wahl Kriterien an. Notieren Sie diese.

Die vier Kriterien für den Nutzen einer Maschine	1	2	3	4
	, d. h.:	, d. h.:	, d. h.:	, d. h.:

● Fassen Sie jetzt zusammen, wie TRUMPF Kundenbindung erzielt, indem Sie den Lückentext ergänzen.

Bei TRUMPF bindet man seine Kunden , den TRUMPF dem Kunden mit seinen verschafft. So bietet das Unternehmen Produkte an, die der Konkurrenz bei immer einen Schritt voraus sind. Zweitens wird darauf geachtet, dass der Kunde erzielt, wenn er in von TRUMPF investiert. Das heißt, die Maschinen müssen nicht nur sein als ihre Konkurrenz-
produkte, sondern man muss mit ihnen auch sehr wichtig. Das wieder-
produzieren können. Drittens ist für TRUMPF abarbeiten kann.
um bedeutet, dass man die Maschinen eine entscheidende Rolle: Damit die Maschinen
können muss, damit der Kunde seine arbeiten können, dürfen entste-
Und zum Schluss spielt eine entscheidende Rolle: Damit die Maschinen
..... arbeiten können, dürfen entstehen. Egal ob die Maschine in der Nähe einer TRUMPF-Niederlassung eingesetzt wird oder ob sie
15 000 km entfernt davon steht, müssen sofort behoben werden können.

● Kunden bindet man langfristig auch, indem man ihnen Gelegenheit gibt, mit den Maschinen des Unternehmens viel Geld zu verdienen. Wie wird das bei TRUMPF gemacht? Bringen Sie die Notizen in die richtige Reihenfolge.

- ☐ Ausrüstung des Kunden mit Werkzeug- und Ersatzteilepool ☐ Unternehmenspräsenz bei Erweiterungsbedarf des Kunden
- ☐ Angebot des gesamten Spektrums ☐ Aufbau der gesamten Produktpalette von der Stanzmaschine bis zur Anlage zum Laserschweißen
- ☐ Schulung der Bediener auf TRUMPF-Maschinen

● Günter Wahl nennt Beispiele für interkulturelle Konflikte. Ergänzen Sie die Notizen.

1. interkulturelle Störungen:

Grund:

2. Probleme bei Auftragserteilung. Aufträge werden erteilt:

▶ ▶

▶ ▶

3. mögliche Kommunikationsprobleme zwischen Europäern und Asiaten:

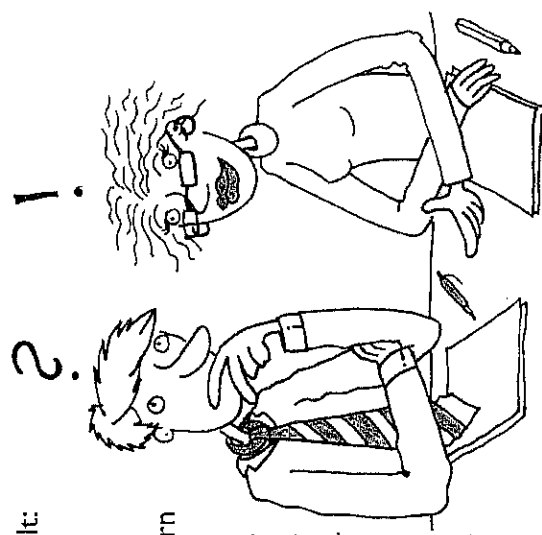
.....

.....

4. Verhältnis zwischen der deutschen Firma und der Tochtergesellschaft:

.....

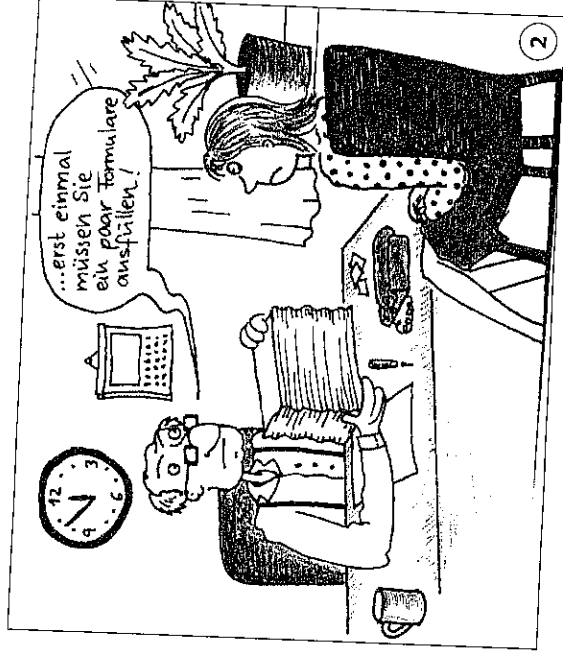
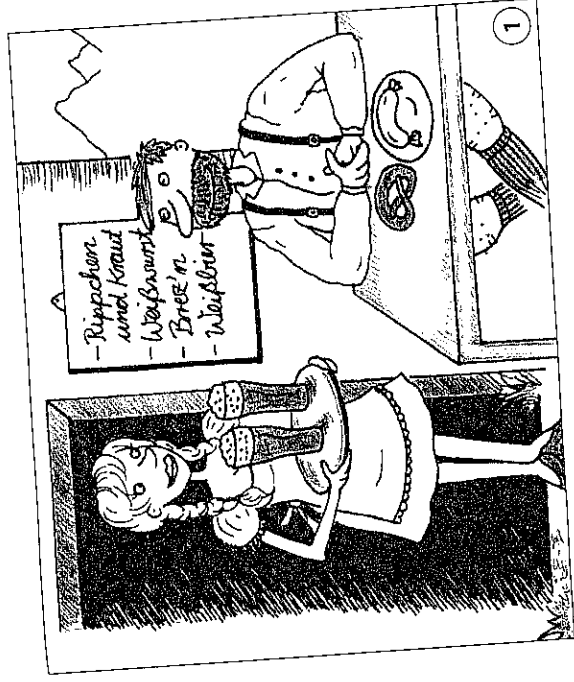
.....



B1 Die Deutschen in der Karikatur

⇒ G1, G2, Ü6

Wählen Sie eine Karikatur aus und beschreiben Sie diese im Plenum.



● Aufgaben zu den Karikaturen

1. Trifft eine der abgebildeten Karikaturen Ihrer Meinung nach auf die Deutschen zu? Zeigen die Bilder etwas für die Deutschen Typisches oder sind sie mittlerweile längst überholt? Nutzen Sie auch die Redemittel.
2. Gibt es überhaupt „Typisches“ oder brauchen wir Vorurteile und Stereotype nur, um uns das andere Volk überhaupt begreiflich machen zu können?

● Redemittel: **Beschreibung einer Karikatur**

Auf dem Bild sieht man/wird dargestellt ...
 Das Symbol des ... wird übertrieben gezeichnet.
 Mit bewusster Übertreibung des ... wird angespielt auf ...
 Das Typische/Das Besondere an ... + D herausstellen/hervorheben/thematisieren.

3. Stellen Sie einen Wertekatalog auf mit Vorurteilen und Klischees über die Deutschen, die sich Ihrer Meinung nach eher bewahrheiten, und solchen, die eher nicht zutreffen.

trifft zu

► organisiert ...

trifft nicht zu

► chaotisch ...

B2 Deutsche im Ausland

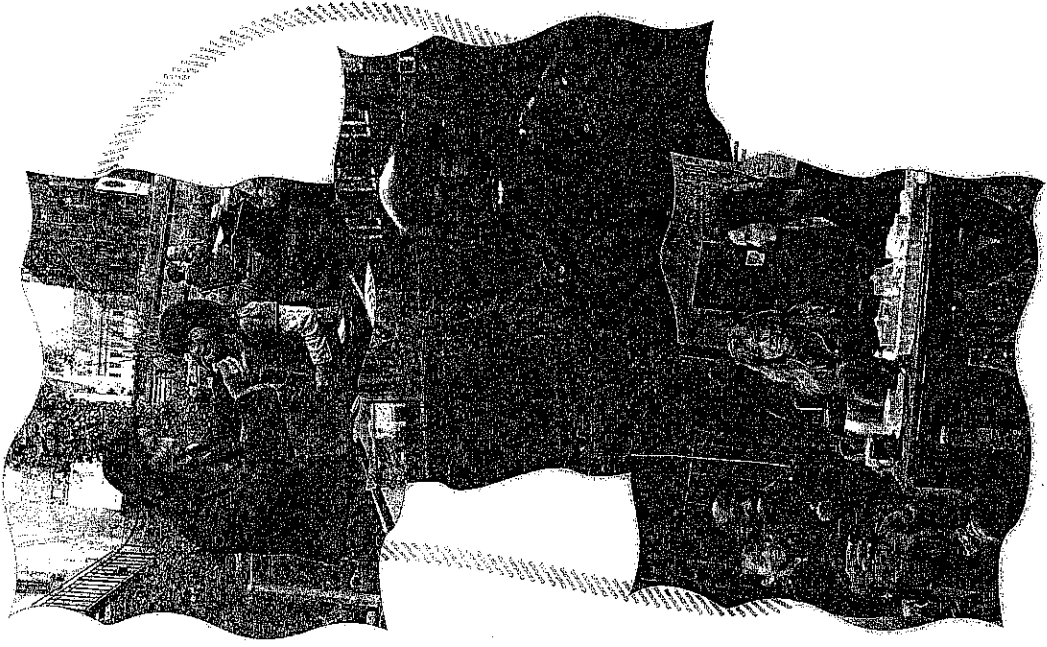
Die Firma *Compass International*, eine Gründung des Instituts für Auslandsbeziehungen in Stuttgart, veranstaltet regelmäßig landeskundliche Seminare. Sie sollen deutschen Unternehmern, die im Ausland investieren wollen oder andere internationale Wirtschaftsbeziehungen anstreben, erste Orientierungen vermitteln.

Stellen Sie sich vor, Sie wären zu einem solchen Seminar als Experte/Expertin für Ihr Heimatland eingeladen. Bereiten Sie einen Vortrag unter Berücksichtigung folgender Punkte vor:

1. Wie sollten sich Deutsche in Ihrem Heimatland verhalten?
2. Welche ihrer Eigenschaften sollten sie hervorheben? Was wird gern gesehen?
3. Welche sollten sie besser unterdrücken? Was wird abgelehnt?

Was könnte als Platz für ein Gespräch über die Heimat in der Fremde geeigneter sein als der verschwiegene Renaissancegarten hinter dem evangelischen Pfarrhaus der Sebalduskirche am Albrecht-Dürer-Platz in Nürnberg? Schließlich gehörte die alte Reichsstadt an der Pegnitz zu den wichtigsten Handelsstädten der frühen Neuzeit und zählt heute zu den schönsten Städten der Renaissance nördlich der Alpen. Mit der Renaissance wurde die Geburtsstunde der Globalisierung eingeläutet, die heute längst noch nicht zu ihrem Ende gekommen ist. Von dem idyllischen Garten im Schatten der mächtigen Sebalduskirche sind es nur ein paar Schritte die Straße am Burgberg hinauf und schon steht man vor dem Geburtshaus Albrecht Dürers, der mit interessiertem Eifer die Berichte der Entdecker las und das erste Nashorn zeichnete.

Um in einer lockeren Gesprächsrunde ihre Eindrücke von Deutschland und den Deutschen aufzuzeichnen, trafen sich der Äthiopier Terefe, Valentina, eine Russin aus São Paulo, und Lucenia, eine Brasilianerin aus São Paulo. Alle drei waren irgendwann in ihrer Heimat mit unterschiedlichen Zielen aufgebrochen und schließlich in Nürnberg angekommen.



- Hören Sie das Gespräch und ergänzen Sie die Tabelle stichpunktartig.

1.11

	Valentina	Terefe	Lucenia
Herkunft/ persönliche Daten			
			
			
			
			
Gründe für die Reise nach Deutschland bzw. Übersiedlung			
			
			
			
			
Kenntnisse über Deutschland bzw. die Deutschen vor der Ankunft			
			
			
			
			

Sicht auf die Deutschen heute

.....

.....

.....

.....

.....

Besonderheiten

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Überprüfen Sie die Zusammenfassungen zu den jeweiligen Personen auf ihre Richtigkeit und verbessern Sie sie.

1 **V**alentina, eine Studentin aus Russland, hat sich entschlossen, in Deutschland zu studieren, aus Neugier auf ein für sie fremdes und exotisches Land, das sie vor allem aus Märchen kannte. Sie lebt seit 2002 mit Unterbrechungen in Nürnberg, wo sie auch studiert. Ihre Freundin Lucenia hat sie im Sprachkurs kennengelernt.

Valentina gefällt es in Deutschland, weil sie die Deutschen sehr herzlich und gefühlsbetont findet. Die Probleme, die es im Umgang mit den Deutschen bei der Arbeit gibt, führt sie auf die Globalisierung zurück und denkt, dass das auch in anderen Ländern so sei, auch wenn der Service in fast allen anderen Ländern besser sei.

2 **T**erefe wäre nie nach Deutschland gekommen, wenn die Mauer zwischen Ost- und Westdeutschland nicht gefallen wäre. Seine ersten Eindrücke von den Deutschen waren sehr positiv, außerdem schätzt er ihre Hilfsbereitschaft und den sozialen Frieden. Nur dass die Deutschen so funktional denken und den sozialen Aufstieg von außen nicht zulassen, das stört ihn. Er findet, dass er sich seit seiner Heirat sehr in die Gesellschaft integriert hat.

3 **L**ucenia hatte schon immer vor, in Deutschland zu leben, weil das Leben in Deutschland viel einfacher als in Brasilien ist. Deshalb hat sie ihren Mann im Flugzeug kennengelernt und gleich geheiratet. In dem Dorf bei Nürnberg gefällt es ihr sehr, weil die Menschen so ordentlich und korrekt sind. Sie schätzt auch den sozialen Frieden und die Sicherheit in dem

Land und auch, dass die Deutschen an Brasilien den Karneval so mögen. „Dass man Wasser immer auf die Bohnen gießen könne“, zitiert sie zum Schluss auch ein Sprichwort aus ihrer Heimat. Damit will sie sagen, dass die Deutschen alle verfügbaren menschlichen Kräfte und Energien in ihrem Land für den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritt heranziehen.

- Hier finden Sie Meinungen über die Deutschen von Philosophen und Schriftstellern. Welche davon könnte Valentina, welche Terefe und welche Lucenia gesagt haben? Begründen Sie Ihre Meinung.

1 Ein Deutscher ist großer Dinge fähig, aber es ist unwahrscheinlich, dass er sie tut: dem er gehorcht, wo er kann, wie dies einem an sich tragen Geist wohl tut.
Friedrich Nietzsche

2 Wie garstig kamen mir die Deutschen vor, nachdem ich die Italiener kennengelernt hatte, die Deutschen mit all ihrer kleinlichen Redlichkeit und ihrem Egoismus.
Nikolaj Gogol

3 Man soll dem moralischen Hochmut der Deutschen immer dies Wortlein „schlecht“ und nichts weiter entgegenhalten.
Friedrich Nietzsche

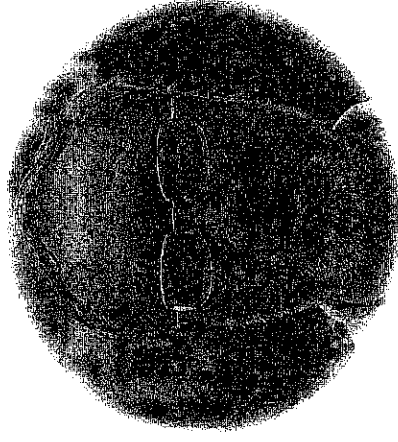
4 Wir Deutsche sind von gestern. Wir haben zwar seit einem Jahrhundert ganz tüchtig kultiviert, allein es können noch ein paar Jahrhunderte hingehen, ehe bei unseren Landsleuten so viel Geist und höhere Kultur eindringt und allgemein wird, dass man von ihnen wird sagen können, es sei lange her, dass sie Barbaren gewesen.
Johann Wolfgang von Goethe

Dr.-Ing. Thanh Nhan Nguyen ist Vietnamese, lebt seit 1969 in Deutschland und in Frankreich und ist promovierter Bauingenieur und selbstständiger Prüfstatiker, der bei manchen Projekten die Interessen deutscher Firmen im Ausland vertritt. Hören Sie zunächst das Gespräch. Kreuzen Sie dann an, welche der Behauptungen stimmen und welche nicht.

- | | ja | nein |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Nhan wurde nach dem Ende seiner Schulzeit zum Studium ins Ausland geschickt, damit er nicht in den Krieg musste. | ☐ | ☐ |
| 2. Für den jungen Abiturienten wäre ein Studium in einem Land mit romanischer Sprache entschieden vorteilhafter gewesen. | ☐ | ☐ |
| 3. Für Deutschland entschied er sich zum Schluss, weil ihm kein anderes Land mehr einfiel. | ☐ | ☐ |
| 4. Silvester 1969 verbrachte er allein. | ☐ | ☐ |
| 5. Nhan lernte unterschieden und entschlossen Deutsch, weil er seinen Eltern die teuren Ausgaben für die Sprachkurse ersparen wollte. | ☐ | ☐ |
| 6. Als er sich für das Studium des Bauingenieurwesens entschied, dachte er hauptsächlich an das viele Geld, das er als fertiger Ingenieur einmal verdienen wollte. | ☐ | ☐ |
| 7. Nachdem er sein Vordiplom abgeschlossen hatte, studierte er genauso zügig weiter. | ☐ | ☐ |
| 8. Nach dem Ende des Krieges in seiner Heimat musste er so schnell wie möglich Geld verdienen. | ☐ | ☐ |
| 9. Nach der langen Zeit im Ausland ist es ihm egal, wo er lebt. | ☐ | ☐ |
| 10. Für ihn steckt in jedem Deutschen ein kleiner Beamter. | ☐ | ☐ |

● Ergänzen Sie logisch die folgenden Sätze.

- Wenn er 1969 keine Möglichkeit zu einem Auslandsstudium gehabt hätte,
- Schließlich entschied er sich für Deutschland als Studienland,
- Als er nach einem 24-stündigen Flug endlich in Hannover ankam,
- Während der Protestaktionen gegen den Krieg musste er die Flugblätter und Dokumente vom Vietnamesischen ins Deutsche übersetzen,
- Er würde immer zuerst in Vietnam leben wollen,



- Auch wenn er weiß, dass er nicht mehr nach Vietnam zurück kann,
- Er hält die Deutschen für nicht sehr flexibel,
- Bei Verhandlungen mit deutschen Geschäftspartnern würde er zu mehr Direktheit und Ernsthaftigkeit neigen,

- Hören Sie das Gespräch noch einmal und fassen Sie Nhans Äußerungen zu den folgenden Themen zusammen.

1. Nhans Meinung zu den Deutschen allgemein:

1.12

2. Nhans Meinung zur Kommunikation mit Deutschen:

3. Nhans Auffassungen über deutsche Geschäftspartner:

- In welchen Urteilen stimmen Sie mit Thanh Nhan Nguyen überein? Wo würden Sie ihm widersprechen?

- Vergleichen Sie seine Einschätzungen mit denen von Lucenia, Valentina und Terefe (B3).

B5 Wie wird man Prüfstatiker in Deutschland – und das als Ausländer?

Lesen Sie zunächst den Text.

Dr.-Ing. Thanh Nhan Nguyen erzählt, wie er Prüfstatiker wurde

Ich hatte genug davon, von einem anderen herumkommandiert zu werden. Ich suchte und fand eine Stelle als Juniorpartner in einem Ingenieurbüro in Wuppertal. Einzige Bedingung, die der Inhaber stellte, war, dass ich baldmöglichst die staatliche Anerkennung zum Prüfingenieur für Baustatik erlangen sollte, um ihm nachzufolgen.

In einer eklatanten Fehleinschätzung der eigenen Fähigkeiten und in absoluter Unkenntnis der schier unüberwindbaren Schwierigkeiten, die Anerkennung zu bekommen, sagte ich zu. Damit fing der längste berufliche Leidensweg für mich an. Man muss sich das vorstellen: In ganz Deutschland gibt es etwa 120 000 Ingenieure, die Mitglied einer Ingenieurkammer sind. 700 davon haben die Lizenz als Prüfingenieure. Das Verhältnis ist viel schlechter als 1 zu 100. In ganz Nordrhein-Westfalen arbeiten 80 zugelassene Prüfingenieure, in Wuppertal, einer mittleren Stadt, etwa 300 000 Einwohner, sind es zwei.

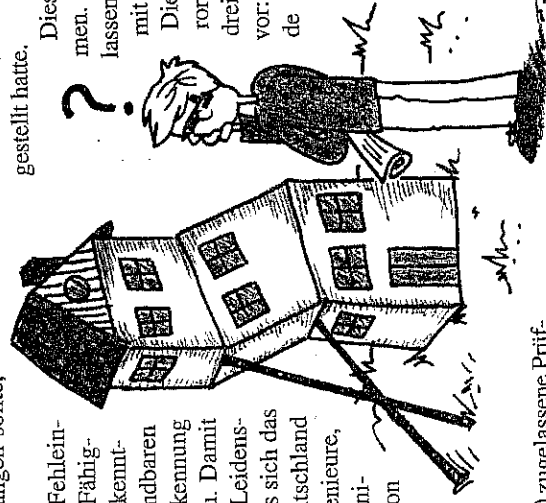
Als ich mich mit meinem Antrag zur Anerkennung beim Bauministerium vorstellte, wurde ich höflich und

mit viel Staunen empfangen, war ich doch der erste nichtdeutsche Antragsteller überhaupt. Doch mein Antrag wurde aufgrund mangelnder Qualifikation nicht entgegengenommen. Ein Jahr später stellte ich erneut den Antrag mit weiteren umfangreichen Qualifikationsnachweisen, die ich in unzähligen Nächten zusammengestellt hatte.

Dieses Mal wurde der Antrag angenommen. Damit wurde ich zur Prüfung zugelassen, denn es gibt hierfür eine Prüfung mit schriftlichem und mündlichem Teil.

Die Prüfung selbst ist der reinste Horror. Dazu kommt, dass man höchstens drei Versuche hat. Man stelle sich das vor: Das gesamte Bauingenieurwesen wurde gefragt, obwohl die Prüflinge schon seit Jahrzehnten auf ein beschränktes Fachgebiet spezialisiert sind. Entsprechend ist die Durchfallquote. Ich musste dreimal zur Prüfung antreten, um sie endlich im Jahre 2000 zu bestehen. Ich schwor, dass das die letzte Prüfung in meinem Leben gewesen sein sollte.

Bei der Übergabe der Anerkennungskunde stellte sich heraus, dass ich der erste Ausländer seit Bestehen der Einrichtung bin, der die Anerkennung als Prüfingenieur für Baustatik bekommen hat.



- Formulieren Sie eine kurze Zeitungsmeldung. Nutzen Sie dazu auch die folgenden Angaben.

- ▶ in Wuppertal
- ▶ zulassen
- ▶ Juni 2000
- ▶ Dr.-Ing. Thanh Nhan Nguyen
- ▶ Bauingenieur
- ▶ Prüfstatiker
- ▶ kein Bauvorhaben realisieren
- ▶ ohne den Stempel des Prüflingenieurs
- ▶ keine Baugenehmigung
- ▶ Prüflingenieur: in Nordrhein-Westfalen 80 – zwei in Wuppertal
- ▶ die begehrten grünen Kugelschreiber = das Recht, die Pläne von anderen Bauingenieuren zu kontrollieren
- ▶ Ingenieurbüros

Ein Vietnamese wird.....

B6 1970: Der Anfang in Deutschland



Der junge Mann in der Mitte – das ist Thanh Nhan Nguyen als junger Student. Hier ist er mit seinen Freunden zu einer Grill-party in einem Wochenendhaus in Malenfels in den Löwensteiner Bergen eingeladen. Das war 1970 und Nhan war noch nicht lange in Deutschland. Auf dem Bild links neben ihm einer der Autoren von *Exportwege neu* als Abiturient.

- Schreiben Sie einen Tagebucheintrag, den Nhan nach dem Grillen verfasst.
- Nhan zeigt das Foto seiner Schwiegertochter und erzählt, wie er in Deutschland angefangen hat. Was könnte er erzählen?

B7 Wie ein Bau entsteht

⇨ Teil I, Kap. 10

Schreiben Sie einen kurzen Text. Nutzen Sie dazu auch die folgenden Vorgaben.

- | | |
|---|-----------------------------------|
| ① Architekten entwerfen/planen zusammen mit Bauherren das Bauvorhaben | ⑤ Änderungen vorschlagen |
| ② Entwürfe/Pläne entwerfen/zeichnen/berechnen | ⑥ Bauantrag einreichen |
| ③ Pläne beim Büro für Prüfstatik einreichen | ⑦ Projekt ausschreiben |
| ④ Vorhaben berechnen/nachrechnen/prüfen/genehmigen | ⑧ Bauarbeiten beginnen/überwachen |
| | ⑨ Richtfest/Bauübergabe feiern |

C1 Die Deutschen während der WM 2006 aus der Sicht der Briten

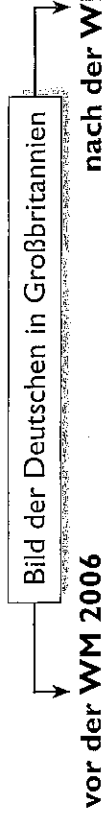
Großes Lob aus dem Ausland bekamen die Deutschen für die Organisation und Durchführung der Fußballweltmeisterschaft 2006. Wie sich diese WM auf das Deutschlandbild in England ausgewirkt hat, darüber unterhielt sich ein Rundfunkreporter mit Dr. Ulrich Hoppe, dem Geschäftsführer der deutsch-britischen Industrie- und Handelskammer in London.

Hören Sie das Gespräch. Stimmen die folgenden Behauptungen mit dem Hörtext überein? Kreuzen Sie an.

- | | | |
|--|-----------------------------|-------------------------------|
| 1. In England interessierte man sich nicht so sehr für die WM in Deutschland. | ja ☐ | nein ☐ |
| 2. Die WM in Deutschland hat das Image der Deutschen bei den Engländern nicht besonders beeinflusst. | ☐ | ☐ |
| 3. Die vielen Fans aus England haben plötzlich festgestellt, dass Deutschland ein ganz schönes Land ist. | ☐ | ☐ |
| 4. Zu diesem Eindruck hat auch das gute Wetter in Deutschland beigetragen. | ☐ | ☐ |
| 5. Die Deutschen galten bei den Briten vor der WM als gute, effiziente Techniker, die aber etwas langweilig waren. | ☐ | ☐ |
| 6. Jetzt haben sie gemerkt, dass es in Deutschland 700 000 fröhliche und lustige Menschen gibt, die ausgelassen feiern können. | ☐ | ☐ |
| 7. Die positive Wirkung der WM auf die Briten wird andauern. | ☐ | ☐ |
| 8. Die Briten glauben jetzt nicht mehr, dass Deutschland eine schwache Nation ohne Ideen ist. | ☐ | ☐ |
| 9. Deutschland sollte jetzt an diesem neuen Image weiterarbeiten, damit nicht wieder die alten Vorurteile zurückkommen. | ☐ | ☐ |
| 10. Der neue Slogan für Deutschland müsste nach Ansicht Dr. Hoppes viel mit Fußball und WM zu tun haben. | ☐ | ☐ |
| 11. Ein neuer Slogan, der Kraft, Freude und Ideen miteinander verbindet, sollte die Kampagne für ein positives Deutschlandbild unterstützen. | ☐ | ☐ |

- Hören Sie das Gespräch noch einmal und füllen Sie dann die Übersicht aus.

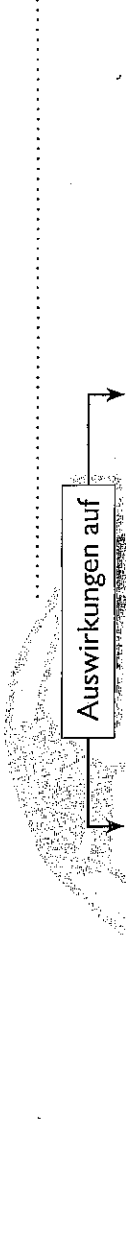
1.13



.....

.....

.....



Tourismus – Nachbarschaft **Wirtschaft – geschäftliche Beziehungen**

.....

.....

.....

Forderungen des Geschäftsführers der deutsch-britischen Industrie- und Handelskammer

.....

.....

.....

C2 Wie Franzosen die Deutschen in Unternehmen sehen

Lesen Sie zunächst die folgenden Berichte.

Erfahrungsbericht 1

„Ja, die Zusammenarbeit mit den Deutschen ist nicht immer einfach. Ich will einen präzisen Fall nennen. Letztes Jahr wollten wir Kunden nach Deutschland schicken, was wir schon lange nicht mehr getan haben. Wir hatten das Ganze über sechs Monate verteilt und dann sagten die Deutschen ab.“

„Nein, wir können sie nicht empfangen. Unser Versuchszentrum ist erst in einem Jahr ganz fertig.“ Wir erklärten ihnen, dass sie keinen großen Aufwand zu betreiben hätten. Aber die Deutschen sagten: „Nein, es geht nicht.“

Wir haben uns trotzdem durchgesetzt. Die Deutschen waren sauer, weil sie die Kunden nicht unter bestmöglichen Bedingungen empfangen konnten. Wenn alles exakt geplant gewesen wäre, zu dem Zeitpunkt,

den sie uns genannt hatten, dann wäre ganz bestimmt alles perfekt gewesen.

Die Kunden waren aber sehr zufrieden. Auf französischer Seite meint man, dass das Ganze nicht übel war; für die Deutschen ist es sehr, sehr schlecht gelaufen.

Wissen Sie, in Frankreich sagen wir uns, dass ein Jahr zu warten vollkommen lächerlich gewesen wäre, denn es ging nur um Zweitesbesuche, die man notfalls auch improvisieren kann. Improvisation, das kennen sie nicht bzw. davon wollen sie nichts wissen.

Wir lösen 20 % der Ausnahmefälle. Die Deutschen durchdenken 80 % der Fälle, und die 20 % Ausnahmen, die vernachlässigen sie notfalls.

Darin liegt aber wohl auch ihre Stärke auf industriellem Gebiet.“

Erfahrungsbericht 2

„Auf juristischem Gebiet ist die deutsch-französische Zusammenarbeit die reinste Katastrophe! Die Deutschen sind sehr viel diskursiver und weit weniger synthetisch als die Franzosen.“

Ein Freund von mir, ein Anwalt, arbeitete mit einer Kanzlei in Paris, die einen Vertreter in München hatte. Beide waren mit einem Fall beschäftigt, den er ihnen geschickt hatte. Die Antwort aus München kam ziemlich schnell, aber mit zehn Kilo Papier, und die Franzosen sagten: „Was denken die sich eigentlich dabei? Wie sollen wir denn die Zeit finden, das alles zu lesen, zu durchdenken und zusammenzufassen? Die Deutschen können wirklich nichts.“

Die Deutschen baten die Franzosen um ein Dossier; das dauerte drei Wochen, und es kamen drei Seiten. Die Deutschen meinten: „Also, diese Franzosen! Ein Haufen Spaßvögel, Dilettanten und Faulpelze.“

Eine Synthese zu machen, das ist effizienter, kann aber zu vielen Missverständnissen führen. Und das Problem dabei, wenn man nicht bis zum Anfang zurückgeht, wie das die Deutschen immer tun, besteht darin, dass man vieles nicht versteht. Unsere deutschen Partner erhalten oft sehr synthetische Briefe von Franzosen in hochrangiger Stellung. Und da verstehen sie nicht, was gemeint ist. Die Schreiber gehen einfach davon aus, dass sie so einiges schon wissen. Das ist aber nicht immer der Fall.“

● Beschreiben Sie die Probleme zwischen Deutschen und Franzosen, die jeweils vorliegen.

	Bericht 1	Bericht 2
Worum geht es?		
Probleme der Franzosen mit den Deutschen		
Probleme der Deutschen mit den Franzosen		
mögliche Ursachen/Hintergründe		

Lesen Sie die folgenden Texte.

Eine seltsame Alchemie zwischen Deutschen und Franzosen

Deutschland und Frankreich sind nach wie vor die Wirtschaftsmotoren der Europäischen Union. Die beiden Nationen stellen die größten Volkswirtschaften in Europa dar und haben seit dem Beginn der Europäischen Integration in den 1950er-Jahren sowie dem Élysée-Vertrag von 1963 ihre Beziehungen immer weiter ausgebaut. Das betrifft besonders die Wirtschaft. Allein das Handelsvolumen zwischen den beiden Staaten belief sich 2007 auf 130 Milliarden Euro. 9,6 % seiner Exporte führte Deutschland in das Nachbarland im Westen aus, für Frankreich beliefen sich die Ausfuhren nach Deutschland im selben Zeitraum sogar auf 14,5 % seines Gesamtexports. Sehen lassen kann sich auch die Zahl der grenzüberschreitenden Fusionen. Längst vergessen scheint die unheilvolle Geschichte der beiden Länder, die im 19. und 20. Jahrhundert drei große Kriege gegeneinander führten und deren Feindschaft erst mit der Annäherungspolitik von de Gaulle und Adenauer Ende der 1950er-Jahre abgebaut werden konnte.

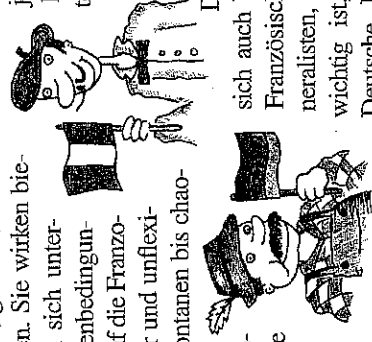
Eine seltsame Alchemie stellt sich ein, wenn Deutsche und Franzosen zusammentreffen“, hat Jacques Pateau beobachtet, Professor für interkulturelles Management an der Technischen Universität Compiègne nördlich von Paris, zu dessen Kunden namhafte Unternehmen wie Aventis und EADS gehören. 1999 veröffentlichte er seine Forschungsergebnisse über die Probleme deutscher französischer Firmen. Auf Deutsch

erschien das Buch im selben Jahr unter dem Titel „Die seltsame Alchemie in der Zusammenarbeit von Deutschen und Franzosen“ im *Campanus Verlag* Frankfurt/Main.

Einen wesentlichen Unterschied sieht Pateau in dem eher auf Meinungsvielfalt (Dissens) angelegten Individualismus der Franzosen und dem Konsensmodell der Deutschen, in dem der Einzelne sich in eher kollektiv formulierte Ziele einordnet.

Nach Pateaus Erkenntnissen kommunizieren Deutsche eher direkt, sind langsamer, genauer, detaillierter als Franzosen. Sie wirken bei der und versuchen sich unterschiedlichen Rahmenbedingungen anzupassen. Auf die Franzosen wirken sie starr und unflexibel. Einen eher spontanen bis chaotischen Eindruck machen die Franzosen dagegen auf die Deutschen. Ihre Kommunikation verläuft schneller, spielerischer, leichtfüßiger und voller Anspielungen, die sie allerdings immer nur aus ihrem französischen Umfeld beziehen – welches ein Deutscher meist nicht kennt und deshalb nicht versteht. Die französischen Vertriebsleute eines deutschen Autozulieferers faxten zum Beispiel ihrer Zentrale, sie würden nächste Woche Besuch von *PSA Peugeot Citroën* erhalten.

Es stand nicht ausdrücklich drin, aber die Franzosen meinten: „Helft uns bei unserem Schlüsselkunden, schickt jemanden aus Deutschland dazu“, berichtet Pateau. Die Deutschen zuckten jedoch nur mit den Schultern, denn sie kannten überhaupt nichts.



Die Unterschiede zeigen sich auch bei den Arbeitsmethoden. Französische Ingenieure sind oft Generalisten, denen das große Ganze wichtig ist, aber nicht die Details. Deutsche Ingenieure sind dagegen Spezialisten mit akribischer Detailfreude. Ihr Arbeitsgebiet ist im Team genau abgesteckt, systematisch werden die Aufgaben hintereinander abgehandelt, die Aufmerksamkeit ist immer nur auf eine einzige Sache gleichzeitig gerichtet. Die französischen Kollegen machen dagegen immer viele Dinge gleichzeitig, auch außerhalb ihrer offiziellen Zuständigkeit.

Pateau leitet die Unterschiede aus der historisch-politischen Entwicklung ab. Frankreich ist ein zentralistisches System. Der Sonnenkönig Ludwig XIV. schaltete die letzten regionalen Machtzentren der Aristokratie aus, indem er den Adel zwang, bei Hofe im Schloss Versailles zu wohnen. Diese höfische Gesellschaft hat dem Land ihren Stempel aufgedrückt, Etikette und Protokoll sind in Frankreich noch immer enorm wichtig. „In Frankreich bernisst sich der Wert des

Einzelnen aus seiner Nähe zur Macht“, sagt der französische Philosoph Jacques Demorgon. „In Deutschland ist der Wert des Einzelnen abhängig von seiner Funktion für die Gruppe“, fügt Pateau hinzu. Das ist die Sachorientierung, die Franzosen als kalt empfinden. Doch Pateau ist zuversichtlich, dass sich die Unterschiede überbrücken lassen: „Der einzige Unterschied, der wirklich zählt, ist der zwischen dem Frankenwein und dem französischen Wein.“

Inzwischen ist die deutsch-französische Partnerschaft und Freundschaft längst Alltag. Der Euphorie folgte zunehmend Nüchternheit in den Beziehungen und anfängliche Neugierde auf den jeweils fremden Nachbarn wich einer gelassenen Gleichgültigkeit. So geht in beiden Ländern die Bereitschaft, die Sprache des anderen zu lernen, stetig zurück. Allzu leicht könnte man da vergessen, dass dieser Alltag in den Geschäftsbeziehungen nicht unproblematisch ist.

Deutsche und Franzosen haben es nicht immer leicht miteinander, besonders wenn es um die Teamarbeit in deutsch-französischen Unternehmenskooperationen geht, wo ein möglichst reibungsloses Miteinander gefragt ist. Doch oft funktioniert die Zusammenarbeit im Detail nicht, was nicht nur an den mangelnden Sprachkenntnissen der Partner liegt.

- Erstellen Sie nun eine Übersicht mit den im Text genannten Eigenschaften der Deutschen und der Franzosen.

Deutsche

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Franzosen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Können die folgenden Behauptungen dem Text entnommen werden? Kreuzen Sie an.

	ja	nein
1. Der Text befasst sich mit der Vertiefung der deutsch-französischen Freundschaft.	☐	☐
2. Ohne Frankreich und Deutschland wäre die EU nicht so stark.	☐	☐
3. Ohne Frankreich und Deutschland gäbe es keine gemeinsame Wirtschafts- und Währungsunion.	☐	☐
4. Die Deutschen und Franzosen haben sich wieder auseinandergelebt und verfolgen ihre eigenen Ziele.	☐	☐
5. Nachdem immer mehr Unternehmen Partnerschaften mit Unternehmen des Nachbarlandes eingegangen sind, wurde festgestellt, dass es bei der Zusammenarbeit immer wieder zu Schwierigkeiten kam.	☐	☐
6. Pateau wollte mit seiner Forschungsarbeit beweisen, dass deutsch-französische Kooperationen nicht funktionieren.	☐	☐
7. Pateau hat herausgefunden, dass die Deutschen gruppenorientiert sind, während die Franzosen individualistisch sind.	☐	☐
8. Wenn die Deutschen mehr Französisch und die Franzosen mehr Deutsch lernen würden, würden die Partnerschaften problemlos funktionieren.	☐	☐
9. Es genügt, wenn die betroffenen Unternehmen mehr Sprachlehrer einstellen.	☐	☐
10. Die Kenntnis der jeweils anderen Sprache ist nur ein erster Schritt, danach müssen die Angestellten von Firmen, die deutsch-französische Kooperationen eingegangen sind, das Verhalten der jeweils anderen Seite kennen und verstehen lernen.	☐	☐
11. Wenn die beteiligten Unternehmen die Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit von Franzosen und Deutschen beheben könnten, würden sie viel Geld sparen.	☐	☐
12. Die Deutschen müssten einfach so werden wie die Franzosen und die Franzosen müssten die Eigenschaften und Verhaltensweisen der Deutschen annehmen, dann wäre alles in Ordnung.	☐	☐

- Nehmen Sie Stellung zu der Behauptung: „Doch Pateau ist zuversichtlich, dass sich die Unterschiede überbrücken lassen: „Der einzige Unterschied, der wirklich zählt, ist der zwischen dem Frankenwein und dem französischen Wein.““

● Ergänzen Sie die Lücken.

Dass die k..... Unterschiede zwischen Deutschen und Franzosen mit der Intensivierung der deutsch-französischen F..... und dem Zusammenwachsen E..... längst nicht beendet sind, zeigt sich am deutlichsten in U..... zwischen den beiden Völkern, wo interkulturelle M....., kommunikative Störungen und Reibereien zwischen den Beteiligten leider auch zum U..... gehören. Jacques Pateau, ein Germanistikprofessor aus Compiègne, hat diese untersucht und seine E..... in dem Buch „Die seltsame Alchemie in der Zusammenarbeit von Deutschen und Franzosen“ veröffentlicht. Danach liegen die U..... vor allem in der unterschiedlich verlaufenen Geschichte der beiden Völker. Während sich in Frankreich der a..... Z..... durchsetzte und einen Menschentypus formte, der seinen g..... W..... vor allem aus seiner N..... zur Macht heraus definiert, haben die Deutschen sich immer wieder in streng aufeinander abgestimmte Gruppen einordnen müssen. So sei der W..... d..... E..... in Deutschland abhängig von seiner F..... für die Gruppe, was die Franzosen als kalt empfinden würden, so Pateau.

C4 Ein Gespräch über interkulturelle Probleme

Jacques Pateau ist Professor an der Technischen Universität in Compiègne, nördlich von Paris. Der Germanist und Kommunikationswissenschaftler unterrichtet dort Interkulturelles Management. Ein Journalist führte mit ihm ein Interview über die interkulturellen Probleme in der Zusammenarbeit von deutschen und französischen Managern.

Wen beschreibt Pateau jeweils? Setzen Sie die folgenden Wörter in die Lücken ein.

► deutsch ► Deutsche ► Franzosen ► Deutschland ► Frankreich

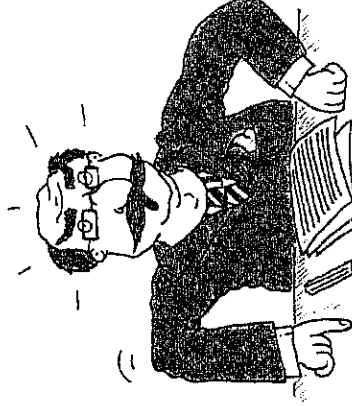
Prof. Pateau: ... Das heißt: sind direkter als, die viele Dinge implizit meinen, aber nicht deutlich aussprechen. finden die Anspielungen der oft verwirrend, die sich umgekehrt von der unhöflichen und direkten Art der zurückgestoßen fühlen. Und die Arbeitsmethoden?

Journalist:
Prof. Pateau:

..... arbeiten meist einen Stapel von oben nach unten ab, während gern mehrere Dinge parallel bearbeiten. In kommt meist die Funktion vor der Person, in ist es genau umgekehrt. Das zwischenmenschliche Klima in den Firmen erscheint den als kalt, da allgemeingültige Regeln dominieren. Sie lösen viel lieber Probleme über persönliche Beziehungen – was wiederum als willkürlich empfinden.

Journalist: Welche Unterschiede sehen Sie im Managementstil?

Prof. Pateau: In ist die Distanz zwischen dem Machthaber und seinen Untergebenen meist kürzer als in Der Boss muss eher einen Konsens mit seinen Fachleuten suchen, die viel autonomer als in sind. Entscheidungen werden in länger und sorgfältiger vorbereitet, dann aber auch diszipliniert umgesetzt. In regiert der Chef oft als Monarch, wie es ihm gefällt. Der Patron wechselt ständig den Kurs, ist unbeständig. Seine Leute haben aber nach der Entscheidung viel mehr Freiheit zur Kreativität und Improvisation bei der Umsetzung. Firmen neigen dagegen zu Systematik, aber auch zur Schwerfälligkeit.



● Aufgaben zum Interview

1. Veranschaulichen Sie einmal anhand eines Flussdiagramms die unterschiedlichen Entscheidungsprozesse in deutschen und französischen Unternehmen.
2. Wo könnte es bei einer Zusammenarbeit zwischen deutschen und französischen Managern zu Problemen kommen?
3. Wie könnte ein deutsch-französisches Unternehmen die Vorteile des jeweiligen Systems zu seinem Vorteil ausnutzen?
4. Wie sehen Entscheidungsprozesse und Arbeitsstile in Ihrem Heimatland aus (z. B. multiaktiv = man macht mehrere Dinge auf einmal/linear = man konzentriert sich auf eine Sache)? Welche Hierarchien müssen ausländische Geschäftsleute bei Ihnen beachten?

C5 Wie kann man Konflikte lösen?

Beschreiben Sie, wie man mit Missverständnissen positiv bzw. negativ umgehen kann. Ordnen Sie dazu die Ausdrücke in die Übersicht ein und bringen Sie sie in eine Reihenfolge.

Konflikte positiv lösen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ergebnis:

Konflikte negativ lösen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ergebnis:

- Sicher kennen Sie solche Konfliktsituationen aus Ihrem Geschäftsalltag. Beschreiben Sie, wie diese Situationen entstanden sind und wie man sie gelöst hat.

Stress erzeugen
Unterschiede akzeptieren und verstehen
die Zusammenarbeit abbrechen
ein Projekt scheitert
der Mächtigere setzt sich durch
offen und tolerant miteinander umgehen
alte Konflikte lösen
das Misstrauen wächst
gemeinsame Ziele haben
Freude an der Zusammenarbeit haben
es kommt zu mehr Druck und Kontrolle
sich ergänzen
die Kooperation als Last empfinden
Kompromisse finden
ein Projekt gelingt
höhere Produktivität
niedrigere Produktivität



G1 Das Futur zum Ausdruck von Vermutungen

Aluminium	wird	auch weiterhin eine große Rolle spielen.
Die Unternehmen	werden	das Aluminiumwerk in Barcarena wegen seiner guten Lage gewählt haben.
Die jungen Leute	werden	Probleme mit dem frühen Aufstehen haben.

G2 Der subjektive Gebrauch der Modalverben

Vermutungen kann man ebenso mit Modalverben ausdrücken. Dabei gibt es unterschiedliche Abstufungen, je nachdem, wie sicher bzw. unsicher man sich ist.

Also das	muss	ein Ausländer über die Deutschen gesagt haben.	→ sicher, gewiss
Und dieses Zitat	dürfte	von einem Deutschen selbst stammen.	→ wahrscheinlich
Es	könnte	auch von einem Franzosen stammen.	→ möglicherweise, vielleicht
Also das	soll	ein Deutscher über seine Landsleute gesagt haben.	→ das hat mir jemand gesagt

Je nachdem, auf welche Zeit sich die Annahme bezieht, wird der Infinitiv der Gegenwart oder der Vergangenheit verwendet.

Früher	muss	es in Deutschland viele Arbeitsplätze gegeben haben.
In Zukunft	dürfte	man weniger Menschen in der Produktion brauchen.
Es	wird	immer weniger Arbeitsplätze in der Produktion geben.

Anstelle dieser Modalverben können auch Partikel stehen bzw. sie können zu den Modalverben hinzutreten: ► wohl ► durchaus ► vielleicht ...

Diese Bild	könnte	durchaus	ein Deutscher gezeichnet haben.
Der Buchbinder	wird sich	wohl	geirrt haben.
Die jungen Leute	werden	wohl	Probleme mit dem frühen Aufstehen haben.

Ü1

Rund um den Bauxit

Ergänzen Sie die Lücken mit den folgenden Wörtern.

- Weltförderung ► als Katalysatorträger ► Rohstoff ► Tonerde-Mineralien ► Förderländer
- für die Herstellung ► durch andere Mineralien

Bauxit ist ein nach dem ersten Fundort Les Baux (Südfrankreich) benanntes Gemenge von
 (Aluminiumoxide und -hydroxide, z. B. Hydrargillit und Diaspor), das oft
 verunreinigt (z. B. Rotfärbung durch Eisenverbindungen)
 wird. Es stellt den wichtigsten für die Aluminiumgewinnung dar. Bauxit
 findet auch von Schleifmitteln, feuerfesten Ziegeln, zur
 Schmierölraffination und Verwendung. Die bedeutendsten
 sind Australien, China, Guinea, Jamaika und Brasilien; die
 betrug 2007 rund 190 Millionen Tonnen.

Ü2

Aluminiumgewinnung

Bilden Sie aus den Infinitivkonstruktionen Nominalisierungen und Passivsätze.

Infinitivkonstruktionen	Nominalisierungen	Passivsätze
Bauxit abbauen	Abbau des Bauxits	Der Bauxit wird abge- baut.
Bauxit fördern		
Rohstoffe transportieren		
Tonerde zum Aluminiumoxid- werk transportieren		
Bauxit gewinnen		
Bauxit von Eisenoxiden und Siliziumoxiden trennen		Der Bauxit wird von Ei- sen- und Siliziumoxiden getrennt.
im Drehrohrofen reines Alu- miniumoxid gewinnen		
Aluminiumoxid in einer Kryo- lithschmelze auflösen		
Aluminium in der Schmelz- flusselektrolyse gewinnen		
das reine Aluminium vom Boden des Ofens absaugen		

Ü3 Die technischen Anwendungen der Elektrolyse

Ergänzen Sie die Lücken mit den folgenden Wörtern.

Die Aluminiumgewinnung

Wie auch beim Natrium wird die Schmelzfluss-
elektrolyse vor allem
von sehr unedlen Metallen angewendet. Aluminium
ist ein unedles Metall. Zu seiner Gewinnung durch
Elektrolyse ist eine Ionenverbindung erforderlich.
Aluminiumoxid Al_2O_3 ist eine solche Verbindung. Es
..... in einem langwierigen Prozess aus Bauxit
.....

Aluminiumoxid (Tonerde) hat eine sehr hohe
Schmelztemperatur von 2 045 °C. Es in ei-
ner Schmelze von Kryolith (Natrium-Aluminium-
Fluorid: Na_3AlF_6) Das Gemisch hat
eine Schmelztemperatur von 950 °C.

Der ist mit Grafitsteinen aus-
gekleidet, die geschaltet sind.
An ihr scheidet sich
ab. Es sammelt sich auf dem Boden der Grafitwanne.
Von Zeit zu Zeit das flüssige Reinaluminium
.....

Die Anode besteht ebenfalls aus Grafitblöcken, die
laufend mit dem entstehenden atomaren Sauerstoff re-
agieren und dadurch verbraucht werden. Es bildet sich
Kohlenstoffmonoxid und Kohlenstoffdioxid.

Kathode: $2 \text{Al}^{3+} + 6 \text{e}^- \rightarrow 2 \text{Al}$

Anode: $3 \text{O}^{2-} \rightarrow 3 \text{O} + 6 \text{e}^-$, $3 \text{O} + 2 \text{C} \rightarrow \text{CO} + \text{CO}_2$

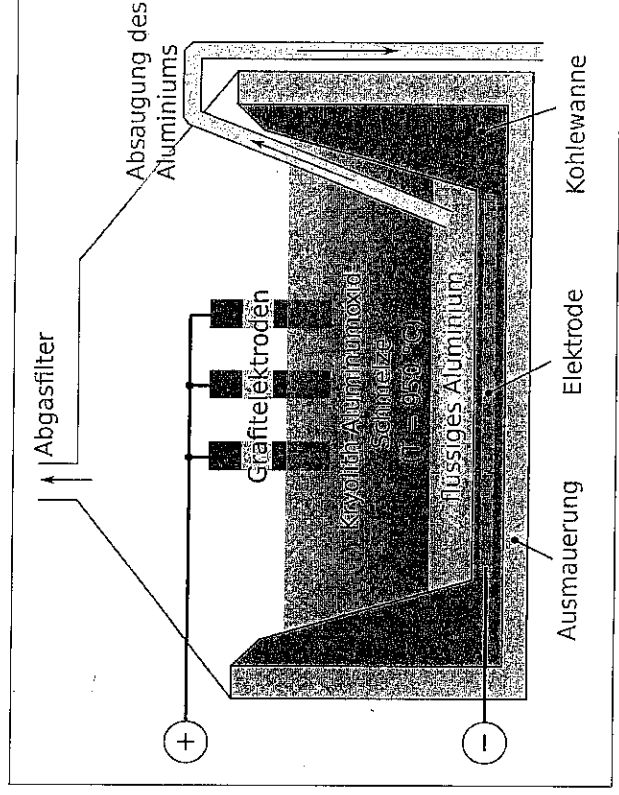
Um eine Tonne Aluminium zu gewinnen,
etwa 1,9 t Aluminiumoxid, 0,5 t Anodenkohle und
50 kg Kryolith Dabei so viel

wird ... geschaltet
entstehende Sauerstoff
wird ... verbraucht
als Kathode
Elektrolyseofen
wird ... gewonnen
wird ... gelöst
zur Gewinnung
das metallische Aluminium
werden ... benötigt
wird ... abgesaugt
bei einer Elektrolyse
zur Herstellung der Oxidschicht

Strom , dass man damit ein Ein-
familienhaus fünf Jahre lang versorgen könnte
(150 00 kWh).

Aluminium ist zwar ein sehr unedles Metall, den-
noch braucht es keinen Korrosionsschutz. Es ist we-
gen seiner etwa 2/10 000 mm dicken, dichten Oxid-
schicht ausreichend korrosions-
beständig.

Will man das Aluminium noch
widerstandsfähiger machen, ver-
stärkt man diese Oxidschicht
elektrolytisch: Dazu Alu-
minium
bei der sich Sauerstoff abschei-
det, als Anode
Der an der Anode atomar
..... oxidiert
das Aluminium sofort. Es ent-
steht eine etwa 2/100 mm dicke,
sehr harte Oxidschicht, die sich
z. B. durch organische Farbstoffe
einfärben lässt. Dieses Verfahren
.....
wird Eloxalverfahren genannt
(elektrolytisch oxidiertes Alumi-
nium).



Schema eines Elektrolyseofens zur Aluminiumgewinnung aus Aluminiumoxid

● Welche Forderungen dürften an Metalle in der Zukunft gestellt werden? Diskutieren Sie im Ple-
num.

► In Zukunft sollten Metalle leichter sein ...

Ü4 Nickel-Titan oder Nitinol

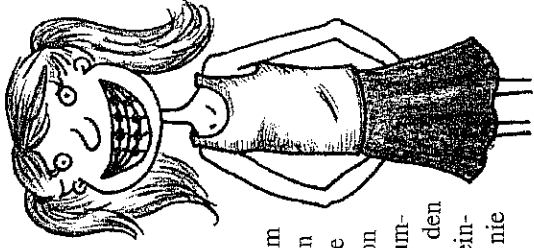
Lesen Sie den folgenden Text.

Dieses Metall ist wirklich so: Wenn ich an ihm ziehe, wird es länger. Und wenn ich loslasse, geht's wieder in seine Ziehharmonika-Form zurück: „Metall wie Gummi“, sagt Professor Eberhard Wassermann von der Universität Essen-Duisburg. Das Metall erinnert sich sozusagen an seine alte Form und will partout in sie zurück – weshalb man es konsequenterweise als Memory-Metall bezeichnet oder auch als Formgedächtnislegierung.

Der Grund für diese bemerkenswerte Eigenschaft ist folgender: Eine Legierung wie zum Beispiel Nickel-Titan kann in zwei verschiedenen Kristallformen vorliegen: Die eine erinnert an eine Zickzackform, entsprechend der zusammengequetschten Ziehharmonika. Die andere ist eher gestreckt, also wie das auseinandergezogene Instrument. Und zwischen den beiden Kristallformen liegt immerhin ein

Längenunterschied von fünf Prozent.

Im Alltag kommt das Memory-Metall schon seit ein paar Jahren zum Einsatz – zum Beispiel als Zahnspange im Teenagermund: Muss man bisher immer wieder zum Zahnarzt gehen, um den Stahldraht nachspannen zu lassen, macht dies heute der Ziehharmonikaeffekt von selbst. Er zieht wie ein Gummi immer gleichmäßig an den Zähnen. Das heißt, einmal eingesetzt, braucht die Spange nie mehr nachgestellt zu werden.



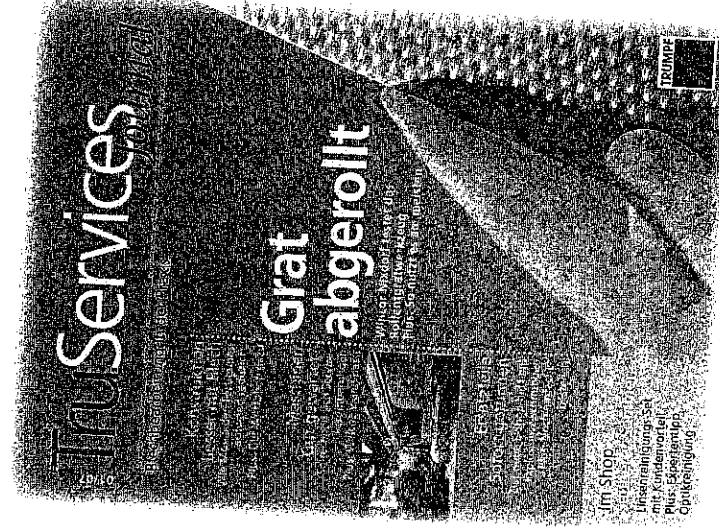
● Aufgaben zum Text

1. Wird Nitinol heute schon eingesetzt?
2. Wo könnte es in Zukunft eingesetzt werden?
 - ▶ Vielleicht in der Automobilindustrie? Nach einem Unfall könnte sich die Karosserie wieder an ihre ursprüngliche Form erinnern.

Ü5 Erinnern Sie sich noch?

Vergleichen Sie das Editorial aus dem *TruServices Journal* in A3 mit den Textbruchstücken und stellen Sie dann die Textwiedergabe in der indirekten Rede wieder her. In der richtigen Reihenfolge ergeben die Buchstaben in den Kästen die Lösungswörter.

- ☐ E wie das Heft bei ihnen ankomme.
- ☐ E wenn diese Unterstützung für ihre Maschine benötigen würden,
- ☐ R Doch das Verständnis von Dienstleistung – im Folgenden auch Services – sei viel umfassender.
- ☐ E Zur Steigerung der Effizienz dieser Rundumbetreuung vor und nach dem Erwerb einer Maschine habe man bei TRUMPF alle Dienstleistungen unter dem Namen *TruServices* zu einer noch leistungsfähigeren Einheit zusammengefasst.
- ☐ A sondern den Kunden vor allem einen zusätzlichen neuen Service rund um die Praxis liefern wolle.
- ☐ M Im Editorial gehen die Herausgeber davon aus,
- ☐ W So seien die Dienstleistungsmitarbeiter von TRUMPF immer für ihre Kunden da,
- ☐ F sie wissen zu lassen,



T

In diesem Zusammenhang definiert die Vorsitzende der TRUMPF-Gruppe ihre Vorstellung von Dienstleistung als die komplette Rundumbetreuung

71

dass die Kunden die Potenziale ihrer Maschinen und Programmiersysteme voll ausschöpfen könnten.

F

Am Ende fordern die Herausgeber ihre
Leser auf,

2

Dafür gibt es nun auch das *TruServices Journal*, eine Kundenzeitschrift von TRUMPF.

 $\mathbb{Z}$

und spricht von Dienstleistung, die Mehrwert stiften und Nutzen schaffen solle.

$$\boxed{u}$$

Gleichzeitig solle sie dazu beitragen,

F

dass die meisten ihrer Leser nur an den Kundendienst denken,

SC76

mit dem man bei TRUMPF nicht nur das gesamte Spektrum von *TruServices* aufzeigen wollte,

77

wenn von Dienstleistungen rund um eine Werkzeugmaschine die Rede sei.

 $\mathcal{R}$

egal ob es um Ersatzteilbeschaffung, technischen Kundendienst, Software support, Schulung, Leasing oder die Rücknahme einer gebrauchten Maschine geht.

2

Die Herausgeber freuen sich auf deren persönliche Meinung.

▲ Im Editorial gehen die Herausgeber davon aus ...

Der Lösungslogan lautet:

TruServices: M

							M
--	--	--	--	--	--	--	---

1000000

Ü6 Vermutungen zu Bildern äußern

Beschreiben Sie die Bilder und äußern Sie Vermutungen. Nutzen Sie dazu die folgenden Redemittel.



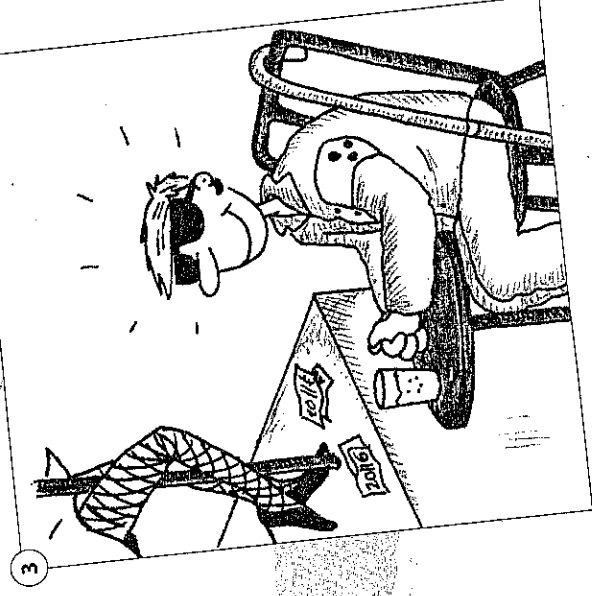
Redemittel:

Vermutungen äußern

Das Mädchen in Bild I dürfte sich sehr freuen, weil ihr Vater mal wieder nach Hause kommt.

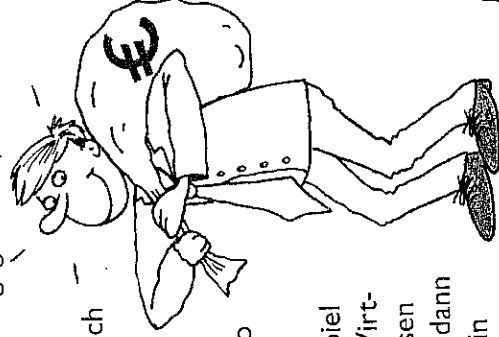
Das Mädchen in Bild I dürfte sich über die Heimkehr ihres Vaters freuen.

Der Mann wird wohl von einer längeren Seereise zurückgekehrt sein.



Bilden Sie Sätze nach den angegebenen Mustern.

1. Am liebsten würde ich Informatik studieren, dann verdienen ich einmal mindestens 77 300 Euro im Jahr.
2. Wenn du zum Beispiel nach dem Abitur Wirtschaftswissenschaften studieren würdest, dann hättest du einmal ein durchschnittliches Jahresgehalt von über 100 000 Euro.
3. Wenn ich Maschinenbau studieren würde, dann müsste ich mich zwar sehr anstrengen. Aber ich würde später einmal sehr viel mehr verdienen als ein Lehrer.
4. Wenn einer Lehramt für Realschule studieren würde, hätte er vielleicht ein leichteres Studium als jemand, der zum Beispiel Physik studiert. Später würde er aber auch weniger verdienen und müsste mehr arbeiten.
5. Wenn du kein Interesse für Mathematik hast, würde ich an deiner Stelle auf keinen Fall Informatik studieren.



Durchschnittliches Brutto-Jahreseinkommen von jungen Akademikern
Befragung des Prüfungsjahrgangs 1997 – zehn Jahre nach dem Berufseinstieg

FACHHOCHSCHULABSCHLUSS		Euro
Fachrichtung		
Architektur, Raumplanung		41 700
Bauingenieur-, Vermessungswesen		49 700
Elektrotechnik		64 200
Maschinenbau, Verfahrenstechnik		62 900
Informatik		77 300
Wirtschaftswissenschaften		69 800
Sozialwesen		37 500
Fachhochschulabschluss insgesamt		59 400

UNIVERSITÄTSABSCHLUSS		Euro
Fachrichtung		
Agrar-, Ernährungswissenschaften		53 100
Bauingenieur-, Vermessungswesen		56 100
Elektrotechnik		70 900
Maschinenbau, Verfahrenstechnik		76 200
Wirtschaftswissenschaften		109 000
Physik		71 600
Chemie		69 500
Mathematik		68 900
Informatik		70 800
Humanmedizin		79 000
Psychologie		60 100
Pädagogik		41 700
Sprach- und Kulturwissenschaften		51 300
Rechtswissenschaften		69 600
Wirtschaftswissenschaften		77 800
Lehramt Primarstufe, Sonderschule*		40 900
Lehramt Realschule, Sek. I*		44 400
Lehramt Gymnasium, Berufsschule*		47 600
Magister		49 500
Universitätsabschluss insgesamt		64 300

* wegen der hohen Anteile an Beschäftigten im Beamtenstatus sind die Gehälter nur bedingt vergleichbar

● Lesen Sie zu der Statistik den folgenden Zeitungsartikel. Geben Sie ihn dann mit Ihren eigenen Worten wieder.

Wie viel verdienen junge Akademiker?

Die Frage, ob ein Studium sich lohnt, kann Kolja Briedis einfach beantworten: mit Ja. Briedis ist Forscher beim Hochschulinformationssystem (HIS) in Hannover und hat 5 500 Hochschulabsolventen über zehn Jahre hinweg immer wieder nach Lebensumständen, Berufserfahrungen und Verdienst befragt. Jetzt liegt die Untersuchung der Forschungsgruppe vor. Ihr Fazit lautet: „Die Investitionen in die Hochschulbildung lohnen sich.“ Der Absolventenjahrgang 1997 hat in den Augen der HIS-Forscher zwei Prädikate verdient: Er ist „aufgestiegen und erfolgreich“ – das haben sie als Titel für ihre Untersuchung gewählt.

Die Studie analysiert mehrere Indikatoren, darunter Erwerbstätigkeit, Verdienst und Arbeitszufriedenheit. Zehn Jahre nach dem Ende der Hochschulausbildung gehen die meisten Jungakademiker einer festen Arbeit nach. Insgesamt 91 Prozent der Fachhochschul- und

89 Prozent der Universitätsabsolventen sind erwerbstätig. Dabei sind nur zwei Prozent der Männer zehn Jahre nach dem Examen nicht berufstätig – bei den Frauen sind es 18 Prozent. Der häufigste Grund für eine Pause in der Erwerbstätigkeit ist die Kindererziehung oder die Elternzeit.

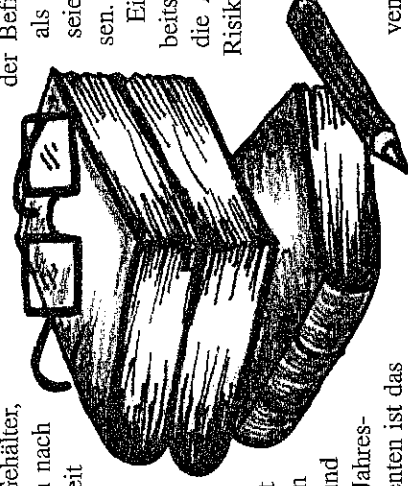
Dass auch im akademischen Milieu überwiegend die Frauen den Beruf zugunsten der Familie zeitweise zurückstellen, war zu erwarten. Überraschend ist ein anderer Befund. In den vergangenen Jahren herrschte die Überzeugung vor, dass die Geburtenrate in Deutschland auch darunter leidet, dass vor allem viele Akademikerinnen keine Kinder bekommen. Diese Annahme entlarvt die Untersuchung in doppelter Hinsicht als falsch: Zum einen sind zehn Jahre nach Verlassen der Hochschule immerhin sechzig Prozent der Akademiker insgesamt selbst Eltern – darüber

hinaus hegen manche einen Kinderwunsch, den sie noch verwirklichen wollen. Zum anderen gibt es keinen Beweis, dass gerade Frauen, die studiert haben, Familien- und Kinderabstinenz pflegen. Im Gegenteil haben 62 Prozent der Akademikerinnen zehn Jahre nach ihrem Studium Kinder – der Anteil liegt damit sogar um etwa vier Prozent höher als bei vergleichbaren Männern.

Überrascht hat die Wissenschaftler nach Auskunft von Kolja Briedis die Höhe der Gehälter, die die jungen Akademiker sich nach nur zehn Jahren Berufstätigkeit erarbeitet haben. Es gibt zwar, wie das Schaubild zeigt, große Einkommensunterschiede zwischen den Branchen (die Übersicht zeigt die Jahreseinkünfte im Jahr 2007). Aber mit 59 400 Euro, die die Befragten mit FH-Abschluss verdienen, und durchschnittlich 64 300 Euro Jahresgehalt für die Universitätsabsolventen ist das Verdienstniveau überdurchschnittlich. Bei der Frage, wie einverstanden jemand mit seiner beruflichen Situation ist, zählt nicht nur das Geld. Die Zufriedenheit mit ihren konkreten Aufgaben (mehr als achtzig Prozent), mit den Möglichkeiten, eigene Ideen einzubringen, und mit dem Arbeitsklima (jeweils mehr als siebzig Prozent) ist bei den Befragten ebenfalls hoch.

Nur fünf Prozent aller Befragten üben zehn Jahre nach der Ausbildung einen Job aus, für den ihr Ab-

schluss „ohne Bedeutung“ ist. Bei den Universitätsabsolventen hat mehr als die Hälfte eine Arbeitsstelle (52 Prozent), für die das Diplom „zwingend erforderlich“ ist; 33 Prozent üben eine Tätigkeit aus, für die ein solcher Abschluss „die Regel“ ist. Bei den ehemaligen Fachhochschulern haben zwar nur 16 Prozent eine Stelle, die ihren Abschluss zwingend voraussetzt, doch 62 Prozent üben eine Tätigkeit aus, für die er üblich ist. Darüber hinaus geben drei Viertel der Befragten an, sowohl ihre Position als auch das Niveau ihrer Aufgaben seien ihrer Qualifikation angemessen.



Eine sichere Garantie gegen Arbeitslosigkeit ist ein Studium nicht, die HIS-Studie zeigt aber, dass das Risiko für junge Akademiker ziemlich gering ist. In den ersten zehn Jahren nach Verlassen der Hochschule sind zwar immerhin 43 Prozent der Absolventen irgendwann arbeitslos, doch die Hälfte der Betroffenen ist maximal drei Monate ohne Job. Nur sieben Prozent waren länger als zwölf Monate arbeitslos. Die Schreckbilder von der „Generation Praktikum“, die keinen Anschluss an die Arbeitswelt findet, bestätigt die Studie nicht. Phasen der Arbeitslosigkeit und Übergangsjobs seien die Ausnahme. „Zehn Jahre nach dem Examen“, so die Studie, „ist die gelungene berufliche Integration der Absolventen die Regel.“

Ü8 Ein Interview mit einer Management-Beraterin

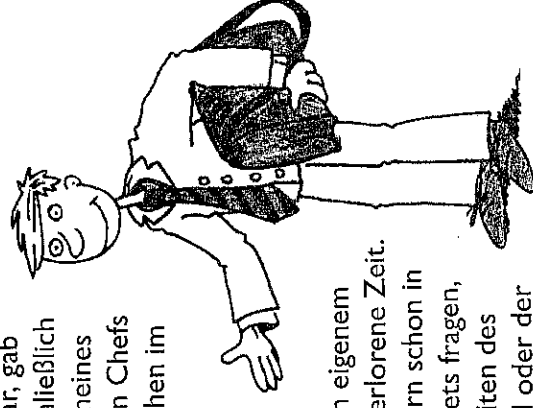
„Den Deutschen mangelt es an Stil.“ So lautet das Fazit von Rosemarie Wrede-Grischkat. Lesen Sie zunächst das Interview.

Journalist: Frau Wrede-Grischkat, Sie waren zunächst Stewardess, bevor Sie an der Universität studierten und im höheren Schulamt unterrichteten. Wie kam es, dass Sie schließlich Führungskräfte in guten Manieren zu unterrichten begannen?

Frau W.-G.: Am Gymnasium gab ich auf Bitten des Direktors Abendkurse zum Thema „Umgangsformen heute“. Es kamen aber keine Schüler, sondern 48 Erwachsene, die bereits im Berufsleben standen. Da die Resonanz groß war, gab ich bald darauf Kurse für das mittlere Management, schließlich auch für die Topmanager. 1990 kam die erste Auflage meines Buches „Manieren und Karriere“ heraus. Die deutschen Chefs interessierten sich stark für die Frage, warum ihr Ansehen im Ausland so schlecht war.

Journalist: Und warum ist das so?

Frau W.-G.: Deutsche Chefs neigen dazu, im Ausland mit einem vorher festgelegten Verhandlungsprogramm in Meetings zu gehen und dieses abzuarbeiten. Sie wollen nach eigenem Fahrplan Fachliches bereden und halten Smalltalk für verlorene Zeit. Mit dieser Taktik erleiden sie nicht nur in Asien, sondern schon in Frankreich und England Schiffbruch. Wir sollten uns stets fragen, mit welcher Kommunikationsform wir den Gewohnheiten des Gegenübers entgegenkommen können. In Deutschland oder der



Schweiz mag es opportun sein, beim Essen über Geschäfte zu reden, in Frankreich oder Russland gilt das als barbarisch. Schlimmer ist bloß noch, wenn man in Russland als Erstes auf gute Geschäfte statt auf die Schönheit der Frauen anstößt.

Journalist: Warum haben die Deutschen eigentlich einen so schlechten Ruf in puncto Etikette?

Frau W.-G.: Deutschland spielte im Falle der antiautoritären Bewegung eine Sonderrolle. Denn hier war es angesichts der Nazi-Vergangenheit besonders nötig, Formen hohler Autorität zu sprengen. Was uns heute zusätzlich von anderen westeuropäischen Ländern unterscheidet, ist die Tatsache, dass man dort als künftiger Führungsnachwuchs viel häufiger in die machttragenden Schichten hineingeboren wird. In Deutschland kann man sich durch Leistung und persönliche Fähigkeiten an die Spitze bringen. Dadurch fehlt es wohl vielen Spitzenkräften an guter Erziehung.

● Ergänzen Sie die Verben in der korrekten Form.

Zuerst Rosemarie Wrede-Grischkat am Gymnasium Zusatzkurse in gutem Benehmen, da die Resonanz groß sie diese auch in der Wirtschaft durch. Den deutschen Unternehmern es dabei zuerst um die Frage, warum ihr Ansehen im Ausland so schlecht Eine Antwort sie darin, dass Deutsche gewöhnlich eine Taktik mit der sie im Ausland Schiffbruch Danach sie mit einem festgelegten Programm in Verhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern Ihr Ziel dabei , nach eigenem Fahrplan Fachliches zu bereden. Small-talk sie für verlorene Zeit Rosemarie Wrede-Grischkat dagegen, mehr auf die Gewohnheiten der ausländischen Geschäftspartner einzugehen. Beim Essen über Geschäfte zu reden in Russland und Frankreich als barbarisch. Am schlimmsten , wenn man beim Essen auf gute Geschäfte statt auf die Schönheit der Frauen Einen Hauptgrund für den schlechten Stil der Deutschen sie in der antiautoritären Bewegung, die in Deutschland aufgrund der Nazi-Vergangenheit besonders nötig Dazu , dass man sich in Deutschland heute durch Leistung und persönliche Fähigkeiten an die Spitze , während man im Ausland in die Machteliten Deshalb es wohl vielen Spitzenkräften an guter Erziehung.

● Wann müssen Sie die Verben im Indikativ verwenden und wann müssen Sie die richtige Konjunktivform benutzen?

Indikativ

Konjunktiv

- Frau Wrede-Grischkat behauptet, dass man sich in Deutschland (anders als in anderen westeuropäischen Ländern) durch Leistung und persönliche Fähigkeiten an die Spitze bringen könne. Wie ist Ihre Meinung zu dieser Behauptung?
- Halten Sie ihre Schlussfolgerung für richtig, dass es wohl deshalb vielen Spitzenkräften in Deutschland an guter Erziehung fehle? Tauschen Sie Argumente aus und diskutieren Sie.

