



LAUFZEIT 01|11|2002 - 31|10|2005

# CURRICULARE BAUSTEINE FÜR DEN BILINGUALEN FACHUNTERRICHT

## BERUFSFELD WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG FACHBEREICH WIRTSCHAFT

„Sprachenkompetenz für Europa  
durch bilingualen Fachunterricht an  
berufsbildenden Schulen“  
Leonardo da Vinci





## INHALT

<b>1</b>	<b>Methodisch-didaktische Konzeption zum bilingualen Fachunterricht im Fachbereich Wirtschaft</b>	Seite 6
<b>2</b>	<b>Allgemeine Lernziele zum bilingualen Fachunterricht im Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung</b>	Seite 8
<b>3</b>	<b>Stoffinhalte und Lernziele</b>	Seite 10
	Ausgewählte Stoffgebiete: Grundlagen der Betriebswirtschaft	10
	Ausgewählte Stoffgebiete: Grundlagen des Vertragsrechts und des deutschen Kaufvertragsrechts	12
	Ausgewählte Stoffgebiete: Marketing / Absatzwirtschaft	15
	Ausgewählte Stoffgebiete: Zahlungverkehr und Finanzierung	16
	Ausgewählte Stoffgebiete: Außenhandel	18
	Ausgewählte Stoffgebiete: Personalwirtschaft	21
	Ausgewählte Stoffgebiete: Mit Kunden kommunizieren	22
	Ausgewählte Stoffgebiete: Bankbetriebslehre	24

**SEITE 4|5**

**CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT**

## VORBEMERKUNGEN

Die vorliegenden curricularen Bausteine sollen als Handreichung und Orientierungsrahmen zur Vorbereitung und Durchführung von bilingualem Fachunterricht dienen.

Sie können als Arbeitsgrundlage für Unterrichtskonzepte und Unterrichtsplanungen sowie zur Entwicklung von Unterrichts- und Lehrmaterialien genutzt werden.

Grundlage der inhaltlichen Strukturierung und Lernzielbestimmung sind berufliche Handlungsbereiche, in denen insbesondere Fachfremdsprachenkompetenzen entwickelt werden sollte.

Die aufgeführten Stoffgebiete orientieren sich an dem beruflichen Objekt- und Tätigkeitsbezug auf der Basis der neugeordneten Ausbildungsberufe in der Bundesrepublik Deutschland.

Durch den direkten Objekt- und Tätigkeitsbezug der Stoffgebiete ist eine Übertragbarkeit auf andere europäische Berufsbildungssysteme in weitreichender Form gegeben.

Mit den curricularen Bausteinen zum bilingualen Fachunterricht an berufsbildenden Schulen können regionale und überregionale Kooperationsbeziehungen zur Entwicklung von Lehr- und Lernmitteln zwischen Schulen mit gleichen oder ähnlichen Ausbildungsprofilen inhaltlich besser abgestimmt werden.

Für die inhaltliche Planung von Fortbildungsveranstaltungen für Lehrerinnen und Lehrer können sie auch als Orientierungshilfe dienen.



**Im Unterricht an berufsbildenden Schulen wird – neben der Ausprägung der Persönlichkeit – auf das berufliche Handeln vorbereitet.**

Ausgangspunkt für das berufsschulische Lernen sind die konkreten berufsspezifischen Handlungen. Die Vermittlung von Handlungskompetenz mit ihren integrativen Bestandteilen wie Fachkompetenz, Sozial- und Methodenkompetenz ist eng verbunden mit der Fähigkeitsentwicklung zu schriftlicher und mündlicher Kommunikationsfähigkeit.

Die Kommunikationsfähigkeit und die Handlungskompetenz in einer Fremdsprache wird Mittel zum Zweck in der beruflichen Tätigkeit und ist im zusammenwachsenden Europa ein unabdingbares Erfordernis.

Die Inhalte, über die der Schüler im bilingualen Fachunterricht kommunizieren lernt, sind nicht mit dem Ziel in die curricularen Bausteine aufgenommen worden, dass der Schüler an ihnen die Kommunikation in der Fremdsprache lernt, sondern mit Hilfe der Fremdsprache Fachwissen erwirbt und die Anwendung des Wissens übt.

Die Anwendung der Fremdsprache als Kommunikationsmittel im beruflichen Kontext führt zwangsläufig zu Einsichten u. a. über Rechtsnormen, Arbeitsweisen, Gepflogenheiten und Wertevorstellungen und damit zum Verständnis für andere Denk- und Handlungsweisen. Durch den bilingualen Unterricht wird so auch gegenseitiges Verständnis, Toleranz und Solidarität gefördert.

Ausnahmslos legen alle Lehrpläne für die berufliche Bildung im Fachbereich Wirtschaft fest, welches Wissen und Können die Schüler erwerben sollen, dass sie lernen sollen, sich dieses Wissen auch unabhängig von Schule und Unterricht anzueignen und mit diesem Wissen umzugehen. Dazu ist Sprache unabdingbar.

Hier setzen auch die Anforderungen an den bilingualen Fachunterricht an:

Beschreiben, Darstellen, Erläutern, Konkretisieren, Vergleichen, Dokumentieren, Präsentieren, für alles braucht der Schüler Sprache, als auch für die Nutzung der modernen Kommunikationsmedien zum selbstständigen Wissenserwerb.

Diese Sprachhandlungen nicht nur in der Muttersprache, sondern auch in einer Fremdsprache ausführen zu können, ist im zusammenwachsenden Europa unumgänglich.

Das Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung erfasst Ausbildungsberufe mit ihren berufsspezifischen Fachinhalten. Folgende Berufe/Abschlüsse sind exemplarisch untersucht worden:

- Automobilkaufmann (Lernfeld 1, 8)
- Bankkaufmann (Lernfeld 1, 2, 7, 11)
- Bürokaufmann (Spezielle Wirtschaftslehre)
- Groß- und Außenhandelskaufleute (Handelsbetriebslehre/Außenhandelsbetriebslehre)
- Einzelhandelskaufmann (Wirtschaftslehre)
- Industriekaufmann (Lernfeld 1, 2, 6, 7, 9, 10)
- Kaufmann für Bürokommunikation (Spezielle Wirtschaftslehre)
- Reiseverkehrskaufmann (Lernfeld 1, 7, 10)
- Veranstaltungskaufmann (Lernfeld 1, 4, 8)
- Höhere Berufsfachschule (Betriebswirtschaftslehre)
- Berufliches Gymnasium (Wirtschaftslehre)



Für das Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung finden sich damit sowohl querschnitts- als auch auf das jeweilige berufliche Handlungsfeld bezogene Inhalte und Anforderungsstrukturen für den bilingualen Fachunterricht.

Die sich daraus ergebenden Lernziele für den bilingualen Fachunterricht leiten sich vom Bedarf nach fachfremdsprachlicher Kompetenz für eine erfolgreiche berufliche Tätigkeit ab.

Nachfolgende Stoffgebiete berücksichtigen Inhalte beruflicher Tätigkeiten, die für bilinguale Unterrichtseinheiten empfohlen werden. Sie sind Tätigkeits- und Aktionsfelder mit großer Relevanz für Fachfremdsprachenkompetenz.

### AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: GRUNDLAGEN DER BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Schüler kennen die typischen kaufmännischen Aufgaben und die Grundfunktionen der Unternehmen sowie deren wirtschafts- und sozialpolitische Zielstellungen. Die zunehmende Globalisierung und damit die Arbeit in international ausgerichteten Unternehmen führt dazu, dass sich die Schüler mit den Funktionen und Strukturen (z. B.

verschiedener Rechtsformen) von Unternehmen auch in englischer Sprache auseinander setzen müssen.

Die Schüler sollten am Ende in der Lage sein ohne größere Schwierigkeiten in einem Unternehmen zu arbeiten, in dem Englisch die vorherrschende Sprache ist.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Funktionsbereiche der Betriebe</b>	Die Schüler sind mit den Strukturen im Unternehmen vertraut und kennen die wichtigsten Abteilungen und Bezeichnungen. Sie können ihr Wissen auch in international agierenden Unternehmen, in denen nicht nur englischsprachige Bezeichnungen sondern die englische Sprache als Kommunikationsmittel verwendet wird, anwenden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Betriebliche Grundfunktionen</b></li> <li>• <b>Betriebsorganisation</b></li> <li>• <b>Leitungssysteme</b></li> <li>• <b>Weisungssysteme</b></li> <li>• <b>Organigramme</b></li> </ul>
<b>Unternehmensziele</b>	Die Schüler haben einen Überblick über die wichtigsten unternehmerischen Ziele. Sie erkennen, dass die Ziele und Leistungen den Kern der Unternehmensidentität ausmachen und können über die Ziele und Leistungen ihres Unternehmens mit englisch sprechenden Partnern kommunizieren.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Unternehmerische Ziele und ihr Zusammenhang mit Unternehmensidentität und der Leistung des Betriebes</b></li> </ul>

AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: GRUNDLAGEN DER BETRIEBSWIRTSCHAFT

SEITE 10 | 11  
CURRICULARE BAUSTEINE FÜR DEN BILINGUALEN FACHUNTERRICHT

**STOFFGEBIET****LERNZIEL****INHALTE****Standortwahl**

Die Schüler kennen die verschiedenen Standortfaktoren und können die wirtschaftlichen Gründe für die Standortwahl aufzeigen. Sie sind in der Lage, auch im Ausland einen Standort auszuwählen (z. B. durch Lesen von englischen Immobilienanzeigen, Statistiken) und mit englisch sprechenden Geschäftspartnern Vor- und Nachteile zu diskutieren.

- **allgemeine Standortfaktoren**
- **örtliche Standortfaktoren**
- **Standortplanung**

**Unternehmensformen**

Die Schüler haben einen Überblick über die verschiedenen deutschen und die wichtigsten englischen/amerikanischen Unternehmensformen. Sie kennen deren wesentlichen Merkmale sowie deren Vor- und Nachteile. Sie können auch die dem englischen/amerikanischen Recht entnommenen Fachbegriffe angemessen anwenden.

- **Einzelunternehmen**
- **Personengesellschaften**
- **Kapitalgesellschaften**
- **Ltd, Plc.**

**Deutsches  
Steuersystem**

Die Schüler erhalten einen Überblick über die deutschen Steuerarten und die deutschen Steuerklassen. Sie kennen deren Merkmale und können die deutschen und englischen Fachtermini anwenden.

- **direkte und indirekte Steuer**
- **Steuerklassen**

**EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:****a) Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))**

- Location of Firms
- Unternehmensformen – *Types of Business*
- Managementstile und -methoden – *Styles and Methods of Management*
- The Organigram
- The German Tax System

**b) Fachliteratur**

- Michael Fardon et al. „Advanced Business“, (Bath 2002)
- Alan Whitcomb „Comprehensive Business Studies“, (Harlow / Essex 2002)

## AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: GRUNDLAGEN DES VERTRAGSRECHTS UND DES DEUTSCHEN KAUFVERTRAGSRECHTS

Die Schüler erhalten einen Einblick in die gesetzlichen Regelungen und Normen, die sie beim Zustandekommen von Verträgen anwenden müssen. Sie erwerben Kenntnisse über den Inhalt, die rechtliche Bedeutung und die Rechtsfolgen des Kaufvertrages. Dieses Wissen ist Voraussetzung für den Abschluss und die ordnungsgemäße Erfüllung von Kaufverträgen sowohl im innerdeutschen

als auch im internationalen Handel. Dabei ist es bei der zunehmenden internationalen Verflechtung von Handel und Industrie wichtig, dass die Schüler ausländischen Partnern die deutschen Rechtsnormen exakt in Englisch und Deutsch erklären können, die für den Abschluss von Kaufverträgen und deren Folgen erforderlich sind.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Rechts- und Geschäftsfähigkeit</b>	Die Schüler besitzen Kenntnisse über die Rechts- und Geschäftsfähigkeit, die Grundlage für Vertragsabschlüsse sind. Die Schüler können auch in der Fremdsprache dem Kunden oder Lieferanten begründen, warum z. B. ein Vertrag nach deutschem Recht nichtig oder anfechtbar ist.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Rechtsfähigkeit, Geschäftsunfähigkeit</b></li> <li>• <b>mindere und volle Geschäftsfähigkeit</b></li> <li>• <b>Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Verträgen</b></li> </ul>
<b>Rechtsgeschäfte</b>	Die Schüler haben eine Übersicht über die wichtigsten Rechtsgeschäfte (einseitige / zweiseitige). Sie können sowohl in Deutsch als auch in Englisch das Zustandekommen von Verträgen aktiv mitgestalten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>einseitige und zweiseitige Rechtsgeschäfte</b></li> <li>• <b>verschiedene Vertragsarten</b></li> </ul>
<b>Arten von Kaufverträgen</b>	Die Schüler besitzen Kenntnisse über die Arten des Kaufvertrages und kennen die Voraussetzungen für den Abschluss und die Erfüllung von Kaufverträgen. Sie sind in der Lage, englischsprachige Anfragen und Angebote zu verstehen sowie zu formulieren. So können sie auch mit ausländischen Partnern verhandeln und einen Kaufvertrag abschließen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>nach Art der Beschaffenheit</b></li> <li>• <b>nach der Lieferzeit</b></li> <li>• <b>nach dem Zahlungszeitpunkt</b></li> <li>• <b>nach der rechtlichen Stellung der Vertragspartner</b></li> </ul>

AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE:  
GRUNDLAGEN DES VERTRAGS-  
RECHTS UND DES DEUTSCHEN  
KAUFVERTRAGSRECHTS

SEITE 12 | 13  
CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Vertraganbahnung</b>	Die Schüler besitzen Kenntnisse über die Arten des Kaufvertrages und kennen die Voraussetzungen für den Abschluss und die Erfüllung von Kaufverträgen. Sie sind in der Lage, englischsprachige Anfragen und Angebote zu verstehen und zu formulieren. So können sie auch mit ausländischen Partnern verhandeln und einen Kaufvertrag abschließen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Anfrage</b></li> <li>• <b>Angebot</b></li> <li>• <b>Angebotsvergleich</b></li> <li>• <b>Bestellung</b></li> </ul>
<b>Kaufvertragsabschluss</b>	Die Schüler besitzen Kenntnisse über die Arten des Kaufvertrages und kennen die Voraussetzungen für den Abschluss und die Erfüllung von Kaufverträgen. Sie sind in der Lage, englischsprachige Anfragen und Angebote zu verstehen und zu formulieren. So können sie auch mit ausländischen Partnern verhandeln und ein Kaufvertrag abschließen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Rechte und Pflichten</b></li> </ul>
<b>Mangelhafte Lieferung</b>	Die Schüler kennen die unterschiedlichen Voraussetzungen bei der Leistungsstörung „mangelhafte Lieferung“ und deren Rechtsfolgen. Sie können die vorhandenen Störungen und deren Konsequenzen sowie die Alternativen ausländischen Geschäftspartnern schriftlich und mündlich mitteilen, ggf. Tatbestände und Vorgänge erklären und darüber verhandeln.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vorraussetzung</b></li> <li>• <b>Falschlief erung</b></li> <li>• <b>Sach- oder Qualitätsmängel</b></li> <li>• <b>Mängelrüge</b></li> <li>• <b>Konsumgüterkauf</b></li> <li>• <b>Produkthaftung</b></li> </ul>
<b>Lieferverzug</b>	Die Schüler kennen die unterschiedlichen Voraussetzungen bei der Leistungsstörung „Lieferverzug“ und deren Rechtsfolgen. Sie können die vorhandenen Störungen und deren Konsequenzen sowie die Alternativen ausländischen Geschäftspartnern schriftlich und mündlich mitteilen, ggf. Tatbestände und Vorgänge erklären und darüber verhandeln.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vorraussetzungen</b></li> <li>• <b>Rechte der Käufers</b></li> <li>• <b>Schadensberechnung</b></li> <li>• <b>Eintritt</b></li> </ul>

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Annahmeverzug</b>	Die Schüler kennen die unterschiedlichen Voraussetzungen bei der Leistungsstörung „Annahmeverzug“ und deren Rechtsfolgen. Sie können die vorhandenen Störungen und deren Konsequenzen sowie die Alternativen ausländischen Geschäftspartnern schriftlich und mündlich mitteilen, ggf. Tatbestände und Vorgänge erklären und darüber verhandeln.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Voraussetzungen</li><li>• Eintritt</li><li>• Folgen</li><li>• Rechte des Verkäufers</li></ul>
<b>Zahlungsverzug</b>	Die Schüler kennen die unterschiedlichen Voraussetzungen bei der Leistungsstörung „Zahlungsverzug“ und deren Rechtsfolgen. Sie können die vorhandenen Störungen und deren Konsequenzen sowie die Alternativen ausländischen Geschäftspartnern schriftlich und mündlich mitteilen, ggf. Tatbestände und Vorgänge erklären und darüber verhandeln.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Voraussetzungen</li><li>• Eintritt</li><li>• Folgen</li><li>• Rechte des Verkäufers</li></ul>
<b>Mahnverfahren</b>	Die Schüler kennen die unterschiedlichen Möglichkeiten gegen Leistungsstörungen vorzugehen. Diesen Tatbestand müssen sie auch den Kunden und Lieferanten in der Fremdsprache mitteilen können.	<ul style="list-style-type: none"><li>• außergerichtlich</li><li>• gerichtlich</li></ul>

### EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:

#### a) Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))

- Arten von Kaufverträgen – *Kind of Purchase*
- Der Abschluß eines Kaufvertrages (deutsches Recht) – *Sales Contract (Formation) (German law)*

AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE:  
GRUNDLAGEN DES VERTRAGS-  
RECHTS UND DES DEUTSCHEN  
KAUFVERTRAGSRECHTS

AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE:  
MARKETING/ABSATZWIRTSCHAFT

SEITE 14 | 15  
CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT

## AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: MARKETING/ABSATZWIRTSCHAFT

Die Schüler besitzen einen umfassenden Überblick über das Thema Marketing. Da Englisch die Sprache des Marketings ist, ist es sinnvoll, dass die Schüler sich nicht nur die Fachbegriffe einzeln aneignen, die in der deutschen

Sprache verwendet werden, sondern auch in die Lage versetzt werden, sich mit ausländischen Fachleuten des Marketings professionell zu verständigen.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Marktforschung</b>	Die Schüler können Märkte analysieren und Nischen für Neuerungen oder neue Produkte finden und nutzen auch und besonders im Ausland.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Methoden</b></li> <li>• <b>Marktprognosen</b></li> </ul>
<b>Produktpolitik</b>	Die Schüler erkennen den Beitrag, den die Produktpolitik zur Erreichung der Unternehmensziele leistet. Sie sind in der Lage, auch mit ausländischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern auf weltweiten Märkten über Produktnutzen, Strategien etc. zu sprechen, sowie eigene Vorschläge und Entscheidungen zu begründen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Begriff und Wesen der Produktpolitik</b></li> <li>• <b>Produktlebenszyklus</b></li> <li>• <b>Bedeutung der Markenpolitik</b></li> <li>• <b>Entscheidungen in der Programm- und Sortimentspolitik</b></li> </ul>
<b>Distributionspolitik</b>	Die Schüler kennen die wichtigsten Elemente der Distributionspolitik. Sie können mit ausländischen Absatzmittlern umgehen, die z. T. als Folge der Globalisierung und des Preisdrucks von ihren Unternehmen beschäftigt werden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Begriff und Ziele der Distributionspolitik</b></li> <li>• <b>Distributionsorgane</b></li> <li>• <b>direkter/indirekter Absatz</b></li> </ul>
<b>Kommunikationspolitik</b>	Die Schüler kennen die wichtigsten Instrumente der Kommunikationspolitik. Sie können für den weltweiten Vertrieb von Produkten eigenständig Werbepläne aufstellen und Werbeaussagen sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch sprachlich und interkulturell angemessen präsentieren.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Elemente der Kommunikationspolitik</b></li> <li>• <b>klassische Kommunikationsinstrumente</b></li> <li>• <b>moderne Kommunikationsinstrumente</b></li> </ul>

### EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:

a) Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))

b) Fachliteratur

- Michael Fardon et al „Advanced Business“, (Bath 2002)
- Alan Whitcomb „Comprehensive Business Studies“, (Harlow/Essex 2002)
- Vern Terpstra & Lloyd C. Rossow „International Dimensions of Marketing“, (Cincinnati, London 2000)

### AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: ZAHLUNGSVERKEHR UND FINANZIERUNG

Die Schüler müssen einen umfassenden Überblick über die Zahlungsmöglichkeiten im Unternehmen und deren Vor- und Nachteile haben. Aufgrund der Globalisierung und - damit verbunden - der internationalen Kunden und Lieferanten, müssen die Schüler in der Lage sein, die Zahlungsmodalitäten in Englisch den Geschäftspartnern zu erklären bzw. diese verstehen. Der Zahlungsverkehr ist ein wichtiger Bereich im Unternehmen, so dass hier detailliertes Wissen erforderlich ist, das sowohl in englischer als auch in deutscher Sprache.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Halbbare und bargeldlose Zahlungsmöglichkeiten</b>	Die Schüler können die Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs darstellen und diese auch in englischer Sprache den Geschäftspartnern erklären bzw. deren Erklärungen verstehen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Scheck</li><li>• Überweisung</li><li>• Lastschrift</li><li>• Einzugsermächtigung</li><li>• elektronischer Zahlungsverkehr</li></ul>
<b>Zahlungsmöglichkeiten im Außenhandels-Geschäft</b>	Die Schüler können die Zahlungsabläufe im internationalen Zahlungsverkehr sowohl in deutscher und in englischer Sprache erklären. Sie können Vor- und Nachteile beurteilen und sich begründet für eine Zahlungsbedingung entscheiden. Sie können die Kriterien für die Wahl der Zahlungsbedingungen in beiden Sprachen erläutern.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vorkasse und Anzahlung</li><li>• Dokumentenakkreditiv</li><li>• Dokumenteninkasso</li><li>• Wechsel</li><li>• Devisengeschäfte</li></ul>

AUSGEWÄHLTE  
STOFFGEBIETE:  
ZAHLUNGSVERKEHR  
UND FINANZIERUNG

SEITE 16 | 17  
CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT



STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
Finanzierung	Die Schüler können die Finanzierungsquellen unterscheiden und haben einen Überblick über die Kreditsicherungsmöglichkeiten. Sie können aufgrund ihrer Sprachkenntnisse auch auf internationalen Geld- und Kapitalmärkten Finanzierungsquellen erschließen und ihrem Unternehmen gemäße Kreditsicherheiten anbieten. Auch innerhalb ihres Unternehmens können sie Finanzierungsquellen und Kreditsicherheiten erläutern und diskutieren.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreditart</li> <li>• Kreditsicherheiten (z. B. Bürgschaft, Garantien)</li> <li>• Kreditfähigkeits- und Kreditwürdigkeitsprüfung</li> </ul>

**EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:**

- a) Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))
- Der Wechsel (Deutsches Recht) – Bill of Exchange (German law)
  - Documentary Collection and Letter of Credit

### AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: AUSSENHANDEL

Die Schüler sollen einen Überblick über die Ausprägungen des Außenhandels erhalten. Hier ist der Kontakt zum Ausland täglich gegeben. So müssen z. B. Transportdokumente in Englisch ausgefüllt werden, gütertransportierende Unternehmen können aus dem Ausland sein und die Zollbestimmungen anderer Länder sind in Englisch

ausgeführt. Für den Außenhandel ist sehr wichtig, dass englische Sprachkenntnisse vorhanden sind. Diese müssen hier sehr exakt sein, da kleinste Fehler z. B. in der Wortwahl zu gravierenden Fehlern, zum Verlust von Aufträgen oder zu kostspieligen Rechtsstreitigkeiten führen können.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Formen des Außenhandels</b>	Die Schüler können die Formen des Außenhandels abgrenzen, sich für eine Form entscheiden und diese Wahl in englischer und in deutscher Sprache erläutern und begründen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• direkter/indirekter Export bzw. Import</li> <li>• Transithandel</li> <li>• Sonderformen</li> </ul>
<b>Kenntnisse der Absatzmittler</b>	Die Schüler kennen die deutschen Rechtsnormen und können sie erläutern. Sie haben Verständnis (sprachlich und interkulturell) für die Rechtsnormen anderer Länder, um Absatzmittler zu beurteilen, auszuwählen und einzusetzen sowie für ausländische Unternehmen als Absatzmittler zu agieren.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auslandsagent</li> <li>• CIF-Agent</li> <li>• Handelsmakler</li> <li>• Handelsvertreter</li> <li>• Kommissionär</li> </ul>
<b>Schiedsgerichtsvereinbarungen</b>	Die Schüler kennen die Bedeutung von Schiedsgerichten und Schiedsgerichtsvereinbarungen für Außenhandelsverträge, können sie in beiden Sprachen erläutern und begründet ein Schiedsgericht für ihr Unternehmen auswählen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internationale Warenkaufverträge</li> <li>• Internationale Schiedsgerichtsbarkeit</li> </ul>

AUSGEWÄHLTE  
STOFFGEBIETE: AUSSENHANDEL

SEITE 18 | 19  
CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Warentransporte planen</b>	Die Schüler sind in der Lage Gütertransporte zu planen und mit englischsprachigen Mitarbeitern und Transportmittlern zu besprechen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seefracht</li> <li>• Luftfracht</li> <li>• Eisenbahn</li> <li>• Straße</li> <li>• Binnenschifffahrt</li> <li>• Kombierter Verkehr</li> </ul>
<b>Gütertransportierende Unternehmen</b>	Die Schüler unterscheiden die gütertransportierenden Unternehmen (deutscher und englischer Sprachgebrauch) und können Rechte und Pflichten der Transportmittler auch in englischer Sprache erläutern. Sie können auch im Ausland Transportmittler für ihr Unternehmen auswählen und die Wahl auch in englischer Sprache begründen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frachtführer</li> <li>• Verfrachter</li> <li>• Spediteur</li> <li>• Combined Transport Operator (CTO)</li> <li>• Schiffsmakler</li> </ul>
<b>Risiken und Risikomanagement im Außenhandel</b>	Die Schüler kennen die typischen Risiken und Risikofaktoren, sowie die Maßnahmen, die jeweils im Schadensfall ergriffen werden müssen. Sie können die Möglichkeiten der Risikovermeidung, der Risikoverlagerung sowie der Versicherung beschreiben, ihre Auswahl begründen, und auch mit ausländischen Gutachtern und Versicherungen in englischer Sprache verhandeln. Sie können die Sicherung des Preises an der Warenbörse und die Währungsicherung durch Devisenhandel erläutern.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risikoarten und -faktoren</li> <li>• Absicherung von Risiken, die vom Käufer bzw. Verkäufer ausgehen</li> <li>• Transportversicherungen</li> <li>• Incoterms</li> <li>• Preissicherung an der Warenbörse bzw. durch Preissicherungsklauseln</li> <li>• Ausfuhrkreditversicherung</li> <li>• Absicherung von Währungsrisiken</li> <li>• Absicherung von Risiken, die von ausländischen Regierungen ausgehen</li> <li>• Risiken, die durch die Erhöhung des Zolls entstehen</li> </ul>
<b>Zollwesen</b>	Die Schüler können in deutscher und in englischer Sprache die Ein- und Ausfuhrverfahren erläutern. Sie können englisch- und deutschsprachige Zolldeklarationen überprüfen und erläutern, über Zollverfahren Auskünfte einholen und entscheiden sowie diese Entscheidungen begründen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablauf einer zollamtlichen Warenbehandlung</li> <li>• Zolldeklaration</li> <li>• Zollverfahren</li> </ul>

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Dokumente des Außenhandels</b>	Die Schüler kennen den Inhalt und die wesentlichen Funktionen von Transport-, Versicherungs- Handels- und Zolldokumente sowie Lagerhaltungspapiere. Sie verstehen die wichtigsten auch englischsprachigen Vermerke auf Dokumenten. Sie können über die Ausstellung und den Einsatz dieser Dokumente in deutscher und in englischer Sprache verhandeln, darüber entscheiden sowie ihre Entscheidung begründen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Arten und Funktionen</li><li>• Versandpapiere</li><li>• Versicherungspapiere</li><li>• Handels- und Zolldokumente</li><li>• Lagerhaltungspapiere</li></ul>
<b>Incoterms</b>	Die Schüler kennen die Incoterms und können sie von einander unterscheiden. Sie können unter gegebenen Bedingungen ein Incoterm wählen, um ein gegebenes Ziel zu erreichen. Sie können diese Entscheidung deutsch- und englischsprachigen Mitarbeitern oder Geschäftspartnern erläutern und begründen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• FOB</li><li>• CFR</li><li>• CIF</li><li>• DDP</li><li>• CPT</li><li>• CIP</li><li>• FCA etc.</li></ul>

### EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:

- a) **Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))**
  - Grundformen des Außenhandels – *Basic Forms of International Trade*
  - Incoterms 2000 (Deutsch) - *Incoterms 2000 (english)*
  - Handelsmittler (deutsches Recht) – *Agents (German law)*
  - Dokumente im Aussenhandel (Wiederholung) – *Documents in International Trade (Recapitulation)*
  - Transportdokumente – *Shipping Documents*
- b) **Fachliteratur**
  - Alan E. Branch „Export Practice and Management“, London, Bonn ... (International Thompson Business Press)
  - Roger Bennet „Getting Started in Export London“, (Kogan Page)

AUSGEWÄHLTE  
STOFFGEBIETE: AUSSENHANDEL

AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE:  
PERSONALWIRTSCHAFT

**SEITE 20|21**  
CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT

## AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: PERSONALWIRTSCHAFT

Die Schüler müssen in der Lage sein, die Personalbeschaffung und die Personalauswahl zu planen, so sind Anzeigen aufzugeben, Bewerbungen zu bewerten etc. Im Zuge des Zusammenwachsens von Europa werden heute von vielen Unternehmen nur noch englischsprachige Stellenanzeigen

aufgegeben bzw. Bewerbungen in englischer Sprache verlangt. Auch Einstellungsgespräche werden immer mehr in englischer Sprache geführt. Da wir versuchen sollten unsere Schüler auf den internationalen Markt vorzubereiten, ist hier Englisch sehr wichtig für die Zukunft unsere Schüler.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Personalbeschaffung</b>	Die Schüler können Einstellungsverfahren planen und im eigenen Unternehmen auch Bewerbungen von Ausländern beurteilen. Sie können auch englischsprachige Stellenausschreibungen verstehen und sich im Ausland bewerben.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Stellenausschreibung</b></li><li>• <b>Bewerbung auswerten</b></li></ul>
<b>Personal einstellen</b>	Die Schüler haben einen Überblick über Arbeitsverträge und Betriebsvereinbarungen, um bei Bewerbungen ihre Rechte und Pflichten richtig zu erkennen und zu beurteilen. Bei Bewerbungen im Ausland können sie sich informieren, ähnliche Beurteilungen vornehmen, ihre Rechte wahrnehmen und ihre Pflichten bewusst übernehmen. Sie können außerdem differenziert darüber sprechen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Arbeitsvertrag</b></li><li>• <b>Betriebsvereinbarungen</b></li></ul>
<b>Corporate Identity</b>	Die Schüler können – wenn sie in einem ausländischen Unternehmen arbeiten – sich mit dessen Corporate Identity auseinandersetzen und ggf. identifizieren. Aufgrund ihrer Sprachkenntnisse und ihrer interkulturellen Bildung können sie sich schnell einarbeiten.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Bedeutung der Corporate Identity für ein Unternehmen und für die Mitarbeiter</b></li></ul>

### EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:

a) Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))

b) Fachliteratur

- Michael Fardon et al „Advanced Business“, (Bath 2002)
- Alan Whitcomb „Comprehensive Business

### AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: MIT KUNDEN KOMMUNIZIEREN

Die Schüler müssen situations- und fachgerechte Beratungsgespräche sowie Präsentationen in Deutsch und Englisch durchführen. Viele Unternehmen haben ausländische Kunden, dies gilt selbst für kleinere Unternehmen.

Außerdem können sich die Schüler einfacher im Ausland bewerben, wenn sie die entsprechenden Fachtermini und Redewendungen beherrschen.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Kundenberatung</b>	Die Schüler können die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs professionell gestalten. Sie können sowohl das Fachvokabular anwenden als auch sich interkulturell angemessen verhalten.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Begrüßungs- und Kontaktphase</b></li><li>• <b>Beratungsphase</b></li><li>• <b>Vertragsabschluss</b></li></ul>

AUSGEWÄHLTE  
STOFFGEBIETE:  
MIT KUNDEN KOMMUNIZIEREN

**SEITE 22|23**  
CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Reklamationsmanagement</b>	Die Schüler können Einstellungsverfahren planen und im eigenen Unternehmen auch Bewerbungen von Ausländern beurteilen. Sie können auch englischsprachige Stellenausschreibungen verstehen und sich im Ausland bewerben.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Reklamationen annehmen</b></li> <li>• <b>Reklamationen bearbeiten</b></li> </ul>
<b>Produktpräsentation</b>	Die Schüler kennen die Sprache (deutsches und englisches Fachvokabular) und die interkulturellen Regeln und Verhaltensweisen und können sie einsetzen, um die Produkte ihres Unternehmens verkaufsfördernd zu präsentieren.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Präsentationstechniken</b></li> </ul>

#### EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:

a) Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))

b) Fachliteratur

- Chris J. Nuttall „Business“ (GNVQ Intermediate), London (Collins) 2001
- Michael Fardon et al „Advanced Business“, Bath (Osborne) 2002
- Alan Whitcomb „Comprehensive Business Studies“, Harlow/Essex (Longman) 2002
- Abegg, Birgit, Benford, Michael „Communication for Business“, Ismaning (Max Hueber)
- B.J. Naterop, Rod Revell „Telephoning in English“, Cambridge

## AUSGEWÄHLTE STOFFGEBIETE: BANKBETRIEBSLEHRE

Die Schüler kennen die verschiedenen Kontenarten und können für englischsprachige Privat- und Firmenkunden ein Konto eröffnen. Zudem weisen sie umfangreiche Kenntnisse über kundenorientierte Zahlungssysteme auf und können Kunden bei Kreditentscheidungen und Sicherungsmöglichkeiten von Krediten beraten. Die zunehmende Globalisierung und damit die Arbeit mit englisch-

sprachigen Kunden führt dazu, dass sich die Schüler mit den Fachtermini im Zahlungsverkehr, Auslandsgeschäft und im Kredit- und Anlagengeschäft auseinandersetzen müssen. Die Schüler sollten am Ende in der Lage sein ohne größere Schwierigkeiten in ihrem Kreditinstitut in englischer Sprache Kundenberatungsgespräche durchführen zu können.

STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Kontenarten</b>	Die Schüler können die einzelnen Kontenarten unterscheiden und auf konkrete Fallbeispiele anwenden, um deutsch- englischsprachigen Kunden, die Unterscheidungsmerkmale zu verdeutlichen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Girokonto, Kontokorrentkonto, Sparkonto, Festgeldkonto, Depotkonto, Darlehenskonto</li> </ul>
<b>Kontoeröffnung für Privat- und Firmenkunden</b>	Die Schüler können deutsch- und englischsprachige Kunden bei einer Kontoeröffnung beraten und gemeinsam mit ihnen die notwendigen Formulare ausfüllen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontovertrag, Eröffnung von Konten für natürliche und juristische Personen, Kontoverfügungen</li> </ul>

AUSGEWÄHLTE  
STOFFGEBIETE:  
BANKBETRIEBSLEHRE

SEITE 24|25  
CURRICULARE BAUSTEINE  
FÜR DEN BILINGUALEN  
FACHUNTERRICHT



STOFFGEBIET	LERNZIEL	INHALTE
<b>Kundenorientierte Zahlungssysteme</b>	Die Schüler erläutern deutsch- und englischsprachigen Kunden die verschiedenen Zahlungsarten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Überweisung, Lastschrift, Scheck, Wechsel, ec-Karte, Kreditkarte, Geldkarte, Reisezahlungsmittel</b></li> </ul>
<b>Kreditgeschäft</b>	Die Schüler beraten bei der Finanzierung von Privat- und Firmenkunden, prüfen die Kreditfähigkeit und beurteilen mögliche Kreditsicherheiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kreditarten, Grundsätze der Kreditwürdigkeitsprüfung</b></li> <li>• <b>Kreditsicherheiten</b></li> </ul>
<b>Auslandsgeschäft</b>	Die Schüler kennen die rechtlichen Grundlagen des Auslandsgeschäftes erkennen die Risiken im Außenwirtschaftsverkehr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Rechtliche Grundlagen, Formen des Außenhandels</b></li> <li>• <b>Risiken des Außenwirtschaftsverkehrs und Möglichkeiten der Begrenzung dieser Risiken</b></li> </ul>

#### EMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINSATZ VON UNTERRICHTSMATERIAL:

##### a) Unterrichtsmodule aus dem Internet ([www.leonardo.th.schule.de](http://www.leonardo.th.schule.de))

- Legal capacity,
- Types of accounts
- Opening an account
- Foreign trade

##### b) Fachliteratur



Europäisches Aktionsprogramm der  
Berufsbildung LEONARDO da Vinci

Diese curricularen Bausteine wurden auf der Grundlage von analytischen Untersuchungen im Rahmen des LEONARDO-Projektes LA 112 628 – BILVOG „SPRACHENKOMPETENZ FÜR EUROPA DURCH BILINGUALEN FACHUNTERRICHT AN BERUFSBILDENDEN SCHULEN“ als Handreichung und Orientierungsrahmen zur Vorbereitung und Durchführung von bilinguaalem Fachunterricht erarbeitet.  
Projektlaufzeit: 01.11.2002 bis 31.10.2005

Herausgegeben vom/ *Awarded to*

Thüringer Kultusministerium  
Thüringen, Bundesrepublik Deutschland

*Thuringian Ministry of Education  
Thuringia, Federal Republic of Germany*



