

IHK Fremdsprachenkorrespondent Prüfung 2024 Praktisch – Lösungen

Teil 1: Leseverstehen

Aufgabe 1.1:

- a) Falsch (F)
- b) Richtig (R)
- c) Richtig (R)
- d) Falsch (F)
- e) Richtig (R)

Aufgabe 1.2:

- a) Die drei Hauptvorteile sind Kostenreduktion, höhere Durchsatzrate und verbesserte Qualitätskontrolle.
- b) Die drei Herausforderungen sind Datensicherheit, Interoperabilität von Altsystemen und Schulung der Arbeitskräfte.

Aufgabe 1.3:

30 %

Teil 2: Geschäftskorrespondenz Englisch

2.1 Angebots-E-Mail:

Subject: Quotation for 5,000 IoT Sensors

Dear [Customer's Name],

Thank you for your inquiry. We are pleased to offer you 5,000 IoT sensors at a unit price of €25. Delivery is expected within 4 weeks from order confirmation. Payment terms are net 30 days. Please let us know if you have any questions.

Best regards,
[Your Name]
TechSupply GmbH

2.2 Antwort auf Beschwerde:

Subject: Apology and Replacement for Damaged Parts

Dear [Customer's Name],

We apologize for the inconvenience caused by the damaged parts. We will send replacements immediately and offer a 10% discount on your next order as compensation. Thank you for your understanding.

Best regards,
[Your Name]

Teil 3: Übersetzung Englisch→Deutsch

Sehr geehrter Lieferant,

wir haben Ihr letztes Angebot für Förderbänder geprüft und festgestellt, dass die Lieferzeiten unseren Projektzeitplan überschreiten. Bitte bestätigen Sie, ob ein Expressversand zu einem Aufpreis von 15 % möglich ist. Klären Sie auch, ob die Bänder der ISO 2552-Norm entsprechen. Wir benötigen eine schriftliche Bestätigung bis zum 10. Mai. Vielen Dank für Ihre schnelle Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen,
Projektleiter

Teil 4: Übersetzung Deutsch→Englisch

Attached you will find our updated payment schedule for Project Phase II. Please note that according to the contract, a partial payment of 30% is due once supplier acceptance is completed. Should you have any questions, we are at your disposal at any time. We thank you for the trustful cooperation and look forward to the successful completion of the project.

Teil 5: Fallstudie Kalkulation und Diagramm

5.1 Kalkulation:

- Materialgemeinkosten: 1,88 €
- Fertigungsgemeinkosten: 6,00 €
- Herstellkosten: 25,38 €
- Verwaltungs-/Vertriebsgemeinkosten: 2,54 €
- Selbstkosten: 27,92 €
- Gewinn: 2,23 €
- Netto-Verkaufspreis: 30,15 €

5.2 Tortendiagramm:

Material: 45%
Fertigung: 22%
Verwaltung/Vertrieb: 8%
Gewinn: 7%

5.3 E-Mail an Zulieferer:

Subject: Request for Material Cost Negotiation

Dear [Supplier's Name],

We kindly request a negotiation on the material costs, aiming for a reduction of at least 5%. This adjustment is crucial for maintaining our competitive pricing. Thank you for your consideration.

Best regards,
[Your Name]

Teil 6: Textproduktion Deutsch

Executive Summary:

Die Einführung einer neuen Cloud-basierten CRM-Software in Deutschland zielt auf Effizienzsteigerung und Kundenbindung ab.

Marktanalyse:

Der deutsche Markt zeigt eine steigende Nachfrage nach Cloud-Lösungen, insbesondere im Mittelstand. Wettbewerber bieten ähnliche Produkte, jedoch mit begrenzter Anpassungsfähigkeit. Unsere Software bietet flexible Integrationsmöglichkeiten und eine benutzerfreundliche Oberfläche.

Handlungsempfehlung:

Empfohlen wird eine gezielte Marketingkampagne, die die Alleinstellungsmerkmale hervorhebt. Schulungen für Vertriebspartner und ein attraktives Preismodell sollten die Marktdurchdringung fördern. Ein Fokus auf Datenschutz und Compliance wird das Vertrauen der Kunden stärken.