

**NAMIBIA SENIOR SECONDARY CERTIFICATE**

**FOREIGN LANGUAGE GERMAN HIGHER LEVEL**

**8317/3**

PAPER 3 Oral Assessment A

Approx. 15 minutes

Marks 50

**2017**

No additional materials are required.

**INSTRUCTIONS TO CANDIDATES**

- For the first part of this oral your Examiner will ask you a few questions about yourself. This section will not be marked.
- Your oral achievement will be based on the assessment task outlined underneath the text. The whole test should take about fifteen minutes.

HIGHER LEVEL

This document consists of 2 printed pages.



Republic of Namibia

**MINISTRY OF EDUCATION, ARTS AND CULTURE**

**A****Die Körner – Könner**

Bitte lesen Sie einen Abschnitt laut vor, etwa 1-2 Minuten.

Die Jungunternehmer Max Wittrock, Philipp Kraiss und Hubertus Bessau wollten Spaß an der Sache haben und gemeinsam erwachsen werden, als sie sich im April 2007, damals noch Studenten, mit ihrer Geschäftsidee an den Markt wagten. Sie wollten das „beste Müsli“ der Welt herstellen, indem sie es als individuelle Mischung aus 80 möglichen Zutaten online zum Verkauf anboten. Das war ein mutiges Unternehmen, denn damals galten Lebensmittelbestellungen im Internet noch als Seltenheit und eine Marktumfrage unter Mitsstudenten erbrachte ein eindeutiges Ergebnis: Online-Müsli-Versand braucht kein Mensch.

Trotzdem zogen sie mit 3500 Euro Startgeld eine kleine Müsli-Manufaktur auf – und trafen offensichtlich mit ihren bunt beschrifteten Dosen und den individualisierten Müsli-Mixturen den Zeitgeist: Schon im ersten Jahr knackten sie die Umsatzmillion. 2015 beschäftigte „Mymuesli“ 400 Mitarbeiter, betrieb 20 Läden in Deutschland und Österreich, versandte sein Müsli in fünf Länder und erweiterte das Körner-Geschäft um ein Tee-, Kaffee- und Früchteabo-Segment. Ein Bilderbuch-Start-up: ohne Fremdkapital, ohne Unternehmensberatung, ohne Werbeagentur – und ohne Businessplan.

„Wir hatten eine abstrakte Vorstellung von dem, was es werden sollte“, sagt Mitbegründer Wittrock: „Niemand hätte gedacht, dass es so einschlagen würde, aber man muss es einfach mal machen und sehen, ob es klappt.“ Der Erfolg verlangt dem Trio einiges ab. Die drei Müsli-Männer arbeiten überdurchschnittlich viel, mitunter 80 Stunden pro Woche und sie ziehen sich zweimal im Jahr zu einer Art Zielabstimmung an einen anderen Ort zurück. Kraiss ist in all den Jahren selten nach halb sieben Uhr früh ins Büro gekommen. Und wenn die drei nach einem XL-Tag beim Bier beisammensitzen, was sie gern tun, reden sie über: ihr Business.

*(Focus-Network Juni 2015, gekürzt und bearbeitet)*

**Geben Sie den Inhalt des Textes – möglichst in eigenen Worten – wieder.**

**Gehen Sie dabei auf folgende Fragen ein:**

- 1 Was haben die drei Jungunternehmer auf den Markt gebracht?
- 2 Was ist aus dem Start-up „Mymuesli“ im Jahr 2015 geworden?
- 3 Was verlangte der Erfolg von „Mymuesli“ den drei Unternehmern ab?
- 4 Warum sind Ihrer Meinung nach Messen wichtig, wo Jungunternehmer ihre Geschäftsideen und Produkte vorstellen können?