



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Bordeaux
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

Brevet de Technicien Supérieur

COMMERCE INTERNATIONAL à référentiel commun européen

Épreuve écrite E2

U21 – Langue vivante étrangère **A**

ALLEMAND

Durée : 3 heures

Coefficient : 2

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.

Les dictionnaires numériques sont interdits.

Tout autre matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

BTS Commerce International à Référentiel Commun Européen	Session 2015
U21 - Langue vivante étrangère A - ALLEMAND	Code : CILVEA ALL
	Page 1/3

CILVEA ALL

BAHLSSEN - Kekse für die Golfstaaten

[...] Er hatte sich einen der traditionsreichsten Räume des Unternehmens ausgesucht, um über die Zukunft zu sprechen. Im Saal der alten Zentrale in Hannover trat Werner M. Bahlsen vor seine Mitarbeiter. [...] Bahlsen will die familieneigene Firma umbauen und mehr Profit machen. Und das dürften die gut 2500 Mitarbeiter und die Kunden bald zu spüren bekommen.

Neue Produkte für Jüngere soll es geben, klassische Bahlsen-Kekse bekommen ein neues Design, es sollen mehr Süßwaren im Ausland verkauft werden und vor allem: Die Struktur des Herstellers wird sich verändern - dabei dürften auch Stellen wegfallen und Kosten gespart werden.

10 Kurz: Bahlsen plant einen Umbau so groß, wie es ihn in der knapp 125 Jahre alten Geschichte bisher kaum gegeben hat. „Wir müssen manche Dinge radikaler machen“, sagte Bahlsen [...]. Dazu soll sich sogar das Design ändern. „Die Marke *Bahlsen* ist zu alt geworden“, sagte er. Fast 150.000 Tonnen Butterkekse, Schokoröllchen, Blätterbrezeln, Eiswaffeln und Zitronenkuchen kommen jedes Jahr aus den fünf Fabriken. Viele der blauen
15 Verpackungen und deren Logo sollen [...] anders aussehen. Unangetastet bleibt lediglich der *Leibniz*-Keks. Den Butterkeks mit den 52 Zacken hatte einst Gründer Hermann Bahlsen - Großvater des heutigen Firmenchefs - erfunden.

[...] Außerdem will *Bahlsen* den Konkurrenten trotzen. Mit einem Anteil von 12,5 Prozent ist man in Deutschland noch immer Marktführer bei Keksen, hier wird die Hälfte des Jahresumsatzes (530 Millionen Euro) verdient. Doch das Geschäft ist härter denn je. „Wir sind profitabel, aber nicht genügend“, sagte Bahlsen. Die Firma veröffentlicht keine Gewinne. Aber dem Bundesanzeiger zufolge schrumpft der Profit seit längerem, 2011 lag er bei 11,4 Millionen Euro.

25 Schuld ist der Wettbewerb. So hat Rivale *Griesson de Beukelaer* das Sortiment rund um den Klassiker Prinzenrolle ausgeweitet. Der US-Süßwarenhersteller *Mondelez* macht sich mit *Milka* ebenfalls im Keksregal breit. Auch *Oetker* mischt seit einiger Zeit mit Fertigmöhlen mit. *Bahlsen* wiederum macht mit dem Schoko-Riegel „Pickup“ Firmen wie *Ferrero* und *Mars* das Leben schwer. Gerade der Wettbewerb mit globalen Konzernen sei schwierig, betonte Bahlsen. [...]

30 Billige Handelsmarken wiederum drücken die Margen aller Hersteller. „Die Preise sind im Keller“, sagte Bahlsen. Längst produziert er selbst für *Aldi & Co.* - doch das bringt bloß Umsatz. Mit den Handelsmarken verdiene *Bahlsen* kein Geld mehr, heißt es in der Branche.

Daher will die Firma nun in den USA, in China und in den Golfstaaten mehr Kekse verkaufen. Erst kürzlich war Bahlsen selbst in Oman. Die Bedingungen dort seien gut. „Die sind sehr markenaffin¹ und essen wahnsinnig süß.“ In den Golfstaaten erwarte er ein „massives Wachstum“. Anders sei das in China, wo „erst homöopathische Dosen“ verkauft würden.

[...] Doch bis es im Ausland besser läuft, muss der Heimatmarkt es richten, und dort hat *Bahlsen* ein Problem: Auch die Käufer sind alt geworden. „Wir wollen jüngere Konsumenten ansprechen.“ Dies soll durch Trendprodukte wie Brownies oder Cookies in kleinen Packungen
40 gelingen. Für den Konzern bedeute das ein Umdenken, sagte er. Leitbild sei nicht mehr das nachmittägliche Kaffeetrinken. Heute würden viele Süßwaren unterwegs gegessen, dafür seien kleine Portionen nötig. Auch die Werbeausgaben sollen um ein Drittel steigen. Dieses Jahr hat der Hersteller etwa 35 Millionen Euro in Werbung gesteckt.

Für die Mitarbeiter hat das Folgen. Seit Monaten denkt die Führung über Strukturen nach und lässt sich von McKinsey beraten. Fest steht bereits: Die Firma baut stark um, und es soll
45 mehr Ausländer und Frauen in der Führung geben.

Nach *Süddeutsche.de* - 19.11.2013

¹ Markenaffin : qui a de l’affinité avec une marque

CILVEA ALL

I. Rédaction d'un compte rendu en français (20 points)

Vous rédigerez un compte rendu du texte en français.

Vous indiquerez le nombre de mots utilisés (environ 180 mots).

II. Rédaction en allemand d'un texte argumenté (20 points)

Vous traiterez le sujet suivant en allemand.

Welches sind die Vorteile und Nachteile für deutsche und europäische Firmen in einer globalisierten Welt? Argumentieren Sie und führen Sie Beispiele an.

Vous indiquerez le nombre de mots utilisés (minimum 250 mots attendus).

III. Rédaction d'une lettre commerciale en allemand (20 points)

Le 9 mars 2015, Monsieur **Émile Caron**, gérant du **Lumière**, 62200 BOULOGNE SUR MER, France, remercie le fabricant de biscuits **BAHLSSEN GmbH & Co. KG**, Probielskistr. 11, 30163 HANNOVER en Allemagne pour son offre de découverte¹ du 2 mars et passe la commande suivante :

- 50 paquets² de „Leibniz des Jahres“, Tag am Meer, prix unitaire : 1,49 €,
- 50 paquets de „Unser Leibniz des Jahres“, Choco Orange, prix unitaire: 1,59 €,
- 50 paquets de *Bahlsen Blondies*, prix à l'unité : 2,49 €,
- 50 paquets de *Leibniz Party Fun*, prix à l'unité : 1,69 €.

Délai de livraison : 3 semaines.

Conditions de paiement : facture à régler 1 mois après réception de la marchandise par virement à la *Deutsche Bank* à Hanovre.

Il remercie la maison *Bahlsen* pour la réduction accordée pour cette commande en gros.

Vous rédigerez cette lettre commerciale en allemand et selon les normes en vigueur.

¹ l'offre de découverte : *das Kennenlernangebot*

² le paquet : *die Packung*