



Das Berufsleben in den Unterricht holen

Ein handlungsorientierter Ansatz am Fachsprachenzentrum

Die Teilnehmern/innen des Spanisch-Intensivkurses „La empresa y su entorno“ (Niveaustufe UNiCert® III bzw. GER C1) im März 2014 erhielten eine wichtige Aufgabe: Als Mitarbeiter einer internationalen Solarzellen-Firma sollten sie die Chancen und Risiken der Einführung ihrer Produkte in den spanischen Markt einschätzen und eine Marketingstrategie dafür entwickeln. Sie sollten anschließend einen schriftlichen Bericht mit den Ergebnissen verfassen und diese dem Geschäftsführer, dem *Director* des Unternehmens, via Skype persönlich vorstellen.

So real wie möglich

Es handelte sich natürlich nur um die Simulation einer Situation, die ähnlich im Wirtschaftsleben vorkommen kann. Dem gesamten Projekt lag somit ein handlungsorientierter Ansatz zugrunde: Die KursteilnehmerInnen lernen die Fremdsprache, indem sie diese für die Erstellung eines Projektes nutzen.



Die Marketingabteilung von Green Systems Walcox bereitet den *informe ejecutivo* für ihren *Director* vor.



Die *informes ejecutivos* enthalten eine SWOT-Analyse und Vorschläge für die Entwicklung einer Marketing-Strategie für den spanischen Markt.



Herr Olías Gómez in Málaga bespricht mit der Marketingabteilung in Deutschland die Ergebnisse des *informe ejecutivo*.

Viele Elemente waren jedoch echt – oder mindestens so echt, wie es im Rahmen eines Sprachkurses möglich ist. Die Beschreibung des spanischen Energiemarkts, welche die Studierenden in ihren Unterlagen erhielten, wurde etwa von einem Experten im Bereich der erneuerbaren Energien verfasst. Die technischen Daten über die Solarzellen, die das Unternehmen in Spanien einführen will, entstammen verschiedenen Modellen, die auf dem europäischen Markt zu finden sind. Die fiktive Firma Green Systems Walcox vereinte ebenso Elemente aus realen Unternehmen, die in Spanien tätig sind. Und – noch wichtiger – die Rolle des Geschäftsführers, dem man die Ergebnisse vorstellen muss, wurde nicht vom Kursleiter Luis Alonso Sánchez, sondern von einem Experten aus diesem Bereich eingenommen.

Der Einsatz eines Experten

Der Einsatz eines externen Experten war ein zentrales Element des Projektes. Unsere Absicht war es, die Simulation so real wie möglich zu gestalten: Einen Plan zu erstellen, um echte Produkte in einen echten Markt einzuführen, die Ergebnisse in einem *informe ejecutivo* zusammenzufassen (eine in spanischen Unternehmen sehr verbreitete Berichtsart) und am Ende die Ergebnisse nicht dem Dozenten, sondern einem Experten vorzustellen, der aufgrund seiner Marktkenntnisse und Erfahrung den Studierenden Feedback zur Qualität ihres *informe ejecutivo* und der Machbarkeit ihrer Vorschläge geben kann.

Herr Agustín Olías Gómez, mit seiner jahrelangen Erfahrung in Marketing-Projekten für verschiedene Unternehmen im Bereich der Solarenergie, schien dafür der perfekte Kooperationspartner. Kursleiter Luis Alonso Sánchez koordinierte das Projekt und betreute die Studierenden während der Gruppenarbeit im Unterricht.

Málaga und Tübingen

Das Projekt wurde am 6. Kurstag von Herrn Olías Gómez aus dem südspanischen Málaga über Skype vorgestellt. Im Anschluss erhielten die Studierenden alle nötigen Unterlagen, um sofort mit der Arbeit beginnen zu können. Während der zwei folgenden Kurswochen hatten sie jeden Tag ca. 20-30 Minuten Zeit zur Verfügung, um in Gruppen das *informe ejecutivo* zu erstellen.

Am 19. März war es so weit: Alle Gruppen sandten ihre Berichte dem *Director* per Mail. Am folgenden Tag präsentierten sie ihm ihre Ergebnisse. Die Kommunikation erfolgte wieder über Skype: Die Gruppe saß vor einem Laptop in der Wilhelmstraße in Tübingen und Herr Olías Gómez vor seinem Rechner in Andalusien.

Nach der Präsentation des Berichts und der anschließenden Diskussion gab Herr Olías Gómez den Kursteilnehmern/innen ein Feedback über Form und Inhalt ihrer Beiträge.

Meinungen der Studierenden

«Del proyecto de la clase de español me gustó que era un ejercicio de la vida profesional real. La idea de presentarlo también a alguien que se dedica a este tema habitualmente lo hacía aún más real. No era todo ficticio.»

„Was mir am Projekt vom Spanischunterricht gefiel, war, dass es eine Aufgabe aus dem echten Berufslebens war. Die Idee, es auch jemandem vorzustellen, der beruflich damit zu tun hat, machte es noch realer. Nicht alles war fiktiv.“

A. Klein (*BSc International Business Administration*)

«La idea me parece *superbuena* por la cercanía a la realidad. Tener datos reales y asesorar a un profesional nunca lo habíamos hecho en nuestra carrera. Un buen aspecto de tener los datos ya es que se puede charlar y argumentar mucho al final de la clase, y no buscar información en casa, lo que sabe hacer cualquier persona. Aparte hablar por Skype también desempeña un papel importante en el entorno de negocios hoy día.»

„Die Idee finde ich *supergut* wegen der Realitätsnähe. Reale Daten zu haben und sich mit einem Experten auszutauschen, ist etwas, was wir noch nicht in unserem Studium gemacht hatten. Ein positiver Aspekt davon, dass man die Daten am Anfang bekommt, ist, dass man im Unterricht sprechen und argumentieren kann, und es nicht nötig ist, diese Informationen zu Hause zu suchen – etwas, was jeder machen kann. Darüber hinaus spielt das Kommunizieren über Skype eine wichtige Rolle im heutigen Wirtschaftsleben.“

R. Krebber (*BSc International Business Administration*)

Luis Alonso Sánchez (Lektor für Spanisch am Fachsprachenzentrum)
luis.alonso-sanchez@uni-tuebingen.de