12 Marketing and sales

1. Introduction

			Seite
pressure	[ˈpreʃə]	Druck	260
investment fund	[ɪnˈvestmənt ˌfʌnd]	Investmentfonds	260
tool	[tuːl]	Werkzeug, Instrument	260
profitable	[ˈprɒfɪtəbl]	gewinnbringend, rentabel	260
stage	[steɪdʒ]	hier: Stadium	260
set (v) about	[set əˈbaʊt]	sich anschicken	260
age group	[ˈeɪdʒ ˌgruːp]	Altersgruppe	260
assess (v)	[əˈses]	hier: einschätzen	260
distribution channel	[ˌdɪstrɪˈbjuːʃn ˌtʃænl]	Vertriebsweg	260
positioning	[pəˈzɪʃənɪŋ]	Positionierung	260
batch size	[ˈbætʃˌsaɪz]	Los-, Seriengröße	260
customer service	[ˌkʌstəmə ˈsɜːvɪs]	Kundendienst	260
overall	[ˌəʊvərˈɔːl]	hier: insgesamt, übergreifend	260
brand	[brænd]	Marke, Markenname	260
mass-market product	[ˌmæsmɑːkɪt ˈprɒdʌkt]	Massenartikel	260
upmarket	[ˌʌpˈmɑːkɪt]	gehoben, nobel	260
destroy (v)	[dɪˈstrɔɪ]	zerstören	260
outlet	[ˈaʊtlet]	Verkaufsstelle	260
alienate (v)	[ˈeɪlɪəneɪt]	abstoßen, befremden	260
strengthen (v)	[ˈstreŋkθn]	verstärken	260
press release	[ˈpres rɪˌliːs]	Pressemitteilung	260
open day	[ˈəʊpn ˌdeɪ]	Tag der offenen Tür	260
donation	[dəʊˈneɪʃn]	Spende	260
charity	[ˈtʃærətɪ]	wohltätige/gemeinnützige Organisation	260
prestigious	[presˈtɪdʒəs]	mit viel Prestige	260
fund (v)	[fʌnd]	finanzieren	260
get (v) involved in	[ɡet ɪnˈvɒlvd ɪn]	sich engagieren	260
community	[kəˈmjuːnətɪ]	Gesellschaft, Gemeinschaft	260
enhance (v)	[ɪnˈhɑːns]	aufwerten, verstärken	260
unaffordable	[ˌʌnəˈfɔːdəbl]	unerschwinglich	260
NGO	[ˌendʒiːˈəʊ]	Nichtregierungsorganisation	260
ever more important	[ˌevəmɔːr ɪmˈpɔːtənt]	immer wichtiger	260
spend	[spend]	hier: Budget, Ausgaben	260

© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8

coupled with	['kʌpld wɪð]	gekoppelt mit	260
vehicle	['vɪəkl]	hier: Träger	260

2. Activities

2.1 Life cycle of a product

life cycle	['laɪf ˌsaɪkl]	Lebenszyklus	261
maturity	[mə'tʃɔ:rətɪ]	hier: Reife	261
decline	[dɪ'klaɪn]	Rückgang	261
focus	['fəʊkəs]	Schwerpunkt	261
depending on	[dɪ'pendɪŋ ɒn]	abhängig von, je nach	261
market share	[ˌmɑ:kɪt 'ʃeə]	Marktanteil	261
slight	[slaɪt]	gering	261
research and development (R&D)	[ˌri:sɜ:tʃ ən dɪ'veləpmənt] [ˌɑ:rən'di:]	Forschung und Entwicklung	261
expend (v)	[ɪk'spend]	ausgeben, verbrauchen	261
awareness	[ə'weənəs]	hier: Bekanntheitsgrad	261
set (v) up	[set 'ʌp]	errichten, einrichten	261
distribution	[ˌdɪstrɪ'bju:ʃn]	Vertrieb, Verkauf	261
characterised by	['kærɪktəraɪzd ˌbaɪ]	gekennzeichnet durch	261
peak	[pi:k]	Höhepunkt, Spitze, Gipfel	261
retain (v)	[rɪ'teɪn]	behalten, erhalten	261
gradually	['grædʒʊəlɪ]	allmählich	261
decline (v)	[dɪ'klaɪn]	abnehmen, zurückgehen	261
due to	['dju: tu:]	auf Grund	261
shrink (v)	[ʃrɪŋk]	schrumpfen	261
phase (v) out	[feɪz 'aʊt]	auslaufen lassen	261
target (v)	['tɑ:gɪt]	anpeilen, zielen auf	261

2.2 Market research

conduct (v)	[kən'dʌkt]	hier: durchführen	262
establish (v)	[ɪ'stæblɪʃ]	hier: herausfinden	262
desire	[dɪ'zaɪə]	Wunsch	262
willing	['wɪlɪŋ]	bereit	262
monitor (v)	['mɒnɪtə]	beobachten, prüfen	262
satisfaction	[ˌsætɪs'fækʃn]	Zufriedenheit	262
desk research	['desk ˌri:sɜ:tʃ]	Forschung am Schreibtisch	262
field research	['fi:ld ˌri:sɜ:tʃ]	Feldforschung	262

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8
© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

figures	['fɪgəz]	hier: Zahlen	262
in-depth	[ˌɪn'depθ]	in die Tiefe gehend	262
questionnaire	[ˌkwestʃə'neə]	Fragebogen	262
relevant	['reləvənt]	sachdienlich	262
consumer	[kən'sju:mə]	Verbraucher(in)	262
face-to-face	[ˌfeɪstə'feɪs]	persönlich	262
sample	['sɑ:mpl]	Stichprobe, Auswahl	262
middle income	[ˌmɪdl'ɪnkʌm]	mittleres Einkommen	262
survey	['sɜ:veɪ]	Umfrage, Studie, Untersuchung	262
range	[reɪndʒ]	Sortiment	262
organic produce	[ɔ:ˌgænɪk 'prɒdju:s]	Bioprodukte	262
fairtrade products	[ˌfeətreɪd‿'prɒdʌkts]	Produkte aus fairem Handel	262
spare (v)	[speə]	hier: erübrigen	T
cramped	[kræmpt]	eingeengt	T
prohibitive	[prə'hɪbɪtɪv]	hier: unerschwinglich	T
bother (v)	['bɒðə]	sich die Mühe machen	T
mud	[mʌd]	Lehm	T
spud	[spʌd]	Kartoffel (*colloquial*)	T
revoke (v)	[rɪ'vəʊk]	kündigen, zurückziehen, -nehmen	T
commission (v)	[kə'mɪʃn]	in Auftrag geben	262
at one's disposal	[ət wʌnz dɪ'spəʊzl]	zur Verfügung	262
interviewee	[ˌɪntəvjʊ'i:]	Befragte(r)	262
drawback	['drɔ:bæk]	Haken, Nachteil	262

2.3 Advertising

drug	[drʌg]	hier: Medikament	263
subject (v) to	[səb'dʒekt‿tu:]	unterziehen, unterwerfen	263
persuasion	[pə'sweɪʒn]	Überzeugung, Überredung	263
subconscious	[sʌb'kɒnʃəs]	unbewusst	263
subliminal	[sʌb'lɪmɪnəl]	unterschwellig	263
for instance	[fər‿'ɪnstəns]	zum Beispiel	263
associate (v) with	[ə'səʊʃɪeɪt wɪð]	in Verbindung bringen mit	263
growth	[grəʊθ]	Wachstum	263
refinement	[rɪ'faɪnmənt]	Verfeinerung	263
mailshots/direct mail	['meɪlʃɒts] [daɪˌrekt 'meɪl]	Postwurfsendungen	263

© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8

flier	['flaɪə]	Faltblatt	263
handout	['hændaʊt]	Handzettel	263
commercials	[kə'mɜ:ʃlz]	Radio- und Fernsehwerbung, Werbespots	263
poster	['pəʊstə]	Plakat	263
billboard/hoarding	['bɪlbɔ:d] ['hɔ:dɪŋ]	Plakatwand	263
search engine	['sɜ:tʃ ˌendʒɪn]	Suchmaschine	263
capital goods	[ˌkæpɪtl 'gʊdz]	Anlagegüter	263
industrial product	[ɪnˌdʌstrɪəl 'prɒdʌkt]	Industrieprodukt	263
folder	['fəʊldə]	Werbemappe	263
sales literature	['seɪlz ˌlɪtrətʃə]	Verkaufsunterlagen	263
trade journal	['treɪd‿dʒɜ:nl]	Fachzeitschrift	263
marked	['mɑ:kt]	ausgeprägt	263
forecast (v)	['fɔ:kɑ:st]	voraussagen	263
double (v)	['dʌbl]	sich verdoppeln	263
represent (v)	[ˌreprɪ'zent]	darstellen	263
fuel (v)	[fjʊəl]	antreiben	263
spread	[spred]	Verbreitung	263
access	['ækses]	hier etwa: Zahl der Anschlüsse	263
computer-savvy	[kəmˌpju:tə 'sævɪ]	computerversiert	263
track (v)	[træk]	verfolgen	263
trust (v)	[trʌst]	vertrauen	263
product reviews	['prɒdʌkt rɪˌvju:z]	Verbraucheräußerungen zu Produkten im Internet	263
mailing list	['meɪlɪŋ ˌlɪst]	Adressenliste	263
customer loyalty	[ˌkʌstəmə 'lɔɪəltɪ]	Kundentreue	263
encourage	[ɪn'kʌrɪdʒ]	hier: fördern	263
repeat business	[rɪˌpi:t‿'bɪznɪs]	Nachbestellungen	263
return on investment	[rɪˌtɜ:n ɒn ɪn'vestmənts]	Ertrag, Verzinsung	263
in its infancy	[ɪn ɪts 'ɪnfənsɪ]	in den Anfängen	263
eclipse (v)	[ɪ'klɪps]	verdrängen, in den Schatten stellen	263

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8
© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

2.4 Fairs, exhibitions and conferences

trade fair	['treɪd ˌfeə]	Fachmesse	264
venue	['venjuː]	Standort, Treffpunkt	264
at regular intervals	[ət ˌregjələr‿ˈɪntəvlz]	in regelmäßigen Abständen	264
act (v)	[ækt]	hier: fungieren	264
despite	[dɪˈspaɪt]	trotz	264
sector of industry	[ˌsektər‿əv ˈɪndəstrɪ]	Branche	264
industry	['ɪndəstrɪ]	hier: Branche	264
host (v)	[həʊst]	Gastgeber sein	264
attract (v)	[əˈtrækt]	anziehen	264
trade visitors	['treɪd ˌvɪzɪtəz]	Fachbesucher	264

2.4.1 Enquiry directed to fair organisers

gather	['gæðə]	hier: entnehmen	264
display (v)	[dɪˈspleɪ]	zeigen, ausstellen	264
adjoin (v)	[əˈdʒɔɪn]	angrenzen	264
hospitality	[ˌhɒspɪˈtælətɪ]	Bewirtung von Gästen, Gastfreundschaft	264
allocate (v)	['æləkeɪt]	zuweisen	264
exhibit (v)	[ɪgˈzɪbɪt]	ausstellen	265
pipe-blown	[ˌpaɪpˈbləʊn]	mundgeblasen	265
jewellery	['dʒuːəlrɪ]	Schmuck	265
attempt	[əˈtempt]	Versuch	265
gain (v) a foothold	[ˌgeɪn ə ˈfʊthəʊld]	Fuß fassen	265
one-side	[ˌwʌnˈsaɪd]	hier: von einer Seite zugänglich	265
booth	[buːθ] [buːð]	Messestand	265
apply (v) to	[əˈplaɪ tuː]	betreffen, gelten für	265
exhibitor	[ɪgˈzɪbɪtə]	Aussteller	265
handicrafts	['hændɪkrɑːfts]	Kunstgewerbe, kunstgewerbliche Objekte	265
jute	[dʒuːt]	Jute	265
miscellaneous products	[mɪsəˌleɪnɪəs ˈprɒdʌkts]	gemischte, sonstige Produkte	265
specify (v)	['spesɪfaɪ]	genau bezeichnen	265
stamp	[stæmp]	hier: Stempel	265

© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8

2.4.2 Conversations at fairs

relate to	[rɪˈleɪt͡ˌtuː]	in Kontakt kommen mit	266
create (v)	[krɪˈeɪt]	schaffen	266
Bavarian Alps	[bəˌveərɪən ˈælps]	bayrische Alpen	T
scenic village	[ˌsiːnɪk ˈvɪlɪdʒ]	malerisches Dorf	T
historic site	[hɪˌstɒrɪk ˈsaɪt]	historischer Ort	T
accommodation	[əˌkɒməˈdeɪʃn]	Unterkunft	T
surfboard	[ˈsɜːfbɔːd]	Surfbrett	266

2.5 Co-operation and agencies

2.5.1 Enquiry about co-operation

appoint (v)	[əˈpɔɪnt]	ernennen	266
approach (v)	[əˈprəʊtʃ]	hier: sich wenden an	266
assist (v)	[əˈsɪst]	helfen	266
search	[sɜːtʃ]	Suche	266
suitable	[ˈsuːtəbl]	geeignet	266
preferably	[ˈprefrəblɪ]	vorzugsweise	267
state-of-the-art	[ˌsteɪtəvðɪˈɑːt]	auf dem neuesten Stand	267
file	[faɪl]	Datei	267
boost (v)	[buːst]	verstärken	267
representation	[ˌreprɪzenˈteɪʃn]	Vertretung	267
commission	[kəˈmɪʃn]	Provision	267
retail outlet	[ˌriːteɪl ˈaʊtlet]	Einzelhandelsgeschäft	267
failing that	[ˌfeɪlɪŋ ˈðæt]	wenn das nicht möglich ist	267
bulletin	[ˈbʊlətɪn]	Newsletter, Mitteilungsblatt	267

2.5.2 Offer to act as agent

tremendous	[trəˈmendəs]	großartig, enorm	267
well-established	[ˌwelɪˈstæblɪʃt]	gut eingeführt	267
repeatedly	[rɪˈpiːtədlɪ]	wiederholt, ständig	267
availability	[əˌveɪləˈbɪlətɪ]	Verfügbarkeit	167
huge	[hjuːdʒ]	riesig	267
exploit (v)	[ɪkˈsplɔɪt]	ausnutzen, ausbeuten	267
initial	[ɪˈnɪʃl]	anfänglich	267
mutual	[ˈmjuːtʃʊəl]	gegenseitig	267
initial	[ɪˈnɪʃl]	anfänglich	267
store (v)	[stɔː]	speichern, lagern	267

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8
© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

warehouse	['weəhaʊs]	Lager(haus)	267
cover (v)	['kʌvə]	decken	267
credit standing	['kredɪt ˌstændɪŋ]	Kreditwürdigkeit	267

2.5.3 Agency agreement

agency agreement	['eɪdʒənsɪ‿əˌgriːmənt]	Vertretungsvertrag	268
eager	['iːgə]	bestrebt, erpicht	268
compromise (v)	['kɒmprəmaɪz]	Kompromiss eingehen, finden	268
expand (v)	[ɪk'spænd]	erweitern, expandieren	268
actual	['æktʃʊəl]	tatsächlich	268
principal	['prɪnsɪpl]	hier: Prinzipal, Auftraggeber	268
sole agent	[ˌsəʊl 'eɪdʒənt]	Alleinvertreter	268
endeavour (v)	[ɪn'devə]	sich bemühen	268
branded products	[ˌbrændɪd 'prɒdʌkts]	Markenprodukte	268
boundary	['baʊndrɪ]	Grenze	268
consignment	[kən'saɪnmənt]	Lieferung	268
unrestricted	[ˌʌnrɪ'strɪktɪd]	uneingeschränkt	268
invoice (v)	['ɪnvɔɪs]	in Rechnung stellen	268
expire (v)	[ɪk'spaɪə]	ablaufen	268
extend (v)	[ɪk'stend]	hier: verlängern	268

2.5.4 Communication between principal and agent

imagine (v)	[ɪ'mædʒɪn]	sich vorstellen	268
sales	[seɪlz]	Verkäufe, Absatz, Umsatz	268
were up by …	[wər‿'ʌp‿baɪ…]	waren … um …gestiegen	268
regular customers	[ˌregjələ 'kʌstəməz]	Stammkunden	268
private comsumption	[ˌpraɪvət kən'sʌmpʃn]	privater Verbrauch	268
buoyant	['bɔɪənt]	lebhaft	268
performance	[pə'fɔːməns]	hier: Ergebnis, Erfolg	268
disappointing	[ˌdɪsə'pɔɪntɪŋ]	enttäuschend	268
in keeping with	[ɪn 'kiːpɪŋ wɪð]	in Einklang mit	268
update (v)	[ʌp'deɪt]	aktualisieren	268
intensely competitive	[ɪnˌtenslɪ kəm'petɪtɪv]	wettbewerbsintensiv, heiß umkämpft	268
have (v) an edge	[ˌhæv ən 'edʒ]	einen Vorsprung haben	268
anticipate (v)	[æn'tɪsɪpeɪt]	voraussehen, zuvorkommen	268
offset (v)	[ˌɒf'set]	ausgleichen	268

© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8

pass (v) on	[pɑːs ˈɒn]	weiterleiten	268

3. Tool kit

3.1 Building blocks for business communications: Agencies

learn (v)	[lɜːn]	hier: erfahren	269
market (v)	[ˈmɑːkɪt]	vermarkten	269
Bavaria	[bəˈveərɪə]	Bayern	269
assume (v)	[əˈsjuːm]	hier: übernehmen	269
sole agency	[ˌsəʊl ˈeɪdʒənsɪ]	Alleinvertretung	269
distribute (v)	[dɪˈstrɪbjuːt]	vertreiben	269
connections	[kəˈnekʃnz]	Beziehungen	269
line	[laɪn]	hier: Branche	269
spacious	[ˈspeɪʃəs]	geräumig	269
sales force	[ˈseɪlz ˌfɔːs]	Verkäuferstab	269
utensils	[juːˈtenslz]	Geräte, Instrumente	269
discerning	[dɪˈsɜːnɪŋ]	anspruchsvoll, kritisch	269
unsurpassed	[ˌʌnsəˈpɑːst]	unübertroffen	269
entrust (v) with	[ɪnˈtrʌst wɪð]	beauftragen mit, anvertrauen	269
fierce	[fɪəs]	hier: stark, heftig	270
decline	[dɪˈklaɪn]	Rückgang	270
recall (v)	[rɪˈkɔːl]	zurückrufen	270
scooter	[ˈskuːtə]	Motorroller	270
deteriorate (v)	[dɪˈtɪərɪəreɪt]	sich verschlechtern	270
unsettled	[ʌnˈsetld]	unbeständig, unruhig	270
sluggish	[ˈslʌgɪʃ]	schleppend, träge, stagnierend	270
lead	[liːd]	Führung	270
raise (v)	[reɪz]	erhöhen	270
apply (v)	[əˈplaɪ]	hier: gelten	270
bear (v) in mind	[ˌbeər‿ɪn ˈmaɪnd]	daran denken, nicht vergessen	270
database	[ˈdeɪtəbeɪs]	Datenbank	270
modify (v)	[ˈmɒdɪfaɪ]	leicht ändern	270
extend (v)	[ɪkˈstend]	hier: ausweiten	270
prolong (v)	[prəˈlɒŋ]	verlängern	270
terminate (v)	[ˈtɜːmɪneɪt]	beenden	270
allowance	[əˈlaʊəns]	Zuschuss, Beihilfe	270
give (v) due notice	[gɪv ˌdjuː ˈnəʊtɪs]	fristgerecht kündigen	270

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8
© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

with effect from	[wɪð ɪˈfekt frəm]	mit Wirkung von	270

4. Additional practice

dust separation systems	[ˌdʌst sepəˈreɪʃn ˌsɪstəmz]	Staubabscheidungssysteme	271
express (v)	[ɪkˈspres]	zum Ausdruck bringen	271
account sales	[əˈkaʊnt ˌseɪlz]	Verkaufsabrechnung	271
visual aid	[ˌvɪʒʊəl ˈeɪd]	optisches Hilfsmittel	271
maintain (v)	[meɪnˈteɪn]	hier: aufrechterhalten	271
board	[bɔːd]	Vorstand, Geschäftsleitung	271
right away	[ˌraɪtəˈweɪ]	sofort, direkt	272
finalise (v)	[ˈfaɪnəlaɪz]	zum Abschluss bringen	272

5. Business basics: Distribution channels

wholesaler	[ˈhəʊlˌseɪlə]	Großhändler	272
retailer	[ˈriːteɪlə]	Einzelhändler	272
distribution	[ˌdɪstrɪˈbjuːʃn]	Vertrieb, Verteilung	272
channels	[ˈtʃænlz]	Wege, Kanäle	272
undergo (v)	[ˌʌndəˈgəʊ]	hier: unterworfen sein	272
advanced	[ədˈvɑːnst]	fortgeschritten, fortschrittlich	272
sophisticated	[səˈfɪstɪkeɪtɪd]	hoch entwickelt, ausgeklügelt	272
ongoing	[ˌɒnˈgəʊɪŋ]	in Gang befindlich, laufend	272
bypass (v)	[ˈbaɪpɑːs]	umgehen	272
intermediary	[ˌɪntəˈmiːdɪərɪ]	Mittelsmann	272
blur (v)	[blɜː]	verwischen	272
dividing line	[dɪˈvaɪdɪŋ ˌlaɪn]	Trennungslinie	272
mail-order house	[ˌmeɪlɔːdə ˈhaʊs]	Versandhaus	272
eliminate (v)	[ɪˈlɪmɪneɪt]	ausschalten	272
disintermediation	[ˌdɪsɪntəˌmiːdɪˈeɪʃn]	Ausschaltung des Mittelsmanns	272
link	[lɪŋk]	Verbindung, Binde-, Kettenglied	272
break (v) bulk	[ˌbreɪk ˈbʌlk]	in großen Mengen einkaufen und in kleineren Mengen verkaufen	272
split (v) up	[splɪt ˈʌp]	aufteilen	272
repackage (v)	[ˌriːˈpækɪdʒ]	umpacken	272

© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8

maintain (v)	[meɪnˈteɪn]	halten, unterhalten	272
fleet of vehicles	[ˌfliːt‿əv‿ˈvɪəklz]	Fahrzeugpark	272
refrigeration	[rɪˌfrɪdʒəˈreɪʃn]	Kühlung	272
credit facilities	[ˈkredɪt fəˌsɪlətɪz]	Kreditrahmen	272
application	[ˌæplɪˈkeɪʃn]	hier: Ver-, Anwendung	272
variety	[vəˈraɪətɪ]	Vielfalt	273
specialist shop	[ˈspeʃəlɪst ˌʃɒp]	Fachgeschäft	273
chain store	[ˈtʃeɪn ˌstɔː]	Ladenkette	273
groceries	[ˈgrəʊsərɪz]	Lebensmittel	273
offer (v) one-stop service	[ˌɒfə ˌwʌnstɒp ˈsɜːvɪs]	alles unter einem Dach anbieten	273
convenience store	[kənˈviːnɪəns‿ˌstɔː]	kundenfreundlicher Laden in der Nähe	273
butcher	[ˈbʊtʃə]	Metzger(in)	273
greengrocer	[ˈgriːnˌgrəʊsə]	Gemüsehändler(in)	273
armchair shopping	[ˌɑːmtʃeə ˈʃɒpɪŋ]	per Katalog oder online einkaufen	273
restrict (v)	[rɪˈstrɪkt]	einschränken, beschränken	273
armchair	[ˈɑːmtʃeə]	Sessel	273
travel agent	[ˈtrævl ˌeɪdʒənt]	Reisebüro	273
pure	[pjʊə]	rein, ausschließlich	273

5.1 Wholesalers and retailers

stage (v) a comeback	[ˌsteɪdʒ ə ˈkʌmbæk]	*etwa*: ein Comback inszenieren	273
consumer	[kənˈsjuːmə]	Verbraucher(in)	273
focus (v) on	[ˈfəʊkəs ɒn]	sich konzentrieren auf	273
lag (v) behind	[læg bɪˈhaɪnd]	hinterherhinken	273
drive (v)	[draɪv]	hier: antreiben	273
e-tailing	[ˈiːˌteɪlɪŋ]	E-Handel, Online-Einzelhandel	273
affluent	[ˈæflʊənt]	wohlhabend	274
flock (v) to	[ˈflɒk tuː]	etwa: gehen scharenweise zu	274
commuter	[kəˈmjuːtə]	Pendler	274
belt	[belt]	Gürtel	274
boast (v)	[bəʊst]	der stolze Besitzer sein von, sich rühmen	
devotees	[ˌdevəʊˈtiːz]	Liebhaber, Anhänger	274
home counties	[ˌhəʊm ˈkaʊntɪz]	Grafschaften um London	274
hotspot	[ˈhɒtspɒt]	„Herd“, Zentrum	247

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8
© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

lag (v) behind	[læg bɪˈhaɪnd]	hinterherhinken	247
compile (v)	[kəmˈpaɪl]	zusammenstellen, -tragen	274
vault (v)	[vɒlt] [vɔːlt]	springen, sich aufschwingen	274
overtake (v)	[ˌəʊvəˈteɪk]	überholen	274
average	[ˈævrɪdʒ]	Durchschnitt(s-)	274
transactional website	[trænzˌækʃənl ˈwebsaɪt]	interaktive Website	274
penetration	[ˌpenəˈtreɪʃn]	(Markt-)Durchdringung	274
decade	[ˈdekeɪd]	Jahrzehnt	274
generate (v)	[ˈdʒenəreɪt]	erzeugen	274
online presence	[ˌɒnlaɪn ˈprezəns]	Internet-Auftritt	274
former	[ˈfɔːmə]	ehemalig	274
cater (v) to	[ˈkeɪtə tuː]	bedienen, versorgen	274
middle-class	[ˌmɪdlˈklɑːs]	Mittelschicht	274
clothing	[ˈkləʊðɪŋ]	Bekleidung	274
revenue	[ˈrevənjuː]	Einnahmen	274
leap, leapt (v)	[liːp, lept]	springen, stark steigen	274
report (v)	[rɪˈpɔːt]	hier: berichten	274
snap (v) up	[snæp ˈʌp]	zugreifen, sich schnappen	274
accessory	[əkˈsesərɪ]	Accessoire	274
luxury brand	[ˌlʌkʃərɪ ˈbrænd]	Luxusmarke	274
out of stock	[ˌaʊt‿əv ˈstɒk]	nicht vorrätig, vergriffen	274
niche players	[ˈniːʃ ˌpleɪəz]	Unternehmen, die Marktnischen bearbeiten	274
fuel (v)	[fjʊəl]	antreiben	274
Tesco	[ˈteskəʊ]	größte britische Supermarktkette	274
impact	[ˈɪmpækt]	Auswirkung	274
broaden (v)	[ˈbrɔːdn]	erweitern	274
alongside	[əˌlɒŋˈsaɪd]	neben	274
exponents	[ɪkˈspəʊnənts]	hier: Vertreter	274
dispose of (v)	[dɪˈspəʊz ɒv]	ablegen, loswerden, abstoßen	274
high-street	[ˈhaɪˌstriːt]	Haupteinkaufsstraße	274
maintain (v)	[meɪnˈteɪn]	aufrechterhalten	274
grip	[grɪp]	(marktbeherrschender) Zugriff	274

© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8

5.2 Intermediaries in foreign trade

branch office	[ˌbrɑːntʃ ˈɒfɪs]	Filiale	275
subsidiary	[səbˈsɪdɪərɪ]	Tochtergesellschaft	275
distributor	[dɪˈstrɪbjətə]	(Vertrags)händler(in)	275
franchising	[ˈfræntʃaɪzɪŋ]	Franchisevergabe, Konzessionsverleihung	275
licensing	[ˈlaɪsənsɪŋ]	Lizenzvergabe	275
joint venture	[ˌdʒɔɪnt ˈventʃə]	Joint Venture	275
commission agent	[kəˈmɪʃn ˌeɪdʒənt]	Handelsvertreter(in)	275
for the account of	[fə ðɪ‿əˈkaʊnt‿əv]	auf Rechnung von	275
practices	[ˈpræktɪsɪz]	hier: Gebräuche, Usancen	275
demonstrate (v)	[ˈdemənstreɪt]	zeigen, vorführen	275
maintenance and repair	[ˌmeɪntənəns‿ən rɪˈpeə]	Wartung und Instandhaltung	275
after-sales service	[ˌɑːftəseɪlz‿ˈsɜːvɪs]	Kundendienst	275
remuneration	[rɪˌmjuːnəˈreɪʃn]	Entgelt	275
percentage	[pəˈsentɪdʒ]	Prozentsatz	275
del credere commission	[ˌdelˈkredəreɪ kəˌmɪʃn]	Delkredereprovision	275
perform (v)	[pəˈfɔːm]	hier: durchführen	275
skilful	[ˈskɪlfəl]	geschickt	275
financial account	[faɪˌnænʃl əˈkaʊnt]	Abrechnung, Rechnungslegung	275
call (v) upon	[ˈkɔːl əˌpɒn]	auffordern	275
rival products	[ˌraɪvl ˈprɒdʌkts]	Produkte der Konkurrenz	275
conclude (v)	[kənˈkluːd]	hier: abschließen	275
territory	[ˈterɪtərɪ]	Gebiet	275
confer (v)	[kənˈfɜː]	übertragen, verleihen	275
exclusive right of sale	[ɪkˌsklu:sɪv ˌraɪt‿əv ˈseɪl]	Alleinverkaufsrecht	275
sole agent	[ˌsəʊl ˈeɪdʒənt]	Alleinvertreter	275
at short notice	[ət ˌʃɔːt ˈnəʊtɪs]	kurzfristig	275
accessories	[əkˈsesərɪz]	Zubehör(teile)	275
spare parts	[ˌspeə ˈpɑːts]	Ersatzteile	275
advisable	[ədˈvaɪzəbl]	ratsam	275
on a consignment basis	[ɒn ə kənˈsaɪnmənt ˌbeɪsɪs]	in Kommission	275
consignee	[ˌkɒnsaɪˈniː]	Empfänger, Konsignatar	275

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8
© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

factor	['fæktə]	hier: Kommissionär(in)	275
broker	['brəʊkə]	(Börsen)makler(in)	275
stocks	[stɒks]	Aktien	275
bond	[bɒnd]	Anleihe, Obligation, Schuldverschreibung	275
commodity	[kə'mɒdətɪ]	Ware, Rohstoff *(z.B. Kupfer, Weizen)*	275
fluctuation	[ˌflʌktʃʊ'eɪʃn]	Schwankung	275
brokerage	['brəʊkərɪdʒ]	Courtage, Maklerprovision	275
estate agent	[ɪ'steɪt ˌeɪdʒənt]	Immobilienmakler(in)	275
property	['prɒpətɪ]	hier: Immobilie	275
let (v)	[let]	hier: vermieten	275
authorised dealers	[ˌɔ:θəraɪzd‿'di:ləz]	Vertragshändler	275
thereby	[ˌðeə'baɪ]	dadurch	275
outstanding	[aʊt'stændɪŋ]	hier: ausstehend	275
royalty	['rɔɪəltɪ]	Lizenz-, Nutzungsgebühr,Tantieme	275
franchisee	[ˌfræntʃaɪ'zi:]	Franchisenehmer	275
ingredients	[ɪn'gri:dɪənts]	Zutaten	275
franchisor	['fræntʃaɪzə]	Franchisegeber	275
comply (v) with	[kəm'plaɪ wɪð]	einhalten	275
stipulations	[ˌstɪpjə'leɪʃnz]	Vertragsvereinbarungen, -bedingungen	275
export merchant	['ekspɔ:t ˌmɜ:tʃənt]	Exporthändler(in)	275
overseas	[ˌəʊvə'si:z]	im Ausland	276
viable	['vaɪəbl]	gangbar, praktikabel	276
equity	['ekwɪtɪ]	Eigenkapital, Aktien, Anteile	276
parent company	['peərənt ˌkʌmpənɪ]	Muttergesellschaft	276
promote (v)	[prə'məʊt]	fördern	276
acquire (v)	[ə'kwaɪə]	erwerben, sich aneignen, übernehmen	276
permission	[pə'mɪʃn]	Erlaubnis	276
temporary	['tempərərɪ]	vorübergehend, zeitweilig	276
reasonable	['ri:znəbl]	hier: einigermaßen gut	276
large-scale	[ˌlɑ:dʒ'skeɪl]	im großen Maßstab, groß angelegt	276
execute (v)	['eksɪkju:t]	hier: durchführen, realisieren	276
impose (v)	[ɪm'pəʊz]	auferlegen	276
foreign currency	[ˌfɒrən 'kʌrənsɪ]	Devisen	276

© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8

in exchange for	[ɪn ɪksˈtʃeɪndʒ fɔ:]	im Austausch gegen	276
barter	[ˈbɑ:tə]	Tauschhandel	276
entitled	[ɪnˈtaɪtld]	berechtigt	276
refer (v) to	[rɪˈfɜ: tu:]	hier: Rücksprache nehmen	276
legal pattern	[ˌli:gl ˈpætn]	juristische Konstruktion	
brake	[breɪk]	Bremse	276
underground railway	[ˌʌndəgraʊnd ˈreɪlweɪ]	U-Bahn	276
building contractors	[ˈbɪldɪŋ kənˌtræktəz]	Bauunternehmen	276
property	[ˈprɒpətɪ]	hier: Eigentum	276

Business to Business
ISBN 978-3-12-808330-8
© Ernst Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2008 | www.klett.de
Von dieser Druckvorlage ist die Vervielfältigung für den eigenen Unterrichtsgebrauch gestattet. Die Kopiergebühren sind abgegolten. Alle Rechte vorbehalten.