

# DaF im Unternehmen

Kurs- und Übungsbuch  
mit Audios und Filmen online



**Klett Augmented:**  
Alle Audios und Videos  
kostenlos abspielen!

# B1

Deutsch als  
Fremdsprache



Klett

## Arbeiten mit DaF im Unternehmen B1

**DaF im Unternehmen** führt in vier Bänden von A1 bis B2. Daneben gibt es auch eine zweibändige Ausgabe (A1/A2 und B1/B2), bei der das Kursbuch und das Übungsbuch jeweils in einem eigenen Band sind.

Das Lehrwerk **DaF im Unternehmen** richtet sich an Lernende, die aus beruflichen Gründen Deutsch lernen wollen, weil sie bereits in Deutschland, Österreich oder der Schweiz arbeiten, dort arbeiten wollen oder deutschsprachige Geschäftspartner haben. Es eignet sich auch für junge Erwachsene, die noch nicht im Berufsleben stehen, aber wirtschaftsbezogenes Deutsch lernen wollen.

**DaF im Unternehmen** vermittelt eine umfassende Handlungsfähigkeit am Arbeitsplatz, indem es von der ersten Lektion an grundlegende berufliche Kompetenzen und Kommunikationssituationen trainiert. Im Fokus steht die handlungsorientierte Vermittlung wichtiger sprachlicher und berufsbezogener Fertigkeiten, wie z. B. geschäftliche E-Mails verstehen und schreiben, Anweisungen geben und verstehen, Aufträge abwickeln, eine Geschäftsidee oder eine Firma vorstellen, sich auf eine Stelle bewerben und über seinen Werdegang berichten. Darüber hinaus werden Sprachkenntnisse vermittelt, die man auch außerhalb des Berufslebens benötigt, z. B. Termine vereinbaren, sich am Telefon verbinden lassen, eine Nachricht hinterlassen oder Konflikte klären.

 **Film** | 1 Zudem informiert **DaF im Unternehmen** über existierende Firmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Jeder Band enthält drei **Firmenporträts** – diese umfassen jeweils einen Film des Unternehmens sowie eine Doppelseite im Kursbuch mit Informationen zur Firma und Aufgaben zum Film. Die Filme finden Sie alle auf der DVD im Medienpaket sowie gratis online unter:

[www.klett-sprachen.de/daf-im-unternehmen-online](http://www.klett-sprachen.de/daf-im-unternehmen-online)

**DaF im Unternehmen B1** besteht aus einem Kursbuch und einem Übungsbuchteil mit je zehn Lektionen. Jede **Kursbuchlektion** ist in fünf Doppelseiten (A bis E) untergliedert, wovon vier (A bis D) jeweils einen thematischen Teil umfassen. Am Ende der Doppelseite D befindet sich der Abschnitt „Aussprache“ mit für die Kommunikation relevanten Ausspracheübungen. Auf der linken Seite der Doppelseite E „**Schlusspunkt**“ sowie auf den **Datenblättern** für Partner A und B im Anhang findet man kleine Szenarien. Diese bieten die Möglichkeit, die in der Lektion vermittelten kommunikativen Fertigkeiten in realistischen Rollenspielen selbstständig anzuwenden. Auf der rechten Seite der Doppelseite E ist der Lernwortschatz der jeweiligen Lektion aufgelistet.

Jede **Übungsbuchlektion** umfasst acht Seiten. Hier werden der Lektionswortschatz, die Redemittel und die Grammatik in sinnvollen Zusammenhängen geübt. Im Unterschied zum Kursbuch sind die vier Lerneinheiten (A bis D) unterschiedlich lang, je nachdem wie viel Übungsmaterial der Lernstoff in der Kursbuchlektion erfordert. Das Übungsmaterial ist dabei so aufbereitet, dass es in Heimarbeit erarbeitet werden kann, weshalb die Lösungen zu den Übungsbuchlektionen auch im Anhang zu finden sind. Übungen, die mehr in die Tiefe gehen oder bestimmte Aspekte besonders hervorheben, sind mit  für Zusatzübung gekennzeichnet. Diese Übungen können Lernende, die nicht so viel Zeit für die Arbeit zu Hause haben, zur Not überspringen. Bei Themen, die nur im Übungsbuch vorkommen, steht im Inhaltsverzeichnis der Hinweis: „Z“. Am Ende der siebten Seite befindet sich der Abschnitt „Rechtschreibung“ mit kleineren Übungen zur Orthographie. Je nach Aussprachevariante in der Lektion verknüpfen diese miteinander. Jede Übungsbuchlektion endet mit der Seite „Grammatik im Überblick“, auf der der Grammatikstoff der jeweiligen Lektion zusammengefasst ist.

 In **DaF im Unternehmen B1** werden die Lernenden **Teil B** zudem mit Aufgabentypen aus dem Sprachstandstest „BULATS Deutsch“ und der Prüfung „telc Deutsch B1+ Beruf“ vertraut gemacht.

Der Zusammenhang von Kurs- und Übungsbuch wird durch klare Verweise verdeutlicht.

› **ÜB: B3** Hier wird im Kursbuch z. B. auf die Übungssequenz 3 im Teil B der Lektion im Übungsbuch verwiesen.

› **KB: B2** Im Übungsbuch wiederum gibt es einen Rückverweis auf das Kursbuch, hier z. B. auf die Aufgabe 2 im Teil B.

› **G: 2.1** Bei jeder Grammatikaufgabe im Kurs- oder Übungsbuch findet man einen Abschnittsverweis auf die entsprechende Erklärung in der **Grammatik zum Nachschlagen** im Anhang, hier z. B. auf den Abschnitt 2.1.

 **1|3** Zu **DaF im Unternehmen B1** gibt es zwei Audio-CDs im Medienpaket (CD 1 und CD 2). Bei den **Hörtexten** ist die passende CD samt Tracknummer angegeben, hier z. B. CD 1, Track 3. Darüber hinaus finden Sie alle Hörtexte als MP3 gratis online unter:

[www.klett-sprachen.de/daf-im-unternehmen-online](http://www.klett-sprachen.de/daf-im-unternehmen-online)

Das Autorenteam und der Verlag wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg bei der Arbeit mit **DaF im Unternehmen!**

# Inhaltsverzeichnis

Lektion	Handlungsfeld	Sprachhandlungen
<b>1</b> A Branchen und Produkte B Wirtschaftsbereiche C Wirtschaftsnachrichten D Eine Firma präsentieren E Schlusspunkt	- Wirtschafts- bereiche und -branchen	- Unternehmen Branchen und Produkten zuordnen - Dienstleistung, Handwerk, Investitions- und Konsumgüter unterscheiden - Wirtschaftsnachrichten verstehen - Präsentation einer Franchisenehmerin folgen - eine Firma mündlich vorstellen
<b>2</b> A Krank zur Arbeit? B Zum Arzt und danach? C Krankgeschrieben – und nun? D Job und Gesundheit E Schlusspunkt	- Arbeitnehmer: Verhalten im Krankheitsfall	- Gespräche über körperliche Beschwerden verstehen und führen - Arzttermin erklären - Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ausfüllen - Abwesenheitsnotiz verstehen und formulieren - Krankheitsvertretung informieren - Zeitungartikel und Grafik über Krankheiten und Krankenstand in Betrieb verstehen
<b>3</b> A Unternehmen stellen sich vor B Die Geschäftsidee C Welche Rechtsform passt? D Wo finden Sie Beratung? E Schlusspunkt	- Präsentation einer Geschäftsidee und Wahl der passen- den Rechtsform	- Ratsebene über zwei Unternehmen folgen - Konzernrats von Firmen verstehen - Unternehmen vorstellen - Präsentation von Geschäftsidee und passende Präsentationsfolien verstehen - eigene Geschäftsidee vorstellen - Gesellschaftsformen unterscheiden - Anzeigen für Existenzgründer verstehen - Ratschläge verstehen und geben
<b>Firmenporträt – Daimler AG</b>		
<b>4</b> A Eine kurze Nachricht B Eine Nachricht hinterlassen C Wie war das bitte? D Rufen Sie bitte zurück! E Schlusspunkt	Kommunikation am Telefon	- Namen, Telefonnummern und E-Mail-Adressen diktieren und notieren - am Telefon nach Gesprächspartner fragen und Nachricht hinterlassen - Gesprächsnotiz erstellen - Termin am Telefon vereinbaren - Verständnis sichern und nachfragen - Nachricht für Anrufbeantworter formulieren und verstehen
<b>5</b> A Eine Messe planen B Was wurde schon gemacht? C Das Messe-Event D Messen in Deutschland E Schlusspunkt	- Messeplanung und -vorbereitung	- Gesprächen über Stand der Messevorbereitung folgen - Werbeflyer verstehen - Checkliste zur Messeplanung verstehen - E-Mail mit Bitte um Änderung bei Zimmerreservierung formulieren - Eventangebote verstehen - über Eventangebote diskutieren - Informationstext über Messen verstehen - sich über Messeziele austauschen

Wortschatz	Grammatik	Aussprache	Rechtschreibung	KB-S.	ÜB-S.
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Branchen</li> <li>- Produkte</li> <li>- Unternehmen vorstellen</li> <li>- Wirtschaftsbereiche</li> <li>- Struktur einer Präsentation (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Genitiv vom bestimmten und unbestimmten Artikel sowie vom Possessivartikel und Negativartikel</li> <li>- finale Nebensätze mit „damit“ und „um ... zu“</li> <li>- Präpositionaladverbien</li> <li>- Fragen mit „wo(r)-“ (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- e-Laute</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wörter mit „e“, „ee“, „eh“, „ä“ und „äh“ schreiben</li> </ul>	8	114
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Krankheiten und körperliche Beschwerden</li> <li>- Medikamente</li> <li>- Ärzte und Behandlung</li> <li>- Krankschreibung</li> <li>- Grafiken beschreiben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adjektivdeklinaton im Genitiv nach bestimmtem und unbestimmtem Artikel, Nullartikel und Possessivartikel</li> <li>- kausale Satzverbindungen mit „deshalb“/„daher“/„darum“/„deswegen“</li> <li>- kausale Präpositionen „wegen“, „vor“, „aus“</li> <li>- Bildung von Adjektiven mit „-bar“ (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- die Laute „r“ und „n“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Groß- und Kleinschreibung</li> </ul>	18	122
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Branchen und Produkte</li> <li>- Unternehmen vorstellen</li> <li>- über Absichten und Pläne sprechen</li> <li>- Gesellschaftsformen</li> <li>- Existenzgründung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Infinitiv mit „-i“</li> <li>- Konjunktiv II für Empfehlung, Bitte, Vorschlag</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- harter Vokal- insatz – „Knacklaut“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zusammengesetzte Nomen mit und ohne Knacklaut schreiben</li> </ul>	28	130
				38	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- das Telefonat haben in Deutschland, Österreich, Schweiz</li> <li>- formelle Kommunikation am Telefon: sichergehen lassen, hinterlassen, Verständnis sichern, Nachricht für Anruferantworter formulieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Konjunktiv II für höfliche Bitten und Fragen</li> <li>- Konjunktiv II mit „würde“</li> <li>- indirekte Fragesätze</li> <li>- „lassen“ als Modalverb (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- harte und weiche Plosive: p – b, t – d, k – g</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wörter mit Plosiven schreiben</li> </ul>	40	138
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Messemöbel und -zubehör</li> <li>- Ortsangaben (ÜB)</li> <li>- Messeorganisation</li> <li>- Eventangebote</li> <li>- Diskussion und Meinungsäußerung</li> <li>- Messeziele</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Passiv Präsens, Präteritum und Perfekt</li> <li>- Passiv Präsens und Präteritum mit Modalverben</li> <li>- Passiv im Nebensatz (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- die Laute [s] und [ts]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wörter mit [s] und [ts] schreiben</li> </ul>	50	146

# Inhaltsverzeichnis

Lektion	Handlungsfeld	Sprachhandlungen
6 A Auftragsabwicklung perfekt! B Unser Angebot C Rechnungen bezahlen D Gewährleistung und Garantie E Schlusspunkt	- Auftragsabwicklung vom Angebot bis zur Rechnung	- Gespräch über Arbeitsschritte bei Badsanierung folgen - Angebot über handwerkliche Leistungen verstehen, Änderungen vereinbaren - Rechnung über Badeinrichtung verstehen - (Online-)Überweisungsformular ausfüllen - Unterschied zwischen Gewährleistung und Garantie verstehen

## Firmenporträt 2 OLYMP

7 A Kein guter Start! B Ein Konflikt im Team C Gute Kommunikation? D Urlaub genehmigt! E Schlusspunkt	- Konflikt im Team wegen Einarbeitung einer neuen Kollegin	- Aufgaben im Architekturbüro verstehen - Probleme bei Einarbeitung von Kollegen nachvollziehen - Ergebnisprotokoll verstehen - Unterschiede im Kommunikationsstil nachvollziehen - Kolloquenztext über berufliche Kommunikationsweise in Deutschland, Österreich, Schweiz verstehen - Arbeitgebertext über Kommunikationsstile im Heimatland formulieren - Urlaubsantrag verstehen und ausfüllen - Informationstext über Urlaubsregelung verstehen
--	--	--

8 A Kunden gewinnen B Der Aktionstag C Kunden beraten D Die Reisebranche E Schlusspunkt	- Aktionstag im Reisebüro planen und durchführen	- Zeitungsartikel über Reisebranche verstehen - Vortragsabend für Reise-Interessenten planen - Planungsgespräch über Aktionstag nachvollziehen - Werbeflyer verstehen - Bitte um Angebot formulieren - Präsentation von Reiseangebot folgen - Reiseangebot für „Abi-Reise“ planen und präsentieren - Tipps zum Umgang mit Kunden verstehen - Kunden - je nach Typ - beraten - Geschäftsportrait verstehen
--	--	--

9 A Stellenausschreibung intern B Hard Skills und Soft Skills C Die Selbstpräsentation D Berufliche Pläne E Schlusspunkt	- Vorbereitung einer Selbstpräsentation für interne Stellenbewerbung	- interne Stellenausschreibung verstehen - überlegen, welcher Mitarbeiter zur Stelle passt - Soft Skills verstehen - eigene bzw. in Heimat wichtige Soft Skills vorstellen - über beruflichen Werdegang berichten - Tipps für Selbstpräsentation nachvollziehen - Selbstpräsentation folgen und selbst halten - E-Mail über berufliche Pläne folgen - Profil der Feddersen Holding verstehen
---	--	--

## Firmenporträt 3 Implenia AG

10 A Beruflicher Neuanfang B Der Lebenslauf C Das Anschreiben D Moderne Stellensuche E Schlusspunkt	- Bewerbung auf externe Stellenausschreibung	- Telefongespräch über berufliche Pläne nachvollziehen - Stellenanzeige verstehen - telefonischer Nachfrage folgen und selbst nachfragen - Lebenslauf verstehen und erstellen - Anschreiben nachvollziehen und formulieren - sich über Möglichkeiten der Stellensuche austauschen - Tipps für Bewerbung per E-Mail verstehen
--	--	--

Wortschatz	Grammatik	Aussprache	Rechtschreibung	KB-S.	ÜB-S.
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Handwerker und handwerkliche Tätigkeiten</li> <li>- Badeinrichtung</li> <li>- Formulierungen in Angeboten und Rechnungen</li> <li>- SEPA-Überweisung</li> <li>- Gewährleistung und Garantie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plusquamperfekt</li> <li>- temporale Nebensätze mit „nachdem“</li> <li>- Komparativ und Superlativ - attributiv</li> <li>- Vergleichssätze mit „(genau) so wie“, „nicht so wie“ und „als“ (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- „h“ oder Vokaleinsatz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wörter mit „h“ oder Vokaleinsatz schreiben</li> </ul>	60	154
				70	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufgaben und Tätigkeiten im Architekturbüro</li> <li>- Formulierungen in Protokollen</li> <li>- Kommunikationsstile</li> <li>- Urlaubsantrag</li> <li>- Urlaubsregelungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- konsekutive Satzverbindungen mit „so ..., dass“/„sodass“ und „also“</li> <li>- irrealer Bedingungssätze</li> <li>- Konjunktiv II von Vollverben</li> <li>- Indefinitartikel und -pronomen „manch-“ und „einig“</li> <li>- Demonstrativartikel und -pronomen „der-/die“/„die/die“ (ÜB)</li> <li>- Nomen mit -ion/-(a)tion, -heit, -keit, -ung“ (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Satzzeichen in irrealen und nicht-irrealen Situationen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Satzzeichen in Sätzen</li> </ul>	72	162
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reisebranche</li> <li>- Werbemittel</li> <li>- Präsentation von Reiseangebot</li> <li>- Beratungsgespräch</li> <li>- Grafiken beschreiben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- konsekutive Satzverbindungen mit „obwohl“, „trotzdem“/„dennoch“ und „zwar ..., aber“</li> <li>- Präposition „trotz“ (ÜB)</li> <li>- Relativsätze mit „wo“, „woher“ und „wohin“</li> <li>- Relativpronomen im Genitiv</li> <li>- Demonstrativpronomen im Nominativ und Genitiv (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Satzaccent und Satzmelodie in längeren Sätzen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zeichensetzung in langen Sätzen</li> </ul>	82	170
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formulierungen in Stellenausschreibungen</li> <li>- Aufgaben im Vertrieb</li> <li>- Soft Skills</li> <li>- beruflicher Vorderegang</li> <li>- Modalpartikel „originis“ (ÜB)</li> <li>- Formulierungen bei Selbstpräsentation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- temporale Nebensätze mit „nachdem“/„als“, „während“ und „bevor“</li> <li>- temporale Präpositionen „nach“, „während“ und „vor“ (ÜB)</li> <li>- Nebensätze mit „nachdem“/„wenn“ in Gegenwart (ÜB)</li> <li>- Futur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melodiebewegung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wörter mit „i“ oder „ie“; „s“, „ss“ oder „ß“; Einzel- oder Doppelkonsonant schreiben</li> </ul>	92	178
				102	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufbau und Formulierungen in Stellenausschreibung, Lebenslauf und Anschreiben</li> <li>- telefonische Nachfragen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- temporale Nebensätze mit „seitdem“ und „bis“</li> <li>- temporale Präpositionen „seit“ und „bis“ (ÜB)</li> <li>- Nominalisierung (ÜB)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Silbentrennung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Silben trennen</li> </ul>	104	186

## A Branchen und Produkte



## 1 Unternehmen, Branchen, Produkte

- a Sehen Sie sich die Logos oben an. Welche Unternehmen kennen Sie? Nutzen Sie Produkte von diesen Unternehmen? Sprechen Sie im Kurs.
- b Zu welcher Branche gehören die Unternehmen und welche Produkte stellen sie her? Ordnen Sie die Produkte auf der nächsten Seite zu. Es passen jeweils zwei Produkte. > ÜB: A1a

Baustahl | Brot | Brötchen | Busse | Chemikalien |  
 Datenbankmanagement | Deodorants | Drehmaschinen |  
 Elektrowerkzeuge | Erdgas | Fräsmaschinen | Fruchtsäfte |  
 Haushaltsgeräte | Hautcreme | Kunststoffe | Medikamente |  
 PKWs | Rohre | Software für Geschäftsprozesse | Skihosen |  
 Sportgetränke | Strom | Vitamine | Wanderschuhe

Branchen	Unternehmen	Produkte
1. Automobilindustrie	VW	Busse, ...
2. Bekleidungsindustrie		
3. Chemieindustrie		
4. Elektroindustrie		
5. Energiewirtschaft		
6. Getränkeindustrie		
7. IT-Industrie		
8. Kosmetikindustrie		
9. Maschinenbauindustrie		
10. Nahrungsmittelindustrie		
11. Pharmaindustrie		
12. Stahlindustrie		

**c** Sprechen Sie mit einem Partner / einer Partnerin über die Zuordnungen in 1b. Wechseln Sie auch die Rollen.

- ▶ Zu welcher Branche gehört die Firma VW?
- ▶ Sie gehört zur Automobilindustrie.
- ▶ Und was produziert VW?
- ▶ Das Unternehmen stellt z.B. Busse und ... her.

**d** Arbeiten Sie in vier Gruppen. Jede Gruppe wählt drei Firmen aus 1b (z.B. Firma 1-3, 4-6, ...) und recherchiert auf den Webseiten der Firmen, in welchen Branchen und die Firmen eventuell noch tätig und welche weiteren Produkte stellen sie her? Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse im Kurs. → ÜB: A1b

VW

- Maschinenbauindustrie  
Motoren für Maschinen

- Finanzservice  
Volkswagen Financial Services AG

-

Die Firma ... arbeitet auch für ... | Das Unternehmen ist auch in folgenden Branchen tätig: ... | Die Firma / Das Unternehmen stellt ... her. | Sie / Es produziert ... | Sie / Es stellt folgende Produkte her: ...

Die Firma VW arbeitet auch für die Maschinenbauindustrie.  
Sie stellt Motoren für Maschinen her.



# B Wirtschaftsbereiche



der Stahl

## 1 Dienstleistung, Handwerk, Investitionsgüter und Konsumgüter

a Sehen Sie sich die Fotos oben an und ordnen Sie die Wörter den Fotos zu.

der Bäcker | die Bank | das Fitnessstudio | der Kleintransporter | der Maler | die T-Shirts |  
der Stahl | die Tabletten

b Lesen Sie die vier Definitionen aus einem Wirtschaftslexikon und die Fragen 1 bis 5 auf der nächsten Seite.  
Was passt: a oder b? Kreuzen Sie an. → ÜB: B1-2

**Dienstleistung** 1  
*Immaterielles Gut.* Arbeit oder Leistung in der Wirtschaft, die nicht direkt der Herstellung von Waren dient, sondern den Bedarf eines Kunden deckt, z. B. die Installation einer Anlage oder das Buchen eines Fluges.

**Handwerk** 2  
Eine Arbeit, die der Handwerker meist mit der Hand und ohne große industrielle Maschinen ausübt. Man unterscheidet produzierendes Handwerk (z. B. Schokoladenherstellung in einem kleinen Betrieb) und Dienstleistungshandwerk (z. B. die Arbeit des Elektrikers).

**Investitionsgüter** 3  
(auch *Produktions-* od. *Kapitalgüter*) Sie sind im Besitz eines Betriebs oder man erbringt sie als Dienstleistung für einen Betrieb (z. B. Software-Programmierung). Sie sind die technische Ausrüstung des Betriebs (z. B. die Arbeitsmaschinen), oder der Betrieb verbraucht sie als Werkstoffe bei der Herstellung von Erzeugnissen (z. B. Kunststoff bei der Autoherstellung).

**Konsumgüter** 4  
Sie sind im Besitz der Haushalte oder man braucht sie dort als Dienstleistungen. Man unterscheidet zwei Kategorien:  
– *Verbrauchsgüter*, wie z. B. Lebensmittel, Putzmittel oder Medikamente, die die Mitglieder eines Haushalts in kürzerer Zeit verbrauchen.  
– *Gebrauchsgüter*, wie z. B. Möbel, Kleidung oder private PKWs, die die Haushalte längerfristig benutzen.

Lexikonartikel verstehen + sich über Wirtschaftsbereiche austauschen

1. Die Rohstoffe, die eine Firma für die Produktion braucht, sind
  - a.  ein Investitionsgut.
  - b.  ein Konsumgut.
2. Ein Privatauto ist
  - a.  ein Investitionsgut.
  - b.  ein Konsumgut.
3. Gebrauchsgüter
  - a.  verbraucht man schnell.
  - b.  gebraucht man längere Zeit.
4. Die Installation eines Routers ist
  - a.  eine Dienstleistung.
  - b.  ein produzierendes Handwerk.
5. Die Reparatur eines Autos ist
  - a.  ein Dienstleistungshandwerk.
  - b.  ein produzierendes Handwerk.

**C** Lesen Sie die Definitionen in 1b noch einmal. Welche Beispiele aus 1a passen zu welcher Definition?

**2 Grammatik auf einen Blick: Der Genitiv** > G: 2.1

Markieren Sie die Genitivformen in den Texten in 1b. Ergänzen Sie dann die Tabelle und die Regeln! > ÜB: B3

	Maskulinum (M)	Neutrum (N)	Femininum (F)	Plural (M, N, F)
bestimmter Artikel	der Betrieb des Kunden	des Gut(e)s	der Anlage	der Haushalte / Güter / Anlagen
unbestimmter Artikel	ein Betrieb ein Kunde	eines Gut(e)s	eine Anlage	Ø Haushalte / Güter / Anlagen / Kunden

1. Artikel im Genitiv: Maskulinum und Neutrum Singular → des / -es / -s;  
Femininum Singular: der / -er / -ner; Plural (M, N / F) → der / -er / -ner
2. Genitivendungen von Nomen
  - a. Maskulinum und Neutrum Singular: „-es / -s“, z.B. des Betriebs, des Gutes  
(einsilbige Wörter öfter „-es“, z.B. das Gut → des Gutes, aber: das Konsumgut → des Konsumguts)  
Ausnahme: die meisten n-Dekl. Wörter, z.B. der Kunde → des Kunden
  - b. Femininum und Plural: keine Genitivendung, z.B. der Anlage, der Reise, der Haushalte, der Güter
3. Den Genitiv Plural ohne Artikel umschreibt man oft mit „von“ + Dativ, besonders wenn es kein Adjektiv gibt, z.B. Herstellung guter Waren → Herstellung von Waren.

**3 Woher ist was für wozu?**

Industrie, Handwerk oder Dienstleistung? Wozu gehören folgende Bereiche? Sprechen Sie zuerst mit einem Partner / einer Partnerin. Austauschen Sie sich dann im Kurs aus.

- Krankenhaus | Restaurant | Möbelproduzent | Busservice | Versicherung | Architekturbüro |  
Schreinerei | Konditorei | Lebensmittelgeschäft | Baumaschinenhersteller



Ein Busservice ist eine Dienstleistung im Bereich Verkehr.

Aber er gehört auch zu Freizeit, wenn ich z.B. eine Busreise mache.

# C Wirtschaftsnachrichten

## 1 Unternehmensnachrichten – Gesundheitsanbieter planen Tauschgeschäft

**a** Lesen Sie die Meldungen aus einem Wirtschaftsnewsletter. Welche Überschrift (A bis H) passt zu welchem Text (1 bis 4)? Es passt immer nur eine Überschrift. Notieren Sie.

- A. Strategischer Tausch + 4,7 Mrd. Euro
- B. Standort Deutschland weniger wichtig
- C. Boehringer Ingelheim will Geschäft mit Tiergesundheit ausbauen
- D. Mehr Mitarbeiter bei Boehringer Ingelheim
- E. Strategischer Tausch: Vertragsverhandlungen sind beendet
- F. Sanofi – Weltmarktführer im Geschäft mit Tiergesundheit
- G. Sanofi: Hohe Investitionen für Neubauten in Frankfurt
- H. Boehringer Ingelheim: Starkes Wachstum mit neuen Medikamenten gewarnt



**1**  
**Boehringer Ingelheim** ist ein globales Pharmaunternehmen mit Stammsitz in Ingelheim in Deutschland mit weltweit mehr als 47.700 Mitarbeitern. Deutschland ist international der wichtigste Forschungs- und Investitionsstandort für das Unternehmen in Familienbesitz. Seine Schwerpunkte liegen in der Forschung, Entwicklung und Produktion von Medikamenten für die Human- und Tiermedizin. 2015 erzielte das Unternehmen weltweit einen Umsatz von fast 14,8 Milliarden Euro. Um weiter zu wachsen, plant Boehringer Ingelheim viele Markteinführungen und eine Erweiterung der pharmazeutischen Produktion am Standort Wien mit einer Investition von ca. einer halben Milliarde Euro.

**2**  
Die **Sanofi-Gruppe** mit Hauptsitz in Paris gehört zu den weltweit führenden Gesundheitsanbietern. 110.000 Mitarbeiter arbeiten in 105 Ländern im Dienst der Gesundheit. Der Hauptsitz von Sanofi in Deutschland befindet sich im Industriepark Hoechst in Frankfurt am Main. Hier sind rund 300 Mitarbeiter in Forschung & Entwicklung, Produktion & Fertigung und Verwaltung beschäftigt. Damit die Produktion von Medizintechnik in Frankfurt mehr Platz hat, will Sanofi 2016 zwei neue Gebäude bauen. Darüber hat man lange beraten und sich am Ende für eine Investitionssumme von 200 Millionen Euro im Jahr 2016 entschieden.

**3**  
**Paris und Ingelheim – 15. Dezember 2015 –** Boehringer Ingelheim und Sanofi beginnen exklusive Verhandlungen für einen strategischen Tausch: Sie wollen das Geschäft für Tiergesundheit von Sanofi („Merial“) und das Lastmedikationsgeschäft von Boehringer Ingelheim tauschen. Boehringer Ingelheim entwickelt Medikamente für Tiere, um Tierkrankheiten vorzubeugen und zu behandeln. Das Unternehmen erwartet den Tausch, damit es das Geschäft mit innovativen Tiermedikamenten ausbauen kann.

**4**  
**Die Geschäftsführung von Sanofi** hat darüber informiert, dass sie eine Vereinbarung für exklusive Verhandlungen mit Boehringer Ingelheim unterschrieben hat. Darin geht es darum, dass man zwei Geschäftsbereiche tauschen will: Sanofis „Merial“ (Wert: 11,4 Mrd. Euro) gegen das Geschäft mit rezeptfreien Medikamenten von Boehringer Ingelheim (Wert: 6,7 Mrd. Euro). Zusätzlich würde Boehringer Ingelheim 4,7 Mrd. Euro an Sanofi zahlen.

**b** Lesen Sie die Nachrichten noch einmal und beantworten Sie die Fragen. > ÜB: C1

1. Welche sind die wichtigsten Bereiche von Boehringer Ingelheim?
2. Wie hoch war 2015 der Gesamtumsatz von Boehringer Ingelheim?
3. Zu welcher Branche gehört die Sanofi-Gruppe?
4. Warum hat Sanofi 2016 die Investitionssumme erhöht?
5. Welche Geschäftsbereiche wollen Sanofi und Boehringer Ingelheim tauschen?
6. Welches Interesse hat Boehringer Ingelheim an dem Tausch?
7. Warum soll Boehringer Ingelheim 4,7 Mrd. Euro an Sanofi zahlen?

## 2 Grammatik auf einen Blick: Ziel oder Zweck nennen – Nebensätze mit „damit“ und „um ... zu“ > G: 4.2, 4.4

Lesen Sie die Aussagen über Sanofi und Boehringer Ingelheim und markieren Sie die Sätze mit „damit“ und „um ... zu“. Was fällt auf? Ergänzen Sie die Regeln. > ÜB: C2

1. **Damit die Produktion von Medizintechnik mehr Platz hat**, will Sanofi zwei neue Gebäude bauen.
2. Um weiter zu wachsen, plant Boehringer Ingelheim unter anderem zahlreiche Markteinführungen neuer Medikamente.
3. Boehringer Ingelheim plant den Tausch, **damit es den Bereich Tiermedizin ausbauen kann**.
4. Boehringer Ingelheim entwickelt Medikamente für Tiere, **um Tierkrankheiten vorzubeugen und zu behandeln**.

1. Sätze mit „damit“ und „um ... zu“ sind Nebensätze. Sie drücken ein Ziel oder einen Zweck aus. Sie können a.  vor b.  nach c.  vor oder nach dem Hauptsatz stehen.
2. Hier nennt man das Subjekt in Haupt- und Nebensatz. Sätze: \_\_\_\_\_ Konnektor: \_\_\_\_\_
3. Hier steht im Nebensatz kein Subjekt. Denn der Hauptsatz sagt über welches Ziel es hat. Sätze: \_\_\_\_\_ Konnektor: \_\_\_\_\_
4. Bei verschiedenen Subjekten im Haupt- und Nebensatz muss man „\_\_\_\_\_“ verwenden.
5. Bei gleichen Subjekten kann man „\_\_\_\_\_“ oder „\_\_\_\_\_“ verwenden. „um ... zu“ ist meistens besser.

## 3 Wozu haben Sie das gemacht?

Fragen und antworten Sie. Partner 1: Datenblatt A\* Partner 2: Datenblatt B1.

## 4 Grammatik auf einen Blick: Präpositionaladverbien > G: 3.4

Lesen Sie die Sätze aus den Nachrichten 2 und 4 in 1a. Worauf beziehen sich die markierten Wörter? Ergänzen Sie die Regeln. > ÜB: C3–4

1. Sanofi will zwei neue Gebäude bauen. **Darüber** hat man lange beraten.
2. Die Geschäftsführung hat **darüber** informiert, **dass** sie eine Vereinbarung unterschrieben hat.
3. **Darin** geht es darum, **dass** man zwei Geschäftsbereiche tauschen will.

1. Ein Präpositionaladverb kann man zusammen mit Verben und Ausdrücken verwenden, die eine präpositionale Ergänzung brauchen, z. B. beraten über, \_\_\_\_\_.
2. Es kann sich auf einen Satz beziehen, der vorher steht: Satz 1 \_\_\_\_\_ und Satz \_\_\_\_\_ oder auf einen Satz, der danach kommt: Satz \_\_\_\_\_ und Satz \_\_\_\_\_.

## 5 Unternehmensziele

Recherchieren Sie in Gruppen im Internet, ob der Tausch der Geschäftsbereiche zwischen Boehringer Ingelheim und Sanofi funktioniert hat, und tauschen Sie sich im Kurs aus.

### TIPP

#### Bildung Präpositionaladverbien

„da“ + Präposition:  
dazu, dafür.

Vor Vokalen:

„dar“ + Präp.: dafür, dafürüber.

Fragen: Wofür?

Wofürüber? Wozu? Wofür?

# D Eine Firma präsentieren

## 1 Franchise-Partner von „BackWerk“



a Lesen Sie die Definition des Begriffs „Franchise“ und beantworten Sie die Fragen. > ÜB: D1

**Franchise** (Aussprache engl. [ˈfrɛntʃaɪs]) ist ein Vertriebssystem, das auf Partnerschaft basiert. Ein Unternehmen (Franchisegeber) vereinbart mit einem Partner (dem Franchisenehmer), dass dieser unter dem Namen und mit den Produkten oder Dienstleistungen des Unternehmens selbstständig ein Geschäft betreibt. Der Franchisegeber unterstützt den Partner durch Beratung und Schulungen. Und der Franchisenehmer zahlt in der Regel Eintritts- und Franchisegebühren.

1. Wer ist der Franchisegeber?
2. Was möchte der Franchisenehmer?
3. Was gibt der Franchisenehmer dafür?

b  1|1 Hören Sie die Ansage des Moderators auf einem Franchise-Gründertreffen von „BackWerk“. Wer präsentiert?

- a.  Der Franchisegeber.  Die Franchisenehmerin.

c  1|2 Hören Sie Teil 1 von Frau Seeles Präsentation. In welcher Reihenfolge spricht Sie über die folgenden Themen?

- Geschäftszahlen  Geschäftsgründung  Fazit  Vor- und Nachteile

d Hören Sie Teil 1 der Präsentation noch einmal. Welche Sätze hören Sie? Kreuzen Sie an. > ÜB: D2

1. Ich freue mich, dass ich Ihnen mein Geschäft vorstellen kann.
2. Zunächst möchte ich kurz sagen, wie ich die Präsentation vorgestellt habe.
3. Zuerst erzähle ich kurz etwas zur Gründung meines Geschäfts.
4. Dann will ich einige Zahlen nennen.
5. Drittens möchte ich etwas über die Vor- und Nachteile dieses Geschäfts sagen.
6. Am Schluss ziehe ich ein Fazit.
7. Dann haben Sie eine halbe Stunde Zeit für Fragen.

e  1|3 Hören Sie Teil 2 der Präsentation und machen Sie Notizen zu den Fragen.

- |  |   |
|--|---|
| 1. Warum sollte Frau Seele ein Geschäft eröffnen?          | 4. Welche Vorteile gibt es? Nennen Sie zwei.                    |
| 2. Wie konnte sie die Übernahme des Geschäfts finanzieren? | 5. Welche Nachteile gibt es? Nennen Sie zwei.                   |
| 3. Wann machte sie das erste Mal Gewinn?                   | 6. Warum hat sich der Schritt in die Selbstständigkeit gelohnt? |

1. wollte sich selbstständig machen  
2. ...

**Selbstbedienungs-Bäckerei:**  
Frische Produkte: ca. 280 / 100  
Gründung: 2011  
Verkaufsfläche: 90 m<sup>2</sup>  
Investitionssumme: 100.000 €  
Eigenkapital: 30.000 €  
BackWerk-Geschäfte: 350 in Europa  
Franchise-Partner: 215  
Mitarbeiter der Partner: über 3.000  
Umsatz der Betriebe: 200 Mio. €

f Vergleichen Sie Ihre Notizen.

g  1|3 Hören Sie Teil 2 der Präsentation noch einmal und korrigieren Sie die falschen Zahlen auf der Folie rechts. > ÜB: D3

## 2 Meine (Kurz-)Präsentation

**B P** Präsentieren Sie eine Firma. Wählen Sie eine der drei Möglichkeiten. Sprechen Sie zu jeweils drei Punkten. Die Redemittel und Wörter in 1c bis 1e, 1g und unten helfen.

- A. Stellen Sie eine Firma aus Ihrer Heimat vor: Branche, Produkte, Umsatz.  
 B. Recherchieren Sie eine Firma im Internet und stellen Sie sie vor: Produkte, Mitarbeiter, Umsatz.  
 C. Stellen Sie die Firma Sanofi oder Boehringer Ingelheim näher vor: Branche, Produkte, Standorte.

[ ... gehört zur ... (Branche). | Das Unternehmen / Die Firma produziert: ... / stellt ... her. | Es / Sie ist in folgenden Ländern tätig: ... | Der Standort ist ... | ... hat ... Mitarbeiter. | 20... betrug der Umsatz ...

## Aussprache

TIPP

Das [ɛ:] wird auch oft als [e:] gesprochen.

### 1 E-Laute im Überblick

**a** 1|4 Hören Sie die Laute und Wörter und sprechen Sie sie nach.

[ɛ:]	[ɛ]	[ɛ:]	[ə]
Kosmetik	stellt	Gerät	Anlage
Unternehmen	Elektro	tätig	Busse
Seele	Bäcker	erzählen	Maschinen
lang, geschlossen	kurz, offen	lang, offen	unbetont

**b** 1|5 Hören Sie die Familiennamen und sprechen Sie sie nach.

1. a.  Seele    b.  Seele    c.  Säle    3. a.  Mehling    b.  Melling    c.  Mähling  
 2. a.  Wehl    b.  Wöll    c.  Wähl    4. a.  Hegel    b.  Heggel    c.  Hägel

**c** 1|6 Sie hören jetzt immer nur einen von den drei Namen in 1b. Welchen? Kreuzen Sie in 1b an.

**d** Notieren Sie einen Namen auf einem Zettel. Sprechen Sie den Namen laut. Die anderen sagen, welche Namen sie gehört haben. Zeigen Sie dann den Zettel zur Kontrolle.

**e** Schauen Sie sich die Wörter in 1a und die Namen in 1b noch einmal an und vergleichen Sie den Klang mit der Schrift. Was fällt auf? Kreuzen Sie in der Regel an.

TIPP

Die Regeln 1 bis 3 gelten für alle Vokale und Umlaute: a, e, i, o, u, ä, ö, ü.

A

1. Zwei oder mehr Konsonanten (außer „h“) nach „e“ / „ä“:  
 a.  kurz    b.  lang  
 2. „e“ / „ä“ + „h“:  
 a.  kurz    b.  lang  
 3. Doppel-e (= „ee“):  
 a.  kurz    b.  lang  
 4. Die Endung „e“ oder das „e“ in „-en“ spricht man:  
 a.  stark    b.  schwach

## 2 Unternehmen und ihre Geschäfte

**1|7** Hören Sie die Sätze und lesen Sie sie dann laut. Achten Sie auf die e-Laute.

1. Frau Seele erzählt von ihren Geschäften.    3. Louis Widmer ist ein Kosmetikunternehmen.  
 2. Sie präsentiert ihre Geschäftsidee.    4. Es stellt z. B. Hautcreme und Deodorants her.

# E Schlusspunkt

## Situation 1

### ► Person A

Sie sind Mark Ehlers und möchten bei Sanofi-Aventis in Frankfurt arbeiten. Sie schauen sich die Daten der Firma an und sprechen mit einer Freundin über die Entwicklung der Beschäftigungszahl in Frankfurt:

- am 31.12.2010: 7.390 Mitarbeiter
- drei Jahre lang gesunken
- bis 31.12.2013 um 490 Personen
- dann wieder gestiegen bis 31.12.2014 um 300 Personen

### ► Person B

Sie sind Erika Meggle und arbeiten im Gesundheitsbereich. Ihr Freund Mark möchte bei Sanofi-Aventis in Frankfurt arbeiten und zeigt Ihnen eine Tabelle über die Entwicklung der Beschäftigungszahl in Frankfurt. Sie sprechen mit ihm darüber:

- wie Entwicklung?
- um wie viel insgesamt gesunken?
- um wie viel gestiegen?

### Über Entwicklungen sprechen:

- Ich habe hier eine Tabelle von 2015 über die Entwicklung der Beschäftigungszahlen in ...
- Ja, und wie war die ...?
- Am Standort Frankfurt gab es am 31.12.2010 ...
- Danach ist die Mitarbeiterzahl ...
- Um wie viel ...?
- Bis zum 31.12.2013 ist die Mitarbeiterzahl ...
- Danach ist sie wieder ...
- Um wie viel ...?
- Bis zum 31.12.2014 ...

SANOFI-AVENTIS Deutschland GmbH: Beschäftigte					
Standort	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014
Frankfurt	7.390	7.200	7.170	6.900	7.200
Berlin	1.370	1.100	1.080	1.100	1.170
<b>Summe</b>	<b>8.760</b>	<b>8.410</b>	<b>8.250</b>	<b>8.000</b>	<b>8.370</b>

SANOFI-AVENTIS Deutschland GmbH: Umsatz von 2014 nach Absatzregionen (Mio. EUR)	
Inland	932
Europäische Union	932
Übriges Europa	176
Nordamerika	3.402
Lateinamerika	137
Afrika, Asien, Ozeanien	502
Ausland gesamt	5.149
<b>Gesamt</b>	<b>6.081</b>

## Situation 2

Tauschen Sie die Rollen und sprechen Sie über die Situation in Berlin.

## Situation 3

### ► Person A

Sie sind bei Sanofi beschäftigt und sprechen mit einem Kollegen über die Umsätze der Sanofi-Aventis Deutschland GmbH:

- Gesamtumsatz
- Anteil Nordamerika

### ► Person B

Sie sind bei Sanofi beschäftigt und sprechen mit einem Kollegen über die Umsätze der Sanofi-Aventis Deutschland GmbH im Jahr 2014:

- Vergleich Inland - Ausland
- Anteil Lateinamerika

### Über Umsätze einer Firma sprechen:

- 2014 betrug der Gesamtumsatz ...
- Ja, aber im Inland waren es nur ... und im Ausland ungefähr ... mal mehr.
- Ja, den größten Anteil hatte ... Dort betrug der Umsatz ...
- Am wenigsten setzte Sanofi in ... um.
- Stimmt, dort waren es nur ...

## Situation 4

Vergleichen Sie die Umsätze in der Europäischen Union mit denen im übrigen Europa und die Umsätze in Lateinamerika mit denen in Afrika, Asien, Ozeanien. Verwenden Sie die Redemittel aus Situation 3.

# Lektionswortschatz

## Branchen:

die Industrie, -n  
 Automobilindustrie  
 Bekleidungsindustrie  
 Chemieindustrie  
 Elektroindustrie  
 Getränkeindustrie  
 IT-Industrie  
 Kosmetikindustrie  
 Maschinenbauindustrie  
 Nahrungsmittelindustrie  
 Pharmaindustrie  
 Stahlindustrie  
 die Energiewirtschaft  
 (nur Sg.)

## Produkte:

herstellen = produzieren  
 der Hersteller, - =  
 der Produzent, -en  
 das Erzeugnis, -se  
 die Baumaschine, -n  
 das Blech, -e  
 die Chemikalie, -n  
 das Datenbank-  
 management, -s  
 das Deodorant, -s / -e  
 die Drehmaschine, -n  
 das Erdgas, -e  
 die Fräsmaschine, -n  
 der Fruchttafel, -n  
 das Haushaltsgerät, -e  
 die Kaffeemaschine, -s  
 der Kunststoff, -e  
 das Lebensmittel, -e  
 das Putzmittel, -e  
 das Rohr, -e  
 die Skihose, -n  
 der Stahl, -e  
 der Baustuhl  
 der Stuhl (hier nur Sg.)  
 die Tablette, -n  
 der Transporter, -e  
 Kleintransporter  
 das Vitamin, -e  
 das Werkzeug, -e  
 Elektrowerkzeug  
 der Stoff, -e  
 Rohstoff  
 Werkstoff

## Wirtschaftsbereiche:

das Gut, -er  
 Investitionsgut  
 Kapitalgut  
 Produktionsgut  
 Konsumgut  
 Gebrauchsgut  
 Verbrauchsgut  
 gebrauchen  
 verbrauchen  
 immateriell  
 die Dienstleistung, -en  
 Finanzdienstleistung  
 eine D. erbringen  
 der Handel (nur Sg.)  
 das Handwerk (nur Sg.)  
 produzierendes H.  
 Dienstleistungs-  
 handwerk  
 der Handwerker, -e  
 der Bäcker, -e  
 die Bäckerei, -en  
 die Backwaren, -n  
 die Backwaren  
 das Gebäck, -e (Pl. selten)  
 die Konditorei, -en  
 die Schreinerei, -en  
 das Architekturbüro, -s  
 die Ausrüstung, -en  
 der Bekleidungs- (Pl. selten)  
 der Bekleidungs-  
 der Haushalt, -e  
 die Kategorie, -n  
 industriell  
 lang- / längerfristig ≠  
 kurzfristig  
 abhängen von + D  
 ausüben (Arbeit / Beruf)  
 dienen + D  
 gehören zu + D  
 tätig sein in + D  
 unterscheiden

**Wirtschaftsnachrichten:**  
 der Sitz, -e  
 Hauptsitz  
 Stammsitz  
 der Standort, -e  
 die Forschung, -en  
 der Besitz (nur Sg.)  
 Familienbesitz

die Medizin (hier nur Sg.)  
 Humanmedizin  
 Tiermedizin  
 das Tier, -e  
 das Medikament, -e  
 die Selbstmedikation, -en  
 das Rezept, -e  
 rezeptfrei  
 behandeln (Krankheit)  
 vorbeugen  
 innovativ  
 pharmazeutisch  
 der Umsatz, -e  
 der Nettoumsatz  
 in der U. von ... erzielen  
 der U. beträgt  
 die Einführung, -en  
 die Markteinführung  
 der Marktführer, -in  
 die Investition, -en  
 investieren  
 das Wachstum (nur Sg.)  
 wechseln  
 der Tausch, -e (Pl. selten)  
 tauschen gegen + A  
 strategisch  
 die Summe, -n  
 die Vereinbarung, -en  
 vereinbaren  
 unterschreiben  
 folgen aus + D  
 informieren (sich) über + A  
 der Schwerpunkt, -e  
 der S. liegt in + D  
 es geht um + A

## Franchising:

das Franchise (nur Sg.)  
 der Franchisegeber, -e  
 der Franchisenehmer, -e  
 das Geschäftsmodell, -e  
 das Konzept, -e  
 die Partnerschaft, -en  
 unterstützen  
 unter dem Namen  
 die Selbstständigkeit  
 (nur Sg.)  
 selbstständig  
 selbstständig machen, sich  
 ein Geschäft betreiben  
 die Übernahme, -n  
 übernehmen

der / die Angestellte, -n  
 der / die Beschäftigte, -n  
 beschäftigen  
 beschäftigt sein bei + D  
 finanzieren  
 das Kapital, -e / -ien (Pl.)  
 Eigenkapital  
 der Kredit, -e  
 einen aufnehmen  
 leihen  
 der Gewinn, -e  
 die Erlöse  
 hängen, sich  
 schwarze Zahlen schreiben  
 die Selbstbedienung  
 (nur Sg.)  
 ein Fazit ziehen  
 in der Regel (i. d. R.)

## Verben:

aufstehen  
 erwägen  
 erhöhen (sich)  
 sinken + steigen von ...  
 um / auf ...

## Nomen:

die Ansage, -n  
 die Definition, -en  
 das Krankenhaus, -er  
 der Moderator, -en  
 der Schritt, -e  
 der Snack, -s  
 Sonstiges / Sonstige  
 die Versicherung, -en

## Adjektive:

absolut  
 exklusiv  
 frisch  
 klassisch

## Adverbien:

erstens - zweitens -  
 drittens  
 insgesamt  
 jeweils  
 sonst  
 zunächst

## Redemittel:

unter anderem (u. a.)