

B1

VERHANDLUNGEN

DIALOG · 3 MIN.

Renegotiating After Material Costs Rise · *Podcast*

Die Stahlpreise explodieren, der Vertrag läuft noch bis Dezember – so verhandeln Sie eine faire Preisanpassung auf Englisch.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/renegotiating-after-material-costs-rise>

NAME

DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



Lesen Sie die acht Wendungen mit Bedeutung und Beispiel. Sie hören alle in der Episode.

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
to rise sharply	stark ansteigen	<i>Energy prices have risen sharply since the spring.</i>
material costs	Materialkosten	<i>Higher material costs are putting pressure on our margins.</i>
to absorb	auffangen, selbst tragen (Kosten)	<i>We absorbed the shipping increase for six months.</i>
a signed agreement	ein unterschriebener Vertrag	<i>We have a signed agreement, so the terms are binding.</i>
possibly	eventuell, möglicherweise (nicht: eventually!)	<i>We could possibly split the extra costs between us.</i>
fifty-fifty	halbe-halbe, zu gleichen Teilen	<i>They agreed to split the risk fifty-fifty.</i>
a price guarantee	eine Preisgarantie	<i>The offer includes a price guarantee until next summer.</i>
delivery slots	Liefertermine, Lieferfenster	<i>Priority customers get the first delivery slots each quarter.</i>

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

Eventually

Possibly

Finally

Currently

costs

bills

fees

rates

01 _____ we could share the increase, starting next month.

02 Our material _____ are up eighteen per cent since January.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



Kreuzen Sie an. R = richtig, F = falsch.

01 Laura and Jonas have a signed agreement until December.

R ☐ F ☐

02 Jonas asks Laura to pay the full eighteen per cent increase.

R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



Nummerieren Sie die Schritte des Gesprächs (1–5).

- 01 ☐ Laura asks for priority delivery slots in the fourth quarter
- 02 ☐ Laura points to the signed agreement until December
- 03 ☐ Jonas offers a price guarantee until the end of next year
- 04 ☐ Jonas explains that steel prices have risen sharply
- 05 ☐ Jonas proposes sharing the increase fifty-fifty

BAUSTEIN 5 · IHRE VERSION



Schreiben Sie zwei eigene Sätze mit Wendungen aus Baustein 1.

MINI-CHECK – KANN ICH DAS SCHON?

- ☐ Ich kann eine Verzögerung höflich ankündigen.
- ☐ Ich kann eine Alternative vorschlagen.
- ☐ Ich kann eine schriftliche Bestätigung zusagen.

Zweimal gehört und alles angekreuzt? Dann sind Sie bereit für das echte Gespräch.

Vokabelkarten zum Ausschneiden

× Ausschneiden, an der Linie falten - Englisch vorn, Deutsch hinten. Oder digital üben:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/reneegotiating-after-material-costs-rise>

to rise sharply

Energy prices have risen sharply since the spring.

stark ansteigen

material costs

Higher material costs are putting pressure on our margins.

Materialkosten

to absorb

We absorbed the shipping increase for six months.

auffangen, selbst tragen (Kosten)

a signed agreement

We have a signed agreement, so the terms are binding.

ein unterschriebener Vertrag

possibly

We could possibly split the extra costs between us.

eventuell, möglicherweise (nicht: eventually!)

fifty-fifty

They agreed to split the risk fifty-fifty.

halbe-halbe, zu gleichen Teilen

a price guarantee

The offer includes a price guarantee until next summer.

eine Preisgarantie

delivery slots

Priority customers get the first delivery slots each quarter.

Liefertermine, Lieferfenster

Lösungsschlüssel

Vergleiche erst, wenn du fertig bist. Zu jeder Antwort steht das **Warum**.

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **Possibly**

„Eventuell“ heißt „possibly“ oder „perhaps“. „Eventually“ bedeutet „schließlich, irgendwann“ – genau deshalb versteht Laura Jonas zuerst falsch.

02 **costs**

„Material costs“ = Materialkosten. „Fees“ sind Gebühren, „rates“ sind Sätze/Tarife – hier geht es um Kosten für Rohmaterial.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Richtig**

Richtig: „We have a signed agreement until December“ – deshalb kann Jonas den Preis nicht einfach ändern.

02 **Falsch**

Falsch: Er schlägt vor, die Erhöhung zu teilen – neun Prozent statt achtzehn, plus Preisgarantie.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 **1.** Jonas explains that steel prices have risen sharply
- 02 **2.** Laura points to the signed agreement until December
- 03 **3.** Jonas proposes sharing the increase fifty-fifty
- 04 **4.** Jonas offers a price guarantee until the end of next year
- 05 **5.** Laura asks for priority delivery slots in the fourth quarter

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

Online-Unterricht mit echten Lehrern – Englischtraining seit 2004 · Berlin · Hannover · Online.

ANRUFEN

+49 511 95733819