

21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸德语

Deutsche Geschäftskommunikation

● 刘齐生 唐彤 编著

新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸德语

Deutsche Geschäftskommunikation

● 刘齐生 唐彤 编著

新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

经贸德语/刘齐生;唐彤编著. —武汉:武汉大学出版社,2008.5
(21世纪实用经贸小语种丛书)

ISBN 978-7-307-06172-9

I. 经… II. ①刘… ②唐… III. 对外贸易—德语 IV. H33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 026748 号

责任编辑:谢群英

责任校对:黄添生

版式设计:詹锦铃

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件:wdp4@whu.edu.cn 网址:www.wdp.com.cn)

印刷:湖北省荆州市今印印务有限公司

开本:720×1000 1/16 印张:12.375 字数:220千字 插页:1

版次:2008年5月第1版 2008年5月第1次印刷

ISBN 978-7-307-06172-9/H·556 定价:20.00元

版权所有,不得翻印;凡购我社的图书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

编者说明

《经贸德语》一书可供德语本科三、四年级教学使用。计划学时 36 课时/学期，每周两个课时。针对对象除德语本科生外，其他从事外贸工作的人员也可以将本书作为参考工具书和德语经贸专业语自学教材使用。

本书共包含 10 课内容，每课均涉及一个主题，基本涵盖德语商务交际中的主要过程和内容。

每课主要由以下几个部分组成：

1. 引入练习：学生通过完形填空和翻译练习了解该课的主题；
2. 商贸信函样本：样本选择具有真实感、现实感、时代感，语言尽量简洁，突出重点内容；
3. 练习：力求帮助学生掌握德语商贸信函的基本表达方式和主要词汇。另外还专门选取与商务交际相关的案例和德国的法规，以帮助学生了解德国的法律语言，并引导学生进一步钻研现代国际和相关国的贸易法和条例；
4. 词汇表：列出了专业经贸词汇和相关表达，便于学生查询和记忆。

另外，编者特意为教师和学生附录了现代国际贸易中涉及的一些最基本的知识和表格，以便读者对课文内容有疑问时查阅和进一步深入学习。

本书按照“以实际操练为主，课堂讲解”为辅的原则进行编排。意在突出“经贸德语”、“商贸信函”等该类应用性课程强调的实践性、操作性的要求。教师上课时应以学生为主，尽量采取多种形式将课堂变成一个模拟商务实景的场所，引导学生多说、多写、多讨论。

本书只是提供了商务交际各个环节的主题内容，要实现以学生为主的教学方式，教师和学生还必须根据课文内容设计一系列交际场景。例如学生可以在获取了广交会的运作过程后，在课堂上对广交会的情景进行模拟，分组扮演不同的交际角色，完成业务拓展、询盘、报盘、订货等国际商务交际环节。

教师除了组织课堂外，还需要学习基本的国际贸易法规，获得国际贸易

知识。各课案例、法律条文和本书附录仅起到一个指导的作用。教师也可根据本书提供的参考书或者其他途径进一步深入研究国际贸易惯例和商务交际语言的特点。总之，根据编者数十年的教学经验，教学止步于课文讲解和课文练习，将很难调动学生的学习主动性，教学往往达不到好的效果。

编者

2008年于广东外语外贸大学

Inhaltsverzeichnis

目 录

Lektion 1	Anfrage 询盘	1
Lektion 2	Angebot 报盘	14
Lektion 3	Auftrag und Widerruf 订货和取消订货	28
Lektion 4	Auftragsannahme und-ablehnung 订货确认和拒绝订货	40
Lektion 5	Versandanzeige und Rechnung 发货通知和账单	54
Lektion 6	Wareneingang 货物到达	71
Lektion 7	Lieferverzögerung 延迟交货	82
Lektion 8	Mangelrüge 索赔	97
Lektion 9	Zahlungsverzögerung 延迟付款	114
Lektion 10	Kreditauskunft 信用调查	132
Schlüssel	练习答案	147
Anlagen	附录	163
一、	Grundwissen zum Außenhandel 外贸常识	163
I.	Incoterms 2000	163
II.	Transportwesen	168

III. Zahlungsbedingungen	177
IV. Wechsel	182
二、MiniLex 常用外贸词汇和术语	184
Literaturverzeichnis 参考书目	191

Lektion 1 | 询 盘

Anfrage

Einführende Übung:

Erfüllen Sie bitte die Lücken und übersetzen Sie den Text ins Chinesische!
Geschäfte fangen immer mit Informationen an. Sie müssen sich über das Angebot der mög _____ Lieferfirma sowie über deren Preise und Lieferbedingungen informieren. Sie rufen _____ also eine *Anfrage* an dieses Unternehmen.

In der allgemeinen Anfrage bitten Sie um _____ Sie um

- Kataloge
- Preislisten
- Muster
- Vertreterbesuche
- allgemeine Liefer- und Zahlungsbedingungen

Aber vielleicht will _____ Sie ja auch schon genau, was Sie wollen. Dann fordern Sie eine spezielle Anfrage. Darin müssen Sie die gewünschte _____ Ware so genau wie möglich beschreiben _____, und zwar nach

- Art
- Qualität
- Menge

Bitte denken Sie daran: Je präziser Ihre Anfrage auf _____, desto ausführlicher kann das Angebot auch bezüglich _____ der Preise und Zahlungsbedingungen sein. Unnötige Rückfragen lassen sich so am besten vermeiden.

Text A Allgemeine Anfrage

Gebr. Steimel GmbH & Co.

Maschinenfabrik Hennef
Brillenstraße 14 · 53773 Hennef
Postfach 1565 · 53762 Hennef
Telefon 022 42/88 09-23
Telefax 022 42/88 09 56

TELEFAX-NACHRICHT

An: China Star Import & Export CO. , LTD.

Fax-Nr. : 86-20-36206635

Seiten: 1 (inkl. Deckblatt)

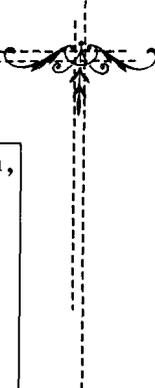
Ref. -Nr. : 681A-1

Hennef, 10. 11. 2007

Anfrage

Sehr geehrte Damen und Herren,
die China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) Guangdong Sub-Council war so freundlich, uns Ihre Anschrift zur Verfügung zu stellen. Wir sind Hersteller von Damenkostümen und benötigen laufend Wollstoffe guter Qualität in den gängigen Farben. Bitte senden Sie uns so bald wie möglich ein Angebot mit Mustern Ihrer Stoffe und ausführliche Angaben über Lieferzeiten, Preise, Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Auskünfte über unsere Firma erhalten Sie jederzeit von der Dresdner Bank in München.



Sollten Ihre Erzeugnisse im Hinblick auf Preis und Qualität konkurrenzfähig sein, wären wir an einer dauerhaften Geschäftsverbindung interessiert.

Mit freundlichen Grüßen

Peter Steimel

Text B Spezielle Anfrage



Tel: 86-20-36206634

Fax: 86-20-36206635

WWW. CHINASTAR.COM

Hartmann Elektronik GmbH

Wendenstr. 330

D-20537 Hamburg

GERMANY

**China Star Import &
Export CO. , LTD.**

Rm 508-512.

5F. , Times International Building,
188 Huangshi Road

510420 Guangzhou P. R. China

Guangzhou , 10. 9. 2006

Anfrage

Sehr geehrte Damen und Herren ,

Bei der Internationalen Messe DOMOTECHNICA 2006 in Köln haben wir auch Ihren Ausstellungsstand besucht. Dabei sind wir auf Ihre Elektrogeräte aufmerksam geworden.

Wir sind einer der mittelständischen Importeure in China. Da wir unser Sortiment an Haushaltsgeräten erweitern wollen, bitten wir Sie daher um Ihr günstigstes Festangebot CIF Guangzhou, Zahlungsbedingungen und frühestmöglichen Liefertermin für:

500	Elektrische Kaffeemühlen	Typ X23
300	Popcornmaker	Typ CB 1081
200	Eiscremeautomaten	Typ HR 2305

Falls die Qualität Ihrer Erzeugnisse unseren Erwartungen entspricht und Ihre Preise konkurrenzfähig sind, dürften sich hier in China gute Verkaufsmöglichkeiten ergeben.

Unsere Hausbank, die China Industrial and Commercial Bank (ICBC) in Guangzhou, ist gern bereit, Ihnen eine Referenz über unsere Firma zu geben.

Bei Rückfragen steht unsere Mitarbeiterin Li Mei gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Liu Hua

(Unterschrift)

Wortliste

die Anfrage -n	询价, 询盘	Durch die Anfrage will der Käufer feststellen, zu welchen Bedingungen der Verkäufer bereit ist, Waren zu liefern.
der Ausstellungsstand -e	展台	Unser Ausstellungsstand befindet sich in der Halle 3.
CIF	成本加运 保费价	Der Preis versteht sich CIF Hamburg .
das Festangebot-e	实盘	Gern kalkulieren wir anhand Ihrer Anforderungen die Kosten und unterbreiten Ihnen ein Festangebot .



die Hausbank-en	往来 银行	Sie können sich bei unserer Hausbank über uns erkundigen.
der Importeur-e	进口商	Zugleich ist Deutschland im internationalen Vergleich der zweitgrößte Importeur von Lebensmitteln.
der Katalog-e	商品 目录	Auf Ihrem Wunsch senden wir Ihnen hiermit unseren neuesten Katalog.
konkurrenzfähig	具竞争 力的	Ein Preis von umgerechnet 380 Euro wäre selbst in Deutschland, dem härtesten PC-Markt der Welt, höchst konkurrenzfähig .
die Lieferbedingung-en	供货 条件	Es gelten die allgemeinen Lieferbedingungen von Werkzeugmaschinen.
die Lieferfirma-men	供应商	Preisänderungen bleiben der Lieferfirma vorbehalten, es gelten die am Tage der Lieferung gültigen Preise.
der Liefertermin-e	交货期	Bitte teilen Sie uns fermündlich den Liefert- ermin mit.
die Lieferzeit	交货期	Die Lieferzeit beträgt ca. 3 Wochen nach Auftragseingang
die Messe-n	博览会, 交易会	Die 101. Guangzhouer Messe , nämlich die chinesische Im-und Exportwarenmesse , findet vom 15. April 2007 bis zum 30. April 2007 in der südchinesischen Stadt Guangzhou statt.
das Muster-	货样, 样品	Wir danken Ihnen für Ihr Angebot vom 10. 11 sowie die zugeschickten Muster .
die Preisliste-n	价目表	Auf Ihren Wunsch erhalten Sie mit diesem Brief unsere neueste Preisliste .
das Preisangebot-e	报价, 报盘	Gerne kommen wir Ihrem Wunsch entgegen, Ihnen ein Preisangebot über unsere Fräsmaschine vorzulegen.

die Qualität-en	质量	Bei guter Qualität sind wir zu weiteren Aufträgen bereit.
die Referenz-en	资信证明	Bitte geben Sie uns Referenzen an, da wir bisher noch nicht mit Ihnen zusammengearbeitet haben.
die Rückfrage-n	查询, 质询	Nach telefonischer Rückfrage konnte der strittige Punkt geklärt werden.
das Unternehmen-	企业	Ich würde mich freuen, in Ihrem Unternehmen arbeiten zu dürfen und bitte um ein Vorstellungsgespräch.
unverbindliches Angebot	虚盘	Bitte senden Sie uns so bald wie möglich ein unverbindliches Angebot über Ihre aktuellen Lieferbedingungen zu
der Vertreterbesuch-e	销售代表走访	Rabattierungs-und Packfehler werden kurz, schnell und unbürokratisch beim Vertreterbesuch geklärt.
die Zahlungsbedingung-en	支付条件	Bitte nennen Sie uns Ihre Zahlungsbedingungen .

Aufgabe

1. Formulierungstraining

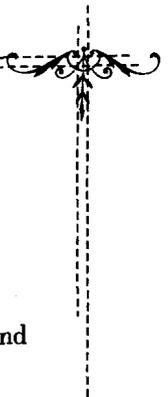
Übung 1: Erstellen Sie bitte Bausteine zum Brief "Anfrage"! Nennen Sie nach dem Beispiel möglichst viele Bausteinausdrücke zum jeweiligen schwarzmarkierten Begriff!

1) Über die **Info-Quelle** (bei der erstmaligen Anfrage)

Bsp. : Ihre Adresse teilt uns die IHK mit.

- A.
- B.
- C.

2) **Grund** der Anfrage



Bsp. : Wir benötigen laufend Baumaschine.

- A.
- B.
- C.

3) **Wünsche**-Art, Qualität, Mengen, Preise, Maße, Größe, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, Verwendungszweck, Lebensdauer der Erzeugnisse

Bsp. : Bitte senden Sie uns ein Angebot zu.

- A.
- B.
- C.

4) **Auskünfte** über sich (wenn man erstmalig mit dem Anbieter in Geschäftsverbindung tritt, gibt man Auskünfte über sich. Angabe der Referenz)

Bsp. : Wir sind eine mittelständische deutsche Brauerei.

- A.
- B.
- C.

Übung 2: Setzen Sie die fehlenden Wörter ein.

Unternehmen künftig auf Erzeugnissen wenden rechnen vom beziehen
Auskünfte wie unverbindliches sollten ausführlichen an so senden

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir _____ uns _____ Ihre Anzeige in der "Frankfurter Allgemeinen Zeitung" _____ 16. 05. 2005. über Ihre Registrierkassen.

Wir sind ein mittelständisches _____ und sind _____ Ihren _____ interessiert. Bitte _____ Sie uns _____ bald _____ möglich ein _____ Angebot zu mit _____ Angaben über Ihre Produkte sowie über Preise, Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Für _____ über uns _____ Sie sich bitte an die Commerzbank in München.

_____ Ihre Produkte konkurrenzfähig sein, können Sie auch _____ mit Aufträgen von uns _____.

II . Übersetzungstraining

Übung 3: *Übersetzen Sie den folgenden Brief ins Chinesische!*

Hintergrundinformationen: Seifert & Co. schreibt der Guangzhou Textiles Imp. & Exp. Corporation einen Anfragebrief.

Sehr geehrte Damen und Herren,
auf der Guangzhouer Messe hat unser Vertreter, Herr Karl Glitza, Gelegenheit gehabt, Ihre Erzeugnisse kennenzulernen.

Wir haben Bedarf an Walnüssen und bitten Sie daher uns postwendend Ihr bemustertes Angebot über Walnüsse Standardqualität unter Angabe der Liefer- und Zahlungsbedingungen einzusenden.

Falls uns Ihr Angebot zusagt, können wir Ihnen Größere Bestellungen in Aussicht stellen.

Wir sehen Ihrer baldigen Antwort mit Interesse entgegen.

Mit freundlichen Grüßen

Herbert Gantzer

(Unterschrift)

Seifert & Co.

Übung 4: *Übersetzen Sie den folgenden Brief ins Deutsche!*

敬启者:

通过商业伙伴我方注意到您的产品。请惠寄贵方所提供的4马力发动机的价目单一份,并注明预计的交货期。此外我方想进一步了解贵司数控机床的技术细节,请寄来相关商品目录,价目表以及供货条件。

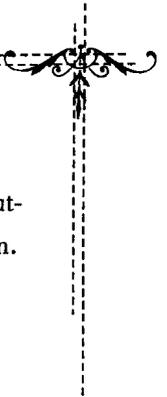
切盼及时回音,深表感谢!

III . Brieftraining

Übung 5: *Schreiben Sie anhand der gegebenen Informationen einen Brief!*

Hintergrundinformationen und Anforderungen an die Studenten:

Sie sind: Rollstuhlhersteller Yangcheng, Guangzhou



Sie wollen: Reifen für ein neues Rollstuhlmodell

Ihr Auftrag: Suchen Sie über bestimmte Quelle nach den Informationen der deutschen Lieferer und vergleichen Sie ihre Daten, um einen Lieferer festzulegen. Dann schreiben Sie einen Anfragebrief.

Hinweise für den Brief:

- Nennen Sie die Herkunft Ihrer Anfrage
- Teilen Sie mit, wer Sie sind und warum Sie anfragen.
- Beschreiben Sie-kurz oder ausführlich-die gewünschte Ware.
- Bitten Sie um Kataloge, Muster sowie Angaben über Lieferzeiten, Zahlungs-und Lieferbedingungen.
- Geben Sie eventuell Referenzen an.
- Ein Hinweis auf mögliche Geschäfte in der Zukunft kann auch nie schaden.

IV. Gruppenarbeit

Anfragen hängen oft mit der Anbahnung geschäftlicher Kontakte zusammen. Im folgenden haben wir für Sie zwei Lesetexte und einen Musterbrief für Geschäftsanbahnung vorbereitet. Lesen Sie bitte die Texte und machen Sie danach die Übungen!



Lesetext 1: Deutsche Auslandshandelskammer

AHK-weltweit kompetent vor Ort

Unternehmen, die im Ausland wirtschaftlich erfolgreich sein wollen, müssen die jeweiligen Märkte verstehen. Gerade am Anfang eines Engagements brauchen sie die richtigen Antworten auf viele Fragen. Diese Antworten geben an 120 Standorten in 80 Ländern dieser Welt die Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der deutschen Wirtschaft (AHKs).

AHKs

- beantworten Anfragen nach speziellen Wirtschaftsinformationen,
- vermitteln Wirtschaftskontakte,
- beraten Unternehmen,
- betreuen Geschäftsreisende aus Deutschland,
- bilden Fach-und Führungskräfte aus und weiter,

- vermitteln ausländische Aussteller und Besucher für den Messestandort Deutschland ,
- organisieren Unternehmertreffen, Kongresse und Seminare.

Für deutsche Unternehmen aus allen Branchen der Wirtschaft sind die AHKs die idealen Partner.



Lesetext 2: Messe

Unser Ziel ist es, Impulsgeber zu sein für unsere Kunden und ihre Branchen vor, während und nach einer Messe.

Ein persönliches Gespräch ist durch nichts zu ersetzen. Gerade im Zeitalter digitaler Kommunikation ist die Basis des Geschäftserfolges immer noch der persönliche Kontakt.

Und welches andere Medium könnte Unternehmen und ihre Kunden direkter in den Dialog bringen als eine Messe?

Ganz nah dran

Deshalb stellen wir Ihnen mit unseren Messen und Veranstaltungen die Kommunikationsplattformen zur Verfügung, die Sie mit Ihren Zielgruppen zusammenbringen als Forum für Information und persönlichen Austausch. So wollen wir gemeinsam mit unseren Partnern dem Anspruch gerecht werden, Impulsgeber für Ihr Geschäft zu sein. Ganz im Sinne unseres Claims "We energize your business".

Impulse geben

Die Basis dafür sind unsere Mitarbeiter, die Ihnen mit Engagement und Kompetenz bei allen Fragen zur Seite stehen. Mit fachkundiger Beratung und Services aus einer Hand machen wir Ihre Messeteilnahme so einfach wie möglich. Und wir sind da, wo Sie uns brauchen: Unsere Auslandsvertretungen und Tochtergesellschaften unterstützen Sie weltweit auf den Märkten, die für Sie wichtig sind.

Zukunft jetzt

Bei uns beginnt die Zukunft schon heute, denn wir investieren in unsere Qualität. Auf diese Weise gewährleisten wir nicht nur, dass Aussteller und Besucher unsere