

# WuIK

Wirtschafts-/Unternehmenskommunikation,  
interkulturelle, internationale Kommunikation  
Korrektorat und Lektorat  
Deutsch als Fremdsprache  
www.wuik.de, info@wuik.de, 0531.77022  
Freyastr. 2a, 38106 Braunschweig

## Anglizismen

### A Rückbau/Rückabwicklung von Anglizismen

#### Welche Anglizismen sollten wir behalten (weil sie praktisch sind)? Was meinen Sie?

Anglizismen ziehen aus verschiedenen Gründen ins Deutsche ein, und viele von ihnen erobern sich nach einer Weile aus verschiedenen Gründen eine Daseinsberechtigung, z. B. weil ...

- sie knapper, "knackiger" sind (Team vs. Mannschaft/Gruppe, Trend vs. Entwicklung/Tendenz, Hype vs. Aufruhr/Spektakel, Catering, Layout)
- sie im internationalen Verkehr praktisch und/oder eine Erscheinung der Globalisierung sind (Jet, Jeans, Computer, Gate, Terminal, Ticket, Sponsor, Marketing)
- sie Teil einer neuen Fachsprache sind (Update, Browser, Link, Server, Franchising, Benchmarking, Label, Teaser)
- sie treffender sind (Jogging statt "Waldlauf", "Best-Of", das "Making-Of")
- sie eine Lücke füllen (Airbag, Mainstream, Fair Play, One-Night-Stand)
- sie ein schicker Import sind (Open-Air-Festival, Cut+More, Teamplayer)
- ein anderes Land es erfunden bzw. das Wort auf der Welt eingeführt hat (fast food)
- eine Variation von etwas Bestehendem einführen (Hyponym; z. B. Flyer vs. Faltblatt/Flugblatt/Handzettel, Dealer vs. Händler, Rating vs. Beurteilung/Bewertung)
- der Sprecher mit ihrer Verwendung als schicker und/oder moderner wirken möchte (relaunchen, Public Viewing, Feature, Dumping, checken, chatten, chillen, Benefit, Wellness)
- sie grammatisch/strukturell einfacher handhabbar sind (nonstop, Marketing)

Es sind auch Wörter aus anderen Sprachen im Deutschen als Lehnwörter domestiziert und dann integriert worden und sind nun nicht mehr wegzudenken, z. B. Restaurant, Chef, Friseur, Chauffeur, Arie, Oper, Portemoinnaie, Dessous, Bistro, Tomate, Büro; es gibt auch "alte" Einwanderer aus dem Englischen, die wir nicht missen könnten, z. B. Striptease, sexy, Sexappeal, Countdown, blöffen (von bluffen), Beamer, Backup, Flop, Image

| Anglizismus       | Vorschlag: dt. Ersatz         | dt. Ersatz akzeptabel?            |
|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| Airbag            | Prallkissen                   | nein                              |
| All-You-Can-Eat   | Essen, so viel Sie können     | ??                                |
| Assessment Center | Auswahlverfahren für Bewerber | nein                              |
| Back-Factory      | Bäckerei                      | nein                              |
| Benchmark(ing)    | Messlatte, Vergleichstest     | nein                              |
| Benefit           | Nutzen, Vorteil, Mehrwert     | OK                                |
| Bestseller        |                               | nein                              |
| Blackout          | Aussetzer                     | nein                              |
| Blockbuster       | Kassenschlager, Straßenfeger  | nein (weil: bereits eingebürgert) |
| Boom              | Konjunkturaufschwung, ...     | ??                                |
| Brainstorming     | Kreativsitzung, Denkrunde     | nein                              |
| Break             | Pause                         | OK                                |
| briefen           | einweisen/informieren         | OK                                |
| Business Park     | Bürozentrum                   | OK                                |
| Callcenter        | Rufdienst                     | nein                              |

|                       |   |                  |
|-----------------------|---|------------------|
| canceln               | absagen/stornieren/ausfallen (lassen)                   | OK               |
| Casting               | Rollenbesetzung   | nein             |
| Catering              | Verpflegung durch einen Dienstleister                   | ??               |
| Chart                 | Schaubild, Diagramm                                     | OK               |
| chatten               | sich im Internet unterhalten                            | nein             |
| checken               | überprüfen, auch: kاپieren                              | ??               |
| chillen               | abschalten  | Altersfrage      |
| Christmas. X-Mas      | Weihnachten   | OK               |
| City                  | Innenstadt  | nein             |
| Coaching              | Beraten, Föhren   | nein             |
| Computer              | Rechner   | Geschmackssache? |
| Consultant            | Berater   | OK               |
| Counter               | Schalter  | OK               |
| Countdown             | das Herunterzählen                                      | OK               |
| Corporate Identity    | Firmenbild  | nein             |
| Cursor                | Blinker   | nein             |
| Customizing           | an Kundenbedürfnisse anpassen                           | ??               |
| Deadline              | Termin  | ??               |
| Display               | Sichtfeld   | nein             |
| Downsizing            | Personalabbau   | OK               |
| Dumping               | Niedrigpreise, Schleuderpreise                          | kontextabhängig  |
| E-Book                | E-Buch  | nein             |
| E-Cash                | Zahlung mit Karte                                       | OK               |
| E-Commerce            | Netzhandel  | nein             |
| Entertainment         | Unterhaltung  | ??               |
| Equipment             | Ausrüstung  | OK               |
| Event                 | Veranstaltung, Ereignis                                 | OK               |
| Facility Management   | Haus-/Gebäudeverwaltung                                 | ??               |
| Factory Outlet        | Werkverkauf   | OK               |
| Fast Food             | Schnellkost   | ??               |
| Feature               | (Leistungs-)Merkmal, Funktion,<br>(Zusatz-) eigenschaft | ??               |
| Financial Engineering | Finanzplanung   | OK               |
| Flatrate              | Pauschale/Pauschaltarif                                 | OK               |
| Flyer                 | Handzettel  | nein             |
| Folder                | Faltbroschüre, Prospekt                                 | OK               |
| Franchising           | Lizenz-Geschäft   | nein             |
| Fundraising           | Mitteleinwerbung/Mittelbeschaffung                      | ??               |
| Fun Park              | Kirmes  | nein             |
| Girl's Day            | Mädchentag  | OK               |
| give-away             | Werbegeschenk   | OK               |
| global player         | Weltkonzern   | OK               |
| Handout               | Skript  | ??               |
| Headline              | Schlagzeile/Titel                                       | OK               |
| Hobby                 | Freizeitbeschäftigung                                   | nein             |
| Homepage              | Startseite  | OK               |
| Human Resources       | Personal  |                  |
| Hype                  | Aufruhr/Spektakel                                       | nein             |
| Incentive             | Anreiz  | OK               |

|  |   |                              |
|--|---|------------------------------|
| Job                                    | Arbeit/Aufgabe  | nein                         |
| Jobcenter                              | Stellenbörse/Arbeitsamt                                 | OK                           |
| Junkbonds                              | Schrottanleihen   | OK                           |
| just-in-time                           | termingerecht   | nein (nicht bei Lieferungen) |
| Laptop. Notebook                       | Klapprechner  | nein oder aus Spaß           |
| Layout                                 | Seitenentwurf, -gestaltung                              | nein                         |
| Leasing (Achtung: engl. auch "mieten") | Mietkauf  | nein                         |
| Link                                   | Querverweis, Verknüpfung                                | nein                         |
| Manager                                | Chef, Geschäftsführer                                   | ??                           |
| Marketing                              | Maßnahmen zur Absatzsteigerung                          | nein                         |
| Meeting                                | Sitzung, Besprechung                                    | OK                           |
| News                                   | Nachrichten   | OK                           |
| Newsletter                             | Infobrief   | OK                           |
| Nordic Walking                         | sportwandern  | OK                           |
| online offline                         | im Netz/vom Netz  | nein                         |
| Pay-TV                                 | Zahlkanal   | nein                         |
| Party                                  | Feier, Fete   | ??                           |
| Performance                            | Leistung  | ??                           |
| Pole Position                          | Startplatz 1  | OK                           |
| Public Viewing                         | Großbildübertragung                                     | OK                           |
| Public Relations                       | Öffentlichkeitsarbeit                                   | ??                           |
| Rating                                 | Beurteilung, Bewertung                                  | nein                         |
| relaxen                                | sich entspannen   | ??                           |
| scannen                                | einlesen  | OK                           |
| Service                                | Dienstleistung, Bedienung                               | nein                         |
| Service-Point                          | Auskunft  | OK                           |
| shoppen                                | einkaufen   | ??                           |
| Smalltalk                              | Plauderei, leeres Gequatsche                            | nein                         |
| Soundcheck                             | Tonprobe  | OK                           |
| Spam                                   | E-Müll  | nein                         |
| Sponsor                                | Geldgeber   | nein                         |
| Spotlight                              | Punktlicht  | nein                         |
| Stalker                                | Nachsteller   | nein                         |
| Statement                              | Meinungäußerung   | nein                         |
| Stand-by                               | Standstrom  | nein                         |
| Teaser                                 | Anreisser, Aufhänger, Blickfang, Ankündigungstext/-clip | nein                         |
| Timing                                 | Zeitwahl  | nein                         |
| Tool                                   | Werkzeug  | nicht bei Computern          |
| toppen                                 | übertreffen   | nein                         |
| Trend                                  | Entwicklung, Tendenz                                    | nein                         |
| Trendsetter                            | Vorreiter   | nein                         |
| Update                                 | neuere/neueste Version                                  | ??                           |
| Venture Capital                        | Investitionsmittel                                      | ??                           |
| Website                                | Netzauftritt  | nein                         |
| Workshop                               | Arbeitstreff  | nein                         |
| XY to go                               | XY zum Mitnehmen  | OK                           |

## B "Business"-Anglizismen:

|                   |   |
|-------------------|---|
| Accessibility     | Verfügbarkeit bzw. Zugänglichkeit   |
| Account           | oft "Kunde", eigentlich "Konto"; ein "Account Manager" ist ein Vertriebsmitarbeiter, der Kundenbedürfnisse analysiert, neue Aufträge beschafft, Neukunden gewinnt, sich um Kunden kümmert.  |
| Ad-hoc            | (kommt nicht aus dem Englischen; Lateinisch für "kurzfristig", "aus dem Stegreif"); Aktiengesellschaften sind verpflichtet, aktienkurs-relevante Nachrichten als "Ad-Hoc-Meldung" zu veröffentlichen. Typische "Ad-hoc-Meldung": "Die XY-AG gibt bekannt, dass die Gewinnerwartung dieses Quartals deutlich reduziert ist". |
| After-Hour        | Nach Ladenschluss bzw. Geschäftsschluss   |
| All-Age           | Produkte für jedes Alter  |
| All-Time-High     | Der höchste Wert, den eine Aktie in ihrem Kursverlauf erreicht hat; siehe auch All-Time-Low   |
| All-Time-Low      | Der niedrigste Wert, den eine Aktie in ihrem Kursverlauf erreicht hat; siehe auch All-Time-High   |
| Assets            | Vermögensstand, Aktiva, Werte   |
| Baseline          | Bezugsgröße, Referenzwert zur Auslegung oder Berechnung, z.B. Auslegung eines Rechner-Netztes nach Anzahl der User unter normalen Betriebsbedingungen   |
| Benchmark         | Methode zur Bewertung bzw. für Leistungsvergleiche ("Messlatte"); z. B. bezüglich Aktien, Fonds, Computer, Software, Geschäftsprozesse  |
| Benefit           | Vorteil, Nutzen (Mehrwert) eines Produkts oder einer Dienstleistung   |
| Blue-Chips        | "Standard"-Aktien repräsentativer Unternehmen mit hoher Liquidität und Marktkapitalisierung. Deutsche Blue-Chips sind z.B. BASF, Siemens oder Telekom   |
| Bodybag           | trendige Taschen mit Schulterriemen, die Marketing-Leute so genannt haben; Achtung: Im Englischen ist das ein "Leichensack"   |
| Bonds             | (Aktien-) Fonds   |
| Boom              | Zeit mit gutem Verkauf, Aufschwung, von allem gibt es viel  |
| Brand             | (Firmen-) Marke; sehr hohe Summen werden für Marketingmaßnahmen für "branding" investiert   |
| Brainstorming     | Sammeln von Ideen und Gedanken. Jeder sagt, was ihm zum vorgegebenen Thema "in den Sinn" kommt; eine Auswertung und Bewertung findet später statt; siehe auch Metaplan  |
| Break-even-point  | Rentabilitätsgrenze, Wirtschaftlichkeitsschwelle, ab der Gewinn erzielt wird. "Erreichen der schwarzen Null, nach vorherigen Verlusten".  |
| Break-Out-Session | (break out = ausbrechen) Meist parallel stattfindende Vorträge bzw. Workshops, wo sich z.B. Teilnehmer einer Tagung zu Schwerpunktthemen, je nach persönlichem Interesse, informieren können.   |
| Briefing          | Anweisung, Einweisung, (Lage)-Besprechung, Instruktion, Absprache   |
| Brokerage         | Gebühr für den Kauf und Verkauf von Aktien und anderen Wertpapieren (Der von Marketingleuten erfundene Begriff "Online-Brokerage" ist falsch, wenn damit Börsengeschäfte im Internet gemeint sind)  |
| Call              | Kaufoption, um innerhalb einer bestimmten Zeit eine festgelegte Menge von Wertpapieren zu einem festgesetzten Preis zu erwerben; man rechnet mit steigenden Kursen, um das (günstig erworbene) Wertpapier mit Gewinn verkaufen zu können; siehe auch Put  |
| Carpooling        | Fahrgemeinschaft bzw. Mitfahrgelegenheit  |
| Career Check      | "Karriere-Prüfung", Bewertung eines Lebenslaufs   |
| Cash-Cow          | Die Melkkuh; ein Produkt oder eine Dienstleistung, mit dem/der sich prima Geld verdienen lässt  |
| Cash-Flow         | Der (Zu-)Fluss an Geldmitteln in einem Unternehmens, auch Zahlungsfähigkeit   |
| CEO               | Chief Executive Officer. ca. Geschäftsführer/Vorstandsvorsitzender (bei Kapitalgesellschaften)  |
| Challenge         | Die Herausforderung, die der Markt an ein Unternehmen stellt. Nutzt es seine Chancen (Opportunities), kann es sich am Markt behaupten; mitunter auch als Platzhalter für "Problem" genutzt, da es sich einfach positiver anhört   |

|                        |  |
|------------------------|--|
| Claim                  | 1.) Anspruch, z. B. aus einem Vertragswerk, der geltend gemacht werden kann. "Wir zahlen nicht die letzte Rate, da die Software nicht wie zugesagt auch unter WinXP funktioniert!"<br>2.) Werbe-Slogan, Werbeaussage wie z. B. "Be inspired" (Siemens mobile), "The telephone people" (Mannesmann Arcor) oder "Let's make things better" (Phillips)  |
| Cocooning              | Abgeleitet vom französischen Wort "cocon" (deutsch: Kokon) dem Gespinst der Seidenraupe. Gemeint ist ein neuer Trend: Die Lust an einem kuscheligen gemütlichen Zuhause, das Bedürfnis nach Sicherheit, Schutz und Harmonie, die Rückbesinnung auf die Familie bzw. die Pflege von Freundschaften. Warum ins Kino gehen, wenn man Freunde zu Hause auch zu einem DVD-Kinoabend am Grossbildschirm mit Super-Sensor-Sound, zum Essen, Spielen oder nur zum Quatschen einladen kann? Früher hätte man wohl "Stubenhocken" gesagt |
| Coming Out             | Das Sich-Bekennen zum "Anders-Sein", z. B. das öffentliche Bekennen zur Homosexualität; sich "outen"   |
| Commitment             | Verbindlichkeit, Verpflichtung, Festlegung   |
| Consultant             | (Unternehmens-)Berater   |
| Couch-Potato           | Jemand, der lieber passiv auf der Couch zappend vor dem Fernseher sitzt und Kartoffelchips futtert, als etwas zu tun, rauszugehen; einer, "den Hintern nicht hochbekommt"  |
| Coupon                 | Gutschein  |
| Couponing              | Marketingmethode zur Umsatzsteigerung, Kundenbindung und Neukundengewinnung. Nach dem Motto "Bei Vorlage dieses Coupon zahlen Sie für ein Essen und essen zu zweit!", werden Rabatte, Vergünstigungen, Freikarten, etc. gewährt  |
| Credibility            | Glaubwürdigkeit  |
| Cross-Selling          | Erweitern des Verkaufsangebotes mit branchenübergreifenden Waren und Dienstleistungen, um den eigenen Absatz zu fördern bzw. zu sichern. Beispiele: Tankstellen mit Supermarkt des täglichen Bedarfs und Reinigungsannahmestelle; Autohändler, der auch Autoversicherung und Sonderzubehör anderer Hersteller anbietet.  |
| Customer-Intimacy      | Kundenvertrautheit durch kontinuierliche Pflege der Kundenbeziehung (customer relationship)  |
| Customer-Relationship  | Kundenbeziehung  |
| Customizing            | das individuelle Anpassen von "Standard"-Applikationen (wie SAP) an spezifische Kundenanforderungen  |
| Dashboard              | Armaturentafel, Instrumentenbrett/tafel, Bedienpult (auch für Software, die solche Funktionen übernimmt), heißt eigentlich "Spritz-Schutz-Brett" (früher wichtig bei Pferdekutschen)   |
| Destinationsmanagement | Typischer Marketing-Begriff aus der Tourismusbranche. Gemeint ist das Management und Vermarkten des Reiseziels   |
| Dinks                  | Steht für "double income, no kids", also "doppeltes Einkommen, keine Kinder"; berufstätige Paare, die bewusst auf Kinder verzichten, können ihr hohes Einkommen für sich alleine verwenden (während andere Kinder in die Welt setzen, die dann später auch für die Renten der Dinks aufkommen)   |
| Elder-Care             | Betreuung von älteren Familienangehörigen (Senioren)   |
| Enabler                | Ein Möglich-Macher, ein Umsetzer (einer Idee), ein Befähigter (der die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen hat)   |
| Entrepreneur           | Unternehmer  |
| Entrepreneurship       | Unternehmens-Konzept, bei dem auch die Mitarbeiter unternehmerisch denken und handeln  |
| Event                  | Ereignis, Veranstaltung  |
| Exposé                 | Ausarbeitung, Präsentation, z. B. einer Geschäftsidee oder Werbekampagne, die sich auf das Wesentliche bezieht   |
| Eye Catcher            | Blickfänger, um z. B. die Aufmerksamkeit des Betrachters auf eine Werbeanzeige zu lenken   |
| Factoring              | Ein Unternehmen kann die Geldforderungen an einen Kunden (Debitor) für Waren oder Dienstleistungen an ein Factoring-Unternehmen (Faktor) verkaufen. Der "factor"   |

|                     |  |
|---------------------|--|
|                     | muss dann die ausstehenden Gelder eintreiben. Je nach Ausfallrisiko berechnet er dafür einen bestimmten Prozentsatz der angekauften Forderung  |
| Filofax             | Eigentlich ist "Filofax" ein Produktname, siehe <a href="http://www.filofax.com">http://www.filofax.com</a> . Der Name steht aber mittlerweile wie "Tempo", "Tesa" oder "Uhu" für ein bestimmtes Produkt. Es ist der gute alte Terminkalender, erweitert um zahlreiche Formblätter für die "Zeit-Verwaltung"/das "time management" |
| Flagshipstore       | "Vorzeige-Geschäft" oder Filiale einer Handelskette mit einem besonderen Angebot, das sich von den anderen Geschäften des Unternehmens abhebt  |
| Franchising         | Unternehmensform, bei der ein Franchisenehmer Waren und Dienstleistungen eines Franchisegebers zu dessen Konditionen gegen eine Lizenzgebühr vertreiben darf, z. B. McDonalds-Restaurants, The Body-Shop, "Eismann" Tiefkühl-Service   |
| Freefloat           | Streubesitz, z. B. Aktien in den Händen vieler Aktionäre   |
| Fruppe              | Steht für "frustrated urban professional", d. h. "frustrierter berufstätiger Großstadtmensch"; siehe auch Yuppies  |
| Freelancer          | selbstständiger, freier Mitarbeiter/ freiberuflicher Mitarbeiter   |
| Full-Service        | komplettes Dienstleistungsangebot, "Alles aus einer Hand"  |
| Functional-Food     | Lebensmittel mit Zusatznutzen z. B. zur Hautstraffung, gegen Schweißgeruch, gegen Gefäßverkalkung, für eine geregelte Verdauung, zur Steigerung des Wohlbefindens, zur Minderung von Krankheitsrisiken, zur Steigerung der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit   |
| Gap                 | Lücke, die es zu schließen gilt; Mangel, den es abzustellen gilt wie z. B. Wettbewerbsnachteile, zu lange Entwicklungszeiten, Mangel an Glaubwürdigkeit etc.   |
| Giga                | eigentlich "milliardenfach"; beliebte Vorsilbe in der Werbung zur Steigerung, wenn "Mega" noch zu wenig ist  |
| Global-Player       | Weltweit operierendes Unternehmen  |
| Going Live          | Prozess, wenn z. B. eine alte betriebswirtschaftliche Software einer Firma von der Nachfolge-Software ersetzt wird, mit allen weiteren notwendigen Maßnahmen, bis zu dem Zeitpunkt, ab dem wieder produktiv gearbeitet werden kann   |
| Going Public        | wenn eine Firma als Aktiengesellschaft an die Börse geht   |
| Handling            | Handhabung, Umgang mit ... (nicht "handeln mit")   |
| Health              | Sammelbegriff für alle Gesundheitsthemen; typischer "Lifestyle "-Begriff   |
| High Performer      | Jemand, der Höchstleistungen erbringt  |
| High-Potentials     | Als hoch qualifiziert eingestufte Nachwuchskräfte  |
| Indoor              | drinnen, im Haus. Gegenteil: Outdoor   |
| Key-Account         | wichtiger Kunde, Großkunde (eigentlich heißt "account" "Konto")  |
| Kick-Off            | Start eines Projektes, Programms oder einer Kampagne, beginnt oft mit einem Kick-Off-Meeting der daran Beteiligten, nachdem Inhalte und Ziele festgelegt wurden  |
| Launch              | Start, Markteinführung von Produkten oder auch Dienstleistungen  |
| Lanyards            | Schlüsselband, ein klassisches Give-Away   |
| Leaflet             | Broschüre, Flugblatt, Merkblatt, Prospekt, Werbeschrift  |
| Leverage-Effect     | Hebelwirkung an einer bestimmten Stelle, um ein Problem zu lösen oder in einem Projekt weiterzukommen  |
| Location            | Ort, Veranstaltungsort, auch Drehort eines Films oder Werbeclips   |
| Market-Outperformer | Wenn die Kursentwicklung einer Aktie besser ist als die des Branchenindex  |
| Market-Performer    | Wenn die Kursentwicklung einer Aktie weitgehend dem Branchenindex folgt; für solche Aktien werden dann Kaufempfehlung gemacht  |
| Masterplan          | Hauptplan, übergeordneter Plan, z. B. für eine komplexe Projektabwicklung  |
| Merchandising       | Vermarkten von Produkten z. B. mit Hilfe bekannter Marken (Logos, Persönlichkeiten)  |
| Mega                | eigentlich "millionenfach"; beliebte Vorsilbe in der Werbung zur Steigerung, wenn "super" zu wenig ist; wird "getoppt" von "Giga"  |
| Mega-Event          | großartiges Ereignis oder Veranstaltung; oft inflationär missbraucht   |
| Merger              | Fusion, Zusammenschluss von Unternehmen  |
| Metaplan            | Methode zur Auswertung, Bewertung und Visualisierung z. B. einer Brainstorming-Sitzung   |



|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Mind-mapping                       | Darstellungsmethode, um Gedanken zu strukturieren und zu visualisieren; Einsatz dieser Kreativtechnik z. B. auf Workshops   |
| Non-profit                         | nicht auf Gewinn abzielend, z. B. ein gemeinnütziges Unternehmen  |
| Offshoring                         | Verlagerung kostenintensiver Aufgaben und Dienstleistungen (wie Beratung, Betreuung, Softwareentwicklung) innerhalb eines weltweit operierenden Konzerns in ein Billiglohnland, um Kostenvorteile zu erzielen   |
| On demand                          | "auf Abruf", z. B. Books-on-Demand oder Video-on-Demand   |
| Open-End                           | Veranstaltung, Tagesordnungspunkt ohne zeitliche Begrenzung   |
| Open-House                         | Entspricht in etwa "Tag der Offenen Tür", wenn z. B. ein Unternehmen sich der Öffentlichkeit öffnet, damit man mal "hinter die Kulissen" sehen kann   |
| Open-House-Party                   | Party, zu der jeder kommen kann, der Lust hat   |
| Outdoor                            | draußen; Gegenteil: Indoor  |
| Out Of The Box (Kürzel: OotB)      | Ein Gerät oder eine Lösung, das/die man nach dem Prinzip: "Auspacken, einschalten, funktioniert" direkt benutzen kann   |
| Outperformer                       | Aktienwert, der sich besser als der Branchenindex entwickelt; siehe auch Underperformer   |
| Outsourcing                        | Auslagerung bzw. Ausgründung von Betriebsfunktionen, z. B. Vergabe von Kantinendiensten oder Gerätwartung an externe Dienstleister  |
| Overdressed                        | Jemand, der viel zu "fein" bzw. "überzogen" gekleidet erscheint, z.B. im Anzug zum Kegelaabend; Gegenteil: underdressed   |
| Overstyled                         | zu stark gestylt/designt; kann sich auf die Mode beziehen, siehe "overdressed" oder auf ein Produkt, das z. B. mit zu vielen Funktionen (Features) überfrachtet ist und den Anwender überfordert  |
| Performer                          | Akteur, Ausführender, Darsteller, Dienstbringer   |
| Portfolio (oder auch Portefeuille) | 1.) Angebotsspektrum, das was ein Unternehmen an Dienstleistungen bieten kann. 2.) Gesamtbestand an Wertpapieren eines Unternehmens oder Anlegers, Zusammensetzung einer Kapitalanlage  |
| Put                                | Verkaufsoption, um innerhalb einer bestimmten Zeit eine festgelegte Menge von Wertpapieren zu einem festgesetzten Preis zu verkaufen; man rechnet mit sinkenden Kursen; so kann man ein Wertpapier loswerden, bevor der Kurs gänzlich abstürzt; siehe auch Call |
| Prime Time                         | Zeiten mit hohen Einschaltquoten, somit auch teuerste Sendezeit für Werbespots  |
| Procurement                        | Einkauf und Beschaffung   |
| Profit and Loss                    | Gewinn und Verlust  |
| Publicity                          | allgemeine Bekanntheit, Öffentlichkeit, Offenkundigkeit, Werbung  |
| Q-and-A-Session                    | Veranstaltung (Session), auf der Fragen (Questions) gestellt werden dürfen und Antworten (Answers) gegeben werden   |
| Quick and Dirty                    | eine schnelle, aber unausgereifte Lösung; z. B. Software, die im Prinzip funktioniert, aber fehleranfällig ist und wenig Bedienkomfort bietet   |
| Rating                             | Systematisch ermittelte Bonitätsbewertung von Aktiengesellschaften oder Staaten im Interesse der Aktionäre und Geldanleger  |
| Relaunch                           | Neustart oder Wiederbelebung eines Produktes oder auch Dienstleistung (mit entsprechenden Werbeaktivitäten)   |
| Re-Usability                       | Wiederverwendbarkeit, Wiederverwertbarkeit z. B. von Softwarelösungen für ähnliche Projekte   |
| Roadmap                            | Englisch für "Straßenkarte", "Fahrplan". Vorgehensweise zur Planung und Umsetzung von (E-)Business-Strategien   |
| Sabbatical                         | Befristeter Ausstieg aus dem Arbeitsverhältnis, einjährige Arbeitspause, Langzeiturlaub als Form der Arbeitszeitflexibilisierung bzw. Kapazitätsanpassung   |
| Scoop                              | Eine exklusive Meldung, ein Knüller; die angeblichen "Hitler-Tagebücher" eines bekannten deutschen Magazins wären ein Scoop gewesen, wären sie nicht gefälscht gewesen  |
| Selfness                           | Kunstwort aus Self (Selbst) und Wellness (ebenfalls schon ein Kunstwort); sich selbst mit Stärken und Schwächen (er)kennen, sich weiter entwickeln, aus Krisen lernen und selbstbestimmt, bewusst und aktiv leben   |
| Share of Wallet                    | Wörtlich "Anteil an der Brieftasche"; gemeint ist der Anteil eines Unternehmens am  |

Umsatzpotenzial des Kunden; d. h. wie viel der Kunde für das ausgibt, was ein Unternehmen an Produkten und Dienstleistungen bieten kann. Wenn man schon einen Kunden gewonnen hat, kann es lohnend sein, den Umsatz mit diesen Bestandskunden weiter zu erhöhen. Der Aufwand zur Steigerung der Kundenausschöpfung ist oft geringer, als neue Kunden zu gewinnen

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Shareholder-Value       | Der Nutzen, der Gewinn oder die Rendite (value) der Aktionäre (shareholders), die darauf hoffen, dass ein Unternehmen eine hohe Dividende ausbezahlt oder für ständig steigende Aktien-Kurse sorgt  |
| Skills                  | Fähigkeiten, Qualifikationen, z. B. die eines Mitarbeiters: Fachwissen, Kompetenzen, Beherrschen von Fremdsprachen und " Softskills" (Teamfähigkeit, emotionale Intelligenz etc.)   |
| Small Caps              | kleinere, unbedeutende Aktiengesellschaften im Gegensatz zu den "Blue Chips"  |
| Social Butterfly        | eine Person, die auf allen gesellschaftlichen Anlässen zu finden ist und sich dauernd mit ihrem gesellschaftlichen Status befasst   |
| Soft skills             | soziale Kompetenzen wie Konflikt-, Team- und Verantwortungsfähigkeit, emotionale Intelligenz, Kommunikationskompetenz   |
| Spin-off                | 1.) Gründung eines neuen selbständigen Unternehmens nach einer Ausgliederung (Outsourcing) aus einem größeren Unternehmen; so entstand z. B. Infinion aus dem Halbleiterbereich von Siemens; 2.) ein Ableger, ein "Weiter-Spinnen" von etwas bereits Bekanntem; wenn z. B. aus einer Serie (Raumschiff Enterprise, Bully-Parade) ein Film (Star-Treck, Schuh des Manitu) wird und dabei Charaktere und Szenerien übernommen werden oder die Handlung fortgesetzt wird |
| Spot                    | Schlaglicht, Herausstellen oder Hervorheben eines Details   |
| Start-Up (-Unternehmen) | Neu gegründetes, innovatives Unternehmen, das sich Marktchancen ausrechnet  |
| Streamlining            | rationalisieren, das Geschäft "stromlinienförmiger", schneller oder besser machen, Ecken abrunden; z. B. Maßnahmen zur Qualitätssteigerung, zu Kosteneinsparungen, Reduzierung von Durchlaufzeiten, Optimierung von Prozessen in einem Unternehmen  |
| Styleguide              | Vorgaben bzw. Richtlinien z. B. für die Gestaltung von Dokumenten, Handbüchern, Web-Seiten, Visitenkarten oder Werbung einer Firma  |
| Try&Buy                 | Produkte (z. B. Software, speziell Shareware), die man vor dem Kauf testen kann   |
| Turnaround              | Den Durchbruch erzielen, positive Trendwende z. B. in der Unternehmens- oder Gewinnentwicklung  |
| Town-Meeting            | Zusammenkunft bzw. Versammlung von Mitarbeitern eines Unternehmens mit mehreren Standorten in einer Stadt. Je nach Größe der Firma bzw. des Teilnehmerkreises müssen Kongresshallen angemietet werden. Bei solchen Anlässen kann die Unternehmensführung ihre Visionen und Ziele an die Mitarbeiter weitergeben.  |
| Trendscout              | Jemand, der Trends aufspürt und beobachtet  |
| Trendsetter             | Jemand, der neue Trends und Maßstäbe setzt  |
| Turnkey-Project         | Generalunternehmer-Projekt, beim Hausbau "schlüsselfertig"  |
| Underdressed            | Jemand, der mit viel zu legerer Kleidung zu einem festlichen Anlass erscheint; z.B. zur Vereidigung in Turnschuhen; Gegenteil von "overdressed"   |
| Underperformer          | 1.) Aktienwert, der sich schlechter als der Branchenindex entwickelt. Für solche Aktien werden dann Verkaufsempfehlung gegeben; siehe auch Outperformer; oder 2.) Mitarbeiter, der die geforderten Leistungen nicht erbringt (Minderleister), eine berufliche "Niete"   |
| Updaten                 | Auf den neuesten Stand bringen  |
| Usability               | Benutzbarkeit, Bedienungsfreundlichkeit bzw. Ergonomie von (Software-) Produkten.   |
| Value-Chain             | "Wertschöpfungskette"; die Wertsteigerung eines Produktes vom Rohstoff über die Herstellungs- und Verarbeitungsprozesse, Transport, Vertrieb bis zum Recycling.   |
| Venture-Capital         | Risikokapital, das von meist vermögenden Geldgebern in Neugründungen von innovativen Unternehmen (Start-Ups) gesteckt wird  |
| Win-Loss                | Bei einer Win-Loss-Analyse untersucht man, warum Aufträge eingingen bzw. verloren gingen.   |
| Wording                 | Wortwahl, Formulierung  |
| Work-Life-Balance       | Das Bestreben, Arbeit und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen  |
| Work-Out                | Training, Gymnastik   |



|                     |   |
|---------------------|---|
| X                   | Wird gerne als Vorsilbe bzw. Kürzel verwendet und steht meist für "eXtreme", "eXtended" oder "eXtra" (und in X-mas für Christmas) |
| Young Professionals | Junge berufserfahrene Fachkräfte  |
| Yuppie              | Steht für "Young Urban Professional" (YUP); jüngere, gut ausgebildete, berufstätige Großstadtmenschen; siehe auch Fruppie         |
| zappen              | Mit der Fernbedienung (ziellos) in den TV-Kanälen "umherwandern"  |