

# The Bottom Line: 4 Business Idioms You'll Hear at Work

English learning resource · DE

## Line-by-line · English + German

92 lines

**Study task:** Listen again and notice the expressions you studied.

Martin, why does this email sound like a sports lesson?

Martin, warum klingt diese E-Mail wie eine Sportstunde?

Which email?

Welche E-Mail?

The one from your new client.

Die von deinem neuen Kunden.

It says, "Let's touch base, look at the bottom line, raise the bar and go the extra mile."

Darin steht: „Lassen Sie uns kurz abstimmen, auf den entscheidenden Punkt schauen, die Messlatte höher legen und die Extrameile gehen.“

That is not sport.

Das ist kein Sport.

That is business English.

Das ist Business-Englisch.

It contains a base, a bar, a line and a mile.

Sie enthält eine Basis, eine Messlatte, eine Linie und eine Meile.

All right.

Na gut.

It sounds slightly athletic.

Es klingt ein wenig sportlich.

And today we are going to make every expression clear.

Und heute werden wir jeden dieser Ausdrücke verständlich machen.

Welcome to Your English Toolbox.

Willkommen bei Your English Toolbox.

I am Martin.

Ich bin Martin.



And I am Julia.

Und ich bin Julia.

Today we are exploring lesson seven of our free Idiom Toolbox course: Business.

Heute beschäftigen wir uns mit Lektion sieben unseres kostenlosen Idiom-Toolbox-Kurses: Business.

You can find the course at [yourenglishtoolbox.com](https://yourenglishtoolbox.com).

Du findest den Kurs auf [yourenglishtoolbox.com](https://yourenglishtoolbox.com).

Open the Idioms section and choose lesson seven, Business.

Öffne den Bereich „Idioms“ und wähle Lektion sieben, „Business“.

You will find a slow dialogue, clear meanings, multilingual support, examples and interactive retrieval practice.

Dort findest du einen langsamen Dialog, klare Bedeutungen, mehrsprachige Unterstützung, Beispiele und interaktive Abrufübungen.

The direct link to this free lesson is also in the episode description.

Der direkte Link zu dieser kostenlosen Lektion steht ebenfalls in der Episodenbeschreibung.

Let us begin with touch base.

Beginnen wir mit „touch base“.

To touch base means to make brief contact with someone to exchange information.

„To touch base“ bedeutet, kurz Kontakt mit jemandem aufzunehmen, um Informationen auszutauschen.

You can say: Let's touch base on Friday.

Du kannst sagen: „Lass uns am Freitag kurz abstimmen.“

Or: I'll touch base with the supplier this afternoon.

Oder: „Ich stimme mich heute Nachmittag kurz mit dem Lieferanten ab.“

Notice the two useful patterns: touch base with a person, and touch base about or on a topic.

Beachte die beiden nützlichen Muster: „touch base with“ plus Person und „touch base about“ oder „on“ plus Thema.

It normally suggests a short conversation, not a long formal meeting.

Normalerweise deutet es auf ein kurzes Gespräch hin, nicht auf eine lange formelle Besprechung.

So when the client says, “Let's touch base tomorrow,” she wants a quick update.

Wenn die Kundin also sagt: „Lassen Sie uns morgen kurz abstimmen“, möchte sie ein kurzes Update.

Exactly.

Genau.

She does not want to play baseball.

Sie möchte nicht Baseball spielen.



Good.

Gut.

Now what is the bottom line?

Was bedeutet nun „the bottom line“?

The bottom line is the most important fact or the final result.

„The bottom line“ ist der wichtigste Punkt oder das Endergebnis.

In business, it can also mean the final financial result: profit or loss.

Im Geschäftsleben kann es auch das finanzielle Endergebnis bedeuten: Gewinn oder Verlust.

For example: The bottom line is that we cannot finish by Monday.

Zum Beispiel: „Unterm Strich können wir nicht bis Montag fertig werden.“

Or: Better service helped improve the company's bottom line.

Oder: „Ein besserer Service hat dazu beigetragen, das Geschäftsergebnis des Unternehmens zu verbessern.“

The first example means the essential conclusion.

Das erste Beispiel meint die wesentliche Schlussfolgerung.

The second refers to financial performance.

Das zweite bezieht sich auf die finanzielle Leistung.

So what is the bottom line of your client's email?

Was ist also der entscheidende Punkt in der E-Mail deiner Kundin?

She wants better results without increasing the budget.

Sie möchte bessere Ergebnisse, ohne das Budget zu erhöhen.

That sounds challenging.

Das klingt anspruchsvoll.

It does.

Das ist es.

She also wants us to raise the bar.

Sie möchte auch, dass wir die Messlatte höher legen.

To raise the bar means to set a higher standard.

„To raise the bar“ bedeutet, einen höheren Maßstab zu setzen.

For example: The new design has raised the bar for the whole industry.

Zum Beispiel: „Das neue Design hat die Messlatte für die gesamte Branche höher gelegt.“

Or: Her presentation raised the bar for the rest of the team.

Oder: „Ihre Präsentation hat die Messlatte für den Rest des Teams höher gelegt.“



If someone raises the bar, other people may need to improve to reach the new standard.

Wenn jemand die Messlatte höher legt, müssen sich andere möglicherweise verbessern, um den neuen Standard zu erreichen.

Can we lower the bar?

Können wir die Messlatte niedriger legen?

Yes, that means accepting a lower standard.

Ja, das bedeutet, einen niedrigeren Standard zu akzeptieren.

But I would not suggest it to the client.

Aber ich würde es der Kundin nicht vorschlagen.

Probably wise.

Wahrscheinlich klug.

Her final request was to go the extra mile.

Ihre letzte Bitte war, dass wir die Extrameile gehen.

To go the extra mile means to make more effort than is normally expected.

„To go the extra mile“ bedeutet, sich stärker anzustrengen, als normalerweise erwartet wird.

A hotel employee might go the extra mile by helping a guest recover a lost passport.

Ein Hotelangestellter könnte die Extrameile gehen, indem er einem Gast hilft, einen verlorenen Reisepass wiederzubekommen.

Or a colleague might go the extra mile to help you meet a deadline.

Oder ein Kollege könnte die Extrameile gehen, um dir beim Einhalten einer Frist zu helfen.

It is usually positive.

Der Ausdruck ist normalerweise positiv.

It suggests care, commitment and additional effort.

Er deutet auf Fürsorge, Engagement und zusätzlichen Einsatz hin.

But there is an important limit.

Aber es gibt eine wichtige Grenze.

Going the extra mile should not mean accepting impossible demands every day.

Die Extrameile zu gehen sollte nicht bedeuten, jeden Tag unmögliche Forderungen zu akzeptieren.

Exactly.

Genau.

Extra effort is valuable when it is a choice, not a permanent expectation.

Zusätzlicher Einsatz ist wertvoll, wenn er freiwillig ist und nicht dauerhaft erwartet wird.



Let us compare all four idioms.

Vergleichen wir alle vier Redewendungen.

Touch base means make brief contact and exchange information.

„Touch base“ bedeutet, kurz Kontakt aufzunehmen und Informationen auszutauschen.

The bottom line means the essential fact or final financial result.

„The bottom line“ bedeutet der entscheidende Punkt oder das finanzielle Endergebnis.

Raise the bar means set a higher standard.

„Raise the bar“ bedeutet, einen höheren Maßstab zu setzen.

And go the extra mile means make more effort than expected.

Und „go the extra mile“ bedeutet, sich mehr als erwartet anzustrengen.

Time for a quick challenge.

Zeit für eine kurze Aufgabe.

Choose the best idiom before we answer.

Wähle die passende Redewendung, bevor wir antworten.

Situation one.

Situation eins.

Your manager wants a five-minute update tomorrow.

Deine Führungskraft möchte morgen ein fünfminütiges Update.

Let's touch base tomorrow.

Lass uns morgen kurz abstimmen.

Situation two.

Situation zwei.

One restaurant creates a new standard for service in the city.

Ein Restaurant setzt einen neuen Standard für den Service in der Stadt.

It raises the bar.

Es legt die Messlatte höher.

Situation three.

Situation drei.

A team member stays late to help a colleague complete an urgent proposal.

Ein Teammitglied bleibt länger, um einem Kollegen bei einem dringenden Angebot zu helfen.

She goes the extra mile.

Sie geht die Extrameile.



Situation four.

Situation vier.

After a long discussion, you want to state the essential conclusion.

Nach einer langen Diskussion möchtest du die entscheidende Schlussfolgerung nennen.

You say: The bottom line is...

Du sagst: „Unterm Strich ...“

Now complete one sentence about your work or studies.

Vervollständige jetzt einen Satz über deine Arbeit oder dein Studium.

This week, I need to touch base with...

Diese Woche muss ich mich kurz abstimmen mit ...

Personal examples help turn recognition into active English.

Persönliche Beispiele helfen dabei, passives Erkennen in aktives Englisch zu verwandeln.

Continue with lesson seven in the free Idiom Toolbox course at [yourenglishtoolbox.com](http://yourenglishtoolbox.com).

Mach mit Lektion sieben des kostenlosen Idiom-Toolbox-Kurses auf [yourenglishtoolbox.com](http://yourenglishtoolbox.com) weiter.

Its retrieval exercises bring these expressions back at the right moments, so you practise remembering instead of simply rereading.

Die Abrufübungen bringen diese Ausdrücke in den richtigen Abständen zurück, sodass du das Erinnern übst, statt sie nur erneut zu lesen.

The direct lesson link is in the episode description.

Der direkte Link steht in der Episodenbeschreibung.

So, what will you write to the client?

Was wirst du der Kundin also schreiben?

Let's touch base tomorrow.

Lassen Sie uns morgen kurz abstimmen.

The bottom line is that we can raise the bar, but we cannot double the work without changing the budget.

Unterm Strich können wir die Messlatte höher legen, aber wir können die Arbeit nicht verdoppeln, ohne das Budget zu ändern.

Clear, professional and honest.

Klar, professionell und ehrlich.

Should I also promise to go the extra mile?

Soll ich auch versprechen, die Extrameile zu gehen?

Only if the extra mile is included in the schedule.

Nur wenn diese Extrameile im Zeitplan vorgesehen ist.



That may be the real bottom line.

Das ist vielleicht der wirklich entscheidende Punkt.

See you next time, friends.

Bis zum nächsten Mal, Freunde.

Goodbye.

Auf Wiedersehen.

