

Zeitschrift: Sprachspiegel : Zweimonatsschrift
Herausgeber: Schweizerischer Verein für die deutsche Sprache
Band: 9 (1953)
Heft: 11

Artikel: Der kaufmännische Briefstil
Autor: Rutishauser, Hans
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-420307>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

weil Soccer einen wahren Boom verzeichnet,
dem jedes andre Hobby weichen mußte.
Im Final um den Cup wird es sich weisen,
ob nun der Centerforward wirklich fit ist . . .

Tell: Halt ein, mein Sohn, ich bin so gut wie k. o.!

Walter: Dagegen hilft ein Drink, ein guter Brandy.
Versuch ihn, Daddy!

Tell: Thank you, Sonny-boy . . .

(Er trinkt einen Schluck und erholt sich langsam.)

Ein düster Bild hast du gezeichnet, Knabe,
und heiße Scham will mir die Stirne röten,
wenn ich bedenke, wie aus purer Faulheit
wir Tag für Tag die Muttersprache schänden . . .

So wünsch ich mir zum Bundesfeiertage,
daß jeder Bürger dessen sich erinnere:

Ich bin kein Butler, Grocer oder Trader;
ich bin ein Schweizer. Und ich spreche deutsch.

E. B.

Aus dem schweizerischen Familienblatt „Die Garbe“, die im Verlag
Friedrich Reinhardt, Basel, im 36. Jahrgang erscheint.

Der kaufmännische Briefstil

von Dr. Hans Rutishauser

Die Geschäftssprache gehört zur Zweckprosa. Für sie ist das Wort ein Mittel zur Beeinflussung und Verständigung, und ihre Stilebene hält die Mitte zwischen der gehobenen Prosa der Dichtung und der gewöhnlichen Umgangssprache. Der Kaufmann schreibt eine „gesellige Prosa“ mit einigen ihr eigenen Merkmalen. — Im folgenden betrachten wir einige anzustrebende Stilwerte:

1. Klarheit

Was man wirklich sagen will, sage man unmißverständlich. „Man muß es den Leuten nicht klar, sondern eselsklar sagen.“ Aber nicht, weil „die Leute“ lauter Esel wären, sondern weil wir als Schreibende oft blind sind gegen das Unklare und Mißverständliche unserer Ausdrucksweise. „Die Formulare müssen von der Handelskammer bezogen werden“: was damit gemeint ist, bedarf für den Handelskammersekretär,

dessen Büro täglich 100 der bewußten Bordrucke abgibt, keiner Erläuterung. Anders für den Leser: muß die Handelskammer diese Formulare selber beziehen oder ist sie die abgebende Stelle? Um eindeutig zu sein, hätte man schreiben können: „Man beziehe die Formulare bei der Handelskammer.“ — Für Sätze dieser Art, die den Leser nur informieren oder belehren wollen, gilt unbedingt Lessings Wort: „Die größte Deutlichkeit war mir immer die größte Schönheit.“

2. Knappheit

„Viele Worte machen, um wenig Gedanken mitzuteilen, ist überall das untrügliche Zeichen der Mittelmäßigkeit.“ Wer Zweckprosa schreibt, denke an dieses Wort Schopenhauers, auch wenn es etwas bissig ist! Je kleiner der Wortaufwand im Verhältnis zum Inhalt, desto reiner die Wirkung. Jeder Leser schätzt den knappen Ausdruck; weil er sich aber so schwer schreibt, ist ihm der Schreiber gram. Davon legt ein altes Bonmot Zeugnis ab: „Da wir keine Zeit haben, Ihnen einen kurzen Brief zu schreiben, schreiben wir Ihnen einen langen.“

Der zusammengesetzte Satz: „In diesem Zusammenhang gestatten wir uns hiermit, an Sie die Frage zu richten, ob das in Rede stehende Geschäft nunmehr zustande gekommen ist“, gehört zu einer veralteten Stilschicht. Die blanke Frage: „Ist dieses Geschäft inzwischen zustande gekommen?“ entspricht dem heutigen Sprachempfinden eher. Goethe bezeugt: „Ich habe mich in meinem Leben vor nichts so sehr als vor leeren Worten gehütet.“

Die heutige Zeit befürwortet den knappen Ausdruck, und wir haben zumal im Berufsleben allen Grund, diesen Zug zu fördern. — Trotzdem soll die Ausdrucksweise nicht kurz angebunden sein. Sonst wäre das bloße Sprachgerippe des Telegrammstils erstrebenswert. Jedes Wort, das einen Gedanken verdeutlicht, verbindlicher ausdrückt oder sprachlich rundet, ist nicht überflüssig, sondern willkommen. Die Knappheit findet also ihre Grenzen dort, wo sie Unklarheit, Härten oder Mißklang erzeugt.

3. Verbindlichkeit

Wäre die kaufmännische Sprache nur klar und knapp, so würde sie sich nicht grundsätzlich von der militärischen Ausdrucksweise unterscheiden, die auf die harte Beziehung „befehlen und gehorchen“ zuge-

geschnitten ist. Der Kaufmann muß verhandeln und überzeugen; das erfordert eine geschmeidigere Tonart. „Sie unterstützen das Vorgehen der Kompanie X mit Feuer aus dem Raum Y“ heißt in die kaufmännische Sprache übersetzt: „Wir legen großen Wert auf Ihre Unterstützung und bitten Sie deshalb . . .“ usw.!

Verbindlich heißt nicht formlos oder gar intim. Der geschäftliche Verkehr ist im Unterschied zum freundschaftlichen oder kameradschaftlichen nicht absichtslos. Bei noch soviel Korrektheit und menschlichem Wohlwollen darf sich kein Geschäftspartner einfach gehen lassen. Wer nicht auf seinen Vorteil bedacht ist, kommt unters Rad. Güte und Redlichkeit mit kämpferischer Härte glücklich zu verbinden, ist die Gabe des „königlichen Kaufmanns“.

Der verbindliche Ausdruck weiß um die Würde und Freiheit des Partners und wirbt um dessen Geneigtheit mit der höflichen Gebärde. Höflichkeit hat mit Kriecherei nichts gemein. Eine schlagwortartige Gegenüberstellung möge das veranschaulichen:

Im Befehlstone:

„Diese Dessins brauchen Sie unbedingt.“

Kriecherisch:

„Wenn wir Ihrem führenden Geschäft diese Dessins als erstem anbieten, so haben wir einzig und allein das Wohlergehen Ihrer hochgeschätzten Firma im Auge.“

Verbindlich:

„Sind diese Dessins nicht eigens wie für Ihr Geschäft der ‚modischen Avantgarde‘ gemacht“?“

*

Seien wir uns indessen bewußt, daß der Versuch, die stilistischen Kernwerte der kaufmännischen Schriftsprache mit den drei Stichworten Klarheit, Knappheit und Verbindlichkeit zu erfassen, nur eine rohe, vorläufige Umschreibung darstellt. Es ist so, wie wenn man die Gestalt eines Lebewesens mit den Worten zierlich, schlank und beweglich ausschöpfen wollte. Das paßt ebenso gut auf ein junges Mädchen wie auf eine Eidechse!

Immerhin: klar, knapp und verbindlich darf jede rein geschäftliche Botschaft sein, handle es sich um eine Versandmeldung oder um das

schwierigste Anliegen. Aber diese Stilmerkmale sind nicht in jedem Fall gleichmäßig betont. Bei schlichten Tatsachen-Meldungen und bei Nachrichten, die den Empfänger ohnehin erfreuen, schrumpft der Bedarf an verbindlichen Wendungen auf einen symbolischen Rest zusammen. Umgekehrt bei Werbetexten, die ja kein Leser ersehnt. Bei mittelmäßigen Schreiben dieser Art überragt oft der Aufwand an verbindlichen, manchmal phrasenhaften Worten den sachlichen Gehalt bei weitem.

Angenehme Dinge zugleich klar, knapp und verbindlich darzulegen, ist nicht schwer. Viel schwieriger ist es bei unangenehmen oder gleichgültigen Sachen. Sie dem Partner annehmbar oder gar begehrenswert erscheinen zu lassen, erfordert Diplomatie. Das ist zunächst keine sprachliche, sondern eine psychologische Kunst, die sich aber im Brief nicht anders als durch das Medium der Sprache äußern kann. Machen wir uns den Vorgang an einem Beispiel klar. Setzen wir den Fall, das Angebot eines geschätzten Lieferanten interessiere uns zurzeit nicht. Wie lautet die Antwort?

Sachlicher Entscheid: ein glattes Nein.

Psychologische Erwägungen: Wir schulden dem Anbietenden gewisse Rücksichten. Ein klares, knappes Nein würde ihn verletzen. Es gilt, die Absage zu begründen.

Sprachliche Fassung: „Wir bedauern, auf Ihr Angebot zurzeit nicht eintreten zu können, weil unser Lager überfüllt ist.“ Damit ist eine Schwebelage erreicht, die dem Lieferanten eine bescheidene Zukunftshoffnung einräumt. Wir haben uns verbindlich geäußert.

Damit ist erwiesen, daß dort, wo psychologische Rücksichten walten, das Stilgebot der Verbindlichkeit zu jenen der Klarheit und Knappheit in Gegensatz treten kann. Von diesem Punkt bis zum schädlichen Vorurteil, die breite Sprachgebärde sei an sich schon höflicher als die knappe, ist nur ein kleiner Schritt. Lassen wir ein Beispiel sprechen!

„Teilen Sie uns mit, wann und wie Sie die Fr. 875.— bezahlt haben“, ist eine knappe und dazu kurz angebundene Fassung. — „Wir teilen Ihnen mit, daß uns daran liegt, in Erfahrung zu bringen, wann und auf welchem Wege Sie den Betrag von Fr. 875.— bezahlt haben, und wir erwarten gerne Ihre Auskunft“, ist eine weitschweifige, aber zweifellos verbindlichere Fassung. — Zum Glück haben wir nicht bloß

die Wahl zwischen diesen beiden Fügungen. Nichts hindert uns, zugleich knapp und verbindlich zu schreiben; z. B. so: „Wann und wie haben Sie die Fr. 875.— bezahlt? Vielen Dank für Ihre Auskunft!“

Der wortkritische Vergleich zwischen der zweiten und dritten Fassung ergibt, daß diese trotz ihrer Knappheit höflicher ist als jene. Wie höflich eine Wendung ist, hängt nicht vom Metermaß ab, sondern von ihrem Sinngehalt! Dies einzusehen, fällt jenen schwer, die selbst einen altväterisch-umständlichen Kontor-Stil schreiben. Es ist meist ein Teil ihres Jugendlandes, und als solches tabu nach dem Wort „right or wrong, my youth!“

Wir müssen uns bestreben, dieser sentimentaln Einflüsterung kein Gehör zu schenken. Ein weitschweifiger Satz ist nicht schon darum höflicher als ein knapper, weil er weitschweifig ist. In der Architektur, im Fahrzeugbau, in der Kleidung erkennt jeder, daß die Schnörkel und Schnickschnacks des Jugendstils keine Nachahmung verdienen. Warum denn in der geschäftlichen Zweckprosa? Spielt hier etwa die Empfindung mit, wer uns weitschweifig schreibe, wende für uns mehr Zeit auf als der sich knapp Fassende? Daß dies nicht zutrifft, wurde weiter oben dargelegt.

Eines steht fest: der heutige Geschäftsstil strebt nach Knappheit, und sie steht ihm gut an. Weitschweifigkeit wird mehr und mehr zum Sigel gedanklicher und sprachlicher Unbeholfenheit. Unsere kaufmännische Jugend ist dem gespreizten Ausdruck abhold, und der Korrespondenzlehrer nicht minder. Gegen den Strom zu schwimmen ist auf diesem Gebiete nicht klug und nicht sinnvoll.

Daß „knapp“ und „verbindlich“ sich teilweise widersprechen, soll aber nicht geleugnet werden. Jeder Vergleich zwischen einer telegrafischen Botschaft und der entsprechenden brieflichen Bestätigung bezeugt es. — Daß sich Knappheit und Klarheit nicht immer vertragen, ist ebenso gewiß. Beispielsweise schien mir die folgende Kommaegel anfänglich unmißverständlich: „Das ‚und‘ ersetzt das Komma nicht, wenn jenes einen vollständigen Hauptsatz einleitet.“ Es zeigte sich bald, daß die negative Wendung „ersetzt das Komma nicht“ auf ersten Anhieb nicht immer verstanden wurde. Also opferte ich ein Teil Knappheit und schrieb mit doppelter Naht: „Das ‚und‘ ersetzt das Komma nicht, dieses muß also stehen, wenn jenes einen vollständigen Hauptsatz einleitet.“ — Jetzt war

aber das Fürwort „jenes“ zu weit vom Bezugswort „und“ entfernt. Schließlich mußte ich mich mit der umständlichen Fassung abfinden: „Das ‚und‘ ersetzt das Komma nicht, dieses muß also stehen, wenn das ‚und‘ einen vollständigen Satz einleitet.“ — Denn darüber sind wir uns einig, daß Klarheit vor Knappheit geht; es sei denn, man wollte absichtlich undeutlich schreiben. Aber das steht auf einem andern Blatt.

Ich befürchte, Sie könnten an dieser Stelle geneigt sein, das Bisherige wie folgt zusammenzufassen: man soll knapp und klar und zugleich verbindlich schreiben; das geht aber nicht, weil sich diese Stilwerte gegenseitig ins Gehege kommen. Lassen wir uns durch diesen „Kurzschluß“ nicht beirren, obwohl er den Vorzug hat, die grundsätzliche Relativität jeder Stilempfehlung aufzudecken. Tatsächlich bedingen und begrenzen sich die stilistischen Werte gegenseitig. Jeder einzelne entfaltet sich nur als Mit- und Gegenspieler der andern. Etwa so, wie in der Lebensgemeinschaft des Waldes jede einzelne Pflanze zwar gegen ihresgleichen um Licht und Leben kämpft und trotzdem dringend auf ihre Gesellen angewiesen ist. Es kommt auf die richtige Mischung, auf das lebensstüchtige Gleichgewicht an. — Nicht anders verhält es sich bei den stilistischen Werten.

Die klare, knappe und verbindliche Sprache ist das Ziel. Gibt es einen eindeutigen Weg, der zu ihm führt?

Aus „Büro und Verkauf“ (Verlag des Schweiz. Kaufmännischen Vereins, Zürich)

Predigt in der Mundart? - Antwort wie bei uns!

Im Jahre 1942 wurden im „Kirchenboten für den Kanton Zürich“ die Leser aufgefordert, sich zu äußern zu der Frage, ob die Sonntagspredigt in Mundart gehalten werden solle. Von 256 Antworten sprachen sich 206, das sind 80 v. H., und es war mitten im Kriege! — dagegen aus, einige sogar leidenschaftlich. Schon früher hatte einmal ein Pfarrer im Berner Oberland den Versuch gemacht — die Kirchenpflege ersuchte ihn, das zu unterlassen. Nun sendet uns ein Mitglied folgenden Bericht:

Die Zentralausgabe des deutschen evangelischen Pressedienstes meldet in ihrer Nr. 232 vom 8. Weinmonat 1953:

Auf der Eutiner Landessynode in Malente beschäftigte sich der Eutiner Landespropst Rieckbusch mit der aktuellen Frage plattdeutscher