Zeitschrift: Jährliche Rundschau des Deutschschweizerischen Sprachvereins
Herausgeber: Deutschschweizerischer Sprachverein
Band: 13 (1917)

Artikel: Kaufmannsdeutsch
Autor: Antener, Paul
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-595088

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

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

Kaufmannsdeutsch.

Die Sprache jedes einzelnen wird beeinflußt durch die Mundart, in deren Gebiet er lebt, durch die Schriftsprache, die ihm hauptsächlich in Zeitungen und Büchern entgegentritt, und schließlich durch Stand und Beruf. Aus dem Widerstreit dieser drei Einflüsse geht die Umgangssprache eines Menschen hervor. Dabei ist zu beachten, daß Mundart und Schriftsprache in erster Reihe und nach allen Seiten hin die Rede gestalten, während Stand und Beruf sie nur insoweit färben, als sie gewisse Wörter und Redewendungen beisteuern. Wenn auch keine saubere Scheidung zwischen den sog. Standes- oder Berufssprachen und der allgemeinen Umgangssprache möglich ist, weil jene nur innerhalb dieser bestehen können, so wird die Trennung noch dadurch verwischt, daß sehr oft Wörter und Wendungen, die zuerst nur einem Stande eigentümlich waren, in die Umgangssprache aller Stände übergehen und somit aufhören, Fachausdrücke im eigentlichen Sinne zu sein. Diese Berufs- oder Fachsprachen neigen ebensosehr zu Neubildungen wie zum Bewahren von alten und altertümlichen Formen. Ihre Neubildungen gereichen der Schrift- oder Gemeinsprache oft zum Vorteil, haben aber auch vielen Schaden angerichtet, denn sie sind nicht immer glücklich und verdrängen sehr oft vorhandenes Besseres, und was in ihnen mit Zähigkeit festgehalten wird, stammt oft aus Zeiten tiefen Verfalls unserer Sprache. Das gilt ganz besonders vom Satzbau und vom Wortschatz und besonders von den Fremdwörtern, und trifft in erster Reihe die Kanzlei- oder Amtssprache (Juristendeutsch), gleich darnach aber auch die Handelssprache. Es werden aber nicht nur z. B. die alten Fremdwörter beibehalten, sondern man führt fortwährend neue ein, und hierin wird der Handelssprache der Rang höchstens durch das moderne Spiel oder den Sport streitig gemacht.

Während die Landleute, besonders Bauern und Handwerker und besonders die Bergbewohner eine fast reine deutsche Sprache sprechen und viel altes Sprachgut bewahrt haben, ist z. B. die der

Gastwirte mit Fremdwörtern überladen. Aehnlich ist es bei den Gelehrten und den Beamten (Kanzleideutsch). Wir werden also bei den Kaufleuten etwas zu tadeln haben, das auch bei den Gelehrten und bei den Beamten vorkommt. Es handelt sich also nicht nur darum, die Mängel der Handelssprache, die ihr allein eigen sind, aufzuzählen, sondern vielmehr um die Erkenntnis des gesamten Schadens und um seine Heilung, es handelt sich also auch um die Mißstände, die die Kaufmannssprache mit der Gemeinsprache und andern Berufssprachen teilt.

Es ist nicht zu verkennen, daß gerade der Handelsstand durch seine zahlreichen Beziehungen zu allen andern Lebensgebieten und zum Ausland besonders leicht Gefahr läuft, seine Sprache zu verderben. Von der Schule bringt der junge Mann, der sich dem kaufmännischen Beruf zuwendet, nicht weniger Sprachgefühl mit als andere Sterbliche, aber er verliert es schneller als die andern. Schuld daran ist die furchtbare Sprachverderbnis im kaufmännischen Briefstil. Der junge Lehrling hat den Ehrgeiz, möglichst bald einen „echten" kaufmännischen Brief schreiben zu können. Er wird selbst überrascht sein, wie leicht das Ziel erreicht ist, denn im Grunde genommen ist nichts weiter nötig, als eine Reihe starrer Redewendungen und wunderlicher Wortbildungen auswendig zu lernen und die recht häufig anzuwenden. Einen Privatbrief, den er nach Hause schreibt, wird er anfangen: Deinen lieben Brief habe ich erhalten. Ein Geschäftsbrief muß aber echt sein und so lauten: „Wir bekennen uns zum Empfang Ihres werten gestrigen und teilen Ihnen in Beantwortung desselben höflich mit, daß" ... usw.

An einen guten kaufmännischen Brief sollte man folgende Anforderungen stellen: 1. Sprachrichtigkeit; 2. Kurzer, bündiger Stil; 3. Klarheit und Bestimmtheit der Ausdrücke; 4. Sprachreinheit, d. h. möglichste Einschränkung des Gebrauchs fremdsprachiger Wörter; 5. Höflichkeit; 6. Beachtung der üblichen Form. Die nachfolgenden Ausführungen werden zeigen, daß gegen die meisten dieser Anforderungen tagtäglich verstoßen wird. Eine Besserung der kaufmännischen Sprache ist aber nur möglich, wenn ihre Schwächen schonungslos aufgedeckt werden. Die Einsicht in die Albernheit der vielen überflüssigen und lächerlichen Wendungen ist zwar seit vielen Jahren beim gebildeten Kaufmann, der nicht nur auf den Inhalt, sondern auch auf die Form der Geschäftsbriefe Wert legt, durchgedrungen, und es muß besonders begrüßt werden, daß er nach und nach unnütze

Fremdwörter meidet, doch ist noch viel zu tun für die Verbesserung dieser Fachsprache.

Die Hauptmängel der deutschen Kaufmannssprache sind:

1. Falscher Gebrauch einzelner Wörter und Wortformen und falsche Fügungen (sog. Sprachfehler);
2. Schwulst;
3. Maßloser Gebrauch von Ausdrücken der Höflichkeit.
4. Fremdwörter.

Befassen wir uns vorerst mit den

Sprachfehlern

und beginnen wir gleich mit dem Mißbrauch von Mittelwörtern. Der Kaufmann bildet Mittelwörter von Grundformen, die in der Gemeinsprache nicht gebraucht werden, wie „angebogen", wofür man „beigefügt" oder auch „angeheftet" sagen könnte. Er sagt „postwendend" für gleich, sofort, schleunigst, rasch, schnell. Es ist unrichtig, wenn ich mich der beliebten Wendung bediene „einliegend sende ich Ihnen", denn es gibt kein Zeitwort einliegen. Ich kann ja sagen „ich sende hiermit, ich füge hier bei". Verwerflich, weil von überflüssiger Länge, sind auch: „vorstehend", „obenstehend", „umstehend" für „dieser". Wenn man sagt „die angefragte Firma", so heißt dies allenfalls „das Haus, bei dem angefragt worden ist". Der Kaufmann bedient sich aber dieser Wendung, wenn er das Haus meint, wegen dessen er bei andern angefragt hat.

Ebenso wie mit den Mittelwörtern wird mit den Steigerungen Mißbrauch getrieben. Bei der oft aufdringlichen Art, die das heutige Geschäftsleben beherrscht, machen Bezeichnungen wie „gut", „gediegen", „rasch", „wohlfeil" wenig Eindruck mehr, aber auch die sprachgemäßen Steigerungen wie „best", „vorzüglich", „schleunigst" wollen nicht mehr genügen, sie sind zu gewöhnlich und auch zu kurz. Da tun Ungetüme wie „bestmöglichst", „schnellmöglichst", „ehebaldigst", „baldmöglichst", „in tunlichster Bälde" eine ganz andere Wirkung.

Wenden wir uns nun von den falschen Neubildungen zu den Fällen, in denen gangbare Wörter der Gemeinsprache in einem verkehrten Sinne gebraucht werden. So sagt man häufig von einer Ware, die man verschickt hat, daß sie „abgerichtet" sei, während es doch sonst niemandem einfällt, etwa von „abgerichteten" Grüßen zu sprechen. Preise werden nicht „genannt" oder „angegeben", sondern

„aufgegeben", als sollte sie der Empfänger lernen wie ein Schüler seine Aufgabe. Der gewöhnliche Mensch vermag einen andern nur „als" den und den zu erkennen, der Kaufmann bringt es aber fertig, einen „für" etwas zu erkennen, wenn er ihm etwas anrechnet. Obgleich nur ein Mensch gefragt werden kann, tut man so, als ob es auch bei einem Gegenstand möglich sei, denn man sagt von einer beliebten, begehrten, viel verlangten oder gangbaren Ware, es sei ein „gefragter Artikel".

Die mit der Nachsilbe „lich" aus Hauptwörtern gebildeten Eigenschafts- und Umstandswörter drücken aus, daß dieselben Eigenschaften oder Beziehungen vorhanden seien, die das Grundwort ausdrückt. Also „königlich" heißt: wie ein König, „räumlich" = „dem Raum nach". Wenn nun gesagt wird „Antwortlich Ihres Werten teile ich Ihnen mit", so heißt das also: „wie eine Antwort", oder „der Antwort nach teile ich mit". Es soll aber bedeuten „als Antwort" und dies kann es nicht bedeuten, da ja „königlich belohnen" nicht dasselbe ist wie: „als König belohnen". Nun ist ja oft die Beziehung auf das Schreiben des andern überflüssig, weil der Sachverhalt aus der Antwort hervorgeht; will man aber durchaus verweisen, so genügt es doch zu sagen: „Auf Ihren Brief...".

Auch die „letzte" Neuheit verstößt gegen den Sinn des Wortes, der ja ist, daß nachher nichts mehr folge. So spricht man von den letzten Sprossen eines ausgestorbenen Geschlechtes, nennt aber das Ende der Reihe eines lebenden den „jüngsten". Demnach wäre von der „jüngsten" Neuheit zu sprechen. Man spricht auch etwa von der „neuesten". Dieser letzte Ausdruck zeigt deutlich, daß wir es hier mit einer Uebertreibung zu tun haben, und daß „Neuheit" allein ausreicht. Umgekehrt wird dann für das zuletzt erhaltene Schreiben das Wort „jüngste" gebraucht. Das abschreckende Beispiel: „Ihr Jüngstes von gestern habe ich erhalten und erwidere darauf..." wird bekannt sein.

In dem beliebten Briefanfang: „Ihr geehrter Auftrag vom 15. ds. ist uns geworden und werden wir Ihnen mit Faktura über denselben ehestens näher kommen", ist fast jedes Wort zu beanstanden. Die Wendung „mir ist geworden" ist zwar alt, aber für uns wohl auch veraltet, einem mit einer Rechnung (Faktura!) „näher kommen" ist bei der Nüchternheit der Sache doch zu „poetisch". Was aber dieses Beispiel vor allem kennzeichnet, das ist die Umstellung (Inversion) von Zeitwort und Fürwort. Zugegeben, daß diese falsche

Fügung auch außerhalb der Handelssprache viel gebraucht wird, in der Kaufmannssprache kommt sie ganz besonders häufig vor. Mit dieser Umstellung werden nach der Sprachlehre alle direkten Fragesätze gebildet, aber auch Bedingungssätze, wenn sie kein Fügewort haben, auch Aussagesätze, die mit einer Umstandsbezeichnung beginnen, wie: „Gestern haben wir ...“ usw. Dagegen ist die Umstellung ganz unangebracht hinter Bindewörtern. Der Geschäftsstil wimmelt geradezu von solchen Umstellungen nach und; viele halten sie für einen solchen Schmuck der Rede, daß sie selbst da, wo zwei Aussagesätze denselben Satzgegenstand haben, nur um die Inversion (= Verkehrtheit) anbringen zu können, das Subjekt wiederholen und zwar in Gestalt des schönen „derselbe“ oder „dieselbe“. Statt: „Die erste Lieferung ist soeben erschienen und liegt in allen Buchhandlungen auf“ sagt man: „Die erste Lieferung ist soeben erschienen und liegt dieselbe in allen Buchhandlungen auf“!

Als Folge der Umstellung findet man auch überaus häufig die Fürwörter „derselbe, dieselbe und dasselbe“, die das alte, schlichte „er, sie, es“ förmlich verdrängt haben. Das fast überall ersetzbare, umständliche und schwerfällige „derselbe“ ist keineswegs von heute, es hat seinen Ursprung offenbar auch im Kanzleideutsch. Ein Beispiel mag genügen, um zu zeigen, wie unnötig diese Fürwörter sind: „Wir danken Ihnen für Ihr Wohlwollen und bitten, uns dasselbe auch fernerhin zu erhalten“. Wie viel einfacher und schöner klingt: „... und bitten Sie, es uns zu erhalten“.

In den seltenen Fällen, wo man wirklich mit einigem Recht „derselbe“ sagen könnte, pflegt man zu sagen „ein und derselbe“.

Schwulst.

Schwulst nennt man das Mißverhältnis zwischen Form und Gehalt. Schwulst liegt immer dann vor, wenn mehr Worte gebraucht werden, als zum Ausdruck eines Gedankens nötig sind. Dies kommt nun auf sehr mannigfache Weise zustande. Betrachten wir zunächst den Fall, daß Wörter verwendet werden, die entweder nichts oder etwas Verkehrtes ausdrücken, so daß sie entweder wegbleiben können, ohne daß der Sinn leidet, oder entfernt werden müssen, damit er richtig ausgedrückt ist. So finden wir in der Kaufmanns- wie in der Umgangssprache unzählige überflüssige „also“, „nicht wahr“, „natürlich“, „bereits“ usw. Ueberflüssig ist das Wörtlein „wieder“, z. B. in folgendem Satz: Am 20. ds. gedenkt General

Wille wieder nach Bern zurückzukehren. Besonders beliebt sind Zusammensetzungen aus zwei Hauptwörtern. Daher spricht man nicht vom Druck eines Buches, sondern von einer „Drucklegung", nicht von einem „Brand", sondern von einem „Brandunglück" oder noch lieber von einer „Brandkatastrophe". Hervorragend fruchtbar ist der „Punkt". Man genießt nicht einfach die „Aussicht", sondern den „Aussichtspunkt", statt „Stütze" sagt man „Stützpunkt". Ueberflüssige Worte treffen wir auf Schritt und Tritt. So liest man oft „erste Initiative", „intimer Vertrauter", „er hat sich aus eigener Unvorsichtigkeit getötet". Ueberflüssige Umstandswörter weisen auf: „langsam sukzessive vorrücken", „neu renoviert" usw. Solche Schwulstformen sind besonders häufig bei Fremdwörtern und beweisen, daß der fremde Bestandteil nicht verstanden worden ist.

Viele Wörter werden mit einer Vorsilbe versehen, die ganz und gar unentbehrlich ist, weil ihr Sinn schon im Worte steckt. So bei ausradieren, nachprüfen, loslösen, wo zudem die Vorsilbe mit der Stammsilbe in der Bedeutung übereinstimmt. Jede Vergütung ist die Rückkehr eines Verlustes, wozu also „Rückvergütung"? Jede Antwort ist ein „Gegen-Wort", ein Wieder-Wort, wozu also Rückantwort? Auch ein so durchsichtiges und ohnedies schon recht langes Wort wie „Ausverkauf" muß sich eine völlig nichtssagende Erweiterung gefallen lassen: „Totalausverkauf". Aber auch dies genügt der Werbesucht nicht in allen Fällen, und sie versteigt sich oft zum „gänzlichen Totalausverkauf". Gedankenloser Wortschwall ist es auch zu sagen: „Infolge des erfolgten Austrittes des Herrn ... X".

Außer der Gedankenlosigkeit und der Vorliebe für Fremdwörter ist eine Hauptursache dieses Ueberflusses an Worten die Neigung zu Ungewöhnlichkeiten im Ausdruck. Hierher gehören folgende Beispiele: „Mit Unterbilanz" statt „mit Verlust arbeiten", „Rückäußerung für Antwort", „anläßlich des Todes" statt „beim" oder „wegen des Todes". In buntem Durcheinander möchte ich noch folgende Beispiele für Schwulst erwähnen:

in Anrechnung bringen	=	anrechnen
zum Versand bringen	=	versenden
in Berücksichtigung ziehen	=	berücksichtigen
zur Erledigung bringen	=	erledigen
zum Abschluß bringen	=	abschließen
Vormerkung nehmen	=	vormerken
Zahlung leisten	=	bezahlen

zur Ablieferung bringen = abliefern
in den Besitz gelangen = erhalten
in Nota habende Waren = bestellte Waren

„Von derselben in Kürzung bringen" statt „abziehen", „zur Ausführung bringen" statt „ausführen", „käuflich erwerben" statt „kaufen", „wir bedauern es, Ihnen leider mitteilen zu müssen" statt „wir müssen Ihnen leider mitteilen". „Ich bleibe erwartend" statt „ich erwarte", Ihrem Wunsche gemäß" statt „nach Wunsch", „gleichlautende Buchung" statt „gleiche Buchung", „ich bekenne mich zum Empfang" statt „ich habe erhalten", „Einsichtnahme" statt „Einsicht" und viele andere mehr.

Der Gebrauch der vielen bekannten Wendungen wie: „In höflicher Erledigung (oder Beantwortung oder Erwiderung) Ihres geschätzten Briefes", „Höflich Bezug nehmend auf mein Ergebenes", „Ihrem werten Gestrigen entfalten wir gerne", „Wir bekennen uns zum Empfang Ihrer geehrten Zuschrift" und viele andere mehr hat die Notwendigkeit zur Folge, noch einen weitern inhaltslosen Satz anzuhängen, bevor die Sache selbst behandelt wird. Daß man damit dem Empfänger nur seine kostbare Zeit raubt, daran denken wohl die wenigsten. Nichts ist leichter als sich solcher Redewendungen zu enthalten. Man wende an ihrer Stelle folgende Briefanfänge an: „Als Antwort auf Ihren Brief teile ich Ihnen mit", „Auf Ihren Brief vom 18. dieses Monates erwidern wir Ihnen ...", „Mit Ihrem Brief vom 30. vorigen Monates erhielten wir ...", „Wir teilen Ihnen mit ..." usw. Schon diese einfachen Wendungen helfen die Briefform wesentlich verbessern.

In neuerer Zeit bedienen sich gewisse Geschäftshäuser eines sehr einfachen Mittels zur Vermeidung von schwulstigen Briefanfängen, indem sie dem Brief eine kurze Ueberschrift geben, in der man den Gegenstand, den man zu behandeln beabsichtigt, bezeichnet, wie z. B.: „Buchhaltung. Ihr Brief vom ...". Der praktische Wert liegt dabei nicht nur in der Beseitigung aller überflüssigen Redensarten, sondern auch darin, daß ein Brief, dessen Inhalt auf den ersten Blick kenntlich gemacht ist, auch in einem großen Geschäft mit vielen Abteilungen seine Bestimmung ohne Verzug findet.

Uebertriebene Höflichkeit.

Höflichkeit ist eine schöne Sache und trägt viel bei zu einem ersprießlichen Geschäftsverkehr, besonders zur Erledigung von Irr-

tümern, Mißverständnissen und Meinungsverschiedenheiten. Uebertriebene Höflichkeit aber wird leicht lästig und macht den Verkehr umständlich.

Das starke Hervorkehren der Höflichkeit geht in kaufmännischen Briefen oft ins Widerliche. Der Handelsmann fühlt die Verpflichtung, wo möglich in jedem Brief eine Artigkeit zu sagen. Das wäre an sich nicht anfechtbar, wenn sie nur in erträgliche Form gekleidet würde. Ganz besonders ist der Kaufmann bestrebt, sein Ich zurückzustellen, dafür aber den Kunden und alles, was diesen angeht, zu erheben. Es ist leicht möglich, daß die schon vorher erwähnten Wendungen: „Antwortlich Ihres Geehrten usw." dem Umstand ihr Dasein verdanken, daß sie das „ich" von der Spitze des Satzes verdrängen. Ja es ist sogar möglich, daß die Umstellung nach „und" auf den gleichen Grund zurückgeht. Schüchternheit und Mangel an Selbstbewußtsein ist es auch, wenn der Kaufmann den Gedanken „Du bist schuldig, also zahle", so ausdrückt: „Mit der Durchsicht unserer Bücher beschäftigt, finden wir auf Ihrem werten Konto noch einen Posten von ... für ... offen, dessen Begleichung Ihrer Aufmerksamkeit entgangen sein dürfte, und erlaube ich (!) mir daher um gefl. Deckung höflichst zu bitten". In solchem Wortschwall, den natürlich jeder durchschaut, wird nie von Zahlung, nur von Deckung und Begleichung gesprochen. Verlangt man etwas vom andern, und hätte man dazu das größte Recht, so muß das durch ein gefälligst oder gütigst gemildert werden. So schreibt man denn: „Wir bitten um gefällige Begleichung unseres verfallenen Guthabens", „Wir bitten, unsere Tratte gütigst in Schutz nehmen zu wollen". Und doch können all diese Süßigkeiten die Bitternis einer Mahnung nicht ertränken. Das Schreiben des andern ist stets ein „geehrtes" oder „wertes", während man selber nur ein „ergebenes" wagt. Wenn aber der Brief eines Geschäftsfreundes mir wirklich wert ist, so werde ich doch das Wort, mit dem ich ihm das sagen möchte, ausschreiben und nicht von einem „w." Schreiben reden, wie das oft geschieht, da jedes nicht ganz ausgeschriebene Höflichkeitswort eher verletzen als angenehm berühren muß.

Die Gedankenlosigkeit geht sogar so weit, daß man von werten Rechnungen und werten Reklamationen spricht.

Als Haupterfordernis der Höflichkeit gilt auch, daß man nicht nur bittet, etwas zu tun, sondern etwas tun zu wollen, oder sogar tun lassen zu wollen. Um es kurz zu sagen: der kaufmännische Brief

ist von Anfang bis zu Ende eine Reihe von Verbeugungen. Das beste kommt aber zuletzt. Da ist es unbedingt nötig, daß man seinem Namen die Beteuerung seiner Hochachtung vorausschickt, gleichgültig, ob man den andern kenne oder nicht, ob man es mit einem anständigen Mann oder mit einem Kunden zu tun habe, der durch ungerechte Beanstandungen, erzwungene Abzüge und unbegründete Verzögerungen der Zahlungen nichts weniger als Gefühle der Achtung in uns erweckt. Haben wir aber wirklich Hochachtung vor jemand, so ist es doch gewiß nicht nötig, ihm dies täglich zu versichern. Noch sinnloser wird der Brauch, wenn man Drucksachen, die doch an keinen bestimmten einzelnen gerichtet sind, ebenfalls mit dieser Beteuerung versieht. Viele Leute halten es für geboten, der Beteuerung ihrer Hochachtung die Versicherung vorauszuschicken, daß sie „stets gerne zu Diensten" seien oder „stets mit besonderer Vorliebe Ihren Diensten gewidmet bleiben", und dies auch dann, wenn man eine alte Kiste, die anstandshalber nicht hätte zurückkommen sollen, schließlich doch gutgeschrieben hat.

Viele Kaufleute streuen die verbindlichen Worte eben aufs Geratewohl hinein, auch wenn der Brief nichts als Grobheiten enthält. Nicht durch Wörter, denen der Kaufmann durch allzu häufigen Gebrauch die Bedeutung schon längst genommen hat, sondern durch den Ton allein, der durch den ganzen Brief geht, gewinnt der Empfänger ein richtiges Urteil über die Gesinnung des Absenders. Das geht besonders auch die Fabrikanten an, die ihre Briefe nicht nur mit solchen Wörtern spicken, sondern auch in sonstigen Ergebenheitsversicherungen des Guten nicht genug tun können. Wie überflüssig diese doch sind! Dadurch, daß der Fabrikant seinem Anerbieten die Versicherung hinzufügt, er werde sich außerordentlich freuen, den Auftrag zu erhalten, wird er den Käufer nicht im mindesten beeinflußen. Daß er einen Auftrag sorgfältig ausführen würde, wenn er ihn bekäme, nimmt der Käufer als selbstverständlich an, und wenn er es nicht täte, wird ihn die bloße Versicherung des Fabrikanten gewiß nicht zur Auftragserteilung bestimmen. Daß er sich dem Wohlwollen des Käufers empfiehlt, ist ganz und gar überflüssig. Solche Wendungen werden auch, wenn man sich ihrer täglich bedient, die Beziehungen zwischen zwei Häusern gewiß nicht inniger gestalten. Unsinnig sind Erklärungen, daß man nichts mehr zu schreiben wisse, wie „ohne mehr für heute", die besonders am Schlusse von kurzen Briefen zu finden sind und die den Eindruck

machen, als ob der Briefschreiber sich eigentlich schäme, daß sein Brief so kurz ausgefallen sei. Das merkwürdigste an der ganzen Sache ist, daß der Empfänger solcher Briefe über alle phrasenhaften Wendungen glatt hinweg liest und nur die Sache selbst sucht. Also gebe man ihm die Sache unverhüllt und enthalte sich aller inhaltlosen, überflüssigen, schwulstigen und geschmacklosen Wendungen.

Erst in jüngster Zeit haben einige Häuser den Mut gehabt, ihren Briefen einen Zettel anzuheften, der besagt, daß sie die Beteuerung der Hochachtung weglassen, da sie annehmen, ihre Geschäftsfreunde seien auch ohnedies überzeugt, daß sie ihnen die Achtung entgegenbringen, ohne die ein Verkehr nicht möglich ist. Es wäre sehr zu wünschen, daß dies allgemein nachgeahmt würde.

Fremdwörter.

Es ist allzuwahr, daß das meiste, was in deutscher Sprache gesprochen und geschrieben wird, von Fremdwörtern wimmelt, auch ist es nur zu bekannt, daß der Kaufmannsstand hieran große Schuld trägt. Im Handel muß aber die Ausrottung dieses Uebels von einzelnen ausgehen, und dies setzt einerseits guten Willen, anderseits aber Einblick in das Wesen des Fremdwortes voraus. Es gibt ja Fremdwörter, für die eine Verdeutschung, wenigstens vorläufig, unmöglich erscheint, aber für sehr viele liegt ein über jeden Zweifel erhabener deutscher Ersatz sehr nahe, z. B. extra (besonders), kolossal (riesig), enorm (ungeheuer). Ihr Gebrauch rührt unter anderem auch daher, daß viele gar nicht wissen, daß es Fremdwörter sind, ja daß es oft sogar für den sprachlich Gebildeten schwer ist, einheimisches und fremdes zu unterscheiden. Es ist daher nötig, daß wir uns darüber klar werden, was unter einem Fremdwort zu verstehen ist.

Wir haben in unserer Muttersprache Wörter, die ein Erbgut aus Urzeiten sind, auf die die andern Sprachen keinen Einfluß ausgeübt haben, so „Zunge“, „Leib“, „Seele“ usw. Nun haben unsere Ahnen schon vor Jahrhunderten Wörter von andern Völkern übernommen, wie ja auch diese von uns geborgt haben. So sind z. B. „Reich“, „Amt“ u. a. keltischen Ursprungs, und besonders lateinische und griechische Wörter sind für immer unserer Sprache einverleibt worden, so Markt (lat. mercantus), Mauer (lat. murus), Priester (griech. presbyter). Alle diese früheren Entlehnungen sind durch

vielhundertjährigen und häufigen Gebrauch und durch zahlreiche Ableitungen und Zusammensetzungen so mit unserer Sprache verwoben und haben auch derartige Veränderungen der Gestalt und der Betonung erfahren, daß sie von urdeutschen Wörtern nicht zu unterscheiden sind und daß wir sie unsern Erbwörtern gleich achten. An ihre Beseitigung denkt kein Vernünftiger. Wir nennen sie zum Unterschied von unsern Erbwörtern einerseits und zu den später eingedrungenen Fremdwörtern anderseits Lehnwörter.

Unzweifelhafte Fremdwörter aber sind in unserer Sprache fremde Ausdrücke, die durch ihre Gestalt oder ihre Betonung, oft durch beides zugleich, kundgeben, daß sie vom Ausland gekommen sind. Nur durch fremde Gestalt fallen auf: extra, Agio, Aktie, anno usw., durch fremdartige Betonung: defekt, Devise, intakt usw. Ist sowohl Gestalt wie Betonung undeutsch, so tritt das Fremde besonders grell hervor: Abonnement, Billet, detail, Coupon u. a. m. Wenn auch hie und da Zweifel darüber bestehen können, ob ein Wort als Fremdwort zu betrachten sei, so ist doch in den meisten Fällen die Unterscheidung leicht.

Der kaufmännische Briefstil soll von Fremdwörtern möglichst rein gehalten sein, d. h. es sollen solche Fremdwörter vermieden werden, für welche gute und gebräuchliche deutsche Wörter vorhanden sind, und das ist meistens auch der Fall. Ganz abgesehen davon, daß wir nicht das Recht haben, unsere Muttersprache mit Fremdwörtern zu spicken, sind auch die deutschen Wörter in der Regel ebenso kurz und klangvoll wie die fremden. Man vergleiche einmal: Profit und Nutzen, Gewinn; Offerte und Angebot; Qualität und Beschaffenheit, Eigenschaft; momentan und augenblicklich; Remuneration und Entschädigung; rektifizieren und berichtigen, verbessern; Situation und Lage. Aber es braucht gewaltige Arbeit, um hier Wandel zu schaffen. Das ist nicht möglich ohne Liebe zur Muttersprache. Man wird ihre Schönheit, ihre Kraft, ihr Leben nur erkennen, wenn man in ein persönliches Verhältnis zu ihr tritt.

Im folgenden möchten wir einige Fremdwörter aufzählen, die im kaufmännischen Schriftverkehr häufiger gebraucht werden als in der allgemeinen deutschen Schriftsprache und die mühelos durch deutsche ersetzt werden können.

à	= zu, von, je für
a. c.	= dieses Jahres, d. J.
activ	= tätig, handelnd
a dato	= nach heute, von heute ab

Agent, Agentur = Vertreter, Vertretung
akzeptieren = annehmen, anerkennen
amortisieren = tilgen, abschreiben
analog = ähnlich, entsprechend
Annonce = Anzeige
annullieren = streichen, aufheben, löschen
a. p. = vorigen Jahres, v. J.
apart = für sich, getrennt; fein, eigenartig
approximativ = annähernd, ungefähr
Arrangement = Abmachung, Anordnung, Vergleich
Arrest = Beschlag, Pfändung
assortiert = reichhaltig, vollständig
assortiertes Lager = reichhaltiges Lager
avertieren = benachrichtigen, melden, anzeigen
Avis = Anzeige, Bericht, Nachricht
avisieren = anzeigen, melden, ankündigen

basieren = beruhen, stützen
blanco = leer, ungedeckt
Bon = Gutschein
Bonification = Nachlaß, Vergütung
Bonität = Güte, Wert, Zahlungsfähigkeit
Bordereau = Liste, Verzeichnis
Branche = Geschäftszweig
Bruttogewicht = Rohgewicht, Gesamtgewicht
Bruttogewinn = Rohgewinn

C siehe auch K
Calculation = Berechnung
chartern = mieten, befrachten
circa, ca. = etwa, ungefähr, annähernd
Circular = Rundschreiben
Collection = Sammlung, Auswahl, Zusammenstellung
Commission = Auftrag, Bestellung, Besorgung, Vermittlung
complet = vollständig, vollzählig
per comptant = gegen bar
Condition = Bedingung
conform = gleichlautend, übereinstimmend, einig
Consum = Verbrauch, Bedarf, Absatz
Conto, Conto-corrent = Rechnung, laufende Rechnung
Contract = Vertrag
Controlle = Aufsicht, Prüfung
controllieren = prüfen, nachsehen, beaufsichtigen
convenabel = passend, geeignet, annehmbar
Copie = Abschrift, Abdruck, Durchschlag
Correspondenz = Briefwechsel
correspondieren = schriftlich verkehren
coulant = entgegenkommend, zuvorkommend, gefällig
creditieren = gutschreiben, stunden
crt. = dieses Monats (d. M.)

debitieren = belasten
Defizit = Fehlbetrag, Ausfall, Verlust

deklarieren = angeben, nachweisen, erklären
deponieren = hinterlegen
Depot = Lage, Niederlage
Dessin = Muster, Entwurf, Zeichnung
detaillieren = näher bezeichnen, ausführlich angeben, einzeln anführen
Differenz = Unterschied, Meinungsverschiedenheit
difficil = schwierig, heikel
Dimension = Größe, Maß, Umfang
diskret = verschwiegen, geheim
disponieren = verfügen, anordnen
diverse = verschiedene, mehrere
Domizil = Wohnort, Geschäftssitz
Duplikat = Anschrift, Durchschlag

effektiv = tatsächlich, wirklich
effektuieren = ausführen, erledigen
egal = gleich, gleichmäßig, gleichgültig
einkassieren = einziehen, erheben
Emballage = Verpackung
engagieren = anstellen, in Dienst nehmen, verpflichten
eruieren = ermitteln, ausfindig machen
etablieren = sich niederlassen, errichten
etc. = u. s. w.
eventuell = vielleicht, etwa, gegebenenfalls, allenfalls, allfällig
exceptionell = ausnahmsweise, außerordentlich
exclusive, excl. = ausschließlich, ausgenommen
Exemplar = Stück, Abzug, Abdruck
exklusive = ohne, ausschließlich
exorbitant = übertrieben, übermäßig
expedieren = absenden, befördern, abfertigen
exportieren = ausführen
Export = Ausfuhr
extra = besonders

fabrizieren = herstellen, anfertigen
Facilität = Erleichterung, Vergünstigung
factisch = tatsächlich, wirklich
Factura = Rechnung
fair = fein, vornehm, würdig
Fiasco = Mißerfolg, Schlappe
figurieren = erscheinen, aufgeführt sein
Filiale = Zweiggeschäft, Niederlassung
Folio = Seite, Blatt
formulieren = abfassen, ausdrücken
franco = frei, kostenlos

garantieren = gewährleisten, verbürgen
garnieren = schmücken, ausstatten
Genre = Art, Gattung
Giro = Ueberweisung
Gratifikation = Zuwendung, Vergütung
gratis = kostenlos, unberechnet, umsonst

identisch = gleich, übereinstimmend
ignorieren = übersehen, nicht beachten
Imitation = Nachahmung, Ersatz
Import = Einfuhr
imprägniert = wasserdicht
Information = Erkundigung, Auskunft
Inkasso = Einzug
inklusiv = einschließlich, inbegriffen
Inserat = Anzeige
insolvent = zahlungsunfähig
Instruktion = Anweisung, Vorschrift, Anleitung
intensiv = gründlich, wirksam

K siehe auch C
Klient = Kunde, Käufer
kollationieren = vergleichen, nachprüfen
Konkurrenz = Wettbewerb
konstatieren = feststellen, bezeugen
Konsument = Käufer, Verbraucher
Kontrahent = Vertragsschließer

legitimieren = sich ausweisen
liquidieren = aufgeben, auflösen, auszahlen
loco = ab hier

Manko = Fehlbetrag, Verlust
Memorandum = Mitteilung
minus = weniger
im minimum = wenigstens
mobil = beweglich
momentan = augenblicklich, gegenwärtig
monieren = mahnen, beanstanden, drängen

Nettogewicht = Reingewicht
Nettogewinn = Reingewinn, Reinertrag
normieren = festsetzen, ansetzen, bemessen
Nota = Rechnung, Anmerkung
notieren = aufschreiben, berechnen, gelten
Notiz = Vermerk, Kenntnis
numerieren = zählen, beziffern

ohne Obligo = unverbindlich
offerieren = anbieten, empfehlen
Offerte = Angebot
beordern = bestellen, in Auftrag geben
Order (Ordre) = Auftrag, Bestellung

pto. = vor. Mts.
participieren = sich beteiligen, teilnehmen
passiv = untätig, still
per = für, durch, mit, auf, bei, über, zu usw.
per acquit = empfangen, erhalten
perfekt = fertig, vollständig
perforieren = lochen

plus = und, mehr, dazu
Porto = Postgebühr
poste restante = postlagernd
postnumerando = nachträglich, nachher
pränumerando = im voraus, vorher
präsentieren = vorzeigen, anbieten
präzis = genau, bestimmt, bündig
Prix-courant = Preisliste, Preisverzeichnis
pro anno = jährlich
Produktion = Ausbeute, Gewinnung, Herstellung
produzieren = erzeugen, herstellen
Profit = Nutzen, Verdienst, Gewinn
prolongieren = verlängern, erneuern, stunden
prompt = schnell, zugleich, rechtzeitig
Proposition = Vorschlag, Anerbieten
prosperieren = gedeihen, Erfolg haben

Qualität = Beschaffenheit, Güte
Quantität = Menge, Anzahl, Masse
quittieren = den Empfang bescheinigen, unterschreiben

recherchieren = nachforschen, ermitteln
rectifizieren = verbessern, berichtigen
reduzieren = herabsetzen, ermäßigen
reflektieren = geneigt sein, die Absicht haben
refüsieren = verweigern, zurückweisen
regulieren = regeln, ordnen, erledigen
reklamieren = fordern, beanstanden, verlangen
relativ = verhältnismäßig
remittieren = senden, schicken, überweisen
rentabel = einträglich, lohnend
repartieren = verteilen
reservieren = zurücklegen, aufsparen
resp. = oder, und
Resultat = Ergebnis, Ausfall, Ertrag
retour = zurück, wieder
retournieren = zurückschicken, -senden
reüssieren = vorwärtskommen, Erfolg haben
riskant = gewagt, unsicher
routiniert = gewandt, geübt, erfahren

Salär = Gehalt, Besoldung
saldieren = ausgleichen, abschließen
Saldovortrag = Uebertrag
Satisfaktion = Genugtuung, Befriedigung
separat = einzeln, getrennt
sistieren = einstellen, unterbrechen
solid = dauerhaft, haltbar
solvent = zahlungsfähig, vermögend
sortieren = sichten, ordnen
speziell = besonders, namentlich
stipulieren = festsetzen, vereinbaren, abmachen
stock = Vorrat, Lager, Bestand

stornieren	= zurückbuchen
subskribieren	= zeichnen, bestellen
Tantième	= Gewinnanteil
total	= gänzlich, vollständig
Transit	= Durchfuhr
Ultimo	= Monatsende
unmotiviert	= unbegründet, ungerechtfertigt
Utensilien	= Geräte, Werkzeug
vakant	= offen, frei, unbesetzt
Vakanz	= offene, unbesetzte Stelle
versiert	= gewandt, geübt
vertikal	= senkrecht
via	= über, durch
Valuta	= Wert
zedieren	= übertragen
Zirkular	= Anzeige, Mitteilung, Rundschreiben

Unser Wahlspruch soll sein: Kein Fremdwort für das, was sich deutsch gut ausdrücken läßt. Damit möchten wir keineswegs einer schrankenlosen Verdeutscherei das Wort reden, sondern es sollen nur die zahlreichen fremdländischen Gebilde aus unserer Muttersprache entfernt werden, die darin kein Heimatrecht haben und sich durch deutsche Wörter treffend und ungezwungen ersetzen lassen. Aber warum nicht unterschreiben: „Dankend empfangen" statt pour acquit, für das gegen 30 falsche Schreibweisen im Gebrauch sind.

Noch haben wir auf die heillosen Versündigungen gegenüber der deutschen Sprache auf dem Gebiete der Warenbezeichnung aufmerksam zu machen. Hier müssen wir allerdings den Begriff Handelsstand erweitern, denn es fallen darunter Fabrikanten, Chemiker, Ingenieure u. a. m., die ihre Waren entweder selbst auf den Markt bringen oder durch den Kaufmann bringen lassen. Willkürliche Prägung oder Einführung ausländischer Namen für neue Erzeugnisse oder Waren finden wir auch da, wo im reichen Schatze der heimischen Sprache eine Menge Bezeichnungen zu finden wären. Sollen wir einige der vielen Warenbezeichnungen mit fremden Silben auf al, ol, it, on u. a. m. aufzählen? Erinnern wir uns nur an die Sunlight-Seife oder an die Auslage eines Schuhhändlers, wo wir entweder Schuhe aus Chevreau oder Box-Calf, d. h. Ziegen- oder Kalbleder finden. Gehen wir in ein Warenhaus, so treffen wir Bezeichnungen wie écru (roh), rayé (gestreift), frisé (gekräuselt), bleu (blau) und viele andere. Die Geschäftsleute sind sicher auf dem Holzweg, wenn sie glauben, daß das Volk in seiner großen Mehr-

heit Wert darauf lege, Ware unter fremdländischer Flagge zu erhalten. Gewiß verschmäht der Käufer gute ausländische Sachen nicht, aber auf den fremdsprachigen Aufputz der Erzeugnisse seines Landes verzichtet er von Herzen gern; der wird ihm aufgezwungen, und er muß sich oft genug darüber ärgern. Sehen wir uns im Schweizerischen Handelsamtsblatt einmal das Verzeichnis der neuangemeldeten Patente und Handelsmarken an, — wir finden selten eine deutsche Bezeichnung darunter. Da kann man sagen: arme Muttersprache! Wenn eine Sache oder eine Einrichtung aus dem Ausland kommt, muß sie dann unfehlbar ihren ausländischen Namen behalten?

Verfechter des Fremdwortes begründen ihre Meinung mit der alten Behauptung, daß das Fremdwort vielfach brauchbarer sei als das deutsche, weil es kürzer und verständlicher sei und mehr als die heimischen Laute die Fähigkeit besäße, einen bestimmten Begriff auszudrücken, daß es ferner ein bequemes Verkehrsmittel darstelle und sich nicht leicht verdeutschen lasse. Genau besehen sind diese Gründe jedoch nur Scheingründe, die leicht zu widerlegen sind. Sagt jemand, daß die Fremdwörter brauchbarer seien als die deutschen, weil sie sich durch größere Kürze auszeichnen, so kann man billig fragen, ob denn etwa die Ausdrücke zu, durch, für länger seien als à, per, pro, und ob Individualität etwa kürzer sei als Persönlichkeit. Wer mit der Behauptung kommt, daß das Fremdwort verständlicher sei als das deutsche, der beweist damit nur, daß er die Natur des Fremdwortes nicht kennt. Fremdwörter hüllen sich in einen Nebel, weil sie vieldeutig, verschwommen und mißverständlich sind; was versteht man nicht alles unter Moment? Das Fremdwort ist unklar, das deutsche dagegen klar, genau und eindeutig. Es bezeichnet eine Ware so bestimmt, daß man gleich versteht, was man sich darunter vorzustellen hat. Daß die Fremdwörter ein brauchbares Mittel im Verkehr mit dem Ausland seien, ist ein leeres Gerede, sagt doch der Franzose nicht etwa perron, sondern quai, nicht couvert, sondern enveloppe, nicht protocol, sondern procès-verbal usw. Man kann sich hierüber in den zahlreichen Fremdwörterbüchern Rat holen und dabei ersehen, daß durch die Vermeidung der Fremdlinge die Sprache meist einfacher und verständlicher wirkt. Wer aber unter den Gründen für die Beibehaltung der Fremdwörter den anführt, daß sie den Ausländern unsere Sprache verständlicher machen, der frage sich, warum die andern Völker nicht unserm Beispiel folgen.

Er höre auf den Spott, den man über unsere Schwäche ergießt und lasse sich von Ausländern sagen, daß sie mit Freuden auf diese vermeintliche Erleichterung verzichten würden.

Vor einigen Jahren hat der schweizerische Bundesrat auf Antrag des Politischen Departements den Beschluß gefaßt, es sei den Abteilungen der Bundesverwaltung zu empfehlen, in all ihren deutschen Schreiben und Erlassen möglichst auf Reinheit der Sprache zu halten und den Gebrauch von Fremdwörtern tunlichst zu vermeiden. Sollen wir Kaufleute da zurückbleiben? Wohl muß man bekennen, daß im kaufmännischen Briefstil sich schon vieles gebessert hat, denn der Handelsstand kann sich auf die Dauer der tief begründeten fortschrittlichen Bewegung im deutschen Sprachleben nicht verschließen. Die Geringschätzung der Muttersprache verträgt sich heutzutage nicht mehr mit der großen Bedeutung, die der Kaufmann im gesamten Kulturleben hat. Je mehr er auf Sprachreinheit und Sprachschönheit im Geschäftsverkehr Wert legt, desto größer wird auch sein Ansehen werden.

Diese Ausführungen erschöpfen den Gegenstand Kaufmannsdeutsch bei weitem nicht. Es konnte sich nur darum handeln, das Wesen des Kaufmannsdeutsch, d. h. die Abweichungen von der hochdeutschen Schriftsprache kurz zu beleuchten und namentlich deren Mängel an Hand einiger Beispiele hervorzuheben. Der Abschnitt über Fremdwörter würde einzig und allein zu einer längern Arbeit genügen, wenn man sich damit nur irgendwie eingehend beschäftigen wollte. Der Zweck dieser Ausführungen ist ja der, da und dort aufklärend zu wirken und namentlich das in uns schlummernde Sprachgefühl wecken zu helfen. Unserer schönen, gehalt- und klangvollen Muttersprache sollte fortan auch vom Handelsstande mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden. Das kann nur dadurch geschehen, daß wir die unrichtigen und starren Redewendungen und wunderlichen Wortbildungen, die Fremdwörter u. a. m. zu meiden suchen. Auch die Kurse für Handelskorrespondenz der kaufmännischen Vereine sollten in dieser Hinsicht zum Teil umgestaltet werden. Klares und richtiges Denken und Uebung im Gebrauch der schriftdeutschen Gemeinsprache sind die Hauptstützen eines guten, einwandfreien kaufmännischen Briefwechsels.

Paul Antener.