

Zeitschrift: Schweizer Erziehungs-Rundschau : Organ für das öffentliche und private Bildungswesen der Schweiz = Revue suisse d'éducation : organe de l'enseignement et de l'éducation publics et privés en Suisse

Band: 20 (1947-1948)

Heft: 3

Rubrik: Kleine Beiträge

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: 19.10.2024

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

Vom Briefstil der Kaufleute

Von Prof. Dr. Georg Thürer, St. Gallen

Der Stil ist der kennzeichnende Ausdruck eines Menschen und einer Zeit. Das ist uns beim Anblick von Bildwerken und Bauten sehr geläufig. Schwerer dürfte es den meisten unter uns fallen, einen Brief aus dem Rokoko von einem solchen aus der Biedermeierzeit zu unterscheiden, zumal wenn er sich nur auf Dinge des geschäftlichen Alltags bezieht. Natürlich helfen uns, wenn das Original vor uns liegt, in der Regel beigefügte Jahreszahlen oder die Schriftzüge. Der Kenner vermag indessen schon nach rein stilistischen Anhaltspunkten einen Text dem Spätmittelalter, der Renaissance oder dem Barock zuzuweisen.

Dabei zeigt sich etwas Merkwürdiges. Die Texte, die rund ein halbes Jahrtausend zurückliegen, sind für uns oft viel verständlicher als die Geschäftsbriefe vor 200 Jahren. Wer z. B. im „Urkundenbuch zur st. gallischen Handels- und Industriegeschichte“ blättert, ist immer wieder entzückt, wie klar sich die Kaufleute des Spätmittelalters auszudrücken vermochten. Vergleichen wir zwei Briefanfänge aus Mitteldeutschland: Der Leipziger Kaufmann Wolfgang Leynen begann 1443 ein Schreiben an Michael Behaim in Nürnberg mit folgenden Worten:

„Meinen willigen dienst zu aller zeit zuvor. Liber Herr, wisset, daz der hering hynz wider (= wiederum) aufschlecht. Man helt in jezund hy auff 6 ald schok (= eine Werteinheit). Man kan ein 100 kawen (kaufen) aus Zewgen (eine Stadt) umb 7½ Guld. So hatt er zu Stettin auch 1 guld auffgeschlagen. Es mocht kumen, er wird in kürz mehr geldes hir gelten wann da aussen zu nürenberg.“

Ein klarer Marktbericht ohne Beiwerk. Man möchte sagen, es sei hier die gleiche Deutlichkeit am Werke, die wir auf altdeutschen Holzschnitten schätzen. Zwei Jahrhunderte später wimmelt der Kaufmannsbrief von Schnörkeln barocker Höflichkeit:

„Hochgeehrter Herr! Aus dero sehr angen. vom 19. Finiente ersehe mit Lieb, dass sich E. E. entschlossen haben, ein eigenes Negotium für sich selbst unter dero eigenem Nahmen zu errichten, gleich wie ich nun zu diesem Neuen Etablissement von herzen gratulire und zu allen dero Unternehmungen guten Evento und Gottes reichen Segen aufrichtigst apprecire, also bleibe für annectirte dero Höflichste dienst Offerten Schönstens verbunden, mit versiecherung, dass bey vorfallenden Incontrj nicht ermangeln werde zu dero favori zu ricoriren.“

So schreibt E. E. D. W. D. (d. h. Euer Edlen dienstwilliger Diener) Joohann Daniel Städler in Frankfurt am Main im Jahre 1749, ein Vierteljahr vor Goethes Geburt.

Der Kaufmann bediente sich hier offensichtlich gedankenlos übernommener und weitgeschleppter Formeln. Dass es auch in der Zeit des Zopfstiles durchaus möglich war, zu einer Klarheit vorzustossen, welche den Vergleich mit der heutigen Sachlichkeit nicht zu scheuen hat, mag ein Brief des 14jährigen Lessing aus dem gleichen Jahrzehnt beweisen. Er schrieb seiner 18jährigen Schwester:

„Liebe Schwester, ich habe zwar an dich geschrieben, allein du hast nicht geantwortet. Ich muss also denken:

entweder du kannst nicht schreiben oder du willst nicht schreiben. Und fast wollte ich das erste behaupten. Jedoch will ich auch das andere glauben: du willst nicht schreiben. Beides ist strafbar. Ich kann zwar nicht einsehen, wie dieses beisammen stehen kann: ein vernünftiger Mensch zu sein, vernünftig reden zu können und gleichwohl nicht zu wissen, wie man einen Brief aufsetzen soll. Schreibe wie du redest, so schreibst du schön...“

Der deutsche Kaufmann aber ging leider nicht bei Lessing in die Stilschule, sondern bei Grossvater und beim Vater mit ihren vergilbten Musterbriefen. Er wollte seine weltweiten Geschäftsbeziehungen durch Brocken aus recht vielen Sprachen bekunden. Darüber verleugnete und verlernte er freilich sein Deutsch.

Seit einigen Jahrzehnten schärfen Sprachvereine und Schulen das Sprachgewissen der jungen Kaufleute. Ja, es gibt Geschäftshäuser, welche regelmässig besonders gut und besonders schlecht geschriebene Briefe bei ihren Angestellten die Runde machen lassen. Der Wirtschaftsführer von heute hat erkannt, dass jeder Brief im Grunde genommen ein Werbebrief sein soll, und dass ein Schatten auf ein Unternehmen fällt, das liederlich geschriebene Briefe zulässt. Seither sind die kaufmännischen Briefe knapper, klarer und auch für Leute ausserhalb der Geschäftskreise fasslicher geworden. Wir lachen alle hellauf, wenn wir einen Brief erhalten, welcher mit der Wendung beginnt: „Halte Ihr Jüngstes in Händen“ oder mit der altmodischen Schleife endet: „Ohne Mehranlass für heute zeichnet hochachtungsvollst“.

Dennoch schreiben heute noch die meisten Kaufleute zu langfädig und zu schwerfällig. Wie viele merken es nicht, dass es sehr gespreizt tönt, wenn man sagt: „Die Preise müssen eine Erhöhung erfahren“! Man sage doch einfach: „Die Preise müssen erhöht werden.“ Um genau zu sein, schreibt mancher: „Die stattgehabte Prüfung ergab...“ Jeder denkende Leser erkennt, dass das Beiwort „stattgehabte“ überflüssig ist. Selbst Leute, welche bei jeder Gelegenheit erklären (oder merken lassen), dass Zeit Geld ist, beginnen ihre Briefe wortreich: „Wir haben Ihr Schreiben vom 25. d. M. erhalten und möchten nicht unterlassen, es sofort dankend zu bestätigen.“ Als ob nicht schon der einfache Dank die Bestätigung enthielte! Und dass man unverzüglich dankt, erkennt man ja aus dem Datum. Diese Mahnung zur Kürze heisst nun beileibe nicht, dass alle Geschäftsbriefe zu blossen Kurzformeln erstarren sollten. Nein, neben dem Sachstil der einfachen Mitteilungen, hat sich bereits ein sehr lebendiger Wirkungsstil entwickelt. Man denke an Werbebriefe im Plauderton oder an besonnene, oft versöhnlich auf Humor gestimmte Mahnbriefe. Dafür gibt es nun freilich keine Briefsteller mit Ratschlägen für alle Fälle. Die starke Persönlichkeit prägt eben auch wenige Briefzeilen nach ihrem Wesen. Ihre Briefe sind ärmer an Formeln aller Art, aber freundlicher von Mensch zu Mensch. Man hört gleichsam ihre Stimme zu uns sprechen und spürt ihren Händedruck. So zeigt es sich, dass der gute Geschäftsbrief gar nicht so weit weg vom privaten Brief steht, wie es die Schule bisher lehrte.

Fortsetzung 3. Umschlagseite