

„Der Meier gehört mal ordentlich aufgeskillt.“ oder **Verständlich speaken! Bitte asapst!**

Es gibt Englisch. Es gibt Deutsch. Und dann gibt es Denglisch. Jemand, der so spricht, spricht Englisch auf deutsche Art. Das klingt häufig aberwitzig, passiert uns allen mal, manchen mehr, manchen weniger, und viele Gesprächspartner verstehen es nicht. Darum geht es heute: verständlich speaken – bitte asapst!

Alles andere als easy going

Vor einigen Tagen machten drei Partner einer Investment-Boutique aus dem Süden einen Layover bei mir in Frankfurt. Sie waren auf dem Weg gen Norden, wo ihnen ein Appointment beim Owner einer Mid-Cap-Company bevorstand, die er eventuell an die Investmentbanker verkaufen will.



Autor: M. Müller-Dofel

Ob die drei den Deal tatsächlich close werden, hängt vor allem von ihrer Corporate Vision für das Mid-Cap sowie vom Pricing ab. Zudem war ihnen klar, dass sie auch bei der Face-to-Face-Kommunikation mit dem Verkäufer performen müssen. Und das, sagten sie, sei bei einem 70-jährigen Provinzpatriarchen alles andere als easy going, weshalb sie den Pitch mit mir rehearse wollten.

Gesagt, getan: In ihrer Presentation ging es vor allem um – ich zitiere – die wichtigsten Business-Challenges, um Revenue-Forecasts, Cashflows, Profits, Milestones für die Kaufpreiszahlung und andere Financial Key Points des angestrebten Takeovers.

Für die Kunden voll adjusted

Oh my God! Dieses Denglisch soll ein ostfriesischer Familienunternehmer verstehen? Never! So wäre der Deal lost, ehe diese Financial Experts drei Sätze getalkt hätten. Leider schleichen sich englische Begriffe seit Jahrzehnten mehr und mehr ins Deutsche ein. Sprachforscher schätzen ihren Anteil am hiesigen Wortschatz auf mittlerweile vier Prozent. Bei Bankern und Beratern liegt er gefühlt zehn Mal höher. Warum ich mein Unternehmen „DIALEKTIK for Business“ genannt habe? Very easy: Ich will Bankern und Beratern verstanden werden – da hab' ich mich halt fix adjusted!

Doch be careful: Mit der Ausbreitung englischer Wörter, deren Original-Sprech- und Schreibweise wir meist beibehalten, nimmt die Verständlichkeit bei den Outsidern unter unseren Gesprächspartnern deutlich ab. Dies bestätigt auch die Forschung. Menschen außerhalb der Banking- und Consulting-Szene nervt unser cooles Kauderwelsch. Es ist too much für sie. Für Verwirrung kann sogar ein vermeintlich einfacher Begriff wie „Private Banking“ sorgen, den selbst Wirtschaftsjournalisten schon mal mit „Privatkundengeschäft“ übersetzen.

Zero Visibility (nicht nur für CEOs)

Wer Outsidern gegenüber trotzdem überbordend denglisch, wird schnell als egozentrisch und abgehoben, also unsympathisch empfunden. Von meinem früheren Kollegen Tom Hillenbrand allerdings eher nicht, denn der ist ein passionate Beratersprüche-Sammler. Unter dem Pseudonym Tom König hat er das Büchlein „Revenue-technisch hat unser CEO zurzeit zero Visibility. Das Beste aus beratersprech.de“ gepublished. Total crazy!

Meine Top-5-Quotes daraus – los geht's: „Es reicht nicht, die Competition zu leapfroggen. Wir müssen die Disruptors disrupten.“ Gefolgt von: „Zu dem High-Level-Event bitte keine B-People einladen.“ Auch bemerkenswert: „Sag' dem Folienhäschen, es soll die Storyline für die Präsi vercharten.“ Und: „Figures bitte bei Financial requesten. Hier wird assembled, nicht geforecastet.“ Und das letzte der Top-5-Zitate: „Der Meier gehört endlich mal ordentlich aufgeskillt.“

Unter den anfangs erwähnten Investmentbankern war zwar kein Meier, aber sie aufzuskillen hat sich dennoch gelohnt (unter anderem mit einer Art Deutschkurs).

In short: Sprechen Sie asapst die Sprache Ihrer branchenfremden Counterparts, wenn Sie die wirklich erreichen wollen. Reducen Sie dafür Ihren Anglizismen-Ausstoß. Mein Kauderwelsch in diesem Artikel, liebe Banker und Berater, macht mir dagegen zero Sorgen. Sie verstehen mich schon.

Good luck ☺

Mario Müller-Dofel
DIALEKTIK for Business ®