

Horst von Buttlar und
Nikolaus Röttger
(Herausgeber)

Bitte asapst mailden,
sonst Bottleneck!

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

Horst von Buttlar und
Nikolaus Röttger
(Herausgeber)



**Bitte asapst
mailden, sonst
Bottleneck!**

ARISTON 



Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier
Tauro liefert Sappi, Stockstadt.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte
bibliografische Daten sind im Internet unter
<http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2011 Ariston Verlag
in der Verlagsgruppe Random House GmbH
® FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND
ist eine Marke der The Financial Times Ltd.
Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: Büro Überland, Schober & Höntzsch
Satz: EDV-Fotosatz Huber/
Verlagsservice G. Pfeifer, Germering
Druck und Bindung: RMO, München
Printed in Germany 2011

ISBN 978-3-424-20063-8



**Das Business-Sprech-
Briefing für alle Newbies,
High Potentials und
Executives**

Vorwort

Wer ins Büro geht, redet anders. Plötzlich muss er seine »Präse finalisieren« und sein Kollege hat ein »Issue« nicht »adressiert«. Wer im Büro ist, muss plötzlich andenken, aufbeefen, anflanschen, aufbohren. Er hat Meetings und Calls, in denen alle das Big Picture sehen – oder auch nicht. Hauptsache, die Targets werden overachieved. Alle sind busy, vor allem, wenn da noch ein Delta offen ist und man keine Fall-back-Option hat.

Anyway, in der Geschäftswelt wird eine eigene Sprache gesprochen. Dabei geht es nicht nur um den »Beratersprech«, der seit den 90ern Einzug in die Büros gehalten hat, und um die vielen Floskeln und Anglizismen in Präsentationen. Wo ist eigentlich die mysteriöse »Arbeitsebene«, auf der alles geklärt wird?

Dieses Lexikon gibt Ihnen die Antworten. Natürlich nicht mit dem trockenen Ernst eines Dudens. Seit 2007 sammelt der »Business-

talk«, der jeden Montag in der FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND erscheint, Woche für Woche die Begriffe aus der Welt der Wirtschaft. Zahlreiche Leser haben ihre Ideen und Definitionen beigesteuert, die Autoren haben Begriffe aus Blogs, Präsentationen und Foren gesammelt – eine besondere Fundgrube waren Reden von Managern. Inzwischen ist daraus die größte Sammlung von Wörtern aus der Geschäftswelt geworden, ein Kompendium des einzigartigen »Businessstalk«.

Viele Leser haben über die Jahre zahlreiche Ideen und Begriffe beigesteuert. In diesem Sinne: Wir danken für den wertvollen Input und die gute Performance!

Wenn Sie in diesem Lexikon nachschlagen, werden Sie Ihre Kollegen endlich verstehen.

Horst von Buttlar

Nikolaus Röttger



ab|bau|chen, *dt.*; überflüssigen Aufwand reduzieren; (im weitesten Sinne) rationalisieren. Wird gerne zur Beurteilung von Projektplanungen oder Angeboten verwendet. Beispiel: »Dieses Projekt müssen Sie noch kräftig abbauchen!« bedeutet: »Ist ja schön und gut, was Sie da planen, aber es ist viel zu teuer.« Merke: Projekte sind eigentlich immer zu teuer.

ab|ho|len, *dt.*; in Kenntnis setzen. Beispiel: »Können Sie mich kurz abholen, wie der Stand zur Jahresplanung ist?« Oder wenn man wie immer das halbe Meeting verschlafen hat: »Könnt ihr mich kurz abholen, wo ihr gerade seid?« Aufpassen: Wer sich zu oft abholen lässt, kann bald nicht mehr aufholen.

ab|so|lut, *dt.*; 1. unbedingt; beliebter Ausdruck, der Führungsstärke und Entschlossenheit suggerieren soll; 2. bejahende Floskel, die immer passt, wenn man nicht zugehört oder

10 Abstimmungsprozess

keine Antwort hat. Beispiel: Kollege A: »Wir sollten investieren.« Antwort: »Absolut!« Kollege B: »Wir sollten nicht investieren.« Antwort: »Absolut!« Kollege C: »Was meinen Sie?« Antwort: »Absolut!« Wichtig: Nur im Büro und nicht zu Hause im Gespräch mit dem Ehepartner einsetzen.

Ab|stim|mungs|pro|zess, der, *dt.*; Verfahren, um mit mehreren Partnern zu einem Ergebnis zu kommen. Beispiel: »Wir befinden uns gerade mitten im Abstimmungsprozess.« Bedeutet: 1. »Wir haben keinen Plan, was wir machen wollen.« 2. »Es kann noch ewig dauern, bis wir zu einem Ergebnis kommen, weil bei dieser Entscheidung jeder Hinz und Kunz seine Meinung dazu abgeben darf.«

Ac|count|ing Noise, der, *engl.*; »Buchhalterlärm«. Dieser Ausdruck wird dann verwendet, wenn die Vorgaben der Finanzabteilung das operative Geschäft behindern. Mal wieder. Wie immer.



Achie|ver, der, *engl.*; erfolgreicher Leistungstyp, dem alles zu gelingen scheint. Achtung: Im Gegensatz zum → High Potential hat

man als A. bereits etwas erreicht. Was genau, ist allerdings egal, das will sowieso keiner mehr wissen, sobald man als A. bekannt ist.

Ac|tion Items, die, *engl.*; Aufgaben, die dringend erledigt werden müssen. Und natürlich meistens erst einmal liegen geblieben. Beispiel: »Ihr Vorschlag ist interessant, aber ich sehe das nicht als Action-Item.« Bedeutet: »Gehen Sie den Gang runter, dann zweite Tür rechts – da steht der Schredder.«

Ac|tion Tit|le, der, *engl.*; Überschrift auf der Seite einer Präsentation. Als Faustformel gilt: Je mehr A. und je größer die Schrift, desto unwichtiger das Thema.

Add-on, das, *engl.*; Zusatz, Erweiterung; urspr. aus der IT-Branche, z. B. Erweiterungen für Computerprogramme; im Geschäftsleben: Zusatzleistung für Kunden. Beispiel: »Wenn Sie unsere Leistung für ein halbes Jahr kaufen, bekommen Sie als Add-on einen Monat gratis dazu.« A.s sind im Gegensatz zu einem → Goodie immer mit mehr Arbeit verbunden. Merke: Selbst wenn es sich eigentlich um ein Goodie handelt, sprechen Sie gegenüber dem Kunden stets von A.s!

ad|min, *dt.*; Kurzform für Verwaltungsangelegenheiten, abgeleitet von »Administration«. Beispiel: »Am Freitag werde ich nicht bei der Projektarbeit dabei sein, da mache ich admin.« Bedeutet: »Ich brauche mal eine Auszeit, lasst mich deswegen am Freitag bloß in Ruhe.«

ad|res|sie|ren, *dt.*; etwas angehen. Beispiel: »Das → Issue ist noch nicht adressiert.« Bedeutet: »Ich habe auch keine Lust, mich darum zu kümmern, wollte aber alle noch mal zeigen, dass ich es auf dem → Radar habe.«

AFAIK, *engl.*; Abkürzung für »As far as I know«; zu deutsch: »Soweit ich weiß.« Eine der zahlreichen Abkürzungen, die sich in den E-Mail-Verkehr eingeschlichen haben. Soweit wir wissen, schreiben das Leute, die sich cool fühlen. Aber eigentlich sind es Leute, die sich nicht festlegen wollen und gerne absichern. Das gilt auch für AFAIC (»As far as I'm concerned« zu deutsch: »Soweit es mich betrifft«), AFAIR (»As far as I remember« zu deutsch: »Soweit ich mich erinnere«) und → asap.

A|gen|da, *die, dt.*; Aufgaben, Tagesordnung. Beispiel Nummer eins: Frage: »Können Sie das bitte erledigen?« Antwort: »Ich muss

erst schauen, was bei mir heute noch so auf der Agenda steht.« Bedeutet: 1. »Ich habe keine Zeit/Lust.« 2. »Ich habe keinen Überblick über meine → To-do's.« Zweites Beispiel: Frage: »Was ist mit dem Projekt in Asien?« Antwort: »Das steht bei uns nicht mehr auf der Agenda.« Bedeutet: 1. »Das hat alles nicht geklappt.« 2. »Wir wissen da nicht mehr weiter.« Drittes Beispiel, etwa auf einer Konferenz: »Ich möchte Ihnen kurz die heutige Agenda vorstellen.« Bedeutet: »Ich möchte Ihnen kurz sagen, worüber wir hier zwischen den Kaffeepausen und dem Mittagessen sprechen sollen.«

agreed, *engl.*; einverstanden; taucht immer häufiger in E-Mails oder Meetings auf. Beispiel: »Wir gehen mit der Homepage in drei Wochen an den Start.« »Agreed!« Gilt als völlig gaga.

Agreement, *das, engl.*; Abkommen; meist eine auf gegenseitigem Vertrauen basierende mündliche Vereinbarung. Beispiel: »Wir hatten doch ein Agreement!« Bedeutet: »Wir hatten das doch anders ausgemacht, und jetzt fallen Sie mir in den Rücken!« (Aufpassen: Dabei nicht wie ein Mädchen klingen!) Ein mündliches A. ist in etwa so verbindlich wie die Aussa-

14 Airtime

ge: »Lass uns mal wieder ein Bier trinken gehen.«

Air|time, die, *engl.*; Zeit, die man mit Menschen von ganz oben verbringt, z. B. mit → C-Levels oder Auftraggebern; nicht verwechseln mit → Facetime. Merke: Immer davon in der Kantine breit berichten; die A. ist eine Art Währung in der Karriere.



a|ka|de|misch, *dt.*; 1. an einer Hochschule erworben/üblich; 2. wissenschaftlich; 3. in Unternehmen: weltfremd, kompliziert. Beispiel: Der Chef sagt nach Ihrem Vorschlag: »Das erscheint mir etwas akademisch.« Sie denken: »Der ist zu dumm, um meine wohldurchdachte Idee zu verstehen.« Er meint aber: »Vergessen Sie es. Das hat keine Chance, umgesetzt zu werden.« Er hätte auch sagen können: »Was für ein Geschwätz.« Achtung: Bezeichnet Ihr Chef Ihre Vorschläge öfter als a., sollten Sie sich einen neuen Job suchen. Zum Beispiel an der Uni oder so.

Ak|ti|en, die, *dt.*; Beispiel: »Ich habe da keine Aktien drin.« Bedeutet: 1. »Ich habe damit nichts zu tun.« Insbesondere dann wichtig, wenn etwas schief läuft. 2. »Mir ist das Projekt total egal.« Vgl. → leidenschaftslos

Ak|ti|o|nis|mus, der, *dt.*; schnelles Handeln ohne Konzept. Beispiel: »Wir dürfen jetzt nicht in blinden Aktionismus verfallen.« Bedeutet: 1. »Ich weiß auch nicht, was wir jetzt machen sollen, aber lasst uns bloß keinen Scheiß machen.« 2. »Warum etwas verändern? Läuft doch alles ganz gemütlich so.«

alig|nen, *engl./dt.*; abstimmen, an-/abgleichen; eine große Kunst, die jeder beherrschen sollte. Dafür werden meist → Meetings angesetzt. Eine besondere Ausprägung dieser Kunst besteht darin, Ergebnisse und Ziele abzugleichen, die man immer noch nicht erreicht und bereits in den vergangenen Wochen abgeglichen hat.

All Hands E|vent, das, *engl.*; offizielle Mitarbeiterversammlung, die locker sein oder eine Krise verdrängen soll. Wird gerne mit → Präsen und PowerPoint-Folien bis zum Abwinken garniert. In manchen Fällen steht die Insolvenz unmittelbar bevor.

Am En|de des Ta|ges, *dt.*; letztlich, letzten Endes; Floskel für Meetings, oft dazu benutzt, um Diskussionen abzuwürgen. Am besten mit einem Seufzer vorbringen. Wer

ganz cool ist, sagt: »At the end of the day ...«
Beispiel: »Am Ende des Tages ist es egal, ob wir im März oder erst im Juli mit dem Produkt rauskommen.« Bedeutet: »Wir kommen im Juni mit dem Produkt raus.«

an|den|ken, *dt.*; sich mit etwas beschäftigen, ohne ein Ergebnis zu haben. Beispiel: »Das habe ich schon angedacht.« Floskel, die gern in → Meetings benutzt wird.

an|flan|schen, *dt.*; verbinden, anhängen, ergänzen; auch verwendet als »dranflanschen«, v. a. in Verbindung mit → Präsen. »An die Präse müssen wir nur noch eben die restlichen Charts dranflanschen, und dann passt die Brause.« Klingt einfach, ist aber in der Regel viel Arbeit. Das Ziel ist, die ohnehin schon aufgeblasene Präse noch zu verlängern und mit scheinbar wichtigen Daten zu unterfüttern.

An|nounce|ment, *das, engl.*; Ansage, Ankündigung, Bekanntgabe. Beispiel: »Da kann jederzeit ein Announcement kommen.« Bedeutet: Etwas sehr Wichtiges wird bekannt gegeben. Merke: Normale Chefs geben etwas bekannt, Chefs von Chefs machen A.s.

an|pin|gen, *dt.*; jmdn. möglichst schnell per Telefon oder E-Mail kontaktieren; vgl. Ping. Beispiel: »Ich werde jetzt kurz Herrn Müller anpingen.« Merke: Es ist meistens das Telefonat oder diejenige E-Mail gemeint, die man seit Tagen aufschiebt.

an|re|gen, *dt.*; vorschlagen, empfehlen, anspornen. Achtung: Sagt der Chef: »Ich möchte anregen, dass wir das so machen!«, ist dies kein Vorschlag, sondern bedeutet: »Das wird jetzt so gemacht, basta! Und fangen Sie gefälligst sofort damit an.« Sagt Ihr Kollege diesen Satz, ist es ein normaler Vorschlag und kann getrost ignoriert werden.

(an)trig|gern, *engl./dt.*; schalten, auslösen, einen Prozess anschieben, in Gang setzen. Beispiel: »Jemand muss das Projekt mal antriggern.« Mindestens einmal pro Woche sagen; zur Not einen → Volunteer ernennen, der sich darum kümmern muss.

A|ga|bu, *dt.*; Abkürzung für »alles ganz anders bei uns«. Standardargument von Managern, aber auch von Betriebsräten, um neue Ideen und Reformen zu verhindern und so ihre Pfründe zu erhalten.

All-time high, *das*, engl.; Rekordergebnis; Begriff, dessen Antonym («All-time low») erstaunlich selten benutzt wird.

a|ny|way, *engl.*; sowieso, wie auch immer. Begriff für elegante Überleitungen. Beispiel: »Wir haben bei dem Projekt noch keine Ergebnisse ... anyway ... wie läuft denn das Asien-Projekt an?« Wichtig: Das, was vor »anyway« gesagt wird, mitschreiben, das, was danach kommt, nicht unbedingt.

Ar|beits|e|be|ne, *die*, *dt.*; ein Ort in jedem Unternehmen, der sich physisch nicht genau lokalisieren lässt, aber immer irgendwie da ist. Beispiel: »Die Details für dieses Projekt könnt ihr dann ja auch auf Arbeitsebene regeln.« Bedeutet: »Die Drecksarbeit macht ihr dann bitte unter euch aus. Ich will damit nichts zu tun haben. Ich verstehe ja auch nichts davon.« Auf der A. ist man Fachmann und Fußvolk zugleich.

a|sap, *engl.*; Abkürzung für »as soon as possible«, zu deutsch: »so bald wie möglich«. 1. »Erledigen Sie das asap.« Bedeutet (als Ansage des Chefs): »Tun Sie das sofort.«; 2. »Ich melde mich asap.« Bedeutet: Ich habe kein

Ergebnis (und halte dich deshalb hin). Oder: »Ich melde mich nie. Und hören Sie auf zu nerven!«

a|sapst, *engl./dt.*; Steigerung von → *asap*, der Abkürzung für »as soon as possible«; im



Vergleich dazu ist die Sache noch dringlicher. Wenn jemand sagt: »Erledigen Sie das asapst!«, sollte man wirklich sofort loslegen. Es könnte sonst die letzte Tätigkeit sein.

as|pire, *engl.*; anstreben; wird bei der Definition von Unternehmenszielen (→ *Targets*) verwendet. Dabei lässt man sich gerne von *Science-Fiction* oder Grimms Märchen inspirieren.

auf|bee|fen, *dt./engl.*; verbessern, anreichern, mit Substanz versehen; siehe auch → *aufhübschen* und → *aufbohren*. Beispiel: »Sie müssen Ihren Vorschlag noch aufbeefen.« Bedeutet: »Ihre Idee ist langweilig und einfallslos – damit kommen wir nie durch.«

auf|boh|ren, *dt.*; ein Projekt oder eine Aufgabe erneut angehen, meist um es noch detaillierter, tiefgründiger und irgendwie an-

ders zu prüfen. Oft eine Aufforderung nach Meetings oder Zuruf durch den Chef. Beispiel: »Wir müssen das tiefer aufbohren!« In der Regel ist den Beteiligten klar, dass sie irgendetwas anders machen müssen. Ihnen ist bloß ein Rätsel, was das genau sein kann.

auf|ge|stellt sein, *dt.*; Verb, das die Position im Markt und die Lage eines Unternehmens beschreibt. Bekannteste Wendung (meist vom → C-Level): »Wir sind gut aufgestellt.« Bedeutet: »Ich habe einen guten Job gemacht.« Weitere Wendung: »Wir müssen uns breiter aufstellen.« Bedeutet: »Ihr habt einen schlechten Job gemacht.«

auf|glei|sen, *dt.*; etwas anfangen, vorbereiten, veranlassen; in der Geschäftswelt wird alles Mögliche aufgegleist → Projekte, Maßnahmen, → Strategien. Also alles, was man schon längst hätte tun können, bisher aber nicht gemacht hat. Nicht verwechseln mit: in die → Spur bringen.

auf|hüb|schen, *dt.*; etwas verbessern. »Bitte aufhübschen!« ist eine klassische Anweisung in E-Mails von Vorgesetzten. Vorteil: Der Begriff wirkt wie ein Euphemismus und

lässt vergessen, wie schlecht das Ergebnis bisher war.

auf|schlau|en, *dt.*; sich schlau machen. Beispiel: »Da muss ich mich mal aufschlau.« Klingt deutlich besser als: »Ich habe keine Ahnung«, weil man so tut, als wüsste man wenigstens, wo man sich schlaumachen könnte.

auf|set|zen, *dt.*; etwas vorbereiten, anfangen. Beispiel: »Du kannst da ja schon mal etwas aufsetzen.« In der Regel überflüssige Arbeitsbeschaffungsmaßnahme und Ausdruck von → Aktionismus. Bedeutet: »Mach schon mal irgendwas, Hauptsache, es sieht nach Arbeit aus.« Vgl. → aufgleisen.

auf Sicht flie|gen, *dt.*; etwas ohne konzeptuellen Überbau umsetzen. Beispiel: »Wir fliegen bei dem Projekt voll auf Sicht.« Bedeutet: »Wir haben keine Strategie. Aber wir machen erst mal so weiter wie bisher, irgendwie wird es schon gehen.«

Au|gen|hö|he, *die, dt.*; Statusgefühl; auf A. verhandeln: gleichberechtigt mit jmd. anderen verhandeln. Beispiel: »Ich möchte, dass wir

uns auf Augenhöhe unterhalten.« Bedeutet: »Hören Sie auf, mich über den Tisch ziehen zu wollen.« Merke: Hat nichts mit der physischen Körpergröße zu tun – die A. von kleinen Männern kann oft sehr hoch sein.

Aus|bau|be|reich, der, *dt.*; Sparte oder Geschäft, auf das ein Unternehmen verstärkt setzen will. Beispiel: »Die Servicesparte in Indien ist ein wichtiger Ausbaubereich.« Bedeutet: »Leute, wir machen unsere Kohle künftig in Indien. Haben Sie ruhig schon mal Angst um Ihre Jobs.«

aus|ca|shen, *dt./engl.*; sich auszahlen lassen; von *engl.* cash-out: Abgang. Beispiel: »Ich lass mich auscashen!« Bedeutet: »Ich habe mir jahrelang den Hintern aufgerissen, nun werde ich abserviert. Das wird teuer!« Der Begriff gilt auch für Investoren, die sich von Projekten verdrücken, weil sie nicht mehr an den Erfolg glauben.

aus|pha|sen, *dt./engl.*; langsam etwas aufhören, sich zurückziehen, sich von etwas trennen. Beispiel: »Da wir in diesem Bereich Kosten einsparen müssen, wird der Lieferant ausgephast.« Bedeutet: »Wir müssen dem Lie-

feranten kündigen. Aber das machen wir ganz langsam, damit er es nicht sofort merkt.«



Bitte asapst mailden, sonst Bottleneck

Businesstalk – Das unverzichtbare Vokabular für jedes Büro

Gebundenes Buch, Pappband, 192 Seiten, 9,5x16

ISBN: 978-3-424-20063-8

Ariston

Erscheinungstermin: Oktober 2011

Sprechen Sie Business?

Anpingen, sich committen, kontributieren – unser Büroalltag ist gespickt mit unverständlichen Abkürzungen, Anglizismen und seltsamen Wortneuschöpfungen. Die beliebte wöchentliche Kolumne der FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND, »Businesstalk«, hilft durch diesen Sprachwirrwarr und erklärt amüsant auch die feinsten Nuancen der Begriffe von »abbauchen« bis »Zielvereinbarung«.

Man muss ihn nicht verwenden, doch ihn zu verstehen ist überlebenswichtig: Businesstalk. Jetzt werden die wichtigsten und häufigsten Schlagwörter in verständliches Deutsch »übersetzt« und gezeigt, auf welche Zwischentöne man unbedingt achten sollte, um sich nicht als Ahnungsloser zu outen. Was will der Chef wirklich sagen, wenn er behauptet, das Projekt sei ergebnisoffen? Sollte man sich sorgen, wenn man sich auf der Liste mit »emotional baggage« wiederfindet? Nicht nur für Achiever und High Potentials der ultimative Wegweiser durch den Business-Sprachdschungel!