

WARUM ICH ALS DIGITALER MENSCH BRIEFE SCHREIBE

Prof. Dr. Jürgen Weimann · 11. April 2016

Im Business-Leben dominieren Emails den Tag. Digitale Messenger wie z.B. WhatsApp boomen. Emotionen, aktuelle Nachrichten oder Gedanken werden mit einem Hashtag versehen und via Twitter verbreitet. Soziale Netzwerke wie Facebook und Instagram sind der neue „Treffpunkt“. Doch es gibt ihn noch – den Brief! Als vollauf digitaler Mensch, der sämtliche Messaging-Dienste und Möglichkeiten zur digitalen Erleichterung des Berufslebens nutzt, schreibe ich Briefe. Ein Credo auf ein fast vergessenes Medium.

Mein Smartphone ist meine Kommunikationszentrale. Sämtliche Nachrichten, unabhängig über welchen Kanal oder welche App gesandt, laufen hier zusammen. Damit sind wunderbare Vorteile verbunden, ich kann unabhängig von meinem aktuellen Standort für meine Kunden tätig sein und ich habe mein Büro mit allen wichtigen Daten immer bei mir. Schnelligkeit und Real-Time, keine zwei Wörter beschreiben für mich die heutige Kommunikation besser. Dies bekommen vor allem tradierte Medien wie Tageszeitungen stark zu spüren, bevor eine Nachricht es in die Tageszeitung schafft, haben wir sie bereits auf Twitter, im Internet, im TV und in unserer Timeline auf Facebook gesehen. Die Halbwertszeit von Nachrichten ist nur noch sehr kurz und Kommunikation wird immer schneller.

Briefe als Kommunikationsmedium sind im Vergleich deutlich aufwändiger, die Erstellung dauert länger, meist ist ein Drucker erforderlich, Postlaufzeit zum Empfänger und zugehörige Antwortzeit. Den Meisten sind Briefe nur noch als Rechnungen bekannt. Noch aufwändiger: der handschriftliche Brief, eine fast ausgestorbene Kategorie. Ich spreche hier nicht von Liebesbriefen oder anderen Briefen im privaten Umfeld, sondern einem zum Teil oder vollständig erstelltem handschriftlichen Brief im geschäftlichen Umfeld (natürlich sind Briefe auch im privaten Umfeld eine Bereicherung). Vor allem in zwei Situationen schreibe ich lieber einen Brief, als eine Email:

- **Dankbarkeit** – Eine Begegnung war herausragend, ein vermittelter Kontakt, ein erfolgreiches Projekt etc.

- **Terminvereinbarung** – Bei Erstbegegnungen suche ich stets die Begegnung durch ein persönliches Anschreiben.

Der effiziente Denker hat nun sofort im Kopf „viel zu aufwändig“ oder „dafür habe ich keine Zeit“. Genau dass ist es, warum ich in diesen Situationen einen Brief schreibe. Eine Person war Ihnen hilfreich, hat sich für Sie eingesetzt oder Ihnen Vertrauen durch eine Beauftragung geschenkt und Sie haben keine Zeit sich dafür zu bedanken? Sie streben eine langjährige Beauftragung mit dem Kunden an und möchten ihm persönlich begegnen, um mögliche Kooperationsmodelle zu evaluieren und Sie haben keine Zeit für einen persönlichen Brief? Ernsthaft?

Zeit ist eine Ressource und somit nur Ergebnis von Priorisierung. Übertragen auf die Erstellung eines Briefs ist die Haltung zur Wertschätzung entscheidend. Natürlich ist eine Email oder ein standardisierter Massenversand schneller erledigt. Doch wo bleibt die persönliche Note und die Wertschätzung des Einzelnen? Wissen Sie wie viele Standardschreiben jeden Tag auf meinem Schreibtisch landen?

Die Reaktionen auf persönliche Schreiben sind wundervoll, zum einen sind bei Terminvereinbarungen die Reaktionsquoten deutlich höher, weil eine wirkliche Begegnung stattfindet und man sich von der Masse der „Effizienzmailer“ abhebt. Zum anderen empfängt man die Wertschätzung die man ausstrahlt. Überlegen Sie daher bitte zukünftig, ob nicht ein handschriftlicher Brief oder eine Dankeskarte die bessere Wahl wäre. Ich bin mir sicher, Sie werden sich ebenso sehr freuen, wenn Sie die ersten handschriftlichen Rückmeldungen erhalten.

HERZLICHST,

IHR JÜRGEN WEIMANN



Über den Autor: Prof. Dr. Jürgen Weimann

Prof. Dr. Jürgen Weimann ist Berater, Sparringspartner und Keynote-Speaker für Transformation und Führung in Banken und Sparkassen. Seit 1997 in der Bankenbranche, seit 2015 selbstständig, Professor für Digital Strategy an der DBU Berlin und Host des Podcasts Everyone Counts. Seine These: Strategien scheitern an der Umsetzung. Umsetzung scheitert an mangelnder Führung. Führung beginnt beim Vorstand.

juergenweimann.com · buero@juergenweimann.com · +49 176 61 01 68 62