

Ich suche ...

Suchbegriff eingeben

SUCHEN

Ratgeberthemen

- Alle anzeigen
- Magazin
- Ratgeber

DIE NEUESTEN STELLENANGEBOTE

- Projektleiter Holzbau – Zimmerel**
Gfeller Consulting & Partne...
Raum Zug
- Telefon-/Radio Switch Systemadmin.**
Skyguide
Wangen b. Dübendorf/Fughafen Zürich
- RdM Entretien Ligne de Contact**
SBB CFF FFS
Genève

News » Ratgeber » Wie Sie Verträge auf Englisch richtig aufsetzen



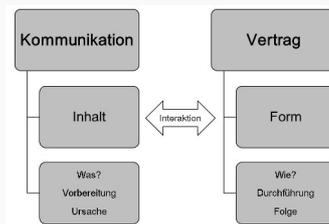
Ratgeber

30. Oktober 2018

Wie Sie Verträge auf Englisch richtig aufsetzen

Englisch ist die Verhandlungs- und Vertragssprache weltweit. Dies bedeutet jedoch nicht, dass der Umgang damit, insbesondere auch in Bezug auf juristische Aspekte, einfacher wird. Vor allem englischsprachige Verträge sind oft lang und vielfach auch für Muttersprachler unverständlich. Aus diesem Grund bietet es sich an, einen auf englische Verträge spezialisierten Juristen oder einen Rechtsanwalt einzuschalten.

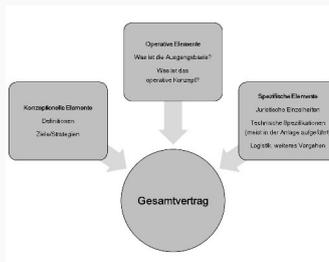
Die Kommunikation zwischen den Parteien einerseits und die verschiedenen Vertragsentwürfe, die sich im Laufe von Verhandlungen ergeben, haben eine starke Wechselwirkung: Je nach Teilergebnissen, die im Rahmen der Verhandlung zwischen den Parteien kommuniziert und vereinbart werden, erfährt der Vertrag zahlreiche Änderungen. Hier ist es wesentlich, das Zusammenspiel zwischen Kommunikation (Inhalt) und Vertragsentwurf (Form) zu dokumentieren. Eine saubere Dokumentation hilft, Vertragsänderungen in ihrer Entstehung und Ergänzung richtig rekonstruieren zu können. Dies kann später, wenn nach Vertragsabschluss Fragen auftauchen, sehr hilfreich sein. Das intensive Verhältnis zwischen Kommunikation und Vertrag, das heißt zwischen der verbalen Interaktion und dem abschließenden Vertragsdokument visualisiert die nachstehende Abbildung:



Denn um die Komplexität englischsprachiger Verträge zu verstehen, reicht es oftmals nicht aus, die englische Sprache zu sprechen und juristische Kenntnisse aus dem eigenen Land zu besitzen. Vereinbarungen, die von der eigenen Rechtsabteilung zusammen mit einem amerikanischen Anwalt vor Ort entwickelt wurden, stellen sich für „juristische Laien“ als oftmals relativ verständlich dar.

Ein Vertrag besteht aus mehreren, inhaltlich differenzierten Teilen: Das sind zum einen konzeptionelle Elemente wie zum Beispiel die Präambel, welche die einzelnen Ziele und Strategien beschreibt, sowie vor allem die wesentlichen Begriffserklärungen, die die wichtigsten Vertragsbegriffe wie „Produkt“, „Exklusivität“, „Vertragsgebiet“ und anderes definiert. Darauf folgen die operativen Elemente, auf denen in den Verhandlungen in der Regel der Schwerpunkt liegt: Produktbeschreibungen, Zeitpläne, Preise, Kalkulation, Gewährleistungsregelungen, operative Abläufe (Wer mit wem? Wann?, Auf welche Art und Weise?). Zuletzt folgen die spezifischen Elemente, einerseits die juristischen Notwendigkeiten, die auf keinen Fall zu unterschätzen sind, und andererseits technische Spezifikationen und vor allem auch das weitere Vorgehen.

Ein Vertrag besteht in der Regel aus drei wesentlichen Elementen, wie die nachfolgende Grafik aufzeigt:



Sollte der Sachverhalt einfacher sein und durch einen oder wenige Verträge geregelt werden, reicht es durchaus, einen Spezialisten mit Erfahrung in englischsprachigen Verträgen einzuschalten und das Vertragswerk gemeinsam aufzusetzen. Damit haben Sie es in der Hand, den Vertrag nicht zu komplex werden zu lassen.

Die Komplexität angloamerikanischer Verträge ist oft sehr hoch. Das hat mehrere Ursachen: Die englische juristische Sprache ist veraltet und unverständlich, vor allem wegen vieler lateinischer und altfranzösischer Ausdrücke sowie der komplexen Syntax. Ähnliches gilt für amerikanische Verträge. Das System der Präzedenzfälle generiert zudem unverständliche Ausdrücke in neuen Dokumenten (z. B. „including, but not limited to“). Allhergebrachte Schreibstile verhindern, dass Juristen ihre Ausdrucksweise vereinfachen. Juristische Konzepte wie Absichtserklärung („Letter of Intent“) oder die Lehre der Gegenleistung („Consideration“) haben ein Eigenleben entwickelt und sind zu Synonymen für ganze Dokumente geworden.

Insbesondere sollten Sie folgende Aspekte bei englischsprachigen Vertragsentwürfen beachten:

- Das umständliche Vertragsenglisch sollte, falls möglich, umgeschrieben werden
- Die Lehre der Consideration – die Gegenleistung als ein wesentlicher Teil im angloamerikanischen Rechtssystem
- System der Präzedenzfälle führt zu Wortgebilden, zum Beispiel „including but not limited to“

Sie können das Vertragskonstrukt vor allem bei komplizierten Sachverhalten, wie zum Beispiel Unternehmenskäufen, wo es eine Vielzahl von Verträgen braucht, nur wenig beeinflussen. Sie können aber den Umgang mit diesem Vertragskonstrukt verbessern: Noch im Entwicklungsprozess können Sie sich von den juristischen Fachleuten, die das Dokument entwickeln, die Inhalte und Besonderheiten erläutern lassen. Die Rechtssprache sollte modern, einfach und leicht sein – dadurch lassen sich juristische Formulierungen auch einfacher darstellen. Zudem sollten Sie Schlüsselbegriffe, die innerhalb der Verhandlungen eine bedeutende Rolle spielen könnten (sogenannte „key terms“), im Vorfeld exakt definieren. Dies trägt zum gegenseitigen Verständnis und auch zur Entlastung des Dolmetschers bei, der die Bedeutung bestimmter Begriffe ansonsten erraten müsste. Die wesentlichen Vertragsaussagen können Sie dann farblich markieren, um sie auch für Dritte verständlich zu machen und sie ihnen erläutern zu können.

Übernehmen Sie zudem keine Entwürfe von englischen oder amerikanischen Juristen ohne diese vorher von eigenen Spezialisten überprüfen zu lassen. Fragen Sie bei Unklarheiten auf jeden Fall nach. Da Sie kein Muttersprachler sind und auch das angloamerikanische Vertragssystem, auf dem die meisten internationalen Verträge in englischer Sprache aufgebaut sind, nicht kennen, ist das Nachhaken völlig legitim.

Checkliste

- Bitte überprüfen Sie unbekannte Vertragspartner auf ihre rechtliche Identität und Bonität sowie die Handelnden auf ihre Authentizität und Unterschriftsberechtigung. Auskunft bieten Ihnen Außenhandelskammern, Konsulate, Internetrecherchen oder internationale Auskunfteien.
- Nehmen Sie Namen und Titel aller Parteien vollständig im Vertrag auf.
- Ebenso sollte der Vertrag die offizielle Anschrift aller Parteien enthalten.
- Dokumentieren Sie alle Vertragsänderungen (sogenannte „Track Records“) sowie Korrespondenz, die im Laufe der Verhandlungen entstehen. Verfassen Sie kurze Ergebnisprotokolle über wesentliche Inhaltsänderungen. So können Sie die Entwicklung eines Projekts vom Anfang bis zur Vertragsunterzeichnung jederzeit nachvollziehen.

Das Verstehen englischsprachiger Verträge

Sofern es mit englischsprachigen Verträgen zu tun hat, redet man oft von „Papierschlachten“, der so genannten „Battle of drafts“ bzw. „Battle of documents“. Da englischsprachige Verträge bei weitem ausführlicher sind (die Basis bildet das Fallrecht), sie dort alle Eventualitäten auf Papier und nicht im Gesetz abdecken müssen und sich nicht so stark auf gesetzliche Regelungen wie im kontinentaleuropäischen Rechtsraum beziehen können, werden Sie mithilfe von relativ vielen Vertragsdokumenten arbeiten:

- Vertragsentwurf in der jeweils aktualisierten Fassung (Draft)
- Letter of Intent (LoI)
- Memorandum of Understanding (MoU)
- Protokoll (Minutes of Meeting)
- Side Letter

Hier bieten sich folgende Schritte an, um englischsprachige juristische Dokumente, wie Verträge, Vorverträge (Memorandum of Understanding, Letter of Intent), Vertraulichkeitserklärungen (Secrecy Agreement, Confidentiality Agreement, Non-Disclosure Agreement) und weitere Vertragsentwürfe gut und prägnant zu verstehen und vielleicht auch zu entwerfen:

2-3 Tage Training mit Musterverträgen und Sprachübungen
Definition und Syntax

- Formulieren Sie kurze Sätze und verwenden Sie jeweils nur eine Regelung pro Satz
- Vermeiden Sie doppelte Verneinungen
- Verwenden Sie eine moderne, einfache Sprache mit wenig Substantiven und vielen Verben („romance the Verb!“)
- Man sollte alle wesentlichen Begriffe definieren („he who defines the term wins the argument!“)

Einige Wörter sind im Vertragsenglisch wesentlich, da sie das Verhältnis von General- zu Spezialvorschrift definieren. Die Spezialvorschrift hat dabei immer Vorrang. Diese Konstellation beschreibt man wie folgt: „subject to the provisions of article 2...“ was so viel heißt wie „unbeschadet der Vorschriften in Artikel 2“, das heißt Artikel 2 ist die Spezialvorschrift.

Umgekehrt bedeutet das Wort „notwithstanding“, auf Deutsch „ungeachtet“ und bedeutet, dass die Bestimmung, auf die sich dieses Wort bezieht, die Generalvorschrift („lex generalis“) ist und die Spezialvorschrift („lex specialis“) demgegenüber ihren Vorzug erhält. Beispiel: „The provisions as set fourth in article 3 notwithstanding, the provisions as set fourth in article 4.1 shall prevail...“ Diese Umständlichkeit in der Sprache heißt nichts anderes, als dass die Bestimmungen in Artikel 3 die Generalvorschrift darstellen und die Bestimmungen in Artikel 4.1 die Spezialvorschrift beinhalten und damit vorrangig sind.

Wenn Sie obige Empfehlungen beachten, sparen Sie Zeit und Geld sowie zumindest potenziell viele Missverständnisse.

Mehr zu [Sergey Frank International](#)

Alles über die Neuerscheinung von Sergey Frank finden Sie unter [International Business to go](#)



Weitere Artikel aus diesem Themenbereich

