

# **Fallstricke mehrsprachiger Verträge im Privatrechtsverkehr**

## **Abschlussarbeit CAS Paralegal**

**12. Juni 2018**

Betreuerin: Frau Lena Schneller

Verfasserin: Frau Gabriela Etterlin

[gabriela.etterlin@students.zhaw.ch](mailto:gabriela.etterlin@students.zhaw.ch)

Kurs: CAS Paralegal I/2018

## Inhaltsverzeichnis

<b>Literaturverzeichnis</b> .....	<b>I</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>III</b>
<b>1. Einleitung</b> .....	<b>1</b>
1.1. Problematik.....	1
1.2. Verortung und Rahmen.....	2
<b>2. Konsensstreitigkeiten</b> .....	<b>2</b>
2.1. Die gegenseitige übereinstimmende Willensäußerung .....	2
2.2. Der versteckte Dissens .....	3
2.2.1. Fallbeispiel.....	4
2.2.2. Rechtsfolge.....	5
2.2.2.1. Bei Dissens bezüglich wesentlicher Vertragspunkte .....	5
2.2.2.2. Bei Dissens bezüglich unwesentlicher Vertragspunkte .....	7
2.2.3. Translatorische Erwägungen betreffend Mehrdeutigkeit und Entsprechungsproblematik .....	7
<b>3. Auslegungstreitigkeiten</b> .....	<b>10</b>
3.1. Der Irrtum .....	10
3.1.1. Grundlagenirrtum .....	10
3.1.1.1. Fallbeispiel für den Grundlagenirrtum .....	11
3.1.1.2. Translatorische Erwägungen betreffend Register und Empfängerkreis.....	12
3.1.2. Erklärungsirrtum .....	14
3.1.2.1. Fallbeispiel für den Erklärungsirrtum.....	14
3.1.2.2. Rechtsfolgen.....	15
3.1.2.3. Translatorische Erwägungen betreffend Unschärfe.....	15
3.2. Anwendbares Recht.....	16
3.3. Anwendbarkeit fremdsprachiger Referenzdokumente.....	17
<b>4. Massnahmen zur Risikobeschränkung</b> .....	<b>18</b>
4.1. Juristische Massnahmen.....	18
4.1.1. Vorrangklauseln.....	18
4.1.2. Austausch mit Juristen im Zielgebiet.....	19
4.2. Sprachliche Massnahmen.....	19
<b>5. Fazit</b> .....	<b>20</b>
<b>Wahrheitserklärung</b> .....	<b>22</b>
<b>Herausgabeerklärung für die Abschlussarbeit CAS Paralegal</b> .....	<b>23</b>

## Literaturverzeichnis

BUCHER EUGEN, OR Allgemeiner Teil, 2. Aufl., Zürich 1988.

BUSER-GORA JUSTYNA, Kontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen im internationalen Handelsverkehr, ZStP 241 (2012), S. 60-78.

BUSSMANN HADUMOD ET AL., Lexikon der Sprachwissenschaft, in Busmann Hadumod (Hrsg.), 4. Aufl., Stuttgart 2008.

DASSER FELIX, OR Kommentar Schweizerisches Obligationenrecht, in: Kren Kostkiewicz Jolanta/Wolf Stephan/Amstutz Marc/Fankhauser Roland (Hrsg.), 3. Aufl., Zürich 2016.

DE LY FILIP/FONTAINE MARCEL, Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses, Leiden/Boston 2009.

EMMEL FRANK, Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, Vertragsverhältnisse Teil 2: Arbeitsvertrag, Werkvertrag, Auftrag, GoA, Bürgschaft, Art. 319-529, in: Huguenin Claire/Müller-Chen Markus (Hrsg.), 3. Aufl., Zürich 2016.

GAUCH PETER/SCHLUEP WALTER R., Schweizerisches Obligationenrecht Allgemeiner Teil, 10. Aufl., Zürich 2014, Bd. 1 und 2.

GUHL THEO/KOLLER ALFRED, §12. Der Vertrag als Rechtsgeschäft, in: Guhl Theo et al. (Hrsg.), Das Schweizerische Obligationenrecht mit Einschluss des Handels- und Wertpapierrechts, 9. Aufl., Zürich 2000.

HUGUENIN CLAIRE, Obligationenrecht – Allgemeiner und Besonderer Teil, 2. Aufl., Zürich/Basel/Genf 2014.

HÜRLIMANN ROLAND/SIEGENTHALER THOMAS, Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, Vertragsverhältnisse Teil 2: Arbeitsvertrag, Werkvertrag, Auftrag, GoA, Bürgschaft, Art. 319-529, in: Huguenin Claire/Müller-Chen Markus (Hrsg.), 3. Aufl., Zürich 2016.

KLING MICHAEL, Sprachrisiken im Privatrechtsverkehr, Tübingen 2008.

KOLLER ALFRED, Berner Kommentar Band VI/2/3/1, Der Werkvertrag, Art. 363-366 OR, Bern 1998 (zit. BK-KOLLER, Rz.).

KOLLER WERNER, Einführung in die Übersetzungswissenschaft, 8. Aufl., Tübingen 2011 (zit. KOLLER W., S.).

KRAMER ERNST A./PROBST THOMAS/PERRIG ROMAN, Schweizerisches Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Bern 2016.

KREN KOSTKIEWICZ JOLANTA, OR Kommentar Schweizerisches Obligationenrecht, in: Kren Kostkiewicz Jolanta/Wolf Stephan/ Amstutz Marc/Fankhauser Roland (Hrsg.), 3. Aufl., Zürich 2016.

KRONKE HERBERT, Der Gesetzgeber als Rechtsvergleicher – Aspekte der chinesischen Vertragsrechtsreform, Basedow Jürgen/Hopt Klaus J./Kötz Hein, Festschrift für Ulrich Drobnig zum siebzigsten Geburtstag, Tübingen 1998.

KUT AHMET, Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, Obligationenrecht - Allgemeine Bestimmungen Art. 1-183 OR, in: Furrer Andreas/Schnyder Anton K. (Hrsg.), 3. Aufl., Zürich 2016.

MAGNUS ULRICH, Fremdsprachige Verträge unter deutschen Vertragsstatut – Auslegungsregeln für internationale Verträge, in: Buehler Andrea/Müller-Chen Markus (Hrsg.), Private Law – national – global - comparative, Festschrift für Ingeborg Schwenzer zum 60. Geburtstag (Band I und II), Bern 2011, S. 1153-1174.

PERRIG ROMAN, Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) – Zugänglichkeitsregel, in Brunner Alexander/Schnyder Anton K./Eisner-Kiefer Andrea (Hrsg.), Allgemeine Geschäftsbedingungen nach neuem Schweizer Recht, Zürich 2014, S. 169-203.

SCHMIDLIN BRUNO, Berner Kommentar, Mängel des Vertragsabschlusses, Art. 23-31 OR, Schweizerisches Zivilgesetzbuch, Das Obligationenrecht, Allgemeine Bestimmungen, 2. Aufl., Bern 2013.

SCHÖLL MICHAEL, Regulierung in einer mehrsprachigen Rechtsordnung, in: AJP 6 (2009) 761 ff.

WULLSCHLEGER PAOLA, Handkommentar zum Schweizer Privatrecht: Obligationenrecht – Allgemeine Bestimmungen, Art. 1-183 OR, in: Furrer Andreas/Schnyder Anton K. (Hrsg.), 3. Aufl., Zürich 2016.

ZELLWEGER-GUTKNECHT CORINNE/BUCHER EUGEN, Basler Kommentar Obligationenrecht I, Art. 1-529 OR, in: Honsell Heinrich/Vogt Nedim Peter/Wiegand Wolfgang (Hrsg.), 6. Aufl., Basel 2015.

## Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AJP	Aktuelle Juristische Praxis
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
Bd.	Band
BGE	Entscheide des Schweizerischen Bundesgerichts, amtliche Sammlung
BGer	Bundesgericht
BK	Berner Kommentar
BV	Bundesverfassung
CCF	Code Civil Français
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11. April 1980 (Stand 9. Februar 2018) [SR 0.221.211.1]
d.h.	das heißt
Dr.	Doktor
DSGVO	Datenschutz-Grundverordnung der Europäischen Union
dt.	deutsch
E.	Erwägung
eDSG	Entwurf Bundesgesetz über den Datenschutz gemäss BBl 2017 7206 ff.
engl.	englisch
et al.	et alii / et aliae
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
f.	folgende
ff.	fortfolgende
frz.	französisch
G.E.	Gabriela Etterlin
gem.	gemäss
GoA	Geschäftsführung ohne Auftrag
h.M.	herrschende Meinung
Hrsg.	Herausgeber
i.d.R.	in der Regel
insb.	insbesondere
i.S.v.	im Sinne von

i.V.m.	in Verbindung mit
KMU	kleinere und mittlere Unternehmen
lit.	litera
M	Frau Müller
m.E.	meines Erachtens
OR	Bundesgesetz betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht) vom 30. März 1911 (Stand 1. April 2017) [SR 220]
P	Petra
R	Jocelyne Rochat
resp.	respektive
Rz.	Randziffer
S.	Seite
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
u.a.	unter anderem/unter anderen
u.U.	unter Umständen
vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel
Ziff.	Ziffer
ZStP	Zürcher Studien zum Privatrecht

## 1. Einleitung

Das Selbstverständnis der Schweiz als mehrsprachige Nation stützt sich auf eine lange Tradition und zwar in territorialer, institutioneller und (zumindest in sprachlichen Grenzgebieten) individueller Hinsicht. Diese mehrsprachige Identität wurde mittels Art. 70 BV auch in der Bundesverfassung verankert, woraus sich auf Bundesebene eine Gleichstellung der Amtssprachen ergibt. Daraus folgt u.a., dass amtliche Übersetzungen von Gesetzen unter dem Anspruch der Gleichwertigkeit stehen. Dieses Verständnis der Gleichwertigkeit wirkt sich auf alle rechtsrelevanten Verhältnisse und mithin auch auf die Auslegung von zwei- oder mehrsprachigen Verträgen<sup>1</sup> im Privatrechtsverkehr aus und kann zuweilen auch zur Ursache von Missverständnissen und Streitigkeiten gereichen.

Gleichzeitig haben Sprachthemen im Zuge der unaufhaltsamen Globalisierung und demografischen Veränderungen auf allen Ebenen immer weiter an Komplexität gewonnen. Die Kultur der Vielfalt führt dazu, dass wir – und zwar auf allen Stufen des sozialen und wirtschaftlichen Geflechts – immer häufiger Verträge mit Menschen abschliessen, die der im relevanten Gebiet vorherrschenden Sprache nicht oder nur begrenzt mächtig sind. Die Welt rückt näher zusammen und diese Tendenz spiegelt sich auch im Vertragswesen wider. Während dies bei verhältnismässig kleinen Verträgen des täglichen Lebens wie einer Menu-Bestellung beim Chinesen um die Ecke in aller Regel völlig unproblematisch verläuft, weisen Verträge grösserer Dimension ein gewisses Risikopotenzial auf.

Vor diesem Hintergrund ist es mit Blick auf einen Vertragsschluss unumgänglich, dass die beteiligten Parteien neben den Chancen auch die Hürden und Risiken abwägen, die sich aus vertraglichen Beziehungen mit anderssprachigen Vertragspartnern ergeben können, und sich mit möglichen Lösungsansätzen auseinandersetzen.

### 1.1. Problematik

Da Übersetzungen immer nur Annäherungen an ihre Ursprungstexte sein können, bergen mehrsprachige Vertragsverhandlungen und Verträge diverse Risiken. Koller spricht in diesem Zusammenhang von einer „*Utopie* der vollkommenen Vermittlung des Originals, der (theoretisch wie praktisch unmöglichen) „idealen Übersetzung““, selbst unter der Annahme, die Übersetzung sei von einem „kompetenten Übersetzer“ erstellt worden.<sup>2</sup>

Zu denken ist in diesem Zusammenhang beispielsweise an die stets mitschwingenden Konnotationen oder, insbesondere im Rechtskontext, an

---

<sup>1</sup> Nachfolgend soll der Begriff „mehrsprachige Verträge“ gleichsam auch zweisprachige Verträge miteinschliessen.

<sup>2</sup> KOLLER W., S. 192.

das Konzeptverständnis spezifischer Rechtsbegriffe.<sup>3</sup> Für Vertragsparteien stellt sich daher regelmässig die Frage, welchen Risiken bei der Verhandlung und beim Abschluss mehrsprachiger Verträge Beachtung zu schenken ist, wer diese Risiken zu tragen hat und welche Massnahmen ihnen zur Verfügung stehen, um daraus resultierende Streitigkeiten zu vermeiden.

## **1.2. Verortung und Rahmen**

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit Hürden im mehrsprachigen Vertragswesen im privatrechtlichen Bereich unter Ausschluss öffentlich-rechtlicher Normen und internationaler Verträge, die an einzelnen Stellen nur vergleichsweise herangezogen werden. Sie bildet dabei sowohl inter- wie auch intranationale Herausforderungen mehrsprachiger Vertragsbeziehungen ab, wobei der Fokus einem schweizerischen Bezugsrahmen gilt. Im Übrigen beschränkt sich die Thematik auf Herausforderungen, die sich im Zusammenhang mit der mehrsprachigen Ausführung von Verträgen natürlicherweise aus der Ungleichheit der Sprachen ergeben. Absichtlicher Täuschungswille ist daher vorliegend unbeachtlich.

Aus kognitiven Gründen wird in der vorliegenden Arbeit für personenbezogene Begriffe das generische Maskulinum verwendet, welches allerdings im Sinne einer sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral verstanden werden will. Dies impliziert insbesondere keine Ungleichstellung des weiblichen oder jedweden anderen Geschlechts.

## **2. Konsensstreitigkeiten**

### **2.1. Die gegenseitige übereinstimmende Willensäusserung**

Jedem Vertragsschluss liegt nach schweizerischem Recht eine vorhergehende gegenseitige übereinstimmende Willensäusserung, d.h. ein natürlicher oder normativer Konsens, über die wesentlichen Vertragspunkte zugrunde (Art. 1 Abs. 1 i.V.m. Art. 2 Abs. 1 OR). Bei mehrsprachigen Verträgen stellt sich nun die Frage, ob es überhaupt möglich ist, eine übereinstimmende Äusserung zu erzielen, wenn doch jede Übersetzung immer nur eine Annäherung an den Ursprungstext darstellen kann. Dies kommt umso mehr zum Tragen, wenn auf die Ausführung durch einen erfahrenen, professionellen Übersetzer verzichtet wird.

---

<sup>3</sup> So hat Dr. Michael Schöll, Chef Direktionsbereich Internationales Privatrecht beim Bundesamt für Justiz, ein treffendes Beispiel aufgenommen, in dem er die Schweizer Medienberichterstattung über einen amerikanischen Fall betreffend einer „conspiracy“ genauer betrachtete. Die Schweizer Medien übersetzten den vom *common law* geprägten Terminus als „Verschwörung“, in welchem beträchtliches und auf den Fall unzutreffendes Konnotationspotenzial mitschwingt. Gleichzeitig ist die Übersetzung rechtssystematisch unscharf, da das Konzept der „conspiracy“ hierzulande zwischen Gehilfenschaft und Mittäterschaft liegt und folglich keiner dieser beiden Begriffe zur Übersetzung taugt. Vgl. SCHÖLL, S. 761.



Freilich muss angenommen werden, dass ein übereinstimmender Wille auch im mehrsprachigen Kontext geäußert werden kann, da andernfalls verschiedensprachige Vertragsparteien im Resultat der Möglichkeit beraubt würden, eine wie auch immer geartete Vertragsbeziehung einzugehen, und gleichsam der internationale Austausch und Handel zum Erliegen käme. Die Annahme einer vollständigen Äquivalenzbeziehung zwischen zwei verschiedensprachigen Texten (und vorliegend spezifisch Verträgen), die wie bereits festgehalten aus übersetzungswissenschaftlicher Sicht nur als Illusion qualifiziert werden kann, ist damit notwendige Ausgangs- und Grundlage für das Zustandekommen von mehrsprachigen Verträgen.

Vertragsparteien an einem mehrsprachigen Vertrag muss aber im Rahmen von Konsensstreitigkeiten mindestens dieselben Mittel an die Hand gegeben werden, wie sie auch gleichsprachigen Vertragsparteien zur Verfügung stehen, wenn sich im Nachgang des Vertragsschlusses zeigt, dass sich die Parteien nicht richtig verstanden haben und der Konsens möglicherweise mangelhaft ist. Es ist also zu klären, inwiefern sich die verschiedensprachigen Vertragsparteien gegenseitig Einreden wegen versteckten Dissenses aufgrund von Äquivalenzdefiziten entgegenhalten lassen müssen.

## **2.2. Der versteckte Dissens**

Erklären Vertragsparteien einen übereinstimmenden Willen, während sie sich aber abweichend verstanden haben, liegt ein versteckter Dissens vor.<sup>4</sup> In solchen Fällen erfolgt die Beurteilung über das Zustandekommen des Vertrags auf der Grundlage des Vertrauensprinzips, wonach eine Willenserklärung so auszulegen ist, wie sie der Empfänger in guten Treuen verstehen durfte oder verstehen musste.<sup>5</sup>

Bei einer mehrsprachigen Vertragsausführung addiert sich hier eine Dimension, da jede Vertragspartei ihren Willen zum Vertragsschluss gestützt auf ihre jeweilige Sprachversion basierend auf der Annahme einer Gleichwertigkeit kundtut. Auf der Grundlage dieser Gleichwertigkeitsillusion erklären die Vertragsparteien ihren Willen übereinstimmend.

Werden sich die Parteien dann zu einem späteren Zeitpunkt gewahr, dass die Willenserklärungen zwar nach übersetzerischen Massstäben übereinstimmten, entgegen ihrer Annahme Vertragsinhalte in Tat und Wahrheit aber unterschiedlich verstanden wurden, liegt – sofern nicht ein schützenswertes Verständnis der einen Partei zu Lasten der anderen Partei rekonstruiert werden kann – ein versteckter Dissens vor.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> KREN KOSTKIEWICZ, Art. 1 OR Rz. 6.

<sup>5</sup> BGE 120 II 237 E. 4a; GUHL/KOLLER, Rz. 31.

<sup>6</sup> BGer 5A\_109/2018 E. 5.2; BGE 123 III 35 E. 2b; KUT, Art. 1 Rz. 27.

### 2.2.1. Fallbeispiel

Zur Veranschaulichung sei an dieser Stelle ein fiktives Beispiel angeführt:

Frau Müller („M“) renovierte vor Kurzem ihre Stadtwohnung in Zürich, wobei sie sich zur Wahl eines gewagten, bunten Wasserhahns hinreissen liess, der ihr aber schon nach kurzer Zeit nicht mehr gefällt. Sie entschliesst sich, die extravagante Kreation durch ein weniger ausgefallenes Modell zu ersetzen und schaltet zum Verkauf des alten Hahns folgendes Inserat:

*„Schöner, mehrfarbiger Hahn zu verkaufen. Preis verhandelbar.“*

Daraufhin meldet sich Frau Rochat (R), wohnhaft in Lutry VD, die sich erkundigt, ob „le coq est toujours disponible“. M, die über keinerlei Fremdsprachenkenntnisse verfügt, bittet R Deutsch zu sprechen, die allerdings ihrerseits kaum Deutsch spricht. Rs Sohn Hugo springt kurzerhand ein und vermittelt. Er übersetzt die Frage seiner Mutter nach der Verfügbarkeit des angebotenen „coq“ (dt. Hahn)<sup>7</sup> und die beiden Frauen einigen sich nach der Preisverhandlung auf den Abschluss des Geschäfts.

Diese zweisprachige Vertragsverhandlung endet also mit einer gegenseitigen übereinstimmenden Willensäusserung über die wesentlichen Vertragspunkte eines Kaufvertrages, d.h. Preis und Kaufsache. Man stelle sich nun aber Rs Überraschung vor, wenn sie statt des erwarteten Gockels einen Wasserhahn in Empfang nimmt.

Es kann kein Zweifel daran bestehen, dass sich die Parteien trotz übereinstimmender Willensäusserung nicht einig geworden sind, weil sie den Vertragsinhalt abweichend verstanden haben. Kein Verständnis ist gegenüber dem anderen zu schützen, weil M auf der einen Seite ganz klar einen Wasserhahn verkaufen wollte und wohl nicht mit Absicht eine zweideutige Denotation wählte und weil R auf der anderen Seite vom Kauf eines Gockels ausging, wie sich auch aus der unzweideutigen Wortwahl „coq“ ergibt.

Die erschwerende Dimension, die eine Übersetzung mit sich bringen kann, wird im vorstehenden Fallbeispiel darin offensichtlich, dass eine rein französischsprachige Vertragsverhandlung nicht zu einem derartigen Dissens hätte führen können, weil die unzweideutige Denotation „coq“ dieses Missverständnis nicht hätte bewirken können.<sup>8</sup> Die Gefahr sprachinduzierter

---

<sup>7</sup> Es sei an dieser Stelle festgehalten, dass auch professionellen Übersetzern über den Vertrag hinausgehend oft keine weiteren Informationen zur Verfügung stehen. Homonyme können daher zum Fallstrick werden und müssen, sofern sich ihre Bedeutung nicht aus dem Kontext ableiten lässt, mit dem Auftraggeber aufgenommen werden. Da auch k ein geschulter Übersetzer ohne weitere Hintergrundinformationen erkennen konnte, auf welches Denotat der deutschsprachige Begriff „Hahn“ referierte, ist die Übersetzung frei nach dem Prinzip von Schrödingers Katze bis zur Untersuchung der Umstände gleichzeitig richtig und falsch.

<sup>8</sup> Die Denotation „coq“ hat zwar auch im französischen mehrere Bedeutungen (Hahn, Schiffskoch und (pejorativ) junger Mann), da man aber Menschen nicht handeln kann, besteht hier keine Verwechslungsgefahr.

Missverständnisse multipliziert sich also um den Faktor der Anzahl zusätzlicher Vertragssprachen, weil jede einzelne von ihnen ihre eigenen Unschärfen birgt.

### **2.2.2. Rechtsfolge**

Die Rechtsfolge eines Dissenses ist abhängig davon, ob er sich auf einen wesentlichen oder einen unwesentlichen Vertragspunkt bezieht.

#### **2.2.2.1. Bei Dissens bezüglich wesentlicher Vertragspunkte**

Objektiv wesentliche Vertragspunkte bilden den unentbehrlichen Kern eines jeden Geschäfts<sup>9</sup> und ergeben sich in der Regel unmittelbar aus der Legaldefinition des jeweiligen Vertragstypen. Subjektiv wesentliche Vertragspunkte sind die über die objektiv wesentlichen Inhalte hinausgehenden, für die Vertragsparteien erkennbaren unabdingbaren Bedingungen für den Abschlusswillen der Parteien.<sup>10</sup> Betrifft der Konsensmangel eine solche objektiv oder subjektiv wesentliche Vertragsvoraussetzung, ist gestützt auf Art. 1 Abs. 1 i.V.m. Art. 2 Abs. 1 OR kein Vertrag zustande gekommen und man spricht von einem eigentlichen Dissens.<sup>11</sup> Schon erbrachte Leistungen wären diesfalls gemäss Art. 62 Abs. 1 OR zurückzugeben und alle gegenseitigen Forderungen aus dem Vertrag fielen dahin.<sup>12</sup>

Zu beachten gilt, dass den Parteien in Ermangelung einer Grundlage keine gegenseitigen Schadenersatzansprüche zustehen: Vertragliche Ansprüche fallen mit der Nichtigkeit des Vertrages infolge des eigentlichen Dissenses dahin und, unter Ausschluss einer täuschenden Absicht, fehlt es auch an einer gesetzlichen Grundlage. Aufwendungen, die hinsichtlich der Vertragsabwicklung gemacht wurden und die infolge des Dahinfallens des Vertrages unnütz geworden sind, haben die Parteien grundsätzlich selber zu tragen, auch wenn dies „zu ungleicher Verteilung des gemeinsam verursachten Schadens führen kann“.<sup>13</sup>

Allenfalls kann aber auf den Übersetzer zurückgegriffen werden, der auf der Grundlage seines eigenen Vertrages über die Fertigung der Übersetzung für Mängel zur Verantwortung gezogen werden kann. In aller Regel dürfte sich die Vertragsbeziehung zum Übersetzer als Werkvertrag gem. Art. 363 ff. OR gestalten, da dieser – anders als bei einer Auftragsbeziehung – nicht bloss ein Tätigwerden, sondern ein Arbeitserfolg in Form eines körperlichen oder unkörperlichen Werkes schuldet.<sup>14</sup> Ein unkörperliches Arbeitsergebnis kann allerdings nur dann als Werk i.S.v. Art. 363 OR gelten,

---

<sup>9</sup> GAUCH/SCHLUEP, Rz. 332.

<sup>10</sup> GAUCH/SCHLUEP, Rz. 341.

<sup>11</sup> KUT, Art. 1 Rz. 28.

<sup>12</sup> BUCHER, S. 145.

<sup>13</sup> ZELLWEGER-GUTKNECHT/BUCHER, Art. 1 OR Rz. 28a.

<sup>14</sup> EMMEL, Art. 319 OR Rz. 11; HUGUENIN, Rz. 3122; BK-KOLLER, Art. 363 OR Rz. 49.

wenn (i) sich das Ergebnis versprechen lässt, der Erfolg also im Macht- und Einflussbereich des Unternehmers liegt, und (ii) der Arbeitserfolg nach objektiven Massstäben überprüfbar ist.<sup>15</sup> Hingegen definiert sich ein Werkvertrag nicht über die Herstellung einer neuen Sache, sondern er kann sich auch auf die Änderung, Vergrösserung, Verbesserung oder Verleihung neuer Eigenschaften einer Sache beziehen.<sup>16</sup> Ein Vertrag über die Übersetzung liegt damit an der Schnittstelle zwischen der Neuschaffung eines Textes, der in der Fremdsprache nicht existiert, und der Änderung einer bestehenden Sache.

In der Lehre ist allerdings umstritten, ob im Rahmen eines Werkvertrags nicht ein Minimum an Körperlichkeit vorausgesetzt werden muss. Das Bundesgericht hat dies noch nicht beantwortet.<sup>17</sup> Auf schriftliche Übersetzungen dürfte diese Differenzierung keine Auswirkungen haben, da das Arbeitsergebnis mindestens digital festgehalten wird. Mündliche Übersetzungen würden aber unter Annahme eines Körperlichkeitserfordernisses nicht mehr unter den Werkvertrag, sondern unter den Auftrag gem. Art. 394 ff. OR fallen. Bei schriftlichen Übersetzungen dürfte damit grundsätzlich von einem Werkvertrag und bei mündlichen Übersetzungen von einem Auftrag auszugehen sein, wobei es aber immer die Ausgestaltung des einzelnen Vertragsverhältnisses zu beachten gilt.

Je nachdem, in welchem Vertragsverhältnis sich der Übersetzer bewegt, haftet er entsprechend entweder nach den Regeln des Werkvertragsrechts gem. Art. 363 ff. OR oder nach den Vorschriften des Auftragsrechts gem. Art. 395 ff. OR. In beiden Vertragsverhältnissen setzt die Haftung für Mangelfolgeschäden ein Verschulden resp. eine Sorgfaltspflichtverletzung des Übersetzers voraus.<sup>18</sup> Das geschuldete Mass an Sorgfalt bemisst sich nach dem hypothetischen Verhalten eines durchschnittlich sorgfältigen Menschen im jeweiligen Verkehrskreis (Alter, Erfahrung und insb. auch Beruf).<sup>19</sup> Wird zur Übersetzung also eine professionelle und erfahrene Fachperson herangezogen, reicht deren Sorgfaltspflicht u.U. wesentlich weiter als dies bei der Durchführung der Übersetzung durch einen Laien, wie z.B. eines hausinternen Assistenten, der Fall wäre.

Nichtsdestotrotz gilt im Zusammenhang mit der Haftungsfrage zu beachten, dass es sich m.E. als schwierig erweisen dürfte, einen Übersetzer haftbar zu machen. Dieser ist verpflichtet, das Mass an Sorgfalt zu üben, das er in seiner Eigenschaft als Übersetzer schuldet. Er ist eben gerade kein Jurist und es kann von ihm auch sicherlich nicht erwartet werden, dass er in all

---

<sup>15</sup> HÜRLIMANN/SIEGENTHALER, Art. 363 OR Rz. 2.

<sup>16</sup> BGE 130 III 458 E. 4.

<sup>17</sup> HUGUENIN, Rz. 3123.

<sup>18</sup> Vgl. Art. 368 Abs. 1 und 2 OR i.V.m. Art. 364 Abs. 1 OR unter Verweis auf Art. 321a OR und Art. 398 Abs. 2 OR.

<sup>19</sup> HUGUENIN, Rz. 1981.

seinen Tätigkeitsfeldern einen zweiten Abschluss hält.<sup>20</sup> Noch deutlicher muss dies zum Vorschein treten, wenn es sich um einen Vertrag zwischen zwei Parteien handelt, die nicht nur verschiedensprachig sondern auch unterschiedlichen Jurisdiktionen unterstellt sind. So müsste ein Übersetzer für die englische Sprache die Gesetzeslage in allen englischsprachigen Ländern kennen oder seine Übersetzungstätigkeit alternativ auf ein einziges Land beschränken. Beides ist dem Übersetzer unzumutbar, weil ihn dies in seiner wirtschaftlichen Entfaltung übermässig einschränken würde, und so ist die geschuldete Sorgfalt darauf zu reduzieren, dass sich der Übersetzer in einen Themenkomplex einzulesen und geeignete Referenztexte aus zuverlässigen Quellen zu konsultieren hat.

Es empfiehlt sich daher bei komplexen Verträgen immer einerseits einen juristisch spezialisierten Übersetzer zu wählen, um Fehlerquellen schon zu Beginn zu minimieren, und andererseits einen Juristen im Zielland mit der Überprüfung der Übersetzung zu betrauen, um lokalrechtliche Eigenheiten zu eruieren und allenfalls mit den Parteien aufzunehmen.

#### **2.2.2.2. Bei Dissens bezüglich unwesentlicher Vertragspunkte**

Bezieht sich der Dissens auf unwesentliche Vertragspunkte spricht man von einem „uneigentlichen“ Dissens, der das Zustandekommen des Vertrages gem. Art. 2 Abs. 1 OR grundsätzlich nicht hindert.<sup>21</sup> Können sich die Parteien nicht über die Nebenpunkte einigen, obliegt es gem. Art. 2 Abs. 2 OR dem Richter, die Vertragslücke unter Berücksichtigung des Vertragszwecks und des mutmasslichen Parteiwillens zu füllen, den Vertrag also zu ergänzen,<sup>22</sup> sofern es ihm nicht gelingt, den wirklichen Willen zu rekonstruieren (subjektive Auslegung) oder den mutmasslichen Willen festzustellen (objektive Auslegung).<sup>23</sup>

#### **2.2.3. Translatorische Erwägungen betreffend Mehrdeutigkeit und Entsprechungsproblematik**

Es gilt an dieser Stelle zwei Aspekte genauer zu beleuchten: einerseits der Umgang mit Mehrdeutigkeiten und andererseits die Entsprechungsproblematik.

Einem Wort können gleichzeitig mehrere Bedeutungen zukommen, d.h. eine einzelsprachliche Denotation kann sich auf verschiedene ausser-sprachliche Sachverhalte oder Konzepte beziehen. Man spricht dabei je nach

---

<sup>20</sup> Es versteht sich von selbst, dass sich auch Übersetzer auf spezifische Teilbereiche spezialisieren und damit besonders geeignet sind, bestimmte Textsorten zu übersetzen. Dies kann allerdings nicht so weit gehen, dass zum Beispiel von einem Übersetzer im Bereich der Medizintechnik ein Medizinstudium und von einem Übersetzer in der Rechtssphäre ein Studium in den Rechtswissenschaften erwartet werden kann, denn sonst würden diese Übersetzer doch in aller Regel selbst als Mediziner oder Juristen praktizieren.

<sup>21</sup> KREN KOSTKIEWICZ, Art. 1 OR Rz. 6.

<sup>22</sup> BGE 133 III 356 E. 3.1; KREN KOSTKIEWICZ, Art. 2 OR Rz. 5.

<sup>23</sup> HUGUENIN, Rz. 275 ff.

etymologischer Verwandtschaft entweder von Polysemie<sup>24</sup> oder von Homonymie, die entweder in Gestalt von Homophonen (gleiche Aussprache bei unterschiedlicher Schreibweise und Bedeutung, relevant bei mündlichen Vertragsverhandlungen) oder Homographen (gleiche Schreibweise bei unterschiedlicher Aussprache und Bedeutung, relevant bei schriftlichen Vertragsverhandlungen) auftreten kann.<sup>25</sup> Welche Bedeutung des Homonyms in Einzelfall Anwendung findet, ergibt sich zumeist aus dem Kontext; wo dies aber nicht der Fall ist, muss im Rahmen der Übersetzung notwendigerweise Rücksprache mit den Vertragsparteien genommen werden.

Praktisch von grösserer Bedeutung dürfte allerdings das Ungleichgewicht an verfügbaren Entsprechungen sein. Koller unterscheidet dabei zwischen verschiedenen Entsprechungstypen, von denen vorliegend insb. Eins-zu-eins-, Eins-zu-vielen-, Vielen-zu-eins- und Eins-zu-Null-Entsprechungen nennenswert sind und auf die daher kurz eingegangen werden will.<sup>26</sup>

Die Problematik von Eins-zu-eins-Entsprechungen<sup>27</sup>, in denen es eine – und nur eine – zutreffende Übersetzung gibt, mag zwar in übersetzungstheoretischer Hinsicht für die rein denotative Äquivalenz als Problem relevant sein, echte, reale Texteinheiten sind aber wesentlich vielschichtiger und können nicht bloss auf die denotative Ebene beschränkt werden. Die Synonyme, die Koller hier ins Feld führt, stellen entsprechend kein echtes Eins-zu-eins-Problem dar, weil die Äquivalenz auf anderen (z.B. der konnotativen oder der funktionalen) Ebenen nicht erreicht wird.<sup>28</sup> Sein Appendizitis-Beispiel zeigt nur allzu deutlich, dass ein rein denotativer Bezugsrahmen zu eng gefasst ist, denn „Appendizitis“ und „Blinddarmentzündung“ mögen zwar dasselbe Denotat bezeichnen, sie sind aber höchstens im weiteren Sinn synonymisch. Während nämlich letzterer Ausdruck im Volksmund am weitesten verbreitet sein dürfte, gehört der Begriff „Appendizitis“ zur medizinischen Fachsprache.<sup>29</sup> Es steht dem Übersetzer also nicht frei, sich beliebig für eine der beiden Optionen zu entscheiden, sondern er muss gestützt auf verschiedene Aspekte die geeignete Übersetzung wählen. So verletzen z.B. in AGB enthaltene Bestimmungen, die übermässig technisch und dadurch für den Vertragspartner unverständlich sind, das Verständlichkeitsgebot.<sup>30</sup> Die Terminologie ist also zwingend an den Empfängerkreis anzupassen.<sup>31</sup>

---

<sup>24</sup> BUSSMANN ET AL., S. 538f.

<sup>25</sup> BUSSMANN ET AL., S. 267f.

<sup>26</sup> KOLLER W., S. 231.

<sup>27</sup> Vgl. dazu KOLLER W., S. 231.

<sup>28</sup> Wie Koller im Übrigen auch selbst zugesteht (vgl. KOLLER W., S. 243 f.).

<sup>29</sup> Vgl. dazu die Gebrauchskategorisierung der beiden Begriffe als „volkstümlich“ resp. „Medizin“ auf [duden.de](https://www.duden.de), <<https://www.duden.de/rechtschreibung/Appendizitis>> und <<https://www.duden.de/rechtschreibung/Blinddarmentzuendung>> (beide besucht am 27. Mai 2018).

<sup>30</sup> BGE 129 III 702, 709 E. 2.4.3; KRAMER/PROBST/PERRIG, Rz. 144.

<sup>31</sup> Zur Problematik der empfängergerechten Übersetzung siehe auch Abschnitt 3.1.1.2.

Echte Synonyme andererseits, so selten sie sind, dürften sich gar nicht unter Eins-zu-eins-Entsprechungen subsumieren lassen, da in einem solchen Fall per Definition eine Eins-zu-Viele-Entsprechung vorliegt.

In Bezug auf Eins-zu-Viele- und Viele-zu-eins-Entsprechungen ergeben sich besonders bei Übersetzungen im Rechtsbereich Schwierigkeiten, weil es Raum für eine ungewollte Differenzierung oder den Mangel einer solchen lässt. So wird das französische „garantie“ sowohl mit „Garantie“ als auch mit „Gewährleistung“ übersetzt.<sup>32</sup> Das juristische Konzept hinter den beiden deutschsprachigen Begriffen ist jedoch nicht deckungsgleich, so dass je nach Übersetzungsrichtung zu viel, zu wenig oder gar das Falsche darunter subsumiert wird. Vermögen es Attribute, Komposita-Bildungen und ähnliche Annäherungsstrategien nicht, die Bedeutung der Begriffe im Ausgangstext eindeutig zu übermitteln, behelfen sich Übersetzer in diesem Zusammenhang gerne einer zirkulär anmutenden Methodik, indem sie die Ausgangssprachliche Denotation in Klammern oder in einer Fussnote hinter der Zielsprachlichen Entsprechung wiederholen.

Dieses Vorgehen steht als solches nicht ausser Frage, weil es dem fremdsprachigen Vertragspartner nicht ermöglicht, Sinn und Bedeutung dieser Begriffe und Bestimmungen im Einzelnen zu erfassen. Demgegenüber stehen aber auch Vorteile, denn abgesehen davon, dass sich der Übersetzer damit gegen etwaige Vorwürfe einer Sorgfaltspflichtverletzung schützen kann, nähert sich dieses Vorgehen an die Praxis der Gerichte an, zur Auslegung von Gesetzen auch die anderen Sprachversionen als Unterstützung zum Verständnis heranzuziehen.<sup>33</sup> Genauso wie die verschiedenen Sprachversionen der Gesetze befinden sich Vertragsbestimmungen nicht in einem Vakuum, sondern stehen in einer engen Beziehung zu ihren fremdsprachigen Pendanten und können zur Klärung des Willens der Parteien beitragen.

Diese Übersetzungsstrategie findet im Übrigen gerne bei Eins-zu-Null-Entsprechungen Anwendung, wenn es also im Zielwortschatz keine bestehende Entsprechung gibt. Andere potentielle Lösungsansätze sind die Übernahme des fremdsprachigen Begriffs als unabgeändertes Fremdwort (wie z.B. „*Profiling*“, der im eDSG neu vorgesehen ist<sup>34</sup>) oder als an die Zielsprache adaptiertes Lehnwort (wie z.B. „*Transaktion*“) sowie die Lehnübersetzung (wie z.B. engl. „data processing“, das im Schweizer Rechtsraum zu „*Datenbearbeitung*“ wird).<sup>35</sup>

---

<sup>32</sup> Vgl. z.B. die deutsch- und die französischsprachige Version des Artikels „Die Gesetze der Schweiz und der EU“ auf dem KMU Portal des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO <[www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/praktisches-wissen/kmu-betreiben/e-commerce/erstellung-e-commerce-site/die-gesetze-der-schweiz-und-der-eu.html](http://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/praktisches-wissen/kmu-betreiben/e-commerce/erstellung-e-commerce-site/die-gesetze-der-schweiz-und-der-eu.html)> (besucht am 27. Mai 2018).

<sup>33</sup> Vgl. dazu z.B. Urteil des Bundesverwaltungsgerichts vom 20. März 2013, A-3956/2011 E. 5.2.1 f.; Urteil des Bundesverwaltungsgerichts vom 1. Dezember 2011, A-8665/2010 E. 6.4.

<sup>34</sup> Vgl. Art. 4 lit. f eDSG; vgl. dazu auch SCHÖLL, S. 761 f.

<sup>35</sup> KOLLER W., S. 235.

### 3. Auslegungsstreitigkeiten

Bei Auslegungsstreitigkeiten gehen die Parteien darin einig, dass ein Vertrag zustande gekommen ist. Ihre Differenzen beschränken sich auf den Inhalt des Vertrags.<sup>36</sup>

#### 3.1. Der Irrtum

In den Art. 23ff. OR werden Mängel des Vertragsabschlusses behandelt. Diese decken Fälle, in denen der Wille einerseits fehlerhaft gebildet oder andererseits fehlerhaft erklärt wurde.<sup>37</sup> Ein Irrtum liegt vor, wenn die Wirklichkeit und das Vorgestellte auseinanderdriften, also der vorgestellte nicht mit dem tatsächlichen Sachverhalt übereinstimmt.<sup>38</sup> Es sei vorausgeschickt, dass eine Berufung auf den Irrtum voraussetzt, dass vorher ein Vertrag gültig geschlossen wurde.<sup>39</sup> Dies in Abgrenzung zum Dissens, bei dem es eben gerade darum geht, dass ein Vertrag gar nicht erst zustande gekommen ist.

Vorliegend von Interesse sind der Grundlagenirrtum gem. Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR und der Erklärungsirrtum gem. Art. 24 Abs. 1 Ziff. 1-3 OR, die nachfolgend einzeln genauer betrachtet werden.

##### 3.1.1. Grundlagenirrtum

Der Grundlagenirrtum stellt eine besonders qualifizierte Form des Motivirrtums dar. Während nämlich der Motivirrtum an sich grundsätzlich unbeachtlich ist (Art. 24 Abs. 2 OR i.V.m. Art. 23 OR), rechtfertigen die qualifizierenden Merkmale des Grundlagenirrtums eine Anfechtbarkeit des Vertrags. Dabei geht es nicht um eine fehlerhafte Erklärung, „sondern um einen mangelhaft gebildeten Willen“, der sich auf Vorstellungen zur Rechtslage oder zu bestimmten Sachverhalten beziehen kann.<sup>40</sup>

Dazu müssen kumulativ subjektive und objektive Merkmale erfüllt sein: Auf subjektiver Ebene muss der irrtümlich vorgestellte Sachverhalt für den Irrenden eine unabdingbare Voraussetzung für seinen Abschlusswillen, eine *conditio sine qua non*, dargestellt haben.<sup>41</sup> Auf objektiver Ebene muss der irrtümlich vorgestellte Sachverhalt auch bei objektiver Betrachtung im Geschäftsverkehr nach Treu und Glauben als „unerlässliche Voraussetzung für den Abschluss des Vertrages“<sup>42</sup> gelten, der die Rechtsfolge (einseitige Unverbindlichkeit, vgl. dazu nachfolgend Abschnitt 3.1.2.2) nach Auffassung des loyalen Geschäftsverkehrs als angemessen erscheinen lässt.<sup>43</sup>

---

<sup>36</sup> GAUCH/SCHLUEP, Rz. 1198 und 1271 f.

<sup>37</sup> KUT, Art. 23-24 OR Rz. 1.

<sup>38</sup> GAUCH/SCHLUEP, Rz. 761.

<sup>39</sup> BGE 129 III 320 E. 6.2.

<sup>40</sup> DASSER, Art. 24 OR Rz. 11.

<sup>41</sup> DASSER, Art. 24 OR Rz. 11 f.

<sup>42</sup> BGE 132 III 737 E. 1.3.

<sup>43</sup> Bger 4A\_70/2010 E. 2.6 ; DASSER, Art. 24 OR Rz. 15.



Auch hier können sich mehrsprachige Verträge als beachtliche Fallstricke entpuppen, wenn die übersetzte Fassung zu wenig genau oder mit einem Defizit belastet ist.

### 3.1.1.1. Fallbeispiel für den Grundlagenirrtum

Petra („P“) ist für den Nachmittag des 29. Juni 2018 zu einer Hochzeit eingeladen. Für diesen Anlass hängt zwar schon ein passendes Kleid im Schrank, sie verliebt sich aber in ein anderes, auf das sie zufällig beim Stöbern auf der Webseite einer Westschweizer Hochzeits-Boutique gestossen ist. Die Website wirbt mit einem Änderungsservice „ultrarapide“ und nennt folgende Lieferfrist für benutzerdefinierte Grössen: „Livraison garantie dans un délai de quinze jours.“ P konsultiert sicherheitshalber ein gängiges Online-Wörterbuch, welches bestätigt, dass „quinze jours“ auf Deutsch „zwei Wochen“, heisse.<sup>44</sup> Sie freut sich darüber, wie perfekt das passt, da die Hochzeit genau in zwei Wochen stattfinden wird und sie so das Paket spätestens am morgen des 29. Juni in Empfang nehmen könnte. Sie bestellt das Kleid unter Angabe ihrer Masse. Zu Ps Enttäuschung kommt das erwartete Paket dann allerdings erst am 30. Juni an. Sie macht ihrem Unmut in einer E-Mail an die Boutique Luft, in der sie Rückerstattung des Kaufpreises fordert, weil sie aufgrund der verspäteten Lieferung keine Verwendung mehr für das Kleid habe. Die Boutique verweigert die Rückerstattung mit der Begründung, die Lieferung sei innerhalb von 15 Tagen termingerecht ausgeführt worden und es verstehe sich von selbst, dass Kleider in benutzerdefinierter – und daher im weitesten Sinne massgeschneiderter – Grösse nicht retournierbar seien.

Es sei an dieser Stelle festgehalten, dass P mit ihrer Übersetzung nicht grundsätzlich falsch lag, denn das französischsprachigen Phrasem „quinze jours“ umfasst in der Alltagssprache tatsächlich unzweideutig eine Zeitdauer von zwei Wochen, also 14 Tagen.<sup>45</sup> Anders verhält sich dies im Rechtskontext, denn hier gilt gem. Art. 77 Abs. 1 Ziff. 1 OR die wortwörtliche Bedeutung, so dass „quinze jours“ als 15 Tage zu verstehen ist. Im Übrigen ein Umstand, dem m.E. selbst in diversen Kommentaren nicht ausreichend Rechnung getragen wird, die sich im Wesentlichen auf die Paraphrasierung des Textes zu beschränken scheinen, ohne sich der praktischen Bedeutung anzunehmen.<sup>46</sup> Wird die entsprechende Teilbestimmung nämlich losgelöst vom System und damit losgelöst von ihrer französischsprachigen Fassung betrachtet, hat sie in der deutschsprachigen Gesetzesausgabe gar keine Da-

<sup>44</sup> Vgl. dazu die Entsprechungen auf PONS <https://de.pons.com/%C3%BCbersetzung?q=quinze+jours&l=de&in=&lf=de> (besucht am 17. Mai 2018) oder LEO <https://dict.leo.org/franz%C3%B6sisch-deutsch/quinze%20jours> (besucht am 20. Mai 2018).

<sup>45</sup> Vgl. dazu z.B. auch die Definition von renommierten Quellen wie das Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales CNTRL, <http://www.cnrtl.fr/definition/quinze> (besucht am 17. Mai 2018).

<sup>46</sup> Vgl. dazu z.B. KREN KOSTKIEWICZ, Art. 77 OR Rz. 2 f., der zur Sprachfrage gar keine Stellung nimmt oder WULLSCHLEGER, Art. 77 OR Rz. 4, der lediglich – ohne weiter darauf einzugehen – festhält, dass die Frist "entgegen feststehendem Sprachgebrauch" volle 15 Tage umfasse.

seinsberechtigung. Es gäbe überhaupt keinen Grund, von etwas anderem auszugehen, denn dort steht 15 Tage immer für genau die genannte Anzahl Tage und wird niemals als zwei Wochen verstanden.

Damit befand sich P in einem Irrtum über die Rechtslage, der insofern wesentlich ist, dass P auf subjektiver Ebene den Vertrag nicht geschlossen hätte, wenn sie um die fehlerhafte Vorstellung gewusst hätte. Hätte sie nämlich geahnt, dass das Kleid einen Tag zu spät geliefert würde, hätte sie die Bestellung nicht abgegeben, weil die Leistung erst zu einem für sie unnützen Zeitpunkt erbracht worden wäre (und im vorliegenden Beispiel erbracht worden ist). Stattdessen hätte sie auf ihr schon vorhandenes Kleid zurückgegriffen. Auch bei objektiver Betrachtung muss die rechtzeitige Lieferung eines für einen bestimmten Anlass bestellten Kleides nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr als Voraussetzung für den Abschlusswillen gelten.

### **3.1.1.2. Translatorische Erwägungen betreffend Register und Empfängerkreis**

Das obige Beispiel macht deutlich, dass es für eine Übersetzung nicht genügt ein Wörterbuch aufzuschlagen. Vielmehr muss sich der Übersetzer des richtigen Registers zu bedienen wissen. Dies kann besonders im Rechtskontext nicht genug betont werden, in welchem Begriffe starr definiert sind und das Alltagsverständnis oft nicht mit dem rechtsspezifischen Konzept übereinstimmt. Dafür gibt es zahlreiche weitere Beispiele, wie

- „la réparation morale“, die in Deutschland - und innerhalb der Schweiz zumindest im Volksmund - als „Schmerzensgeld“ übersetzt werden kann, die aber in der schweizerischen Rechtsordnung einheitlich „Genugtuung“ genannt wird;

- „la garantie“, die als sogenannter „falscher Freund“ im Volksmund als Garantie ins Deutsche übersetzt wird, obwohl im Vertragsrecht zwingend der Begriff „Gewährleistung“ zu verwenden ist.

Des Weiteren hat ein Übersetzer auch immer dem Zweck und dem Empfängerkreis Rechnung zu tragen. An wen sich eine Übersetzung richtet und wozu hat massgeblichen Einfluss auf den zu wählenden Übersetzungsansatz. So muss sich die Übersetzung einer Gesetzesbestimmung, die für eine unbestimmte Vielzahl von Fällen für alle Rechtsanwender gelten soll, sicher so nah als möglich am Ausgangstext halten und den systematisch definierten Rechtsbegriffen folgen, weil andernfalls die Rechtssicherheit nicht gewährleistet werden kann. Demgegenüber hat eine bei Gericht eingereichte Klage einen ausgeprägt persuasiven Charakter und kann sich damit etwas weiter vom Ausgangstext entfernen, um die Überzeugungswirkung aufrecht zu erhalten.

Das klingt soweit einleuchtend und wenig problematisch, zuweilen können die Grenzen aber besonders im Vertragsumfeld verschwimmen. Ver-

träge werden zwischen mehr oder weniger erfahrenen Akteuren geschlossen, bei Rechtsstreitigkeiten aber dann i.d.R. von juristischen Fachpersonen wie Anwälten und Richtern analysiert und beurteilt. Die Krux liegt also ebenso in der Diversität der verschiedenen Empfänger, die oft schwer zu fassen und unmöglich vereinbar sind. Bilden zum Beispiel die zweisprachigen Datenschutzrichtlinien der Schweizer Tochtergesellschaft eines englischen Konzerns Vertragsbestandteil (wie es häufig in Standardverträgen vorgesehen wird), so würde man meinen, der Begriff „*data processing*“ sei ganz klar gemäss Wortlaut des schweizerischen DSG mit „Datenbearbeitung“ zu übersetzen.<sup>47</sup> Sobald das Unternehmen aber einen Vertrag mit einer in der Union befindlichen Person schliesst, findet automatisch das vor Kurzem in Kraft getretene DSGVO Anwendung, das „*data processing*“ gem. Art. 4 Ziff. 2 als „Datenverarbeitung“ definiert.

Um auf das obige Fallbeispiel zurückzukommen, lässt sich auch in diesem Zusammenhang festhalten, dass P ihren Willen als juristische Laiin basierend auf der Annahme bildete, „*quinze jours*“ meine auch im juristischen Bereich „zwei Wochen“, wohingegen sich wohl jede juristisch geschulte Person unter Berufung auf Art. 77 Abs. 1 Ziff. 1 auf den Standpunkt stellen würde, die Parteien hätten ihren gegenseitigen Willen hinsichtlich einer 15-tägigen Frist kundgetan. Eine gute Übersetzung muss also beiden Empfängerkreisen gerecht werden und sich so gestalten, dass einerseits die fremdsprachige Vertragspartei versteht, wozu sie ihre Willensbereitschaft erklärt, und sich andererseits der rechtlich verbindliche Sinngehalt für Fachpersonen möglichst unmissverständlich aus dem Wortlaut ergibt.

Man beachte aber, dass der Übersetzer nur sehr bedingt korrigierend eingreifen darf. Mit seiner Unterschrift bestätigt dieser nämlich regelmässig, dass es sich um eine wahrheitsgetreue und richtige Übersetzung handle, die also den Inhalt des Ausgangstextes widerspiegelt. Dies deckt sich sicherlich auch mit der Erwartung eines jeden Auftraggebers. Ist aber der Quelltext schon missverständlich, mehrdeutig, vage oder gar falsch, vermag eine Übersetzung nicht, diese Unzulänglichkeiten des Vertrages zu heilen.

Eine weitere Eigenheit von Verträgen ist, dass sich die Vertragsparteien der Vergleichbarkeit und der einfacheren Kommunikation halber oft für eine Übersetzung aussprechen, die der Syntax des Ausgangstexts treu bleibt. Diese Herangehensweise untergräbt Melodie und Rhythmus der Zielsprache und kann bei besonders entgegengesetzten Sprachpaarungen sogar bis hin zur Unverständlichkeit führen. So zeichnet sich z.B. das Französische durch syntaktisch anspruchsvolle Sätze mit vielen – oft näher beschreibenden - Nebensätzen aus. Das Englische hingegen verfügt über einen weitaus extensiveren Wortschatz, der komplexe Wort- und Satzkonstruktio-

---

<sup>47</sup>

Art. 3 lit. e DSG ; übrigens auch im Revisionsentwurf, z.B. in Art. Art. 4 lit. d und Art. 6 Abs. 1.

nen i.d.R. überflüssig macht.<sup>48</sup> Insgesamt ist aber darauf zu achten, dass Ausgangs- und Zieltext möglichst gleich lang bleiben, weil ein Missverhältnis bei den Vertragsparteien Zweifel an der Übereinstimmung weckt.<sup>49</sup>

### 3.1.2. Erklärungsirrtum

Anders als beim Grundlagenirrtum ist beim Erklärungsirrtum nicht die innere Willensbildung mit einem Fehler behaftet, sondern der Irrtum betrifft die Erklärung, die nach aussen hin abgegeben wurde. Der Irrrende unterliegt also einer „falschen oder fehlenden Vorstellung über die Ausdruckskraft seines eigenen Erklärungsverhaltens“.<sup>50</sup> In Abgrenzung zum versteckten Dissens ist auch hier vorausgesetzt, dass ein Vertrag zustande gekommen ist, also der Erklärungsempfänger gestützt auf eine Auslegung gem. Vertrauensprinzip nach Treu und Glauben in seinem Verständnis zu schützen ist.<sup>51</sup> Diese Art des Willensmangels dürfte für mehrsprachige Vertragsverhandlungen besonders relevant sein, weil der Wille zwar mängelfrei gebildet, aber dann versehentlich falsch erklärt wird.

Der Erklärungsirrtum kann nur dann Rechtsfolgen entfalten, wenn er als wesentlich zu qualifizieren ist. Das Gesetz sieht hier in Art. 24 Abs. 1 Ziff. 1-3 OR eine nicht abschliessende („namentlich“) Liste von Fällen vor, nämlich wenn der Irrtum (i) den Vertragstyp, (ii) die leistende Person oder die zu leistende Sache an sich oder (iii) eine erhebliche Differenz im Leistungsumfang betrifft.

#### 3.1.2.1. Fallbeispiel für den Erklärungsirrtum

Als relevanter Leitentscheid dürfte hier BGE 64 II 9 zu nennen sein, der einen Erklärungsirrtum behandelte, bei dem ein erfahrener Architekt einem 22-jährigen Unternehmer „sans engagement“ diverse Pläne für Umbauten liefern sollte. Dabei verstand der Unternehmer diese Wendung in ihrer wörtlichen Gestalt als unentgeltliche Leistung, also „ohne Verbindlichkeit“ im Sinne einer finanziellen Verpflichtung. Der Architekt andererseits meinte damit (und das Bundesgericht gab ihm recht), dass die Pläne gewissermassen „unverbindlich“ waren und es dem Unternehmer freistand, sich für oder gegen deren Umsetzung zu entscheiden und gar Dritte mit der Ausführung zu betrauen.

---

<sup>48</sup> Z.B. „Le savoir-faire dont dispose la Société avant la conclusion du présent Contrat reste la propriété exclusive de la Société“ wird in der englischen Fassung zu "The Company retains its exclusive ownership to any and all pre-existing know-how."

<sup>49</sup> Ist der französischsprachige Vertragstext 30% länger als die englischsprachige Version, wird sich die französischsprachige Partei fragen, was ihr noch alles untergejubelt wurde, während sich die englischsprachige Partei wundert, was ihr denn wohl alles unterschlagen wurde.

<sup>50</sup> GAUCH/SCHLUEP, Rz. 809.

<sup>51</sup> KUT, Art. 23-24 OR Rz. 16. Vgl. dazu auch BGE 64 II 9 E. 2-4.

Während sich dieser Fall nicht in einem mehrsprachigen Umfeld zutrug, fällt es doch leicht sich vorzustellen, dass sich eine solche Anordnung auch zwischen verschiedensprachigen Vertragspartnern ereignen könnte.<sup>52</sup>

### **3.1.2.2. Rechtsfolgen**

Wurde ein wesentlicher Irrtum festgestellt, so wird der Vertrag nach schweizerischem Recht gestützt auf Art. 23 OR zugunsten des Irrenden einseitig unverbindlich. Hat der Irrende seinen Irrtum seiner eigenen Fahrlässigkeit, also einem Mangel an der Aufwendung der nötigen Sorgfalt seinerseits, zuzuschreiben, so haftet er seinem Vertragspartner für Schäden, die aus dem Dahinfallen des Vertrages resultieren (Art. 26 Abs. 1 OR). Erklärt sich allerdings die Gegenpartei dazu bereit, den Vertrag gemäss dem Verständnis des Irrenden zu erfüllen, bleibt auch der Irrende an den Vertrag gebunden (Art. 25 Abs. 2 OR).

### **3.1.2.3. Translatorische Erwägungen betreffend Unschärfe**

Geht man davon aus, dass sich eine Übersetzung dem Ausgangstext möglichst anzunähern hat, müsste die Übersetzung die fehlende Präzision der Wendung „sans engagement“ aufgreifen und sie mit dem am nächsten stehenden, ebenfalls ungenauen Äquivalent übersetzen. Vorliegend würde sich wohl z.B. „unverbindlich“ anbieten, ohne genauer darauf einzugehen, welche Aspekte die Unverbindlichkeit betrifft. Im Optimalfall würde der Rezipient der Übersetzung den Mangel dann bei der Prüfung des Vertrags entdecken und mit der anderen Partei aufnehmen.

Hierin ist der grosse Vorteil mehrsprachiger Verträge zu sehen. Denn obwohl zwei Fassungen ein und desselben Vertrages sicherlich das Risiko von Abweichungen und damit zusammenhängenden Auslegungstreitigkeiten bergen, setzt sich ein (professioneller) Übersetzer intensiv mit dem Wortlaut und dem Willen der Parteien auseinander. Werden im Rahmen der Übersetzung Fragen oder Unsicherheiten über den Inhalt von einzelnen Bestimmungen, Wendungen oder Begriffen offenkundig, so erhalten die Parteien damit Gelegenheit, diese vor Vertragsschluss zu bereinigen und so späteren Streitigkeiten vorzubeugen. Die Wichtigkeit offene Kommunikationswege zwischen Auftraggeber und Übersetzer kann daher nur betont werden.

Sollte es später dennoch zu einem Streit zwischen den Parteien kommen, kann die Metakommunikation, also die Verständigung über Inhalt und Intention der sprachlichen Äusserung<sup>53</sup>, als Stütze zum Nachweis des wirkli-

---

<sup>52</sup> Ähnliches würde im Übrigen auch gelten, wenn Daten (wie Lieferdaten und Zahlungsfristen) nach dem amerikanischen Format angegeben würden (z.B. 7/8/18) und sie die deutschsprachige Partei gem. ihrem üblichen Standardformat versteht (also als 7. August 2018 statt als 8. Juli 2018).

<sup>53</sup> BUSSMANN ET AL., S. 433.

chen Willens ins Feld geführt werden, wenn ein Gericht den Parteiwillen im Rahmen einer subjektiven Auslegung zu rekonstruieren sucht.<sup>54</sup>

### 3.2. Anwendbares Recht

Neben sprachinduzierten Risiken im intranationalen Verhältnis gilt es insbesondere auch dem stark konzeptionalisierten Rechtsverständnis im grenzüberschreitenden Verkehr Rechnung zu tragen. Die fachsprachliche Terminologie der einen Rechtsordnung kann zuweilen Bedeutungen in sich tragen, die in der anderen Rechtsordnung nicht reflektiert werden.<sup>55</sup> Beruft sich eine Schweizer Partei im Vertragsverhältnis zu einem Vertragspartner jenseits des Röstigrabens auf den Irrtum (frz. *erreur*), dürfte für beide Parteien klar sein, dass das Konzept des schweizerischen Irrtums einer Jahresfrist seit Entdeckung des Irrtums untersteht (Art. 31 Abs. 1 und 2 OR). Ist das Schweizer Unternehmen jedoch eine Vertragsbeziehung mit einer französischen Gesellschaft eingegangen, einer Rechtsordnung, in der die Frist zur Anstrengung einer *action en nullité* wegen Irrtums erst nach fünf Jahren verjährt (Art. 1144 i.V.m. Art. 2224 CCF), stellt sich die Frage, welche Frist massgeblich ist.<sup>56</sup>

Ähnliches gilt für Konventionalstrafen, die in sogenannten Civil law-Rechtsordnungen, darunter auch der Schweiz, gesetzlich anerkannt sind,<sup>57</sup> die hingegen in Common law-Jurisdiktionen keinen Schutz geniessen.<sup>58</sup>

Nach welchem Rechtsverständnis der Wortlaut von Verträgen ausgelegt wird ist in erster Linie eine Frage des anwendbaren Rechts.<sup>59</sup> Entsprechend bedeutsam ist die Wahl der anwendbaren Rechtsordnung. Zwar kann man einen Vertrag auch gleichzeitig mehreren Rechtsordnungen unterstellen,<sup>60</sup> was sicher im Sinne einer Gleichstellung beider Vertragsparteien auf Augenhöhe zu sehen ist, im Falle von Rechtsstreitigkeiten kann ein solches Vorgehen allerdings vermehrt zu Pattsituationen führen. Andererseits kann es in ein stossendes Ergebnis münden, wenn eine Partei bei der Verhandlung des anwendbaren Rechts nachgibt und sich nachher ein Konzeptverständnis entgegenhalten lassen muss, das nie seiner Intention entsprach. So ist z.B. vorstellbar, dass eine Schweizer Gesellschaft (unter *civil law*) einen Vertrag mit einer englischen Gesellschaft (unter *common law*) schliessen will, den Abschluss aber explizit unter die Voraussetzungen einer Konventionalstrafe (engl. *contract penalty*) stellt, weil sie fürchtet, etwaigen Schaden nur schwer nachweisen zu können. Wird der Vertrag mit dieser Klausel über die

---

<sup>54</sup> Vgl. dazu HUGUENIN, Rz. 278ff.

<sup>55</sup> MAGNUS, S. 1153-1174 und S. 1153.

<sup>56</sup> Vgl. dazu auch SCHMIDLIN, Rz. 66.

<sup>57</sup> Vgl. dazu im Schweizer Recht Art. 160-163 OR.

<sup>58</sup> KRONKE, S. 588.

<sup>59</sup> MAGNUS, S. 1153-1174 und S. 1157.

<sup>60</sup> SCHÖLL, S. 762.

Konventionalstrafe schliesslich dann aber englischem Recht unterstellt und der Schadensfall tritt ein, würde der Anspruch auf Zahlung der Konventionalstrafe nach der Auslegung des anwendbaren Rechts, vorliegend also englischen Rechts, beurteilt. Das Schweizer Unternehmen würde die Konventionalstrafe in der Folge nach dieser streng kollisionsrechtlichen Auffassung wohl nicht durchsetzen können. Selbst wenn also die Übersetzung an sich richtig ist und genau den gewollten Vertragsinhalt widerspiegelt, heisst das nicht, dass das Verständnis dessen nach der Auslegung der fremden Rechtsordnung zum gewünschten Resultat führt.

Magnus fordert deshalb im Zusammenhang internationaler Verträge eine „internationalisierte Auslegungsmethodik“ und eröffnet drei mögliche Marschrouten.<sup>61</sup> Zwei davon, nämlich die Einführung einer *lex mercatoria* sowie der universale Rückgriff auf die Auslegungsregeln des CISG, verwirft er sogleich selbst als zu falsch, und reduziert damit seinen Lösungskatalog auf nur eine Möglichkeit: das anwendbare Recht sei zu bestimmen und dessen Auslegungsmethodik durch eine Linse internationaler Standards (namentlich des CISG) zu betrachten.<sup>62</sup> Ein solcher Ansatz würde der Rechtssicherheit m.E. nur bedingt dienen und wenig mehr Vorhersehbarkeit schaffen, da nach wie vor das lokale Recht zur Anwendung käme und stets fraglich wäre, wie die verschiedenen Auslegungsregeln schliesslich zusammenwirken. Eine einheitliche Regelung auf globaler Ebene, die auf alle Vertragstypen Anwendung findet, zeichnet sich aber derzeit nicht ab, weshalb besonders bei umfangreichen und komplexen Transaktionen angezeigt ist, einen Rechtsberater im Zielstaat zu konsultieren, wenn man unangenehme Überraschungen vermeiden will.

### 3.3. Anwendbarkeit fremdsprachiger Referenzdokumente

Nicht selten wird in Verträgen auf weitere Dokumente wie standardisierte Datenschutzrichtlinien und AGB verwiesen. Mit Blick auf mehrsprachige Verträge stellt sich damit die Frage, ob auch solche Referenzdokumente in beiden Vertragssprachen vorliegen müssen und wer das Sprachrisiko zu tragen hat, d.h. welche Partei die Rechtsfolgen trägt, wenn fehlende Sprachkompetenz in eine Kommunikationsstörung mündet.

In diesem Zusammenhang gilt die Verhandlungs- und Vertragssprache als massgebend.<sup>63</sup> Wobei wohl nach h.M. ersterer Priorität eingeräumt wird, wenn die beiden auseinanderfallen.<sup>64</sup> Dieses Verständnis basiert auf der Perzeption, dass eine Partei, die sich Vertragsverhandlungen in einer bestimmten Fremdsprache zutraut, ebendieser Sprache „hinlänglich mächtig“

---

<sup>61</sup> MAGNUS, S. 1153-1174 und S. 1167.

<sup>62</sup> MAGNUS, S. 1153-1174 und S. 1167.

<sup>63</sup> BUSER-GORA, S.71; PERRIG, S. 195.

<sup>64</sup> PERRIG, S. 195.

sein muss.<sup>65</sup> Wird ein Vertrag aber in zwei Sprachversionen ausgeführt oder bei Vertragsverhandlungen ein Dolmetscher beigezogen, haben die Vertragsparteien eben gerade kein ausreichendes Beherrschen der jeweiligen Fremdsprache demonstriert. Für den Verwender der Referenzdokumente ist entsprechend erkennbar, dass diese seinem Vertragspartner aus sprachlichen Gründen unzugänglich sind. Grundsätzlich bilden Referenzdokumente, die nicht in der Verhandlungs- oder Vertragssprache oder einer anderweitig vereinbarten Sprache erfasst sind, nicht Bestandteil des Vertrags. Eine Nachfrageobliegenheit seitens der fremdsprachigen Vertragspartei existiert grundsätzlich nicht.<sup>66</sup> Konnte und musste der Verwender der Referenzdokumente hingegen nicht wissen, dass die Gegenpartei die gewählte Sprache nur unzureichend beherrscht, trifft ihn kein Risiko. Die fremdsprachige Vertragspartei hat selbst um eine Übersetzung besorgt zu sein.<sup>67</sup>

Im Übrigen genügt es nicht, Referenzdokumente in einer Weltsprache zu verfassen, solange diese nicht gleichzeitig Verhandlungs- oder Vertragssprache ist.<sup>68</sup>

## **4. Massnahmen zur Risikobeschränkung**

### **4.1. Juristische Massnahmen**

#### **4.1.1. Vorrangklauseln**

In der Praxis wird zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten über verschiedene Wortlaute in mehrsprachigen Verträgen oft die Vereinbarung einer sprachlichen Vorrangklausel empfohlen.<sup>69</sup> Obwohl dies mit dem Konsensprinzip nur schwer vereinbar ist, weil die Willensbildung der anderssprachigen Vertragspartei dadurch möglicherweise beeinflusst wird, ist der Privatautonomie in solchen Fällen der Vorrang einzuräumen.<sup>70</sup> Im Streitfall gilt dann automatisch nur die eine von zwei Sprachfassungen.

De Ly und Fontaine geben in diesem Zusammenhang Anstoss, die Möglichkeit eines zwischengelagerten Schritts zu erwägen, wonach sich die beiden Sprachfassungen zunächst erläuternd gegenüberstehen und erst wenn eine gemeinsame Erklärung nicht eruiert werden kann, die eine Sprachversion über die andere obsiegen soll.<sup>71</sup> Ein solches Vorgehen, das wiederum der Gerichtspraxis zur Auslegung von Gesetzesnormen entspre-

---

<sup>65</sup> BUSER-GORA, S.72.

<sup>66</sup> BUSER-GORA, S.73 f; KRAMER/PROBST/PERRIG, Rz. 169.

<sup>67</sup> PERRIG, S. 196.

<sup>68</sup> BUSER-GORA, S. 75 f.; PERRIG, S. 169-203, S. 196.

<sup>69</sup> DE LY/FONTAINE, S. 157 f.

<sup>70</sup> KLING, S. 392.

<sup>71</sup> DE LY /FONTAINE, S. 158f.; vgl dazu auch KLING, S. 394, der bei Widersprüchen zwischen den Sprachfassungen die verschiedenen Auslegungsalternativen analysieren möchte, um einen gemeinsamen „Begriffskern“ zu ermitteln und die Unwirksamkeit des Vertrags abzuwenden.



chen würde, würde die Ebenbürtigkeit der Parteien und ihrer Sprachen bekräftigen und das Spannungspotenzial mildern. Auch wenn letztlich die eine Sprachfassung immer noch ausschlaggebend ist, nähern sich die Parteien damit weitestgehend einem Vertragsschluss auf Augenhöhe an.

Die Ermittlung des wahren Willens der Vertragsparteien wird im Übrigen immer Vorrang vor einer solchen Klausel haben. Konnte der Erklärungsempfänger den tatsächlichen Willen des Erklärenden trotz sprachlicher Hürden erkennen, so gilt das tatsächlich Gewollte. Auslegungsfomalitäten sind diesfalls unbeachtlich.<sup>72</sup>

#### 4.1.2. Austausch mit Juristen im Zielgebiet

Wird der Abschluss eines bedeutsamen Vertrages ins Auge gefasst, empfiehlt sich ein Austausch mit Juristen im Zielgebiet. Diese können den Vertrag lokalisieren, also den Gegebenheiten der fremden Rechtsordnung anpassen, und auf Unstimmigkeiten hinweisen. Das Risiko undurchsetzbarer Klauseln (wie z.B. über Konventionalstrafen im *common law*) liesse sich damit erheblich reduzieren, wenn nicht sogar ausschliessen.

#### 4.2. Sprachliche Massnahmen

Es ist ratsam, vertragsrelevante Begriffe zu definieren, so dass stets aus dem Vertrag selbst hervorgeht, welche Bedeutung ihnen zukommt. So wird bei der Vertragsauslegung nicht auf den allgemeinen Anwendungs- und Bedeutungsbereich, sondern nur auf die Bedeutung innerhalb der Vertragsbeziehung abgestellt. Diskrepanzen zwischen der allgemeinen und juristischen Begriffsverwendung liessen sich dadurch beseitigen.<sup>73</sup> Definierte Begriffe werden i.d.R. besonders gekennzeichnet. Bei grundsätzlich kleingeschriebenen Sprachen (wie z.B. den romanischen Sprachen) geschieht dies oft mittels Kapitalisierung des ersten Buchstabens. Da die deutsche Sprache aber Substantive immer gross schreibt, ist diese Variante als Differenzierungsmerkmal ungeeignet. Es empfehlen sich z.B. Kapitälchen, die dann allerdings in beiden Sprachversionen konsistent verwendet werden sollten.

Gleichfalls sollte auf eine präzise Sprache geachtet werden, so dass verwendete Begriffe möglichst unzweideutig sind (z.B. „Wasserhahn“ nicht „Hahn“) und Zahlen sollten bei schriftlichen Verträgen zusätzlich numerisch aufgeführt werden (z.B. „quinze (15) jours“). Umgekehrt gilt es jedoch mit Blick auf die variierenden Datumsformate Monatsangaben in Worten auszusprechen, wo sich die Interpretation des Formats nicht logisch ergibt.<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> KLING, S. 398

<sup>73</sup> Beispiele dazu aus dieser Arbeit wären beispielsweise die französische „*garantie*“ (dt. Gewährleistung oder Garantie) oder „*quinze jours*“ (14 oder 15 Tage).

<sup>74</sup> So kann mit 5-4-2018 entweder der 5. April oder der 4. Mai gemeint sein; bei 5-26-2018 ergibt sich aus der Begrenztheit der Anzahl Monate jedoch klar, dass es sich um den 26. Mai handeln muss. Damit wäre das Datumsformat bestimmt und ein Ausschreiben des Monats erübrigt sich.

Die obengenannten sprachlichen Massnahmen gelten sowohl für einsprachige als auch für mehrsprachige Verträge, das Risiko von Fehlinterpretationen akzentuiert sich jedoch je mehr anwendbare Sprachfassungen vorliegen. Ist eine Vertragsverhandlung in mehreren Sprachfassung unumgänglich, sollten sich die Vertragsparteien nur dann auf eine fremde Sprache einlassen, wenn sie dieser ausreichend mächtig sind. Wie oben in Abschnitt 3.3 erwähnt, wird einer Vertragspartei, die sich fähig zeigt in der fremden Sprache zu verhandeln, ein relativ hohes Mass an Sprachkompetenz zugeschrieben, die sich diese Partei dann z.B. im Zusammenhang mit Referenztexten entgegenhalten lassen muss. Ein ausgebildeter Dolmetscher oder Übersetzer kann hier als Brücke zum gegenseitigen Verständnis dienen, ohne dass sich eine der Parteien in eine schwächende Position fügen muss, weil sie einerseits viel schwerer auszudrücken mag, was ihrem Willen entspricht, und weil sie sich andererseits in der Folge eine allenfalls nicht vorhandene Sprachkompetenz vorhalten lassen muss.

Schliesslich empfiehlt es sich bei entscheidenden Transaktionen einen professionellen Übersetzer mit Erfahrung im juristischen Bereich mit der Übersetzung der relevanten Dokumente zu betrauen, um Quellen möglicher Missverständnissen möglichst gar nicht entstehen zu lassen. Der geschulte Übersetzer kann dabei als Bindeglied zwischen Laien und Experten fungieren und Unklarheiten im Ausgangstext offenlegen. Damit er dem Auftraggeber diese Defizite zur Kenntnis bringen kann, bedarf es allerdings offener Kommunikationswege.

## **5. Fazit**

Mehrsprachige Vertragsverhandlungen und Verträge sind mit Blick auf die demografische und wirtschaftliche Landschaft nicht mehr wegzudenken. Allerdings gibt es aus übersetzungstheoretischer Sicht keine perfekte Äquivalenz zwischen ursprünglicher und übersetzter Sprache, woraus vor allem für komplexe Verträge zahlreiche Herausforderungen resultieren. Obwohl solch mehrsprachige Verhältnisse mit gewissen Risiken behaftet sind, ist eine Vermeidungsstrategie wenig zielführend, weil man sich dadurch selbst enge Grenzen aufzwingt und sich substantieller Chancen beraubt. Parteien, die sich auf mehrsprachigem Parkett bewegen, kommen daher nicht umhin, sich im Vorfeld von Vertragsverhandlungen und -abschlüssen Gedanken darüber zu machen, wo potentielle Risiken liegen und wie sie diesen entgegenzutreten können und wollen.

Fallstricke können insbesondere dann zu Tage treten, wenn sich die Parteien nur vermeintlich einigen (versteckter Dissens) oder wenn sie sich zwar einigen, aber ein unterschiedliches Verständnis über den Inhalt ihrer Einigung haben. Aus sprachwissenschaftlicher Sicht dürften solche Auseinandersetzungen letztlich immer Ausfluss einer Kommunikationsstörung zwischen Sender und Empfänger darstellen. Denn wo Sprache ist, ist auch

Interpretationsspielraum, was sich nicht zuletzt auch aus den vor Gericht ausgefochtenen Streitigkeiten über den Wortlaut von Gesetzen und anderen rechtsrelevanten Texten ergibt. Mehrsprachige Verhandlungen und Verträge bieten entsprechend auch mehr Angriffsfläche, da jede Sprache ihre eigenen Impräzisionen in sich trägt.

Vielen Risiken kann dabei effizient entgegengewirkt werden, indem man Aufgaben ausserhalb der eigenen Kernkompetenz an Experten ihres Fachs delegiert. Übersetzungen sollten vorzugsweise von juristisch geschulten Übersetzern angefertigt werden, die auf sprachinduzierte Hürden sensibilisiert sind und als unbelastete Vermittler an der Schnittstelle zwischen Laien und Juristen zur Klärung offener Fragen und zur Identifikation unscharfer oder unklarer Bestimmungen beitragen können. Ein Klima des offenen Austauschs trägt hier dazu bei, mögliche Streitquellen schon in einem frühen Stadium zu antizipieren und zu beseitigen. Parallel dazu sollten insbesondere bei komplexen und Jurisdiktionen-übergreifenden Transaktionen kompetente Juristen konsultiert werden, die auf Eigenheiten in der Zielrechtsordnung aufmerksam machen können.

### **Wahrheitserklärung**

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende Abschlussarbeit selbstständig, ohne Mithilfe Dritter und nur unter Benützung der angegebenen Quellen verfasst habe.

Ort, Datum

Unterschrift

## **Herausgabeerklärung für die Abschlussarbeit CAS Paralegal**

Herausgabe <sup>1)</sup> Abschlussarbeit „**Fallstricke mehrsprachiger Verträge im  
Privatrechtsverkehr**“

Die vorliegende Arbeit wird für eine uneingeschränkte Herausgabe freigegeben.

Ort, Datum

Unterschrift

<sup>1)</sup> Unter "Herausgabe" wird sowohl die Einsichtnahme im Hause wie auch die Ausleihe bzw. die Abgabe zu Selbstkostenpreisen verstanden.