

**matching interest - different world of understanding by
lawyers**

**übereinstimmende Interessen – eine andere Welt des
Verstehens aus juristischer Sicht**

eine Gebrauchsanweisung – a user manual

Stand: 31. März 2026

**von Dr. Sebastian KORTS, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht,
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Steuerstrafverteidiger,
MBA, M.I.Tax**

www.steuerrecht.com

Deutsch Version auf Seite : 4-23

English Version auf Seite :24-37

Inhalt

Warum angelsächsische und deutsche Juristen einander oft missverstehen und wie beide Seiten den anderen besser verstehen können	4
I. Einleitung: Zwei Juristen lesen denselben Satz und verstehen etwas Verschiedenes	4
II. Woher kommt rechtliche Sicherheit? Systemvertrauen und Textkontrolle	5
III. Präzision heißt nicht überall dasselbe	6
IV. Wörter, die aus deutscher Sicht „keinen Inhalt“ haben	7
V. Höflichkeit als juristische Technik	8
VI. Zukunft, Präsens und Modalverben: Warum dieselbe Pflicht verschieden klingt	10
VII. Die Vorliebe für Definitionen – und das deutsche Misstrauen dagegen.....	11
VIII. Wörtliche Übersetzung und die Illusion der Gleichheit.....	13
1. <i>Warranty</i> ist nicht einfach „Garantie“	13
2. <i>Indemnity</i> ist nicht einfach „Schadensersatz“	14
3. <i>Representation</i> ist nicht einfach „Erklärung“	14
4. <i>Consideration</i> hat kein deutsches Spiegelwort.....	14
5. <i>Termination</i> ist nicht automatisch Kündigung, Rücktritt oder Anfechtung.....	15
6. <i>Best efforts, reasonable endeavours, commercially reasonable efforts</i>	15
7. <i>Consequential loss</i> und „Folgeschaden“	15
8. <i>Good faith</i> und „Treu und Glauben“	16
IX. Warum derselbe Kommentar in einer Redline unterschiedlich gelesen wird	16
X. Unterschiedliche Berufsrollen: Dogmatiker, Gestalter, Risikomanager	17
XI. Die Verhandlungsszene: Was „hart“ klingt und was „hart“ gemeint ist	18
XII. Warum Gerichts- und Verfahrenshorizonte das Drafting prägen	19
XIII. Zwei Fallstudien: Der gleiche Instinkt ist einmal richtig und einmal falsch	19
1. Ein Vertrag unter deutschem Recht – aber aus einem common-law-Template gebaut	19
2. Ein Unternehmenskauf nach englischem Recht – und die deutsche Sehnsucht nach Kürze	20
XIV. Was der englische Lawyer vom deutschen Anwalt lernen kann	20
XV. Was der deutsche Anwalt vom englischen Lawyer lernen kann	21
XVI. Die eigentliche Übersetzungsleistung: Funktionen statt Wörter.....	22
XVII. Schluss: Nicht zwei Sprachen, sondern zwei juristische Kulturen	22

Why English and German lawyers so often misunderstand one another and how each side can learn to read the other properly	24
I. The first misunderstanding: both sides want certainty, but they look for it in different places	25
II. Precision means different things in the two traditions	26
III. Why words like “issue” irritate German lawyers.....	27
IV. Indirectness and politeness: why English lawyers can sound vague and German lawyers can sound rude	28
V. The future tense, “shall”, “will”, and why German legal language sounds flatter but often isn’t	29
VI. Why English contracts love definitions — and why German lawyers often dislike them	30
VII. Literal translation and the trap of false equivalence	31
“Warranty” is not simply “Garantie”	32
“Indemnity” is not simply “damages”	32
“Representation” is not simply “statement”	32
“Termination” is not automatically “rescission”	32
“Best efforts” and “reasonable endeavours”	32
“Consequential loss”	33
VIII. Why German lawyers are attached to statutory terminology	33
IX. Two case studies: when each side’s instinct is right — and when it is wrong	34
Case study 1: an English template under German law.....	34
Case study 2: German brevity under English law	34
X. Different professional self-images: system lawyer versus transaction manager? ..	34
XI. Boilerplate: empty baggage or accumulated practical wisdom?	35
XII. What the English lawyer can learn from the German lawyer	36
XIII. What the German lawyer can learn from the English lawyer	36
XIV. The real task: translating functions, not vocabulary	37
XV. Conclusion: the other side becomes intelligible only when you understand what its language is doing	37

Warum angelsächsische und deutsche Juristen einander oft missverstehen und wie beide Seiten den anderen besser verstehen können

Der Ausdruck „angelsächsische Juristen“ ist ungenau. Er wird im Folgenden dennoch als praktische Kurzform verwendet, und zwar für common-law-geprägte englischsprachige Juristen, vor allem für englische und US-amerikanische Vertragsanwälte. Ebenso ist „der deutsche Jurist“ eine Vereinfachung. Nicht jeder deutsche Anwalt denkt gleich, nicht jeder englische Lawyer formuliert gleich. Gleichwohl gibt es so klare rechtskulturelle Muster, dass sie in der Vertragsarbeit, in Verhandlungen und in der Beratungspraxis immer wieder dieselben Missverständnisse hervorrufen. Gerade weil diese Missverständnisse so regelmäßig auftreten, lohnt es sich, sie nicht bloß theoretisch zu benennen, sondern an praktischen Beispielen sichtbar zu machen.

I. Einleitung: Zwei Juristen lesen denselben Satz und verstehen etwas Verschiedenes

Man stelle sich folgende, in der Praxis keineswegs ungewöhnliche Szene vor. Ein deutsches Maschinenbauunternehmen verhandelt mit einem englischsprachigen Technologieanbieter über einen umfangreichen Liefer- und Wartungsvertrag. Die Verhandlungssprache ist Englisch; anwendbar soll deutsches Recht sein. Der erste Vertragsentwurf kommt aus London. Er ist lang, professionell aufgebaut und auf den ersten Blick „international“. Die ersten zwölf Seiten bestehen aus Definitionen. Danach folgen detaillierte Regelungen über Gewährleistung, Haftung, Kündigung, Freistellung, Notices, Force Majeure, Entire Agreement, Variation, Waiver, Assignment und Dispute Resolution.

Der deutsche Anwalt liest den Entwurf und schreibt in die Randbemerkungen:

- „Entbehrlich; ergibt sich aus dem Gesetz.“
- „Bitte gesetzliche Terminologie verwenden.“
- „Zu unbestimmt.“
- „Warum Definition? Begriff ist gesetzlich vorgeprägt.“
- „Kündigung aus wichtigem Grund genügt.“

Wenig später kommt die Antwort des englischen Kollegen:

- “We have some issues with relying solely on the statutory position here.”
- “We would be more comfortable if the termination events were expressly defined.”
- “This may be difficult for our client.”
- “Could we perhaps keep the definition of Losses?”
- “We are not entirely comfortable with unlimited liability in this context.”

Jetzt beginnt das stille Missverstehen.

Der deutsche Jurist denkt: Warum sagt dieser Kollege nie klar, worin das Problem liegt? Was heißt hier *issue*? Geht es um ein Rechtsproblem, um ein Verhandlungsproblem oder nur um eine interne Policy? Warum diese ständige höfliche Umnebelung: *more comfortable, may be difficult, not entirely comfortable*? Und weshalb muss ein Vertrag unter deutschem Recht

zuerst in einen riesigen Definitionsapparat zerlegt werden, statt mit den Begriffen zu arbeiten, die das Gesetz ohnehin bereits kennt?

Der englische Jurist denkt seinerseits: Warum will die deutsche Seite Schutzmechanismen streichen mit dem knappen Hinweis, das Gesetz regele das schon? Warum wird so kategorisch formuliert? Ist das Arroganz? Ist das dogmatische Sturheit? Oder ist der Kollege vielleicht schlicht nicht gewohnt, Verträge so zu bauen, dass sie im Streitfall aus sich selbst heraus funktionieren?

Das eigentlich Bemerkenswerte an dieser Szene ist nicht, dass beide Seiten verschiedene Wörter benutzen. Bemerkenswert ist, dass beide Seiten dasselbe Ziel haben – rechtliche Sicherheit –, aber auf ganz verschiedene Weise dorthin gelangen wollen. Der deutsche Jurist sucht Sicherheit vor allem im Gesetz, in der dogmatischen Ordnung und in begrifflicher Schärfe. Der common-law-geprägte Jurist sucht Sicherheit stärker im Text selbst, in der ausdrücklichen Regelung, in der antizipierten Streitigkeit und in der vertraglichen Kontrolle von Risiken. Beide arbeiten juristisch präzise. Aber sie meinen mit Präzision nicht dasselbe.

Daraus folgt die Leitthese dieses Aufsatzes: Die Verständigungsschwierigkeiten zwischen deutschen und angelsächsischen Juristen beruhen in der Regel nicht auf fehlender Intelligenz, nicht einmal in erster Linie auf mangelnden Sprachkenntnissen, sondern auf verschiedenen Rechtskulturen. Dieselben Wörter haben unterschiedliche Funktionen. Dieselben Vertragsklauseln tragen unterschiedliche Erwartungen. Und dieselben Stilmittel – etwa höfliche Umschreibungen oder knappe Direktheit – werden in dem einen System als professionell, im anderen als unerquicklich wahrgenommen.

Wer den anderen verstehen will, muss also nicht nur seine Sprache lernen, sondern seine juristische Funktion begreifen.

II. Woher kommt rechtliche Sicherheit? Systemvertrauen und Textkontrolle

Der tiefste Unterschied liegt oft bereits vor der Sprache. Er liegt in der Frage, woher rechtliche Sicherheit stammt.

Der deutsche Jurist arbeitet typischerweise in einem kodifizierten Rechtssystem. Das Gesetz ist nicht bloßer Hintergrund, sondern strukturierende Hauptquelle. Wer einen Vertrag nach deutschem Recht liest, liest ihn meist nicht isoliert, sondern zusammen mit einem dichten Netz gesetzlicher Regeln, Begriffe, Rechtsfolgen und dogmatischer Kategorien. Ein Vertrag steht daher nicht im leeren Raum. Er ergänzt, modifiziert oder konkretisiert einen ohnehin bestehenden rechtlichen Ordnungsrahmen.

Der common-law-geprägte Jurist nähert sich dem Vertrag häufig anders. Auch dort gibt es selbstverständlich Gesetz, Rechtsprechung und juristische Kategorien. Aber in der Vertragsarbeit tritt stärker die Vorstellung hervor, der Vertrag müsse möglichst viel aus sich selbst heraus leisten. Er soll nicht nur auf das Rechtssystem verweisen, sondern einen eigenständigen Regelungskörper bilden, der Risiken ausdrücklich verteilt, Streitfragen vorstrukturiert und Unklarheiten möglichst früh auffängt.

Man kann zugespitzt formulieren: Der deutsche Vertrag spricht mit dem Gesetz; der common-law-Vertrag misstraut dem Schweigen und will sich selbst absichern.

Ein einfaches Beispiel zeigt den Unterschied.

Ein deutscher Liefervertrag kann ohne weiteres sagen:

„Für Sach- und Rechtsmängel gelten die gesetzlichen Vorschriften. Der Besteller hat Mängel unverzüglich anzuzeigen.“

Für den deutschen Juristen ist das keineswegs leer. „Sachmangel“, „Rechtsmangel“ und „unverzüglich“ sind rechtlich geprägte Begriffe. Wer diese Wörter benutzt, aktiviert einen ganzen dogmatischen Resonanzraum. Der Satz ist kurz, aber nicht unbestimmt.

Ein common-law-geprägter Vertragsentwurf für eine funktional ähnliche Lage lautet häufig anders:

“Supplier warrants that the Goods shall conform in all material respects to the Specifications, be free from defects in design, materials and workmanship, and comply with all applicable laws. Customer shall inspect the Goods within five Business Days after delivery and notify Supplier in writing of any non-conformity, providing reasonable details. Supplier’s sole and exclusive obligation shall be, at its option, to repair or replace the non-conforming Goods...”

Der deutsche Leser reagiert nicht selten mit einem gewissen Widerwillen. Warum dieser Umfang? Warum wird ein „Mangel“ in mehrere Umschreibungen zerlegt? Warum müssen Frist, Form, Inhalt der Anzeige und Exklusivität des Rechtsbehelfs so ausdrücklich formuliert werden? Das Gesetz kennt doch Kategorien dafür.

Der englische Leser reagiert spiegelbildlich. Für ihn ist der knappe deutsche Satz potenziell riskant. Was genau muss angezeigt werden? Innerhalb welcher Frist? Reicht E-Mail? Was passiert bei verspäteter Anzeige? Ist Nacherfüllung exklusiv? Welche Rechte bestehen daneben? Was ist ein Mangel im Einzelfall?

Beide Reaktionen sind nachvollziehbar, jeweils im eigenen System. Der deutsche Jurist vertraut stärker auf systemische Ordnung; der common-law-Jurist stärker auf textuelle Kontrolle. Missverständnisse entstehen dort, wo jede Seite die eigene Form von Sicherheit für die einzig vernünftige hält.

III. Präzision heißt nicht überall dasselbe

Gerade Juristen halten sich gern für präzise. Deshalb ist es besonders lehrreich, dass deutsche und angelsächsische Juristen häufig beide Präzision beanspruchen und sich dennoch gegenseitig für unpräzise halten. Dahinter steht nicht Heuchelei, sondern ein verschiedener Präzisionsbegriff.

Für den deutschen Juristen bedeutet Präzision vor allem begriffliche Schärfe, systematische Einordnung und Anschlussfähigkeit an das bestehende Recht. Präzise ist eine Klausel, wenn sie den richtigen Begriff verwendet, nicht mehrdeutig ist und sich klar in den dogmatischen Zusammenhang einfügt.

Für den common-law-geprägten Juristen bedeutet Präzision stärker, dass Abläufe, Zuständigkeiten, Fristen, Mitteilungen und Rechtsfolgen ausdrücklich geregelt sind. Präzise ist eine Klausel, wenn sie auch unter Konfliktdruck noch möglichst wenig operative Unklarheit lässt.

Ein Beispiel macht den Unterschied greifbar. Ein deutscher Jurist schreibt:

„Der Auftraggeber hat erkennbare Mängel unverzüglich schriftlich anzuzeigen.“

Für ihn ist das präzise. „Erkennbare Mängel“ ist eine wertende, aber juristisch brauchbare Kategorie. „Unverzüglich“ ist ein bekannter rechtlicher Maßstab. „Schriftlich“ oder jedenfalls eine klar definierte Form stellt die Kommunikationssicherheit her.

Der common-law-Jurist empfindet dasselbe oft als zu offen. Er fragt: Was ist ein erkennbarer Mangel? Wann beginnt die Frist? Reicht E-Mail? Was muss die Anzeige enthalten? Was ist die Sanktion bei verspäteter Anzeige? Gilt die Regel nur für offene oder auch für verdeckte Fehler?

Daraus entsteht etwa folgende Fassung:

“Customer shall notify Supplier in writing, including by email, of any apparent non-conformity within five Business Days after delivery, specifying in reasonable detail the nature of the defect, the affected Goods and the circumstances in which the defect was identified. Failure to provide timely notice shall not bar remedies except to the extent Supplier is materially prejudiced.”

Der deutsche Anwalt sieht darin oft Aufblähung. Der englische Lawyer sieht operative Klarheit. Beide haben recht – aber jeweils nur aus ihrer eigenen Funktionslogik heraus.

Die wichtigere Einsicht lautet daher: Deutsche Juristen präzisieren häufiger über Begriffe; common-law-Juristen häufiger über Szenarien, Verfahren und Prozesslogik. Wer diese Verschiebung nicht sieht, erlebt den anderen entweder als wortreich oder als gefährlich knapp.

IV. Wörter, die aus deutscher Sicht „keinen Inhalt“ haben

Zu den häufigsten Irritationsquellen gehören englische Arbeitswörter, die deutschen Juristen inhaltsschwach erscheinen. Das Paradebeispiel ist *issue*.

Wenn ein deutscher Anwalt schreibt, es gebe „drei Probleme“, dann erwartet man normalerweise, dass diese Probleme unmittelbar eingeordnet werden: Geht es um Wirksamkeit, Auslegung, Risiko, Prozesslage oder bloße Verhandlungsstrategie? Das deutsche Fachdenken hat ein starkes Bedürfnis zur Qualifikation des Problems.

Wenn ein englischer Lawyer schreibt:

“We have an issue with clause 12.”

dann kann das viele Bedeutungen haben. Es kann ein rechtlicher Einwand sein. Es kann ein wirtschaftlicher Vorbehalt sein. Es kann eine interne Freigabeschwierigkeit sein. Es kann ein Redaktionsproblem sein. Es kann bedeuten, dass der Mandant das Risiko nicht tragen will, obwohl die Klausel rechtlich denkbar wäre. Es kann auch schlicht heißen, dass ein Punkt weiter auf der Agenda bleibt.

Gerade dadurch wirkt das Wort für deutsche Juristen unerquicklich. Es markiert nur, *dass* etwas nicht stimmt, nicht *was* nicht stimmt. Es ist ein Container, kein sauberer Fachbegriff.

Dasselbe gilt häufig für Wörter wie *concern*, *comfort*, *position*, *approach*, *point*, *market*, *exposure*. Man, lese etwa folgende E-Mail:

“We have some concerns with the current liability position and are not entirely comfortable that the clause sufficiently addresses our client’s exposure.”

Für viele deutsche Anwälte klingt das fast wie eine psychologische Befindlichkeitsbeschreibung. Welche „Sorge“? Welches „Wohlgefühl“? Welche Art von „exposure“? Haftungshöhe? Drittanprüche? Reputationsrisiko? Versicherungsdeckung? AGB-Kontrolle?

Und doch sind diese Wörter im common-law-Kontext nicht sinnlos. Sie haben eine Funktion. Sie lassen in frühen Verhandlungsstadien offen, ob der Punkt letztlich rechtlich, wirtschaftlich oder politisch gelöst werden muss. Sie dienen als vorläufige Arbeitsmarkierungen, bevor die genaue Einordnung vorgenommen oder mit dem Mandanten abgestimmt ist. Das Problem entsteht erst dann, wenn eine Seite in ihnen schon fertige Fachbegriffe zu erkennen glaubt oder sich umgekehrt durch ihre Offenheit abgestoßen fühlt.

Ein deutscher Leser versteht deshalb wesentlich mehr, wenn der englische Kollege nicht nur schreibt:

“We have three issues with the indemnity clause.”

sondern etwa:

“We have three separate points on the indemnity clause:
first, an enforceability concern under German standard terms law;
second, a commercial concern because the clause is uncapped;
third, a drafting concern because third-party claims and first-party losses are not clearly distinguished.”

Hier wird derselbe Inhalt transportiert, aber nun in einer Form, die deutsche Juristen besser verarbeiten können, weil das Problem klassifiziert wird.

Umgekehrt sollte der deutsche Jurist lernen, dass ein *issue* nicht notwendig Leere ist. Häufig ist es ein Signal dafür, dass eine Stelle noch nicht sauber aus dem Nebel herauspräpariert wurde. Die richtige Reaktion lautet dann nicht Verärgerung, sondern die Anschlussfrage: Ist das ein Rechtsproblem, ein kommerzieller Punkt, ein internes Freigabethema oder bloß ein Drafting-Thema?

Man könnte sagen: Das englische Arbeitswort will oft noch kein fertiger Begriff sein. Wer es wie einen fertigen Begriff behandelt, missversteht seine Funktion.

V. Höflichkeit als juristische Technik

Ein zweiter großer Unterschied liegt in der Berufshöflichkeit. Deutsche Juristen erleben englischsprachige Kollegen häufig als zu höflich, zu indirekt, manchmal sogar als weich oder unehrlich. Englische Juristen erleben deutsche Kollegen häufig als zu direkt, zu apodiktisch oder unnötig scharf. In Wahrheit folgen beide Seiten oft nur unterschiedlichen professionellen Höflichkeitsgrammatiken.

Der deutsche Anwalt schreibt nicht selten:

„Die Klausel ist so nicht akzeptabel. Bitte streichen.“

Der englische Lawyer formuliert eher:

“We may have some difficulty with this.”

“We would prefer to delete the clause.”

“We are not entirely comfortable with the current wording.”

“This may be difficult for our client.”

“Could we perhaps consider a narrower formulation?”

Für deutsche Ohren klingen solche Sätze oft erstaunlich weich. Das Problem ist, dass die deutsche Lesart dazu neigt, den Wortsinn zu stark zu gewichten. „May be difficult“ klingt im Deutschen wie: vielleicht ein bisschen schwierig. In der englischen Vertragskultur kann dieselbe Formel aber durchaus bedeuten: Das bekommen wir in dieser Form nicht freigegeben. „We would prefer to delete“ kann nicht bloß ein Wunsch, sondern eine feste Verhandlungsposition sein. „Not entirely comfortable“ kann heißen: Dieses Risiko akzeptiert unser Mandant nicht.

Umgekehrt gilt: Wenn der deutsche Anwalt knapp schreibt „Bitte streichen“, dann ist das nicht notwendig unhöflich. Es ist oft eine effiziente, sachbezogene Arbeitsform. Die höfliche Verpackung wird eingespart, nicht der Respekt. Was im deutschen Berufsalltag als normaler, klarer Redline-Stil erscheint, wirkt in einer englischsprachigen Kultur jedoch leicht unnötig hart.

Ein kleines Beispiel aus der Verhandlungspraxis zeigt, wie leicht sich die Zeichen verschieben.

Der englische Anwalt schreibt:

“We are not entirely comfortable with unlimited liability for confidentiality breaches.”

Die deutsche Seite liest daraus: Also noch kein harter Punkt, nur Unbehagen. Vielleicht lässt sich das später verhandeln.

Tatsächlich meint die englische Seite oft: Eine unbegrenzte Haftung an dieser Stelle wird der Mandant mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht akzeptieren.

Nun antwortet der deutsche Anwalt:

„Unbegrenzte Haftung ist hier zwingend. Die Gegenposition ist nicht nachvollziehbar.“

Die englische Seite liest daraus: Der deutsche Kollege eskaliert und geht frontal vor.

Tatsächlich meint der deutsche Kollege vielleicht nur: Aus unserer Sicht ist die Klausel rechtlich und wirtschaftlich notwendig; wir halten eine weichere Formulierung an diesem Punkt nicht für sinnvoll.

Man versteht also einander nicht falsch, weil einer von beiden lügt. Man versteht sich falsch, weil beide Höflichkeit unterschiedlich kodieren.

Die angelsächsische indirekte Rede erfüllt mehrere Funktionen. Sie wahrt die Arbeitsbeziehung, hält Verhandlungsspielraum offen, verhindert frühe Gesichtsverluste und erlaubt es, Positionen graduell aufzubauen. Die deutsche Direktheit erfüllt ebenfalls Funktionen. Sie spart Zeit, trennt schneller zwischen tragfähigen und untragfähigen Punkten und vermeidet semantische Unschärfe.

Beides kann professionell sein. Das Problem entsteht, wenn die eine Seite die Höflichkeit der anderen wörtlich und die Direktheit der anderen persönlich nimmt.

VI. Zukunft, Präsens und Modalverben: Warum dieselbe Pflicht verschieden klingt

Ein besonders instruktiver Unterschied liegt in der Grammatik juristischer Anordnungen. Deutsche Verträge formulieren Verpflichtungen und Rechte häufig im Präsens. Das Recht ordnet in der Gegenwart an, was künftig gelten oder getan werden soll. So heißt es ohne weiteres:

„Der Käufer zahlt den Kaufpreis innerhalb von 30 Tagen.“
„Der Auftragnehmer beseitigt Mängel unverzüglich.“
„Der Kunde ist berechtigt, den Vertrag aus wichtigem Grund zu kündigen.“

Englische Vertragssprache verteilt dieselben Funktionen oft auf *shall*, *will*, *may*, *must*, *is entitled to*, *undertakes to*. Diese kleinen Wörter tragen eine erhebliche operative Last. Sie markieren Verpflichtung, Berechtigung, Prognose, Mechanismus oder Folgeanordnung.

Gerade deshalb sind wörtliche Übertragungen gefährlich. Aus

“The Customer shall pay the Fees within 30 days of receipt of invoice.”

wird manchmal:

„Der Kunde wird die Gebühren innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungseingang zahlen.“

Für deutsche Ohren klingt „wird zahlen“ leicht prognostisch, fast beschreibend. Der Satz sagt dann eher voraus, was passieren soll, als dass er normativ verpflichtet. Unter deutschem Recht ist meist klarer:

„Der Kunde zahlt die Vergütung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungseingang.“
oder
„Der Kunde ist verpflichtet, die Vergütung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungseingang zu zahlen.“

Ähnlich verhält es sich mit *shall*. Wer *shall* reflexhaft mit „soll“ übersetzt, schwächt häufig ungewollt ab. Im Deutschen hat „soll“ oft einen anderen Ton: weniger harte Pflicht, eher Sollensnorm oder Leitlinie. Im klassischen Vertragsenglisch ist *shall* hingegen – trotz mancher moderner Kritik an seiner Mehrdeutigkeit – lange Zeit das Standardverb der Verpflichtung gewesen. Das deutsche „soll“ und das englische *shall* sehen ähnlich aus, funktionieren aber nicht deckungsgleich.

Umgekehrt ist auch die Übersetzung deutscher Präsenssätze ins Englische nicht trivial.

Aus

„Der Kunde kann aus wichtigem Grund kündigen“

wird mitunter:

“The Customer can terminate for good cause.”

Das ist nicht immer falsch, aber *can* klingt leicht nach Fähigkeit, nicht nach Recht. Je nach Zusammenhang sind sauberer:

“The Customer may terminate...”

oder

“The Customer is entitled to terminate...”

Ein weiteres Beispiel zeigt, wie eng Grammatik und Rechtskultur zusammenhängen. Der englische Satz

“Supplier will promptly notify Customer of any Security Incident”

wird häufig mit

„Der Lieferant wird den Kunden unverzüglich über jeden Sicherheitsvorfall informieren“

wiedergegeben. Für einen deutschen Juristen wirkt das oft weich. Unter deutschem Recht ist meist stärker:

„Der Lieferant informiert den Kunden über jeden Sicherheitsvorfall unverzüglich.“

Hier zeigt sich ein tieferer Unterschied. Deutsche Verträge formulieren normativ oft kürzer und direkter. Englische Verträge markieren stärker die zukünftige Operativität der Regelung. Die Zukunftsform ist dabei nicht bloß Stil, sondern Ausdruck eines anderen Verständnisses von Vertragssteuerung. Der common-law-geprägte Jurist denkt stärker in künftigen Abläufen und Verhaltensschritten; der deutsche Jurist eher in gegenwärtig gesetzten Normsätzen.

Daraus folgt eine wichtige Übersetzungsregel: Man darf nicht zuerst das Verb übersetzen und erst danach die Funktion erraten. Man muss zuerst verstehen, ob der Satz eine Pflicht, ein Recht, eine Prognose, einen Mechanismus oder eine Rechtsfolge ausdrückt. Erst dann kann man entscheiden, ob im Deutschen Präsens, „hat zu“, „ist berechtigt“ oder etwas anderes passt.

VII. Die Vorliebe für Definitionen – und das deutsche Misstrauen dagegen

Kaum etwas entfremdet deutsche Juristen stärker als der common-law-geprägte Definitionsapparat am Vertragsanfang. Ein Vertrag beginnt dort nicht selten mit einem Dutzend oder mehrere Dutzende definierter Begriffe: *Affiliate, Business Day, Claim, Losses, Applicable Law, Force Majeure Event, Material Breach, Change in Law, Confidential Information, Services, Deliverables, Intellectual Property Rights*.

Aus deutscher Sicht entsteht rasch der Eindruck, der Vertrag wolle erst künstlich eine Privatsprache erzeugen, bevor er überhaupt zu regeln beginnt. Der deutsche Jurist fragt dann: Warum diese Selbstermächtigung der Vertragsparteien, wenn das Gesetz doch bereits eine tragfähige Sprache anbietet? Warum „Cause“ definieren, wenn das deutsche Recht „wichtigen Grund“ kennt? Warum „Gross Negligence“ frei umschreiben, wenn der Begriff der groben Fahrlässigkeit dogmatisch ausgebildet ist? Warum „Losses“ in einer langen Kaskade aufzählen – *losses, liabilities, claims, damages, costs, expenses, penalties* –, wenn das deutsche Haftungsrecht anders strukturiert ist?

Aus common-law-Sicht ist die Definition hingegen ein Sicherheitsinstrument. Sie soll Mehrdeutigkeit kontrollieren, den Vertrag intern konsistent machen und sicherstellen, dass ein zentraler Begriff im gesamten Text dieselbe Reichweite hat. Der Vertrag will gerade nicht darauf vertrauen, dass später alle dieselben systemischen Annahmen teilen. Er baut seinen Bedeutungsraum daher selbst.

Diese Vorliebe ist nicht per se unvernünftig. In vielen Verträgen ist sie sinnvoll. Wenn ein komplexes IT-Projekt mit *Acceptance Tests, Severity 1 Incidents, Go-Live Date, Service Credits, Change Requests* arbeitet, dann ist definitorische Arbeit nötig und hilfreich. Hier schafft die Definition tatsächlich Klarheit. Sie baut projektbezogene Begriffe, die das Gesetz so nicht kennt.

Problematisch wird es unter deutschem Recht dort, wo nicht projektbezogene Begriffe, sondern gesetzlich geprägte Kernbegriffe ersetzt werden. Nehmen wir die Kündigung.

Ein deutscher Vertrag sagt schlicht:

„Jede Partei ist berechtigt, den Vertrag aus wichtigem Grund zu kündigen.“

Für deutsche Juristen ist das kein unvollständiger Satz. Der Begriff „wichtiger Grund“ ist kein leeres Schlagwort, sondern eine juristische Kategorie mit ausgebildetem Bedeutungsraum. Er erlaubt es, unterschiedliche schwerwiegende Störungen angemessen zu erfassen, ohne in einen privaten Katalog zu erstarren.

Ein common-law-geprägter Entwurf formuliert dagegen gern:

“For Cause means:
a material breach not remedied within 30 days after notice;
repeated failure to perform a material obligation;
insolvency;
any event materially impairing the party’s ability to perform...”

Für den common-law-Juristen ist das präziser. Für den deutschen Juristen ist es nicht selten schlechter. Denn der privat definierte Katalog kann den gesetzlichen Raum unbeabsichtigt verengen oder verschieben. Was ist mit Vertrauenszerstörung, strafbarem Verhalten, nachhaltiger Kooperationsverweigerung, groben Loyalitätsverletzungen oder anderen Fallgruppen, die unter deutschem Recht relevant sein können? Der Definitionskatalog erweckt Klarheit, riskiert aber zugleich eine Beschädigung des gesetzlichen Instruments.

Ähnlich verhält es sich mit Begriffen wie „unverzüglich“, „Verzug“, „Mangel“, „Vorsatz“ oder „grobe Fahrlässigkeit“. Wenn deutsches Recht gilt, ist es häufig klüger, diese Begriffe

sichtbar zu erhalten, statt sie in scheinbar internationalere, aber rechtlich flachere Umschreibungen zu überführen.

Man muss deshalb die wechselseitigen Fehlwahrnehmungen benennen. Aus deutscher Sicht wirkt die common-law-Definitionstechnik schnell wie Ignoranz gegenüber dem Gesetz. Aus englischer Sicht wirkt die deutsche Kürze schnell wie übermäßiges Vertrauen auf einen unsichtbaren Hintergrund. Beides ist zu grob. Was auf der einen Seite wie Ignoranz aussieht, ist oft Ausdruck eines Textkontrollinstinkts; was auf der anderen Seite wie Lässigkeit aussieht, ist häufig Ausdruck von Systemvertrauen.

Die kluge Folgerung lautet nicht, Definitionen pauschal zu verdammen. Die kluge Folgerung lautet: Unter deutschem Recht sollten Definitionen dort eingesetzt werden, wo sie echten Mehrwert schaffen – also bei technischen, projektbezogenen oder wirtschaftlich eigens geprägten Begriffen. Wo das Gesetz hingegen bereits tragfähige und differenzierte Begriffe bereitstellt, ist es meist besser, diese Begriffe zu bewahren oder ausdrücklich sichtbar zu machen.

VIII. Wörtliche Übersetzung und die Illusion der Gleichheit

Die gefährlichste Form des Missverstehens ist nicht das offene Nichtverstehen. Gefährlicher ist das scheinbare Verstehen. Ein fremdes juristisches Wort sieht vertraut aus oder lässt sich scheinbar elegant übersetzen, und gerade deshalb wird übersehen, dass seine rechtliche Funktion eine andere ist. Im juristischen Sprachverkehr zwischen common law und deutschem Recht sind solche Fehlvorstellungen an der Tagesordnung.

1. *Warranty* ist nicht einfach „Garantie“

Eine englische Klausel lautet:

“Supplier warrants that the Software will substantially conform to the Documentation.”

Wer hier schlicht mit „garantiert“ übersetzt, kann im Deutschen zu viel sagen. „Garantie“ ist kein neutraler Alltagsbegriff, sondern kann im deutschen Rechtskontext stärkere oder jedenfalls andere Erwartungen auslösen. Häufig ist gemeint, dass der Anbieter vertraglich dafür einsteht, dass eine bestimmte Beschaffenheit oder Leistung gegeben ist – nicht notwendig eine „Garantie“ im technischen deutschen Sinn.

Je nach Kontext kann daher eine funktionale Übersetzung besser sein:

„Der Anbieter steht dafür ein, dass die Software im Wesentlichen der Dokumentation entspricht.“

Oder, wenn das Mängelrecht bewusst angeschlossen werden soll:

„Der Anbieter haftet dafür, dass die Software die vereinbarte Beschaffenheit aufweist.“

Wichtig ist also nicht das Wörterbuch, sondern die Frage, welche Rechtsfolge und welcher Haftungscharakter gewollt sind.

2. *Indemnity* ist nicht einfach „Schadensersatz“

Nehmen wir die Klausel:

“Supplier shall indemnify Customer against any third-party claims arising from infringement of intellectual property rights.”

Wer das nur als „schadensersatz“ übersetzt, trifft die Struktur meist nicht. Oft geht es gerade um Ansprüche Dritter, also um Freistellung, Übernahme von Verteidigungskosten, Abwehr, Prozessführung und Vergleichsentscheidungen. Eine funktionale deutsche Wiedergabe lautet eher:

„Der Anbieter stellt den Kunden von sämtlichen Ansprüchen Dritter wegen Verletzung von Immaterialgüterrechten frei und übernimmt die angemessenen Kosten der Rechtsverteidigung.“

Aber selbst „Freistellung“ ist nicht immer vollständig deckungsgleich. Manche *indemnities* sind enger, manche weiter. Gerade deshalb ist hier wörtliche Übersetzung besonders riskant.

3. *Representation* ist nicht einfach „Erklärung“

In M&A-Verträgen liest man regelmäßig:

“The Seller represents that no litigation is pending.”

Eine mechanische Übersetzung mit „Der Verkäufer erklärt“ bleibt häufig zu blass. Im common-law-Raum können *representations* mit besonderen Haftungs- und Anfechtungsfolgen verbunden sein. Unter deutschem Recht muss man genauer fragen: Soll die Aussage Beschaffenheitscharakter haben? Ist sie nur Wissensmitteilung? Welche Rechtsfolgen sollen bei Unrichtigkeit gelten? Genügt allgemeines Schadensrecht, oder wird eine gesonderte vertragliche Haftung geregelt?

Statt des bloßen Wörtertausches ist daher oft eine funktionale Kombination nötig:

„Der Verkäufer erklärt, dass ihm keine anhängigen Rechtsstreitigkeiten bekannt sind. Für die Rechtsfolgen einer Unrichtigkeit gilt Ziffer X.“

4. *Consideration* hat kein deutsches Spiegelwort

Besonders lehrreich ist *consideration*. Wer erstmals mit englischem Recht arbeitet, wundert sich oft über Formeln wie:

“for good and valuable consideration”

oder über die Frage, welche *consideration* einer Vertragsänderung zugrunde liegt. Deutsche Juristen neigen anfangs dazu, hierin bloßes Zeremoniell zu sehen. Das ist ein Irrtum. Hinter *consideration* steht ein systemischer Mechanismus des common law, für den das deutsche Recht kein einfaches deckungsgleiches Wort bereithält. Gerade deshalb ist wörtliche Übersetzung hier sinnlos. Man muss erklären, welche Funktion die Figur im jeweiligen System erfüllt, statt ein Scheingleichwort zu suchen.

5. Termination ist nicht automatisch Kündigung, Rücktritt oder Anfechtung

Ein SaaS-Vertrag sagt:

“Customer may terminate this Agreement on 30 days’ notice for convenience.”

Die falsche Übersetzung lautet:

„Der Kunde kann von diesem Vertrag mit einer Frist von 30 Tagen zurücktreten.“

Richtig ist meist:

„Der Kunde kann diesen Vertrag mit einer Frist von 30 Tagen ordentlich kündigen.“

Hier zeigt sich besonders deutlich, wie gefährlich Wortoberflächen sind. „Termination“ ist ein Oberbegriff. Ob im Deutschen Kündigung, Rücktritt, Anfechtung oder eine andere Gestaltungsform gemeint ist, hängt von der Funktion ab: Soll der Vertrag ex nunc enden oder rückabgewickelt werden? Geht es um Dauerschuldverhältnisse oder um Austauschverhältnisse? Wer bloß das Wort spiegelt, verfehlt die Rechtsfolge.

6. Best efforts, reasonable endeavours, commercially reasonable efforts

Diese Formeln sind bei deutschen Juristen berüchtigt. Wörtliche Wiedergaben wie „beste Bemühungen“ oder „wirtschaftlich angemessene Anstrengungen“ klingen im Deutschen künstlich und helfen selten weiter. Im common-law-Raum sollen solche Formeln abgestufte Pflichtintensitäten ausdrücken. Unter deutschem Recht ist es oft klüger, das erwartete Verhalten direkt zu beschreiben.

Statt

„Der Vertriebshändler wird wirtschaftlich angemessene Anstrengungen zur Absatzförderung unternehmen“

ist oft besser:

„Der Vertriebshändler fördert den Absatz der Produkte aktiv und setzt hierzu insbesondere die in Anlage 3 beschriebenen Vertriebsmaßnahmen um.“

Damit wird der Pflichtinhalt greifbar, statt nur ein fremdes Intensitätslabel zu importieren.

7. Consequential loss und „Folgeschaden“

Eine häufige Haftungsklausel lautet:

“Neither party shall be liable for indirect or consequential loss.”

Die deutsche Übersetzung „mittelbare oder Folgeschäden“ sieht harmlos aus, ist aber oft trügerisch. Die common-law-Kategorien von *indirect* und *consequential loss* decken sich nicht schlicht mit deutschen Schadensbegriffen. Wer unter deutschem Recht ernsthaft bestimmte Schadenspositionen ausschließen will, sollte sie möglichst konkret benennen: entgangener Gewinn, Produktionsausfall, Datenverlust, Mehrkosten des Ersatzbezugs und

dergleichen. Sonst importiert man eine scheinbare Präzision, die im deutschen System gerade nicht sauber verankert ist.

8. *Good faith* und „Treu und Glauben“

Auch hier lauert die Gefahr der vorschnellen Gleichsetzung. Zwar gibt es Berührungen, aber *good faith* und § 242 BGB sind weder sprachlich noch systematisch deckungsgleich. Wer das eine einfach mit dem anderen identifiziert, löscht Unterschiede des jeweiligen Rechtsdenkens aus.

Die Grundregel lautet daher: Im grenzüberschreitenden juristischen Arbeiten darf man nie bloß Wörter übersetzen. Man muss Funktionen übersetzen. Dass zwei Ausdrücke sprachlich zusammenpassen, bedeutet noch nicht, dass sie in beiden Rechtsordnungen denselben juristischen Ort haben.

IX. Warum derselbe Kommentar in einer Redline unterschiedlich gelesen wird

Die genannten Unterschiede bleiben nicht abstrakt. Sie werden in der täglichen Redline-Arbeit sichtbar. Gerade dort prallen Sprachstil, Rechtskultur und Berufshabitus besonders hart aufeinander.

Der deutsche Anwalt schreibt in einer Kommentierung oft:

- „Bitte streichen.“
- „Unter deutschem Recht problematisch.“
- „Zu weit.“
- „Unklar.“
- „Gesetzliche Regelung ausreichend.“

Das ist aus deutscher Sicht eine normale, effiziente Arbeitsform. Der Kommentar will die Stelle qualifizieren und die Konsequenz benennen.

Der common-law-geprägte Anwalt schreibt eher:

- “Could we consider deleting this?”
- “This may not work under German law.”
- “We would suggest narrowing the wording.”
- “We wonder whether the current wording may be too broad.”
- “We would prefer to rely on the statutory framework here.”

Beide Kommentarstile können zu Fehllektüren führen. Der englische Anwalt hört im deutschen „Bitte streichen“ leicht eine unnötige Härte. Der deutsche Anwalt hört im englischen „could we consider“ leicht eine bloße Unverbindlichkeit. Tatsächlich liegt die Wahrheit oft dazwischen: Der deutsche Kommentar ist nicht persönlich, der englische Kommentar ist nicht schwach.

Besonders deutlich wird dies bei der Unterscheidung zwischen Rechtsproblem und Verhandlungsposition. Ein englischer Kommentar wie

“This may be difficult for our client”

kann alles Mögliche bedeuten. Ein deutscher Anwalt möchte aber wissen: Ist das eine rechtliche Unmöglichkeit, ein wirtschaftlicher Widerstand oder nur eine erste Reaktion des Mandanten? Fehlt diese Einordnung, liest er die Äußerung als rhetorisch weich und sachlich unterbestimmt.

Umgekehrt ist ein deutscher Kommentar wie

„Nicht akzeptabel; maximal 25 %“

für englische Ohren sehr hart. Der deutsche Anwalt meint häufig nur: Das ist unsere derzeitige Gegenposition. Der englische Anwalt hört darin leicht einen eskalativen Ton.

Gerade in internationalen Teams ist es daher außerordentlich hilfreich, Kommentare stärker zu klassifizieren. Ein Kommentar wie

“Legal point under German law – clause likely too broad in standard terms context; commercial fallback below”

oder

„Kommerzieller Punkt; rechtlich prinzipiell möglich, aber für unseren Mandanten nicht tragfähig“

spart oft mehr Reibung als zehn höfliche oder zehn knappe Kommentare ohne solche Einordnung.

X. Unterschiedliche Berufsrollen: Dogmatiker, Gestalter, Risikomanager

Ein weiterer Grund des Missverstehens liegt im Berufsbild. Der deutsche Jurist ist in seiner Ausbildung stark von systematischem Denken, Gesetzesauslegung und Gutachtenstruktur geprägt. Selbst wenn der Praktiker später längst nicht mehr im strengen Gutachtenstil schreibt, bleibt diese Denkform wirksam. Man identifiziert einen Obersatz, prüft Voraussetzungen, subsumiert und gelangt zum Ergebnis. Diese Art des Denkens fördert begriffliche Disziplin und ein ausgeprägtes Bedürfnis nach kategorialer Klarheit.

Der common-law-geprägte Lawyer ist häufig stärker in einer Kultur des *answer first*, der Risikoallokation, der Transaktionssteuerung und der streitbezogenen Vorsorge sozialisiert. Das heißt nicht, dass er dogmatisch unsauber arbeitet. Aber er ist oft stärker darauf trainiert, schnell zu sagen: Was ist das praktische Problem? Wie hoch ist das Risiko? Welche Formulierung bringt uns dorthin? Was lässt sich gegenüber der Gegenseite oder vor Gericht durchsetzen?

Das wirkt sich auf Beratungstexte unmittelbar aus. Ein deutscher Stil beginnt nicht selten mit:

„Es ist zu prüfen, ob die in Ziffer 14 enthaltene Haftungsbeschränkung wirksam ist.“

Ein common-law-geprägter Stil beginnt eher mit:

“Our view is that clause 14 is likely unenforceable to the extent it excludes liability for gross negligence and intent.”

Der deutsche Leser kann das als vorschnell und apodiktisch empfinden. Der englische Leser kann die deutsche Herleitung als unnötig langsam wahrnehmen. Auch hier geht es nicht um Qualität gegen Unqualität, sondern um verschiedene Erwartungshorizonte. Der eine will den Denkweg sehen, der andere zuerst das Ergebnis und seine Konsequenzen.

Dasselbe gilt für die Vertragsrolle. Der deutsche Anwalt versteht sich traditionell stärker auch als Systemjurist. Der common-law-Lawyer erscheint stärker als Transaktionsgestalter und Risikomanager. Deshalb bewertet der eine sprachliche Knappheit eher positiv, der andere vertragliche Selbstständigkeit. Der eine fragt zuerst: Ist der Begriff systemgerecht? Der andere fragt zuerst: Funktioniert die Klausel im Konfliktfall?

Wer den anderen verstehen will, muss diese unterschiedlichen Berufsbilder ernst nehmen. Sonst hält der deutsche Jurist den englischen Kollegen vorschnell für bloßen „Deal Lawyer“, der Begriffe nicht schätzt, während der englische Jurist den deutschen Kollegen für einen Dogmatiker hält, der die Realitäten des Streitfalls nicht im Blick hat. Beides sind Karikaturen.

XI. Die Verhandlungsszene: Was „hart“ klingt und was „hart“ gemeint ist

Gerade in Verhandlungen zeigen sich die kulturellen Unterschiede besonders deutlich. Deutsche Juristen neigen dazu, Positionen früh klar zu markieren. Das spart Zeit und schafft klare Fronten. Angelsächsische Juristen neigen häufiger dazu, Positionen schrittweise aufzubauen und zunächst in weicheren Formeln zu präsentieren. Das wahrt Kooperationsfähigkeit und lässt Raum für Bewegung.

Ein kleines Beispiel zeigt, wie daraus operative Missverständnisse entstehen.

Die englische Seite schreibt:

“We would have difficulty accepting uncapped indemnities for data breaches.”

Die deutsche Seite liest: also noch verhandelbar; vielleicht kann man später mit Argumenten überzeugen.

Tatsächlich meint die englische Seite womöglich: Das ist ein harter interner Policy-Punkt; mehr als ein bestimmter Cap ist nicht freigabefähig.

Nun schreibt die deutsche Seite:

„Uncapped liability is required because otherwise the clause would be commercially meaningless.“

Die englische Seite liest: Die deutsche Seite geht unnötig scharf vor und macht keinen Raum auf.

Tatsächlich meint die deutsche Seite nur: Aus unserer Sicht kann der wirtschaftliche Zweck der Klausel ohne deutliche Haftung nicht erreicht werden.

Beide Seiten übersehen, dass „Härte“ im Ton und „Härte“ in der Sache nicht deckungsgleich sind. Ein weicher Ton kann einen harten Punkt verbergen; ein harter Ton kann nur eine effiziente Arbeitsform sein.

Für die Praxis folgt daraus eine einfache, aber wertvolle Einsicht: Internationale Verhandlungen profitieren enorm davon, wenn Punkte nicht nur formuliert, sondern als solche etikettiert werden. Ist etwas ein *hard legal point*, ein *hard commercial point*, ein *preference*, ein *fallback* oder eine *drafting clean-up issue*? Je deutlicher das ist, desto weniger kulturelle Fehllektüre entsteht.

XII. Warum Gerichts- und Verfahrenshorizonte das Drafting prägen

Ein oft übersehener Grund für die unterschiedlichen Sprachgewohnheiten liegt im Bild vom Streitfall. Juristen formulieren nie nur für den Frieden; sie formulieren immer auch im Schatten des Konflikts. Aber das Bild dieses Konflikts ist in den verschiedenen Rechtskulturen nicht völlig dasselbe.

Der deutsche Jurist stellt sich im Streitfall typischerweise einen Richter vor, der in einem kodifizierten System arbeitet, den Vertrag zusammen mit dem Gesetz liest und sich relativ selbstverständlich innerhalb eines dogmatisch verdichteten Bezugsrahmens bewegt. Der Vertrag ist wichtig, aber er wird nicht als einziges Universum behandelt. Das Gesetz ergänzt, korrigiert und rahmt.

Der common-law-geprägte Lawyer stellt sich stärker ein adversariales Verfahren vor, in dem Vertragswortlaut, systematische Ausformulierung, Notice-Mechanismen, Dokumentation und sprachliche Konsistenz ein besonderes Gewicht haben. Deshalb ist das Bedürfnis nach präzisiertem Notice-Verfahren, nach Entire Agreement, No Waiver, Written Amendment, definierten Fristen und sauberem Risk Allocation Language stärker ausgeprägt.

Das erklärt, warum deutsche Juristen manche Boilerplate-Klauseln für aufgebläht halten, während common-law-Juristen ihnen beträchtliche Aufmerksamkeit widmen. Es erklärt auch, warum der common-law-Jurist eher dazu neigt, einen Vertrag als möglichst vollständigen Streitpräventionsapparat zu entwerfen.

Damit ist nicht gesagt, dass deutsche Verträge weniger streitbezogen wären. Vielmehr wird die Streitprävention im deutschen Stil häufiger unter Rückgriff auf das bestehende Recht gedacht, während sie im common-law-Stil stärker im Vertragstext selbst verdichtet wird.

XIII. Zwei Fallstudien: Der gleiche Instinkt ist einmal richtig und einmal falsch

Die bisherige Darstellung könnte den Eindruck erwecken, immer sei die eine Seite gegen die andere im Recht. Das wäre falsch. Ein und derselbe juristische Instinkt kann im einen System hilfreich und im anderen hinderlich sein. Zwei Fallstudien zeigen dies besonders klar.

1. Ein Vertrag unter deutschem Recht – aber aus einem common-law-Template gebaut

Ein britischer Softwareanbieter liefert eine Plattform an einen deutschen Industriekunden. Beide Seiten einigen sich auf deutsches Recht, verhandeln aber auf Englisch. Der Anbieter schickt seinen Standardvertrag. Darin heißt es unter anderem:

“Supplier will use commercially reasonable efforts to remedy any defect as soon as reasonably practicable.”

“Customer may terminate for Cause, where ‘Cause’ means...”

“Neither party shall be liable for indirect, incidental, special or consequential damages.”

“This Agreement constitutes the entire agreement between the parties and supersedes all prior statements, representations and understandings.”

Der deutsche Anwalt reagiert skeptisch – und in vielem zu Recht. „Commercially reasonable efforts“ ist unter deutschem Recht ein schwebender Standard, der wenig an das deutsche Pflichtensystem anschließt. „For Cause“ droht den gesetzlich geprägten Raum des wichtigen Grundes zu ersetzen oder jedenfalls zu verdunkeln. Die Kategorien *indirect, incidental, special or consequential damages* wirken technisch, sind aber unter deutschem Recht nicht sauber verankert. Die Entire-Agreement-Klausel transportiert common-law-Funktionen, die sich nicht ohne weiteres in deutsches Recht übersetzen lassen.

Hier ist also die deutsche Skepsis berechtigt. Der common-law-Text wirkt professionell, transplantiert aber Begriffe und Mechanismen, die unter deutschem Recht nicht unbedingt tragen.

2. Ein Unternehmenskauf nach englischem Recht – und die deutsche Sehnsucht nach Kürze

Nun der umgekehrte Fall. Ein deutscher Verkäufer veräußert eine Tochtergesellschaft in einer Transaktion nach englischem Recht. Der englische Kaufvertragsentwurf enthält umfangreiche *representations and warranties, disclosure letter, tax indemnity*, Haftungsgrenzen, Schwellen, Verjährungsfristen, Entire Agreement, Non-Reliance, Definitionsapparat.

Der deutsche Anwalt empfindet das als überlang und will kürzen. Unter deutschem Recht wäre dieser Reflex oft gesund. Unter englischem Recht kann er gefährlich werden. Denn hier trägt der Vertrag einen erheblichen Teil der materiellen Risikoverteilung. Wer an dieser Stelle mit deutscher Kürze arbeitet und glaubt, das System werde den Rest schon auffangen, missversteht das gewählte Recht. Was hier wie Redundanz aussieht, ist häufig zentrale Vertragsarchitektur.

Diese beiden Fälle zeigen die symmetrische Wahrheit des Problems. Ein common-law-Instinkt kann unter deutschem Recht überfremden. Ein deutscher Systeminstinkt kann unter englischem Recht unterregulieren. Das eigentliche Missverständnis besteht also nicht darin, dass eine Seite schlechter arbeitet. Das eigentliche Missverständnis besteht darin, dass beide Seiten unbemerkt aus dem falschen Rechtsraum heraus formulieren.

XIV. Was der englische Lawyer vom deutschen Anwalt lernen kann

Ein englischsprachiger Jurist, der mit deutschem Recht arbeitet, gewinnt viel, wenn er einige deutsche Grundintuitionen ernst nimmt. Erstens: Gesetzliche Terminologie ist unter deutschem Recht oft kein Luxus, sondern Präzisionsgewinn. Wer „wichtiger Grund“, „grobe

Fahrlässigkeit“, „Vorsatz“, „Verzug“, „Mangel“ oder „unverzüglich“ vorschnell wegdefiniert, nimmt dem Vertrag oft einen Teil seiner rechtlichen Schärfe.

Zweitens: Nicht alles muss im Vertrag neu erfunden werden. Ein guter Vertrag ist nicht dadurch besser, dass er sämtliche gesetzlich geregelten Themen noch einmal in eigener Privatsprache nacherzählt. Überformulierung schafft bisweilen eher Scheinpräzision als tatsächliche Klarheit.

Drittens: Wörter wie *issue* oder *concern* reichen im deutsch geprägten Gespräch nicht immer aus. Wer den deutschen Kollegen wirklich mitnehmen will, sollte Punkte stärker qualifizieren. Ist etwas ein Rechtsproblem, ein wirtschaftlicher Einwand, ein Policy-Punkt oder nur ein redaktionelles Thema?

Viertens: Deutsche Direktheit ist nicht automatisch Unhöflichkeit. Ein Kommentar wie „Bitte streichen“ kann völlig sachlich und kooperativ gemeint sein. Er ist häufig nicht aggressiver gemeint, als ein englisches „We would suggest deleting this“.

Fünftens: Bei Verträgen unter deutschem Recht ist es oft klug, zentrale deutsche Rechtsbegriffe auch in englischen Texten sichtbar zu erhalten. Formulierungen wie *good cause (wichtiger Grund)* oder *without undue delay (unverzüglich)* können gerade deshalb besser sein, weil sie den gesetzlichen Bezugsraum nicht auslöschen.

XV. Was der deutsche Anwalt vom englischen Lawyer lernen kann

Ebenso kann der deutsche Anwalt viel vom common-law-geprägten Kollegen lernen. Erstens: Länge ist nicht automatisch Schwäche. Ein ausführlicher Vertrag kann Ausdruck sorgfältiger Risikosteuerung sein. Nicht jede Redundanz ist Dummheit; manchmal ist sie Absicherung.

Zweitens: Höfliche Formeln müssen in ihrer pragmatischen Funktion gelesen werden. *This may be difficult* bedeutet oft mehr als sein deutscher Wortsinn vermuten lässt. Wer solche Signale unterschätzt, wird Verhandlungen falsch kalibrieren.

Drittens: Definitionen sind nicht generell überflüssig. Bei technischen Projekten, komplexen Services, M&A-Strukturen und finanzierungsbezogenen Mechanismen sind saubere Definitionen unverzichtbar. Die deutsche Abneigung gegen definitorische Arbeit darf nicht in eine pauschale Verachtung jeder Vertragsarchitektur umschlagen.

Viertens: Die common-law-Praxis erinnert daran, dass ein Vertrag auch im Streitfall aus sich selbst heraus lesbar und handhabbar sein sollte. Der deutsche Jurist kann gewinnen, wenn er neben der Gesetzesanschlussfähigkeit stärker danach fragt, wie Notice-Prozesse, Eskalationsstufen, Heilungsfristen und Rechtsfolgen operativ funktionieren.

Fünftens: Das Ergebnis sollte gerade in internationalen Teams früh auf den Tisch. Eine kurze Voranstellung wie „rechtlich problematisch, wirtschaftlich ohnehin nicht akzeptabel, Formulierungsvorschlag unten“ spart kulturelle Missverständnisse und beschleunigt die Zusammenarbeit.

XVI. Die eigentliche Übersetzungsleistung: Funktionen statt Wörter

Wenn man die genannten Unterschiede auf einen gemeinsamen Nenner bringt, dann lautet er: Im Verhältnis zwischen deutschen und angelsächsischen Juristen werden nicht nur Wörter, sondern Funktionen falsch übersetzt.

Der deutsche Jurist hört in *issue* häufig Leere, obwohl das Wort im englischen Arbeitsstil eine vorläufige Konfliktmarkierung sein kann. Der englische Jurist hört in „Bitte streichen“ Härte, obwohl der Satz bloß knappe Effizienz sein kann. Der deutsche Jurist hält den langen Definitionsapparat für Gesetzesignoranz, obwohl er oft aus einem Bedürfnis nach Textkontrolle stammt. Der englische Jurist hält den Verweis auf gesetzliche Begriffe für gefährliche Kürze, obwohl diese Begriffe im deutschen System hochverdichtete Präzisionsinstrumente sein können.

Wer nur Wörter überträgt, übersieht also gerade das Wichtigste. Eine gute juristische Übersetzung fragt nicht zuerst: Welches Wort entspricht welchem Wort? Sie fragt zuerst: Welche Arbeit leistet dieser Ausdruck im Herkunftssystem? Erst wenn diese Funktion verstanden ist, kann man entscheiden, ob im Zielsystem ein Begriff, eine Umschreibung, ein gesetzlicher Verweis oder eine andersartige Klausel gebraucht wird.

Gerade darin liegt auch die kulturelle Aufgabe. Es genügt nicht, dass der englische Lawyer ein paar deutsche Rechtsbegriffe lernt und der deutsche Anwalt ein paar englische Vertragsformeln. Beide müssen lernen, warum die jeweils andere Formulierung in ihrem eigenen System plausibel ist. Erst dieses Verständnis verhindert, dass man die Fremdheit der anderen Sprache als Mangel missdeutet.

XVII. Schluss: Nicht zwei Sprachen, sondern zwei juristische Kulturen

Die Verständigung zwischen angelsächsischen und deutschen Juristen scheitert selten an Grammatik. Sie scheitert sehr oft an unsichtbaren Vorentscheidungen darüber, was ein Vertrag leisten soll, wie Präzision entsteht, wie Dissens höflich kommuniziert wird, wie sehr man dem Gesetz vertraut und wie stark man den Streitfall im Text selbst vorwegnehmen will.

Für den deutschen Juristen sind gesetzliche Begriffe wie „wichtiger Grund“, „grobe Fahrlässigkeit“, „Mangel“ oder „unverzüglich“ keine lose Terminologie, sondern verdichtete juristische Werkzeuge. Für den common-law-geprägten Juristen sind Definitionen, abgestufte Modalformulierungen, Höflichkeitsumschreibungen und ausdrücklich geregelte Notice- und Haftungsmechanismen keine rhetorische Aufblähung, sondern Mittel der Risikoarchitektur.

Was der eine als Präzision empfindet, erscheint dem anderen als Überladung. Was der eine als Höflichkeit meint, versteht der andere als Unklarheit. Was der eine wörtlich übersetzt, ist im anderen Rechtssystem häufig funktional etwas anderes. Genau darin liegt der Kern der wechselseitigen Verständigungsnot.

Deshalb ist die richtige Antwort auf dieses Problem weder die vollständige Übernahme des fremden Stils noch die Verteidigung des eigenen Stils als einzig richtiger. Die richtige Antwort ist rechtskulturelle Übersetzungsfähigkeit. Der englische Lawyer muss erkennen,

dass der deutsche Verweis auf das Gesetz keine Faulheit sein muss, sondern oft die schärfere Lösung. Der deutsche Anwalt muss erkennen, dass die englische Definitionstechnik und die höfliche Verhandlungssprache nicht notwendig inhaltsarm sind, sondern einem anderen Sicherheits- und Kommunikationsmodell folgen.

Erst dann beginnt das wirkliche Verstehen. Nicht dann, wenn der eine die Wörter des anderen nachspricht, sondern dann, wenn er begreift, welche juristische Arbeit diese Wörter im jeweiligen System leisten. Wer das verstanden hat, wird den anderen nicht mehr bloß hören, sondern lesen können. Und genau darin liegt die Voraussetzung gelingender Zusammenarbeit zwischen englischem Lawyer und deutschem Anwalt.

Ich kann daraus als nächsten Schritt auch eine noch stärker akademisierte Fassung mit Einleitungssatz, sauberer Hauptgliederung, Schluss, Fußnotenapparat und Literaturhinweisen machen.

matching interest - different world of understanding by lawyers

übereinstimmende Interessen – eine andere Welt des Verstehens aus juristischer Sicht

eine Gebrauchsanweisung – a user manual

Why English and German lawyers so often misunderstand one another and how each side can learn to read the other properly

The phrase “Anglo-Saxon lawyer” is imprecise and rather awkward in English. What is really meant here is the **common-law lawyer**, especially the English transactional or commercial lawyer. “The German lawyer” is, of course, an oversimplification too. Not every German practitioner thinks alike, and not every English lawyer drafts in the same style. Yet the differences in legal culture are pronounced enough that the same misunderstandings arise again and again in cross-border work.

Those misunderstandings are not usually caused by lack of intelligence, nor even primarily by lack of language ability. Much more often they arise because the English lawyer and the German lawyer place their trust in different things, write for different legal environments, and use language in different professional ways. The same clause can appear careful to one and clumsy to the other. The same email can sound politely measured to one and hopelessly vague to the other. The same short German sentence can strike an English lawyer as underdeveloped, while the same long English clause can strike a German lawyer as inflated and oddly detached from the law.

The aim of this essay is therefore not to criticise either style, but to make both intelligible. The English lawyer should come away with a clearer sense of why the German lawyer so often insists on statutory terminology, dislikes sprawling definitions, and reacts badly to words such as *issue* or *concern* when left unqualified. Equally, the German lawyer should see why the English lawyer drafts in detail, signals disagreement indirectly, and often prefers to build a contract that can operate as a largely self-contained risk-management instrument.

The central point is simple: **the difficulty is not merely linguistic; it is cultural and structural.** One is not just translating words between English and German. One is moving between two different legal mentalities.

I. The first misunderstanding: both sides want certainty, but they look for it in different places

The deepest divide often appears before any individual word is even discussed. It lies in the question: **where does legal certainty come from?**

A German lawyer is trained within a codified system. Statutes are not just background noise. They are the primary framework within which legal relations are organised and interpreted. Concepts such as *Mangel* (defect), *Verzug* (default/delay with statutory consequences), *wichtiger Grund* (good cause for termination), *Vorsatz* (intent), *grobe Fahrlässigkeit* (gross negligence), or *unverzüglich* (without undue delay) are not merely useful labels. They are entry points into an existing and dense legal structure.

By contrast, an English lawyer often approaches the contract more as an operative instrument that must do as much work as possible on its own terms. That does not mean English law lacks structure; of course it does not. But in commercial drafting the instinct is often to specify, allocate, define, and proceduralise in the text itself, rather than relying too heavily on an external statutory framework to fill the gaps.

That is why the English lawyer often asks:
Have we defined the trigger?
Have we specified the notice mechanics?
Have we dealt with remedy exclusivity?
Have we described the consequences of failure?
Have we covered the foreseeable dispute scenario?

The German lawyer often asks instead:
Why are we redefining a term the law already knows?
Why are we using non-statutory language where a tested legal concept exists?
Why is the contract pretending to create its own private legal system when the actual legal system already provides one?

A simple comparison makes the point.

A German-style clause might say:

“Statutory provisions shall apply to defects of quality and defects of title. The customer shall notify defects without undue delay.”

To an English lawyer, that may feel under-specified. What counts as a defect? How quickly is “without undue delay”? Does email suffice? What happens if the notice is late? Is the supplier prejudiced? Is cure exclusive?

An English-style clause might say:

“Supplier warrants that the Goods shall conform in all material respects to the Specifications and be free from defects in design, materials and workmanship. Customer shall inspect the Goods promptly after delivery and notify Supplier in writing, including by email, within five Business Days of any apparent non-conformity, specifying reasonable details. Supplier’s sole obligation shall be to repair or replace...”

To a German lawyer, that may feel overbuilt. Why is “defect” being broken into multiple descriptions? Why are we not using the relevant statutory categories? Why is a rule that the law already structures being rewritten in an awkward private dialect?

Neither reaction is irrational. Each is the product of a different legal environment. The English lawyer often seeks certainty through **textual control**. The German lawyer often seeks certainty through **systemic fit**.

II. Precision means different things in the two traditions

Both legal cultures care intensely about precision. Yet they often accuse one another of imprecision, because they mean different things by the word.

For many German lawyers, precision means:

- using the right legal concept,
- placing it correctly within the legal system,
- preserving connection to statutory language,
- avoiding vague paraphrase,
- distinguishing clearly between conditions and consequences.

For many English lawyers, precision means:

- specifying process,
- defining risk allocation,
- making notice mechanics explicit,
- clarifying remedy structures,
- reducing scope for later operational disagreement.

Take a practical example. A German lawyer writes:

“The customer shall notify apparent defects without undue delay.”

To the German ear, that is not woolly. It invokes a real legal standard. “Without undue delay” is not conversational fluff; it is a normatively loaded expression. The sentence is short, but it is not empty.

The English lawyer sees the same line and starts asking practical questions. When does time begin to run? What is “apparent”? What level of detail is needed? What is the consequence of non-compliance? Is there prejudice? Is the remedy lost?

So the English lawyer may produce a longer clause:

“Customer shall notify Supplier in writing of any apparent non-conformity within five Business Days after delivery, specifying in reasonable detail the nature of the defect, the affected Goods and the circumstances in which the defect was identified. Failure to provide timely notice shall only limit remedies to the extent Supplier is materially prejudiced.”

That is precision too — but it is a different species of precision. The German lawyer tends to compress legal meaning into established concepts. The English lawyer tends to unpack meaning into scenarios, procedures, and operational detail.

One side often sees the other as either verbose or dangerously terse. In reality both are being precise in the way their own legal culture has taught them to be.

III. Why words like “issue” irritate German lawyers

One of the user’s original points goes to the heart of the matter: certain English drafting and negotiation words seem, from a German perspective, to have **too little content**.

The clearest example is *issue*.

When an English lawyer writes:

“We have an issue with clause 12.”

that can mean almost anything:

- the clause may be unenforceable,
- the client dislikes the economics,
- internal approval is missing,
- the wording is inconsistent with another part of the agreement,
- the drafting does not reflect the commercial understanding,
- the point remains open strategically.

To many German lawyers that is unsatisfactory, because the word identifies friction without classifying it. It says that something is wrong, but not what sort of wrongness is involved.

The same discomfort often arises with words such as *concern*, *comfort*, *position*, *exposure*, *approach*, or *point*. Consider this email:

“We have some concerns with the current liability position and are not entirely comfortable that the clause adequately addresses our client’s exposure.”

An English commercial lawyer will probably read that without difficulty. A German lawyer is more likely to ask: What exactly is the problem? Is this a legal enforceability issue? A commercial objection? A policy matter? An insurance point? A drafting inconsistency?

From the German perspective, such terms can feel like placeholders where legal analysis ought to be.

And yet they are not meaningless in English practice. They often function as **working expressions**. They allow the lawyer to signal that a point is live before it has been fully classified, or before the internal client discussion has crystallised it into a harder legal or commercial position.

The problem arises when the English lawyer assumes that saying “issue” already does enough work, while the German lawyer expects the problem to be qualified from the outset.

A far more effective formulation for a German audience would be something like:

“We have three separate points on clause 12: first, an enforceability concern under German standard terms law; second, a commercial concern because the cap is too high for our client; and third, a drafting concern because the carve-outs are not mirrored.”

The legal content has not changed. But now the problem is classified. That makes the point legible to the German lawyer.

This is a useful lesson for English lawyers working with Germans: words such as *issue* and *concern* are not necessarily wrong, but they often need a second sentence that tells the reader what kind of issue it is.

IV. Indirectness and politeness: why English lawyers can sound vague and German lawyers can sound rude

A major source of friction lies in professional politeness. English legal correspondence, especially in transactional settings, often relies on indirect signals. Disagreement is softened. Positions are introduced with verbal cushioning. The rhetoric of refusal is polite, incremental, and often deliberately understated.

Typical English formulations include:

“We may have some difficulty with this.”

“We are not entirely comfortable with the current wording.”

“We would prefer to narrow the clause.”

“This may be difficult for our client.”

“Could we perhaps consider deleting this?”

To a German lawyer, such phrases can sound indecisive or frustratingly vague. Are you objecting? Are you merely commenting? Is the client saying no, or is this just a first thought? Why not simply state the point?

The answer is that in English legal culture such formulations often *are* doing real work. They preserve rapport, maintain negotiating room, avoid unnecessary confrontation, and permit firm positions to be signalled without theatrical escalation.

For example:

“This may be difficult for our client.”

may, in practice, mean:

“Our client is unlikely to approve this.”

Likewise:

“We are not entirely comfortable with uncapped liability here.”

may really mean:

“Uncapped liability is not acceptable to our client.”

The German lawyer who reads these phrases too literally may underestimate the firmness of the position.

Now reverse the example. A German lawyer writes:

“This clause is unacceptable. Please delete.”

To an English lawyer that may sound abrupt, even combative. But in German professional usage it may be little more than efficient signalling: the point does not work, and the comment says so without rhetorical decoration.

What sounds “too direct” in English may be experienced in Germany simply as economical and professional. What sounds “too polite” in English may be experienced in Germany as evasive or under-analysed.

Neither side is necessarily behaving badly. They are following different conventions of legal civility.

For English lawyers, the practical lesson is this: when dealing with German counterparts, it often helps to state not only the softened objection but the **status** of the point. Say whether it is a hard commercial point, a legal point, an internal policy issue, or merely a drafting preference.

For example:

“This is not just a drafting preference; it is a hard commercial point for our client.”

or:

“This is a German law enforceability issue rather than a negotiating position.”

That sort of classification dramatically reduces misunderstanding.

V. The future tense, “shall”, “will”, and why German legal language sounds flatter but often isn’t

Another subtle but important difference lies in how obligations are grammatically expressed.

German contracts often use the present tense for normative effect:

“The buyer pays the purchase price within 30 days.”

“The contractor remedies defects without undue delay.”

“Either party may terminate for good cause.”

This sounds plain, almost stark, in English. But in German legal style it is perfectly normal. The law speaks in the present about what is to apply or occur.

English drafting, by contrast, has a richer toolbox of modal and operative verbs: *shall, will, must, may, is entitled to, undertakes to*.

These are not merely stylistic differences. They distribute obligation, entitlement, mechanism, expectation, and consequence with some nuance.

That is why literal translation causes trouble.

Take:

“The Customer shall pay the Fees within 30 days of receipt of invoice.”

A poor German rendering would be the direct future tense equivalent — something like “The customer will pay...” — because in German that can sound descriptive or predictive rather than normatively binding. The more natural German contract style would use the present tense or an explicit obligation form.

Conversely, a German sentence such as

“The customer may terminate for good cause”

should not casually become

“The customer can terminate...”

because *can* may sound like practical ability rather than legal entitlement. In English drafting, *may terminate* or *is entitled to terminate* is often better.

One especially treacherous trap is *shall*. English lawyers know that *shall* has long been a core drafting verb for obligation, even if modern drafting guides debate its overuse or ambiguity. A German lawyer who mechanically equates *shall* with the German verb “soll” can accidentally weaken the clause, because “soll” in German often has a softer, less absolute flavour than an actual contractual duty.

Again, the lesson is structural: translation must begin with function. Is the clause imposing an obligation, granting a right, stating a consequence, or describing a future mechanism? Only then can one decide how it should be expressed in the other language.

This also explains why English contracts often feel more “future-facing” and German contracts more “normatively present”. The difference is partly grammatical, but also cultural. English drafting frequently describes how the agreement will operate over time. German drafting often states what the legal position is, trusting the legal system to carry that norm forward.

VI. Why English contracts love definitions — and why German lawyers often dislike them

An English commercial contract commonly begins with a heavy definitions section. Terms such as *Affiliate*, *Business Day*, *Losses*, *Claim*, *Services*, *Deliverables*, *Material Breach*, *Force Majeure Event*, and *Applicable Law* are all capitalised and defined, sometimes at considerable length.

To English lawyers this feels orderly and prudent. A definition creates internal consistency. It gives the contract a stable vocabulary. It reduces the risk that a term will shift in meaning across the document. It also allows the contract to operate with a relatively high level of textual self-sufficiency.

To many German lawyers, however, this can feel like an odd distrust of the law itself. Why define a word the legal system already knows? Why say *For Cause* when German law already has *wichtiger Grund*? Why create a private meaning for *gross negligence* or *defect* where the governing law already supplies one?

That objection becomes particularly strong when the contract is governed by German law but written in English using common-law templates.

Suppose the agreement says:

“For Cause means any material breach not remedied within 30 days after notice, repeated failure to perform, insolvency, or any event materially impairing performance.”

The English lawyer sees careful drafting. The German lawyer sees danger. Why? Because “good cause” under German law is not just a loose commercial phrase. It is a developed legal concept. By replacing it with a private contractual catalogue, the draftsman may inadvertently narrow or distort the statutory standard. What about loss of trust, severe disloyalty, criminal conduct, or other circumstances that German law might recognise as constituting good cause? Has the contract just excluded them by omission?

In that sense a definition can create not clarity but a kind of conceptual amputation.

The same issue arises with terms like *without undue delay*, *default*, *defect*, *intent*, or *gross negligence*. Under German law these concepts often carry judicially and doctrinally developed content. Replacing them with private wording may make the contract look more elaborate while actually making it less precise in the governing system.

This is one of the central things English lawyers need to understand when drafting under German law: not every undefined term is a drafting gap, and not every definition is a drafting improvement.

There is, of course, an important qualification. Definitions are extremely useful when dealing with project-specific, technical, financial, or procedural concepts that the law does **not** already furnish. Terms like *Acceptance Test*, *Severity I Incident*, *Change Request*, *Go-Live Date*, or *Service Credit* often genuinely need definition. German lawyers are not hostile to definitions as such. What they resist is the replacement of well-developed legal language with a bespoke contractual vocabulary that is, under the governing law, actually inferior.

VII. Literal translation and the trap of false equivalence

The most dangerous error in cross-border legal work is not obvious misunderstanding. It is the illusion of understanding. A term looks familiar, sounds plausible, or appears to have a neat translation — and precisely for that reason its real legal function is missed.

This happens constantly between English and German law.

“Warranty” is not simply “Garantie”

An English clause may say:

“Supplier warrants that the Software will substantially conform to the Documentation.”

A literal move to “guarantee” in German can easily overshoot the mark. In German law, “Garantie” is not a neutral all-purpose term. Depending on context it can suggest a stronger or different legal undertaking than the parties intended. Often the point is better captured by language equivalent to “undertakes that” or “is responsible for the fact that”, depending on the governing law and remedy structure.

“Indemnity” is not simply “damages”

Take:

“Supplier shall indemnify Customer against any third-party claims arising from infringement of intellectual property rights.”

This is not usually just a damages provision in the ordinary sense. It often involves defence, hold-harmless mechanics, legal costs, and third-party claim handling. In German law the closest functional equivalent may be a carefully drafted *Freistellung* obligation, but even that is not always perfectly coextensive. The point is not to find the prettiest translation, but to identify the intended risk-allocation mechanism.

“Representation” is not simply “statement”

A share purchase agreement may say:

“The Seller represents that no litigation is pending.”

Translated mechanically, this may look harmless. But in common-law contexts *representations* can interact with particular remedial doctrines in ways not mirrored exactly under German law. So one must ask: is this meant as a factual assurance, a warranty-like undertaking, a knowledge statement, or something with a specified contractual consequence?

“Termination” is not automatically “rescission”

Suppose the contract says:

“Customer may terminate this Agreement on 30 days’ notice for convenience.”

If one instinctively renders that as “rescind”, one may completely alter the remedy. In a continuing contractual relationship the German equivalent is more likely to be ordinary termination for the future, not unwinding *ab initio*. One must translate the legal effect, not the superficial word.

“Best efforts” and “reasonable endeavours”

These are another source of recurring confusion. Literal German equivalents often sound wooden and reveal little. Under English law they function as graded standards of effort. Under German law it may be better to specify concrete obligations, performance measures, or minimum activities rather than import an English intensity label whose legal operation does not carry over neatly.

“Consequential loss”

One of the most famous examples is the exclusion of “indirect or consequential loss”. English lawyers know that these phrases are embedded in common-law categories. German lawyers know that equivalent-sounding terms do not slot neatly into German damages doctrine. Under German law, if one really wants to exclude particular heads of loss, it is often safer to name them specifically: loss of profit, production downtime, substitute procurement costs, data restoration costs, and so on.

The general rule is worth stating plainly: **legal language cannot safely be translated word for word across systems that organise private law differently**. The translator must ask what the clause is trying to achieve in its home system and then decide how, or whether, that function can be reproduced in the target system.

VIII. Why German lawyers are attached to statutory terminology

To an English lawyer, the German lawyer’s insistence on statutory language can sometimes look formalistic. Why cling so tightly to the wording of the code? Why not just draft the thing more clearly?

The answer is that, in Germany, statutory terminology often *is* the clearer route. A term such as *wichtiger Grund* is not a vague slogan. It is a legal concept with a doctrinal history. The same is true for many other statutory terms. By using them, the drafter is not retreating into abstraction; he is invoking a tested legal framework.

This is why German lawyers often react sharply to English-style rephrasings under German governing law. Suppose a contract governed by German law avoids “good cause” and instead lists a series of “for cause” triggers. The German lawyer sees that as potentially inferior, because the list may neither capture the statutory standard properly nor preserve its flexibility.

Likewise, where English drafting says “promptly”, “as soon as reasonably practicable”, or “material breach”, the German lawyer may ask whether the governing law already offers a concept with more legal traction. Under German law, preserving that statutory connection may increase, not reduce, legal certainty.

This is one of the hardest ideas for English lawyers to absorb, because it runs against the drafting instinct that more express detail usually means more control. Under German law, however, a shorter clause using the right legal concept may be more accurate than a longer clause that rephrases the point in contract-specific prose.

The disagreement is therefore not “law versus drafting”. It is really **system-trust versus text-control**.

IX. Two case studies: when each side's instinct is right — and when it is wrong

The most useful way to see the symmetry of the problem is through two opposing examples.

Case study 1: an English template under German law

A UK software supplier contracts with a German industrial customer. The agreement is negotiated in English but governed by German law. The supplier uses its standard form. It contains:

- “commercially reasonable efforts” language,
- a “for Cause” definition,
- exclusions of “indirect, incidental, special and consequential damages”,
- an entire agreement clause in standard English form,
- heavily defined remedies and notice mechanics.

The German lawyer objects. Quite often, rightly so. The effort standard may not map neatly onto German doctrine. The “for Cause” definition may cut across the statutory concept of good cause. The damages exclusion may import common-law categories without clear German-law effect. The entire agreement clause may suggest a legal function it cannot fully perform under German law.

Here the English lawyer's instinct for self-contained drafting has been transplanted into a system where parts of that architecture do not fit cleanly.

Case study 2: German brevity under English law

Now take the reverse situation. A German seller is disposing of a subsidiary under English law. The SPA contains extensive representations, warranties, disclosure machinery, tax indemnities, liability baskets, de minimis thresholds, time limits, non-reliance wording, and boilerplate.

The German lawyer feels the document is bloated and seeks simplification. Under German law that instinct might often be healthy. Under English law it can be disastrous. Much of the substantive risk allocation in such a deal lives in the contract architecture itself. To “simplify” by removing these elements is not to achieve elegance; it is to strip away legal structure that English law expects the parties to build for themselves.

That is the central symmetry. A common-law drafting instinct may overreach under German law. A German system instinct may under-build under English law. Neither side is inherently more sophisticated; each is sophisticated in its own habitat.

X. Different professional self-images: system lawyer versus transaction manager?

It is tempting to caricature the difference by saying Germans are dogmatic and English lawyers pragmatic. That is too crude and ultimately misleading.

German lawyers are perfectly capable of practical, commercial advice. English lawyers are not conceptually careless. The real distinction is more subtle.

German legal training places heavy emphasis on classification, statutory analysis, and disciplined legal reasoning. Even when practice moves away from formal academic style, that training leaves a durable mark. The lawyer tends to want to know exactly what kind of legal problem is under discussion.

English commercial practice, by contrast, often foregrounds outcome, risk allocation, deal function, and enforceable drafting structures. The lawyer tends to want to know what the practical point is, whether it is market, whether the client can accept the risk, and how to make the wording operationally safe.

This explains why the same memo may be read so differently. A German-style note may begin by framing the issue, setting out the legal test, and then reaching the conclusion. An English-style note may begin with the conclusion and then explain the principal reasons. Each side may find the other unsatisfactory: one too abstract, the other too abrupt.

The same divergence appears in redlining. The German lawyer wants correct legal categorisation. The English lawyer wants a clause that will function, allocate, and survive in transaction terms.

Once again, the point is not superiority but difference of professional formation.

XI. Boilerplate: empty baggage or accumulated practical wisdom?

English commercial contracts often end with a substantial boilerplate section: entire agreement, no waiver, amendments in writing, notices, assignment, severability, counterparts, third-party rights, relationship of the parties, cumulative remedies, force majeure, further assurance, and so forth.

German lawyers are sometimes quick to dismiss this material as recycled clutter. Sometimes they are right. English-law boilerplate transplanted into German-law contracts can become a kind of decorative legal Esperanto: impressive-looking but partly detached from the governing law.

But it would be equally wrong to assume that boilerplate is always empty. Much of it reflects practical experience with disputes, process failures, and evidential problems. A no-waiver clause, a carefully drafted notice provision, or a sensible amendment requirement may have real value regardless of legal system, even if the precise English wording needs adaptation.

The sensible position is therefore not to sneer at boilerplate as such, but to ask of each clause: what function does this serve in its home system, and does that function carry over into this governing law?

An “entire agreement” clause is a good example. Under English law it has a recognisable role in managing the relation between the signed contract and pre-contractual material. Under German law the same wording cannot simply produce the same effect. That does not mean the

clause is pointless; it means it must be rethought for the legal environment rather than copied mechanically.

English lawyers often underestimate that problem. German lawyers sometimes underestimate the practical experience embedded in the clause.

XII. What the English lawyer can learn from the German lawyer

For an English lawyer working with German counterparts or German governing law, several lessons are especially useful.

First, statutory terminology under German law is often a source of precision, not a fallback for lazy drafting. When the German lawyer insists on a concept such as *wichtiger Grund* or *grobe Fahrlässigkeit*, he may be trying to preserve legal density, not avoid detail.

Second, not everything becomes clearer when rewritten in bespoke contract language. Under a codified system, replacing an established legal concept with a fresh contractual paraphrase can reduce certainty rather than increase it.

Third, when communicating with German lawyers, broad working words such as *issue* or *concern* often need qualification. Say what kind of point it is.

Fourth, German directness is frequently just that: directness. It is not necessarily discourtesy.

Fifth, when drafting English-language contracts under German law, it is often wise to preserve key German-law concepts explicitly, rather than smoothing them away into generic English phrasing.

XIII. What the German lawyer can learn from the English lawyer

The flow of learning goes both ways.

German lawyers can profit from recognising that a long contract is not necessarily a bad contract. Detail may reflect careful anticipation of operational and dispute scenarios.

They can also learn to read English politeness pragmatically rather than literally. “This may be difficult” is often more than a mild hesitation.

Further, the English instinct to ask how a clause will function procedurally — who gives notice, in what form, within what period, with what consequence — is often extremely valuable. German legal culture sometimes trusts the framework so much that operational mechanics are left underdeveloped.

And finally, the English style of putting the conclusion and commercial consequence up front can be highly effective in cross-border work, even where the underlying legal analysis remains rigorous.

XIV. The real task: translating functions, not vocabulary

Everything comes back to one central point. In cross-border legal work between England and Germany, the task is not simply to translate language. It is to translate **legal function**.

Why does the English lawyer say *issue*?

Why does the German lawyer insist on statutory terminology?

Why does one side define everything and the other resist definitions?

Why does one side soften objections and the other strip them bare?

Why does one side rely on a developed legal concept and the other spell out the process?

These are not random stylistic quirks. They are expressions of deeper assumptions about how law works.

The English lawyer often treats the contract as a self-standing engine of control.

The German lawyer often treats the contract as a targeted intervention within an already articulated legal order.

If one does not see that difference, one will constantly misread the other. The English lawyer will think the German lawyer is under-drafting. The German lawyer will think the English lawyer is over-drafting. The English lawyer will hear bluntness where none is intended. The German lawyer will hear vagueness where a position has in fact been signalled.

The only real remedy is legal-cultural literacy.

XV. Conclusion: the other side becomes intelligible only when you understand what its language is doing

English and German lawyers do not misunderstand each other merely because they use different words. They misunderstand each other because they often expect language to do different legal work.

To the English lawyer, detailed drafting, definitions, layered remedies, and carefully softened negotiating language may feel entirely natural. To the German lawyer, those same features may suggest unnecessary bulk, conceptual looseness, or strategic fog.

To the German lawyer, a short clause using the right statutory concept may feel elegant and exact. To the English lawyer, it may look dangerously incomplete.

Both reactions make sense from within their own legal worlds. The mistake is to assume that one's own world is neutral and the other merely eccentric.

The practical goal, then, is not imitation but interpretation. The English lawyer need not become German in style. The German lawyer need not draft like an English transactional lawyer. But each must learn to recognise what the other's language is trying to achieve.

Once that happens, a long definitions section is no longer dismissed as empty verbosity without first asking whether it is performing real contractual work. A reference to a statutory concept is no longer dismissed as lazy abstraction without first asking whether it anchors the

clause more securely in the governing law. A phrase such as “this may be difficult” is no longer read as mere politeness. A blunt redline is no longer assumed to be aggression.

At that point the foreign legal style stops sounding merely foreign. It becomes readable.

And that is the real threshold in cross-border legal practice: not when you can repeat the other side’s words, but when you understand why those words were chosen, and what they are meant to do.

I can also turn this into a more polished law-review style article in English, with a more formal introduction, tighter sectioning, and a more elegant concluding thesis.