

Recht der Internationalen Wirtschaft

Betriebs-Berater International



RIW

Special:

Fachspezifische
Fremdsprachenkenntnisse
in der juristischen Praxis

56. Jahrgang

April/2010

Seiten 1–16

Verlag Recht und Wirtschaft • Frankfurt am Main

PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Büdigen

Juristische Fremdsprachenkenntnisse in der Anwaltspraxis

Die Kanzlei Hohmann & Partner Rechtsanwälte ist eine im Außenhandelsrecht (EG-/US-Export- und Zollrecht sowie internationales Vertragsrecht und Recht der internationalen Produktvermarktung) sowie im Stoffrecht (Lebensmittel-, Biozid-, Chemikalien- und internationales Umweltrecht) ausgewiesene Kanzlei. Die drei Anwälte der Kanzlei werden von einem Off Counsel (einem ZOAR i. R.), einer chinesischen Juristin und Kooperationspartnern in EG-Ländern, USA, Japan, Indien und China unterstützt. Die Mandanten sind Unternehmen der EG-Staaten, aber auch amerikanische, chinesische und japanische Firmen.

Der Verfasser dieser Zeilen – Studien und Forschungsaufenthalte in Münster, Genf, Ann Arbor, Berkeley, Washington DC, Kobe; jetzt auch Vorlesungstätigkeiten an den Universitäten in Frankfurt und Osaka – ist Senior-Partner mit den Fremdsprachen Englisch und Französisch sowie mit Grundkenntnissen im Japanischen (in Japanisch wird er von seiner Japanisch-Lehrerin bzw. einem kommerziellen Übersetzer unterstützt). Der Salary Partner *Rafik Ahmad* ist in Deutschland aufgewachsen mit Eltern aus Pakistan; er spricht als Fremdsprachen Englisch, Hindi und Urdu. Associate *Eric Pickett* ist US-Amerikaner, seine Muttersprache ist Englisch (Amerikanisch). Die chinesische Juristin *Aili Song* ist für Chinesisch zuständig.

Etwa 30% der Mandatsbearbeitung erfolgt in Englisch. Das betrifft vor allem entweder ausländische Unternehmen oder EG-Töchter ausländischer Konzerne. Da diese häufig an ihre Mütter berichten müssen, sind Gutachten oft in Englisch zu schreiben. Die Sprachen Chinesisch, Japanisch, Hindi und Urdu sind wichtig, um Unternehmen in China, Japan, Indien oder Pakistan ansprechen zu können. Erst die Ansprache der Unternehmen in ihrer Muttersprache trägt dazu bei, dass auch Unternehmen aus diesen Ländern gewonnen werden können. Wenn es dann zu Mandaten kommt, kann die meiste Korrespondenz in Englisch abgewickelt werden. Sofern es aber Verständigungsprobleme gibt, muss wieder auf Chinesisch, Japanisch oder Hindi zurückgegriffen werden. Dann kann auch schon einmal ein einstündiges Telefonat in Japanisch oder in Chinesisch geführt werden.

Die Entwicklungsperspektiven unserer Kanzlei werden durch die Fremdsprachenkenntnisse wesentlich verbessert:

Neben der Betreuung ausländischer Mandanten bzw. von EG-Töchtern von US-/japanischen Konzernen sind auch Verhandlungen mit ausländischen Behörden zu führen. Dies kann ein Export-Genehmigungsantrag bzw. ein *Settlement Agreement* mit dem US-Commerce-, Treasury- oder State-Department wegen eines Verstoßes gegen US-Exportrecht sein, ebenso ein Zulassungsantrag z. B. bei der *Federal Drug Administration* (in Englisch), bei einem *Responsible Member State* der EG nach EG-Biozidrecht (im letzten Fall in Italienisch durch einen kommerziellen Übersetzer, sonstige

Verhandlungen in Englisch) oder ein Antrag auf REACH-Vorregistrierung bei der EChA in Helsinki (in Englisch).

Alle Verhandlungen mit der EG-Kommission, mit Behörden der EG-Mitgliedstaaten oder mit internationalen Gremien werden in Englisch (oder Französisch) geführt. Einige Beispiele: Teilnahme an Konsultationsverfahren der EG-Kommission – z. B. zur Neufassung der Dual-Use-Verordnung –,

Anträge auf Durchführung eines WTO-Verfahrens bei der EG-Kommission, Mitarbeit als deutscher Vertreter in Gremien der *International Law Association* oder auch ein größeres kartellrechtliches Verfahren vor der *Competition Commission* in London. Verhandlungen mit japanischen Verbänden oder Behörden werden meist in Englisch geführt.

Auch Korrespondenzen wegen *international litigation* (z. Z. z. B. Vollstreckungsmaßnahmen in Turkmenistan) werden in Englisch geführt.

Auch Korrespondenzen wegen *international litigation* (z. Z. z. B. Vollstreckungsmaßnahmen in Turkmenistan) werden in Englisch geführt.

Gelegentlich gibt es Veranstaltungen in Englisch, wie etwa eine Tagung zur Doha-Runde der WTO (2004) mit Besuchern aus den USA, Japan und EG-Staaten, deren Ergebnisse jetzt in einem vom Autor herausgegebenen und bei Cambridge University Press veröffentlichten Buch publiziert wurden. Vorlesungen oder Veranstaltungen in Japan oder China finden meist in Englisch statt, wobei z. T. konsekutiv (z. T. auch simultan) übersetzt wird. Gleiches gilt auch für *Inhouse*-Seminare in USA, Japan etc.

Auch für Veröffentlichungen sind Fremdsprachenkenntnisse wichtig. In Englisch wird regelmäßig veröffentlicht u. a. im *Export Practitioner* (Washington DC) sowie z. T. in einzelnen asiatischen Zeitschriften (*Germany Contact*, *CII Communiqué*) oder in Tageszeitungen (bis hin zur *NY Times*), in Japanisch im *JMC-Journal* (Mitteilungen des *Japan Machinery Center*, Tokyo) und in *Boeki to Kanzai* (der *Japan Tariff Association*, Tokyo), in Chinesisch in der Deutsch-Chinesischen Handelszeitung (Düsseldorf).

Die Homepage der Kanzlei ist weitgehend aktuell auch in Englisch. In Chinesisch und in Japanisch finden sich nur Kurzversionen auf der Homepage.

Eins ist klar: Fremdsprachenkenntnisse erhöhen die Chancen der anwaltlichen Akquisition.

Ein Beratungsangebot, das von Englisch über Chinesisch bis zu u. a. Hindi und Urdu reicht



Dr. Harald Hohmann ist Partner in der auf Außenhandels- und Stoffrecht spezialisierten Kanzlei *Hohmann & Partner* Rechtsanwälte in Büdigen (www.hohmann-partner.com). Der Autor ist „ein führender Name für Exportkontrollrecht“ (JUVE-Handbuch Wirtschaftskanzleien).