

Studien zum vergleichenden und internationalen Recht –
Comparative and International Law Studies

Herausgeber: Bernd von Hoffmann, Erik Jayme
und Heinz-Peter Mansel

155

Hans-Christian Frick

Sprachrisiko im Zeitalter
des Ethnomarketings

US-amerikanische Erfahrungen und
europäische Rechtsentwicklung



PETER LANG

Einleitung

I. Einführung

Als „Auftakt zu einer intensiven Diskussion“ in Deutschland bezeichnete Bundeskanzlerin Angela Merkel am 14. Juli 2006 den gerade zu Ende gegangenen, so genannten Integrationsgipfel.¹ Über 50 Jahre nach Beginn der Anwerbung von Gastarbeitern in Deutschland hatte sie erstmals Repräsentanten von Wirtschaft, Staat und Kirchen mit Vertretern von Migranten zusammengebracht, um über deren Integration in die deutsche Gesellschaft zu diskutieren. Die Suche nach Wegen zu einer besseren Eingliederung von Ausländern sollte nach dem Willen der Gipfelteilnehmer in einen nationalen Integrationsplan münden, der zwischenzeitlich in Arbeitsgruppen erarbeitet wurde.

Dieses symbolträchtige Treffen in Zeiten der Großen Koalition verdeutlicht, dass in Deutschland endlich ein breiter politischer Konsens darüber besteht, dass die Integration von Zuwanderern „eine der Schlüsselaufgaben der Gesellschaft“² darstellt, die nicht von jenen allein bewältigt werden kann³. Der Staat, aber auch seine Bürger müssen ihren Teil dazu beitragen, dass der Integrationswille von Ausländern in Deutschland auf fruchtbaren Boden fällt. Angesichts der Tatsache, dass mittlerweile jeder fünfte Einwohner zwischen Konstanz und Flensburg einen Migrationshintergrund aufweist,⁴ war diese Einsicht und die damit verbundene Bereitschaft zum Tätigwerden seit langem überfällig. Nicht zuletzt die drei Wochen währenden gewaltsamen Unruhen in mehreren französischen Vorstädten im Herbst 2005 mahnen zur Auseinandersetzung mit der Präsenz eingewanderter Bevölkerungsgruppen mitten unter uns.

Seit Jahrzehnten findet ein erheblicher Zuzug aus Entwicklungs- und Schwellenländern in die wirtschaftsstarken Länder der Europäischen Union statt. Armut und Arbeitslosigkeit zu entfliehen, also ökonomische Erwägungen, stellen das vorwiegende Motiv der Einwanderer dar. In Deutschland, dessen Eigenschaft als Einwanderungsland⁵ nach einer langwierigen Debatte⁶ erst jüngst allgemein anerkannt wurde, folgten den „Gastarbeiterströmen“ Millionen Asylbewerber, humanitäre Flüchtlinge und Spätaussiedler nach. Mittlerweile leben hier 7,289 Millionen bzw. 8,8% ausländische Staatsangehörige,⁷ davon

¹ Vgl. *Süddeutsche Zeitung* v. 15.7.2006, S. 7.

² So *Angela Merkel*, vgl. *Die Welt* v. 15.7.2006, S. 1.

³ So etwa Baden-Württembergs Justizminister *Ulrich Goll*, vgl. *Badische Zeitung* v. 27.7.2006.

⁴ Vgl. Pressemitteilung der Bundesregierung v. 6.6.2006, unter Hinweis auf den Mikrozensus 2005.

⁵ So bereits 1981 *Jayme*, *Annales de la Faculté de Droit d'Istanbul*, No. 41 (1981), 363.

⁶ In der *Süddeutschen Zeitung* v. 14.7.2006, S. 2, hieß es hierzu: „Der Integrationsgipfel markiert nun das Ende der dümmsten Debatte der bundesdeutschen Geschichte: der darüber, ob Deutschland Einwanderungsland ist.“

⁷ *Statistische Ämter des Bundes und der Länder*, Stand 31.12.2005, http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb01_jahrtab2.asp, abgerufen am 31.7.2007.

allein knapp 1,8 Millionen Türken; einschließlich derer, die bereits eingebürgert wurden, sind es sogar 2,7 Millionen. Angesichts solcher Zahlen ist es offensichtlich, dass Migration ein Phänomen ist, das einen signifikanten Einfluss auf die deutsche Wirtschaft und Gesellschaft hat und haben wird.⁸

Die Situation der Migranten in den verschiedenen Einwanderungsländern gleicht sich weitgehend: In aller Regel sprechen die zuziehenden Menschen die im Einwanderungsland ganz überwiegend gesprochene Sprache zunächst nicht. Auch nach ihrer Sesshaftwerdung pflegen sie normalerweise ihre Muttersprache weiter, sei es innerhalb der eigenen Familie oder mit sonstigen Angehörigen ihrer Zuwanderergruppe. In ganzen Straßenzügen oder gar Stadtvierteln ist nicht mehr etwa Deutsch oder Englisch, sondern die jeweilige gemeinsame Heimatsprache der Bewohner die Umgangssprache.⁹ Infolge einer kontinuierlichen Ergänzung durch Neuankömmlinge wird dieser Zustand lange aufrechterhalten. Solche Umstände führen sogar dazu, dass im Zielland geborene Nachkommen mitunter erst in der Schule mit der jeweiligen Mehrheitssprache in Berührung kommen und diese dann dort nur mit Mühe erlernen. Zudem erleichtern es heutzutage moderne Kommunikations- und Transportmittel den Migranten, weiterhin Teil ihrer ursprünglichen Kultur und Gemeinschaft zu bleiben.¹⁰

Diese Gruppenbildung führt zur dauerhaften Koexistenz mehrerer Minderheitensprachen mit der jeweiligen Mehrheitssprache. Damit ist unweigerlich das Selbstverständnis des betroffenen Einwanderungsstaates betroffen, der vor der Frage steht, ob er weitere Sprachen offiziell anerkennen oder – unter Hinweis auf das Bedürfnis nach Assimilierung in eine homogene, monokulturelle Gesellschaft – auf die ausschließliche Verwendung der Mehrheitssprache dringen soll. Andererseits kann dem Migranten nicht von vornherein die Legitimität seines Interesses an der Bewahrung seiner kulturellen Identität¹¹ abgesprochen werden, deren fundamentaler Bestandteil die eigene Muttersprache ist. Die Zunahme der Migration gehört allgemein zu den Hauptursachen der Infragestellung alter und der Suche nach neuen Identitäten.¹²

Noch akuter und massiver als in Deutschland und anderen EU-Ländern stellt sich diese Herausforderung traditionell in den Vereinigten Staaten von Amerika, dem klassischen Einwanderungsland. Deren eingewanderte Bevölkerung ist die größte in der Menschheitsgeschichte.¹³ Verschärft wird die oben beschriebene Situation dort durch zwei Phänomene, die hierzulande nicht zu verzeichnen sind: Seit fast einem halben Jahrhundert spricht ein beträchtlicher Anteil der Neuankömmlinge dieselbe Muttersprache, Spanisch, ja kommt so-

⁸ OECD-Studie über die Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern in Deutschland: Zusammenfassung der Ergebnisse – Pressemitteilung, <http://www.oecd.org/dataoecd/62/11/35796746.pdf>, abgerufen am 7.8.06.

⁹ Mankowski VuR 2001, 359.

¹⁰ Huntington, S. 31.

¹¹ Zu deren Bedeutung Jayme, Kulturelle Identität und IPR, S. 5 f.

¹² Vgl. Huntington, S. 29.

¹³ Bender, 45 Am. U. L. Rev. 1029, 1031 (1996).

gar überwiegend aus dem gleichen Herkunftsland, aus Mexiko.¹⁴ Zum anderen und damit zusammenhängend konzentrieren sich die sog. Hispanics wie auch die zweitgrößte Gruppe der Südasiaten stark auf bestimmte Regionen innerhalb der USA. Während erstere in den Staaten des Südwestens sowie in und um Floridas Metropole Miami allgegenwärtig geworden sind, sind etwa chinesische, koreanische, vietnamesische und philippinische Einwanderer vor allem in Kalifornien anzutreffen. Ebendort ist bereits heute die absolute Mehrheit der neugeborenen Kinder hispanischer Abstammung.¹⁵ Gleichzeitig ist kein Ende der Einwanderungsströme abzusehen, schließlich ist der Einkommensunterschied zwischen den beiden Nachbarstaaten Mexiko und USA der größte, der auf der ganzen Welt zwischen zwei Ländern mit gemeinsamer Grenze besteht.¹⁶ In den gesamten Vereinigten Staaten lebten im Jahr 2002 bereits 37,4 Millionen Latinos, was einem Bevölkerungsanteil von 13,3% entspricht. Begünstigt durch hohe Geburtenraten¹⁷ und illegale Einwanderung¹⁸ wird davon ausgegangen, dass sich bis 2050 dieser Prozentsatz fast verdoppeln und die Anzahl die Hundert-Millionen-Grenze überschreiten wird.¹⁹

17,9% der US-amerikanischen Gesamtbevölkerung sprechen im eigenen Haushalt eine andere Sprache als Englisch, wobei 8,1% nach eigenen Angaben nicht sehr gut Englisch sprechen.²⁰ Auch in Deutschland und anderen Einwanderungsländern ist ein nennenswerter Anteil der Immigrierten der jeweiligen Landessprache nicht hinreichend mächtig. Folglich sind heute neben den mehrsprachigen vermehrt auch die traditionell einsprachigen Staaten mit sprachenpolitischen Fragen in vielfältigen Bereichen konfrontiert, so etwa im Rahmen ihrer Kultur-, Bildungs- und Schulpolitik sowie ihrer Zuwanderungs-, Integrations- und Einbürgerungspolitik oder ihrer Verbraucherschutzpolitik.²¹

¹⁴ Vgl. *Huntington*, S. 247 und 287. Im Südosten der Vereinigten Staaten kommt demgegenüber die Mehrheit der Einwanderer aus Kuba und damit ebenfalls aus einem spanischsprachigen Land. Insgesamt stammen etwa 60% der Latinos aus dem direkt angrenzenden Mexiko, etwa 4% kommen aus Kuba, vgl. *Gewecke*, S. 256.

¹⁵ *Huntington*, S. 291; dies war zuletzt vor ca. 150 Jahren der Fall. José war 1998 sowohl in Kalifornien als auch in Texas der beliebteste Name für neugeborene Jungen.

¹⁶ *Huntington*, S. 285. Im Jahr 2000 war das amerikanische Bruttoinlandsprodukt pro Kopf mehr als neunmal höher als das mexikanische, a.a.O., S. 291.

¹⁷ 2002 lag die Geburtenrate von Latinos bei 3,0 im Vergleich zu nichthispanischen Weißen bei 1,8 und Schwarzen bei 2,1; vgl. *Huntington*, S. 287.

¹⁸ Etwa ¼ der Menschen, die in den 90er Jahren in die USA einwanderten, taten dies illegal. *Huntington*, S. 229.

¹⁹ U.S. Census Bureau, 2004, „U.S. Interim Projections by Age, Sex, Race, and Hispanic Origin“, <http://www.census.gov/ipc/www/usinterimproj/natprojtab01a.pdf>, abgerufen am 31.7.2007.

²⁰ U.S. Census Bureau, Bundeszensus 2000, „Ability to Speak English by Language Spoken at Home: 2000“, <http://www.census.gov/population/cen2000/phc-t37/tab01a.pdf>, abgerufen am 31.7.2007.

²¹ *Biaggini DVBI* 2005, 1090.

Die bestehende Sprachbarriere ist für den der Mehrheitssprache seines neuen gewöhnlichen Aufenthaltsortes nicht mächtigen Einwanderer insbesondere dann von wahrhaft elementarer persönlicher Bedeutung, wenn er am Rechtsverkehr im privaten Bereich teilnimmt. Ihm bereitet die Verständigung mit Mitmenschen Tag für Tag erhebliche Probleme, ob beim Einkaufen oder beim Arztbesuch, bei Bankgeschäften oder beim Abschluss eines Versicherungsvertrags. Je größer die kulturellen Unterschiede, desto höher ist zudem die Wahrscheinlichkeit von Verständigungsschwierigkeiten.²²

Darüber hinaus sieht sich nicht nur der im Alltag regelmäßig als Verbraucher auftretende Einwanderer wegen mangelnder Sprachkenntnisse vor Probleme gestellt. Infolge der globalen Migrationsbewegungen ist vielmehr auch der Unternehmer mit Kunden verschiedenster Muttersprachen konfrontiert.²³ Anbieter von Waren und Dienstleistungen entdecken zunehmend die Kaufkraft von Immigranten und Aussiedlern²⁴ als Marktteilnehmer. Sie stellen sich auf diese neuen Zielgruppen ein, indem sie fremdsprachige Mitarbeiter und Werbung einsetzen.²⁵ In diesem Zusammenhang ist seit ein paar Jahren von „Ethnomarketing“ oder „Ethnischem Marketing“²⁶ die Rede. Die Motivation und der Eifer der Unternehmer, sich der Sprache des Kunden zu bedienen, enden jedoch abrupt beim schriftlichen Vertrag, den der Kunde trotz für ihn mitunter ungünstiger Vertragsbedingungen möglichst ohne Zögern und Nachfragen unterschreiben soll.

Versteht der Verbraucher die Sprache, in der die Vertragsurkunde abgefasst ist, nicht, so sind Rechtsprobleme vorprogrammiert. Gerade im Vertragsrecht kommt der Sprache eine essenzielle Bedeutung zu, denn durch sie verhandeln die Parteien ihr Geschäft und wickeln es ab.²⁷ Allgemein gesprochen ist die Frage zu beantworten, wer die Folgen zu tragen hat, wenn bei einer rechtsgeschäftlichen Erklärung oder der Hinnahme von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) eine Partei – der Empfänger oder der Erklärende selbst – den Inhalt der jeweiligen Erklärung infolge einer Sprachbarriere nicht versteht.²⁸ In Deutschland wird die Problematik regelmäßig als „Sprachrisiko“,²⁹ vereinzelt als „Sprachenproblem“³⁰ und zunehmend als „Verständi-

²² *Kathrein*, in Reichelt, 71, 72.

²³ *Rott ZVglRWiss* 98 (1999), 382, 407.

²⁴ Hierzu *Meier/Wehlau VuR* 1991, 141 ff.

²⁵ Vgl. *Jacqueline Vogt*, „Buchweizensuppe als Erfolgsgrundlage – Zielgruppe Ausländer: Wie eine Franchise-Unternehmen einen Supermarkt nach dem anderen eröffnet – und wie es sich wandelt“, *FAZ*, Nr. 206 v. 4.9.2004, S. 61; vgl. auch *Mankowski VuR* 2001, 359.

²⁶ *Winand von Petersdorff*, „Die Entdeckung der Russen – Telefongesellschaften werben gezielt um ethnische Gruppen“, *FASZ*, Nr. 10 v. 11.3.2001, S. 39.

²⁷ *Lim*, 91 Cal. L. Rev. 579, 583 (2003).

²⁸ Definition nach *Reithmann/Martiny*, Rn. 220.

²⁹ Dieser Terminus hat wiederholt Kritik erfahren, vgl. bereits *Basedau*, BB 1969, 1316, 1318. Dennoch ist er der etablierte und bis heute überwiegend anzutreffende Begriff zur Beschreibung der genannten Problematik und wird daher auch in der vorliegenden Arbeit verwendet. Gegen diese Kritik auch *Rieble*, FS Löwisch, 229, 230 (dort. Fn. 9).

³⁰ Etwa *Kallenborn*, S. 7 ff.

gungsrisiko“³¹ bezeichnet. Mitunter haben Unternehmen hier bereits auf die zunehmende praktische Bedeutung des Sprachrisikos reagiert, indem sie in ihren Vertragsbedingungen zur Sprachenverwendung Stellung nehmen.³²

Wie in vielen anderen zeitgenössischen Entwicklungen nehmen die USA auch bei der Problematik des sprachunkundigen Verbrauchers eine Vorreiterrolle ein. So ist Ethnisches Marketing dort seit langem gang und gäbe.³³ Zwar hat nur ein Teil der Immigranten das Wahlrecht, aber Verbraucher sind sie eben alle. Allein die jährliche Kaufkraft der Latinos wurde im Jahr 2000 auf 440 Milliarden Euro geschätzt, Tendenz steigend. Die Größe dieses Marktes verlockt die Konzerne dazu, immer mehr Werbung auf Spanisch zu verbreiten.³⁴ Die Profitgier zieht aber auch schwarze Schafe an. Regelmäßig wird von skrupellosen Unternehmern berichtet, die die Sprachkenntnis von Kunden schamlos ausnutzen.³⁵ Wenn es darum geht, Einwanderer von ihrem Geld zu trennen, seien wenige Techniken unversucht geblieben, kommentierte die New York Times das unmoralische Geschäftsgebaren gegenüber Fremdmuttersprachlern.³⁶ Meistens wird nach folgendem „Strickmuster“ vorgegangen: Die Vertragsverhandlungen finden in der Sprache des Kunden statt, der aber letztlich den schriftlichen Vertrag auf Englisch zur Unterschrift vorgelegt erhält. Eine Erläuterung des detaillierten Vertragsinhalts in seiner Sprache wird entweder unterlassen oder erfolgt gar wahrheitswidrig. Alarmiert von diesen Vorkommnissen erließ Kalifornien, der bevölkerungsreichste und unter Einwanderern besonders beliebte Bundesstaat, bereits im Jahre 1971 die landesweit erste gesetzliche Vorschrift, die bei Haustürgeschäften eine Übersetzung der Vertragsurkunde in die Sprache der Vertragsverhandlungen vorsieht.³⁷ Im Laufe der 70er Jahre wurden für mehrere Bundesstaaten und unterschiedliche Geschäftstypen vergleichbare Überset-

³¹ Spellenberg, FS Ferid, 463 ff.; ihm folgend Dreißigacker, S. 18; Schäfer JZ 2003, 879.

³² So lautet etwa Ziffer 15 der Kontovertragsbedingungen der Bank ING-DiBa: „Maßgebliche Sprache für dieses Vertragsverhältnis und die Kommunikation zwischen dem Kontoinhaber und der ING-DiBa während der Laufzeit des Vertrages ist Deutsch. Die Geschäftsbedingungen stehen ausschließlich in deutscher Sprache zur Verfügung.“ Es muss freilich bezweifelt werden, ob diese Klausel Vertragsinhalt würde, wenn Deutsch nicht Verhandlungssprache war und nicht zumindest ein Hinweis auf die AGB in dieser Sprache erfolgte. Genauer hierzu unten, Teil 1, C.II.

³³ Steffanie Gohr, Wanderer zwischen zwei Welten: Die türkische Zielgruppe, <http://www.immarketing-forum.de/fachbeitrag/pdf/fb20050502000.pdf>, abgerufen am 27.7.2006.

³⁴ Huntington, S. 324 f.

³⁵ Vgl. Bender, 45 Am. U. L. Rev. 1029, 1034 f. (1996).

³⁶ Susan Sachs, Welcome to America, and to Stock Fraud, The New York Times v. 15.5.2001, S. A1.

³⁷ § 1689.7 Cal. Civ.; in der Fassung vom 1.1.2006 lautet die Vorschrift: "(a)(1) [...] in a home solicitation contract or offer, the buyer's agreement or offer to purchase shall be written in the same language, e.g., Spanish, as principally used in the oral sales presentation [...]". In Absatz (c) heißt es weiter: "[...] the agreement or offer to purchase shall be accompanied by a completed form in duplicate, captioned 'Notice of Cancellation' [...] which shall contain [...] the following statement written in the same language, e.g., Spanish, as used in the contract [...]".

zungsobliegenheiten statuiert.³⁸ Doch diese Entwicklung im Bereich des Verbrauchervertragsrechts war nur ein Aspekt einer viele Lebensbereiche umfassenden Gesamtentwicklung. Staatliche Maßnahmen wie mehrsprachige Wahlzettel und bilinguale Erziehung verhalfen besonders der spanischen Sprache zum allmählichen Aufstieg zu einer zweiten Landessprache.

Die zunehmende, regional konzentrierte Präsenz fremder Sprachen in einem Land, in dem sich Generationen erfolgreich in die Mehrheitsgesellschaft integriert haben, nicht zuletzt indem sie die englische Sprache angenommen haben, blieb nicht ohne Widerspruch. Fest entschlossen, andere Sprachen aus dem öffentlichen Leben zu verbannen, mobilisierten in den 80er Jahren die Organisationen *U.S. English* und *English First* eine breite Bewegung³⁹ mit der Folge, dass bis Ende der 90er Jahre 19 Bundesstaaten das Englische zu ihrer Amtssprache erklärten.⁴⁰ Die damals besonders populäre Behauptung, die Assimilierung gelinge den Immigranten aus dem lateinamerikanischen Raum deutlich langsamer als früheren Einwanderergenerationen, hält sich bis heute.⁴¹ Studien von Linguisten und Soziologen weisen diesen Eindruck jedoch als unzutreffend zurück⁴² und sehen stattdessen im gleichbleibend hohen Zuzug aus dieser Region die Ursache für die dauerhafte Präsenz der spanischen Sprache.⁴³

Die Verfechter der englischen Sprache und die Latinos – wie auch alle übrigen Einwanderer – eint eines: Ihre jeweilige Muttersprache ist ein Kernelement ihrer kulturellen Identität. Während erstere ihre anglo-protestantische Kultur durch den Immigrantstrom aus Lateinamerika bedroht sehen, sind letztere der Erwartung der Bevölkerungsmehrheit ausgesetzt, ihre Heimatidentität, die sich am deutlichsten in der nicht-englischen Sprache manifestiert, weitgehend aufzugeben. Da dies aber nicht von heute auf morgen geschehen kann, stellt sich die Frage, inwieweit der Staat die kulturell bedingte Andersartigkeit der Einwanderer durch das Recht anerkennen sollte, ohne dadurch ihren Integrationswillen zu unterminieren. Dieses Spannungsfeld stellt sich umso komplexer dar, wenn es um das Verhältnis des einzelnen Einwanderers nicht zum Staat, sondern zu Privatpersonen wie etwa seinem potenziellen oder tatsächlichen Vertragspartner geht.

In der rechtswissenschaftlichen Literatur der USA fand eine Debatte über das Sprachrisiko im Zivilrecht bislang in recht überschaubarem Maße und

³⁸ Vgl. etwa 17:16C-61.6 (d) N.J. Stat. (1973); r. 2-9.005 Fla. Admin. Code (1974, aufgehoben 1996); 73 Pa. Stat. § 201-7 (b) (1976); Art. 5069-7.01 (h-1) (v) Tex. Civ. Stat. (1979; aufgehoben 1997).

³⁹ Zu den sog. *Official English*- und *English Only*-Bewegungen ausführlich *Perea*, 77 Minn. L. Rev. 269 (1992).

⁴⁰ *Huntington*, S. 211.

⁴¹ So etwa jüngst *Huntington*, S. 295.

⁴² *Sadat Wexler*, 71 Wash. L. Rev. 285, 290 (1996); vgl. auch *Califa* 24 Harv. C.R.-C.L. L. Rev. 293, 314 (1989); *Schroth*, in Jayme, *Langue et droit*, 153, 155.

⁴³ *Califa*, 24 Harv. C.R.-C.L. L. Rev. 293, 316 (1989); *Schmid*, 20 N.C. Cent. L.J. 65, 71 (1992). Bemerkenswert ist, dass diesen Umstand auch *Huntington*, S. 294, konstatiert.

zuerst auf dem Gebiet der Produkthaftung⁴⁴ statt.⁴⁵ Jedoch spiegelt sich in der jeweiligen Gesetzgebung einiger Bundesstaaten, die die Obliegenheit zur Übersetzung von Vertragsurkunden und ggf. Widerrufsbelehrungen sowie weiterer Vertragsdokumente für bestimmte Vertragstypen vorsieht,⁴⁶ das Bemühen wider, Einwanderergruppen die Teilnahme am alltäglichen Rechtsverkehr zu erleichtern. Insoweit diente Kalifornien – im Hinblick auf seine stetig hohe Zuwanderung wenig überraschend – seit jeher als Vorbild. Auch im Bundesrecht der USA wurden vereinzelt entsprechende Übersetzungsobliegenheiten des Verkäufers geschaffen.⁴⁷ Vor dem Hintergrund, dass gerade in Amerika kaum ein Rechtsgebiet so sehr von ökonomischen Idealen geprägt ist wie das Vertragsrecht,⁴⁸ ist dies bemerkenswert, wenn man bedenkt, dass eine Übersetzung von Vertragsdokumenten immer auch zusätzliche Transaktionskosten mit sich bringt. Hier hat sich offenbar die Erkenntnis durchgesetzt, dass Einwanderer, die kein Englisch verstehen, als Konsumenten nicht einfach der Moral des Marktes überlassen bleiben dürfen.

In Deutschland hingegen ist das Sprachrisiko nur rudimentär gesetzlich geregelt. Abgesehen von wenigen spezialgesetzlichen Vorschriften zum Schutz Sprachunkundiger, wie etwa § 16 Abs. 2, 3 BeurKG, § 11 Abs. 2 Satz 2 AÜG oder § 10 a Abs. 2 S. 2 VAG a.F.,⁴⁹ enthält im BGB lediglich § 483 eine explizite Regelung zur Sprachenverwendung – für Teilzeitwohnrechteverträge mit Verbrauchern. Die beiden letztgenannten Vorschriften wurden jeweils in Umsetzung einer EG-Richtlinie⁵⁰ erlassen. Sie hilft aber der Mehrheit der Migranten hierzulande nicht weiter, denn es sind nur die Amtssprachen der EU,⁵¹ nicht aber Minderheitensprachen wie Türkisch, Russisch, Serbokroatisch usw. erfasst.

⁴⁴ Etwa *Baldwin* 29 U.S.F. L. Rev. 837 (1995).

⁴⁵ Vgl. *Bender*, 45 Am. U. L. Rev. 1029, 1036 (1996).

⁴⁶ Z.B. § 428 N.Y. Pers. Prop. Law (1976), 815 Ill. Comp. Stat. § 505/2N (1975); § 1632 Cal. Civ. (1974)

⁴⁷ Vgl. etwa 16 C.F.R. § 455.5 (1995); 16 C.F.R. § 429.1 (1972).

⁴⁸ *Lim*, 91 Cal. L. Rev. 579, 581 (2003).

⁴⁹ Die Vorschrift wurde durch Art. 7 Nr. 4 des Gesetzes zur Reform des Versicherungsvertragsrechts vom 23. November 2007 (BGBl. 2007 I, S. 2631, 2669) geändert. Die am 01.01.2008 in Kraft getretene Neufassung des VAG enthält keine entsprechende Regelung zum Sprachrisiko mehr.

⁵⁰ Richtlinie 92/96/EWG des Rates vom 10.11.1992 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (Lebensversicherung) sowie zur Änderung der Richtlinien 79/267/EWG und 90/619/EWG (Dritte Richtlinie Lebensversicherung), ABIEG 1992 Nr. L 360/1 v. 9.12.1992 – mittlerweile ersetzt durch Richtlinie 2002/83/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 5. November 2002 über Lebensversicherungen, ABIEG Nr. L 345/1 v. 19.12.2002 – bzw. Richtlinie 94/47/EWG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Oktober 1994 zum Schutz der Erwerber im Hinblick auf bestimmte Aspekte von Verträgen über den Erwerb von Teilnutzungsrechten an Immobilien (sog. Timesharing-Richtlinie), ABIEG 1994 Nr. L 280/83 v. 29.10.1994.

⁵¹ MünchKomm/Franzen, § 483 BGB, Rn. 7. Nach dem Wortlaut hingegen wären zumindest alle Amtssprachen der Mitgliedstaaten erfasst (also insbesondere auch das Luxemburgische).

Immer wieder stellt sich in Gemeinschaftsrechtsakten zum Verbraucherschutz die Frage der Sprachenverwendung, sodass dieses Problem in Brüssel regelmäßig auf der Agenda steht. Auch die europäische Wissenschaft hat sich in jüngster Zeit verstärkt mit der Wechselwirkung zwischen Recht und Sprache befasst. So fand am 10. Dezember 2004 in Wien ein international besetztes Symposium zum Thema „Sprache und Recht – unter besonderer Berücksichtigung des Europäischen Gemeinschaftsrechts“ statt.⁵² Am 22. März 2006 diskutierten in Mailand unter dem Titel „*La traduzione giuridica – Problemi e prospettive*“ schweizerische und italienische Fachleute über die Herausforderungen, die sich aus unterschiedlichen Sprachfassungen juristischer Texte ergeben. Auch die Diskussion über ein einheitliches europäisches Vertragsrecht sollte wegen dessen Anwendbarkeit auf einen multilingualen Rechtsraum die Frage des Sprachrisikos und der Sprachenverwendung möglichst früh mit einbeziehen. Intensivere Anstrengungen sind jedenfalls zu begrüßen, denn sowohl auf Unternehmer- als auch auf Verbraucherseite besteht ein erhebliches praktisches Bedürfnis nach Rechtssicherheit und -klarheit hinsichtlich der Verteilung des Sprachrisikos im Verbrauchervertragsrecht.

II. Offene Fragen

Jede moderne Gesellschaft sollte ein Interesse daran haben, Einwanderer zu integrieren, denn fehlende Eingliederung hat meist die Bildung von Parallelgesellschaften, hohe Arbeitslosigkeit und Kriminalität schon unter Jugendlichen zur Folge. Wie die Migrationsforschung gezeigt hat, ist sprachliche Kompetenz ein zentrales Kriterium der Integration von Ausländern.⁵³ Gleichzeitig sollte Einwanderern ihr Recht auf kulturelle Identität⁵⁴ zugestanden werden, welches mit dem Integrationsinteresse des Staates in Einklang zu bringen ist; Jayme konstatiert hier eine Wechselwirkung.⁵⁵ Das Ergebnis einer solchen Abwägung, die sich zwischen den Idealen von mono- und multikultureller Gesellschaft bewegt, prägt verschiedenste Gebiete einer Rechtsordnung.

Der Grad des Integrationsinteresses einer Gesellschaft strahlt letztlich auch auf das Zivilrecht aus. Zwar tritt der Staat als solcher in den dazugehörigen Lebenssachverhalten in aller Regel nicht selbst in Erscheinung; jedoch bedürfen auch durch das Zusammentreffen verschiedener Kulturen bedingte Konflikte zwischen Privaten einer Regelung. Für diesen vom Bürgerlichen Recht beherrschten Lebensbereich hat sich bislang weder die Europäische Union noch die Rechtsordnung der Bundesrepublik Deutschland umfassend und eindeutig positioniert.

Zunächst besteht Erörterungsbedarf hinsichtlich der bestehenden deutschen Gesetzeslage. Die §§ 123 und 138 BGB sind in neueren Abhandlungen zum Sprachrisiko zunehmend als geeignete Ansätze zur Lösung dieser Pro-

⁵² Vgl. dazu Reichelt (Hrsg.), Sprache und Recht, Wien 2006.

⁵³ Reich, AGB-Banken, 43, 58.

⁵⁴ Dazu Klingenstein, S. 29 ff.

⁵⁵ Jayme, Kulturelle Identität und IPR, S. 5 ff.

blematik benannt worden.⁵⁶ *Dreißigacker* hält sie gar für „richtungsweisend im Rahmen des europäischen Verbraucherschutzes“.⁵⁷ Dem soll nun unter Berücksichtigung des US-amerikanischen Vertragsrechts weiter nachgegangen werden. Von diesem können wiederum Impulse ausgehen, denn in der Diskussion über die Handhabung des Sprachenproblems im Rahmen der *common law doctrines* stehen die der arglistigen Täuschung und der Sittenwidrigkeit verwandten Rechtsinstitute des *fraud* und der *unconscionability* im Mittelpunkt.⁵⁸ In Bezug auf § 123 BGB ist von zentraler Bedeutung, inwieweit den Unternehmer gegenüber dem der deutschen Sprache nicht oder nicht hinreichend mächtigen Verbraucher Aufklärungspflichten treffen, deren Missachtung zu einer Täuschung durch Unterlassen führt.

Weiterhin werfen durch die Schuldrechtsreform bedingte Änderungen neue Unklarheiten auf. Vor dem Hintergrund, dass sich die Frage nach dem Sprachrisiko regelmäßig bei der Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen stellt, ist insbesondere § 305 Abs. 2 Nr. 2 BGB Aufmerksamkeit zu schenken. Die „erkennbare körperliche Behinderung“ im Sinne dieser Vorschrift als vom AGB-Verwender zu berücksichtigender Umstand könnte einen Ansatzpunkt für das Sprachenproblem darstellen.⁵⁹ Ob sich fehlende Sprachkenntnisse unter das genannte Tatbestandsmerkmal subsumieren lassen oder zumindest eine Gesetzesanalogie in Betracht kommt, wird zu untersuchen sein. Dies gilt umso mehr, als vertreten wird, dass die genannte Vorschrift auch auf Fälle von Analphabetismus anwendbar sei.⁶⁰ Wie in den USA liegt der Schwerpunkt der AGB-Prüfung im deutschen Recht auf der Inhaltskontrolle.⁶¹ Das nunmehr in § 307 Abs. 1 Satz 2 gesetzlich verankerte Transparenzgebot, aus dem das Gemeinschaftsrecht umfangreiche Informationspflichten ableitet, kommt ebenfalls als neuer Ansatzpunkt einer AGB-spezifischen Lösung des Sprachrisikos in Betracht und erfordert möglicherweise Übersetzungen der Standardbedingungen durch den Verwender.⁶²

Sollte auch im Lichte der amerikanischen Rechtslage kein zufriedenstellender Schutz des sprachunkundigen Verbrauchers auf der Grundlage des geltenden Rechts zu gewährleisten sein, ist der Gesetzgeber gefordert. Weitgehend ungeklärt ist bislang, wie eine sachgerechte und praktikable gesetzgeberische Lösung des Sprachrisikos im Verbrauchervertragsrecht auf europäischer und darauf aufbauend auf nationaler deutscher Ebene aussehen könnte. Zunächst hängt die Ausgestaltung einer solchen Gesetzgebung von der Gewichtung übergeordneter Interessen ab. Das Integrationsinteresse des deutschen Staates steht dem privaten Interesse der Einwanderer, sich ihrer

⁵⁶ Vgl. *Dehler*, S. 72 ff., 374 ff., 391 ff.; *Dreißigacker*, S. 72 ff.

⁵⁷ *Dreißigacker*, S. 79.

⁵⁸ Vgl. *Bender*, 45 Am. U. L. Rev. 1029, 1095 ff. (1996); *Lim*, 91 Cal. L. Rev. 579, 604 ff. (2003).

⁵⁹ So *Graf von Westphalen* NJW 2002, 12, 13 f.

⁶⁰ *AnwK/Hennrichs* (2002) § 305 Rn. 10.

⁶¹ *Jayme* ZHR 1978, 105, 112.

⁶² Sympathisierend *Heinrichs* NJW 1996, 2190, 2197.

Muttersprache zu bedienen, scheinbar unversöhnlich gegenüber. Einerseits sollen diese so schnell wie möglich die deutsche Sprache erlernen,⁶³ andererseits dürfen sie bis dahin im gesellschaftlichen Leben nicht isoliert werden. Es ist daher zwingend, vorab die bereits aufgeworfene Frage zu beantworten, wie die genannten Interessen in einem zukünftigen Rechtssetzungsakt in einen angemessenen Ausgleich gebracht werden können.

Generell findet die Diskussion über das Sprachrisiko aus deutscher Sicht zunehmend auf der Ebene des gemeinschaftsrechtlichen Verbraucherschutzes statt. Wiederholt wurde eine fehlende Kohärenz und innere Logik, mit der diese Frage durch die Europäische Union bislang durch verschiedene Richtlinien⁶⁴ behandelt wird, beklagt.⁶⁵ Ein einheitlicher rechtspolitischer Ansatz ist nach wie vor nicht erkennbar, obwohl Handlungsbedarf bestünde: Die Verwirklichung des gemeinsamen Binnenmarktes, in dem durch die fortschreitende Erweiterung der Union immer mehr Sprachen⁶⁶ gesprochen werden, schreitet voran. Gleichzeitig bestehen in einigen Mitgliedstaaten sprachprotektionistische Regelungen, die im Privatrechtsverkehr den ausschließlichen Gebrauch der jeweiligen Landessprache, in aller Regel auch im Verhältnis zu Ausländern, vorsehen.⁶⁷ Sprachlicher Verständlichkeit kommt im Verbraucherschutz indes eine Schlüsselrolle zu, wenn man bedenkt, dass sie aus Sicht des Verbrauchers *conditio sine qua non* für inhaltliche Verständlichkeit und Transparenz ist.⁶⁸ Eine Vielzahl von EG-Richtlinien regelt bereits die Sprachenverwendung im Vertragsrecht auf zum Teil ganz unterschiedliche Weise, und es kommen immer wieder weitere hinzu. Je mehr verschiedene Regelungen vorhanden sind, desto mehr drängt sich – unter Beachtung der Kompetenzverteilung zwischen EU und Mitgliedstaaten – eine Vereinheitlichung auf. Eine allgemeine, geschäftstypenunabhängige gesetzliche Regelung durch das

⁶³ In diesem Punkt waren sich auch alle Teilnehmer des oben genannten Integrationsgipfels einig. Vgl. i.Ü. § 11 StAG in seiner Neufassung durch das Zuwanderungsgesetz, BGBl. 2004 I, S. 1950, 1997: "Ein Anspruch auf Einbürgerung nach § 10 besteht nicht, wenn 1. der Ausländer nicht über ausreichende Kenntnisse der deutschen Sprache verfügt [...]". Mit Blick auf dieses Gesetz spricht *Rieble*, FS Löwisch, 229, 231 von einer „Spracherwerbslast“.

⁶⁴ Vgl. nur die Richtlinien 94/47/EG und 2002/83/EG sowie Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Mai 1999 zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter (Verbrauchsgüterkaufrichtlinie), ABIEG 1999 Nr. L 171/12 v. 7.7.1999.

⁶⁵ Etwa *Jayme*, in Reichelt, 15, 22; *Reich/Micklitz*, § 1.12 („außerordentlich verworren und unübersichtlich“).

⁶⁶ Die Union verfügt seit dem 1.1.2007, als Bulgarien und Rumänien ihr beitraten sowie die irische Landessprache, das Gälische, in den Status einer EU-Amtsprache erhoben wurde, über 27 Mitgliedstaaten und 23 Amtssprachen. Mittelfristig könnten durch den Beitritt weiterer Länder wie insbesondere Kroatien weitere Sprachen hinzukommen. Im Übrigen gibt es weitere verbreitete Sprachen wie Katalanisch, Russisch (v.a. in den baltischen Staaten) etc.

⁶⁷ So in Frankreich, Portugal, Belgien; vgl. dazu im Einzelnen *Rott*, ZVglRWiss 98 (1999), 382, 383 ff. Zuletzt auch Gesetz über die polnische Sprache vom 7. Oktober 1999, in Kraft getreten am 9. Mai 2000; Übersetzung und Einführung bei *Klute WiRO* 2002, 149 ff. Dazu unten, Teil 4, A.IV.

⁶⁸ *Mankowski* VuR 2001, 359, 362.

Gemeinschaftsrecht zumindest in Grundzügen erscheint daher erstrebenswert. Die zum Teil jahrzehntelange Erfahrung der US-amerikanischen Privatrechtsordnungen im Bereich der Sprachenfrage könnte hier *de lege ferenda* Pate stehen.

Neben der Frage, ob und inwieweit eine Normierung des Sprachrisikos auf nationaler oder supranationaler Ebene sachgerecht ist, stellt sich auch die Frage nach dem geeigneten Regelungsinstrument. Gerade auf EU-Ebene wird dem Verbraucherschutz immer wieder auch mithilfe des Kollisionsrechts Rechnung getragen.⁶⁹ Im Bereich des Sachrechts hingegen ist eine Regelung des Sprachrisikos anstatt im Verbrauchervertragsrecht auch im Wettbewerbsrecht denkbar. Dies ist in den USA⁷⁰ nicht unüblich und auch in einer jüngeren EG-Richtlinie⁷¹ wurde dieser Weg beschritten.

Im Rahmen des europäischen wie amerikanischen Verbrauchervertragsrechts wird heutzutage primär das Ziel verfolgt, die im Hinblick auf ihre Verhandlungsposition und Geschäftserfahrung schwächere Vertragspartei dadurch zu schützen, dass man mithilfe von Aufklärung den Informationsunterschied so weit wie möglich ausgleicht. Um dies zu erreichen, wird dem Unternehmer in der Regel die Obliegenheit oder die Pflicht auferlegt, im Vertragstext gewisse Angaben zu machen. Eine solche Technik ist im Hinblick auf den Grundsatz der Privatautonomie der schonendere Eingriff, als den Vertragsinhalt von staatlicher Seite mitzubestimmen.

Im europäischen Gemeinschaftsrecht ist der Verbraucherschutz primärrechtlich in Art. 153 EGV⁷² verankert. Dessen Absatz 1 gewährt ein „Recht auf Information“. Jeder Verbraucher muss die ihm angebotenen Waren und Dienstleistungen auf der Grundlage hinreichender und verständlicher Informationen beurteilen und auswählen können.⁷³ Dies setzt das Verständnis der ihm dargebotenen Angaben voraus. Daher stellt – wie die EU selbst erkannt hat – die Verständlichkeit von Informationen einen wichtigen Aspekt des Verbraucherschutzes dar.⁷⁴

⁶⁹ Ein jüngeres Beispiel hierfür ist Art. 6 der Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (sog. Rom-I-Verordnung), die das EVÜ im Dezember 2009 ablöst. Vgl. dazu *Mankowski* IPRax 2006, 101, 105.

⁷⁰ Vgl. nur 16 C.F.R. § 429.1 (1972); § 50-640 Kan. Stat. (1973); § 42-110b-21 Conn. Agencies Regs. (1975).

⁷¹ Vgl. Anhang I Ziffer 8 der Richtlinie 2005/29/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. Mai 2005 über unlautere Geschäftspraktiken im binnenmarktinternen Geschäftsverkehr zwischen Unternehmern und Verbrauchern und zur Änderung der Richtlinie 84/450/EWG des Rates, der Richtlinien 97/7/EG, 98/27/EG und 2002/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates sowie der Verordnung (EG) Nr. 2006/2004 des Europäischen Parlaments und des Rates (Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken), ABIEG Nr. L 149/22 (35) v. 11.6.2005.

⁷² Zukünftig Art. 169 AEUV.

⁷³ *Theme*, S. 22 f.

⁷⁴ Vgl. *Rott* ZVglRWiss 98 (1999), 382, 398.

Das sog. Leitbild des informierten Verbrauchers setzt, da es eine verständige Entscheidung desselben über das in Frage stehende Geschäft ermöglichen soll, die Transparenz der dargebotenen Informationen voraus. Damit sind bei rechtserheblichen Texten zunächst einfache Formulierungen unter Verwendung allgemeinverständlicher Wörter gemeint. Allerdings verfehlt all dies seinen Zweck, wenn der Verbraucher bereits der gewählten Sprache an sich nicht mächtig ist. Von einer „verständlichen Sprache“ kann dann im Rahmen von Verbraucherverträgen keine Rede sein und eine Übersetzung der Informationen wird unumgänglich. Es stellt sich die entscheidende Frage, inwieweit angesichts dessen der Unternehmer die Übersetzungslast und damit das Sprachrisiko zu tragen hat.

Der Europäische Gerichtshof hat 1999 im Zusammenhang mit der Kennzeichnung von Verbrauchsgütern in der Rechtssache *Colim* judiziert, dass nur eine für die Verbraucher verständliche Information als eine Information im Sinne des Gemeinschaftsrechts anzusehen ist.⁷⁵ Ob dem Verbraucher hingegen ein Recht auf die eigene Sprache⁷⁶ zusteht und wie weit ein solches im Verbrauchervertragsrecht reicht, hat der EuGH noch nicht entschieden. Im Hinblick auf die identitätsstiftende Funktion einer gemeinsamen Sprache nicht außer Acht zu lassen ist in diesem Zusammenhang, dass Art. 6 Abs. 3 EUV⁷⁷ ausdrücklich die Achtung der nationalen Identität der Mitgliedstaaten durch die Union vorschreibt.

Im Rahmen von Verbraucherverträgen tritt die Problematik des Sprachrisikos vorwiegend in folgenden typischen Situationen auf: Zum einen kommt es vor, dass Verbraucher im Ausland oder in einem fremden Sprachgebiet innerhalb eines mehrsprachigen Staates Geschäfte abschließen. Zum zweiten können Verbraucher zwar an Ort und Stelle bleiben, aber mithilfe moderner Kommunikationsmittel Grenzen von Sprachgebieten überschreiten. Als Hauptanwendungsfall ist der elektronische Handel (sog. E-Commerce) zu nennen. Im Internet ist die vorherrschende Sprache oft Englisch, insbesondere wenn es sich um ausländische Anbieter handelt. Im Gegensatz zu den vorgenannten Konstellationen muss ein Verbraucher, der die Sprache an seinem gewöhnlichen Aufenthaltsort nicht hinreichend versteht, nicht erst in die Ferne schweifen, um Verständigungsproblemen zu begegnen. Ein reiner Inlandssachverhalt weist in einem Einwanderungsland wie Deutschland die höchste Praxisrelevanz auf, welche durch den Siegeszug des Ethnomarketings weiter zunehmen wird.

Aus der deutschen Rechtsprechung gibt es bereits vereinzelte Beispiele Ethnischen Marketings unter Verwendung einer Fremdsprache, das in einen Rechtsstreit mündete. Das AG Nürnberg⁷⁸ hatte über einen Fall zu entscheiden, in dem einer Aussiedlerin in ihrem Wohnheim in russischer Sprache

⁷⁵ EuGH, Urteil v. 3.6.1999, EuZW 1999, 464 (*Colim*).

⁷⁶ Dazu *Micklitz* ZEuP 2003, 635 ff.

⁷⁷ Vgl. zukünftig Art. 4 Abs. 2 S. 1 EUV.

⁷⁸ WuM 1997, 427.

Waren präsentiert und auch die Verkaufsverhandlungen in dieser Sprache geführt wurden. Dennoch erhielt die der deutschen Sprache kaum mächtige Verbraucherin den Kaufvertrag samt Widerrufsbelehrung in deutscher Sprache abgefasst vorgelegt. Die entscheidende Frage, ob die Aussiedlerin wirksam über ihr Widerrufsrecht nach § 1 HWiG (jetzt § 312 BGB) belehrt wurde, verneinte das Gericht. Zwar genüge eine deutsche Fassung grundsätzlich auch gegenüber Fremdmuttersprachlern; im vorliegenden Fall sei aber anders zu entscheiden, weil sich die Verkäuferin bewusst fremdsprachigen Personals bedient habe und aus den Gesamtumständen erkennbar gewesen sei, dass die Kunden keine ausreichenden Deutschkenntnisse hatten. Somit gelte, dass „wer gezielt fremdsprachige Vertreter zur Abwicklung von Haustürgeschäften einsetzt, muss auch die vom Gesetz geforderten schriftlichen Belehrungen in dieser Sprache erteilen“⁷⁹.

Ähnlich hatte bereits acht Jahre zuvor das AG Kirchhain⁸⁰ entschieden. Bei einer „Verkaufsparty“ in der Privatwohnung des Verbrauchers erfolgte die gesamte Vorführung der Produkte durch türkische Staatsangehörige in deren Muttersprache. Der Formular-Kaufvertrag war in einzelnen Passagen ebenfalls auf Türkisch, überwiegend aber auf Deutsch gehalten. Letzteres galt auch für die Widerrufsbelehrung. Wiederum ging das Gericht von einem fristgemäßen und damit wirksamen Widerruf des dem Verbraucher unwillkommenen Geschäftes aus; wegen der Unwirksamkeit der Widerrufsbelehrung habe die einwöchige Ausschlussfrist nach § 1b AbzG nicht zu laufen begonnen. Die türkischen Textpassagen zeigten, dass der Unternehmer von unzureichenden Deutschkenntnissen der Kunden ausging, so das Gericht. Zugleich hätten diese annehmen müssen, dass alle wesentlichen Passagen des Vertrags in ihrer Sprache abgefasst waren. Auch hier konnte sich der Verbraucher von der von ihm geleisteten Unterschrift lösen, weil dem Anbieter die mangelnden Sprachkenntnisse seines Vertragspartners bekannt waren und er „sich erkennbar darauf eingestellt hat“⁸¹. 2002 hat das Landgericht Köln⁸² die Linie dieser beiden Entscheidungen für den Fall einer aus Polen stammenden Klägerin bestätigt.

III. Fragestellung der Arbeit

Die paradigmatische Konstellation, von der in der vorliegenden Arbeit in weitgehender Übereinstimmung mit den oben genannten Fällen ausgegangen werden soll, ist die folgende: Eine unterdurchschnittlich gebildete und sozial benachteiligte Person, welche dauerhaft in Deutschland lebt, die aber, da sie selbst – oder zumindest ihre Eltern – nicht in Deutschland geboren wurde, die deutsche Sprache kaum beherrscht, hat für private Zwecke ein Bedürfnis nach einer Ware oder Dienstleistung. Deshalb schließt dieser Verbraucher ein Ge-

⁷⁹ Ebenda.

⁸⁰ VuR 1989, 21.

⁸¹ AG Kirchhain VuR 1989, 21, 23.

⁸² NJW-RR 2002, 1491.

schäft mit einem gewerblichen Anbieter ab, wobei dem Abnehmer ein schriftlicher Vertrag in deutscher Sprache zur Unterschrift vorgelegt und ausgehändigt wird, dessen Inhalt er nicht hinreichend versteht. Es handelt sich also um einen Vertrag zwischen einem Verbraucher gemäß § 13 BGB und einem Unternehmer gemäß § 14 BGB, um einen sog. Verbrauchervertrag im Sinne des § 310 Abs. 3 BGB. Solche B2C-Verträge⁸³ sind praktisch besonders bedeutsam.⁸⁴

Infolge der Zunahme des Ethnomarketings ist die beschriebene Situation immer öfter durch folgende Umstände zu ergänzen: Um fremdsprachige Kunden anzuziehen und einen Vertragsschluss zu begünstigen, bewirbt der Anbieter sein Produkt oder er verhandelt über fremdsprachiges Personal mit dem Verbraucher in dessen Muttersprache. Indem er gezielt auf eine Gruppe zugeht und hierdurch einen bestimmten Teilmarkt abzielt, weiß der Unternehmer im Vorhinein, dass die Vertragsgegenseite kein oder kaum Deutsch spricht.⁸⁵ Letztendlich werden dieser dann aber dennoch der Vertrag und ggf. die Widerrufsbelehrung auf Deutsch zur Unterschrift vorgelegt und es wird ihr auch keine Übersetzung zur Verfügung gestellt, mit deren Hilfe sie sich des Vertragsinhaltes vergewissern könnte. Angewiesen auf die Ware oder Dienstleistung des Anbieters unterschreibt der Kunde dennoch die rechtserheblichen Dokumente, ohne sie verstanden zu haben. Das vermehrte Auftreten derartiger Fälle stellt das autonome deutsche Recht und das europäische Gemeinschaftsrecht vor Herausforderungen, denen bislang unzureichend begegnet wird. Die Rechtsprechung erhält kaum Gelegenheit, sich zu positionieren, und der deutsche Gesetzgeber ist weitgehend untätig geblieben. Auch wenn dasselbe für die EU-Legislative nicht gilt, so betreibt sie doch eher Flickschusterei.⁸⁶ In der Wissenschaft ist die Problematik kontinuierlich erörtert worden, doch blieben konkrete Vorschläge für einen „großen Wurf“ die Ausnahme.⁸⁷

Angesichts einer solchen Lage bietet sich ein Blick in die Ferne an. Die Betrachtung der US-amerikanischen Rechtslage erscheint hierfür besonders geeignet, da die Vereinigten Staaten seit Jahrhunderten das Einwanderungsland schlechthin darstellen und damit kontinuierlich mit Millionen Menschen konfrontiert waren, die zunächst die englische Sprache nicht beherrschten. Mehrere Teilrechtsordnungen in Gestalt der in verschiedenem Maße von Zuwanderung betroffenen einzelnen Bundesstaaten bieten unterschiedliche Lösungsmodelle, die bereits in praxi erprobt sind. Der Reichtum an Rechtspre-

⁸³ „B2C“ steht für „business to consumer“. Dieser Ausdruck ist präziser als „Verbrauchervertrag“, der nach dem Wortlaut des § 310 Abs. 3 BGB auch die Konstellation erfasst, in der der Verbraucher als Anbieter und der Unternehmer als Abnehmer der vertragscharakteristischen Leistung agiert.

⁸⁴ Schäfer JZ 2003, 879, 880.

⁸⁵ Mankowski VuR 2001, 359, 364.

⁸⁶ Vgl. etwa Roth, ERPL 6 (2002), 761, wonach die EG in Zukunft ihren Stückwerkansatz („*piecemeal approach*“) zugunsten einer Harmonisierung aufgeben sollte.

⁸⁷ Vgl. aber Dreißigacker, S. 283 f., und Karakostas, in Reichelt, 95; dazu näher unten, Teil 4, B.III.

chung und Kodifikationen zum Sprachrisiko im Kontext des Verbrauchervertragsrechts in den USA dürfte weltweit einzigartig sein und bietet in seiner Vielfalt ideales Anschauungsmaterial für eine Betrachtung des Sprachrisikos aus einer neuen, außereuropäischen Perspektive. Gerade in diesem verhältnismäßig jungen Rechtsgebiet besteht hierzulande noch erheblicher Klärungs- und Regelungsbedarf hinsichtlich der Sprachenfrage. Anders als in Deutschland steht dort hinsichtlich der Frage der Sprachenverwendung der Verbraucherschutz seit jeher im Mittelpunkt der Tätigkeit der Legislative wie der wissenschaftlichen Diskussion.⁸⁸

Aus den obigen Ausführungen ergibt sich die zentrale Fragestellung der vorliegenden Arbeit: Wie lässt sich das Sprachrisiko, insbesondere im Hinblick auf Einwanderer als Verbraucher und die Rechtslage und Erfahrungen in den USA, in Deutschland und der EU im Vertragsrecht sachgerecht gesetzgebend regeln? Zur Beantwortung dieser Frage ist es unerlässlich, das geltende Vertragsrecht der genannten Rechtsordnungen detailliert darzustellen und jeweils daraufhin zu untersuchen, wie die Verteilung des Sprachrisikos erfolgt, um die vorhandenen Erfahrungen dann nutzbar zu machen. Im Hinblick auf die Rechtslage in den Vereinigten Staaten erscheint es tunlich, die hier anzustellende Untersuchung weitgehend auf diejenigen Gebiete und Aspekte zu beschränken, in denen das amerikanische Recht Bezüge zum Sprachrisiko herstellt und damit überhaupt als Inspiration zu dienen vermag. Dementsprechend wird im Folgenden primär von einem Platzgeschäft ausgegangen. Die Besonderheiten von Fernabsatzgeschäften, insbesondere des E-Commerce, finden in der US-amerikanischen Behandlung des Sprachrisikos – soweit ersichtlich – keine Rolle. Dennoch sollen vereinzelt Gedanken zur Besonderheit von Distanzgeschäften geäußert und auch die EG-Fernabsatzrichtlinie⁸⁹ in die Untersuchung miteinbezogen werden.

Weiterhin wird sich diese Arbeit nicht mit dem Internationalen Privatrecht befassen. Von einem Einzelfall⁹⁰ abgesehen stand in den Vereinigten Staaten zu keinem Zeitpunkt ernsthaft zur Debatte, auf dessen Ebene Verständigungsproblemen zu begegnen. Hinzu kommt, dass sich die Diskussion um das Sprachrisiko in Deutschland im Laufe der letzten 30 Jahre nach und nach komplett vom Kollisions- auf das Sachrecht verlagert hat.⁹¹ Dies beruht zum einen auf der Erkenntnis, dass sich dieses Phänomen aufgrund seiner Mannigfaltigkeit letztlich nur auf sachrechtlicher Ebene interessengerecht handha-

⁸⁸ Eine Ausnahme stellt *Lim*, 91 Cal. L. Rev. 579, 607 ff. (2003), dar, der sich auf den Schutz von *immigrant small business owners* konzentriert.

⁸⁹ Richtlinie 97/17/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Mai 1997 über den Verbraucherschutz bei Vertragsabschlüssen im Fernabsatz, ABIEG Nr. L 144/19 v. 4.6.1997 (sog. Fernabsatz-Richtlinie).

⁹⁰ Vgl. *Fricke v. Isbrandtsen*, 151 F. Supp. 465 (N.Y. 1957).

⁹¹ *Freitag* IPRax 1999, 142, 143. Vgl. zu Versuchen einer Sonderanknüpfung aber *Will*, *RabelsZ* 42 (1978), 211, 222 f.

ben lässt,⁹² zum anderen haben Änderungen des EGBGB einer Sonderanknüpfung des Sprachrisikos weitgehend den Boden entzogen.⁹³ Schließlich soll im Rahmen der vorliegenden Untersuchung ein Inlandsgeschäft, also das eines im Inland niedergelassenen Anbieters am gewöhnlichen Aufenthaltsort des Verbrauchers, als Paradigma dienen. Migranten werden nämlich als Konsumenten nicht erst in vergleichsweise seltenen grenzüberschreitenden Situationen, sondern bereits an ihrem gewöhnlichen Aufenthaltsort permanent mit ihren Sprachproblemen konfrontiert. Nach den Artt. 27 bis 29 EGBGB⁹⁴ ist hier in aller Regel von der Geltung deutschen Rechts auszugehen, da die fremde Muttersprache und Staatsangehörigkeit für das Vertragsstatut kein relevantes Anknüpfungsmoment darstellt. Selbst im Falle einer Rechtswahl käme über Art. 29 Abs. 1 EGBGB deutsches Verbraucherschutzrecht zum Zuge, sofern in Deutschland wohnende Verbraucher angesprochen werden.⁹⁵

In Deutschland wie in Amerika⁹⁶ ist der Grundsatz der Verhandlungs- und Vertragssprache eine weit verbreitete Technik zur Lösung des Sprachrisikos. Demnach richtet sich die Sprache, in der die Vertragsurkunde einschließlich ggf. AGB, Widerrufsbelehrung und sonstigen Pflichtinformationen abzufassen sind, nach der Sprache der vorvertraglichen Verhandlungen. Allerdings wurde kritisiert, dass diesem Prinzip eine Rechtsgrundlage sowie die nötige Klarheit fehle,⁹⁷ zumal es einer überzeugenden dogmatischen Begründung nicht zugänglich zu sein scheint. Insbesondere die Annahme, es liege eine stillschweigende Vereinbarung über die Vertragssprache vor, wird im Kontext von Verbraucherverträgen als realitätsfern kritisiert.⁹⁸ Auch aus diesen Gründen stellt sich die vorliegende Arbeit auf den Standpunkt, dass der Grundsatz der Verhandlungs- und Vertragssprache – mit den gebotenen Einschränkungen und Ausnahmen zugunsten des fremdsprachigen Verbrauchers – auf nationaler deutscher und, soweit kompetenzrechtlich möglich, auch auf EU-Ebene kodifiziert werden sollte.

Dabei ist eine Lösung anzustreben, die die berechtigten Interessen des inländischen gewerblichen Anbieters mit denen des fremdsprachigen Verbrauchers in Ausgleich bringt, d.h. der Unternehmer muss in die Lage versetzt werden, zumindest verlässlich vorhersagen zu können, in welchen Sprachen er Übersetzungen bereitzuhalten hat. Die Wirtschaftlichkeit der Lösung für alle Beteiligten ist ebenso im Auge zu behalten wie die besondere Bedeutung der kultu-

⁹² Vgl. *Blase/Dornhegge* RIW 2002, 55, 56, m.w.N.

⁹³ *Freitag* IPRax 1999, 142, 144; vgl. § 31 Abs. 2 EGBGB.

⁹⁴ Diese entsprechen den Artt. 3 bis 5 EVÜ, gelten also – bis zum Inkrafttreten der Rom-I-Verordnung im Dezember 2009 – in der gesamten Europäischen Union.

⁹⁵ *Mankowski* VuR 2001, 359, 360; vgl. auch *Kogge*, S. 165, wonach dem sprachunkundigen Verbraucher durch den kollisionsrechtlichen Verbraucherschutz das Schutzniveau seines Aufenthaltsstaates gesichert ist.

⁹⁶ Vgl. z.B. §§ 1632, 1689.7 Cal. Civ.

⁹⁷ *Jayme* ZHR 142 (1978), 105, 111 (dort Fn. 34).

⁹⁸ Vgl. *Dreißigacker*, S. 76.

rellen Identität des Verbrauchers und des betroffenen Gemeinwesens. Die Einfachheit und Einsichtigkeit des Grundsatzes der Verhandlungs- und Vertragssprache lässt diesen als geeigneten Ausgangspunkt einer umfangreichen Regelung des Sprachrisikos im Verbrauchervertragsrecht in Betracht kommen.

Das Kriterium der EU-Amtssprachen hingegen muss gerade im Verbrauchervertragsrecht zur Disposition gestellt werden. Bei jetzt 23 und in Zukunft noch mehr Amtssprachen erscheint ein solches Kriterium weder zeitgemäß noch praktikabel. Diverse Nicht-EU-Amtssprachen wie z.B. Türkisch, Russisch, Katalanisch sind viel verbreiteter und damit praxisrelevanter als etwa Maltesisch oder Slowenisch. Es stellt sich daher die Frage, ob hier nicht das Interesse der Mitgliedstaaten an der Erhaltung und Förderung der nationalen kulturellen Identität gegenüber dem Anspruch der Vertragsparteien auf Sprachenfreiheit zurücktreten sollte.⁹⁹ Stattdessen ist nach Mechanismen zu suchen, die für den konkreten Unternehmer die Anzahl der Übersetzungssprachen beherrschbar hält und ihm im Idealfall ermöglicht, mit seinem Geschäftsgebaren einen Einfluss auf diese Sprachen zu haben, ohne dass eine unbillige Umgehung der Übersetzungsobliegenheit oder gar eine unzulässige Diskriminierung von Verbrauchern gefördert wird.

IV. Methoden der Untersuchung

Rudolph B. Schlesinger, deutscher und amerikanischer Jurist sowie Begründer eines der Standardwerke zur Rechtsvergleichung in den USA, erklärt seine Disziplin wie folgt:

*Comparative law is not a body of rules and principles. It is primarily a method, a way of looking at legal problems [...]. By the use of the method of comparison, it becomes possible to make observations and to gain insights that would be denied to one whose study is limited to the law of a single country.*¹⁰⁰

Das Studium ausländischen Rechts zur Gewinnung von Einsichten, die letztlich Rückschlüsse auf das vertraute, inländische Recht zulassen, stellt also zuvörderst eine Methode der Rechtsfindung – *de lege ferenda* oder auch *de lege lata* – dar.¹⁰¹ Während es einem Gericht jedoch nur selten möglich ist, sich ausländischen Rechtsmaterials zur Lösung inländischer juristischer Probleme zu bedienen, hat die Legislative in der Regel die Zeit und die Freiheit, sich rechtsvergleichend zu betätigen. Neben dem nationalen bedient sich vor allem der internationale Gesetzgeber ständig der Rechtsvergleichung, allen voran die Organe der Europäischen Union. In der Geschichte des Rechts war die Wanderung von Ideen zwischen Rechtssystemen zu allen Zeiten ausgesprochen verbreitet, ja wurde sogar als fruchtbarste Quelle der Entwicklung

⁹⁹ Zur Legitimität staatlicher Förderung der Nationalsprache als ein Mittel des Ausdrucks nationaler Identität und Kultur vgl. EuGH, Urteil v. 28.11.1989, Slg. 1989, 3967 (Groener).

¹⁰⁰ *Schlesinger/Baade/Wise*, S. 2.

¹⁰¹ Vgl. *Reinhart*, FS Heidelberg, 599, 601 f.; *Jayme*, Rechtsvergleichung, S. 103.

des Rechts bezeichnet.¹⁰² Dies ist heute nicht weniger zutreffend als in früheren Epochen. Dabei können nicht zuletzt auch immer Erkenntnisse darüber gewonnen werden, welche Lösungsmodelle impraktikabel oder aus sonstigen Gründen nicht empfehlenswert sind.

Im Vorfeld eines rechtlichen Vergleiches stellt sich die Frage nach den zu vergleichenden Rechtsordnungen.¹⁰³ Die vorliegende Arbeit möchte Erkenntnisse für das Recht der Europäischen Gemeinschaft und, innerhalb der Vorgaben desselben, für das Recht der Bundesrepublik Deutschland erlangen. Auf der anderen Seite des Vergleiches soll das Rechtssystem der USA stehen. Nicht nur die enorme praktische Bedeutung des Sprachrisikos in einigen Bundesstaaten und die damit verbundene Fülle an Judikatur und geschriebenem Recht zwingt regelrecht dazu, die USA als Referenzordnung zu bemühen. Auch hat dieses Land als wirtschaftliche und politische Weltmacht eine hohe Ausstrahlungswirkung auf andere Länder und Rechtsordnungen.¹⁰⁴ Schließlich fehlt es in vielen, gerade auch traditionell mehrsprachigen Ländern an juristischer Auseinandersetzung mit dem Sprachrisiko.¹⁰⁵ Innerhalb der USA mit ihren 52¹⁰⁶ Teilrechtsordnungen soll Kalifornien besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden. Dieser bevölkerungsreichste Bundesstaat wäre als unabhängiger Staat eine der größten Volkswirtschaften der Welt. Auf seinen Ruf als multikultureller Schmelztiegel, sein Klima und seine geographische Lage ist es zurückzuführen, dass es das bevorzugte Ziel vor allem lateinamerikanischer und südostasiatischer Einwanderer darstellt. Infolgedessen hat das Sprachrisiko in Kalifornien besondere praktische Bedeutung erlangt und in Gesetzgebung und Rechtsprechung in höherem Maße Beachtung gefunden als in den übrigen Bundesstaaten. Mithin wird der Schwerpunkt der Darstellung insoweit auf der kalifornischen Rechtslage liegen.

Im ersten Moment mag man aufgrund der verschiedenen gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten die Geeignetheit eines Vergleiches mit den USA anzweifeln. Doch zum einen kennzeichnen gewisse Unterschiede im Ausgangspunkt jeden unter realen Umständen durchgeführten Vergleich und zum anderen sind sie mitunter geringer als erwartet. So waren etwa 2004 in Deutschland mehr als 12% der Einwohner im Ausland geboren, ein Wert der innerhalb der OECD-Staaten allein von den USA übertroffen wurde und dies nur knapp.¹⁰⁷

¹⁰² Vgl. Schlesinger/Baade/Wise, S. 10.

¹⁰³ Vgl. dazu *Drobnig*, FS Rheinsteint, 221, 222 ff.

¹⁰⁴ In Lateinamerika etwa orientierte man sich in den vergangenen Jahrzehnten bei Reformen von Institutionen der Justiz und Rechtsvorschriften vielfach an den Vereinigten Staaten.

¹⁰⁵ *Spellenberg*, FS Ferid, 463, 466.

¹⁰⁶ Die 50 Bundesstaaten und der District of Columbia verfügen über weitreichende eigene Regelungskompetenzen für das Zivilrecht. Hinzu kommt Puerto Rico, das kein Bundesstaat ist, obwohl seine Bewohner die US-amerikanische Staatsbürgerschaft besitzen.

¹⁰⁷ OECD-Studie über die Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern in Deutschland: Zusammenfassung der Ergebnisse – Pressemitteilung, <http://www.oecd.org/dataoecd/62/11/35796746.pdf>, abgerufen am 7.8.2006; wenn man die Kinder von Migranten (die sog. zweite

V. Gang der Untersuchung

In einem ersten Teil der anschließenden Untersuchung soll die Entwicklung der Problematik im autonomen deutschen Recht skizziert werden. Die Kenntnis des status quo der deutschen Literatur und Rechtsprechung ist als Ausgangspunkt unerlässlich. Das Sprachrisiko wurde erstmals in den 60er Jahren im Hinblick auf Gastarbeiter ausführlich gewürdigt und als Begriff geboren.¹⁰⁸

Zuvor war die Verwendung der deutschen Sprache zumeist als selbstverständlich vorausgesetzt worden.¹⁰⁹ Später kamen neben den arbeitsrechtlichen Fällen auch solche aus anderen Rechtsgebieten wie dem Internationalen Vertragsrecht, dem Erb-, Beurkundungs- und Versicherungsrecht vor die Gerichte.¹¹⁰ In Ermangelung einer über den Spezialfall hinausgehenden Kodifikation wird das Sprachrisiko hierzulande im Wesentlichen als Problem des Zugangs, vereinzelt auch der Form des Rechtsgeschäfts oder des Erklärungsbewusstseins behandelt,¹¹¹ sodass unter Umständen mangels Vertragschluss von Anfang an kein wirksamer Vertrag gegeben ist.

In der letzten Dekade wurde das Sprachrisiko dann verstärkt im Zusammenhang mit Verbraucherverträgen diskutiert.¹¹² Das Bedürfnis nach Wiederherstellung der Vertragsgerechtigkeit zugunsten des Schwächeren hat auch in der Auseinandersetzung mit der Sprachenfrage entscheidende Bedeutung erlangt. Diese jüngere Entwicklung soll in einem zweiten Teil schwerpunktmäßig dargestellt werden. Nachdem Wertungsgrundlagen und Techniken des Verbraucherschutzes vor dem besonderen Hintergrund der Sprachenproblematik erörtert wurden, erfolgt eine Vertiefung einzelner B2C-spezifischer Aspekte, insbesondere des Phänomens des sog. Ethnomarketings.

Der dritte Teil wird sich einer umfassenden Prüfung der US-amerikanischen Rechtslage widmen. Vorab bedarf es einer kurzen Einführung in die Rechtsordnung der Vereinigten Staaten sowie einer Darstellung der kontroversen politischen Diskussionen, die das Thema Mehrsprachigkeit in den USA nunmehr seit Jahrzehnten begleitet. Der allgemeinen Tendenz, der Sprachunkundigkeit vieler Einwanderer Rechnung zu tragen, standen seit jeher auch konservative Gegenströmungen gegenüber.

In einem ersten Kapitel sollen allgemeine vertragsrechtliche *common law doctrines* wie *fraudulent misrepresentation*, *unconscionability* und die *duty to read doctrine* ebenso wie die Besonderheiten im Rahmen von sog. *form contracts* (Verträge mit AGB) erörtert werden. Folge der *duty-to-read*-Grundregel ist eine Obliegenheit des sprachunkundigen Erklärungsempfängers, sich eine Über-

Generation) hinzurechne, liege der Anteil in der Bundesrepublik sogar zwischen 15 und 20 %.

¹⁰⁸ Etwa Hohn BB 1965, Beilage 10, S. 9 f.; Trinkner BB 1967, 999; Basedau BB 1969, 1316, 1318.

¹⁰⁹ Vgl. Schlechtriem, FS Weitnauer, 129, 136.

¹¹⁰ Vgl. Mankowski VuR 2001, 359.

¹¹¹ Vgl. Spellenberg, FS Ferid, 463, 470 ff.

¹¹² Vgl. Kallenborn; Dreißigacker; Mankowski VuR 2001, 359.

setzung zu besorgen.¹¹³ Hinsichtlich der Ausnahme des *fraud* besteht wie im deutschen Privatrecht bei § 123 BGB das Problem, dass das Verschweigen von Tatsachen nur dann tatbestandlich sein kann, wenn eine Rechtspflicht zur Aufklärung bestand.¹¹⁴ Die *unconscionability doctrine* wurde in Art. 2-302, einer der am häufigsten angewendeten Bestimmungen¹¹⁵ des UCC¹¹⁶, kodifiziert. Im Verhältnis zwischen Unternehmer und Verbraucher bietet sie ein wirksames Mittel zum Schutz des schwächeren Vertragspartners, denn die bereits bestehende ungleiche Verhandlungsmacht wird durch die bloße Tatsache, dass der Verbraucher kein Englisch spricht, nochmals verstärkt.

Die Einsicht, dass in der Praxis kaum jemand AGB tatsächlich in ihren Einzelheiten zur Kenntnis nimmt, hat zur Entwicklung spezieller Kriterien für die Beurteilung der Frage geführt, ob der Vertragspartner des Verwenders einzelnen Standardklauseln tatsächlich zugestimmt hat und diese somit gegen sich gelten lassen muss.¹¹⁷ Die strikte Anwendung der *duty to read doctrine* würde jenen, der schon keinen Einfluss auf den Inhalt der AGB hat, über Gebühr benachteiligen. Des Weiteren ist auch das Rechtsinstitut des *unilateral mistake* (einseitiger Irrtum) prinzipiell geeignet, dem Sprachunkundigen als Einwendung zu dienen.

Schließlich gab es im amerikanischen Recht – überwiegend in der jüngeren Vergangenheit – erste Ansätze, das Problem auf der Ebene des Vertragsabschlusses, also von Angebot und Annahme, zu suchen.¹¹⁸ In diesem Punkt ist die Entwicklung in Deutschland freilich um Jahrzehnte weiter.

Ein weiteres Kapitel dient der Untersuchung von Gesetzgebungsakten, den sog. *statutes*, die zahlreiche Bundesstaaten zur Regelung des Sprachrisikos im Vertragsrecht erlassen haben. Dabei sind Art und Umfang von Übersetzungspflichten sowie den Kriterien zur Bestimmung der in diesem Zusammenhang zu verwendenden Sprachen besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Während nach einigen Gesetzen ggf. allein die spanische Sprache eingesetzt werden muss, erfassen andere alle erdenklichen Muttersprachen von Verbrauchern, sofern die Verhandlungen zwischen den Vertragsparteien in der jeweiligen Sprache erfolgten. Manche Vorschriften stellen auch darauf ab, ob eine Ware oder Dienstleistung in einer fremden Sprache beworben wurde. Weiterhin ist denkbar, alle Heimatsprachen von Verbrauchern, deren Bevölkerungsanteil einen bestimmten Prozentsatz erreicht, zur Grundlage einer Übersetzungspflicht des Unternehmers zu machen. Statt auf die Bevölkerung wird mitunter alternativ an die Anzahl der Geschäfte des betroffenen Unternehmers

¹¹³ Bender, 45 Am. U. L. Rev. 1029, 1038 (1996).

¹¹⁴ Vgl. Bender, 45 Am. U. L. Rev. 1029, 1096 f. (1996).

¹¹⁵ Yeun IPRax 1994, 257, 263.

¹¹⁶ Der UCC wurde von allen US-Bundesstaaten außer Louisiana ratifiziert und ist damit nur dort nicht geltendes Recht.

¹¹⁷ Sog. *reasonable expectations test* und *interpretation against the drafter*.

¹¹⁸ Lim, 91 Cal. L. Rev. 579, 609 ff. (2003).

mit Fremdmuttersprachlern angeknüpft. Schließlich sind auch allerlei Kombinationen der vorgenannten Ansätze anzutreffen.¹¹⁹

Im vierten Teil sollen Schlussfolgerungen aus der vergleichenden Betrachtung der US-amerikanischen Rechtslage für das deutsche sowie das Gemeinschaftsrecht gezogen werden. Zunächst gilt es abschließend zu entscheiden, ob eine Kodifizierung dieser Problematik für die deutsche und europäische Rechtsordnung sinnvoll und damit anzustreben ist.¹²⁰ Weiterhin sind die Mindestanforderungen zu bestimmen, die an eine praktikable und zweckdienliche Neuregelung zu stellen sind. Zudem soll eine Auseinandersetzung mit den möglichen Hindernissen eines solchen Gesetzgebungsprojekts – der bisher weitgehenden Untätigkeit der EU-Organen und der nationalen Sprachenpolitik einiger Mitgliedstaaten – erfolgen.

Im Anschluss daran soll die Kernfrage der vorliegenden Untersuchung beantwortet werden, indem das Prinzip der Erkennbarkeit als hauptsächliches Kriterium zur Bestimmung der Vertragssprache bei Bestehen einer Sprachbarriere vorgestellt wird. Es dient als Fundament für ein im Sinne von Transparenz und Rechtssicherheit stimmiges Gesamtkonzept für alle regelungsbedürftigen Arten von Verbraucherverträgen. Was die gesetzliche Auferlegung von Informations- und Übersetzungspflichten angeht, bieten die US-amerikanischen Privatrechtsordnungen zwar kein einheitliches Bild, jedoch eine Vielzahl in geltendes Recht umgesetzter Lösungen, die für eine europäische Regelung des Sprachrisikos fruchtbar gemacht werden können. Dies gilt auch für die Ausgestaltung der Neuregelung im Einzelnen, insbesondere hinsichtlich der Rechtsfolgen.

Davon ausgehend soll dann ein Gesetzgebungsvorschlag formuliert werden, sowohl in Form einer EG-Richtlinie als auch der entsprechenden deutschen Umsetzung als neu in das BGB aufzunehmende Vorschrift.

Zuletzt soll ein Ausblick auf die Chancen einer Realisierung des erarbeiteten Regelungsvorschlags gewagt werden. Ebenso sind außerhalb des Rechts liegende Möglichkeiten zu benennen, um in der Praxis zukünftig für Verbraucher wie Unternehmer eine möglichst komplikationsfreie Handhabung des Sprachenproblems zu gewährleisten.

¹¹⁹ Ausführlich zu den genannten Varianten mit Beispielen von Normen unten, Teil 3, B.II.3.

¹²⁰ Ablehnend Rott, ZVglRWiss 98 (1999), 382, 407; für eine EG-Rahmenrichtlinie Kallenborn, S. 200; Dreißigacker, S. 283 f.