

ZUR PRODUKTIONSPRAGMATIK INTERKULTURELLER FACH-KOMMUNIKATION – JURISTISCHE TEXTE IM DEUTSCH-FINNISCHEN HANDELSKONTAKT

Luana Peotta
Duisburg

Abstract

The purpose of our study is to discuss some aspects of language use from the producer's side in a multilingual context. The analysis focuses on legal language within economic interaction. The role of English as lingua franca is commonly attested in many domains of international business communication. Drafting legal documents within business interaction seems nevertheless to be governed by different rules. The reason is that language choice is strongly influenced by the choice of the law system in which legal documents are written. The results of this study cannot be accepted as actual usage unless validated by further empirical research but it provides interesting insights into perceptions of legal drafting in intercultural contexts.

1. Einleitung

Die Untersuchung von Wirtschaftskommunikation kann auf eine lange Tradition zurückblicken. Bereits in den 20er Jahren dieses Jahrhunderts haben praxisnahe Sprachbedürfnisse aus Wissenschaft und Technik eine Diskussion über Benennungsgrundsätze und Nomenklaturen sowie über Terminologienormung in den jeweiligen fachwissenschaftlichen Kreisen eingeleitet. In diesem Zusammenhang gewann die an Handelshochschulen betriebene wirtschaftslinguistische Forschung infolge einer wachsenden Internationalisierung der Handelsbeziehungen zunehmend an Bedeutung. Radio und Telefon hatten ihre Pioniertage und in der allgemeinen Technik-Euphorie entwickelt die Linguistik neue theoretische Grundlagen. Das sprachliche Zeichen wird an die *Sender-Empfänger*-, bzw. *Sprecher-Hörer*-Relation gekoppelt und im Zusammenwirken außersprachlicher Bezugsgrößen untersucht. Dem Funktionalismus der Prager Jahre verpflichtet und infolge einer verstärkten Hinwendung zu soziopragmatischen Fragestellungen rücken bisweilen Aspekte der fachsprachlichen Kommunikation zunehmend in den Mittelpunkt der wissenschaftlichen Diskussion. Die bisherige Fachsprachenforschung hat in den vergangenen Jahren Fachtexte vor allem hinsichtlich lexikalischer und syntaktischer Phänomene mit dem Ziel untersucht,

statistische Angaben über Vorkommenshäufigkeiten bestimmter sprachlicher Mittel machen zu können. Aspekte des fachbezogenen Produktions- und Rezeptionsprozesses werden jedoch meistens nur am Rande angeschnitten. In den folgenden Ausführungen wird die Frage nach den typischen Realisierungsmitteln nicht im Vordergrund stehen. Vielmehr soll an einem kleinen Ausschnitt deutsch-finnischer handelsrechtlicher Kommunikation der Aspekt der Sprachwahl bei der Produktion juristischer Texte näher beleuchtet werden.

2. Aspekte deutsch-finnischer handelsrechtlicher Kommunikation

Im Jahre 1995 trat Finnland der Europäischen Union bei. Im Hinblick auf die sich voraussichtlich intensivierenden Handelsbeziehungen zwischen Finnland und anderen europäischen Ländern wurde von der deutsch-finnischen Handelskammer in Helsinki ein Vertragsmuster herausgegeben, das dem Zweck dient, das Geschäft der Handelsvertretung finnischer Unternehmen in Deutschland rechtlich zu gestalten. Gegenstand dieser Erörterungen ist also ein Handelsvertretervertrag, der als Muster im Auftrag der deutsch-finnischen Handelskammer verfaßt wurde und bereits 1994 erschienen ist.

2.1 Der Text

Wenn ausländische Unternehmen in einem Land tätig werden, indem sie ihre Ware dort verkaufen wollen, so bieten sich grundsätzlich verschiedene Wege zur Gestaltung einer Handelsbeziehung. Darunter fällt die Möglichkeit, eine Tochterfirma zu gründen. Eine Filiale im Ausland zu unterhalten, scheint jedoch nicht für jedes Unternehmen der geeignete Weg zu sein. Mancher Unternehmer – besonders im mittelständischen Bereich – entscheidet sich deshalb für einen ständigen Vertriebspartner, der wegen seiner Vermittlungstätigkeit Handelsvertreter genannt wird. Der Handelsvertreter ist dadurch gekennzeichnet, daß er von einem anderen Unternehmer damit betraut ist, für diesen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln. Handelsvertreter sind natürliche Personen oder Firmen (in der Regel Handelsgesellschaften). Für seine Vermittlungstätigkeit erhält der Handelsvertreter ein Entgelt in Form von Provisionen.

Beim vorliegenden Text handelt es sich um ein *Vertragsmuster*. Die Anforderungen an einen guten Handelsvertretervertrag sind je nach Branche und Firma unterschiedlich. Um

eine firmenspezifische Gestaltung der Handelsbeziehung zu ermöglichen, wurde der Vertrag als Muster erstellt. Verträge liegen in der Regel als Muster vor. Dies bietet den Vorteil, die rechtliche Beziehung – insbesondere durch Optionenwahl und Ergänzungsklauseln – im konkreten Fall individuell zu gestalten.

Gegenstand dieser Erörterungen ist ein Vertrag. Verträge sind in ihren jeweiligen spezifischen Realisierungen (Kauf-, Miet-, Ehe-, Arbeits-, Darlehensvertrag usw.) einer bestimmten Fachtextsorte im juristischen Kommunikationsbereich zuzuordnen¹. Es handelt sich um Texte, die dem Rechtsetzungstyp angehören. Unter diesen Fachtexttyp fallen Textsorten, die Normen festlegen, wie z.B.: Gesetze, Bestimmungen und Satzungen, Abkommen. Kommunikatives Ziel dieses Fachtexttyps ist die Festlegung von Rechten und Pflichten in einem gegebenen Tätigkeitsfeld. Im vorliegenden Vertragstext ist der juristische Sachverhalt "Handelsvertretung" thematisiert. Dabei werden u.a. folgende Themengebiete behandelt: Pflichten des Handelsvertreters, Pflichten des Unternehmers, Provisionsansprüche, Vertragsdauer und Kündigung.

Kennzeichnend für Texte des Festlegungstyps ist eine explizite performative Wendung am Textanfang. Dadurch erlangt die sprachliche Ausdrucksweise Rechtskraft, d.h. durch die sprachliche Äußerung wird eine juristische Handlung vollzogen. Diese explizite performative Formel nennt Trosborg (1995) "enactment formula". Im vorliegenden Fall handelt es sich um das explizit performativ verwendete Funktionsverbgefüge VEREINBARUNGEN TREFFEN:

- (1) Zwischen
dem Unternehmen
– nachfolgend *Unternehmen* genannt
und
der Firma/Herrn/Frau
– nachfolgend *Handelsvertreter* genannt
werden folgende vertragliche Vereinbarungen getroffen: [...]

Die enactment formula sorgt für die rechtliche Wirksamkeit und für die Institutionalisierung der Rollen im juristischen Kommunikationsprozeß. Hierzu dienen Substanti-

¹ Eine theoretisch fundierte Textsortendiskussion würde den Rahmen dieses Aufsatzes in unzulässiger Weise ausdehnen. Wir verweisen daher auf die Beiträge von Kurzon 1989, Busse 1992, Engberg 1993 und Peotta 1998.

vierungen (z. B. Vermieter/Mieter, Arbeitgeber/Arbeitnehmer, Antragsteller). Texte, die ihrer Funktion nach Verhaltensnormen festlegen, sind außerdem durch Deontik geprägt. Deontisch wird die Modalität genannt, die sich auf die Sphäre des Erlaubt-, Geboten-, oder Verbotenseins bezieht. Auf der Ebene der sprachlichen Realisierung konkurrieren eine ganze Reihe sprachlicher Ausdrucksmittel: bestimmte lexikalische Ausdrücke, syntaktische Konstruktionen, Verbmodus, Tempus, Modalverben. Folgende Belege aus dem Text mögen dies veranschaulichen:

- | | | | |
|-----|--------|---|--|
| (2) | § 1, 2 | Das Unternehmen <i>ist/nicht berechtigt</i> , im Bezirk des Handelsvertreters selbst oder durch Beauftragte tätig zu werden. | Päämies <i>saa/ei saa</i> toimia itse tai valtuutetun henkilön kautta kauppavedustajan piirissä. |
| (3) | § 2, 3 | Der Handelsvertreter <i>hat</i> bei seiner Tätigkeit den von dem Unternehmen erteilten angemessenen Weisungen <i>Folge zu leisten</i> . | Kauppaedustajan <i>on</i> tehtävänsä hoidaessaan <i>noudatettava</i> päämiehen antamia kohtuullisia ohjeita. |
| (4) | § 3, 3 | Der Handelsvertreter <i>darf</i> zur Erfüllung seiner Vertragspflichten Verträge mit Untervertretern abschließen. | Kauppaedustaja <i>saa</i> omia sopimusvelvollisuksiensa täyttäkseen päättää sopimuksia aliedustajien tai myyntimiesten kanssa. |

2.2 Die Textproduktion

Das Produzieren von Texten stellt eine komplexe, sozialen Zwecken dienende sprachliche Tätigkeit dar, durch welche der Textsender mit einer Reihe von Entscheidungen konfrontiert wird. Solche Entscheidungen beziehen sich auf die Entwicklung konkreter Handlungsstrategien und auf die Auswahl der im Hinblick auf die Zielrealisierung als geeignet erachteten Mittel. Steht die Textproduktion im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses, so will die linguistische Analyse Aspekte des senderbezogenen Entscheidungsprozesses näher beleuchten. Diese gedankliche Rekonstruktion erfolgt in der Regel unter Bezugnahme auf den Kontext. Kontextbezug bedeutet die Einbeziehung der Enzyklopädie des Forschers, worunter gesellschaftlich erworbenes Wissen fällt und, wenn möglich, die Einbeziehung von Primärdaten, d.h. Auskünften des Textproduzenten. Um Primärdaten zu erhalten, hat die sozio- und ethnolinguistische Feldforschung eine ganze Reihe methodischer Instrumente entwickelt, wozu auch die Befragung gehört. Die Befragung als Methode der Daten-

gewinnung kann unterschiedlich gestaltet werden. Bei dem hier vorliegenden Interview handelt es sich um eine schriftliche Befragung mit open-ended Fragen.

In den folgenden Erörterungen steht die Entstehungsgeschichte des vorliegenden Vertragstextes im Vordergrund. Es werden jene Aspekte der Textproduktion berücksichtigt, die sich auf den intendierten Rezipienten beziehen. Darüber hinaus werden Fragen zur Rechts- und Sprachwahl thematisiert.

Der Text wurde im Auftrag der deutsch-finnischen Handelskammer in Helsinki geschrieben. Industrie- und Handelskammern sind Körperschaften öffentlichen Rechts und stellen die Interessenvertretung der gewerblichen Wirtschaft einer Region dar. Die wichtigste Aufgabe von Handelskammern im Ausland ist die Förderung und Sicherung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den betreffenden Ländern. Der Text wurde von zwei finnischen und einem deutschen Juristen verfaßt.

2.2.1 Interview-Ablauf

Im Februar 1995 während eines Forschungsaufenthaltes in Vaasa hatte ich Gelegenheit, mit Herrn Reimer, Leiter der Rechtsabteilung der deutsch-finnischen Handelskammer und Mitverfasser des hier vorliegenden Vertragstextes telefonisch Kontakt aufzunehmen. Durch das Telefongespräch erübrigte sich, einen "Begleit- oder Einführungsbrief" (Attesländer, 1987) zu schreiben, um den Befragten darüber zu orientieren, von wem und warum die Untersuchung geführt wird. Das Interview wurde mittels eines Fragebogens geführt. Der Antwortbrief ist im Anhang vollständig abgedruckt.

Der Fragebogen enthält folgende Fragen:

1. Warum wurde dieser Vertrag geschrieben?
2. Für wen hat man ihn geschrieben?
3. Warum hat man ihn nach deutschem Recht geschrieben?
4. Englisch ist die internationale Verhandlungssprache. Warum wurde der Vertragstext zweisprachig (deutsch/finnisch) geschrieben?

2.2.2 Ergebnisse und Diskussion

Die ersten beiden Fragen berücksichtigen die pragmatischen Größen "Zweck" und "Rezipienten" im Textproduktionsprozeß. Der Vertragstext soll in der deutsch-finnischen han-

delsrechtlichen Kommunikation Verwendung finden. Das Vertragsmuster ist speziell für die Situation gedacht, in der finnische Unternehmen ihre Warendistribution in Deutschland über einen deutschen Handelsvertreter organisieren wollen. Die Herstellung eines Vertragsmusters soll hauptsächlich jenen Unternehmen von Nutzen sein, die ohne großen firmeneigenen Aufwand die rechtliche Grundlage einer Geschäftsbeziehung sichern wollen. Intendierte Rezipienten sind daher in erster Linie mittelständische finnische Unternehmen, die – ohne eigene Rechtsabteilung, sondern eben auf der Grundlage eines Vertragsmusters – ihre eigene firmenspezifische rechtliche Gestaltung der Geschäftsverbindung zu einem deutschen Vertriebspartner vornehmen können. Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die Fertigung dieses Handelsvertretervertrages einen aus der Sicht des Textproduzenten "maßgeschneiderten"² Text darstellt, der die Bewältigung einer bestimmten kommunikativer Aufgabe in einer spezifischen Kommunikationssituation gewährleistet.

Zu den wichtigsten Entscheidungen bei der Produktion eines Vertrages in einem mehrsprachigen und *internationalen* Kontext gehören außerdem die Wahl der zur Anwendung kommenden Rechtsvorschriften und die Wahl der Sprache, in welcher der Text verfaßt werden soll.

Frage 3 berücksichtigt den Aspekt der vertraglichen Rechtswahl. Das vorliegende Muster ist auf der Basis deutschen Rechts abgefaßt. Die Rechtswahl bei der Vertragsgestaltung scheint sich danach zu richten, an welchem Ort (bzw. in welchem Land) der Handelsvertreter seine Vermittlertätigkeit ausüben wird. Dies scheint insofern zweckmäßig zu sein, als ein Handelsvertreter seine Dienstleistungen an denjenigen Gesetzen und Vorschriften ausrichten wird, die für seine berufliche Tätigkeit in einem bestimmten Land ausschlaggebend sind. Der vorliegende Vertragstext ist für den Fall konzipiert, daß deutsche Handelsvertreter für finnische Unternehmen in Deutschland tätig werden. Demzufolge erscheint die Anwendung deutschen Rechts geboten. Berücksichtigt man die Tatsache, daß der Vertrag zwar zweisprachig abgefaßt ist, daß aber lediglich die deutschsprachige Fassung im Fall eines gerichtlichen Verfahrens verbindlich ist (§ 14, Abs. 9), so erweist sich die Rechtswahl (die Entscheidung, den Vertrag nach deutschem Recht abzufassen) als für die Sprachen-

² Vgl. Vorwort zum Handelsvertretervertrag/Edustussopimus (S. 3), herausgegeben von der deutsch-finnischen Handelskammer, Helsinki, 1994.

wahl (die ausschließliche Verbindlichkeit der deutschsprachigen Vertragsfassung) determinierend.

Die vierte Frage bezieht sich auf die Sprachwahl. Diese Frage berücksichtigt die Tatsache, daß Englisch als *lingua franca* im internationalen Wirtschaftskontakt üblich ist. Dies ist das Ergebnis vieler empirischer Untersuchungen, auf die sich Oldenburg zusammenfassend beruft³:

Nach allen Untersuchungen ist Englisch in Handel und Industrie die wichtigste Sprache, gefolgt in einigem Abstand vom Französischen, Spanischen und Italienischen. Nahezu alle befragten Unternehmen gaben an, Englischkenntnisse zu benötigen. Französisch wurde immerhin noch von ca. 80% der Betriebe genannt, während die Bedeutung aller anderen Fremdsprachen deutlich geringer war. Dieses Ergebnis ist angesichts der heutigen Vorrangstellung des Englischen als der wichtigsten internationalen Verkehrssprache kaum verwunderlich. (Oldenburg 1992: 15.)

Angesichts dieses Befundes scheint es legitim, der Frage nachzugehen, warum in dieser speziellen Kommunikationssituation die Verwendung eines zweisprachigen Textes bevorzugt wurde. Aus den Ausführungen des Textproduzenten ist zu entnehmen, daß zwei Faktoren besondere Relevanz bei der Sprachwahl zukommt. Es handelt sich einerseits um die Rechtswahl, die wie bereits dargelegt wurde, die Auswahl der Vertragssprache beeinflusst und andererseits um die wirtschaftspolitischen Ziele des Unternehmens. Dazu gehört die Überlegung, daß der *Vertriebspartner* Repräsentanzfunktion im Ausland wahrnimmt. Dem Handelspartner wird somit ein Teil der Verantwortung für den 'guten Namen und den guten Ruf' des Unternehmens im Ausland zuteil. Es ist daher verständlich, daß das Unternehmen daran interessiert ist, Streitigkeiten zu minimieren, die sich auf eine unterschiedliche Auslegung der in einer *lingua franca* verwendeten Rechtsterminologie ergeben könnten. Gerichtsverfahren im Ausland erweisen sich in der Regel als schädlich für das Image des Unternehmens. Daraus ergibt sich, daß die Verwendung eines zweisprachigen (hier: deutsch/finnischen) Textes, der in den Sprachen der vertragschließenden Parteien verfaßt ist, geeignet ist, eine Reduzierung der Mißverständnisse zumindest in sprachlicher Sicht

³ Auf diese Untersuchungen gehe ich im einzelnen nicht ein. Eine ausführliche Diskussion und weiterführende Forschungsliteratur zum Thema bietet Oldenburg 1992: 15 ff.

herbeizuführen. Darüber hinaus mag ein zweisprachiger Text eher den paritätischen Status der vertragsabschließenden Parteien zum Ausdruck bringen. Das ist jedenfalls die Hypothese, die im Rahmen einer bestimmten wirtschaftspolitischen Institution vertreten wird. Es bleibt jedoch zu überprüfen, ob und in welchem Umfang dieses Vertragsmuster im deutsch-finnischen Handelsverkehr tatsächlich zur Anwendung kommt. Ebenfalls offen und künftiger Recherche vorbehalten bleibt die Frage, inwiefern eine wirtschaftspolitische Institution wie die Handelskammer auch sprachpolitisch tätig wird und für die Verbreitung einer nationalen Sprache im Ausland wirkt.

Das Thema "lingua franca im juristischen Kommunikationsbereich" ist von der soziolinguistischen Forschung bisher im Rahmen einer allgemeinen Diskussion zu Verkehrs- und Welthilfssprachen im öffentlichen Sektor (Verlautbarungen, Verträge und politische Urkunden von internationaler Geltung) beachtet worden⁴. Die Gestaltung von Rechtsbeziehungen auf internationaler Ebene im *privatwirtschaftlichen* Sektor bedarf jedoch noch eingehender Untersuchung⁵. In der juristischen Ausbildungspraxis geht man von der Annahme aus, daß je nach Berufszweig unterschiedliche Fremdsprachenkenntnisse benötigt werden. In seiner "Einführung zum juristischen Studium" bemerkt beispielsweise Rinke (1991), daß im Vergleich zum Verwaltungsjurist (z.B. Staatsanwaltschaft, Richteramt) Wirtschaftsjuristen und Freiberufler aufgrund der Internationalisierung wirtschaftsrechtlicher Beziehungen gute Englischkenntnisse benötigen. Dies legt die Vermutung nahe, daß internationale Rechtsbeziehungen zur Verwendung einer lingua franca (meistens des Englischen) führen. Beleuchtet man diesen Zusammenhang näher, so stellt sich jedoch heraus, daß Aussagen zur Sprach(-en)wahl im wirtschaftsjuristischen Handeln differenziert betrachtet werden müssen. Dem im internationalen Wirtschaftskontakt tätigen Juristen bieten sich unterschiedliche Gestaltungsmöglichkeiten. Darunter fällt die Entscheidung, einen Vertragstext ein-, zwei- oder mehrsprachig abzufassen. Da mehrsprachige Vertragstexte in der juristischen Praxis weit verbreitet sind, stellt sich die Frage nach der Wahl und Hierarchisierung der Vertragssprachen als bedeutend heraus.

⁴ Vgl. hierzu Metzeltin 1996.

⁵ Skudlik 1990 berücksichtigt den *rechtswissenschaftlichen* Kommunikationsbereich. Die Rechtswissenschaften werden dabei als nationalsprachlich geprägt eingestuft.

Aus der Behandlung dieses Fragenkomplexes im Rahmen dieser Erörterung kann Folgendes festgehalten werden: Finnischen Unternehmen, die ihre Produkte in Deutschland verkaufen wollen, liegt ein Angebot vor, das die handelsrechtlichen Beziehungen zwischen finnischen Herstellern und deutschen Vertriebspartnern nach deutschem Recht gestaltet und die ausschließliche Verbindlichkeit der deutschsprachigen Vertragsfassung vorsieht. Daraus kann die Schlußfolgerung gezogen werden, daß bei der Gestaltung der wirtschaftsbezogenen Rechtsbeziehungen im Absatzmanagement die alte Regel herrscht: *Cuius mercatus eius lingua.*

3. Schlußwort

Die betriebliche Unternehmenspraxis wird immer stärker von rechtlichen Fragen jeder Art geprägt. Die rechtliche Gestaltung stellt auch bei kleineren und mittleren Unternehmen einen nicht mehr zu vernachlässigenden Bereich dar, der für ein erfolgreiches unternehmerisches Handeln von grundlegender Bedeutung ist. Im Rahmen der im diesen Ausführungen behandelten Fragen werden Aspekte der Textproduktion im interkulturellen Kommunikationskontext in den Mittelpunkt der Diskussion gestellt und versucht, die Praxis, Rechtstexte im internationalen Wirtschaftskontakt zweisprachig zu gestalten, in soziolinguistischer Hinsicht zu ergründen.

4. Literatur

- Ammon, Ulrich (1991). *Die internationale Stellung des Deutschen*. Berlin, New York: Walter de Gruyter.
- Atteslander, Peter (1987). Befragung. In: *Sociolinguistics-Soziolinguistik. An International Handbook of the Science of Language and Society. Ein internationales Handbuch zur Wissenschaft von Sprache und Gesellschaft*, Bd. 2, 940–951. Eds. Ulrich Ammon; Norbert Dittmar & Klaus Mattheier. Berlin, New York: Walter de Gruyter.
- Born, Joachim & Gerhard Stickel (eds.) (1993). *Deutsch als Verkehrssprache in Europa*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Bungarten, Theo (ed.) (1992). *Beiträge zur Fachsprachenforschung. Sprache in Wissenschaft und Technik, Wirtschaft und Rechtswesen*. Tostedt: Attikon.
- Busse, Dietrich (1992). *Recht als Text. Linguistische Untersuchungen zur Arbeit mit Sprache in einer gesellschaftlichen Institution*. Tübingen: Max Niemeyer.
- Detzer, Klaus & Dieter Reichard (1991). *Verträge mit ausländischen Handelsvertretern*. Heidelberg: Recht und Wirtschaft.
- Engberg, Jan (1993). Prinzipien einer Typologisierung juristischer Fachtexte. In: *Special Language/Fachsprache* 15, 31–38.
- Kurzton, Dennis (1989). *Language of the law and legal language*. In: Laurén & Nordman 1989, 283–290.
- Laurén, Christer & Marianne Nordman (eds.) (1989). *Special Language: From Humans Thinking to Thinking Machines*. Clevedon, Philadelphia: Multilingual Matters.
- Metzeltin, Michael (1996). Lingua franca. In: *Kontaktlinguistik, Contact Linguistics, Linguistique de contact. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. An international Handbook of Contemporary Research. Manuel international des recherches contemporaines*, 554–558. Eds. Hans Goebel, Peter Nelde, Zdenek Stary & Wolfgang Wölck. Berlin, New York: Walter de Gruyter.
- Naskali, Päivi (1993). Viitatussa kohdassa mainittuna aikana. Partisiippiattribuutit lakikielen ongelmana. In: *Kielikello* 24, 22–26.
- Oldenburg, Hermann (1992). *Angewandte Fachtextlinguistik – 'Conclusions' und Zusammenfassungen*. Tübingen: Gunter Narr.
- Peotta, Luana (1998). *Kontrastive Fachtextpragmatik. Deutsche und italienische Gerichtsurteile im Vergleich*. Frankfurt/Main etc.: Peter Lang.
- Reuter, Ewald; Hartmut Schröder & Liisa Tiittula (1989). Deutsch-Finnische Kulturunterschiede in der Wirtschaftskommunikation. Fragestellungen, Methoden und Ergebnisse eines Forschungsprojektes. In: *Jahrbuch Deutsch als Fremdsprache* 15, 237–269.
- Schröder, Hartmut (ed.) (1991). *Subject oriented texts. Language for special purposes and text theory*. Walter de Gruyter, Berlin, New York.

Skudlik, Sabine (1990). *Sprachen in den Wissenschaften. Deutsch und Englisch in der internationalen Kommunikation*. Gunter Narr, Tübingen.

Spillner, Bernd (1996). Fachsprache. In: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*, ed. Gert Ueding, 202–206. Tübingen: Max Niemeyer.

Tatje, Rolf (1992). *Fachsprachliche Kommunikation: Zum Statuts des Deutschen, Englischen und Französischen als Wissenschafts- und Publikationssprache in der Mineralogie*. In: Bungarten 1992, 73–90.

Trosborg, Anna (1995). Statutes and contracts: An analysis of legal speech acts in the English language of law. In: *Journal of Pragmatics* 23, 31–54.

Quellen:

Handelsvertretervertrag – Mustervertrag nach deutschem Recht – (zweisprachig) / Edustussopimus – Saksan kauppaeustajalain mukainen sopimusmalli – (kaksikielinen), herausgegeben von der deutsch-finnischen Handelskammer. Helsinki, 1994.

Interview vom 21.02.1995 mit Herrn Joachim Reimers, Leiter der Rechtsabteilung der deutsch-finnischen Handelskammer in Helsinki.

5. Anhang

Interview vom 21.02.1995 mit Herrn Joachim Reimers, Leiter der deutsch-finnischen Handelskammer in Helsinki.

