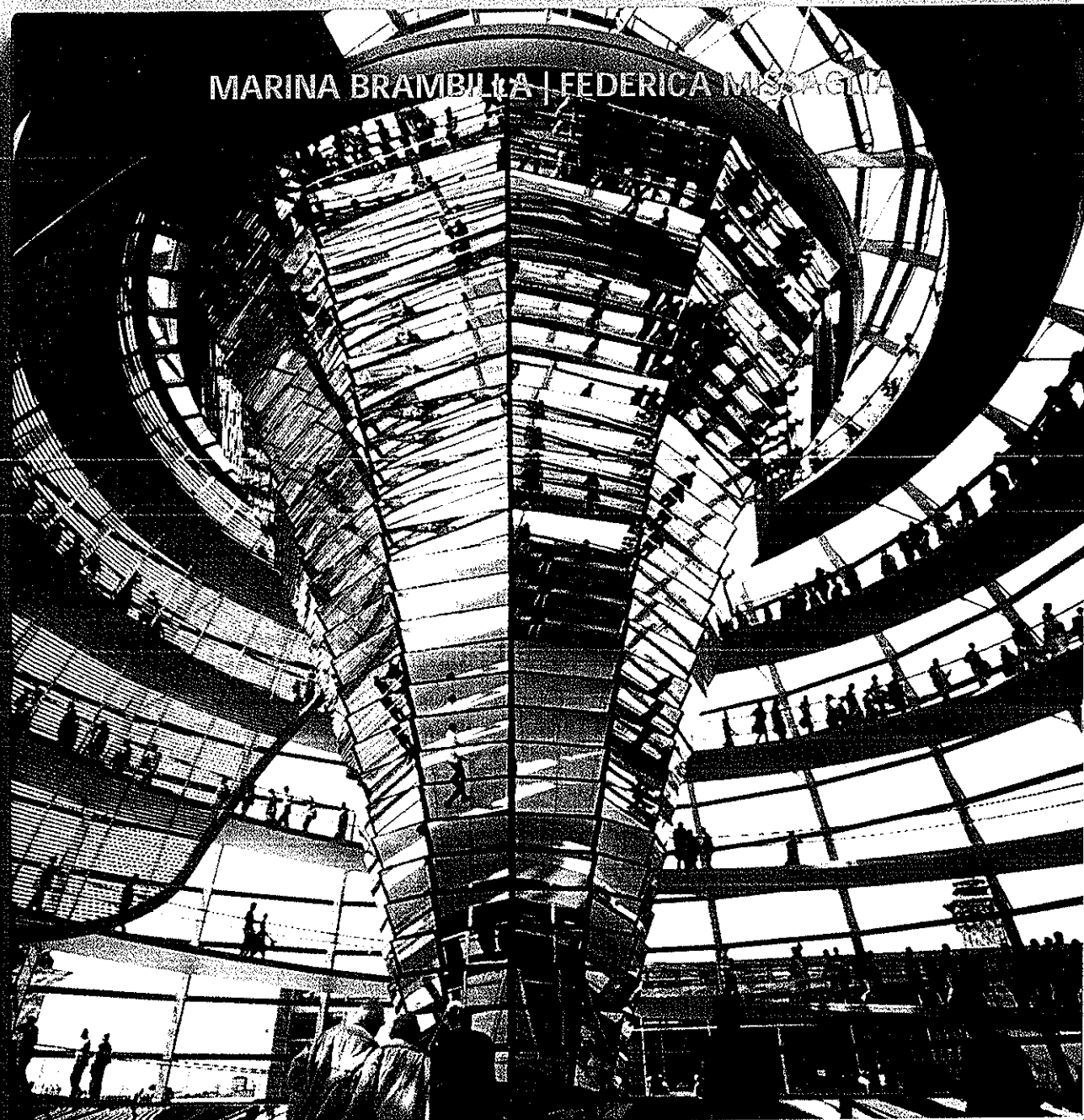


MARINA BRAMBILLA | FEDERICA MISSAGLIA



IL TEDESCO PER LE PROFESSIONI

Prospettive milanesi



MARINA BRAMBILLA | FEDERICA MISSAGLIA

IL TEDESCO PER LE PROFESSIONI

Prospettive milanesi

.. Milano 2014

Indice

Introduzione	5
di <i>Marina Brambilla e Federica Missaglia</i>	

LINGUA, CULTURA E TRADUZIONE

Professione traduttore. Il traduttore letterario dal tedesco	9
di <i>Giovanna Neiger</i>	
Tradurre per la Svizzera. Prospettive e metodi	25
di <i>Roberto Nicoli</i>	
Costruire testi di paesaggi. Aspetti linguistici di programmi di viaggio tedeschi	57
di <i>Valentina Crestani</i>	

IL TEDESCO E L'ECONOMIA

Il tedesco per la comunicazione internazionale in ambito economico	77
di <i>Federica Missaglia</i>	
Il tedesco in una facoltà di economia. Bilancio e prospettive.....	91
di <i>Stefanie Vogler</i>	
Il tedesco per l'economia e la tecnica	113
di <i>Piergiulio Taino</i>	

IL TEDESCO E LE SCIENZE GIURIDICHE

- Il linguaggio giuridico. Aspetti linguistici e problematiche traduttive 135
di *Marina Brambilla*
- Il tedesco e le terminologie giuridiche. La traduzione di termini e concetti 155
di *Mario Dusi*
- Il dovere della governabilità. Elezione, nomina e fiducia del cancelliere secondo il *Grundgesetz* 167
di *Giovanni Gobber*

Mario Dusi

Il tedesco e le terminologie giuridiche: La traduzione di termini e concetti

Notoriamente i sistemi di diritto italiano e tedesco hanno un importante comune denominatore che è il diritto romano. Da questa comune base però, nei secoli, si sono sviluppati due sistemi di diritto assolutamente diversi, i quali spesso usano anche concetti e termini identici, che vengono poi coniugati nella pratica in modo assolutamente differente. Basti pensare che, pur partendo dal diritto romano ed avendo un sistema giudiziario con tre gradi di giudizio ed una Suprema Corte, suddetta Corte (il *Bundesgerichtshof*) in Germania tratta non più di un migliaio di pratiche all'anno, mentre la Corte di Cassazione a Roma emette (notoriamente) ogni anno più di 25.000 sentenze. Gli avvocati che svolgono la propria attività presso la Suprema Corte sono circa una sessantina in tutta la Germania, mentre in Italia quasi la totalità dei colleghi si iscrive alle liste della difesa avanti alla Suprema Corte di Roma.

Volendo approfondire, nel settore della procedura civile, le differenze – anche di approccio alla modalità lavorativa – si possono elencare alcuni determinanti esempi. Si pensi alla procura alle liti, che in Germania si concretizza in una sorta di dichiarazione su carta intestata dello studio legale mentre in Italia deve essere redatta a margine dell'atto introduttivo (anche difensivo) della parte, con autentica da parte dell'avvocato; alternativamente, per essere correttamente difesa in giudizio, la parte deve rilasciare all'avvocato italiano una procura sottoscritta direttamente davanti ad un notaio. Tale distinzione non è solamente pratica ma si fonda su un diverso concetto e su un diverso rispetto che il legale deve avere dalle controparti e dal Giudice. • • • • •

Mentre in Italia è preferito l'aspetto burocratico o formalistico, che dovrebbe servire a evitare dubbi o possibili scorrettezze, in Germania vige il concetto della assoluta credibilità del legale; tanto che nel processo civile, l'avvocato che rappresenta la parte non deposita nemmeno la procura alle liti, ma dichiara esclusivamente di averla ricevuta (indicando peraltro la ulteriore disponibilità a rammostrare la procura qualora qualcuno non gli desse credito).

È il concetto del *Mistrauensprinzip*, ossia del principio del dubbio, che vige in Italia; in Germania si parte invece dalla assoluta credibilità delle dichiarazioni fatte dall'avvocato, il quale se per una sola volta non dovesse svolgere dichiarazioni corrette, rischierebbe immediatamente la radiazione dall'albo (e comunque verrebbe sottoposto a una sorta di "allontanamento" dalla credibilità dei colleghi e dei Magistrati). Il medesimo concetto si riscontra anche nello svolgimento delle cause civili, laddove in una controversia in Germania il legale del convenuto, difficilmente, presenta delle difese che non abbiano un minimo di appiglio con la realtà. Esiste certamente il principio di prova in capo all'attore (e al convenuto nelle eccezioni che questi promuove), ma nessun legale in Germania si permetterebbe di contestare le "ovvietà" di un processo, che invece in Italia sono pane per le difese più strenue dei convenuti, il più delle volte proprio di quelli in maggiore difficoltà e difetto. Il Giudice in Germania non si appoggia esclusivamente al principio dell'onere probatorio dell'attore ma valuta secondo la sua scienza e conoscenza; questo è uno dei motivi per i quali non vengono così spesso come in Italia chiamati a coadiuvare dei CTU, nemmeno su questioni linguistiche o tecniche, nelle quali il Giudice ritiene di essere preparato.

Ulteriore esempio di tale meccanismo, relativo all'onere della prova, è cristallizzato nei procedimenti e nelle sentenze contumaciali. In Italia il legale dell'attore è quasi terrorizzato dal fatto che

la notifica dell'atto di citazione sia andata a buon fine e che il convenuto non compaia, poiché nel momento in cui il medesimo viene dichiarato contumace, il più delle volte il giudice si erge a "tutore" del diritto, obbligando l'attore ad una serie di prove, per fondare le proprie pretese, le quali nel contraddittorio tra le parti vengono invece spesso evitate.

Chi scrive ha avuto anche la brutta esperienza di avanzare due cause ordinarie per il recupero di importi dovuti a titolo di consulenza a favore di un professionista, nei confronti di due diversi debitori. Tali cause sono finite dal medesimo Magistrato (all'epoca ancora in vigore la vecchia procedura, davanti al Pretore di Milano) e pur avendo avanzato le medesime istanze istruttorie, depositato la medesima documentazione, dopo l'assunzione del medesimo teste (sottoposto alle medesime domande) si è avuta la "opportunità" di leggere due sentenze assolutamente contrarie, ossia una di condanna del convenuto ed una di rigetto della pretesa.

Notoriamente in Germania, dopo la verifica della regolare notifica dell'atto introduttivo, sia esso causa ordinaria che decreto ingiuntivo, il Giudice rilevata la contumacia del convenuto, senza svolgere alcuna istruttoria, condanna il medesimo a tutte le pretese avanzate dall'attore. In via pratica pertanto il giudicante non fa altro che fare un esercizio di "copia e incolla" delle conclusioni e istanze attoree, ritenendo che ai sensi della procedura civile tedesca (ZPO), il convenuto avesse il diritto e dovere di difendersi in giudizio: nel momento in cui ciò non accade il convenuto è da ritenersi "colpevole". Tale ultimo meccanismo, evidentemente, dà una maggiore credibilità all'intero apparato processuale e pone l'accento sulla importanza del diritto/dovere di difendersi, nonché sul regolare svolgimento dei passaggi prodromici al giudizio (la regolare notifica), i quali acquisiscono così un importante valore che in Italia non ha (purtroppo) la stessa valenza.

Ulteriori differenze si riscontrano nella procedura per decreto ingiuntivo, in Italia e in Germania. In Italia parecchi articoli del codice di rito prescrivono quali debbano essere i presupposti per ottenere il decreto ingiuntivo; una volta depositato il ricorso, il medesimo viene assegnato ad un Magistrato, il quale valuta gli elementi e può giungere anche a rigettare il ricorso stesso. Il tutto con una apertissima disquisizione in materia dei sopraddetti presupposti per richiede ed ottenere il decreto ingiuntivo, laddove vi sono sentenze della Suprema Corte italiana che ribadiscono da anni come basti la fattura (senza bisogno dell'estratto autentico notarile dei libri contabili) per ottenere il decreto ingiuntivo stesso, essendo implicita la facoltà del presunto debitore di potersi difendere, avanzando l'atto di citazione in opposizione al decreto ingiuntivo stesso. Si noti che tra gli elementi, che spesso i magistrati richiedono per "concedere" il decreto ingiuntivo vi è il sopra citato estratto autentico delle scritture contabili, che in Germania (ed in molti altri Paesi dell'Unione Europea) è documento sostanzialmente ignoto ai giuristi. In un sistema commerciale di importanti interscambi tra Italia e Germania (Stati partner da secoli) viene ancora oggi preteso dal giudicante italiano di ottenere dalla eventuale creditrice tedesca, il sopraddetto documento o le bolle di consegna di ogni singolo collo di merce, sottoscritte dal presunto debitore, laddove è noto che nei contratti di trasporto internazionali intervengono tutta una serie di vettori e trasportatori e che dunque recuperate dette bolle di consegna sia sostanzialmente impossibile. Nel sistema processuale tedesco invece il decreto ingiuntivo, che peraltro ormai già da parecchi anni può essere chiesto solo in via telematica, è quasi solo un documento amministrativo, anche se emesso dalle Cancellerie dei Tribunali, con il quale, preso atto della pretesa viene ingiunto al debitore di pagare.

Non vi è dunque una particolare valutazione su elementi probatori ma tutta la pretesa viene fondata nuovamente sul sopra esposto concetto della credibilità di chi emette dichiarazioni a proprio favore. Va però sottolineato come la difesa del debitore possa essere molto semplice, ossia basta l'invio di un formulario, peraltro già allegato alla documentazione che viene inviata con il decreto ingiuntivo, attraverso il quale il debitore può semplicemente (crocettando un modulo già prestampato) indicare che non ritiene di dover pagare e dunque rigetta la richiesta di decreto ingiuntivo. A questo punto il ricorso viene sostanzialmente sospeso/interrotto e sarà onere dell'attore iniziare una causa ordinaria poter vantare il proprio credito, laddove in questo modo è evidente che l'onere probatorio sarà esclusivamente in capo al medesimo attore.

Si noti la maggior differenza con il sistema tedesco, proprio nella parte relativa invece alla opposizione a decreto ingiuntivo, per la quale in Italia, il presunto debitore promuove atto di citazione, divenendo attore formale ma non sostanziale. Tale aspetto da decenni lascia spazio a numerose interpretazioni, a svariate discussioni nel corso di quel tipo di causa, laddove spesso chi non ha abbastanza elementi probatori a proprie mani, cerca di virare la discussione sulla interpretazione dell'onere probatorio in capo all'uno o all'altro soggetto del giudizio, anche solo per guadagnare tempo e prorogare i pagamenti. Le sopra esposte (importanti) differenze spesso portano anche delle difficoltà ai debitori tedeschi, i quali si vedono notificare un decreto ingiuntivo ai sensi del codice di rito italiano e (nell'erronea convinzione, che il comune ceppo del diritto romano, compori anche meccanismi pratici analoghi se non identici) inviano semplici dichiarazioni, alle volte nemmeno a mezzo raccomandata AR, ma solo a mezzo fax alla Cancelleria del Tribunale italiano, che ha emesso il decreto, dichiarando che vo-

giono opporsi al medesimo. Naturalmente tutto ciò comporta che il decreto italiano non trovi opposizione e che diventi titolo esecutivo; a nulla varrà nel prosieguo la eventuale ulteriore eccezione del debitore tedesco, il quale per sua ignoranza non ha all'epoca seguito i necessari passi per proporre regolare opposizione, ai sensi del codice di rito italiano.

Quanto sopra esposto in tema di opposizione a decreto ingiuntivo dà lo spunto per menzionare anche il differente rapporto tra legali e Cancellerie; in Italia seppur con il nuovo invio, attraverso e-mail a mezzo PEC, la comunicazione fra cancellerie e studi legali iniziare solo da poco tempo (ed a rilento) a diventare usuale. È comunque raro poter ottenere dall' Cancellerie dei Tribunali delle chiare indicazioni e/o comunicazioni che non siano quelle formalmente previste dal codice di rito. Ciò non accade in Germania, dove vi è una maggiore disponibilità della Cancelleria a rispondere a richieste anche fatte da legali non tedeschi, con successivo invio della documentazione (come spesso capita a chi scrive) su semplice richiesta in PDF e risposta a mezzo e-mail.

In tema di rapporti con le Cancellerie, va peraltro qui sottolineato come certamente anche il sistema tedesco conosca dei termini perentori per dover depositare gli atti, con la differenza che da decenni esiste una buca per imbustare e immettere nella medesima gli atti in scadenza il giorno stesso, entro la mezzanotte del suddetto giorno; in effetti la scadenza per il legale italiano, invece decorre sempre al massimo entro le ore 13:00 del giorno di scadenza, poiché successivamente al detto orario le Cancellerie chiudono.

Pare a chi scrive anche questo un elemento di maggior attenzione al lavoro dei legali e dunque al rispetto del medesimo. A supporto di questa "filosofia del rispetto" va menzionato il fatto che da quando i telefax sono in corrente uso presso tutti gli studi

legali e le Cancellerie, i colleghi tedeschi hanno sempre potuto inviare le proprie memorie tramite telefax, in cancelleria, sempre nel rispetto della scadenza del giorno e dunque entro la mezzanotte. È evidente che tale meccanismo aveva come scopo anche il rispetto delle tempistiche di lavoro dei legali, non obbligando i medesimi ad andare a depositare materialmente e personalmente gli atti in Cancelleria, come ancora oggi avviene purtroppo in Italia.

L'esempio più lampante della differenza nei due Stati di appoggio al processo civile ed alla statuizione finale del medesimo è proprio la struttura della sentenza. Infatti le sentenze tedesche sono impostate in modo diametralmente opposto a quelle italiane, laddove dopo la indicazione delle parti e dei propri legali, in una sentenza tedesca si legge immediatamente la statuizione finale e solo successivamente brevi cenni sullo sviluppo del processo (principalmente sull'indicazione di eventuali audizioni testimoniali) e successivamente la motivazione in diritto. Come è noto in Italia, dopo aver, in parecchie pagine, ampiamente spiegato come si è sviluppato ogni singolo passaggio del processo, si legge tutta la motivazione e solo infine il cosiddetto PQM, ossia il tenore della sentenza. Certamente il meccanismo mentale di voler andare immediatamente ed esclusivamente al punto determinante della controversia, ossia la decisione della medesima, rispetto all'intera motivazione della stessa, è la grossa differenza che si può riscontrare nei due sistemi. Tale aspetto trova il suo contraltare anche nella vena continuamente interpretativa della Suprema Corte italiana.

Così la ampia motivazione della sentenza in Italia apre alla possibile applicazione delle svariate valutazioni delle differenti sezioni della Cassazione, le quali (notoriamente), su ogni singolo articolo del Codice Civile, spesso cambiano mensilmente opinione. In Germania invece i cambiamenti di interpretazioni sono momenti a

dir poco epocali, di cui ogni rivista di diritto scrive per parecchi anni. Anche il linguaggio nei testi dei Giudici è molto più comprensibile e puntuale (*sachlich*), mentre spesso le sentenze, non solo dalla nostra Suprema Corte ma anche dei Tribunali di merito, sono redatte in una lingua molto più aulica, la quale nuovamente dà adito ad ulteriori interpretazioni nei successivi gradi di giudizio. Certo la differenza, questa volta a vantaggio del nostro Paese, è dettata dalla, alle volte fin troppo esigente, rigidità dei meccanismi in Germania. La fantasia di cui gli avvocati italiani, pervadono ogni atto ed ogni interpretazione per poter portare la valutazione del Giudice dalla parte del proprio cliente è assai rara in Germania, laddove una nuova modalità interpretativa, per essere applicata non solo non deve essere vietata dalla legge ma deve fondarsi su alcuni presupposti quantomeno di strettissima analogia, i quali vengono sempre valutati in modo molto ferreo dai giudicanti. In ultima istanza si può affermare che la decisione e la filosofia interpretativa dei Tribunali tedeschi è quella di piegare il caso singolo alla interpretazione generale, affinché vi sia un precedente interpretativo che possa dare al legale tedesco un elemento per poter scongiurare il cliente anche solo dall'iniziare un giudizio. Notoriamente in Italia ciò non accade ed anzi troppo spesso la Suprema Corte piega l'interpretazione generale al caso singolo, con ciò creando una totale assenza di precedenti certi e dunque la possibilità di tentare sempre di opporsi ad una giusta pretesa avversa.

Le distinzioni tra i due sistemi di diritto si riscontrano anche nel diritto societario e del mondo del lavoro. Esiste infatti in Germania la figura del *Geschäftsführer*, cioè di un soggetto (sostanzialmente libero professionista), che dirige le aziende ed ha poteri di firma nelle medesime e segue sostanzialmente, il *day to day business*. Una delle maggiori difficoltà che si incontra in qualità di legali italiani, facendo consulenza in Italia alle case madri tedesche,

che intendono costituire Società figlie in Italia, è quella di spiegare come la sopradetta figura nel Belpaese non esista assolutamente, poiché in Italia si passa dal dipendente (sia esso normale, quadro o dirigente) al livello del Consiglio di Amministrazione, con tutta una serie di sfumature di responsabilità e/o rischi, in capo alla società, in ordine all'eventuale scioglimento del vincolo contrattuale con tale soggetto legati alle normative vigenti in Italia in materia di scioglimento del vincolo contrattuale di lavoro (con tutti i relativi divieti ed indennità); tali rischi per l'imprenditore in Germania, non esistono.

Nuovamente in Italia, anche nella struttura del rapporto di lavoro o di attività professionale all'interno delle società, si predilige l'aspetto formale e tutelante per il dipendente/incaricato, al quale invece in Germania (qualora ricopra la figura del *Geschäftsführer*) vengono di fatto date le "chiavi dell'azienda" lasciando al medesimo tutte le facoltà di scelta (salvo limitazioni dei poteri, nei casi di Straordinaria Amministrazione), per ciò che attiene la conduzione dell'azienda stessa. Naturalmente il rischio che corre il *Geschäftsführer* è quello di un vedersi rinnovata la fiducia (in genere di biennio in biennio) dall'azienda se i risultati, alla fine dell'anno contabile (e dunque in ultima sostanza i numeri creati dall'azienda), non corrispondono a quanto i soci della medesima si attendevano.

Già da queste poche righe si intravede la assoluta differenza nella modalità di costruire e gestire un'azienda in Germania ed in Italia, anche se le diverse forme di società, sostanzialmente (almeno dal punto di vista dell'inquadramento formale) sono identiche. Entrambi i Paesi conoscono infatti sia la figura della Società per Azioni che quella della Società a Responsabilità Limitata e di varie società di persone, tra cui la Società in Accomandita.

• • • • •

Non ci si può esimere dal sottolineare come anche dal punto di vista dell'impostazione della regolamentazione vi siano delle differenze tra il sistema normativo del diritto societario italiano e quello tedesco. Infatti, notoriamente, il diritto societario italiano viene regolamentato all'interno del Codice Civile, mentre nel sistema delle norme tedesche vi è la distinzione fra Codice Civile (BGB) e Codice Commerciale (HGB); tale distinzione nasce dal fatto che da sempre il diritto tedesco riconosce una maggiore responsabilità in capo ai "commercianti" ed alle società ed un maggior obbligo di attenzione nei rapporti contrattuali tra questi.

Si noti che in Italia sino al 2003 l'imprenditore rispondeva per le proprie attività solo quale buon padre di famiglia; solo dopo la riforma del diritto societario (peraltro permeata e richiesta dalle normative europee), l'imprenditore è divenuto un professionista, analogamente al sistema tedesco. Si leggono già le prime sentenze della Suprema Corte che interpretano la norma italiana in tal senso, anche se nel quotidiano è difficile riscontrare questa scienza dell'imprenditore italiano, laddove la maggior parte delle aziende italiane sono le cosiddette PMI, ossia le piccole-medie aziende, le quali quotidianamente hanno ben altri pensieri e problematiche da dover affrontare per poter sopravvivere al mercato.

Anche questa differenza spesso comporta delle difficoltà di approccio delle aziende tedesche in Italia, che certamente rimane un mercato privilegiato anche (e non ultimo) per la capacità di sviluppo del medesimo; tutto ciò comporta per il consulente professionista una impegnativa attività di spiegazione delle differenti realtà al cliente straniero, la quale impegna parecchio tempo.

La non facile conclusione da dover trarre da questi pochi spunti ed appunti, non può (allo stato) che essere quella di promuovere la conoscenza per i giovani, i quali iniziano ad affrontare il mercato ed il mondo del lavoro, dei pregi e dei difetti di en-

trambi i sistemi, cercando di cogliere il massimo vantaggio da entrambi e di accettare le differenze, ponendo attenzione alle medesime, cercando nel contempo di spiegarle (con dovizia di particolari) a chi non le conosce, al fine di colmare la lacuna pratica e tradurre le differenze in opportunità.