

Juristische Ratschläge für das Japangeschäft

Matthias Scheer

JETRO

Vorwort

Häufig kommt es vor, daß Unternehmensvertreter uns über Rechtsauffassungen zu einem bestimmten Thema in Japan befragen oder Hilfsmittel für das Verständnis verschiedener Abläufe in die Hand bekommen möchten. Da sich herauskristallisiert hat, daß sich grundsätzliche Probleme offensichtlich bei vielen Firmen ähneln, haben wir Herrn Professor Dr. Matthias Scheer gebeten, auf der Grundlage seiner langjährigen Erfahrung als Rechtsanwalt im Japan-Geschäft einige Fixpunkte zusammenzufassen.

Wir hoffen, mit dieser kleinen Publikation zum besseren gegenseitigen japanisch-deutschen Verständnis beizutragen und würden uns über ergänzende Hinweise oder Erfahrungsberichte zum Thema sehr freuen.

岩崎 正博

Masahiro Iwasaki
Generaldirektor
JETRO Berlin

Berlin, im Oktober 2004

Juristische Ratschläge für das Japangeschäft

1. Die Vorbereitung auf den japanischen Markt

Wenn deutsche Unternehmen erstmals im Ausland investieren, fangen sie meistens im europäischen Ausland oder in den USA an. Aufgrund der räumlichen Nähe und der zumeist vorhandenen Sprachkenntnisse gehen sie dann häufig davon aus, daß das Rechtssystem des Ziellandes in etwa dem unsrigen gleicht. Dies ist aber leider völlig falsch. Selbst bei übereinstimmenden, von der EU verabschiedeten Verordnungen und Richtlinien stellen sich auf der Ebene der Rechtsanwendung und der Rechtsmentalität in jedem Mitgliedstaat ganz erhebliche Unterschiede heraus. In rechtlicher Hinsicht sind die Verhältnisse in Amerika für Neulinge ebenfalls sehr verwirrend, ja sogar irreführend. Die Zahl der deutschen Unternehmen, die trotz hervorragender englischer Sprachkenntnisse ihrer Manager in den USA spektakulär am dortigen Rechtssystem gescheitert sind, ist sehr groß.

Aufgrund dieser Erfahrungen lassen sich die deutschen Unternehmen, die noch nicht auf dem japanischen Markt aktiv sind, in etwa zwei Gruppen teilen: Die erste Gruppe meint, daß sie nun, nachdem sie auf dem amerikanischen Markt reüssiert hat, auch den japanischen Markt schaffen kann, da dieser, abgesehen von der komplizierten Sprache so schwierig nicht sein könne. Immerhin gelte ja weitestgehend das aus Deutschland übernommene Recht. Die zweite Gruppe hat beunruhigende Geschichten über Japan und sein Rechtssystem gehört und schreckt deshalb in der Tat vor größeren Aktivitäten, vor allem aber einer Investition auf dem japanischen Markt zurück.

Beide Ansichten sind verkehrt. Es trifft zwar zu, daß die Japaner einen großen Teil ihres Rechtssystems deutschen Vorbildern und Anregungen verdanken. Das bedeutet aber noch lange nicht, daß die japanischen Regeln identisch sind oder in derselben Weise wie in Deutschland angewandt werden. Umgekehrt aber sind das japanische Rechtssystem und das japanische Rechtsdenken auch nicht so undurchschaubar und unverständlich, wie immer wieder behauptet wird. Daraus folgt, daß **man nicht unbedacht und hastig, sondern nur nach ausreichender Vorbereitung auf dem japanischen Markt aktiv werden sollte (Ratschlag Nr. 1)**. Dieser Ratschlag gilt selbstverständlich für jedes Land in der Welt, ja sogar für die jeweiligen einzelnen deutschen Regionen. Wenn Hamburger in Nürnberg,

Münchener in Berlin und Kölner in Rostock investieren, müssen sie eine Fülle von Andersartigkeiten vor allem im Bereich der ungeschriebenen Regeln beachten. Und selbst Hamburger, die nach Bremen versetzt werden, bekommen den folgenden guten Rat mit auf den Weg: „In Bremen ist alles anders!“

Fast alle deutsche Unternehmen, die auf dem japanischen Markt tätig sind, haben sich an den Rat, sich ausreichend vorzubereiten, gehalten und in der überwiegenden Mehrheit der Fälle sehr gute, ja zum Teil sogar spektakuläre Erfolge erzielt.

Die Frage, wie viel Vorbereitung ausreichend ist, läßt sich im Einzelfall schwer beantworten. Unumgänglich ist die Lektüre einiger Bücher, um ein allgemeines Japan-Know-How zu erwerben. Darüber hinaus sollte man die Erfolgsberichte deutscher und anderer Unternehmen lesen, die regelmäßig von der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Tokio (DIHKJ) und der JETRO (z.B. in den JETRO-Informationen) veröffentlicht werden. Ferner erscheint es mir genau wie im Falle der USA geboten, mit Institutionen wie der JETRO und der DIHKJ Kontakt aufzunehmen und sich geeignete Consultants und juristische Berater für das Japangeschäft in Deutschland und Japan empfehlen zu lassen. Dies gilt vor allem für das Vorfeld und die ersten Kontakte. Ebenso wie in den USA ist es in Japan schon zu diesem Zeitpunkt erforderlich, sich beraten und gegebenenfalls an die Hand nehmen zu lassen. Denn schon während der ersten Anbahnungsgespräche können einem die entscheidenden Fehler und Irrtümer unterlaufen, die hinterher nicht wiedergutzumachen sind. Daraus ergibt sich der **Ratschlag Nr. 2: Lassen Sie sich ausführlich und ständig wirtschaftlich und juristisch beraten.**

2. Grundlegende japanische Gesetze

Möglicherweise gibt es den einen oder anderen Leser, der sich zunächst selbst ein Bild verschaffen und daher wissen möchte, auf welche Weise er an die grundlegenden japanischen Gesetzestexte herankommen kann. Aus meiner Sicht sind die wichtigsten Texte die japanische Verfassung, das japanische Zivilgesetz, das früher häufiger als das japanische BGB bezeichnet wurde, das Handelsgesetz, das Zivilprozeßgesetz, das Produkthaftungsgesetz, das Umweltrahmengesetz und das Antimonopolgesetz. Die Verfassung ist abgedruckt in dem Buch von Toshiyoshi Miyazawa, „Verfassungsrecht“ (1986). Die Übersetzung des japanischen Zivilgesetzes wurde von Akira Ishikawa/Ingo

Leetsch mit dem Titel „Das japanische BGB in deutscher Sprache“ (1985) veröffentlicht. Olaf Kliesow, Ursula Eisele und Moritz Bälz besorgten die Übersetzung des Handelsgesetzes, die als Band 34 der Serie „Japanisches Recht“ mit dem Titel „Das japanische Handelsgesetz einschließlich des Gesetzes über die Ausnahmen von den Vorschriften des Handelsgesetzes über die Rechnungsprüfung etc. der Aktiengesellschaft“ 2002 erschien. Das Zivilprozeßgesetz wurde von Christopher Heath und Anja Petersen unter dem Titel „Das japanische Zivilprozeßrecht“ (2002) veröffentlicht. Olaf Kliesow übersetzte und kommentierte das neue Produkthaftungsgesetz in Japan in den „Mitteilungen der DJJV“ (Deutsch-Japanische Juristenvereinigung e.V.) 13/14 (1994/1995), S. 33-36, die der Vorläufer der „Zeitschrift für Japanisches Recht“ waren. Heide Philipp übersetzte „Das japanische Umweltrahmengesetz“, das 1996 in Marburg erschien, und Joseph Iyori, Akinori Uesugi und Christopher Heath veröffentlichten die Übersetzung des japanischen Antimonopolgesetzes, die in der zweiten Auflage ihres Buches „Das japanische Kartellrecht“ (1994) abgedruckt wurde.

Zu diesen grundlegenden Gesetzen ist allerdings ein warnender Hinweis erforderlich. Wenn man das Zivilgesetz, das Handelsgesetz und das Zivilprozeßgesetz in deutscher Sprache liest, hat man des öfteren ein Déjà-vu-Erlebnis. Viele Artikel kommen einem merkwürdig bekannt vor. Das liegt daran, daß diese Gesetze ursprünglich weitestgehend von deutschen Regierungsberatern vorbereitet wurden, die sich zum Ende des 19. Jahrhunderts in Japan aufhielten. **Dies darf einen aber nicht zu der Annahme verleiten, daß das japanische Recht, jedenfalls in diesen eben genannten Bereichen, weitestgehend mit dem deutschen Recht identisch ist (Ratschlag Nr. 3).** Dieses wäre ein ganz schrecklicher Irrtum, der aber, jedenfalls in Deutschland, immer noch unausrottbar zu sein scheint.

Zum Ende des 19. Jahrhunderts sahen sich die Japaner durch heftigen ausländischen Druck gezwungen, ihr gut funktionierendes und der japanischen Rechtswirklichkeit entsprechendes Rechtssystem, das in weiten Bereichen auf Präjudizien (früheren Entscheidungen) und Gewohnheitsrecht beruhte, zu Gunsten eines westlichen Rechtssystems aufzugeben. Anderenfalls hätten nämlich die Westmächte, zu denen auch das damalige Deutsche Reich gehörte, ihre durch ungleiche Verträge erworbenen Vorrechte gegenüber Japan nicht aufgeben. Zu diesen Vorrechten gehörte auch die Konsulargerichtsbarkeit, die bedeutete, daß Ausländer nicht der japanischen Gerichtsbarkeit unterlagen. Die Konsulargerichtsbarkeit wurde von den Japanern völlig zu Recht als ungeheure Schmach und exorbitanter Gesichts-

und Souveränitätsverlust betrachtet. Die Westmächte erklärten immer wieder, daß sie erst dann auf die Konsulargerichtsbarkeit verzichten würden, wenn Japan ein den westlichen Standards entsprechendes Rechtssystem eingeführt hätte. Dies veranlaßte die Japaner, ihr eigenes Rechtssystem aufzugeben und das westliche Rechtssystem zu übernehmen. Hierbei gingen sie aber durchaus selektiv vor. Die von ausländischen Rechtsberatern angefertigten Entwürfe wurden keineswegs ungeprüft, sondern erst nach langen, z.T. sehr heftigen und öffentlichen Diskussionen übernommen. Im übrigen stellten viele der dann verabschiedeten Gesetzeswerke einen Kompromiß zwischen verschiedenen westlichen Vorbildern dar. Die Westmächte verzichteten im folgenden auf die Konsulargerichtsbarkeit, aber nicht nur wegen der z.T. lediglich formellen Übernahme des westlichen Rechts durch die Japaner, sondern weil sich die Japaner in zwei Kriegen gegen das kaiserliche China und das zaristische Rußland als dem Westen ebenbürtig erwiesen hatten.

Dieser kurze historische Exkurs dürfte verdeutlicht haben, daß die vielen, zu einem großen Teil aus Deutschland importierten japanischen Gesetze zunächst ein Fremdkörper im japanischen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben waren, noch dazu ein aufgezwungener. Ähnliches gilt für die während der amerikanischen Besatzungszeit (1945-1952) verabschiedeten Gesetze wie z.B. das Antimonopolgesetz und die Verfassung. Beide spiegeln in erster Linie die Vorstellungen amerikanischer Juristen der vierziger Jahre wider. Hinsichtlich der Verfassung gibt es allerdings auch gewichtige Stimmen, die den Text als japanische Eigenproduktion reklamieren. Hierzu gehört z.B. Klaus Schlichtmann in seinem Buch „Shidehara Kijurô – Staatsmann und Pazifist – eine politische Biographie“ (1998). Ebenfalls in erster Linie amerikanischen Vorstellungen des New Deal entspricht das japanische grundlegende Arbeitsgesetz (Labor Standards Law), das in der Sammlung „Labor Laws of Japan“ abgedruckt ist und in der jeweils neuesten Ausgabe als PDF-Datei auf der Internetseite von „The Japan Institute for Labour Policy and Training“ (<http://www.jil.go.jp/english/laborinfo/library/Laws.htm>) in englischer Sprache abgerufen werden kann.

Aufgrund der eben geschilderten zwei Rezeptionen, die beide auf *gaiatsu* (ausländischen Druck) zurückgingen, ist das Verhältnis des geschriebenen Rechts zum lebenden Recht, d.h. zum *law in action*, in Japan recht gespannt. Viele Rechtsnormen in den Büchern sind obsolet und haben nichts mit der japanischen Wirklichkeit zu tun. (Ehe die Japaner jetzt als besonders merkwürdig betrachtet werden, möchte ich auf die sogenannten „Bienen-

paragraphen“ im deutschen BGB verweisen, die den heutigen Leser immer wieder zu Heiterkeitsausbrüchen veranlassen dürften.) Die japanische Rechtsprechung hat sich vor allem im letzten Jahrhundert intensiv um eine Auslegung der verschiedenen Normen bemüht, die man als Anpassung an die japanische Rechtswirklichkeit bezeichnen kann. Zum vertieften Verständnis des japanischen Rechts reicht es also nicht aus, japanische Gesetzestexte zu lesen. Das mindeste ist die Beschäftigung mit der japanischen Rechtsprechung. Dementsprechend hat der Carl Heymanns Verlag im Rahmen der oben genannten Buchreihe „Japanisches Recht“ eine neue Serie mit dem Titel „Japanische Rechtsprechung“ ins Leben gerufen, die die wichtigsten Entscheidungen der jeweiligen Rechtsgebiete kommentiert veröffentlicht. Bisher ist der erste Band „Japanische Entscheidungen zum Verfassungsrecht in deutscher Sprache“, herausgegeben von Hans-Peter Maruschke u.a., im Jahre 1998 erschienen. Weitere Bände zum japanischen Zivil- und Wirtschaftsrecht sind in Vorbereitung.

3. Rechtsbewußtsein und Rechtswirklichkeit in Japan

Auch die zugegebenermaßen sehr zeitraubende Lektüre der japanischen Gerichtsurteile dürfte nicht ausreichen, um das *law in action*, wie es sich im japanischen Alltagsleben manifestiert, in vollem Umfang zu erfassen. Denn das lebende Recht beruht auf ungeschriebenen Regeln, die häufig von wichtigen, aus dem Westen übernommenen Grundsätzen abweichen. Dies gilt vor allem für die Gleichheit vor dem Gesetz, die auch in Japan die selbstverständliche Grundlage des Rechtsstaats darstellt. Trotzdem darf man nicht vergessen, daß Japan aufgrund seiner geschichtlichen Entwicklung, die sich nicht in leeren Traditionen erschöpft, ein zutiefst hierarchisch organisiertes und als solches von den Japanern erlebtes und gelebtes Land ist. Dementsprechend ist ein Großunternehmen angesehener als ein mittelgroßes oder gar kleines Unternehmen. Die in ihm beschäftigten ständigen Mitarbeiter und Manager gelten mehr als Selbständige oder Kleinunternehmer. Die Angehörigen der japanischen Ministerialbürokratie empfinden sich gegenüber den öffentlichen Bediensteten der Präfekturen nicht nur als überlegen, sie sind es auch in rechtlicher und tatsächlicher Hinsicht. Ähnliche Phänomene sind uns auch nicht fremd, aber bei uns gibt es das Ideal der Gleichheit, das in Japan eher ein Importprodukt darstellt.

So gibt es ausgefeilte Verfahrensvorschriften für Widersprüche gegen Verwaltungsakte der japanischen Administration. Bei genauerer Prüfung läßt sich allerdings feststellen, daß in weiten Bereichen die betroffenen Unternehmen auf Widersprüche verzichtet haben. Aufgrund dieser Machtstrukturen ist in Japan das informelle Verwaltungshandeln, das als *gyôsei shidô* (Verwaltungslenkung) bezeichnet wird, sehr weit verbreitet. Viele Veröffentlichungen zum *gyôsei shidô* erwecken den Eindruck, als habe der Unternehmer keine Handhabe. Dies ist aber nicht der Fall. Ganz ähnlich wie bei der EU-Kommission in Brüssel **darf man allerdings nicht abwarten, bis die Behörde eine Maßnahme ergreift oder empfiehlt. Vielmehr ist es geboten, im Vorfeld ausführlich über die geplante Maßnahme zu verhandeln (Ratschlag Nr. 4)**. Bei diesen Vorgesprächen ist man auf japanische Berater angewiesen. Ausländische Geschäftsleute beklagen sich gelegentlich darüber, daß diese Verhandlungen sehr langwierig sind. Solche Beschwerden bringen aber genauso wenig, als würde man sich in Deutschland mit einem Richter streiten wollen. **Vielmehr lautet die Regel, daß man unverdrossen und außerordentlich geduldig und notfalls jahrelang verhandeln muß (Ratschlag Nr. 5)**. Wer eine schnelle Entscheidung anstrebt, muß im allgemeinen mit einer Ablehnung rechnen. **Hier wie auch bei Verhandlungen mit japanischen Geschäftspartnern nützen Hinweise auf das geschriebene Recht oder Gerichtsentscheidungen relativ wenig (Ratschlag Nr. 6)**. Es ist für die japanische Seite ein leichtes, darauf hinzuweisen, daß dieser Fall ganz anders gelagert ist.

Das sehr konkrete und auf den Einzelfall bezogene Denken stellt eine besondere Ausprägung der japanischen Rechtsmentalität dar. Während vor allem deutsche Juristen dazu neigen, sich in abstrakten Erörterungen zu ergehen und über Allgemeinplätze zu dozieren, neigen japanische Verhandlungspartner eher dazu, die Besonderheit des Einzelfalls zu betonen. Dies scheint mir ein Erbe des Präjudizienrechts (Richterrecht) der Edo-Zeit (1600-1867) zu sein. Wer sich mit den Ländern des anglo-amerikanischen Rechtskreises auskennt, die ebenfalls das Denken in Präjudizien (früheren Entscheidungen) pflegen, weiß, daß bei jeder erdenklich neuen Fallkonstellation mit der Figur des *distinguishing*, d.h. der Abweichung von den Präjudizien aufgrund der Besonderheiten des vorliegenden Falls, argumentiert wird.

4. Konsequenzen für das deutsche Verhalten im japanischen Rechtsalltag

Die Flexibilität des japanischen Rechtsdenkens bringt es mit sich, daß auch bestehende Verträge als nicht etwa in Stein gemeißelt gelten. Vielmehr wird bei Anlässen, die von Deutschen als minder wichtig empfunden werden, gerne mit der im Deutschen bekannten Theorie des Wegfalls der Geschäftsgrundlage (*clausula rebus sic stantibus*) operiert. Deutsche Verhandlungspartner müssen sich dann sehr genau überlegen, ob die Anpassung, die die Japaner von ihnen verlangen, noch ausreicht, um ihnen Gewinne zu garantieren oder nicht. Häufig reagieren deutsche Verhandlungspartner eher verkniffen und muffig. Ich empfehle stattdessen, **genau diese Flexibilität des Denkens bei entsprechender umgekehrter Sachlage an den Tag zu legen und von den Japanern ebenfalls eine Anpassung der vertraglichen Bestimmungen an die zur Zeit für die Deutschen unliebsame Realität zu verlangen (Ratschlag Nr. 7)**. Für Verhandlungen dieser Art sind, wie eigentlich für alle Verhandlungen mit Japanern, ausreichend häufige und lange Termine erforderlich. Termindruck aufgrund geplanter Rückflüge ist absolut schädlich, weil die japanische Seite ihn gern dazu benutzt, für die deutsche Seite unbequeme Kompromisse durchzudrücken. Ich empfehle **in derartigen Situationen, die Verhandlungen nicht abubrechen, aber auch keine ungeliebten Kompromisse einzugehen, sondern die Verhandlungen auf ein alsbaldiges neues Treffen zu vertagen (Ratschlag Nr. 8)**. Bis dahin haben beide Seiten Zeit und Muße, sich das weitere Vorgehen zu überlegen. Dies setzt allerdings voraus, daß man häufige Reisen nach Japan nicht scheut.

Gelegentlich erwähnen Deutsche in Verhandlungen die Gerichte oder gar die Staatsanwaltschaft. Das ist grundfalsch. **Drohen Sie nie mit der Anrufung eines Gerichts oder mit dem Staatsanwalt (Ratschlag Nr. 9)**. Aufgrund der überwiegend strafrechtlich geprägten japanischen Rechtsgeschichte werden Gerichte von Japanern in erster Linie mit Strafgerichten und Prozesse in erster Linie mit Strafprozessen assoziiert. Auch in Deutschland soll es recht viele Leute geben, die den Unterschied zwischen Beklagten und Angeklagten nicht kennen. Jedenfalls wird ein Prozeß von Japanern nicht als sportlich, sondern als Abbruch der Beziehung empfunden. **Prozesse sind daher unter allen Umständen zu vermeiden (Ratschlag Nr. 10)**. **Der erforderliche Druck kann durch die oben genannten Berater, Rechtsanwälte und Lobbyisten ausgeübt werden (Ratschlag Nr. 11)**.

Auseinandersetzungen mit Japanern sind also tunlichst durch lange Verhandlungen, sogenannte *friendly talks*, beizulegen (Ratschlag Nr. 12). Wenn auch das nicht reicht, sollte man auf Vermittler zurückgreifen, die bei beiden Seiten ein hohes Standing genießen (Ratschlag Nr. 13). Hierbei kann es sich um die bereits genannten Lobbyisten oder Banker oder ehemalige Angehörige des öffentlichen Dienstes handeln. **Nur im Notfall sollte man überhaupt ein Schiedsverfahren vorschlagen (Ratschlag Nr. 14).** Es gibt vereinzelt Fälle, in denen sich ein Prozeß trotz allem nicht vermeiden läßt. Den Weg zu den Gerichten sollte man aber nur beschreiten, wenn sowohl der juristische Ratgeber als auch die Lobbyisten dazu raten.

In Japan pflegt man im Gegensatz zur deutschen Vorliebe für gerichtliche Auseinandersetzungen eher die juristische Vorsorge, und zwar in einem Maße, das in Deutschland unvorstellbar ist. **So sollte man schon vor dem Gang nach Japan alle Markenrechte in allen denkbaren Formen in Japan sichern (Ratschlag Nr. 15).** Das gesamte Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes inklusive des Know-how ist mit äußerster Vorsicht zu behandeln. **Noch bevor über ein geplantes Investment in Japan gesprochen wird, müssen alle gewerblichen Schutzrechte in Absprache mit den Rechts- und Patentanwälten gesichert werden (Ratschlag Nr. 16).** In Japan herrscht das Bewußtsein vor, daß mangelnder Schutz in diesem Bereich unverzeihlich ist, weswegen die japanische Seite keine Rücksicht zu nehmen braucht.

Immer wieder und auch hier ist auf das extreme Qualitätsbewußtsein der Japaner hinzuweisen. Schon der geringste Kratzer auf dem Autolack sowie kleine Verpackungsmängel führen dazu, daß die Ware zurückgegeben wird. Unabhängig davon berufen sich viele Kunden und Händler auf das traditionelle Recht, auch gebrauchte Ware ohne lange Diskussionen über die Haftung für Sachmängel oder die Möglichkeit oder Unmöglichkeit von Kulanz zurückzugeben. Deshalb gilt: **Beharren Sie bei Streitigkeiten über die Mängelgewährleistung nicht stur auf Ihrem Recht, sondern beachten Sie das extreme Qualitätsbewußtsein der Japaner (Ratschlag Nr. 17).** Natürlich muß man auch nicht zu allem Ja und Amen sagen. Das Wissen um das rechte Maß wird sich im Laufe der Zeit einstellen. Während der Anfangszeit ist man auch hier dringend auf die Kenner des japanischen Marktes und der japanischen Gepflogenheiten vor Ort angewiesen.

Bei aller Vorbereitung kommt es immer wieder vor, daß Ausländer gegen irgendwelche Feinheiten japanischer administrativer Vorschriften verstoßen, ohne es gewußt oder gewollt zu haben. Langes Beteuern der eigenen Unschuld oder des mangelnden Vorsatzes nützt überhaupt nichts, wenn die japanische Seite darauf besteht, daß man sich schriftlich entschuldigt. Viele, vor allem amerikanische, Manager und Angestellte haben im Umgang mit den Ordnungshütern vergeblich versucht, sich auf ihr Recht oder gar die Menschenrechte zu berufen. Dies bringt überhaupt gar nichts. Viel wichtiger ist es, sich im Bedarfsfall – auch schriftlich – zu entschuldigen. Anderenfalls besteht die Gefahr, daß man heroisch untergeht. Bei entsprechendem Entgegenkommen kann man auf viel Verständnis der japanischen Seite hoffen. Dies gilt auch und gerade für die härteren Fälle wie Trunkenheit am Steuer, Fahrerflucht und Steuerhinterziehung. In erstaunlich vielen Fällen stellen japanische Staatsanwälte Verfahren ein, die hierzulande mit einer Gefängnisstrafe mit oder ohne Bewährung enden würden. Es empfiehlt sich durchaus, **den japanischen Beratern zu folgen, die immer wieder eine demütige und sogar reuige Haltung empfehlen (Ratschlag Nr. 18)**. Wie man sich denken kann, führen Renitenz und Rechthaberei, selbst wenn man juristisch im Recht sein sollte, möglicherweise direkt in den Untergang.

Wenn deutsche Unternehmen den japanischen Markt erobern wollen, gründen sie in letzter Zeit überwiegend hundertprozentige Tochtergesellschaften. Manchmal führt aber aufgrund bestimmter Marktkonstellationen kein Weg an einem Joint Venture vorbei. Die deutsche Seite strebt oft eine Mehrheit an, um sich notfalls gegenüber der japanischen Seite durchsetzen zu können. Dies ist aber der verkehrte Ansatz. Vor allem gelegentliche Hinweise auf die bestehenden Mehrheitsverhältnisse sind eher kontraproduktiv. Denn ohne eine von Harmonie geprägte Zusammenarbeit mit dem japanischen Partner funktioniert das Joint Venture nicht. Die Durchsetzung des eigenen Willens mit aller Macht verärgert den japanischen Partner und treibt ihn in die innere Kündigung. Dann bleibt nur noch die Wahl, sich entweder aus Japan ganz zurückzuziehen oder die Anteile des japanischen Partners für teures Geld zu übernehmen und fortan eine hundertprozentige Tochtergesellschaft zu betreiben. Das hätte man auch einfacher haben können. Daraus ergibt sich **Ratschlag Nr. 19: Stecken Sie um der gemeinsamen Ziele willen öfter mal zurück.**

5. Erfolgreiches Handeln im japanischen Rechtsalltag

Falls die bisherige Darstellung den Eindruck erweckt haben sollte, Japan sei ein zu schwieriger Markt, wäre dies die verkehrte Schlußfolgerung. Vielmehr gibt es viele lesenswerte Berichte über Unternehmen und einzelne Personen, die den japanischen Rechtsalltag erfolgreich bewältigt haben. Eine Fülle von Fallbeispielen enthält die von der DIHKJ veröffentlichte Broschüre mit dem Titel „Erfolgreiche deutsche Unternehmen in Japan“ (1997). Ebenfalls im Jahre 1997 erschien das von Hanns Günther Hilpert, Helmut Laumer, Silvia Martsch und Thomas Nassua als Band 13 der Studien zur Japanforschung veröffentlichte Buch mit dem Titel „Markterschließung und Distributionswege in Japan – die Erfahrungen deutscher Unternehmen“. 1998 folgte das von Heinz Riesenhuber und Josef Kreiner herausgegebene Buch mit dem Titel „Japan ist offen“, das zahlreiche *success stories* deutscher Unternehmen wie Osram, Hoechst und Bosch enthält. Ferner sei hier auf das 1995 erschienene Werk „Successful Gaijin in Japan: How foreign companies are making it in Japan“ von Nagami Kishi und David Russell verwiesen. Im April 2004 erschien schließlich das sehr lesenswerte und aktuelle Werk von Max Eli mit dem Titel „Geschäftserfolge in Japan – Wie deutsche Unternehmen die Chancen ergreifen“.

Aus diesen Erfahrungsberichten erfolgreicher Unternehmen ergibt sich immer wieder, daß die typischen Sekundärtugenden wie Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Qualitätsbewußtsein und Vertragstreue in Japan besonders geschätzt werden. Andererseits werden Verständnis für die spezifischen Verhältnisse des japanischen Marktes und damit auch die japanische Rechtswirklichkeit, Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Kompromißbereitschaft von deutschen Unternehmern erwartet. Aus deutscher Sicht ist schwer zu verstehen, wie beides zusammengehen soll. So betonen deutsche Manager gelegentlich, sie wollten sich zwar nach japanischer Sitte „verbeugen, aber nicht verbiegen“.

Ein deutsches Unternehmen, das in dieser Hinsicht besonders vorbildlich ist, ist die TÜV Rheinland Japan Ltd., eine Aktiengesellschaft japanischen Rechts. Sie wurde 1978 vom TÜV Rheinland gegründet und hat sich ganz langsam aus kleinsten Anfängen zu einem in Japan hoch angesehenen Unternehmen hochgearbeitet. Besonders hervorzuheben ist der geduldige und geschmeidige Umgang des Unternehmens mit den japanischen Behörden. Inzwischen ist die TÜV Rheinland Japan Ltd. dafür bekannt, daß sie vor allem deutsche Unternehmen an die Hand nimmt, um sie durch das japanische Behördenlabyrinth zu

geleiten. Dabei ist der TÜV Rheinland so erfolgreich geworden, daß sein Prüfsiegel auch von wichtigen japanischen Unternehmen wie Sony als Gütesiegel akzeptiert wird (Riesenhuber/Kreiner, Japan ist offen, S. 227-232/Wieland Wagner, Nische in Nippon, Spiegel 10.04.2004).

Ein weiteres Beispiel für eine erfolgreiche Bearbeitung des japanischen Markts ist die Schering AG. Die Einführung der Anti-Babypille in Japan war aufgrund moralischer und politischer Vorbehalte der japanischen Seite mehrere Jahrzehnte lang nicht möglich. Trotzdem hat Schering beharrlich sein Ziel verfolgt und u.a. langfristige Lobbyarbeit betrieben, bis vor einigen Jahren die japanischen Feministinnen die Zulassung der Pille als ihr eigenes Ziel definierten und schließlich durchsetzten.

6. Literatur über japanisches Recht

Welche Literatur sollte man aber gelesen haben, um ein Vorverständnis zu erwerben, das es überhaupt erst ermöglicht, sich mit den deutschen und japanischen Experten sinnvoll über das japanische Recht zu unterhalten? Die Fülle der Bücher über japanisches Recht in westlichen Sprachen, vor allem auf Englisch und Deutsch, ist überwältigend. Allein die Auswahlbibliographie von Harald Baum und Luke Nottage mit dem Titel „Japanese Business Law in Western Languages“ aus dem Jahre 1998, die immer noch aktuell ist, listet auf insgesamt 208 Seiten ca. 1.500 Bücher, Artikel und Homepages.

In Fällen wie diesem ist es empfehlenswert, zunächst auf die deutschsprachigen Quellen der jüngsten Zeit zurückzugreifen, da die meisten Deutschen selbst bei sehr guten Kenntnissen der englischen Rechtssprache einen deutschen Rechtstext im allgemeinen fünf- bis zehnmal so schnell lesen und verstehen wie einen englischen Rechtstext. Darüber hinaus knüpfen deutsche Texte über japanisches Recht im allgemeinen an das deutsche Vorverständnis ihrer deutschen Leser an und verursachen deshalb weniger Mißverständnisse.

Meine Empfehlung lautet daher, zunächst mit den neuesten deutschen Einführungswerken zu beginnen. Hier ist zunächst die Arbeit von Christian Förster, „Die Dimension des Unternehmens“ (2003), zu nennen. Dieses Werk ist deswegen besonders hilfreich, weil es die historische Entwicklung und die gegenwärtige Rechtslage in den Bereichen

Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht sowie zu einem kleineren Teil im Bereich Steuer- und Finanzmarktrecht in Japan und Deutschland vergleicht. Als „Einführung in das japanische Recht“ erschien eine Abhandlung mit dem entsprechenden Artikel von Hans-Peter Marutschke im Jahre 1999. Diese Einführung ist vor allem im Bereich des Zivilrechts sehr ausführlich, wendet sich aber in erster Linie an Juristen und Jurastudenten und setzt dementsprechende Rechtskenntnisse voraus.

Im Jahre 1998 erschien von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI) eine Broschüre mit dem Titel „Japan Rechtstips“ im Rahmen der Reihe internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht, die den meisten Lesern bekannt sein dürfte. Der Titel der jetzigen Fassung lautet „Rechtstipps für Exporteure – Japan“. Diese Einführung behandelt in erster Linie das Zivilrecht und geht am Rande auch auf das Steuerrecht, die Rechtsverfolgung und die Schiedsgerichtsbarkeit ein. Es liegt auf der Hand, daß bei insgesamt 87 Seiten Text (ohne die Adressen in Deutschland und Japan) die Informationen z.T. sehr kurz ausfallen.

Ein Klassiker, der sich durch seine Ausführlichkeit und Zuverlässigkeit auszeichnet, ist das von dem bereits genannten Harald Baum zusammen mit Ulrich Drobniig herausgegebene Werk mit dem Titel „Japanisches Handels- und Wirtschaftsrecht“ aus dem Jahre 1994. Hier werden alle unternehmensrelevanten Bereiche von ausgewiesenen Kennern aus Japan und Deutschland abgehandelt. Das Buch ist jetzt zwar zehn Jahre alt, bietet aber immer noch eine hervorragende Einführung in das japanische Recht. Ebenfalls aus dem Jahre 1994 stammt das von Heinrich Menkhaus herausgegebene Werk „Das Japanische im japanischen Recht“. Das Besondere an diesem Werk ist, daß es insgesamt 17 Bereiche z.T. sehr streitig von deutschen und japanischen Juristen darstellen und diskutieren läßt. Dieses Buch mit einer Länge von 575 Seiten eignet sich in erster Linie für deutsche Juristen, die schon über Vorkenntnisse im japanischen Recht verfügen.

Keine Vorkenntnisse setzt die bereits 1990 erschienene kurze „Einführung in das japanische Recht“ von Kiyoshi Igarashi voraus. Der größte Teil dieser 192 Seiten langen Einführung ist dem Zivil- und Handelsrecht sowie dem internationalen Privatrecht gewidmet. Das Wirtschaftsrecht kommt mit insgesamt 11 Seiten etwas zu kurz. Das Straf- und Strafprozeßrecht wird ebenfalls nur in seinen Grundzügen auf 13 Seiten skizziert.

Last but not least soll das umfassende und ausführliche Werk von Guntram Rahn mit dem Titel „Rechtsdenken und Rechtsauffassung in Japan“ besonders empfohlen werden. Wer sich vertieft mit der Rechtsmentalität der Japaner befassen möchte, kommt um dieses Buch, das vor allem das Rechtsdenken im Zivilrecht behandelt, nicht herum.

Zu einzelnen Gebieten des japanischen Rechts gibt es eine Fülle von Monographien, die in den letzten 20 Jahren in deutscher Sprache erschienen sind. Viele von ihnen werden in zwei Schriftenreihen veröffentlicht. Die erste mit dem Serientitel „Japanisches Recht“ wird vom Carl Heymanns Verlag herausgegeben und hat es seit dem ersten Band, der im Jahre 1976 erschienen ist, auf bisher insgesamt 37 Bände gebracht, von denen gut die Hälfte als wirtschaftsrechtlich interessant hervorgehoben werden kann. Hierbei handelt es sich u.a. um die folgenden Werke:

Fabian Pape, „Der Sanierungsplan nach japanischem Recht“ (1998), Hans-Peter Marutschke, „Arbeitsordnungen und Tarifverträge japanischer Unternehmen“ (1999), Thomas Krohe, „Unternehmenssanierung in Japan“ (2002) und Satoshi Nishitani, „Vergleichende Einführung in das japanische Arbeitsrecht“ (2003).

Die zweite, erst 1992 begonnene Schriftenreihe umfaßt inzwischen 19 Bände und wird von der Deutsch-Japanischen Juristenvereinigung (DJJV) herausgegeben. Zu den wirtschaftsrechtlich relevanten Veröffentlichungen in deutscher Sprache gehören Jan Grotheer/Matthias Scheer, „Produkthaftung in Deutschland und Japan“ (1998), Christopher Prüfer, „Zivilrechtliche Umwelthaftung und Schutzmaßnahmen für das Management von Unternehmen“ (1999), Henrike Vieregge, „Subventionsrecht in Deutschland und Japan – ein Rechtsvergleich“ (2000), Bettina Elben, „Staatshaftung in Japan“ (2001), Mareike Schaefer, „Wettbewerbsrecht in Japan und Europa“ (2002) und Frank Siegfanz, „Patentlizenzverträge im japanischen Antimonopolgesetz“ (2002).

Als besonders lesenswerte Werke zum japanischen Recht, die in anderen Serien zum ausländischen und internationalen Recht erschienen sind, möchte ich die folgenden Monographien empfehlen:

Eiji Takahashi, „Konzern und Unternehmensgruppe in Japan – Regelung nach dem deutschen Modell?“ (1994), Lorenz Ködderitzsch, „Die Rolle der Verwaltungsvorschriften im

japanischen Verwaltungsrecht“ (1995), Harald Baum, „Marktzugang und Unternehmenserwerb in Japan“ (1995), Christian Evard, „Rechnungslegung in Japan“ (1999) und last but not least Klaus Hinkelmann, „Gewerblicher Rechtsschutz in Japan“ (2003). Dies ist nur eine kleine Auswahl.

Nahezu unübersehbar ist neben den Monographien die Fülle der Artikel zum japanischen Recht, die außer in den einschlägigen außenwirtschaftsrechtlich orientierten oder auf Rechtsvergleichung spezialisierten juristischen Zeitschriften vor allem in der „Zeitschrift für japanisches Recht“, die von der DJJV in Hamburg publiziert wird, und in der Serie „Japanisches Recht“, die in Köln erscheint, veröffentlicht werden. Die Serie „Japanisches Recht“ umfaßt inzwischen knapp 40 Bände, ist überwiegend zivilrechtlich orientiert und wendet sich in erster Linie an Wissenschaftler. Die „Zeitschrift für Japanisches Recht“, die seit 1996 zweimal im Jahr erscheint, ist in erster Linie, aber nicht ausschließlich wirtschaftsrechtlich orientiert und wendet sich gleichermaßen an Wissenschaftler und Praktiker. In letzter Zeit beläuft sich der Anteil der auf Englisch verfaßten Beiträge auf rund die Hälfte. Sowohl die Zeitschrift als auch die Serie ermöglichen es dem Leser, die Entwicklung des japanischen Rechts kontinuierlich mitzuverfolgen.

In diesem Zusammenhang sei noch einmal darauf hingewiesen, daß, wie oben dargelegt, ganz bewußt auf die Einbeziehung von Veröffentlichungen in englischer Sprache verzichtet wurde, weil es die meisten Leser angesichts der knappen Zeit vorziehen dürften, Bücher in deutscher Sprache zu lesen. Wenn man die vielen vorzüglichen Werke in englischer Sprache wie z.B. das von Christopher Heath, „The system of unfair competition prevention in Japan“ (2001) miteinbeziehen wollte, müßte man allein dazu ein Buch schreiben.

Mehr oder weniger juristische Ratschläge für das Japangeschäft

Ratschlag Nr. 1: Werden Sie nicht unbedacht und hastig auf dem japanischen Markt aktiv, sondern nur nach ausreichender Vorbereitung.

Ratschlag Nr. 2: Lassen Sie sich ausführlich und ständig wirtschaftlich und juristisch beraten.

Ratschlag Nr. 3: Gehen Sie nicht davon aus, daß das japanische Recht weitestgehend mit dem deutschen Recht identisch ist.

Ratschlag Nr. 4: Warten Sie nicht ab, bis die Behörden eine Maßnahme ergreifen oder empfehlen; es ist vielmehr geboten, im Vorfeld ausführlich mit diesen zu verhandeln.

Ratschlag Nr. 5: Verhandeln Sie unverdrossen und außerordentlich geduldig; wenn es sein muß, über Jahre hinweg.

Ratschlag Nr. 6: Berufen Sie sich bei Verhandlungen mit Ihrem Geschäftspartner nicht auf das geschriebene Recht oder Gerichtsentscheidungen.

Ratschlag Nr. 7: Zeigen Sie sich flexibel gegenüber Wünschen Ihrer japanischen Partner und verlangen Sie umgekehrt auch von Ihrem japanischen Vertragspartner eine Anpassung des Vertrags zu Ihren Gunsten.

Ratschlag Nr. 8: Brechen Sie wegen Termindrucks keine Verhandlung ab und gehen Sie keine unliebsamen Kompromisse ein; vertagen Sie die Verhandlung vielmehr auf ein alsbaldiges neues Treffen.

Ratschlag Nr. 9: Drohen Sie nie mit der Anrufung eines Gerichts oder mit dem Staatsanwalt.

Ratschlag Nr. 10: Vermeiden Sie unter allen Umständen einen Prozeß.

Ratschlag Nr. 11: Üben Sie gegebenenfalls Druck durch Berater, Rechtsanwälte oder Lobbyisten aus, die mit den japanischen Gepflogenheiten vertraut sind.

Ratschlag Nr. 12: Auseinandersetzungen mit Japanern sind tunlichst durch sogenannte *friendly talks* beizulegen.

Ratschlag Nr. 13: Schalten Sie gegebenenfalls Vermittler ein, die auf beiden Seiten ein hohes Standing genießen.

Ratschlag Nr. 14: Schlagen Sie nur im Notfall ein Schiedsverfahren vor.

Ratschlag Nr. 15: Sichern Sie schon vor dem Gang nach Japan alle Markenrechte in allen denkbaren Formen.

Ratschlag Nr. 16: Sichern Sie alle gewerblichen Schutzrechte in Absprache mit Rechts- und Patentanwälten ab, bevor Sie nach Japan gehen.

Ratschlag Nr. 17: Beharren Sie bei Streitigkeiten über die Mängelgewährleistung nicht stur auf Ihrem Recht, sondern beachten Sie das extreme Qualitätsbewußtsein der Japaner.

Ratschlag Nr. 18: Zeigen Sie sich bei Problemen mit den japanischen Ordnungshütern demütig und einsichtig.

Ratschlag Nr. 19: Stecken Sie in einem Joint Venture um der gemeinsamen Ziele willen öfter mal zurück.

Literatur über japanisches Recht

Bibliographien

Baum, Harald; Nottage, Luke; „Japanese Business Law in Western Languages“ (1998)

Literatur in deutscher Sprache

Baum, Harald; Drobnig, Ulrich (Hrsg.); „Japanisches Handels- und Wirtschaftsrecht“ (1994)

Baum, Harald; „Marktzugang und Unternehmenserwerb in Japan“ (1995)

BfAI; „Japan Rechtstips“ (1998); die aktualisierte Fassung trägt den Titel: „Rechtstips für Exporteure – Japan“

DIHKJ; „Erfolgreiche deutsche Unternehmen in Japan“ (1997)

Elben, Bettina; „Staatshaftung in Japan“ (2001)

Eli, Max; „Geschäftserfolge in Japan – wie deutsche Unternehmen die Chancen ergreifen“ (2004)

Evard, Christian; „Rechnungslegung in Japan“ (1999)

Förster, Christian; „Die Dimension des Unternehmens“ (2003)

Grotheer, Jan; Scheer, Matthias; „Produkthaftung in Deutschland und Japan“ (1998),

Hilpert, Hanns Günther; Laumer, Helmut; Martsch, Silvia; Nassua, Thomas; „Markterschließung und Distributionswege in Japan – die Erfahrungen deutscher Unternehmen“ (1997)

Hinkelmann, Klaus; „Gewerblicher Rechtsschutz in Japan“ (2003)

Igarashi, Kiyoshi; „Einführung in das japanische Recht“ (1990)

Ködderitzsch, Lorenz; „Die Rolle der Verwaltungsvorschriften im japanischen Verwaltungsrecht“ (1995)

Krohe, Thomas; „Unternehmenssanierung in Japan“ (2002)

Maruschke, Hans-Peter; „Arbeitsordnungen und Tarifverträge japanischer Unternehmen“ (1999)

Maruschke, Hans-Peter (Hrsg.); „Japanische Entscheidungen zum Verfassungsrecht in deutscher Sprache“ (Bd. 1) (1998)

Maruschke, Hans-Peter; „Einführung in das japanische Recht“ (1999)

Menkhaus, Heinrich (Hrsg.); „Das Japanische im japanischen Recht“ (1994)

Nishitani, Satoshi; „Vergleichende Einführung in das japanische Arbeitsrecht“ (2003)

Pape, Fabian; „Der Sanierungsplan nach japanischem Recht“ (1998)

Prüfer, Christopher; „Zivilrechtliche Umwelthaftung und Schutzmaßnahmen für das Management von Unternehmen“ (1999)

Rahn, Guntram; „Rechtsdenken und Rechtsauffassung in Japan“ (1990)

Riesenhuber, Heinz; Kreiner, Josef (Hrsg.); „Japan ist offen“ (1998)

Schaefer, Mareike; „Wettbewerbsrecht in Japan und Europa“ (2002)

Schlichtmann, Klaus; „Shidehara Kijurô: Staatsmann und Pazifist – eine politische Biographie“ (1998)

Siegfanz, Frank; „Patentlizenzverträge im japanischen Antimonopolgesetz“ (2002)

Takahashi, Eiji; „Konzern und Unternehmensgruppe in Japan – Regelung nach dem deutschen Modell?“ (1994)

Vierегge, Henrike; „Subventionsrecht in Deutschland und Japan – ein Rechtsvergleich“ (2000)

Literatur in englischer Sprache

Heath, Christopher; „The system of unfair competition prevention in Japan“ (2001)

Kishi, Nagami; Russell, David; „Successful Gaijin in Japan: How foreign companies are making it in Japan“ (1995)

Übersetzungen von Gesetzestexten

Heath, Christopher; Petersen, Anja; „Das japanische Zivilprozeßrecht“ (2002)

Ishikawa, Akira; Leetsch, Ingo; „Das japanische BGB in deutscher Sprache“ (1985)

Iyori, Joseph; Uesugi, Akinori; Heath, Christopher; „Das Japanische Antimonopolgesetz“, in: „Das japanische Kartellrecht“ (2.Aufl.) (1994)

Kliesow, Olaf; Eisele, Ursula; Bälz, Moritz; „Das japanische Handelsgesetz einschließlich des Gesetzes über die Ausnahmen von den Vorschriften des Handelsgesetzes über die Rechnungsprüfung etc. der Aktiengesellschaft“ (2002)

Kliesow, Olaf; „Das neue Produkthaftungsgesetz in Japan“, in: Mitteilungen der DJJV 13/14 (1994/1995)

Miyazawa, Toshiyoshi; „Die Japanische Verfassung“ (1986)

Philipp, Heide; „Das japanische Umweltrahmengesetz“ (1996)

Homepage von „The Japanese Institute for Labour Policy and Training
(<http://www.jil.go.jp/english/laborinfo/library/Laws.htm>); „Labor Laws of Japan“ (u.a.
„Labour Standards Law“ (2003))

Kurzlebenslauf Matthias Scheer

- 18.11.1945 geboren in Calau, Brandenburg
- 1948 Umzug nach Hamburg
- 1965 Abitur am Christianeum, Hamburg
- 1965-70 Studium der Rechtswissenschaften und der Japanologie in Hamburg
- 1970 Erstes Juristisches Staatsexamen
- 1970-72 Stipendiat der Stiftung Volkswagenwerk; Besuch der Universität Kyoto, der Universität Osaka und der Städtischen Universität Osaka
- 1972-73 Doktorand am Institut für internationale Angelegenheiten der Universität Hamburg
- 1973-75 Referendar am OLG Hamburg, Assistent von Prof. Drobnig am Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, Studium der Japanologie, Sinologie und der indonesischen Sprache und Kultur an der Universität Hamburg
- 1975 Zweites Juristisches Staatsexamen
- 1975 Zulassung als Rechtsanwalt in Hamburg
- 1975-76 Gastwissenschaftler (visiting scholar) an der Harvard Law School, East Asian Legal Studies
- 1976 Dr. jur. der Universität Hamburg mit einem japanrechtlichen Thema
- 1976-77 LL.M. (Magister)-Studium an der Harvard Law School
- 1977 LL.M. (Harvard)
- 1977-78 angestellter Rechtsanwalt im Anwaltsbüro Dr. Coeler, Hamburg
- 1977-99 Lehrbeauftragter der Universität Hamburg in den Fachbereichen Jura, HWP, Japanologie sowie Philosophie und Sozialwissenschaften (öffentliches Recht, Gesellschaftsrecht, Wirtschaftsrecht, Wirtschaft, Recht, Gesellschaft und Staat in Japan, zuletzt: Geschichte der Meiji-Zeit)
- seit 1978 selbständiger Rechtsanwalt in Hamburg
- seit 1988 Generalsekretär der Deutsch-Japanischen Juristenvereinigung
- 1989-96 Lehrbeauftragter an der Hochschule Bremen, Fachbereich Wirtschaft, AWS-Japan
- seit 1997 Professor für internationales Wirtschaftsrecht und japanisches Recht an der Hochschule Bremen, Fachbereich Wirtschaft
- seit 1.4.2002 Lehrbeauftragter an der Humboldt-Universität zu Berlin, Juristische Fakultät, Fremdsprachliches Rechtsstudium (FRS) I – Japanisch

Stand: April 2004 (Herausgegeben Oktober 2004)

Herausgeber:

JETRO Berlin
Friedrichstr. 70
10117 Berlin
Tel.: 030-2094 5560
Fax: 030-2094 5561
E-Mail: info@b.jetro.de
www.jetro.de

Copyright© 2004 by
Japan External Trade Organization (JETRO)
Nachdruck, auch auszugsweise, untersagt.
Alle Rechte vorbehalten.