

Japanisches Recht in fünf Minuten (27)

Zur Bedeutung der Sprachregel bei Konfliktlösungen

Von Mikio Tanaka

Gerichts- oder Schiedsverfahren sind vergleichbar mit einem Krieg zwischen Unternehmen. Sie strapazieren ebenso die Nerven und das Budget. Es ist dementsprechend nicht ratsam, eine aussichtslose oder unwirtschaftliche Auseinandersetzung vor Gericht zu provozieren. Vor allem grenzüberschreitende Streitfälle bringen hohe Kosten mit sich, egal ob die Gerichtsverhandlung im eigenen Land oder im Land des Gegners ausgetragen wird.

Findet der Prozess mit dem ausländischen Gegner im eigenen Land statt, sind die Kosten wahrscheinlich geringer als im Ausland, der Rechercheaufwand im Vorfeld ist jedoch zeitraubend. So muss zum Beispiel geprüft werden, ob eine Vollstreckung des Gerichtsurteils im Land des Gegners überhaupt juristisch möglich ist (JAPANMARKT August 2010). Zudem muss frühzeitig geklärt werden, welche Partei welche Gerichtskosten übernehmen muss. Zusätzlich ist es notwendig, die Vermögenslage des Angeklagten vor dem Prozess zu prüfen. Wenn sich nämlich erst im Nachhinein herausstellt, dass der Angeklagte nicht über die nötigen Mittel verfügt, um seinen Teil der Kosten und die geforderte Summe des Klägers zu bezahlen, so ist der mühsam errungene Sieg letztendlich vollkommen nutzlos.

Wird die Gerichtsverhandlung im Land der gegnerischen Partei ausgetragen, ist zweifellos mit einem hohen finanziellen Aufwand zu rechnen, da zum Beispiel Ausgaben für die Recherche zum Verständnis des dortigen Gesetzes- und Gerichtssystems anfallen. Außerdem ist das persönliche Erscheinen vor Gericht oft mit Ausgaben verbunden.

Übersetzungskosten

Wie bereits in früheren Ausgaben erwähnt, sind japanische Gerichtsverfahren lange nicht so kostenintensiv wie zum Beispiel das amerikanische „discovery“-Verfahren, bei der die Sichtung von Akten vor der eigentlichen Gerichtsverhandlung Unsummen verschlingt. Dennoch ist auch in Japan Vorsicht geboten, denn eine Hürde, deren Überwindung mit einigen Kosten



DIE SPRACHREGEL FÜHRT IMMER ZU EINEM UNGLEICHGEWICHT IN DER CHANCENVERTEILUNG DER GEGNERISCHEN PARTEIEN.



verbunden ist, ist hier besonders hoch: die Sprache.

Japan gehört zu den Industrienationen, in denen Englisch zwar gelernt, aber ungern angewendet wird. Die Zahl von Übersetzern für Japanisch-Englisch ist hoch, und unter ihnen finden sich viele Übersetzer mit juristischen Fachkenntnissen (aufgrund der grundlegenden Unterschiede zwischen dem japanischen und dem anglo-amerikanischen Rechtssystem ist es allerdings notwendig, die Übersetzungen von einem Rechtsanwalt überprüfen zu lassen). Anders stellt sich die Lage für Japanisch-Deutsch dar: Es gibt relativ wenige Übersetzer und selbst unter den gerichtlich vereidigten Übersetzern schwankt die Qualität erheblich. In der Vergangenheit kam es deswegen bereits zu groben Übersetzungsfehlern. Bei einem Prozess zwischen einem österreichischen und einem japanischen Unternehmen beispielsweise vor dem Tokyoter Regionalgericht ging es um die Anwendung einer Rechtsprechung in Österreich. In der Anlage des Urteilsschreibens befand sich die japanische Übersetzung, die ein gerichtlich vereidigter, in Österreich wohnhafter japanischer Übersetzer angefertigt hatte. Original und Übersetzung unterschieden sich erheblich. Während der Urteilstext lautete: „Die Mitbeklagten müssen gemeinsam xxx Schillinge an den Kläger bezahlen“, stand in der Übersetzung: „Die Angeklagten sind alle strafbar.“ Offensichtlich konnte der Übersetzer in diesem Fall nicht einmal zwischen Zivil- und Straffällen unterscheiden. Als der Richter diesen Text las, ordnete er sofort eine erneute Übersetzung des gesamten Urteils an, was viel Zeit und Geld kostete.

Einfluss auf die Chancenverteilung

Vor Gericht wird stets in der Landessprache verhandelt, doch bei vielen Schiedsverfahren ist die Sprache wählbar. Vor allem was die Schiedsklausel in Verträgen zwischen japanischen und ausländischen Unternehmen betrifft, stellt die Sprache des Schiedsverfahrens in der Praxis ein äußerst großes Problem dar. Überraschenderweise kann sich die Schiedssprache sogar stärker auf die Kosten auswirken als der Schiedsort. Wenn sich zum Beispiel ein japanisches Unternehmen und ein englisches Unternehmen darauf geeinigt haben, Englisch als Sprache des Schiedsverfahrens zu nutzen, so muss das japanische Unternehmen – nur wegen dieser Schiedsspracheklausel – mit einer Erhöhung der Streitkosten von mindestens einigen Millionen Yen rechnen – ein großer Nachteil gegenüber den Engländern. Woher kommt das? In vielen japanischen Unternehmen müssen wichtige Vorkommnisse, wie zum Beispiel eine gerichtliche Auseinandersetzung, gewohnheitsmäßig mit zahlreichen Beteiligten und Gruppen intern, einschließlich des Direktorenrats, abgestimmt werden. Dafür ist die Übersetzung ins Japanische immer notwendig. Problematisch ist dabei wiederum, dass juristische Terminologien streng festgelegte Bedeutungen haben, die sich aber zwischen den unterschiedlichen juristischen Systemen unterscheiden. Auch ein kleiner Übersetzungsfehler kann schon zu fatalen Fehlentscheidungen führen; die Qualität der Übersetzung ist somit das A und O.

Die Sprachregel führt immer zu einem Ungleichgewicht in der Chancenverteilung der gegnerischen Parteien. Unternehmen sind daher gut beraten, sich schon beim Abschluss eines Vertrages die Konsequenzen der Sprachregelung für eventuelle Gerichts- oder Schiedsverfahren bewusst zu machen. Besonders in Japan darf die Bedeutung der Sprachregel bei vertraglich vereinbarten Konfliktlösungsverfahren und auch bei der Vergleichsverhandlung nicht unterschätzt werden.

KONTAKT

Mikio Tanaka ist Partner und Rechtsanwalt bei City-Yuwa Partners in Tokyo.

Tel.: +81(0)3 6212 5500

E-Mail: mikio.tanaka@city-yuwa.com

Internet: www.city-yuwa.com

