

Vertriebsrechtssystem in Japan

Von Mikio Tanaka

Das Vertriebsrecht ist einer der Rechtsbereiche, in dem es große Unterschiede zwischen dem japanischen und dem deutschen Rechtssystem gibt, zum Beispiel beim Schutz der Handelsvertreter. Die EU-Richtlinie vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über selbständige Handelsvertreter (86/653/EWG, nachstehend „HV-Richtlinie“) wurde in den EU-Mitgliederstaaten in nationales Recht umgesetzt. Sie beinhaltet ganz grob betrachtet zwei Arten von HV-Schutz: Kündigungsfrist und Ausgleichsanspruch. Je länger das Vertragsverhältnis, desto länger ist die Kündigungsfrist und desto höher ist der Ausgleichsanspruch. Die Richtlinie gibt dabei die grundsätzlichen Prinzipien für die Berechnung des Betrags vor. Der Ausgleichsanspruch ist eine Besonderheit des europäischen Rechts. Es braucht kein Verschulden des Prinzipals (typisches Beispiel: ein Hersteller) und der Handelsvertreter kann auf diesen Anspruch im Voraus nicht vertraglich verzichten. In einigen EU-Mitgliedstaaten einschließlich Deutschland werden die Bestimmungen des HV-Schutzes auch auf Distributoren analog angewendet, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind.

In Japan muss man zunächst klären, um welche Form von *dairiten* („agency“) es sich handelt. Ein *dairiten* kann ein Handelsvertreter sein, der für einen Prinzipal Kunden akquiriert und dafür eine Provision erhält. Es kann sich aber auch um einen Distributor (Vertragshändler) handeln, der vom Prinzipal wiederholt Produkte einkauft und diese weiterverkauft.

Japanisches Recht kennt keinen Handelsvertretererschutz im Sinne der HV-Richtlinie. Es gibt jedoch ein richterliches Rechtsprinzip, das sogenannte Dauerschuldverhältnis (*keizokuteki keiyakukankei*). Es besagt, dass die Kündigung eines Dauervertrags nur möglich ist, wenn das dem Vertrag zugrundeliegende Vertrauensverhältnis (*shinrai kankei*) zerstört wurde. Diese Theorie wurde hauptsächlich zum Zweck des Mieterschutzes entwickelt, um zum Beispiel eine Kündigung wegen eines einmaligen Mietzahlungsverzugs zu vermeiden.

Der Anwendungsbereich wurde aber auch auf die Auflösung von anderen Dauerverträgen (egal ob schriftlich oder nicht) richterrechtlich ausgeweitet, einschließlich *dairiten*-Verträge. Wenn also das Vertrauensverhältnis noch existiert und die Erwartung des *dairiten*, dass dieses fortgesetzt wird, als ange-

messenen betrachtet werden kann, darf der Prinzipal den Vertrag nicht plötzlich kündigen. Da es sich hierbei jedoch nur um Rechtsprechung und kein Gesetz handelt, existieren konkrete Regeln wie im europäischen Vertriebsrecht nicht. Das bedeutet, dass (i) der Schutz des *dairiten* allgemein schwächer ist als in Europa und (ii) der Ausgang derartiger Streitfälle schwer vorhersehbar ist.

Wichtig ist dabei das anwendbare Recht: Wenn der Prinzipal ein deutsches Unternehmen ist und der *dairiten* ein japanisches Unternehmen, ist für den Prinzipal japanisches Recht vorteilhafter. Wenn aus anderen Gründen deutsches Recht gewählt wird, ist es wichtig, den Handelsvertreter- beziehungsweise Distributor-Schutz vertraglich auszuschließen. Wenn vorbehaltlos deutsches Recht als anwendbares Recht vereinbart wird, erlangt der *dairiten* dadurch einen starken Schutz, der im japanischen Recht unvorstellbar wäre. Gemäß §92c HGB ist es möglich, Handelsvertreter aus Gebieten außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums vom Handelsvertretererschutz vertraglich auszuschließen.

Existiert keine Klausel über unterliegendes Recht, so bestimmt das internationale Privatrecht, welches Recht anzuwenden ist. Das internationale Privatrecht in Deutschland und Japan besagt, dass das Recht des Landes angewendet werden soll, in dem die vertragstypische Leistung durchgeführt wurde. Bei einem *dairiten*-Vertrag würde diese in der Regel am Sitz des *dairiten* erbracht.

Von Zeit zu Zeit stößt man auf Klauseln, die festschreiben, dass wenn der Vertrag beendet wurde, der *dairiten* unabhängig von der Rechtsnatur keinerlei monetäre Ansprüche stellen kann. Ob eine solche Klausel gültig ist, hängt (i) vom anwendbaren Recht und (ii) davon ab, ob der *dairiten* eine in Europa oder in Japan ansässige Gesellschaft ist. ■



Mikio Tanaka

ist Partner und Rechtsanwalt mit japanischer Volljuristzulassung bei City-Yuwa Partners in Tokio.

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