

Japanisches Recht in fünf Minuten (3) Vertriebsrecht in Japan: Wie man Ärger bei der Trennung vom Handelsvertreter vermeidet

Von Mikio Tanaka



Das Vertriebsrecht ist ein typisches Rechtsgebiet, auf dem sich die Grundkonzepte in Deutschland und in Japan sowohl im Rechtssystem als auch in der Praxis stark unterscheiden. In dieser Ausgabe wird ausschließlich auf den Handelsvertreter und den Vertragshändler Bezug genommen. Um es einfach auszudrücken: der Handelsvertreter vermittelt kontinuierlich Geschäfte für ein bestimmtes Unternehmen und erhält dafür Provisionen. Der Vertragshändler hingegen vertritt im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Waren eines bestimmten Unternehmers, und erhält eine Gewinnmarge durch den Weiterverkauf.

Das deutsche Handelsgesetzbuch („HGB“) regelt die Rechtsverhältnisse des Handelsstandes der Handelsvertreter durch eingehende Schutzbestimmungen über Kündigungsfrist und Ausgleichsanspruch, die gemäß der EG-Richtlinie eingeführt wurden. Zwar bestehen zum Vertragshändler-Schutz keine klaren Bestimmungen, aber mit der Erfüllung bestimmter Bedingungen können die oben genannten Handelsvertreter-Bestimmungen auch an den Vertragshändler analog angewendet werden. Da zudem die deutsche Vertriebsstruktur einfacher ist als die japanische,

ist das Rechtsverhältnis der Beteiligten sowohl bei Handelsvertretern als auch bei Vertragshändlern vergleichsweise klarer.

Die japanische Vertriebspraxis hingegen ist extrem undurchsichtig, ein sogenannter „dunkler Kontinent“, wo ein Rechtsverhältnis auch selten vertraglich vereinbart wird. In bestimmten Industrien sind mehrere Zwischenhändler in der Vertriebskette beschäftigt, was wiederum zu einem hohen Endpreis führt. Immer mehr Handelsvertreter/Vertragshändler werden aus der Kette ausgeschlossen, indem wirtschaftlich stärkere Unternehmer ihnen nachträgliche Preisänderungen, auferlegen.

In Bezug auf den Handelsvertreter finden sich im japanischen HGB nur einige wenige Paragraphen und zudem werden Handelsbedingungen unter den Beteiligten selten vertraglich vereinbart. Das japanische HGB regelt, dass (i) ein auf unbestimmte Zeit eingegangener Vertrag mit einer Frist von zwei Monaten gekündigt werden kann, und (ii) „unter unvermeidlichen Umständen“ selbst ein für eine bestimmte Zeit eingegangener Vertrag durch eine der beiden Parteien zu jeder

Zeit gekündigt werden kann. Das steht ganz im Gegensatz zum deutschen HGB, in dem die Kündigungsfrist der Vertragsdauer entsprechend länger und detaillierter geregelt wird. Für den Vertragshändler bestehen in Japan keine gesetzlichen Bestimmungen.

Das Rechtsgebiet „Vertriebsrecht“ ist in Japan noch nicht allgemein anerkannt, sodass Vertragshändler und Handelsvertreter oft zusammen als „Agenten“ (dairiten) bezeichnet werden. Ferner bestehen in Japan weder Gesetze noch Rechtsprechungen, die Ausgleichsansprüche mit verschuldensunabhängiger Haftung im Sinne des deutschen und EG-Rechts anerkennen. Grundsätzlich hat der Handelsvertreter/Vertragshändler auch kein Schadensersatzanspruchsrecht mit Verschuldenshaftung, jedoch existieren einige wenige Rechtssprechungen, die dem Unternehmer die Schadensersatzzahlung auferlegt haben. Diese Beispiele sind jeweils einzelfallspezifisch und schwer zu verallgemeinern, aber der Unternehmer ist verpflichtet, gemäß des Grundsatzes von Treu und Glauben den Schaden vom Handelsvertreter/Vertragshändler auf ein Minimum zu reduzieren. Wenn das Unternehmen versäumt, eine angemessene Kündigungsfrist zu setzen, oder das Vertragsverhältnis am für den Handelsvertreter/Vertragshändler ungünstigen Zeitpunkt kündigt, soll es unter Umständen die Schadensersatzpflicht übernehmen.

Für diese vielen Unklarheiten wäre ein konkreter und vernünftiger Vertrag nicht nur für den Handelsvertreter/Vertragshändler, sondern auch für den Unternehmer hilfreich, um mit dem Problem der fehlenden Rechtssicherheit umzugehen und Licht in den „dunklen Kontinent“ zu bringen. Das gilt besonders für ausländische Parteien, denen in den meisten Fällen solche japanischen Handelsbräuche unbekannt sind.

KONTAKT

Mikio Tanaka ist Partner und Rechtsanwalt bei City-Yuwa Partners in Tokyo.
Tel: +81(0)3 6212 5500

Email: mikio.tanaka@city-yuwa.com
Internet: www.city-yuwa.com