

# BERICHTE

## Bericht über das Symposium: "Japan - Economic Success and Legal System"

Vom 22. bis 24. November 1995 fand im Japanisch-Deutschen Zentrum in Berlin in Zusammenarbeit mit dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht Hamburg, ein internationales Symposium zum japanischen Recht mit dem Titel: "Japan - Economic Success and Legal System" statt. *Harald Baum* (Hamburg) und *Peter Rodatz* (Tokyo) hatten bekannte japanische Juristen und zahlreiche namhafte Experten zu Recht und Ökonomie Japans aus den USA, Deutschland, England, Australien und Neuseeland für die Vorträge und die Diskussionen gewinnen können.

Nach einer Begrüßung durch *Thilo Graf Brockdorff* (Berlin) erläuterte *Harald Baum* in seinem Eingangsvortrag "Emulating Japan?" die Themenstellung des Symposiums vor ihrem ökonomischen Hintergrund. Japan habe verglichen mit den USA oder Deutschland nur eine geringe Anzahl von zivil- und verwaltungsgerichtlichen Prozessen, und es sei eine sehr flexible, an Einzelfallgerechtigkeit orientierte Gesetzesanwendung durch Gerichte und Verwaltung festzustellen. Hinsichtlich dieses möglicherweise anderen Umgangs mit dem Recht in Japan seien zum einen auf dem Symposium unterschiedliche Begründungen und Interpretationsansätze transparent zu machen. Zum anderen stelle sich die Frage nach dem ganz konkreten Zusammenhang des spezifisch "japanischen" Rechtsansatzes mit den spektakulären wirtschaftlichen Erfolgen Japans. Hinsichtlich des Wirtschaftserfolges Japans stellte *Baum* die in westlichen Ländern weitverbreitete Ansicht zur Diskussion, daß dieser insbesondere auf die *starke* Wirtschaftlenkung durch die Bürokratie zurückzuführen sei. Die aktuelle Konjunkturschwäche lasse vielmehr erkennen, daß gerade die am stärksten regulierten Bereiche (z.B. der Finanzmarkt) große Schwächen aufwiesen. Der "Motor" der japanischen Wirtschaft sei eher in Branchen mit vergleichsweise staatlicher Einflußnahme zu finden. So seien im Hinblick hierauf insbesondere das Verhalten dieser Unternehmen, ihre Methoden der Konfliktlösung sowie der Umgang mit Verträgen von Interesse.

Vor diesem Hintergrund waren für das Symposium vier Themenblöcke formuliert worden:

- 1) Streitvermeidung oder Streitbeilegung?
- 2) Recht und Verträge im japanischen Geschäftsleben
- 3) Das japanische Unternehmen
- 4) Die Rolle der Bürokratie in der Wirtschaft und Rechtspraxis Japans.

In dem ersten Block: "Streitvermeidung oder Streitbeilegung?" wurden die Rolle der Anwaltschaft und der administrativen Schlichtungsstellen sowie die Prozeßstatistik Japans untersucht.

*Dan Fenno Henderson* (Seattle) gab in seinem Vortrag mit dem Titel: "The Role of Lawyers in Japan" zunächst einen Überblick über die zahlreichen juristischen Berufsgruppen in Japan (Steuerberater, Patentanwälte, Gerichtsschreiber etc.) und stellte dann die Anwaltschaft vor, der schon wegen ihrer begrenzten Zahl (1995: 15.541) nur eine geringe gesellschaftlichen Bedeutung zukomme. Für diese geringe Bedeutung gebe es jedoch noch weitere wichtige Gründe: Erstens sei Recht historisch gesehen in Japan zunächst nur ein politisches Handlungsinstrument der Bürokratie gewesen, die subjektiven Rechten einzelner wenig Bedeutung zugemessen habe. Zweitens arbeite die Verwaltung zum großen Teil mit nur sehr eingeschränkt justiziabler Verwaltunglenkung. Und drittens gebe es alternativ zur Einschaltung eines Anwalts bzw. zum Prozessieren billigere und schnellere Wege für eine Konfliktlösung. Dabei sei zu beobachten, daß die Bürokratie wenig Interesse zeige, die Rechtspflege in bezug auf die zu hohen Kosten und die lange Dauer von Prozessen zu verbessern. Auch gebe das Kostensystem mit der Pflicht zur Übernahme der eigenen Anwaltsgebühren auch im Falle des Obsiegens keinen Anreiz zum Prozessieren.

Allerdings habe die gute Ausbildung und die zahlenmäßig beschränkte Zulassung zur Anwaltschaft zu einem hohen fachlichen Niveau der Anwälte in Japan geführt. *Henderson* erwähnte auch die aktuellen Bemühungen des Justizministeriums, die Zahl der jährlich zuzulassenden Referendare auf 1.000 zu erhöhen. Zuletzt ging er auf die Rolle ausländischer Anwälte, insbesondere die des *gaikokuhō jimu bengoshi* in Japan ein, der aufgrund der engen rechtlichen Bestimmungen nur in seinem Heimatrecht beraten darf. Obwohl ausländische Anwälte seit der letzten Novelle dieses Gesetzes joint ventures (jedoch keine Partnerschaften) mit japanischen Anwälten bilden könnten,

seien die Rechte und Befugnisse des *gaikokuhô jimu bengoshi* nach wie vor für die Nachfragenden, vor allem die rechtliche Beratung suchenden ausländischen Unternehmen unbefriedigend.

*Toshiyuki Kôno* (Fukuoka) analysierte in seinem Beitrag "Judges and Mediators in Japan - The Regulatory Administration as Motionless Mediator?", die statistisch belegte geringe Rolle gerichtlicher Prozesse voraussetzend, anhand einer beachtlichen Reihe von konkreten praktischen Beispielen die Funktionsweise administrativer Streitbeilegung. Als konkrete Beispiele beschrieb er das Verhalten der Verwaltung bei Interessenkonflikten im Zusammenhang mit dem Gesetz zur Eröffnung von Supermärkten (*Daiten-hô*), den Gesetzen zum Schutz des kleineren und mittleren Gewerbes gegenüber großen Unternehmen (*Bunya-tô chōsei-hô*, *Chūshō kigyō dantai-hô*), dem Baugewerbegesetz (*Kensetsugyō-hô*), Stadtbauplanungsgesetzen (*Toshi keikaku-hô*, *Kaihatsu shidō yōkō*) sowie dem Konsumentenschutzgesetz (*Shōhi-sha hogo kihon-hô*). Als Ergebnis seiner Analyse vertrat er die These, die Verwaltung greife nicht aktiv zur Schlichtung von Interessenkonflikten ein, sondern schaffe nur Foren, in denen die Parteien selber eine "freiwillige" Einigung erreichen müßten. Die Parteien würden tendenziell durch die Verwaltung zur Einigung des von ihr bezweckten Inhalts gezwungen, da die Verwaltung sonst Anmeldungen oder Genehmigungen verweigere oder sich bei zukünftigen Projekten nicht kooperativ zeige. Abgesehen von der Abgabe rechtlicher Bindung entbehrender "Ratschläge" verhalte sich die Verwaltung jedoch eher passiv. Selbst die bei der Verwaltung eingerichteten speziellen Schlichtungsstellen würden nur selten von den Parteien in Anspruch genommen, da dies bedeute, auf Konfrontationskurs zu gehen.

Voraussetzung dieser Art der Streitbeilegung sei allerdings auf Seiten der Unternehmen eine langfristige Planung und Toleranzbereitschaft gegenüber finanziellen Verlusten. Dies hat nach *Kôno* in der Rezession der jüngsten Zeit die Herbeiführung derartiger Einigungen erschwert.

*Christian Wollschläger* (Bielefeld) ging in seinem Vortrag "Long Term Economic Development and Civil Litigation in Japan, the U.S. and Germany" dem Prozeßverhalten der Japaner in den letzten hundert Jahren mit einer aufwendigen Untersuchung von Justizstatistiken ab dem Jahre 1875 nach. Dabei untersuchte er die Frage, in welchem Zusammenhang die Zahl der Zivilklagen mit der jeweiligen wirtschaftlichen Lage des Landes stehe. Der Vergleich der japanischen Statistiken mit denen des als "prozeßfreudig" geltenden Staates Arizona und denen Deutschlands zeige die sehr unterschiedliche Entwicklung der drei Staaten: Während sich für Arizona zeige, daß steigende wirtschaftliche Aktivitäten auch zu mehr Prozessen führten, ergebe die deutsche Statistik genau das Gegenteil, daß nämlich die Zahl der Prozesse in Zeiten wirtschaftlicher Krisen zwar hochschnellten, insgesamt jedoch ab 1900 ein kontinuierlicher Abwärtstrend zu verzeichnen sei. Überraschend an der japanischen Statistik sei, daß die Bürger im letzten Jahrhundert sehr prozeßfreudig waren (1883: 28 Zivilverfahren/1.000 Einwohner, davon 80% Schlichtungsverfahren). Seit dem Ende des letzten Jahrhunderts lasse sich trotz des japanischen "Wirtschaftswunders" ein kontinuierliches Abfallen der Prozeßrate beobachten. Anfang der achtziger Jahre wie auch wieder zur Zeit sei ein leichter Anstieg zu beobachten, der wohl mit Konjunkturlauten im Zusammenhang stehe. Insbesondere mit den historischen Zahlen hat Wollschläger die in vielen Werken zum japanischen Recht und Rechtsdenken vertretene These, daß Japaner traditionell weniger streiten, nachhaltig in Frage gestellt.

In dem zweiten Themenblock, der sich mit Recht und Verträgen im japanischen Geschäftsleben befaßte, hielt *Zentarō Kitagawa* (Kyoto) den Eingangsvortrag über "Use and Non-use of Contracts in Japanese Business Relations". *Kitagawa* wehrte sich gegen die häufige Kritik von US-Amerikanern und Europäern, daß die japanische Vertragspraxis noch "vormodern" sei, da Verträge vorzugsweise mündlich geschlossen werden und bei den selten geschlossenen schriftlichen Verträgen kein Verlaß darauf sei, daß japanische Geschäftspartner diese auch einhielten. Auch ein langer, detaillierter Vertrag westlicher Machart könne zu einem Konflikt führen, wenn er der wahren Interessenlage der Parteien nicht gerecht werde. *Kitagawa* untersuchte daraufhin anhand von sieben typisierten Vertragsgestaltungen, ob ein Vertrag als gut oder schlecht einzuordnen sei, und kam zu einem differenzierten Bild. Z.B. könne ein rechtlich als unwirksam zu qualifizierender Vertrag durchaus den Interessen der Parteien gerecht werden und funktionieren. *Kitagawa* stellte dann einige Besonderheiten in bezug auf das japanische Vertragsrecht vor: Bei der gerichtlichen Durchsetzung eines Rechts sei vertraglich Festgelegtes nicht immer entscheidungserheblich. Der Schwerpunkt der gerichtlichen Untersuchung liege in der Ermittlung des wirklichen Willens der Parteien bei Vertragsschluß. Auch wirke die Bürokratie indirekt auf die Vertragspraxis großer Unternehmen

ein und könne so z.T. die Übervorteilung schwächerer Vertragsparteien verhindern. Eine weitere Besonderheit sei, daß sich in einem Konfliktfalle die Geschäftsleitung zu wenig mit der Rechtsabteilung berate. Zusammenfassend stellte *Kitagawa* fest, daß ein "guter" Vertrag Geschäftsbeziehung unter angemessener Berücksichtigung der Interessen beider Parteien regele und Zielvorstellungen enthalte, auf deren Basis ein Konflikt gelöst werden könne, ohne diesen aber bereits im Vorfeld zu entscheiden.

Es folgte der Vortrag von *Luke R. Nottage* (Wellington) mit dem Titel: "Contract Theory and Practice in Japan." *Nottage* stellte sich vor allem der amerikanischen Sichtweise der japanischen Rechtswirklichkeit entgegen. Sie sei von den Handelskonflikten geprägt und häufig zu abstrakt und vereinfachend. *Nottage* bediente sich einer speziellen Methodik als Basis für eine rechtsvergleichende Analyse von vertragsrechtlichen Problemen. In einer vierstufigen Vorgehensweise wurde die Rechtswirklichkeit eines anderen Landes erfaßt: 1. Feststellung des geschriebenen Rechts; 2. Feststellung des dogmatischen Diskurses und des Fallrechts; 3. Ermittlung der Praxis der erstinstanzlichen Gerichte, der Bürokratie und privater Organisationen; 4. Analyse des rechtlichen Verhaltens von Individuen und Geschäftsleuten und Juristen in der Praxis. Die japanische Vertragswirklichkeit könne, so *Nottage*, nur mit dieser Vorgehensweise, auch wenn sie zeitaufwendig sei, vollständig erfaßt werden.

*John Owen Haley* (Seattle) zeigte in seinem verlesenen Beitrag: "Contract, Law and Society in Japan: An Essay on Asking the Right Questions" auf, daß Vertragsparteien zur Lösung von Konflikten in deutlich stärkerem Maße als z.B. in den USA "community-based measures for relief and redress" heranzögen, da es der effizientere Weg im Vergleich zu einem Gang zum Gericht sei. Als Gründe für die Zurückhaltung gegenüber Gerichten nannte er u.a. die zu geringe Zahl der Richter und strenge Beweislastregeln. Die "communities" seien Gruppen, die durch Tätigkeit in derselben Branche, durch langandauernde Geschäftsbeziehungen oder durch Unternehmensverflechtungen (*keiretsu*) entstünden. Innerhalb einer "community" sei staatliche Intervention nicht erforderlich und ihre Mitglieder könnten ihre Selbständigkeit bewahren, über Vorgänge und Konflikte zu entscheiden. Für das Verständnis eines Vertrages sei es, so *Haley*, erforderlich, der jeweiligen mit der Vertragspartei in Verbindung stehenden "community" Beachtung zu schenken. Es sei daher zu fragen, welche "communities" mit welchen Strukturen und Abhängigkeiten vorhanden seien, ob diese auch Kontakte nach außen hätten, ob die Gruppe ihre Normen effektiv durchsetzen könne, und inwieweit Unterschiede zwischen den Regeln der "community" und den relevanten Gesetzesnormen bestünden.

*Guntram Rahn* (München) referierte über: "Law, Contract and Society in Japan" und kam zu folgender Einschätzung: Zwar hafte nach wie vor für die meisten Japaner den Gerichten das Bild eines düsteren, autoritären und aggressive Streitigkeiten beinhaltenden Ortes an, so daß sie darauf bedacht seien, Distanz gegenüber dem Recht und den Gerichten zu halten. Es würden jedoch in den letzten Jahren auf vielerlei Wegen durch die Medien juristische Themen der Allgemeinheit nähergebracht. So habe inzwischen Recht in den Augen der Japaner im Alltag die Funktion eines flexiblen Handlungsrahmens, dem aber je nach Fallgestaltung andere Regelungsmechanismen vorzuziehen seien.

Diese flexible Haltung sei auch in bezug auf Verträge, die zum Großteil mündlich getroffen würden (nach einer Statistik von 1987: 71%), zu beobachten. Wenn ein Vertrag abgeschlossen werde, solle er einen Beweis für die geschaffene Vertrauensbeziehung zwischen den Parteien liefern. Es werde im Laufe der Geschäftsbeziehung erwartet, daß auf Veränderungen etc. flexibel reagiert werde und die Klauseln nicht streng ihrem Wortlaut nach dem Geschäftspartner vorgehalten würden. Die Wahrung der Geschäftsbeziehung werde als wichtiger eingestuft als ein juristischer Streit über die Auslegung des Vertrages. So erkläre sich auch eine in vielen japanischen Verträgen vorhandene "Beratungsklausel bei Unstimmigkeiten".

Hinsichtlich des Prozessierens stimme der statistische Anstieg der Zivilverfahren mit der neuen Tendenz in der Geschäftswelt überein, einen Prozeß zu beginnen, um eine neue Verhandlungsbasis für eine Einigung zu erzielen. Die Parteien würden dabei die Vor- und Nachteile des Prozessierens fallbezogen sorgfältig abwägen, für die einfache Realisierung einer Zahlungsforderung jedoch zahlreiche alternative Möglichkeiten dem Klagewege vorziehen.

Abschließend stellte *Rahn* fest, daß das japanische Rechtsverständnis nicht allein auf ein Harmoniestreben reduziert werden könne. Japan habe nach der Übernahme des westlichen Rechts ein

eigenständiges, den Traditionen und Bedürfnissen des Landes entsprechendes Rechtssystem entwickelt. Das Denken und Handeln sei als Mischung aus den traditionell japanischen und den westlichen Momenten pluralistisch. Die sich daraus ergebenden vielen Handlungsalternativen und Variationsmöglichkeiten hätten wegen ihrer Flexibilität auch einen Beitrag zu dem wirtschaftlichen Erfolg des Landes geleistet.

Der dritte Themenblock befaßte sich mit dem japanischen Unternehmen und teilte sich thematisch bedingt in zwei Komplexe. Gegenstand des ersten Komplexes, zu dem die Vorträge von *Eiji Takahashi* (Osaka) und *Masaru Hayakawa* (Kyoto) gehörten, waren Eigentums- bzw. Einflußnahmestrukturen in den Unternehmen. *Takahashis* Vortrag "Changes in the Corporate Group" enthielt in seinen Hauptteilen eine Vorstellung der Geschichte der Unternehmensgruppen (mit Bezug auf die *zaibatsu* der Vorkriegszeit), die unterschiedlichen Strukturmerkmale der horizontalen und vertikalen Unternehmensgruppen sowie eine analytische Betrachtung des gruppeninternen Einflußpotentials. Nach einer Darstellung der rechtspolitischen Diskussion in Japan um die Abschaffung des Art. 9 AMG (Verbot der Holding-Gesellschaft) mündete der Vortrag in die sehr treffende Feststellung, daß aufgrund der momentanen Umbruchssituation sichere Vorhersagen für die Weiterentwicklung der japanischen Wirtschaftsstrukturen nur schwer möglich seien. Hinsichtlich der Frage, ob und wie sich die japanischen Unternehmensgruppen gerade nach dem Zusammenbruch der "Bubble-Wirtschaft" Anfang der neunziger Jahre geändert haben, brachte die Diskussion zusätzlich das Phänomen der stetigen, aber sehr geringen Verminderung des wechselseitigen Aktienbesitzes zur Sprache, dem jedoch keiner der Diskussionsteilnehmer eine eindeutige Aussagekraft beimessen mochte.

*Hayakawa* nahm die vergleichsweise zurückhaltende Ausübung von Aktionärsrechten in Japan zumindest bis Anfang der neunziger Jahre (wie z.B. Forderung nach hohen Dividenden oder die prozessuale Geltendmachung gewisser Kontrollrechte) zum Ausgangspunkt seines Vortrages "Shareholders in Japan: Attitudes, Conduct, Legal Rights and Their Enforcement" und zeigte mit einem geschichtlichen Überblick, daß dies selbst in Japan nicht immer so gewesen sei. So wies er mit seinen Thesen besonders darauf hin, daß der Grund für das Verhalten japanischer Aktionäre nicht nur in dem viel erwähnten geringen Rechtsbewußtsein der Japaner allgemein oder dem dem klagenden Individuum unvorteilhaften Gerichtssystem liege, sondern die ökonomische Opportunität eine große Rolle spiele. Die Darstellung verschiedener Gruppen von Aktionären mit ihren Interessen und Verhaltensweisen durch *Hayakawa* verdeutlichte die Notwendigkeit einer differenzierten Betrachtungsweise. Das Beispiel der großen Zahl von Aktionärsklagen seit der Änderung der einschlägigen Vorschriften im Jahr 1993 zeige, daß hinsichtlich des Aktionärsverhaltens in Japan die alten Interpretationsansätze nicht mehr ausreichen.

Der zweite Komplex zu dem Thema der Arbeitsbedingungen in japanischen Unternehmen wurde mit dem Vortrag von *Daniel H. Foote* (Seattle) "Law as an Agent of Change: Governmental Efforts to Reduce Working Hours in Japan" bestritten, welcher sehr gründlich die die Arbeitszeit verkürzenden Gesetzesänderungen von 1987 bis 1993, ihre Charakteristika und Entstehungsgeschichte im Spannungsfeld der verschiedenen Interessengruppen analysierte. Als besonders interessanter Aspekt sei zum einen die genaue Darstellung der Rolle des *Shingikai* im Gesetzgebungsprozeß zu nennen. Dieses aus Vertretern der verschiedenen Interessengruppen (hier: Arbeitgeber und -nehmer sowie Vertreter des öffentlichen Lebens) bestehendes Beratungsgremium formuliere aufgrund seiner umfassenden Recherche und Konsensbildung quasi den Gesetzgebungsvorschlag des Ministeriums. Zum anderen charakterisierte der Autor die Gesetzesänderungen als "schrittweise", weil die Verwirklichung der als Grundsatz durch das Gesetz festgelegten 40-Stunden-Woche durch eine Unzahl von Übergangs- und Ausnahmeverordnungen hinausgezögert werde. In den überkommenen Arbeitsstrukturen Japans, die von der Identifikation des Arbeitnehmers mit seinem Unternehmen und der Bereitschaft zu unbezahlten Überstunden geprägt seien, habe aber nur eine die langsame Änderung des gesellschaftlichen Bewußtseins abwartende Lösung Aussicht darauf, sich dem gesetzgeberischen Ziel überhaupt annähern zu können.

Der vierte Themenblock war der Rolle der Bürokratie in der Wirtschaft und Rechtspraxis Japans gewidmet und wurde mit dem Vortrag *Hideki Kandas* (Tokyo) "The Financial Bureaucracy and the Regulation of Financial Markets in Japan" begonnen. Anhand von zwei Beispielen, dem "Kampf" um die Einführung neuer Finanzinstrumente und um die Regulierung von Warentermingeschäften, zeigte *Kanda* die Funktion des Finanzministeriums bei der Bildung eines Kompromisses zwischen

den verschiedenen Interessengruppen. Seine zentrale These, nach der Finanzbürokraten den Kapitalmarkt nicht kontrollieren, sondern durch einen ausführlichen Gesetzgebungsprozeß (*Kanda* wies auf die Rolle der *shingikai* [Beratungsausschüsse] hin) ein "ex-ante-monitoring" - im Gegensatz zum "ex-post-monitoring" durch gerichtliche Prozesse - durchführen, belegte er u.a. mit der ungeschriebenen Regel, daß alle nicht geregelten, d.h. nicht ausdrücklich erlaubten, Kapitalmarktgeschäfte in Japan verboten seien, sowie dem hohen Formalitätsgrad der getroffenen Regelungen und dem Fehlen von Gerichtsverfahren. Ein derartiges "ex-ante-monitoring" sei z.Z. in Japan vorherrschend, da es tragfähige Kompromisse produziere und außerdem den Investoren nicht die Kosten der Unsicherheit etwaiger ex-post Entscheidungen auferlege. Andererseits koste es aber sehr viel Zeit und werde daher durch die Internalisierung der Finanzmärkte und das damit einhergehenden Bedürfnis nach schneller Reaktion auf wechselnde Anforderungen in Frage gestellt.

Den zweiten Vortrag des Themenblockes mit dem Titel "Virtual Reality in Japan's Regulatory Agencies" hielt *E.B. Keehn* (Los Angeles). Er beschrieb, wie das japanischen Aufsichtsamt für den Wertpapierhandel aus Anlaß verschiedener Skandale um die Wertpapierhäuser nach dem Vorbild der amerikanischen Securities and Exchange Commission im Jahre 1992 entstanden sei. Die Arbeit des japanischen Aufsichtsamtes kranke jedoch an der völlig unzureichenden personellen Ausstattung sowie an der faktische Abhängigkeit vom Finanzministerium. So könne das Amt zwar Untersuchungen durchführen, habe aber keine eigene Sanktionsbefugnis, sondern müsse die Frage der Sanktionierung dem Finanzministerium in einem unregelmäßigen Verfahren überlassen. Angesichts dieses Beispiels für die Einrichtung einer quasi funktionslosen Organisation bei gleichzeitiger Beibehaltung alter Strukturen sah *Keehn* die Aussichten der Deregulierungsbestrebungen in Japan, einen fundamentalen Wandel zu erreichen, als gering an.

In dem dritten Vortrag "Bureaucracy and the Protection of National Interests in Japan" stellte *Christopher Heath* (München) zunächst heraus, daß Japan, ebenso wie jedes andere Land, nicht nur durch seine Industriepolitik, sondern auch durch den Inhalt oder die Art der Anwendung von Gesetzen des gewerblichen Rechtsschutzes sowie vom Kartell- und Wettbewerbsgesetzen nationale Interessen schütze, welche in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg vorrangig im Wirtschaftswachstum bestanden hätten. Mit der Änderung der ökonomischen Lage und der Öffnung der Gesellschaft habe sich auch der Schwerpunkt jener Interessen verschoben, so daß jetzt z.B. größerer Wert auf den Schutz der Konsumenten gelegt werde. Trotz des tiefgehenden Wandels ist nach *Heaths* Ansicht weiterhin eine Benachteiligung von Ausländern auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes zu befürchten.

In dem abschließenden Beitrag dieses Themenblockes, "The 'Old Boy' Network and Government-Business Relationships in Japan", vermittelte *Ulrike Schaede* (San Diego) eine sehr plastische Vorstellung davon, durch welche Institutionen in Japan Bürokratie und Wirtschaft verzahnt sind. Gegenstand der Analyse war das Phänomen des *amakudari* (Abstieg vom Himmel) und der sog. Old Boys, Bürokraten, die nach relativ frühem Ausscheiden aus dem Staatsdienst von einer staatlichen Stelle in gehobene Positionen der Unternehmen vermittelt werden. Hinsichtlich der Funktion dieses Netzwerkes vertrat *Schaede* die These, es sichere den Unternehmen den Einfluß auf die Bürokratie besonders in stark regulierten Industrien, um eigene Interessen bei außerrechtlichen Einzelentscheidungen der Verwaltung, bei administrativer Verteilung von Marktanteilen oder bei Initiativen zu Gesetzesänderungen durchzusetzen. Der Bürokratie hingegen sichere es einerseits die unproblematische Umsetzung eigener Regelungen und andererseits eine kostengünstige Verrentung der öffentlichen Bediensteten.

Nach den vier Themenblöcken war jeweils eine Diskussion angesetzt, welche von Zusammenfassungen der auf dem jeweiligen Themengebiet versierten Diskussionsleiter *Anette Marfording* (Sidney), *Frank G. Benett* (London), *Bernd Götze* (Frankfurt), *Lorenz Ködderitzsch* (Berlin), *Yoshiyuki Sakurada* (Kyoto) und *Matthias K. Scheer* (Hamburg) eingeleitet wurde. Die kontroverseste und engagierteste Diskussion entzündete sich nach dem vierten Themenblock an der Frage des Einflusses bzw. der Kontrolle durch die Bürokratie. Auch hier kamen - wie in den anderen vorherigen Diskussionen - explizit die divergierenden Standpunkte zu Fragen der Einschätzung des japanischen Rechts auf den Konferenztisch. Diese Divergenz zeigte sich besonders in den Äußerungen *Kitagawas* und *Hendersons* gewissermaßen stellvertretend für die japanisch-amerikanische Auseinandersetzung. Die scharfe Kritik *Hendersons* an dem japanischen Rechtssystem und die provokative Infragestellung seiner "Rechts"-qualität überhaupt beruhte auf der Betonung von subjektiven Rech-

ten: "rights are what flows from the bottom up, it can't be done by bureaucrats". Es müsse nicht jeder Fall gerichtlich entschieden werden, der Gang zum Gericht müsse aber immer eine realistische Alternative sein. Gerade das sei jedoch bei den administrativen Entscheidungen in Japan nur in sehr geringem Maße gegeben. *Kitagawa* hingegen wehrte sich zwar nicht gegen den von den meisten Referenten bestätigten Befund, daß das japanische Recht besonders durch den Einfluß der Verwaltung geprägt sei, sondern gegen eine kritiklose Übernahme amerikanischer Bewertungsmaßstäbe und Standards. Ein jedes Rechtssystem müsse an den eigenen Maßstäben gemessen werden. *Kitagawas* Standpunkt wurde durch Beiträge aus dem Publikum unterstützt, welche mehrheitlich die Ansicht vertraten, daß das ein friedliches Zusammenleben fördernde japanische Rechts- und Gesellschaftssystem den Auswüchsen der amerikanischen Streitkultur vorzuziehen sei.

Das Symposium zeichnete sich insgesamt durch eine hervorragende Vorbereitung sowohl des Inhalts als auch des äußeren Rahmens aus. Da sich die Themen allein mit dem japanischen Recht beschäftigten, in diesem Bereich qualifizierte Wissenschaftler und Praktiker verschiedener Länder teilnahmen und die Vortrags- und Diskussionsprache Englisch war, bot sich die seltene Möglichkeit eines direkten und intensiven Diskurses. So konnte man auf die üblichen grundsätzlichen Erklärungen verzichten und gezielt in Problemerkörterungen eingestiegen. Die japanischen, anglo-amerikanischen und deutschen Meinungen über das japanische Rechtssystem machten in ihrer direkten Gegenüberstellung zum einen Hintergründe verschiedener theoretischer Ansätze zum japanischen Recht und zum anderen Wurzeln und Weiterentwicklungen gegenüber den rezipierten Rechtsordnungen besonders deutlich. Dem ehrgeizigen Anspruch, in einer dreitägigen Konferenz Auswirkungen des Rechtssystems auf die wirtschaftliche Entwicklung in Japan thematisch umfassend zu erörtern, ist die Berliner Tagung mehr als gerecht geworden. Mit Spannung darf die Veröffentlichung des Tagungsbandes erwartet werden.

*Dörte Liebrecht/Anja Petersen*