

Die Bedeutung der Unternehmensgröße in Japan am Beispiel der Mindestkapital- und Publizitätsregelungen

*Christian Förster*¹

Einleitung

Erster Teil: Grösse

A. Begriff

B. Maßstab

Zweiter Teil: Anwendungsbeispiele

A. Mindestgrundkapital

I. Japan

II. Deutschland

B. Publizitätspflicht

I. Japan

II. Deutschland

EINLEITUNG

In Japan und Deutschland gibt es insgesamt mehrere Millionen Kapitalgesellschaften in Form der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die sich jedoch in vielerlei Hinsicht voneinander unterscheiden. Um dieser Verschiedenheit gerecht zu werden, muß man rechtlich zwischen den einzelnen Unternehmen differenzieren. Die „klassische“ juristische Trennung erfolgt dabei nach der Rechtsform. Allerdings ist diese Unterscheidung nur ein allzu grober Maßstab, da auch innerhalb derselben Rechtsform erhebliche Abweichungen bestehen bleiben. Genauer lassen sich Unternehmen aber nach ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung, ihrer Größe, unterscheiden. Die rechtliche Regelungsdichte hängt damit vom wirtschaftlichen Einfluß des betreffenden Unternehmens ab.²

ERSTER TEIL: GRÖSSE

A. BEGRIFF

Möchte man sich der Größe eines Unternehmens als Differenzierungsmerkmal bedienen, stellen sich zwei Fragen: Was ist „Größe“ überhaupt und wie kann man sie bestim-

¹ Der vorliegende Aufsatz ist ein Auszug aus der Dissertation des Verfassers „Die Dimension des Unternehmens: Ein Kapitel der deutschen und japanischen Rechtsgeschichte“, die demnächst im Verlag Mohr Siebeck, Tübingen, erscheinen wird.

² E. BOETTCHER U.A., Unternehmensverfassung als gesellschaftspolitische Forderung, 78 ff.; W. SPIEKER Aktienrechtsreform, Mitbestimmung der Arbeitnehmer und öffentliches Interesse, JZ 1962, 730; K. ZIMMERMANN, Zur Bestimmung der Unternehmensgröße in der Industrie und im Handel, WWI-Mitteilungen 1960, 157.

men? Größe für sich genommen gibt es nicht, etwas kann nur „groß“ im Verhältnis zu etwas anderem sein. Größe ist als abstrakter Begriff kaum zu erfassen.³ Von einigen wird deshalb die Unternehmensgröße zur Differenzierung als wenig geeignet angesehen.⁴ Es läßt sich auch keine allgemeine juristische Definition der Unternehmensgröße finden, vielmehr sind die gängigen Beschreibungen der Betriebswirtschaftslehre entliehen: Wenn man ein Unternehmen als eine „planmäßig organisierte Wirtschaftseinheit zur Erstellung von Gütern und Dienstleistungen für den außerhalb auftretenden Bedarf“⁵ ansieht, läßt sich seine Größe als „Umfang des Gesamteinsatzes der vom Unternehmer kombinierten Produktionsmittel“ beschreiben.⁶

Um die Größe tatsächlich bestimmen zu können, bedarf es zunächst quantifizierbarer Hilfskriterien, die vor allem „praktisch verwendbar“ sein müssen.⁷ Anschließend sind brauchbare Grenzwerte für die jeweiligen Merkmale festzulegen. Dies geschieht meist nach politischem Ermessen, denn der konkrete Grenzwert einer Größenvorschrift hängt allein davon ab, was mit ihr bezweckt wird.⁸

B. MASSSTAB

Als Größenkriterium kommt zunächst das Nennkapital in Betracht. Es bezeichnet den in der Satzung festgelegten Geldbetrag, der sich bei der Aktiengesellschaft aus der Summe der Nennbeträge der von den Aktionären erworbenen Aktien ergibt und insgesamt das Grundkapital darstellt. Dem entspricht das vertragsgemäße Stammkapital der GmbH, das sich aus den Beiträgen der Gesellschafter zusammensetzt. Es erscheint auf der Passivseite der Bilanz und darf nicht an Anteilseigner oder Gesellschafter ausgezahlt werden, so daß es den Gläubigern des Unternehmens als Haftungsmasse dienen kann.

Es gibt zahlreiche Vorschriften, die auf der Höhe des Nennkapitals basieren. In Japan enthalten entsprechende Vorschriften die Bankgesetze (1927, Mindestgrundkapi-

3 Vgl. W. MÖSCHEL, Ist „Größe an sich“ gefährlich?, WuW 1986, 191 f.; F. RITTNER, Der Bericht der Unternehmensrechtskommission und die GmbH, GmbHR 1981, 279; DERS., Quantitative Legaldefinitionen im Wirtschaftsrecht, in: KLUG U.A. (Hrsg.), Gesetzgebungstheorie, Juristische Logik, Zivil- und Prozeßrecht (Berlin 1978) 78.

4 Vgl. beispielsweise F. RITTNER, Die handelsrechtliche Publizität außerhalb der Aktiengesellschaft, Gutachten, Verhandlungen des 45. Deutschen Juristentages (in Karlsruhe 1964), Band 1, Teil 4 (München 1964) 153.

5 J. BLOECH, Betriebs- und Unternehmensgröße, in: ALBERS U.A. (Hrsg.), Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, 1. Band, (Stuttgart 1977), 556.

6 H. KOCH, Betriebsgröße, in: BECKERATH U.A. (Hrsg.), Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 2. Band, (Stuttgart 1959) 83; weitere, ähnliche Definitionen bei W. LÜCKE, Betriebs- und Unternehmensgröße (Stuttgart 1967) 19 f.

7 ZIMMERMANN (Fn. 2) 158.

8 Stellungnahme der Bundesregierung zum ersten Änderungsgesetz zum GWB in BT-Drucksache IV/2564, 22; O. KUNZE, Von der Reform des Aktienrechts zur Reform des Unternehmensrechts, Mitbestimmungsgespräch 1960, Heft 11, 16; ZIMMERMANN (Fn. 2) 218.

tal), das Gesetz über die GmbH (1938, Mindeststammkapital), Körperschaftssteuergesetz (1954, Abschreibungsmöglichkeiten; 1966-1989, Steuersatz), Ausnahmegesetz über die Rechnungsprüfung von Aktiengesellschaften (1974, Rechnungsprüfung), Antimonopolgesetz (1977, Unternehmensanteilsbesitz) und das Handelsgesetz seit 1991 (Mindestgrundkapital für die Aktiengesellschaft). In Deutschland finden sie sich unter anderem im GmbH-Gesetz seit 1892 (als Grundlage für das Mindeststammkapital), Börsengesetz (1896, Mindestgrundkapital), Aktiengesetz (1923, ausdrückliches Mindestgrundkapital; 1937, Maximalzahl der Aufsichtsratsmitglieder; 1965, Mindestzahl der Vorstandsmitglieder) und im Gesetz über Kapitalanlagegesellschaften (1957, Mindestgrundkapital).

Das Nennkapital eines Unternehmens läßt sich mit einem einfachen Blick in die Satzung bestimmen. Unabhängig von der Rechtsform, GmbH oder Aktiengesellschaft, kann man verschiedene Unternehmen mit seiner Hilfe allein nach dem Betrag problemlos abstufen. Von Nachteil ist jedoch, daß es sich bei dem Nennkapital um einen in der Satzung festgelegten Wert handelt. Er ist allein abhängig von der Entscheidung der Unternehmensleitung, die zu einem bestimmten Zeitpunkt die entsprechende Kapitalausstattung für adäquat gehalten hat.⁹ Der Betrag entspricht deshalb in den meisten Fällen auch nicht dem tatsächlich, aktuell eingesetzten Kapital.¹⁰ Speziell in Japan, wo bei einer sehr geringen Eigenkapitalquote mit einem ausgesprochen hohen Kreditanteil gearbeitet wird, lassen sich so kaum Rückschlüsse auf das wirklich vorhandene Kapital, die finanzielle Größe ziehen.¹¹ Dennoch wird das Merkmal Nennkapital in Gesetzen unverändert gern verwendet.

Es gibt zahlreiche weitere Größenmerkmale, die in Japan, vor allem aber in Deutschland zum Einsatz kommen, uns hier jedoch weniger interessieren. So beispielsweise der Jahresumsatz, die Bilanzsumme oder die Bilanzverbindlichkeiten, die Zahl der Beschäftigten oder der Marktanteil eines Unternehmens.

Für die im Folgenden zu betrachtenden Vorschriften können wir uns auf das Merkmal Nennkapital beschränken, was aber die Frage nach den konkreten Grenzwerten noch nicht beantwortet. Absolute Grenzbeträge festzulegen, wurde wiederum von einigen insbesondere wegen der unvermeidlichen Grenzfallungerechtigkeiten kritisiert.¹² So sehr diese Bedenken verständlich sind: Ein Gesetz benötigt die Sicherheit eindeutiger Kriterien, um praktikabel zu sein. Auch gibt es keine ernstzunehmenden Vorschläge für alternative Lösungen. Die einzelnen Grenzwerte sind schließlich wieder aufgrund rechtspolitischer Entscheidungen festzulegen, weil wissenschaftliche oder empirische Bestimmungen am schieren Aufwand scheitern würden.

9 SPIEKER (Fn. 2) 727; ZIMMERMANN (Fn. 2) 160.

10 BUNDESJUSTIZMINISTERIUM (Hrsg.), Bericht über die Verhandlungen der Unternehmensrechtskommission (Köln 1980) 112.

11 M. UEKUSA, Effects of the Deconcentration Measures in Japan, Antitrust Bulletin 1977, 703.

12 BUNDESJUSTIZMINISTERIUM (Fn. 10) 115; H. ALBACH U.A., Deregulierung des Aktienrechts: Das Drei-Stufen-Modell (Gütersloh 1988) 16 f; RITTNER (Fn. 3) 82; (Fn. 4) 138.

ZWEITER TEIL: ANWENDUNGSBEISPIELE

Im Folgenden werden beispielhaft zwei Vorschriften vorgestellt, die eine interessante Entwicklung aufweisen. Beide betreffen die Aktiengesellschaft, die als Rechtsform in Japan nach wie vor die größte wirtschaftliche Bedeutung besitzt.

A. MINDESTGRUNDKAPITAL

Das Mindestgrundkapital soll eine bestimmte Mindestgröße des Unternehmens sicherstellen und allzu kleine Gesellschaften aus der Rechtsform der Aktiengesellschaft heraushalten. Gleichzeitig dient es dazu, den Anteilseignern und den Gläubigern der Aktiengesellschaft eine finanzielle Sicherheit zu bieten.

I. Japan

1. 1884 – Kein Bedarf ersichtlich

Der Entwurf für ein japanisches Handelsgesetz (HG) von *Hermann Roesler* 1884 enthielt noch keinerlei Regelungen für ein als Haftungsgrundlage dienendes Mindestkapital. Betont wurde vielmehr die „bürgschaftsähnliche“ Sicherung durch die Existenz von mindestens vier Gründern (Art. 17 HG) und anschließend nicht weniger als sieben Anteilseignern (Art. 175 HG).¹³ Da die Rechtsform der Aktiengesellschaft für große Unternehmen vorgesehen war, ging man auch allgemein davon aus, daß man sich um deren Kapital keine Sorgen machen müsse. Im Handelsgesetz von 1899¹⁴ wurde der Mindestausgabebetrag der Aktien auf 50 Yen (1911: 105 Mark), ausnahmsweise auf 20 Yen (42 Mark) festgesetzt (Art. 145 II HG). In Kombination mit der vorgeschriebenen Gründerzahl von sieben Personen (Art. 119 HG) läßt sich zumindest rechnerisch ein Mindestgrundkapital von 350 Yen (725 Mark), in Ausnahmefällen 140 Yen (290 Mark) feststellen. Ähnlich wie anfangs in Deutschland, kann bei diesen ausgesprochen niedrigen Summen kaum von einer wirklichen Sicherung gesprochen werden.

Als 1938 die Gesellschaft mit beschränkter Haftung eingeführt wurde, gab es Gelegenheit, über die Regelung eines Mindestgrundkapitals nachzudenken. Für die GmbH wurde nämlich von Beginn an ein Mindeststammkapital von 10.000 Yen (1938: 6.800 RM) verlangt. Daß man dennoch auf eine entsprechende Vorschrift bei der Aktiengesellschaft verzichtete, lag an der bereits erwähnten Einstufung der beiden

13 H. ROESLER, Entwurf eines Handels-Gesetzbuches für Japan – Mit Kommentar, Erster Band, Tokyo 1884, Nachdruck Tokyo 1996, 293 f.

14 *Shôhô*, Gesetz Nr. 48/1899; Fassung vom 2. Mai 1911, auf Deutsch abgedruckt bei K. VOGT, Handelsgesetzbuch für Japan, (2. Auflage Berlin 1927). Eine aktuelle Übersetzung des HG findet sich bei O. KLIESOW / U. EISELE / M. BÄLZ, Das japanische Handelsgesetz (Köln 2002) 261 ff. (Stand 2002).

Rechtsformen: Bei der für kleinere Unternehmen vorgesehenen GmbH hielt man ein gewisses Mindestkapital als zusätzliche Sicherung für nötig, um Mißbräuche zu verhindern und Kleinstunternehmen auszuschließen. Die den großen Unternehmen zugeordnete Form der Aktiengesellschaft erschien auch ohne eine solche zwingende Vorschrift solide genug. Die Gesellschaften würden selbst erkennen, daß sie ausreichende finanzielle Mittel zusammentragen müßten, um ihr wirtschaftliches Vorhaben durchzuführen. Das strenge und vergleichsweise komplizierte Recht der Aktiengesellschaft sollte sein übriges tun, um „unliebsame Kandidaten“ abzuschrecken.¹⁵

2. 1951 – Die Angst um den Aufschwung

Die nächste Chance, eine Mindestkapitalregelung einzuführen, bot sich nach Ende des Zweiten Weltkrieges. Im Zuge der Amerikanisierung des japanischen Rechts war im Jahre 1951 auch das Aktiengesetz größeren Reformen unterworfen. Die oben genannten Erwartungen hatten sich nicht erfüllt, es waren eine Unzahl kleiner und kleinster Aktiengesellschaften entstanden, deren Kapitalausstattung sich oftmals in desolatem Zustand befand. Da aber zu dieser Zeit eine starke Inflation herrschte, die von den wirtschaftlichen Schwierigkeiten nach dem verlorenen Krieg herrührte, kamen strenge gesetzliche Maßnahmen nicht in Frage. Zudem konnte man sich auf einen konkreten Grenzbetrag nicht einigen.¹⁶ Die Regierung befürchtete, die zarte Blüte des langsam wieder aufkeimenden wirtschaftlichen Aufschwungs durch Restriktionen zu Lasten der Unternehmen zu beeinträchtigen.

Bei den Beratungen des Handelsrechtsausschusses des Parlaments 1955 überlegte man erstmals ernsthaft, ein Mindestgrundkapital für die Aktiengesellschaft in Höhe von 50 bis 100 Millionen Yen (1955: 580.000 bis 1,2 Millionen DM) einzuführen. Dies erschien zum Schutz der Unternehmensgläubiger und als Gegenstück zum Privileg der auf die Einlagen beschränkten Haftung wünschenswert. Bei bereits bestehenden Unternehmen hätte ein solche Mindestgrenze jedoch in vielen Fällen erhebliche Kapitalerhöhungen nötig gemacht. Gleichzeitig fürchtete man, daß neue Gesellschaften an der Gründung gehindert würden.¹⁷ So blieben die Beratungen zunächst ohne Ergebnis.

Der Mindestnennbetrag einer Aktie betrug mittlerweile 500 Yen (1955: 6 DM), das „rechnerische“ Grundkapital war mit 3.500 Yen (42 DM) aber nach wie vor vernachlässigbar gering.¹⁸

15 Y. ÔTANI, *Kaisei kaisha-hô* [Reformiertes Gesellschaftsrecht] (Tokyo 1991) 36 f.

16 M. HAYAKAWA/E. RAIDL-MARCURE, Japanische Gesellschaftsrechtsreform: Teilnovelle 1991 zum Aktien- und GmbH-Recht, in: *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1992, 283; J. MATSUDA, Das neue japanische Aktienrecht, in: *RabelsZeitschrift* 1959, 128 f.

17 ÔTANI (Fn. 15) 38.

18 Vgl. E. RAIDL/S. TAKATA, *Handelsrecht*, in: EUBEL (Hrsg.), *Das japanische Rechtssystem* (Frankfurt am Main 1979) 146.

3. 1974 – Eine endlose Diskussion

Im Zuge der Gesellschaftsrechtsreform 1974 kündigte das Justizministerium im Juni 1975 abermals an, für Aktiengesellschaften ein Mindestgrundkapital einzuführen. Es sollte etwa 50 Millionen Yen (1975: 450.000 DM) betragen, auf den genauen Betrag wollte man sich noch nicht festlegen.¹⁹ Vom Ministerium wurde ein umfangreicher Fragebogen an Juristen und Ökonomen verteilt²⁰, in dem verschiedene Reformideen beurteilt werden sollten. Darin wurde auch gefragt, ob die japanische Unternehmenslandschaft nicht bereits rechtlich in kleine und große Gesellschaften geteilt werden sollte, indem man für die Aktiengesellschaft ein Mindestkapital von beispielsweise 50 Millionen Yen einführte.²¹ Allerdings besaßen zu diesem Zeitpunkt 97 % der bestehenden Aktiengesellschaften ein geringeres Kapital. Nur einigen von ihnen war die notwendige Kapitalerhöhung zuzutrauen, den restlichen wäre nur übrig geblieben, sich in eine andere Rechtsform umzuwandeln. Zwar bot sich die GmbH an, jedoch wurde auch bei ihr diskutiert, daß Mindestkapital heraufzusetzen. Bei einer faktisch erzwungenen Umwandlung in Personengesellschaften oder der Rückstufung in einen Einzelkaufmännischen Betrieb war mit Widerstand in der Öffentlichkeit zu rechnen.²² Zu einer Gesetzesänderung kam es deshalb nicht.

In der Zwischenzeit erhöhte sich der Mindestnennbetrag der Aktien durch die Novelle von 1981, deren Schwerpunkt noch auf anderem Gebiet lag, gemäß Art. 166-2 HG auf 50.000 Yen (1981: 500 DM). Hintergrund war die Anpassung der Summe an die veränderten wirtschaftlichen Umstände und die Geldentwertung.²³ Da sich rechnerisch mit 350.000 Yen (4.500 DM) immer noch ein sehr niedriges Mindestkapital ergab, wurde wiederholt Kritik laut.²⁴

Im Mai 1984 schlug das Justizministerium ein drittes Mal vor, für die Aktiengesellschaft ein Mindestgrundkapital von nun 20 Millionen Yen (1984: 240.000 DM) einzuführen.²⁵ Im Handelsrechtsausschuß des Parlaments wurde jedoch sogleich wieder darauf hingewiesen, „sämtliche Umstände“ zu beachten, denn ein zu hoher Betrag könne der Wirtschaft in ihrer gegenwärtigen Lage Probleme bereiten. Für eine reibungslose Einführung der Neuregelung sei daher eine „kompromißartige“ Lösung nötig.

19 ÔTANI (Fn. 15) 38; A. TAKEUCHI U.A. (Hrsg.), *Shinban chûshaku kaisha-hô hokan – Heisei 2 nen kaisei* [Kommentar zum Gesellschaftsrecht – Ergänzungsband zur Novelle 1990] (Tokyo 1992), bearbeitet von KITAZAWA, 52.

20 Englische Fassung abgedr. in: *Law in Japan 1978*, 102 ff.

21 Ebenda, 110.

22 F. MÜNZEL, Reformpläne im japanischen Aktienrecht, in: *Die Aktiengesellschaft 1976*, 186.

23 K. KANZAKI / M. TATSUTA, Major statutory amendments in Japan in 1981, in: *Journal of Comparative Business and Capital Market Law 1983*, 257.

24 I. KAWAMOTO, Neue Entwicklungen im Bereich des Gesellschaftsrechts in Japan, in: Coing u.a. (Hrsg.), *Die Japanisierung des westlichen Rechts* (Tübingen 1990) 61; M. KITAZAWA, *Nihon kaisha rippô no rekishiteki tenkai* [Historische Entwicklung der japanischen Unternehmensgesetzgebung] (Tokyo 1999), 483; TAKEUCHI / KITAZAWA (Fn. 19) 52.

25 ÔTANI (Fn. 15) 39; TAKEUCHI / KITAZAWA (Fn. 19) 52.

Im Mai 1986 wurde daraufhin ein weiterer Entwurf des Justizministeriums veröffentlicht, in dem an der Grenze von 20 Millionen Yen festgehalten, bestehenden Aktiengesellschaften aber eine Aufschubfrist von bis zu zehn Jahren zugestanden wurde.

Zu dem Entwurf nahm man von verschiedener Seite Stellung, der Betrag blieb dabei umstritten. Um einen „tatsächlich bedeutsamen“ Grenzwert zu schaffen, wurde eine Summe von bis zu 100 Millionen Yen (1986: 1,2 Millionen DM) vorgeschlagen. Andere wollten die bestehenden Unternehmen so weit wie möglich schonen und forderten nur zehn Millionen Yen. Die restlichen Vorstellungen bewegten sich zwischen diesen beiden Polen. Trotz der Tatsache, daß die Vertreter kleiner und mittlerer Unternehmen hartnäckig forderten, den Betrag deutlich zu senken, und dadurch die Verhandlungen teilweise erschwerten, einigte man sich im Handelsrechtsausschuß schließlich auf die anfängliche Summe von 20 Millionen Yen.²⁶

4. 1991 – Das Ziel verfehlt

Vier Jahre später wollte der Ausschuß die große Zahl bereits bestehender kleiner Gesellschaften doch stärker berücksichtigen und schlug 1990 eine Kompromißlösung vor. Für neue Aktiengesellschaften sollte eine Summe von 20 Millionen Yen gelten, schon existierende mußten ein Grundkapital von 10 Millionen Yen besitzen. Ein entsprechender Entwurf wurde an das Justizministerium weitergeleitet. Auch dort folgte erneut eine ausführliche Beratung, bei der sich immer noch starker Widerstand gegen die neue Lösung regte. „Unter Bedauern, aber um ein Schritthalten der bestehenden Unternehmen zu ermöglichen“, gab man noch einmal nach und setzte im Regierungsentwurf den Betrag für alle Aktiengesellschaften einheitlich auf zehn Millionen Yen (1990: 120.000 DM) fest.²⁷

Seit Beginn der Reformüberlegungen 1955 hatte sich die gesamte Debatte über 35 Jahre hingezogen. Diese überlange Dauer lag in erster Linie an der geringen Kompromißbereitschaft der Reformgegner und der „Entscheidungsunwilligkeit“ des Gesetzgebers.²⁸

Das endgültige Gesetz glich der Fassung des Regierungsentwurfs: Ab dem 1. April 1991 galt für alle Aktiengesellschaften ein Mindestgrundkapital von zehn Millionen Yen (Art. 168-4 HG). Bestehende Unternehmen mußten innerhalb einer Frist von fünf Jahren ihr Kapital entsprechend erhöhen oder sich in eine andere Gesellschaftsform umwandeln.²⁹ Taten sie dies nicht, drohte ihnen die Liquidation, die während einer weiteren Frist von drei Jahren noch abgewendet werden konnte.³⁰ Die Übergangs-

26 ÔTANI (Fn. 15) 39 f.

27 ÔTANI (Fn. 15) 40; TAKEUCHI / KITAZAWA (Fn. 19) 52.

28 Vgl. ÔTANI (Fn. 15) 41, die Einführung eines Mindestgrundkapitals sei wahrhaft „eine lange Geschichte geworden“.

29 Noch 1989 besaßen 86% der japanischen Aktiengesellschaften ein Grundkapital von unter zehn Millionen Yen; HAYAKAWA / RAIDL-MARCURE (Fn. 16) 283.

30 Bis zum 1. Juni 1996 wurden 110.000 Aktiengesellschaften aufgelöst. Dies entspricht einer

regelungen sollten auch dazu dienen, die erwartete Überlastung der zuständigen Handelsregister abzumildern.³¹

Im Nachhinein war man von der „Kompromißlösung“ vielerorts enttäuscht. Die endgültig festgesetzte Summe erschien als viel zu niedrig, um einen wirksamen Gläubigerschutz zu gewährleisten.³² Auch hat sich die Zahl kleiner und unterkapitalisierter Aktiengesellschaften seit der Reform kaum verringert.³³ Der Mindestkapitalbetrag gilt bis heute unverändert fort.

II. Deutschland

Im Vergleich zu der bisher erst kurzen Lebensdauer der japanischen Regelung über das Mindestgrundkapital hat die entsprechende deutsche Vorschrift bereits eine weitaus längere Geschichte hinter sich. Rein rechnerisch läßt sich in Deutschland 1884 zum ersten Mal ein Mindestgrundkapitalbetrag von 5.000 Mark feststellen, der sich aus dem Produkt der Mindestgründerzahl mit dem Mindestnennbetrag der einzelnen Aktien ergab. Erst im Zuge der großen Inflation im Jahre 1923 wurde das Mindestgrundkapital ausdrücklich gesetzlich begründet, zunächst noch in Papiermark, mit der Währungsumstellung legte es die Goldbilanzverordnung aber in Goldmark fest. Bestehende Gesellschaften mußten 5.000 Goldmark besitzen, für Neugründungen waren 50.000 Goldmark fällig. Letzteres entsprach auch vom tatsächlichen Wert her in etwa dem Zehnfachen des bisherigen Betrages vor dem Ersten Weltkrieg. Das Aktiengesetz 1937, das nur wirklichen Großunternehmen die Rechtsform der Aktiengesellschaft zur Verfügung stellen wollte, verzehnfachte die Schwelle nochmals und verlangte 500.000 Reichsmark. Die Zahl der Aktiengesellschaften verringerte sich nach ihrem bisherigen Rekordstand von gut 13.000 Gesellschaften im Jahre 1925 entsprechend deutlich. Erst heute gibt es wieder vergleichbar viele Unternehmen dieser Rechtsform. Nach dem Zweiten Weltkrieg und der Währungsreform senkte man das Mindestgrundkapital wieder auf 100.000 DM, um der langsam erstarkenden Wirtschaft keine allzu großen Steine in den Weg zu legen. Bei diesem Betrag ist es bis zum heutigen Tag geblieben, durch das Euro-Einführungsgesetz 1998 wurde er lediglich durch eine leicht abgerundete Summe von 50.000 Euro ersetzt. Eine tatsächliche Gläubigersicherung stellte das Mindestgrundkapital damals wie heute nur selten dar. Das tatsächliche Grundkapital der deutschen Aktiengesellschaften lag fast immer deutlich über dem gesetzlich vorgeschriebenen Betrag, im Jahr 2000 betrug es statt 50.000 Euro durchschnittlich knapp 14 Millionen Euro.

Quote von 9,8% aller japanischen Aktiengesellschaften; KITAZAWA (Fn. 24) 483.

31 KITAZAWA (Fn. 24) 283 f.

32 HAYAKAWA / RAIDL-MARCURE (Fn. 16) 283; ÔTANI (Fn. 16) 41.

33 Anders als erwartet, haben die kleinen Aktiengesellschaften nicht die Rechtsform gewechselt, sondern in den meisten Fällen ihr Kapital nur auf den nun gesetzlich vorgeschriebenen Mindestbetrag erhöht, H. BAUM, Börsen- und Kapitalmarktrecht in Japan, in: HOPT / RUDOLPH / BAUM (Hrsg.), Börsenreform (Stuttgart 1997) 1295.

B. PUBLIZITÄTSPFLICHT

Die Publizitätspflicht soll wie das Mindestgrundkapital den Anlegern und Gläubigern Sicherheit bieten. Inhaltlich ist diese Sicherheit aber anderer Art: Das Unternehmen legt seine geprüften Bilanzen offen, um die Betroffenen über die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft zu informieren.

I. Japan

1. 1884 – Wunsch nach Publizität

Als *Roesler* 1884 seinen Entwurf eines Handelsgesetzes für Japan formulierte, setzte er großes Vertrauen in die „bürgerschaftsähnliche Wirkung“ der Beteiligung von mindestens sieben Anteilseignern an einer Aktiengesellschaft. Dennoch hielt er eine Kontrolle der Unternehmen für notwendig, um Mißbräuche zu verhindern. Er begründete das Verlangen damit, daß es sich bei den Aktionären

[...] um ein unbestimmtes, stets fluctuierendes Publicum handelt, dessen ihm natürlicher Weise anklebende Unfähigkeit des Selbstschutzes durch angemessene Vorschriften über Publizität, sowie Beobachtung gewisser Formen und Schranken unterstützt werden muß.³⁴

Das Handelsgesetz von 1899 verpflichtete den Vorstand, dem zu dieser Zeit noch als „Aufsichtsrat“ bezeichneten Prüfer Inventar, Bilanz, Geschäftsbericht und Gewinn- und Verlustrechnung vorzulegen (Art. 19 HG). Diese Dokumente bedurften anschließend der Bestätigung durch die Generalversammlung (Art. 192 HG). Aktionäre, deren Anteile insgesamt mindestens ein Zehntel des Gesellschaftskapitals ausmachten, konnten eine Prüfung der Geschäftsführung und der Vermögenslage des Unternehmens durch gerichtlich bestellte Revisoren beantragen (Art. 198 HG). Auch der „Aufsichtsrat“ konnte diese Prüfung jederzeit durchführen sowie vom Vorstand Berichterstattung verlangen (Art. 181 HG). Des Weiteren besaß er die Befugnis, die Generalversammlung einzuberufen, wenn er es für nötig hielt (Art. 182 HG). Diese wiederum konnte weitere Revisoren bestimmen.

2. 1951 – Niveausenkung

Die japanischen Publizitätsregelungen waren zwar von Anfang an schon nicht besonders stark ausgeprägt, aber durch die Reformen der amerikanischen Besatzungsregierung ab der zweiten Hälfte der 1940er-Jahre wurden die Intensität der Vorschriften noch weiter reduziert. Die Interessen der Aktionäre berücksichtigte man stärker als die der Unternehmensgläubiger.³⁵ 1948 wurde ein Wertpapierverkehrsgesetz^{35a} erlassen,

34 ROESLER (Fn. 13) 292.

35 Vgl. SMITH, The 1974 revision of the Commercial Code and related legislation, in: Law in

dessen strengere Vorschriften jedoch nur für börsennotierte Gesellschaften galten. Der überwältigende Anteil, etwa 99 % aller Aktiengesellschaften, war bereits von Gesetzes wegen kaum ernstzunehmenden Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften unterworfen. Die Reform des Handelsgesetzes 1951 schränkte unter dem Einfluß des anglo-amerikanischen Rechts die Rolle des Prüfers stark ein. Seine Amtszeit betrug nur noch ein Jahr gegenüber der zweijährigen Stellung des Direktors (Art. 273). Auch bestand seine gewöhnliche Tätigkeit vornehmlich darin, der Hauptversammlung über die vom Vorstand geplanten Anträge zu berichten (Art. 275). Der Vorstand genehmigte nunmehr selbst die Bilanz und die übrigen Unterlagen (Art. 281 I), auch wenn sie vom gesellschaftsinternen Prüfer nachzusehen waren (Art. 281 II).³⁶ Diesem drohte bei Pflichtverletzungen Klage der Aktionäre (Art. 280, 267) und eine Verurteilung zum Schadensersatz (Art. 277).³⁷

3. 1965 – Die Konkurswelle

Bis zur Mitte der 60er-Jahre blieb diese unbefriedigende Lage unverändert. Im März 1965 jedoch fiel die *Sanyo Tokushuko Corporation*, ein Stahlproduzent, in Konkurs. Er hatte zu diesem Zeitpunkt Verbindlichkeiten in Höhe von 42 Milliarden Yen (1965: 462 Millionen DM) angehäuft, die bis dahin höchste Summe bei der Insolvenz eines japanischen Unternehmens. Bei den rasch eingeleiteten Untersuchungen stellte sich heraus, daß es den internen Prüfern nicht gelungen war, den wirtschaftlichen Niedergang der Gesellschaft aufzuhalten. Vor allem aber hatten die Direktoren mit einer ausgeprägt „kreativen Buchführung“ die tatsächliche Unternehmenslage verschleiert („*window dressing accounts*“).³⁸ Kurze Zeit später brachen weitere Unternehmen zusammen, wenn auch mit weniger spektakulären Verbindlichkeiten als im obigen Fall.³⁹ In Folge dieser Insolvenzen gerieten die Vorschriften des Unternehmensrechts mehr und mehr unter Beschuß. Man kritisierte das „größenblinde“ System des Handelsgesetzbuchs, das für alle Aktiengesellschaften, ohne Rücksicht auf ihren Umfang, die gleichen geringen Rechnungsprüfungs- und Publizitätspflichten vorsah. Es führe dazu, bei

Japan 1974, 114.

35a *Shōken torihiki-hō*, Ges. Nr. 25/1948 i.d.F.d. Ges. Nr. 80/2001; engl. Übers. (Stand 2000) Capital Markets Research Institute, Securities and Exchange Law (Tokyo 2001)

36 Zum Ablauf der Prüfung siehe die Übersichten in JAPANESE EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO), Corporate Law II (Tokyo 1999) 41 ff.

37 Kritisch gegenüber dem Mißverhältnis zwischen den geringen Befugnissen des internen Prüfers und seiner weitreichenden Haftung auch SMITH (Fn. 35) 116 f.

38 SMITH (Fn. 35) 118.

39 I. KAWAMOTO, Können Großunternehmen kontrolliert werden?, in: VON CAEMMERER U.A. (Hrsg.), Recht in Japan (Frankfurt am Main 1975) 24; vgl. die Insolvenz der *Sanyo Special Steel Corporation* im Jahr 1965, Nachweise bei R. BALLON / I. TOMITA / H. USAMI, Financial Reporting in Japan (Tokyo 1976) 163. Das Finanzministerium bediente sich in der Folge wieder der „informellen Verwaltungslenkung“ (*gyōsei shidō*).

großen Unternehmen die Prüfung unzureichend ausfalle, sie bei kleinen Unternehmen aber zu weit gehe.⁴⁰ Am Ende stand der allgemeine Konsens, sowohl die Befugnisse des internen Prüfers als auch die Publizität der Großunternehmen zu erweitern. Bis sich die Rechtslage tatsächlich dahingehend änderte, dauerte es aber noch mehrere Jahre.⁴¹

Das Wertpapierverkehrsgesetz wurde 1971 novelliert⁴², es betraf jedoch nach wie vor nur einen verschwindend geringen Bruchteil aller Aktiengesellschaften. Für die breite Masse der Unternehmen war die Reform des Handelsgesetzes selbst von weitaus größerer Bedeutung, vor allem aber das Gesetz über die Ausnahme von den Vorschriften des Handelsgesetzes über die Rechnungsprüfung etc. von Aktiengesellschaften.⁴³ Ähnlich wie das deutsche Publizitätsgesetz von 1969 und das Bilanzrichtliniengesetz von 1985 machte es die Rechnungslegungs- und Prüfungsvorschriften von der Größe eines Unternehmens abhängig.

4. 1973 – Die Beratungsphase

Die Reformgesetze wurden zunächst ausführlich in der parlamentarischen Unternehmensrechtskommission vorbereitet, bevor sie zum Rechtsausschuß des Unterhauses gelangten, wo sie zwischen März und Juli 1973 beraten wurden. Im Unterhaus selbst kam es vor der Verabschiedung zu zahlreichen Verzögerungen. Im Oberhaus dauerte es abermals bis zum März 1974, bevor man sich einig wurde. Die Novellen wurden schließlich an das Unterhaus übergeleitet und dort endgültig am 19. März angenommen.⁴⁴

Bereits zu Beginn der Beratungen war vorgesehen gewesen, zwischen Gesellschaften unterschiedlicher Größe zu differenzieren, aber die maßgeblichen Kriterien und ihre Beträge waren lange Zeit umstritten. Nach dem ursprünglichen Entwurf sollten ab einem Grundkapital von 200 Millionen Yen (1973: 1.700.000 DM) strengere Publizitätsregelungen gelten, insbesondere sollte der Jahresabschluß des betreffenden Unternehmens durch sachverständige Rechnungsprüfer kontrolliert werden.⁴⁵

Die Stellungnahmen zu diesem Vorschlag waren zahlreich, lassen sich aber in drei Grundpositionen aufteilen: Anders, als es der Entwurf vorsah, sollte nach einer Ansicht

40 K. SOMEYA, *Japanese Accounting – A historical approach* (Oxford 1996) 27.

41 1965 selbst erging lediglich eine Anordnung des Finanzministeriums gegen die Aufstellung „geschönter Jahresabschlüsse“, vgl. M. YAZAWA U.A. (Hrsg.), *Chūshaku kaishahō hokan - Showa 49 nen kaisei* [Kommentar zum Gesellschaftsrecht – Ergänzungsband zur Novelle 1974] (Tokyo 1980), bearbeitet von TATSUTA, 95.

42 Vgl. dazu KAWAMOTO, (Fn. 39) 24

43 *Kabushiki kaisha no kansa tō ni kansuru shōhō no tokurei ni kansuru hōritsu*, Gesetz Nr. 22 von 1974, abgedruckt in deutscher Sprache in der Fassung des Gesetzes Nr. 74 vom 9. April 1981 bei A. ISHIKAWA / I. LEETSCH, *Das japanische Handelsrecht in deutscher Übersetzung* (Köln 1988) 295 ff., der Stand nach dem Gesetz Nr. 80/2001 findet sich auf Deutsch bei KLIESOW / EISELE / BÄLZ (Fn. 14) 261 ff.

44 SMITH (Fn. 35) 119.

45 KITAZAWA / UEDA (Fn. 24) 386.

der Grad der Öffentlichkeit entscheidend sein. Ein Unternehmen solle nur dann als große Gesellschaft eingestuft werden, wenn sich das breite Publikum an ihm beteilige. Das sei beispielsweise bei Unternehmen, die dem Wertpapierverkehrsgesetz unterfielen, also den Kapitalmarkt in Anspruch nähmen, oder bei Gesellschaften mit einer großen Aktionärszahl der Fall. Kleine, für die Öffentlichkeit „geschlossene“ Gesellschaften bedürften keiner Kontrolle durch öffentlich anerkannte Rechnungsprüfer. Das Grundkapital sei als Differenzierungskriterium ungeeignet, denn es gebe Unternehmen, die trotz eines geringeren Kapitals (hier: 100 Millionen Yen) der Prüfung nach dem Wertpapierverkehrsgesetz unterlägen. Wenn das Grundkapital als Maßstab zugrunde gelegt werde, müsse man zudem auch kapitalstarke Gesellschaften mit beschränkter Haftung einbeziehen, um das Gleichgewicht zwischen den Unternehmensformen zu wahren. Schließlich sei zweifelhaft, ob man die große Zahl der so betroffenen Gesellschaften überhaupt effektiv überprüfen könne. Dies gelte insbesondere dann, wenn im Falle fehlerhafter Rechnungsprüfung nicht gleichzeitig auch eine staatliche Kontrolle erfolge, und das Prüfungsergebnis nicht mehr zu korrigieren sei.⁴⁶

Die Vertreter der zweiten Meinung folgten dem Entwurf: Sie wollten die Gesellschaften nach ihrem Grundkapital unterteilen. Als Untergrenzen für publizitätspflichtige Unternehmen wurden Beträge von 100 Millionen, 300 Millionen oder einer Milliarde Yen vorgeschlagen. Sie wandten sich gegen das Größenkriterium der Aktionärszahl. Es sei ungeeignet, weil der Bestand der Anteilseigner einer Gesellschaft zu stark schwanke. Eine professionelle Rechnungsprüfung solle auch nicht nur dem Schutz dieser Investoren, sondern auch dem der Gläubiger des Unternehmens dienen. Aktiengesellschaften mit weniger als 100 Millionen Yen Grundkapital, die aber gleichzeitig dem Wertpapierverkehrsgesetz unterfielen, seien eine seltene Ausnahme.⁴⁷ Die Rechnungsprüfung durch gesellschaftsunabhängige Prüfer habe auch den Effekt, „geschönte Jahresabschlüsse“ zu verhindern, unabhängig davon, ob eine weitere staatliche Kontrolle erfolge.⁴⁸

Von dritter Seite kam ein Kompromißvorschlag: Es sollten die Merkmale Grundkapital und Öffentlichkeitsbeteiligung kombiniert werden.

Nach langen Diskussionen im Parlament setzte sich die Linie des ursprünglichen Entwurfs durch: Man differenzierte nach der Höhe des Grundkapitals. Ein Betrag von 100 Millionen Yen, die Hälfte der ursprünglichen Summe, sollte die Grenze zwischen mittleren und großen Unternehmen bilden. Wegen ihrer geringeren wirtschaftlichen Bedeutung unterlagen kleine Aktiengesellschaften und alle Gesellschaften mit beschränkter Haftung wie bisher nur einer freiwilligen Rechnungsprüfung.⁴⁹

46 KITAZAWA / UEDA (Fn. 24) 386 f.

47 Zur Zeit der Beratungen habe es nur 37 solcher Unternehmen gegeben.

48 KITAZAWA / UEDA (Fn. 24) 387.

49 KITAZAWA / UEDA (Fn. 24) 387 f.; zum Ablauf der parlamentarischen Beratungen im Einzelnen vgl. 390 f.; ebenso YAZAWA / KAWAMOTO (Fn. 41) 91 ff.

5. 1974 – *Das Ausnahmegesetz über die Rechnungsprüfung von Aktiengesellschaften*

Das Ausnahmegesetz wurde am 2. April 1974 erlassen und trat am 1. Oktober desselben Jahres in Kraft. In der endgültigen Gesetzesfassung wurde die Untergrenze für Großunternehmen aber wieder deutlich angehoben, von 100 auf 500 Millionen Yen.⁵⁰ Man befürchtete, daß bei dem niedrigeren Betrag zu viele Gesellschaften erfaßt, die Prüfer überlastet und die Kontrolle ineffektiv geworden wäre. Den damals 4.600 öffentlich anerkannten Prüfern und 30 Wirtschaftsprüfergesellschaften hätten bei einer Grenze von 100 Millionen Yen über 10.000 zu prüfende Unternehmen gegenübergestanden, nach der Erhöhung des Betrags seien es nur 2.700. Deren Prüfung glaubte man bewältigen zu können.⁵¹ Vorsichtshalber aber sollten die neuen Vorschriften nur stufenweise eingeführt werden, um die Belastungen beim Prüfungsaufkommen möglichst gering zu halten.⁵²

Man unterschied nunmehr zwischen kleinen, mittleren und großen Aktiengesellschaften nach der Höhe ihres Grundkapitals: Bis zu einem Betrag von 100 Millionen Yen (1974: 800.000 DM) lag ein kleines Unternehmen (*kogaisha*) vor, bis 500 Millionen Yen (4 Millionen DM) sprach man von einem mittelgroßen und bei einer darüber hinaus gehenden Summe von einem großen Unternehmen (*daigaisha*), so Artikel 1 des Ausnahmegesetzes für die Rechnungsprüfung der Aktiengesellschaft (AusnG). Die leicht verschärften Vorschriften des Handelsgesetzes galten ohne weitere Änderungen durch das Ausnahmegesetz nur noch für mittelgroße Aktiengesellschaften. Für kleinere Unternehmen ergaben sich aus den Artt. 22 ff. AusnG deutliche Erleichterungen gegenüber der alten Rechtslage. Große Unternehmen unterlagen strengeren Normen nach den Artt. 2 ff. AusnG, insbesondere wurden sie jetzt durch professionelle und gesellschafts-unabhängige Rechnungsprüfer kontrolliert.

a. Mittelgroße Aktiengesellschaften

Die Novelle bedeutete für mittelgroße Unternehmen, daß die nach den Reformen der 50er-Jahre fast ausschließlich auf reine Buchprüfung beschränkten internen Prüfer (*kansa-yaku, statutory auditor*) nunmehr das ganze Jahr über die Geschäftstätigkeit der Verwaltungsratsmitglieder überwachten.⁵³ Sie konnten jederzeit verlangen, daß ihnen Bericht erstattet oder Dokumente vorgelegt wurden (Art. 274 HG), und konnten zumin-

50 Bedenken gegenüber dem Verhältnis zwischen dieser angehobenen Grenze und der Schwelle des Wertpapierhandelsgesetzes hegte YAZAWA / TATSUTA (Fn. 41) 97 f.

51 KITAZAWA / UEDA (Fn. 24) 390; YAZAWA / KAWAMOTO (Fn. 41); vgl. auch die ähnlichen Zahlen bei SMITH (Fn. 35) 126.

52 SMITH (Fn. 35) 127; in der ersten Phase sollten nur Unternehmen mit über einer Milliarde Yen Grundkapital erfaßt werden, SOMEYA (Fn. 40); vgl. BALLON / TOMITA / USAMI (Fn. 39) 165.

53 KAWAMOTO (Fn. 39) 22 f., sprach insofern von einer „Wiedergeburt der Rechtssituation vor 1950“.

dest in beratender Funktion an Verwaltungsratssitzungen teilnehmen (Art. 260-3 HG). Die internen Prüfer mittelgroßer Unternehmen ähnelten damit wieder in etwas stärkerem Maße dem Aufsichtsrat nach deutschem Recht.

Des Weiteren kontrollierten die Prüfer die Unterlagen, die der Hauptversammlung vom Verwaltungsrat vorzulegen waren, und durften bei Unstimmigkeiten Stellung nehmen (Art. 275 HG). Sie konnten von Verwaltungsratsmitgliedern verlangen, gesetzes- oder gesellschaftszweckswidrige Handlungen zu unterlassen, und notfalls dagegen gerichtlich vorgehen (Art. 275-2 HG). Bei Rechtsstreitigkeiten zwischen Verwaltungsratsmitgliedern und der Gesellschaft vertraten die Prüfer die Gesellschaft (Art. 275-4 HG). Der Rechnungsprüfung durch die internen Prüfer unterlagen die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung, der Geschäftsbericht und der Vorschlag zur Gewinnverwendung oder Verlustzuweisung (Art. 281 HG). Diese Dokumente mußten jetzt gemeinsam mit dem Prüfungsbericht den Anteilseignern zugeschickt werden, wenn die Hauptversammlung angekündigt wurde (Art. 283 II HG). Nachdem die Bilanz dort genehmigt worden war, mußte sie veröffentlicht werden (Art. 283 III HG).⁵⁴ Gesetzlich nicht geregelt war die Zahl der Prüfer, so daß auch eine einzelne Person dieses Amt ausüben konnte. Für die internen Prüfer eines mittelgroßen Unternehmens bestanden nach wie vor keinerlei Qualifikationsvoraussetzungen. Im Vergleich zur früheren Rechtslage waren sie aber mit deutlich mehr Aufgaben und einer erheblichen Verantwortung betraut. Auch die umfangreichen persönlichen Haftungsregelungen bestanden fort. Man befürchtete deshalb, daß die Rechnungsprüfung unverändert unzureichend bleiben könnte, weil die verantwortlichen Personen überfordert waren oder aber die strengeren Vorschriften nur „locker“ handhaben würden. Es wurde auch erwartet, daß sich die bisherigen Prüfer auf breiter Front zurückziehen würden, da sie möglicherweise vor den neuen Verpflichtungen zurückschreckten. Die professionellen Wirtschaftsprüfer sahen sich ebenfalls einem zunehmenden Druck ausgesetzt.⁵⁵

b. Kleine Aktiengesellschaften

Ganz anders war die Situation der kleinen Unternehmen: Für sie blieb es im Wesentlichen bei der alten Rechtslage, weil die Verschärfungen des Handelsgesetzes durch die Regelungen des Ausnahmegesetzes wieder zurückgenommen wurden. Art. 25 AusnG befreite die kleinen Aktiengesellschaften von nahezu allen neuen Regelungen, insbesondere von den oben erwähnten Artt. 274, 274-2, 275, 275-2, 281-2 und 281-3 HG. Der interne Prüfer war auch nicht notwendigerweise mehr rechtlicher Vertreter der Gesellschaft im Falle interner Streitigkeiten (Art. 24 I AusnG). Seine Rolle als reiner Buchprüfer blieb unverändert. Die schwache Position des Prüfers war gerade vor dem Hintergrund der japanischen Unternehmensstruktur bedenklich, da für den überwiegen-

54 Übersicht zum generellen Verfahrensablauf bei JETRO (Fn. 36) 40 f.; speziell bei großen Unternehmen siehe 50 f., bei kleinen Gesellschaften 52 f.

55 Vgl. SMITH (Fn. 35) 125 f.

den Teil der Aktiengesellschaften⁵⁶ keine ernstzunehmenden Rechnungsprüfungs- und Publizitätspflichten bestanden.

c. Große Aktiengesellschaften

Die stärksten Veränderungen ergaben sich für große Aktiengesellschaften.⁵⁷ Erstmals wurde *nun* auch die konsolidierte Rechnungslegung von Konzernen umfassend geregelt.⁵⁸ Auch wenn die Großunternehmen zahlenmäßig nur einen Bruchteil des gesamten Unternehmensaufkommens darstellten, so konnte man das von ihrer vereinigten Wirtschaftskraft nicht behaupten.

Wegen ihrer großen Bedeutung wurde für sie neben der erweiterten Aufsicht des internen Prüfers die Pflichtprüfung durch einen vom Unternehmen unabhängigen Rechnungsprüfer (*kaikei kansanin, accounting auditor*) eingeführt (Art. 2 AusnG). Bei diesem Prüfer mußte es sich entweder um einen öffentlich anerkannten Wirtschaftsprüfer (*kōnin kaikeishi, certified public accountant*),⁵⁹ oder eine Wirtschaftsprüfergesellschaft (*kansa hōjin, audit corporation*) handeln (Art. 4 I AusnG). Der Rechnungsprüfer wurde vom Verwaltungsrat mit Zustimmung der Mehrheit der internen Prüfer bestimmt (Art. 3 AusnG). Er unterstand zudem der Aufsicht des Finanzministeriums. Seine Rechte ähnelten denen der internen Prüfer kleiner Gesellschaften. Er konnte jederzeit die Unterlagen des Unternehmens einsehen und dazu auch Unternehmensangehörige befragen, (Art. 7 AusnG). Gegenüber den internen Prüfern des Großunternehmens war er jedoch in seinen Befugnissen beschränkt: Er konnte lediglich eine Rechnungsprüfung im engeren Sinne vornehmen und nicht die Geschäftstätigkeit überwachen. Im Falle von Unregelmäßigkeiten hatte er sich mit den internen Prüfern auszutauschen (Art. 8 AusnG). Ebenso waren die Prüfungsberichte beider Prüfer den jeweils anderen vorzulegen (Art. 13 AusnG, 14 AusnG⁶⁰). Erst dann wurden Bilanz, Gewinn-

56 Annähernd 99 % der japanischen Aktiengesellschaften besaßen 1974 ein Grundkapital von weniger als 100 Millionen Yen.

57 Ähnliches galt für börsennotierte Aktiengesellschaften, sie mußten unabhängig von ihrer Größe die Unterlagen nach professioneller Prüfung an die Wertpapierabteilung des Finanzministeriums weiterleiten, vgl. SMITH (Fn. 35) 127. Nach S. MORIMOTO, Konzernpublizität im japanischen Recht, in: *RabelsZeitschrift* 1985, 242 f., waren 1985 etwa 2.900 Publikumsgesellschaften zur Vorlage eines solchen Jahresberichts verpflichtet. Zur Vorgehensweise in diesem Fall siehe 244 f.; auch KAWAMOTO (Fn. 39) 24. Aktiengesellschaften, die Schuldverschreibungen in Höhe von 100 Millionen Yen oder mehr ausgegeben hatten, waren ebenfalls zur Aufstellung eines börsenrechtlichen Jahresabschlusses verpflichtet, L. PAYSEN, *Rechnungslegung der Aktiengesellschaft in Japan* (Tokyo 1986) 71; SOMEYA (Fn. 40) 23 f.

58 Aufgrund einer auf dem Wertpapierhandelsgesetz beruhenden Verordnung mußten aber zumindest die börsennotierten Publikumsgesellschaften seit 1976 konsolidierte Finanzberichte offen legen, vgl. im Einzelnen MORIMOTO (Fn. 57) 247.

59 Zu dessen Qualifikation vgl. SOMEYA (Fn. 40) 25 f; BALLON / TOMITA / USAMI (Fn. 39) 166 ff.

60 Der Umfang des Prüfungsberichts war allerdings geringer als derjenige bei mittleren Unternehmen, wo Art. 281-3 HG zur Anwendung kam.

und Verlustrechnung, Geschäftsbericht, der Vorschlag zur Gewinnverwendung oder Verlustzuweisung sowie die Prüfungsberichte der Hauptversammlung unterbreitet.⁶¹ Nachdem die Hauptversammlung zugestimmt hatte, mußten Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung veröffentlicht werden (Art. 16 AusnG). Bei Meinungsverschiedenheiten konnte der Rechnungsprüfer in der Hauptversammlung Stellung nehmen (Art. 18 AusnG). Er war ebenso wie die internen Prüfer einer verschuldensabhängigen Schadensersatzhaftung ausgesetzt (Art. 9 ff AusnG).

Die Rolle der internen Prüfer wurde durch die Existenz des Rechnungsprüfers nicht geschmälert, denn sämtliche Prüfer waren dazu verpflichtet, sich gegenseitig zu überwachen und zu kontrollieren.⁶² Ein großes Unternehmen unterlag somit zwei getrennten Kontrollen: Die internen Prüfer konnten mit ihren erweiterten Rechten die Geschäftstätigkeit umfassend überwachen. Der externe Rechnungsprüfer besaß zwar weniger weitreichende Befugnisse, von der Prüfung war aber wegen seiner Unabhängigkeit und Qualifikation ein genaueres Ergebnis zu erwarten.

6. Kritik

Die Reform von 1974 hinterließ bei den kleinen Aktiengesellschaften ein nahezu unverändertes Regelwerk: Die Prüfung blieb auf Rechnungslegung und Handelsbücher beschränkt. Bei mittleren Unternehmen kontrollierte der interne Prüfer nun die gesamte Geschäftsführung, das Aufsichtsratssystem wurde in seinen Grundzügen „wiederbelebt“. Große Unternehmen mußten zusätzlich – erstmals unabhängig von der Börsenteilnahme – eine professionelle Rechnungsprüfung über sich ergehen lassen.

Zur „Wiedererweckung des Aufsichtsrats“ merkte man im Schrifttum kritisch an, mit den ausgedehnten Befugnissen des internen Prüfers sei man lediglich zu einer bereits überholten Rechtssituation zurückgekehrt. Schon vor 1950 hätten für die Prüfer umfangreiche Möglichkeiten bestanden, den Verwaltungsrat zu überwachen. In den meisten Fällen habe man diese Aufgabe aber nicht bewältigen können. Dies sei einer der Gründe gewesen, bei der damaligen Reform die Befugnisse des Prüfers zu verringern.⁶³ Jetzt bliebe lediglich zu hoffen, daß die neu hinzugekommenen rechtlichen Möglichkeiten von den Prüfern tatsächlich ausgeschöpft würden.⁶⁴

Illustrativ ist der folgende Fall, der ein schlechtes Licht auf die konkurshemmende Wirkung der japanischen Publizitätsregelungen warf: Am 20. Mai 1974, nach Erlaß, aber vor Inkrafttreten der reformierten Gesetze, meldete *Nihon Netsugaku Kôgyô*, ein bedeutender Hersteller von Klimaanlageanlagen, Konkurs an. Der Schuldenstand wurde von

61 In der Vergangenheit war dies allenfalls auf freiwilliger Basis, meistens aber erst deutlich später geschehen. Dadurch wurden Fehler oftmals erst entdeckt, wenn es schon zu spät war; vgl. KAWAMOTO (Fn. 39) 25.

62 Vgl. SMITH (Fn. 35) 122.

63 KAWAMOTO (Fn. 39) 23.

64 Vgl. KAWAMOTO (Fn. 39) 26 f.

Unternehmensseite mit ungefähr 42 Milliarden Yen (1974: 336 Millionen DM) angegeben.⁶⁵ Dem stand ein Eigenkapital von nur gut einer Milliarde Yen (8 Millionen DM) gegenüber. Da anschließend zahlreiche Zulieferer ebenfalls zusammenbrachen, erhöhte sich der Gesamtfehlbetrag auf über 62 Milliarden Yen (496 Millionen DM). Ein Großteil dieser Verbindlichkeiten bestand aus ungesicherten Bankkrediten. Die Gesellschaft war erst drei Wochen zuvor von der zweiten in die erste, als besonders angesehen geltende Abteilung der Börse in Tokyo und Osaka heraufgestuft worden, nachdem das Finanzministerium die Unternehmensdaten kontrolliert hatte. Weder durch die vom Wertpapierverkehrsgesetz vorgeschriebene jährliche Rechnungsprüfung noch durch die letzte staatliche Sonderprüfung war der kurz bevorstehende Zusammenbruch erkannt worden. Dementsprechend verhalten waren die Hoffnungen, die man in die neuen professionellen Rechnungsprüfer setzte.⁶⁶

7. 1981 – Auswirkungen der Gesellschaftsrechtsreform

Im Zuge der umfangreichen Gesellschaftsrechtsreform im Jahre 1981 wurden auch die Publizitätsvorschriften geändert. Ziel war es, den Kreis prüfungspflichtiger *Unternehmen* zu vergrößern und die Befugnisse der Prüfer zu stärken.⁶⁷

Als große Gesellschaften galten nunmehr auch solche Unternehmen, deren Bilanzverbindlichkeiten einen Betrag von 20 Milliarden Yen (1981: 200 Millionen DM) überschritten (Art. 2 AusnG). Da für japanische Unternehmen eine geringe Eigenkapitalquote charakteristisch ist, und die Grundkapitalsziffer deshalb oftmals nur unzureichend die Größe eines Unternehmens wiedergibt.⁶⁸ wurden durch diese Neuregelung weitere tatsächlich große Unternehmen erfaßt.

Im Einzelnen wurde das Handelsgesetz, und damit die im Wesentlichen für mittlere und große Unternehmen geltenden Vorschriften, folgendermaßen geändert.⁶⁹ Der interne Prüfer war nun ausdrücklich befugt, direkt von Unternehmensangehörigen Stellung-

65 Nachweise und weitere Daten bei SMITH (Fn. 35) 119 f. Ähnliche Dimensionen erreichte das „*window-dressing*“, in diesem Falle die Überbewertung der Einkünfte, bei *Fuji Sash* 1978, siehe dazu SOMEYA (Fn. 40) 28 f.

66 So auch KAWAMOTO (Fn. 39) 26; vgl. KURODA, Externe Rechnungslegung der Großunternehmen Japans, Die Betriebswirtschaft 1981, 439, der darauf hinwies, daß die internen Prüfer in praxi meistens kaum Einfluß auf die Geschäftsführung hätten.

67 MORIMOTO (Fn. 57) 241; vgl. K. KANZAKI/M. TATSUTA, Major statutory amendments in Japan in 1981, in: Journal of Comparative Business and Capital Market Law 1983, 252 f.

68 1982 besaßen von den knapp 1,5 Millionen Aktiengesellschaften in Japan etwa 14.000 Unternehmen ein Grundkapital von zwischen 100 und 500 Millionen Yen, was einem Anteil von 0,93 % entspricht. Diese Gesellschaften waren damit nach dem Ausnahmegesetz mittelgroße Unternehmen. An großen Aktiengesellschaften mit über 500 Millionen Yen Kapital gab es nur ca. 4.700, also 0,3 %, Nachweise bei MORIMOTO (Fn. 57) 242. Die übrigen 98,8 % unterlagen als kleine Unternehmen keiner nennenswerten Rechnungsprüfung und Publizität.

69 Durch Gesetz Nr. 74 vom 9. Juni 1981.

nahmen zur Lage der Gesellschaft zu verlangen (Art. 274 II HG). Bei der Teilnahme an der Verwaltungsratsitzungen verfügte er über weitergehende Befugnisse (Art. 260-3 II bis IV HG). Seine Haftung gegenüber Dritten bezog sich nun eindeutig auf Fehler bei der Rechnungsprüfung und erschöpfte sich nicht mehr in einem bloßen Verweis auf die Haftungsbestimmungen der Verwaltungsratsmitglieder (Art. 280 III HG).

Die Änderungen des Ausnahmegesetzes⁷⁰ betrafen vornehmlich die Rechtslage der Großunternehmen: Ein großes Unternehmen hatte jetzt mindestens zwei interne Prüfer zu besitzen (Art. 18 I AusnG). Von diesen wiederum mußte einer hauptamtlich beschäftigt sein (Art. 18 II AusnG). Damit war ausgeschlossen, daß seine Aufgaben nur „*pro forma*“ nebenher erledigt wurden, wie es früher oftmals üblich war. Wenn die internen Prüfer ihre Gutachten erstellten, konnten sie auch vorzeitig vom Rechnungsprüfer einen Bericht über dessen Ergebnisse verlangen (Art. 8 II AusnG). Der Rechnungsprüfer wurde nicht mehr von den Verwaltungsratsmitgliedern und den internen Prüfern, sondern direkt von der Hauptversammlung gewählt und abberufen (Artt. 3 I, 6 AusnG).⁷¹ Die Amtszeit des Rechnungsprüfers, die vorher nicht gesetzlich geregelt war, wurde auf ein Jahr festgelegt⁷², verlängerte sich aber automatisch, wenn keine anderslautenden Beschlüsse vorlagen (Art. 5-2 AusnG). Um die Unabhängigkeit des Rechnungsprüfers zu sichern, wurde schließlich der Katalog der Tatbestände verlängert, die eine Person daran hinderten, das Prüferamt aufzunehmen (Art. 4 II AusnG).

Durch die Reform von 1981 verbesserte sich die Prüfungsintensität bei mittleren und großen Unternehmen. Hervorzuheben ist besonders die nunmehr hauptberufliche Stellung zumindest eines internen Prüfers, dessen Befugnisse sich auch stärker ausweiteten als die des Rechnungsprüfers. Bei kleinen Gesellschaften wurden die Publizitätsvorschriften weder erleichtert noch verschärft. Die Prüfungsdichte blieb unbefriedigend.

8. Die aktuelle Rechtslage

Die rechtliche Situation der Rechnungsprüfung und Publizität japanischer Aktiengesellschaften änderte sich in den zehn folgenden Jahren kaum. Lediglich die *Gesellschaftsrechtsreform* 1991 brachte marginale Änderungen mit sich. Ursprünglich hatte man geplant, Unternehmen in noch größerem Umfang einer Publizitätspflicht zu unterwerfen. Der Reformvorschlag sah vor, bereits Aktiengesellschaften mit einem Grundkapital von 30 Millionen Yen (1990: 350.000 DM) oder Bilanzverbindlichkeiten von 300 Millionen Yen (3.500.000 DM) als große einzustufen und sie der professionellen Abschlußprüfung zu unterwerfen.⁷³ Damit wären die Grenzwerte im Falle des Kapitals

70 Durch Gesetz Nr. 74 vom 9. April 1981.

71 Diese Regelung ergab sich aus dem Hauptmotiv der Reform, die Aktionärsrechte zu stärken.

72 Sie war damit nur halb so lang wie die des internen Prüfers, dessen Amtszeit gemäß Art. 273 I HG grundsätzlich zwei Jahre betrug.

73 HAYAKAWA / RAIDL-MARCURE (Fn. 16) 289; für Gesellschaften mit beschränkter Haftung sollten danach höhere Beträge gelten, nämlich ein Stammkapital von über 100 Millionen

auf 6 % der vorherigen Summe von 500 Millionen Yen, bei den Grenzbeträgen der Verbindlichkeiten auf 1,5 % des alten Wertes herabgesetzt worden. Der Kreis prüfungspflichtiger Unternehmen hätte sich in diesem Fall deutlich vergrößert. Wegen des erneuten Widerstands kleiner und mittlerer Unternehmen, die sich aus der beliebten Rechtsform der Aktiengesellschaft gedrängt sahen, konnten die Beträge aber nicht gesenkt werden. Ebenso ließ sich eine allgemeine Pflicht, den Jahresabschluß beim Handelsregister offenzulegen, nicht verwirklichen. Obwohl bei Verstößen gegen die Publizitätspflicht Bußgelder verhängt werden können, veröffentlichen heute nur sehr wenige Unternehmen ihren Jahresabschluß: Vor kurzem schätzte man sie auf ungefähr 5.000 Gesellschaften. Die meisten Unternehmen fürchten, sie würden durch die Veröffentlichung Betriebsgeheimnisse offenbaren.⁷⁴

Die einzige tatsächliche Änderung bestand darin, daß große Unternehmen nun drei interne Prüfer haben mußten (Art. 18-1 I AusnG), die gemeinsam die Prüferversammlung bilden (*kansayaku-kai*, board of auditors, Art. 18-2 AusnG). Sie entschied durch Mehrheitsbeschluß bei inhaltlich unveränderter Prüfertätigkeit (Art. 18-3 I AusnG). Die Befugnisse der einzelnen Prüfer wurden dadurch nicht beschnitten. Von den internen Prüfern mußte mindestens einer hauptberuflich tätig sein. Dieser oder einer der anderen beiden durfte in den letzten fünf Jahren vor Amtsantritt nicht Angehöriger des zu prüfenden Unternehmens gewesen sein.⁷⁵

Mit dem Gesetz vom 29. Mai 2002 beendete man schließlich die seit Jahren bei weitem umfangreichste Reform des Gesellschaftsrechts. Das Handelsgesetz, das Gesetz über die GmbH und – allein darauf wollen wir uns konzentrieren – das Ausnahmegesetz über die Rechnungsprüfung von Aktiengesellschaften wurden in vielen Bereichen geändert. Neben erweiterten Strafvorschriften ist neu, daß große Aktiengesellschaften statt des ursprünglichen Geschäftsführungssystems nun nach amerikanischem Vorbild alternativ verschiedene Leitungsausschüsse bilden können. Der neue Artikel 1-2 des Ausnahmegesetzes enthält in Absatz 1 und 2 die unveränderten Definitionen der großen und kleinen Gesellschaften, und läßt nach Absatz 3 tatsächlich und „vermeintlich“ (*minashi*)⁷⁶ große Unternehmen entsprechende Ausschüsse bilden, deren Einzelheiten in den Artt. 21-5 ff. geregelt sind.⁷⁷

Entscheidet sich ein Großunternehmen, Ausschüsse zu errichten, so sind gemäß Art. 21-5 I ein Ernennungsausschuß, ein Rechnungsprüfungsausschuß und ein Vergü-

Yen oder Verbindlichkeiten von mehr als 10 Milliarden Yen.

74 HAYAKAWA / RAIDL-MARCURE (Fn. 16) 289.

75 Vgl. JETRO (Fn. 36) 44 f.

76 Dies sind solche Aktiengesellschaften, die zwar nur ein Grundkapital von 100 Millionen Yen besitzen, aber sich dennoch der Rechnungsprüfung für große Unternehmen unterwerfen wollen, vgl. Art. 2 II AusnG.

77 Inwiefern dem Ziel entsprochen werden kann, die japanischen Unternehmen durch effektivere und flexiblere Regelungen schlagkräftiger zu machen, mag schon bei der Fülle der später eingefügten Artikel, welche die bisherige Gesamtzahl sämtlicher Artikel des Ausnahmegesetzes übersteigt, bezweifelt werden.

tungsausschuß zu bilden, sowie mindestens ein Exekutivdirektor (*shikkô yaku*) zu bestellen. Die Ausschüsse müssen aus mindestens drei Verwaltungsratsmitgliedern bestehen und werden durch Beschluß des Verwaltungsrates bestimmt (Art. 21-8 IV, V AusnG). Der Ernennungsausschuß entscheidet maßgeblich über die Ernennung und Entlassung von Verwaltungsratsmitgliedern (Art. 21-8 International AusnG). Der Rechnungsprüfungsausschuß ersetzt die bisherigen internen Rechnungsprüfer und ist nach wie vor für die Kontrolle der Geschäftsführung und der Rechnungslegungsunterlagen zuständig (Art. 21-5 II, 21-8 II, 21-10, 21-29 AusnG). Der Vergütungsausschuß bestimmt die Bezüge der Vorstandsmitglieder und Exekutivdirektoren (Art. 21-8 III, 21-11 AusnG). Der Exekutivdirektor ist in erster Linie mit der Geschäftsführung der Gesellschaft betraut (Art. 21-12 AusnG), auch er wird vom Verwaltungsrat bestellt (Art. 21-13 AusnG). Schließlich muß ein repräsentativer Exekutivdirektor bestimmt werden, der die Gesellschaft nach außen hin vertritt (Art. 21-15 AusnG).

Strukturell hat sich damit einiges grundlegend verändert, inhaltlich ist allerdings zumindest hinsichtlich der Rechnungsprüfung alles beim Alten geblieben. Wie viele japanische Großunternehmen von diesem alternativen Modell Gebrauch machen werden, bleibt ebenso abzuwarten, wie die Frage, ob ihnen damit ein größerer wirtschaftlicher Erfolg vergönnt ist.

Bei mittelgroßen und kleinen Aktiengesellschaften haben sich dagegen seit 1981 keine signifikanten Änderungen ergeben. Auch die jüngste Reform des Unternehmensrechts hat in diesem Bereich keine Verbesserungen gebracht, die Prüfungsdichte bleibt unbefriedigend.⁷⁸

II. Deutschland

Die Entwicklungsstufen der publizitätsrechtlichen Regelungen in Deutschland sind die Aktienrechtsreform von 1931, durch die erstmalig umfassend Vorschriften über den Jahresabschluß und seine Überprüfung getroffen wurden – von denen aber nur die wenigsten größenabhängig waren –, das Publizitätsgesetz von 1969 für Großunternehmen und schließlich das Bilanzrichtliniengesetz von 1985. Es handelt sich weniger um eine deutsche als um eine europäische Rechtsentwicklung, gingen die Reformen nach dem Zweiten Weltkrieg doch allesamt von Richtlinien der Europäischen Gemeinschaft aus, wenn dabei auch deutsche Einflüsse mitentscheidend waren.

Die Hauptmotive waren anfangs, die Vorschriften über Rechnungsprüfung und Publizität in einem gesamteuropäischen Wirtschaftsraums zu harmonisieren und den Gläubigerschutz zu verbessern, indem man von der Rechtsform eines Unternehmens unabhängige Mindeststandards einführte. Für die deutsche Aktiengesellschaft bedeutete dies

⁷⁸ Was sich in jüngster Zeit wieder in mehreren Fällen gezeigt habe, vgl. O. KLIESOW, Aktionärsrechte und Aktionärsklage in Japan (Tübingen 2001) 52 f.

kaum Veränderungen, aber die Gesellschaften mit beschränkter Haftung sahen sich strengeren Vorschriften gegenüber.

Heute sind die Bilanz- und Publizitätsvorschriften für die Aktiengesellschaft weitgehend im Handelsgesetzbuch gebündelt. Die Schalthnorm ist hier § 267, der mit Hilfe regelmäßig angepaßter Grenzwerte für Jahresumsatz und Beschäftigtenzahl die betreffenden Unternehmen in kleine, mittlere und große einteilt. Diese Einstufung wiederum bestimmt das Ausmaß der Pflichten, welche die einzelnen Unternehmen treffen.

SUMMARY

Today, the size of a company is widely used to differentiate regulations in economic law. Two fields where this phenomenon is easily discernable are rules concerning the minimum assets of a company and the disclosure of its accounts. Both measures are employed to provide shareholders and debtors with a certain level of security.

It took Japanese lawmakers until 1991 to establish a minimum asset regulation, as there was not a felt need for this kind of "legal barrier" for many years. In addition, politicians were afraid to stifle the growth of the Japanese economy after the Second World War. A product of tiring discussions and negotiations, the final amount of 10 million Yen leaves us with doubts about the monetary guarantee function of the regulation.

The task of disclosing company data was taken up by publicity regulations. After the spectacular collapse of several Japanese industrial conglomerates in the mid-sixties revealed a frightening number of "window-dressing accounts," efforts were intensified. In 1974 a special law concerning the auditing of stock company accounts was issued, and several amendments followed. It classified small, medium-sized, and large companies with increasing intensity of regulation. Only the largest companies now have to be audited by certified public accountants; smaller ones are only liable to in-house auditors. Thus the bulk of Japanese corporations today are not subject to serious publicity laws.

(The Editors)