



EXPORTBERICHT

Japan

August 2020

ALLGEMEINE LÄNDERINFORMATIONEN

WIRTSCHAFTSINFORMATIONEN

AUSSENHANDEL

GESCHÄFTSABWICKLUNG UND MARKTEINSTIEG

STEUERN UND ZOLL

RECHT

BAYERISCHE FÖRDERUNG

INFOS FÜR GESCHÄFTSREISENDE

Grundlage dieser Broschüre sind die Länderreports und Länderinformationen der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, die uns diese freundlicherweise zur Verfügung stellt. AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ist die Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer.

Erarbeitung durch das Außenwirtschaftszentrum Bayern (AWZ)
Lorenzer Platz 27, 90402 Nürnberg, Telefon: 0911/23886-42,
Telefax: 0911/23886-50 E-Mail: portal@auwi-bayern.de
Internet: <https://international.bihk.de/>

Trotz sorgfältiger Prüfung aller in der vorliegenden Publikation enthaltenen Informationen sind Fehler nicht auszuschließen. Die Richtigkeit des Inhaltes ist daher ohne Gewähr.

Eine Haftung des AußenwirtschaftsCenters, der © AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, der Wirtschaftskammer Österreich und der BIHK Service GmbH ist ausgeschlossen.

Weitere Exportberichte sind im
AUSSENWIRTSCHAFTSPORTAL BAYERN unter
<https://international.bihk.de>
→ Rubrik "Länderinformationen" abrufbar.

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und die Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten. Die Wiedergabe mit Quellenangabe ist vorbehaltlich anderslautender Bestimmungen gestattet.

INHALTSVERZEICHNIS

ALLGEMEINE INFORMATIONEN	1
WIRTSCHAFTSINFORMATIONEN	2
AUSSENHANDEL.....	8
GESCHÄFTSABWICKLUNG UND MARKTBEARBEITUNG.....	9
STEUERN UND ZOLL	12
RECHTSINFORMATIONEN	16
BAYERISCHES AUSSENWIRTSCHAFTSANGEBOT	29
INFORMATIONEN FÜR GESCHÄFTSREISENDE	30



ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Staatsform	Konstitutionelle Monarchie (Kaiser Naruhito) mit Zweikammer-Parlament
Fläche	377.906 km ² Dem ostasiatischen Festland vorgelagerter Archipel, der sich aus vier Hauptinseln (Honshu, Hokkaido, Kyushu, Shikoku) und 6.800 kleinen Inseln zusammensetzt; die Inselgruppe erstreckt sich über 3.800 km.
Bevölkerung	126,8 Mio. Einwohner (Stand: 2019)
Hauptstadt	Tokio
Klima	Im Norden herrscht kühl-gemäßigtes Klima, auf den südlichen Hauptinseln feucht-subtropisches Klima. Temperaturen in Tokio: Januar-Mittel 5°C, Juli/August (bei hoher Luftfeuchtigkeit) 28-30°C; Regenzeit Juni bis Mitte Juli
Währung	Japanischer Yen (JPY)
ISO Ländercode	392 JP / JPN
Landes- und Geschäftssprache	Japanisch, Geschäftssprache zum Teil Englisch (jedoch in weit geringerem Umfang als in den meisten anderen asiatischen Ländern!)

Mitgliedschaft in internationalen Organisationen

UN, IMF, IBRD, IFC, IDA, WTO, OECD



WIRTSCHAFTSINFORMATIONEN

Wirtschaftslage und Perspektiven

Japan ist die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt und auch der drittgrößte Importeur. Japan ist weitgehend von Rohstoff- und Brennstoffimporten abhängig und seit dem Platzen der „Blase“ Anfang der 90er Jahre hält sich eine Wirtschaftsflaute hartnäckig. So liegt Japans Pro-Kopf-Bruttosozialprodukt auch unter dem der westlichen Industriestaaten.

Gemessen am gesamten Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird Japan allerdings nur von den USA und von China übertroffen, Deutschland liegt als Nummer vier deutlich dahinter. Nach Platzen der „Japanblase“ Anfang der 90er Jahre litt Japan an einer langen Stagnation mit geringem Wachstum, stark ansteigender öffentlicher Verschuldung, Rückgang des Konsums und geringer Inflation und Zinsen. Ab ca. 2003/04 kam es zu einer leichten Verbesserung und einem Konjunkturaufschwung, der durch starke globale Nachfrage beschleunigt wurde.

Die Finanzkrise nach der Pleite von Lehman Brothers stellte die japanische Wirtschaft vor eine neue Herausforderung. Da japanische Banken sich nur in sehr geringem Ausmaß auf toxische Schuldverschreibungen eingelassen hatten, war die japanische Wirtschaft allerdings weniger stark betroffen als andere Volkswirtschaften. Vor allem im Finanz- und Investmentbereich konnten Japans Firmen teilweise sogar profitieren und die Asiengeschäfte bedrohter amerikanischer Geldhäuser aufkaufen. 2009 war die Talsohle infolge der Krise überstanden und ab 2010 ging es wieder aufwärts. Die Dreifachkatastrophe (Erdbeben der Stärke 9+, Tsunami und Nuklearkatastrophe in Fukushima) vom 11. März 2011 brachte dann neuerlich einen herben Rückschlag. Die unmittelbaren wirtschaftlichen Folgen waren jedoch rasch überwunden. Gewaltige Investitionen im Zuge des Wiederaufbaus und ein stark ansteigender privater Konsum dank einer ausgabenfreudigen Regierung („Abenomics“) trugen wesentlich dazu bei, dass die unmittelbaren wirtschaftlichen Folgen rasch überwunden wurden.

Das Wirtschaftswachstum von 2012 setzte sich auch in 2013 fort. 2014 erfolgte die Umsetzung der ersten Stufe der lang erwarteten Verbrauchssteuererhöhung (von 5 auf 8 Prozent). Vorziehkäufe in den ersten drei Monaten und dramatisch abfallende Nachfrage im Rest des Jahres sorgten fast für eine Rezession. Insgesamt zeichnet sich die Zeit seit 2012 (= Einführung der als Abenomics bezeichneten expansiven Wirtschaftspolitik) bis 2019 als längste zusammenhängende positive Konjunkturphase Japans nach Ende des 2. Weltkriegs aus. In diesen Jahren lag das mittlere jährliche Wachstum bei ca. 1,2 Prozent, deutlich unter den Raten der goldenen Zeiten in den 60er und 80er Jahren und auch unter der Phase zwischen 2002 und 2008 (ca. 1,6 Prozent).

Besonders positiv fiel das Wachstum im Bereich Tourismus aus. Von jährlich deutlich unter 10 Mio. ausländischen Touristen bis 2010 konnte Japan im Wesentlichen durch eine Vereinfachung der Einreisebestimmungen für die ostasiatischen Nachbarn die Touristenzahlen verdreifachen. (Quelle: [WKÖ](#))

Bedeutende Wirtschaftssektoren

Medizintechnik & Laborbedarf

Medizintechnik ist der Fachbereich, der sich mit der Anwendung technischer Geräte, Ausrüstungen und Verfahren für die Diagnostik, Behandlung und Prävention von Krankheiten befasst.

Der japanische Markt für Medizintechnik wird mit 30 Mrd. Euro beziffert. Der Import von medizintechnischen Geräten übersteigt bei weitem den Export aus Japan von knapp über 5 Mrd. Euro.

Seit Beginn der Abe-II-Regierung 2012 gelten die Pharmazie und Medizintechnik als Schlüsselindustrien für die weitere wirtschaftliche Entwicklung Japans. Aufgrund der vorangeschrittenen Alterung der japanischen Gesellschaft, sieht man sich als Vorreiter in vielen Krankheitsbereichen – altersbedingte Erkrankungen, Krebserkrankungen u. ä. stehen im Zentrum der Aufmerksamkeit.

Die Regierung versucht durch ein Bündel an Maßnahmen, die Medizinindustrie voranzutreiben. Dazu zählen vermehrte Förderungen aber auch Deregulierungen und administrative Maßnahmen wie ein massives Aufstocken des Personalstandes der japanischen Zulassungsbehörde PMDA.

Im November 2014 trat der PMDA Act – Pharmaceutical and Medical Device Act in Kraft, welcher zahlreiche Erleichterungen bei der Einführung von neuen Produkten gewährleistet und endlich die lang überfällige Trennung von Pharma- und Medizintechnikprodukten auf legislativer Ebene brachte.

Des Weiteren trat am 1. Februar 2019 das EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA) in Kraft, mit dem fast alle EU-Produkte in Japan (und umgekehrt) zollfrei eingeführt werden können. Für die meisten Produkte gilt dies seit Inkrafttreten des Abkommens, für einige Produkte bestehen jedoch auch Übergangsfristen. Ein Großteil der technischen Geräte war allerdings auch schon vor dem EPA nur gering oder gar nicht mit Zollabgaben belastet.

Ähnlich wie in der EU wird in Japan bei medizinischen Geräten je nach Risikograd für Leben und Gesundheit zwischen vier Sicherheitsstufen unterschieden. Klasse-1-Produkte (geringes Sicherheits- bzw. Versagensrisiko) benötigen keine individuelle Produktzulassung; eine bloße Benachrichtigung an die japanische Behörde ist ausreichend. Produkte der übrigen Klassen benötigen für den japanischen Markt eigene Zertifizierungen und gegebenenfalls Genehmigungen.

Forst/Holzwirtschaft

Holzindustrie im Folgenden umfasst die Fachbereiche Bauholz, Forsttechnik und Biomassetechnologie – das heißt jene Bereiche, die sich mit der Ausrüstung für die Forstwirtschaft, der Holzernnte und -rückung, sowie der Anwendung von Holz als erneuerbare Energiequelle befassen.

Im japanischen Markt werden jedes Jahr etwa 75 Mio. Kubikmeter Bauholz genutzt. Aufgeteilt auf einzelne Holzarten dominieren Laubhölzer mit ca. 40 Prozent und bei Nadelhölzern die japanische Sichelanne („Sugi“) mit 21 Prozent sowie die Scheinzypresse („Hinoki“) mit 12 Prozent. Kiefer und Lärche sind ebenfalls gefragt (ca. 4 bzw. 8 Prozent). Die restlichen 8 Prozent sind sonstige Nadelhölzer (2 Prozent) bzw. andere Holzarten. Die starke Nachfrage stammt zum Großteil aus der Bauindustrie – über die Hälfte aller Wohnungsbauten nutzen den Werkstoff Holz stark. In Zahlen waren dies 2017 etwa 535.366 Baueinheiten, die Holz als wesentlichen Baustoff nutzten. (Quelle: [WKÖ](#))

Investitionen (allgemeine, öffentliche etc.)

Laut GTAI wollen die meisten japanischen Unternehmen trotz unsicherer Aussichten im internationalen Umfeld an ihren Investitionsplänen festhalten. Die Zuwachsrate im Fiskaljahr 2019 wird mit knapp zehn Prozent geringer als in den Vorjahren ausfallen, so Umfragen der Wirtschaftszeitung Nikkei wie auch der Development Bank of Japan. Investitionsschwerpunkte sind Automatisierung

und andere Arbeitskosten sparende Technologien. Die Investitionen in Japan steigen stärker als die im Ausland.

Außerdem sind einige Großprojekte für die Infrastrukturentwicklung und die Tourismusankurbelung in Planung. Dabei handelt es sich einerseits um Neubauprojekte und andererseits um die Ausbesserung von Schäden, die durch mehrere Taifune entstanden sind. Möglicherweise wird die Regierung hierfür ein neues Konjunkturpaket auflegen. (Quelle: [GTAI](#))

Arbeitsmarkt (Arbeitskräfte, Arbeitslosigkeit, Ausbildung, etc.)

Eine Vergleichbarkeit der Entwicklung der japanischen Lohnkosten mit den Vorjahren ist nicht gegeben: Wegen fehlerhafter Erfassung der Arbeitsmarktdaten zwischen 2004 und 2017 war der landesweite Lohndurchschnitt zu gering bemessen. Die Ursache soll ein Computerfehler sein, aufgrund dessen nur ein Drittel der erforderlichen Unternehmen durch die jährlichen Befragungen erfasst worden sei. Das Ministry of Health, Labour and Welfare (MHLW) musste einräumen, dass dessen Beamte die Panne fünf Jahre lang verschwiegen hatten.

Dieser Vorfall hatte Auswirkungen in verschiedensten Wirtschaftsbereichen. Die Arbeits- und Lohndaten sind die Basis für wichtige Entscheidungen verschiedener Institutionen wie etwa zur Vorhersage des Lohnwachstums, der Verbraucherausgaben und der Auszahlungen von Arbeitslosengeldern oder Versicherungsprämien für Arbeitsunfälle. Zudem haben sie Einfluss auf die Entscheidungen der Regierung sowie der Notenbank.

Eine Folge der Fehlererfassung war die zu geringe Einschätzung der Löhne und Gehälter über mehrere Jahre. Daher musste die Regierung einräumen, dass die Löhne 2018 nur um 2,8 Prozent gestiegen sind. Zuvor hatte sie einen Zuwachs von 3,3 Prozent verkündet, welcher der höchste seit zwei Jahrzehnten gewesen wäre. Dies hatte weitreichende Konsequenzen, z. B. auf die Inflationserwartung der Notenbank.

Von dieser Datenpanne nicht betroffen war die Erfassung der Arbeitslosenzahlen. Die Arbeitslosenquote ist weiter zurückgegangen. Die Unternehmen suchen nach wie vor nach Arbeitskräften und der Fachkräftemangel wird nach derzeitigen Einschätzungen bestehen bleiben. Laut offizieller Zahlen lag die Arbeitslosenquote 2018 bei 2,4 Prozent und damit 0,4 Prozentpunkte niedriger als im Vorjahr. Außerdem gab es einen neuen Rekordstand an offenen Stellen. Im Durchschnitt kamen auf 161 offene Stellen nur 100 Jobsuchende.

Der enge Arbeitsmarkt ist Ausdruck eines sinkenden Arbeitskräftepools und einer verbesserten Wirtschaftsentwicklung in Japan. Das spüren auch ausländische Unternehmen, an die japanische Arbeitskräfte höhere Erwartungen stellen.

Diese Entwicklung des Arbeitsmarktes ist umso prägnanter, als die Zahl der Erwerbstätigen sogar um mehr als 1,3 Millionen Personen gestiegen ist, da zunehmend Frauen und vor allem ausländische Arbeitskräfte auf den Arbeitsmarkt drängen, um die Lücken zu schließen.

In Japan lag die Zahl der regulär beschäftigten ausländischen Arbeitskräfte Ende Oktober 2018 bei 1,5 Millionen Personen. Das sind 18 Prozent mehr als noch im Oktober 2017. Dennoch ist der Anteil der ausländischen Arbeitskräfte in Japan im Vergleich zu anderen Industrienationen gering. Um Arbeitskräfte zu finden, ist am 1. April 2019 ein Gesetz in Kraft getreten, das es ausländischen Arbeitern aus 14 Berufen (unter anderem Landwirtschaft, Krankenpflege) ermöglicht, eine permanente Aufenthaltsgenehmigung zu erlangen. Die Regierung rechnet damit, dass in den nächsten fünf Jahren etwa 340.000 Arbeiter (blue collar worker) davon Gebrauch machen dürften. Für Höherqualifizierte gibt es zudem verschiedene Visaoptionen.

Die Frauenerwerbsquote hat 2018 gegenüber dem Vorjahr um einen Prozentpunkt auf 51,3 Prozent zugelegt. Die Erwerbsquote bei Männern ist hingegen um circa einen Prozentpunkt auf 69,3 Prozent gesunken. Frauen sind in Japan bei einer allgemein schrumpfenden Bevölkerung die größte inländische Reserve am Arbeitsmarkt. Heutzutage arbeiten immer mehr Frauen nach der

Geburt ihrer Kinder weiter als es noch vor zehn Jahren der Fall war. Dies dürfte bereits ein Ergebnis der bisherigen Arbeitsmarktreformen sein.

Die Regierung möchte diesen Anteil weiter ausbauen, sodass die Unternehmen noch mehr ihrer offenen Stellen besetzen können. Seit Oktober 2017 ist der Mutterschutz auf zwei Jahre ausgeweitet worden. Laut einer Schätzung des Arbeitsministeriums geben aber immer noch 60 Prozent der Frauen ihre Arbeit mit der Geburt des ersten Kindes auf. Oder sie wechseln in eine Teilzeitbeschäftigung.

Ab 2019 begann die Umsetzung der "Work Style Reform", die im Juni 2018 formuliert wurde. Insgesamt beinhaltet diese Arbeitsrechtsreform acht Ergänzungen an bestehenden Bestimmungen. Die wichtigsten Ziele sind die allgemeine Anpassung der Obergrenze für Überstunden und des Unterschieds in der Behandlung von Festangestellten und Teilzeitkräften.

Am 1. April 2019 ist die neue Überstundenregelung in Kraft getreten. Diese gilt zuerst nur für Großunternehmen und soll ab April 2020 auf alle Firmen ausgeweitet werden. Die Regelung legt Obergrenzen für Überstunden fest, wobei es Ausnahmen je nach Saisonalität der Branche aber auch für bestimmte Berufsgruppen geben kann. Des Weiteren sollen Unternehmen sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter mindestens fünf bezahlte Urlaubstage pro Jahr nehmen. Damit sollen exzessive Überstunden und Überarbeitung verringert werden.

Ab dem Fiskaljahr 2020 (1. April bis 31. März) soll auch das System "gleiche Bezahlung für gleiche Arbeit" umgesetzt werden. Dadurch soll die unterschiedliche Entlohnung von Festangestellten und Teilzeitkräften angeglichen werden. Allerdings stellt das angestrebte flexiblere Beschäftigungs-, Entlohnungs- und letztlich Produktivitätssystem viele Betriebe vor Herausforderungen, gerade in Zeiten von Arbeitskräftemangel.

In Japan ist das Verhältnis von Arbeitgebern und Arbeitnehmern als gut zu bezeichnen. Streiks und Arbeitskämpfe sind eher selten und tendenziell über die vergangenen Jahrzehnte zurückgegangen. Laut MLHW existierten Mitte Juni 2018 rund 24.300 Gewerkschaften mit 10,4 Millionen Mitgliedern, darunter 1,3 Millionen Teilzeitbeschäftigte. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad lag im Jahr 2018 bei 17 Prozent.

Bei den Gewerkschaften überwiegen betriebliche Vereinigungen. Lohn- und Gehaltserhöhungen sowie Arbeitsbedingungen werden meistens einmal jährlich zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmervertretungen ausgehandelt (sogenannte Frühlingsoffensive "shuntou"). Es gibt aber Untergrenzen, die das Mindestlohngesetz vorschreibt.

Laut GTAI können die japanischen Arbeitnehmer im Geschäftsjahr 2020 nur mit einer Lohnsteigerung von knapp zwei Prozent (Grundgehalt und Lohnerhöhung) rechnen. Wegen der Corona-Krise und der verschlechterten Wachstumsaussichten der japanischen Firmen wird der Lohnzuwachs zum ersten Mal seit sieben Jahren so gering ausfallen. (Quelle: [GTAI](#))

Arbeitskosten, Lohnniveau

Die Angaben zu den durchschnittlichen Löhnen und Gehältern in Japan unterscheiden sich je nach statistischer Erhebung und Größe der befragten Firmen. Die Entlohnung ist in größeren Unternehmen tendenziell höher als in kleineren. Das gilt ebenso für die Boni (zumeist Jahresmitte- und Jahresendzusatzleistungen). Diese machen einen wichtigen Teil der gesamten Vergütung aus.

Laut Schätzung des Japan Institute for Labour Policy and Training wird für das Geschäftsjahr 2019 mit einer Lohnsteigerung von 2,2 Prozent (Grundgehalt und Lohnerhöhung) gerechnet. Diese dürfte jedoch niedriger ausfallen, denn die Wachstumsaussichten der japanischen Unternehmen haben sich verschlechtert. So hat der Arbeitgeberverband Keidanren für 2019 - anders als in den Vorjahren - keine konkrete Empfehlung für die traditionellen Tarifverhandlungen im Frühjahr abgegeben.

Die Regierung rät den Unternehmen, ihre Lohnerhöhungen im Einklang mit den Unternehmensergebnissen zu gestalten. Dazu gibt sie auf große sowie auf kleine und mittlere Unternehmen angepasste Anreize in Form von Steuerabschreibungen, wenn die Firmen die Löhne um einen bestimmten Mindestprozentsatz erhöhen. Die Regierung hat die jüngste Steuerreform mit den für die nächsten drei Geschäftsjahre geltenden Anreizen Mitte Dezember 2017 verabschiedet.

Insgesamt wuchsen die durchschnittlichen Bruttomonatslöhne 2018 um nominal 1,4 Prozent auf 324.000 Yen an. Die Teilzeitgehälter lagen im selben Jahr um rund 35 Prozent unter den Basisvergütungen der Festangestellten. Ohne Berücksichtigung von Überstunden entsprach dies den MHLW-Statistiken zufolge einem Monatslohn von 209.400 Yen, was 0,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert lag. Männer wurden dabei mit durchschnittlich 232.500 Yen, Frauen mit 187.900 Yen bezahlt.

Regional bestehen aber große Unterschiede zwischen den Einkommen. In Tokio lagen die vertraglich festgelegten Gehälter 2018 rund 24 Prozent über dem Landesdurchschnitt. Weitere Städte und Präfekturen mit eher hohen Einkommen sind Kanagawa, Osaka und Aichi. Dagegen liegen die Gehälter in den anderen Gebieten deutlich darunter, mit zum Teil sogar sinkenden Einkommen.

Die Lohnzahlungen unterscheiden sich in den einzelnen Branchen stark. Im verarbeitenden Gewerbe sind die durchschnittlichen Bruttomonatslöhne in der Textilindustrie mehr als ein Drittel geringer als die in der Chemiebranche. Im Dienstleistungsbereich bezahlt die Hotel- und Gastronomiebranche durchschnittlich auch rund ein Drittel weniger als die Telekommunikationsbranche.

Die Höhe des Gehalts richtet sich nach der Größe des Unternehmens, der Position im Betrieb, der Länge der Firmenzugehörigkeit. Die Unterschiede sind aber laut einer Statistik des MHLW nicht so groß. Sehr viel deutlicher werden die Gehaltsunterschiede, wenn die Bonuszahlungen und sonstigen Zuwendungen mitberücksichtigt werden.

Der Fachkräftemangel ist ein auslösender Faktor dafür, dass sich die starren Arbeitsverhältnisse in Japan ändern. Die Betriebe suchen verstärkt nach erfahrenem Personal. Wie eine Umfrage der führenden Wirtschaftszeitung Nikkei ergeben hat, sind im Fiskaljahr 2019 rund 30 Prozent der Stellengesuche auf erfahrene Arbeitskräfte ausgerichtet. Dieser Anteil ist das zehnte Jahr in Folge gestiegen.

Ein weiteres Indiz für einen Wandel auf dem japanischen Arbeitsmarkt ist, dass der Arbeitgeberverband Keidanren es für verzichtbar erklärt hat, neue Mitarbeiter immer zum 1. April einzustellen. Für Studienabsolventen ist das womöglich noch ein geeigneter Eintrittstermin, aber für Berufstätige sollte es jedoch deutlich mehr Flexibilität geben. Auch weil diese entweder keine lebenslange Anstellung bei einer Firma mehr wollen oder sich nicht mehr darauf verlassen können.

Im Lauf der Karriere das Unternehmen zu wechseln, kann sich als lukrativ erweisen, da die suchenden Betriebe höhere Löhne bieten. Gerade im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik ist der Wettbewerb um erfahrene Ingenieure groß. Nach Angaben des Arbeitsministeriums ist das Verhältnis von offenen Stellen zu Bewerbern besonders hoch, da viele verschiedene Industrien solche Experten benötigen.

Nach Einschätzung von Arbeitsvermittlern liegt die Bezahlung in ausländischen Firmen oft über denen in rein japanischen Unternehmen. Dennoch sind absolute Vergleiche wegen unterschiedlichen Arbeitsverhältnissen nicht immer möglich. Bei ausländischen Arbeitgebern etwa ist die leistungsbezogene individuelle Entlohnung stärker verbreitet als bei japanischen Betrieben. Allerdings ändert sich auch bei letzteren die Einbeziehung der Leistungskomponente.

Für junge Japaner kann eine Anstellung bei einem ausländischen Großunternehmen attraktiv sein. Denn dieser bietet im Gegensatz zu japanischen Firmen oft schnellere Aufstiegsmöglichkeiten. Um qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen, ist es wichtig, den Bewerbern zu signalisieren, dass

der Betrieb in Japan langfristig aktiv sein möchte. Mit der Suche nach neuen Mitarbeitern sind im Regelfall Rekrutierungskosten verbunden. Personalvermittlungsfirmen stellen normalerweise etwa 30 bis 40 Prozent eines Jahresgehalts in Rechnung.

Neben dem Grundgehalt bekommen Arbeitnehmer zweimal im Jahr eine Bonuszahlung. Hinzu kommen Entgelte für geleistete Überstunden und einige Nebenleistungen. Die Höhe der Boni ist primär von der Geschäftsentwicklung abhängig. Üblich sind jeweils zwei Monatsgehälter im Sommer und Winter. Zusatzleistungen beinhalten typischerweise die betriebliche Altersversorgung, Zuschüsse für Mieten und Firmenwohnungen sowie Fahrtkosten.

In Betrieben mit fünf und mehr Beschäftigten arbeitete das Personal 2018 durchschnittlich 142,2 Stunden pro Monat. Darüber hinaus verzeichnete die Statistik 10,8 bezahlte Überstunden. Das ist jedoch nur ein grober Anhaltspunkt. Für Überstunden und Nachtarbeit schreibt der Gesetzgeber Überstundenzuschläge von 25 Prozent vor. An regulär freien Tagen beträgt der Zuschlag 35 Prozent, für Überstunden 50 Prozent und für Nachtarbeit 60 Prozent.

Bei Bürotätigkeiten kommen unbezahlte Überstunden häufig vor. Viele Arbeitnehmer leisten mehr Stunden, um ihr Gehalt aufzubessern oder teilweise auch aus Gruppenzwang. Ein weiteres ungeklärtes Problem des bestehenden Arbeitssystems ist, dass Arbeitnehmer ihren Urlaub nicht ausschöpfen. Laut MHLW standen 2018 einem Festangestellten in der Gesamtheit aller Unternehmen 18,2 Tage bezahlten Urlaubs zu. Hiervon wurden aber lediglich 9,3 Tage tatsächlich in Anspruch genommen.

Die Arbeitgeber müssen neben den festen Lohnbestandteilen gesetzlich vorgeschriebene Sozialversicherungsbeiträge entrichten, welche pro Mitarbeiter in der Regel bei mindestens rund 14 Prozent liegen. Diese dürften im Trend weiter steigen, um das Sozialversicherungssystem mit genügend Mitteln auszustatten.

Die Beiträge für die gesetzliche Rentenversicherung, in der die meisten abhängig Beschäftigten versichert sein müssen, werden jährlich im September um 0,354 Prozentpunkte angepasst. Auch bei der Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung gibt es jährliche Anpassungen. Bereits eingerechnet ist bei den Beitragssteigerungen, dass der Beginn der staatlichen Rentenzahlungen stufenweise von 60 auf 65 Jahre verschoben wird.

Die Pflicht zur Arbeitslosenversicherung besteht nur für Personen, die mindestens 20 Stunden pro Woche arbeiten und aller Voraussicht nach mehr als ein Jahr im Unternehmen beschäftigt sein werden. Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung müssen immer entrichtet werden. Für Teilzeitbeschäftigte, die weniger als drei Viertel der regulären Arbeitszeit (meist weniger als 30 Stunden) tätig sind, müssen die Arbeitgeber ebenfalls Beiträge zur Renten- und Krankenversicherung entrichten, sofern es eine entsprechende Betriebsvereinbarung gibt. (Quelle: [GTAI](#))

Makroökonomische Daten

		2018	2019*	2020*
BIP pro Kopf	USD	39.304*	40.847	43.043
Bruttoinlandsprodukt	Mrd. USD	4.972	5.154	5.413
Wachstumsrate BIP, real	%	0,8	0,9	0,5
Arbeitslosenquote	%	2,4*	2,4	2,4
Inflationsrate	%	1,0	1,0	1,3

Quelle: GTAI, Wirtschaftsdaten kompakt, Stand November 2019, *)= Schätzungen



AUSSENHANDEL

Wegen der weltwirtschaftlichen Entwicklung wird die Handelsbilanz Japans auch 2019 negativ ausfallen. Wie im Jahr zuvor dürfte das Land wertmäßig mehr importieren als exportieren. Die Steigerung bei den Einfuhren wird stärker steigen als bei den Ausfuhren. Die deutlich erhöhten Preise für Petroleumserzeugnisse und Rohstoffe wirken sich auf die Einfuhr aus, während die Ausfuhren von den Handelsstreitigkeiten beeinflusst werden dürften.

Japan hat mit den Ländern des Mittleren Ostens eine stark negative Handelsbilanz von knapp 72 Milliarden USD im Jahr 2018, die 2019 noch steigen dürfte. Mit den USA besteht dagegen ein sehr hoher Überschuss von mehr als 56 Milliarden USD im Jahr 2018. Dieser ist den USA ein Dorn im Auge und ist Ausgangspunkt der bilateralen Handelsgespräche. Im Handel zwischen Japan und der Europäischen Union, bei dem Japan auf USD-Basis ein Defizit ausweist, wird durch das Freihandelsabkommen mit einer Ausweitung im Warenaustausch gerechnet.

Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Japan ist in den vergangenen Jahren leicht angestiegen. 2018 betrug es 44,1 Milliarden Euro. Damit lag Japan auf Rang 15 aller deutschen Außenhandelspartner. Deutsche Exporte nach Japan beliefen sich auf 20,4 Milliarden Euro, während Deutschland Waren im Wert von 23,7 Milliarden Euro aus Japan importierte. Das am 17. Juli 2018 unterzeichnete Freihandelsabkommen zwischen Japan und der EU, das am 1. Februar 2019 in Kraft trat, erleichtert den Marktzugang in beide Richtungen. Für deutsche Unternehmen gewinnt Japan zunehmend an Bedeutung, u.a. auch für Drittmarktgeschäfte in Asien.

(Quellen: [GTAI](#), [Auswärtiges Amt](#)).

Alles über den Außenhandel in Japan gibt es unter [GTAI: Wirtschaftsdaten kompakt-Japan](#).



GESCHÄFTSABWICKLUNG UND MARKTBEARBEITUNG

Wirtschaftspolitik

Das Wirtschafts- und Finanzsystem Japans ist durch freien Handel und freie Marktwirtschaft gekennzeichnet. Normative Marktzugangsbeschränkungen hängen stark von der jeweiligen Branche ab, viele Industrien werden durch quasi-Oligopole von wenigen Unternehmen beherrscht. Informelle Beschränkungen (freiwillige Industriestandards etc.) spielen eine wichtige Rolle. Die wirtschaftliche Bedeutung der Exportindustrie führt zu einer zunehmenden Öffnung des japanischen Marktes. Im Konsumgüterbereich ist der japanische Markt einer der Topmärkte der Welt mit starker Kaufkraft der Konsumenten, hohem Markenbewusstsein und Markenloyalität sowie außergewöhnlich hohen Kundenanforderungen.

Empfohlene Vertriebswege

Da aus traditionellen und logistischen Gründen in Japan die Anforderungen an Kundennähe und Kundendienst bei weitem höher sind als in europäischen Ländern, haben sich in vielen Bereichen hochgradig arbeitsteilige, mehrstufige Vertriebssysteme herausgebildet, in denen der Importeur nicht unbedingt auch die Verteilerfunktion wahrnimmt. Bemerkenswert ist überdies, dass ein großer Teil des Außenhandels nach wie vor von den so genannten *Sogo-Shoshas*, den großen Handelshäusern, abgewickelt wird. Folgende Vertriebswege kommen also in Frage:

- Vertrieb über die eigene Niederlassung
- Vertriebskooperation mit einem japanischen Hersteller
- Vertrieb über einen Importeur
- Großhandelshäuser
- Vertrieb über europäische (deutsche, Schweizer) Handelshäuser
- Vertrieb über japanische Fachimporteure
- Vertrieb über Importagenten und Großhändler

Immer häufiger werden im Konsum- und Nahrungsmittelbereich die mehrstufigen Vertriebssysteme durch Direktimporte von Discount-Ketten oder spezialisierten Geschäften unterlaufen. Durch die Ausschaltung der Mittelsmänner und Weitergabe der Wechselkursvorteile können diese teilweise um 30 bis 50 Prozent billiger anbieten als der übrige Einzelhandel. Besonders erfolgreich ist diese Vertriebsform bisher bei Kosmetik, Getränken und Bekleidung. Bei alkoholischen Getränken ist hingegen eine eigene Importlizenz notwendig, sodass nur größere Restaurantketten etc. selbst importieren.

Es genügt im Allgemeinen, eine Vertreterfirma im Raum Tokio oder im Raum Osaka zu bestellen, um die Bearbeitung beider Wirtschaftsräume sicher zu stellen. Werden für den Raum Tokio und Osaka getrennte Vertreter ernannt, so ist auf eine klare Abgrenzung des Marktbereiches zu achten.

Mit einer Nutzerrate von 86,3 Prozent der Gesamtbevölkerung kommt dem Internet als Informations- und Marketingwerkzeug in Japan eine signifikante Bedeutung zu. Japans Eintritt ins Internetzeitalter erfolgte zwar im internationalen Vergleich relativ spät, die daraufhin ausgelöste Entwicklung war aber dafür umso rasanter. Technologisch und infrastrukturell hat das Land bereits die EU und die USA überholt. So benutzten im Jahr 2014 bereits mehr als 35 Millionen Japaner Breitbandinternet, mehr als 70 Prozent davon die Glasfasertechnik. Besonders unter jüngeren Konsumenten ersetzt das Mobiltelefon das private Internet vollständig. Japan ist weltweit die Nummer zwei in der Nutzung mobilen Breitbandes (148 Millionen Abonnenten entsprechen 116 Prozent der Bevölkerung). E-Commerce über Internet, spezialisierte Mobiltelefonseiten oder Near-Field-Anwendungen breiten sich weiterhin rasant aus.

Wichtigste Messen

Messen zählen nach wie vor zu einem wichtigen Instrument der Markterschließung und -bearbeitung in Japan und sollten daher trotz verhältnismäßig hoher Beteiligungskosten nach Möglichkeit genutzt werden.

Die Region Tokio verfügt über mehrere Messegelände, auf denen internationale Messen abgehalten werden:

- [Makuhari Messe](#) in Chiba (zwischen Tokio und Flughafen Narita gelegen)
- [Tokyo Big Sight](#) in Tokio-Ariake
- [Sunshine City](#) in Tokio-Ikebukuro
- [Tokyo International Forum](#) in Tokio Marunouchi
- Yokohama ([Pacifico Conference Center](#))

Eine umfangreiche Datenbank von Veranstaltungen in Japan findet man auch auf der Homepage von JETRO (<http://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe/>).

Informationen über vom Freistaat Bayern geförderte Messen finden Sie bei Bayern International www.bayern-international.de/. Einen Überblick über alle Messen gibt es bei AUMA: www.auma.de/.

Normen

Es gibt eine große Anzahl von Normen und Standards. Verpflichtend sind die Regelungen u.a. des Consumer Product Safety Law (S-Zeichen), Measurement Law, High Pressure Gas Control Law, Gas Utility Industry Law, Law concerning the Examination and Control of Manufacture of Chemical Substances, Fertilizer Control Law, Electrical Appliance and Material Control Law (obligatorisches S-Prüfzeichen), Road Transportation Law, Telecommunication Enterprise Law, Plant Protection Law, Industrial Safety and Health Law, Pharmaceutical Affairs Law, Food Sanitation Law.

Nicht obligatorisch, aber sehr oft Voraussetzung für die Marktakzeptanz sind die Einhaltung von Standards nach JIS (Japanese Industrial Standards) und JAS (Japanese Agricultural Standards).

Seit 1. Januar 2002 ist das zwischen der EU und Japan abgeschlossene MRA-Mutual Recognition Agreement in den Bereichen Chemie, Medizin, Elektro- und Telekommunikationsgeräte in Kraft. Zweck des bilateralen Abkommens ist eine auf Reziprozität basierende Exporterleichterung in durch gegenseitige Anerkennung von im jeweiligen Exportland durchgeführten Prüfungen, Kontrollen oder Zertifizierungen von Produkten (bzw. Produktionsanlagen). Bei der Ausfuhr von Elektro- oder Telekommunikationsgeräten prüft z.B. eine behördlich genehmigte Prüfanstalt im exportie-

renden Land, ob das Produkt den Vorschriften des importierenden Landes entspricht; bei erfolgter Genehmigung darf die Ware in das importierende Land eingeführt und vertrieben werden, ohne dass es einer zusätzlichen Prüfung bedarf. Im Bereich medizinischer Produkte bezieht sich das MRA aber grundsätzlich nur auf den Aspekt einer GMP-Good Manufacturing Practice; eine Prüfung der Produktionsstätte in der EU wird in Japan anerkannt, ohne dass es einer zusätzlichen Prüfung der Anlage bedarf. Eine Produktgenehmigung (japanisch „Shonin“) muss jedoch weiterhin in Japan beantragt werden.

Europäische und internationale Normen erweitern Absatzmärkte. Normen senken Transaktionskosten und fördern die Zusammenarbeit. Das DIN ist die für die Normungsarbeit zuständige Institution in Deutschland und vertritt die deutschen Interessen in den weltweiten und europäischen Normungsorganisationen. Rund um die zentrale Dienstleistung der Normung bietet das DIN, in der Regel über den Beuth Verlag, eine Reihe von Dienstleistungen an, die den Zugang zur Normung und zu Normungsverfahren, zu den Normen und Norminhalten erleichtern: Kongresse, Tagungen, Lehrgänge, Seminare, Beratung und Auskunft. Kontakt: Deutsches Institut für Normung e. V., Saatwinkler Damm 42-43, 13627 Berlin Tel.: +49(0)30-26010, Fax: +49(0)30-26011231, E-Mail: info@din.de, Web: www.din.de

Liefer-, Leistungs- und Zahlungsbedingungen

Incoterms® sind Auslegungsregeln für die elf am häufigsten verwendeten, mit drei Buchstaben abgekürzten, Handelsklauseln. Sie sind weltweit einheitlich verwendbar und helfen dem Anwender die Errichtung internationaler Kaufverträge zu vereinfachen. Sie regeln die Pflichten für Käufer und Verkäufer im Hinblick auf Transportorganisation, Beladung, Entladung, Kosten, Versicherung und Zollabwicklung. Der wohl wichtigste Regelungsinhalt ist jedoch der Komplex des Risikoüberganges, sohin welche Vertragspartei zu welchem Zeitpunkt das Risiko des zufälligen Verlustes, der zufälligen Beschädigung oder einer sonstigen Verschlechterung der Ware zu tragen hat. Die Wahl des richtigen Incoterms® hängt u.a. von der Wahl des Transportmittels, der Zahlungskondition, dem optimalen Risikomanagement und dem tatsächlichen Umfeld eines Geschäftes ab. Verwenden Sie niemals EXW, wenn der Käufer nicht in der Lage ist, zu verladen oder die Lieferung steuerfrei in ein Drittland erfolgen soll, sehen Sie als Verkäufer von FOB ab, wenn hinter dem Vertrag ein Akkreditiv steht und verwenden Sie DDP höchstens im b2c Bereich. CPT gibt dem Verkäufer ein hohes Maß an Kontrolle über den Transport, bedeutet aber auch hohes Risiko für den Käufer, welches jedoch durch entsprechende Transportversicherungen abgefangen werden kann.

Zahlungskonditionen

Erstgeschäfte mit japanischen Firmen werden üblicherweise auf Akkreditiv-Basis abgewickelt. Bei länger bestehender Geschäftsverbindung wird meist zur Zahlung auf Dokumenteninkasso-Basis übergegangen.

Zu beachten ist auch die Möglichkeit einer Exportkreditversicherung. Dafür steht Ihnen in Bayern der private Versicherungsmarkt (Atradius, AKA, Coface) sowie die LfA Förderbank Bayern und das staatliche Exportgarantiesystem Euler Hermes oder KfW zur Verfügung. Während der private Versicherungsmarkt schwerpunktmäßig im Bereich der sog. „marktfähigen“ Risiken tätig ist, können bei Euler Hermes „nicht marktfähige“ Risiken unter Deckung genommen werden.

Als „nicht marktfähig“ gelten Risiken außerhalb der EU und OECD mit Ausnahme von Südkorea, Mexiko und Türkei bzw. wenn die Risikodauer (Produktionszeitraum + Kreditlaufzeit) mehr als zwei Jahre beträgt.

Bonitätsauskünfte

Wirtschaftsauskünfte über Unternehmen in Japan und Deutschland können bei der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan <http://japan.ahk.de> eingeholt werden.

Forderungseintreibung

Von gerichtlichen Auseinandersetzungen sollte in Japan Abstand genommen werden, weil Gerichtsverfahren langwierig und kostspielig sind. Gerichts- und Anwaltskosten werden auch der obliegenden Partei nicht ersetzt. Des Weiteren gibt es in Japan so genannte Schuldnervereine, bei denen der Vereinszweck die Einbringung von Außenständen für Vereinsmitglieder ist. Neben einem Mitgliedschaftsbeitrag verlangen diese Vereine im Falle der erfolgreichen Eintreibung von Geldern auch einen Teil des eingetriebenen Betrages als eine Art Erfolgshonorar.

Preiserstellung

Die Preiserstellung in EUR wird von japanischer Seite akzeptiert.



STEUERN UND ZOLL

Unternehmensbesteuerung

Japanische Unternehmen sind nach einer groben Einteilung von drei verschiedenen Steuerarten betroffen. Der überwiegende Teil der Steuern wird auf Unternehmensgewinne erhoben.

Gruppe steuerpflichtiger Einkünfte	Bis ¥ 4 Mio.	Über ¥ 4 Mio. bis ¥ 8 Mio.	Über ¥ 8 Mio.
Nationale Körperschaftssteuer ⁱ	15,00%*	15,00%	23,20%
Lokale Körperschaftssteuer	0,66%*	0,66%	1,02%
Ansässigkeitsbezogene			
1. der Präfektur	0,48%	0,48%	0,74%
2. der Gemeinde	1,46%	1,46%	2,25%
Unternehmenssteuer	3,40%	5,10%	6,70%
Sondergewerbsteuer (special local corporate tax)	1,47%	2,20%	2,89%
Steuersatz insgesamt	22,46%	24,90%	36,81%

Hinweis: Die Sätze der körperschaftlichen Gemeindesteuer und der Gewerbesteuer sind am Beispiel Tokyos dargestellt. Sie gelten jedoch für kleine und mittlere Unternehmen, die folgende Bedingungen erfüllen: Das eingezahlte Kapital beträgt 100 Millionen Yen oder weniger. Dies gilt nicht für hundertprozentige Tochtergesellschaften großer Unternehmen mit einem eingezahlten Kapital von 500 Millionen Yen oder mehr. Die Körperschaftssteuer beläuft sich auf 10 Millionen Yen oder weniger pro Jahr, und die steuerpflichtigen Einkünfte betragen 25 Millionen Yen oder weniger pro Jahr. Büros oder Produktionsstätten befinden sich in bis zu zwei Präfekturen.

Es gibt Fälle, in denen die in der Tabelle genannten Sätze von den tatsächlichen Sätzen abweichen können, da die Zahlen auf zwei Dezimalstellen gerundet sind. (Quelle: [Jetro](#))

ⁱ Zur nationalen Körperschaftssteuer kam bis 1. April 2015 eine zusätzliche „Restoration corporate surtax“ hinzu, die als Art befristeter Solidaritätsbeitrag für die Fukushima-Katastrophe eingeführt worden ist.

Verbrauchssteuer (Umsatzsteuer)

Die Verbrauchssteuer entspricht der deutschen Umsatzsteuer. Neben den Zöllen wird als Einfuhrnebenabgabe eine Mehrwertsteuer (Consumption Tax) von zz. 8 Prozent erhoben. Diese wird seit 2015 auch auf grenzüberschreitende elektronische Dienstleistungen erhoben, sodass sich auch im Ausland ansässige Dienstleister in Zukunft in Japan steuerlich registrieren lassen und die Steuer abführen müssen. Sonderverbrauchssteuern unterliegen alkoholische Getränke, Tabakwaren und Mineralölprodukte.

Einkommensteuer

Wie in anderen Ländern wird auch in Japan die Lohnsteuer vom Arbeitgeber einbehalten und an die Steuerbehörden abgeführt. Absetzbeträge und Sonderausgaben können im beschränkten Umfang im Rahmen eines Jahresausgleichs - ebenfalls vom Arbeitgeber durchzuführen - geltend gemacht werden.

Ausschlaggebend für die Einkommensteuerpflicht eines Ausländers ist der Tatbestand der Ansässigkeit: Als „ansässig“ im Sinne des jap. Steuerrechts gelten berufstätige Ausländer, die entweder in Japan ihren Wohnsitz („domicile“, jusho) ODER einen kontinuierlichen Aufenthalt von mehr als 1 Jahr haben. Der Tatbestand „domicile“ ist z. B. dann gegeben, wenn auf Grund objektiver Kriterien (Zusammenleben mit Ehepartner in Japan etc.) Japan Lebensmittelpunkt geworden ist.

In Japan nicht-ansässige berufstätige Ausländer sind grundsätzlich von der jap. Steuerpflicht befreit, es sei denn, das Einkommen wird "aus japanischen Quellen" bezogen.

Auf Grundlage des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Deutschland und Japan gilt für nichtselbstständige Arbeit eines Deutschen in Japan folgendes: Wenn sich die Person in Japan nicht länger als insgesamt 183 Tage aufhält, sie von einem Unternehmen in Deutschland beauftragt und bezahlt wird sowie die Vergütung nicht von den Gewinnen einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung, die der deutsche Arbeitgeber in Japan besitzt, abgezogen wird, unterliegt der Arbeitnehmer in Japan nicht der Steuerpflicht.

Jahreseinkommen in JPY	Steuersatz
bis 1,95 Mio	5%
bis 3.300.000	10%
3.300.001 bis 6.950.000	20%
6.950.001 bis 9.000.000	23%
9.000.001 bis 18.000.000	33%
18.000.001 bis 40.000.000	40%
über 40.000.000	45%

Gemeindeeinwohner- u. Präfektursteuer

Auf die obige Einkommensteuer kommen noch 6 Prozent Gemeinde- und 4 Prozent Präfektursteuern.

Zoll und Außenhandelsregime

- Liberales Außenhandelsregime
- Zollniveau niedrig (ausgenommen für Leder, Lederwaren, Skischuhe, Fleisch, etc.)

- Zu beachten sind zahlreiche Vorschriften zum Schutz der Gesundheit (Nahrungsmittel, Pharmazeutika, Kosmetika, Pflanzen- und Tierschutz) bzw. Sicherheitsvorschriften (Elektrogeräte, Maschinen, Hochdruckgaskontrolle).

Importbestimmungen

Das japanische Importregime ist weitgehend liberalisiert. Liberalisierte Waren können ohne Genehmigung und Mengenbeschränkungen im Rahmen des so genannten „Import Declaration“-Verfahrens eingeführt werden. Nicht liberalisiert sind nur noch wenige Waren, z.B. einige landwirtschaftliche Güter, Kohle, bestimmte Chemikalien und Rüstungsgüter. Bei nicht-liberalisierten Waren benötigt der Importeur die Zuteilung aus einer Importquote. Diese Quote wird vom japanischen Wirtschaftsministerium (METI), teilweise mit vorheriger Zustimmung des Landwirtschaftsministeriums, erteilt. Für die Bemessung des Kontingents einer Firma werden jeweils die Bezüge des Vorjahres herangezogen. Schließlich existieren noch **Zollquoten**, z.B. für Malz, Leder und Lederprodukte (Schuhe), Fleisch, wobei jeweils für eine bestimmte Menge ein niedrigerer Zollsatz und für das Kontingent übersteigende Einfuhren ein höherer Zollsatz zur Anwendung kommt.

Zollbestimmungen

Der japanische Zolltarif basiert auf dem Harmonisierten System (Harmonisierung der ersten sechs Stellen). Für Deutschland als EU-Mitgliedsland kommt entweder der unilateral festgesetzte „temporary“ oder der WTO-Zollsatz (jedenfalls der niedrigere) zur Anwendung.

Details: www.customs.go.jp/english/index.htm.

Muster

Muster ohne Handelswert können zollfrei importiert werden. Es liegt dabei jeweils im Ermessen des Zollbeamten festzulegen, ob die Ware nach Art und Wert als Muster oder Handelsware zu betrachten ist (bis JPY 5.000). Im Übrigen ist Japan Mitglied des internationalen Abkommens über das **Carnet A.T.A.** Warenmuster können daher unter Vorlage des von der jeweiligen deutschen Wirtschaftskammer ausgestellten Carnets zollfrei nach Japan eingeführt werden. Mitunter ergeben sich bei der Wiederausfuhr aufgrund bürokratischer Handhabung Verzögerungen. Es empfiehlt sich, Unterlagen (z.B. Fotos), aus denen die Art der Ware hervorgeht, beizulegen, um Verzögerungen bei der Zollabfertigung in Japan zu vermeiden.

Vorschriften für Versand per Post

Bei Postsendungen sind für die Zollabfertigung die Handelsrechnung dreifach, die internationale Paketkarte und die Zollinhaltserklärung erforderlich. Ist die Einfuhr importlizenzpflichtig, so empfiehlt sich, die Importlizenz oder eine Fotokopie derselben beizulegen und dies auf der Verpackung mit dem Vermerk „Import licence enclosed“ kenntlich zu machen. **ACHTUNG:** Die Japanische Post stellt nur Pakete bis 31,5 kg zu.

Verpackungsvorschriften, Ursprungsbezeichnung

Heu und Stroh sind als Verpackungsmaterial nicht zugelassen. Besondere Bestimmungen sind vor allem bei Verpackungen aus Metall, Glas, Keramik, emailliertem Material sowie Kunstharzen (Obergrenzen u.a. bei Kadmium und Blei) zu beachten. Bei Holzverpackungen kann es abhängig vom Ursprung der Verpackung (z.B. VR China) zu Problemen kommen; die einschlägigen Vorschriften entsprechen dabei im Wesentlichen den europäischen. Importierte Nahrungsmittel müssen auf der äußeren Verpackung unter anderem folgende Angaben aufweisen (in japanischer Sprache):

- a) allgemeine Bezeichnung der Ware
- b) Nettofüllgewicht in Gramm
- c) Ablaufdatum (Jahr/Monat/Tag)
- d) Name und Adresse des japanischen Importeurs
- e) Detailangaben zur Zusammensetzung des Produktes

Da der japanische Importeur für die vorschriftsmäßige Form und Anbringung der Etikette verantwortlich ist, ist es empfehlenswert, diese Fragen vorher eindeutig abzuklären. Bei pharmazeutischen Erzeugnissen sind ein japanisches Etikett sowie eine Gebrauchsanweisung in japanischer Sprache erforderlich. Die näheren Details sind auch hier mit dem Importeur festzulegen. Für den Lebensmittelbereich ist zu beachten, dass seit 2001 neue Vorschriften hinsichtlich der Kennzeichnung von organischen und gentechnisch veränderten Lebensmitteln und Produkten gelten. Das japanische Bio-Label (JAS-Label) darf auf deutschen Produkten nur dann angebracht werden, wenn der Hersteller oder der Importeur von einer Zertifizierungsanstalt gemäß dem JAS-Standard zertifiziert wird. Eine Ursprungsbezeichnung „Made in Germany“ auf der Ware muss nicht in allen Fällen angegeben sein. Werden jedoch auf der Ware Länder- oder Ortsnamen, Fahnen, Wappen und ähnliche Symbole, Namen von ausländischen Unternehmen oder Markenbezeichnungen und dergleichen verwendet, so ist gleichzeitig in eindeutiger Weise der Ursprung der Ware anzugeben.

Begleitpapiere

- Handelsrechnungen (3-fach)
 - firmenmäßig gezeichnet, in englischer Sprache mit folgenden Angaben:
 - Ort und Datum der Ausstellung
 - Name und Anschrift des Absenders (Verkäufers)
 - Name und Anschrift des Empfängers
 - Einfuhrhafen, Bestimmungsort, Schiffname
 - Genaue Warenbezeichnung unter Angabe von Ware, Art, Qualität, Handelsmarken (möglichst Zolltarifnummer der Ware)
 - Brutto- und Nettogewichte
 - Wert der Ware pro Einheit und insgesamt, bei CIF-Verkauf Angabe der einzelnen CIF-Kosten
 - Lieferbedingungen
 - Ursprungsland (für Deutschland: „Federal Republic of Germany“)
- Konnossemente
 - Order-Konnossemente sind zugelassen, jedoch ist die Angabe einer Notify-Adresse erforderlich
- Packliste (3-fach)
 - mit klarer Übersicht über die einzelnen Packstücke unter Angabe von Marke, Nummer, Anzahl, Art, Gewicht sowie einer Beschreibung des Inhalts und eventueller Besonderheiten
- Ursprungszeugnisse von Sonderfällen abgesehen nicht erforderlich

Restriktionen

Besondere Bestimmungen für Lebensmittel („Bioterrorism Act“)

Für Nahrungsmittel gilt in Japan das „Food Sanitation Law“, das Regelungen zu Nahrungsmittel-inhaltsstoffen, chemischen Rückständen, Verpackung, Beschriftung etc. beinhaltet.

Zusatzstoffe

Von besonderer Bedeutung ist, dass in Japan bei Nahrungsmittelzusatzstoffen eine Positivliste geführt wird. All jene Substanzen, die darauf nicht erscheinen, sind verboten.

Details – [hier](#).

Chemische Rückstände in Nahrungsmitteln

Seit 29. Mai 2006 ist in Japan eine Positivliste für chemische Rückstände (insbesondere Pestizide) in Nahrungsmitteln in Kraft getreten. Details zu diesem Positivlistensystem für MRL (Maximum Residue Level) befinden sich [unter diesem Link](#).

Andere Warengruppen

Es bestehen auch für andere Warengruppen, wie etwa Pharmazeutika, Textilien, Alkoholika etc. umfangreiche Sondervorschriften. Es wird dringend empfohlen, beim Importeur rückzufragen, welche Sonderbestimmungen zu beachten sind.



RECHTSINFORMATIONEN

Japan zeichnet sich durch eine hohe Rechtssicherheit mit einem hochentwickelten Rechtssystem aus. Einerseits ist die moderne Rechtsentwicklung in Japan vom Einfluss amerikanisch-europäischer Rechtsordnungen geprägt, auf der anderen Seite wirken Elemente traditionell-japanischen Rechtsdenkens fort.

Insbesondere das in der Meijiperiode (1868 bis 1912) entwickelte japanische Zivilrecht lehnt sich stark an deutsche und französische Vorbilder an. Zu berücksichtigen ist aber das in die japanische Kultur eingebettete Rechtsverständnis: So versuchen Japaner, die gerichtliche Lösung eines Rechtsstreits durch Konsens- oder Kompromissfindung möglichst zu vermeiden.

Devisenrecht

Deviseneinfuhren bzw. -ausfuhren unterliegen seit 1998 sowohl für Private als auch für Unternehmen keiner Genehmigung. Bei Einfuhren von Bargeld mit einem Wert von über JPY 1 Mio. besteht jedoch eine Deklarationspflicht.

Ausländische Direktinvestitionen (z.B. die Übernahme von Geschäftsanteilen einer japanischen Gesellschaft, der Kauf von Aktien einer japanischen Gesellschaft, eine Firmengründung oder der Bau von Fabrikanlagen) müssen bei der Bank of Japan innerhalb von 15 Tagen nach dem rechtswirksamen Abschluss der Investition schriftlich angezeigt werden.

Handelsrecht und gewerbliche Bestimmungen

Für den handelsrechtlichen Kauf (beiderseitiges Handelsgeschäft) gelten ähnliche Bestimmungen (z.B. hinsichtlich Vertragsabschluss, Gewährleistung etc.) wie im deutschen Unternehmensrecht.

Handelsvertreterrecht

Laut Legaldefinition ist jemand ein **Handelsvertreter**, der ohne in einem Angestelltenverhältnis stehend, ständig damit betraut ist, für seinen Auftraggeber Geschäfte in dessen Namen abzuschließen oder zu vermitteln. Handelsvertreter können sowohl natürliche als auch juristische Personen sein. Das japanische Handelsgesetzbuch enthält für das Verhältnis zu Handelsvertretern

einige Regelungen, die allerdings von den Vertragspartnern einvernehmlich abgeändert werden können.

Als Vertreter für nach Japan exportierende Unternehmen spielen in der Praxis **Eigenhändler/Vertragshändler** eine größere Rolle.

Gesellschaftsrecht

Das japanische Gesellschaftsrecht kennt folgende Personen- u. Kapitalgesellschaften:

Aktiengesellschaft (*kabushiki kaisha*)

Limited Liability Company (*gōdō kaisha - LLC*)

Limited Liability Partnership (*yūgen sekinin jigyō kumiai - LLP*)

Offene Handelsgesellschaft (*gōmei kaisha*), Kommanditgesellschaft (*gōshi kaisha*)

Die beliebteste Unternehmensform ist die **Aktiengesellschaft**, die unter dem Namenskürzel K.K. für "kabushiki kaisha" geläufig ist. Im Falle einer K.K. ist auch eine Ein-Mann-Gründung zulässig, die Form wird deshalb auch von vielen kleinen Firmen gewählt.

Auch die Gründung einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft durch ein ausländisches Unternehmen in Japan erfolgt meistens in Form einer Aktiengesellschaft. Andere Gesellschaftsformen wie die Limited Liability Partnership oder Limited Liability Company sind zwar seit 2005 bzw. 2006 im japanischen Gesellschaftsrecht geregelt, werden aber von ausländischen Investoren derzeit nur sehr selten benutzt.

Gewerblicher Rechtsschutz

Das japanische Rechtssystem bietet wie der westliche Rechtskreis die gewerblichen Rechtsschutzinstrumente Patent-, Gebrauchsmuster-, Design- oder Markenrecht an. Japan ist Mitglied diverser internationaler Abkommen im Bereich des Immaterialgüterrechts.

Gewerberecht

Während in Deutschland die Gewerbeordnung die Anmeldung eines Gewerbes regelt, gibt es in Japan kein vergleichbares allgemeines Gesetz. Folglich gibt es auch keine einheitliche gesetzliche Definition des Gewerbes.

Hingegen findet man im japanischen Recht Sondervorschriften für die Ausübung von bestimmten Gewerbearten. Für den Verkauf von Alkohol ist gemäß dem Alkoholsteuergesetz eine Lizenz der lokalen japanischen Steuerbehörde erforderlich. Die Lizenzerteilung zum Betreiben eines Hotels unterliegt dem "Hotel Business Law". Eine Reiseagentur muss gemäß dem "Travel Business Law" beim MLIT- Ministry for Land, Infrastructure and Transport eingetragen sein.

Will man in Japan also ein Gewerbe ausüben bzw. ein Unternehmen gründen, müssen alle mit dem Unternehmensgegenstand in Zusammenhang stehenden Gesetze auf eventuelle Bedingungen und Erfordernisse geprüft werden.

Rechtsschutz und Rechtsmittel

Japan zeichnet sich durch eine hochentwickelte Rechtspflege aus, auch ähnelt das japanische Zivilprozessrecht jenem in Deutschland. So kennt auch das Rechtssystem im gerichtlichen Streitverfahren die Rechtsmittel Berufung, Revision und Beschwerde.

Firmengründung

Zur Verstärkung der geschäftlichen Präsenz auf dem japanischen Markt bietet sich die Gründung folgender Niederlassungsformen an:

- Verbindungsbüro (Liaison Office oder Representative Office)
- Zweigniederlassung (Branch)
- Handelsgesellschaft (als eigene Tochtergesellschaft oder Joint Venture-Unternehmen)

Die folgende Vergleichstabelle soll die Hauptunterschiede zwischen den drei Formen illustrieren: Zwar ist die K.K. (kabushiki kaisha) der Aktiengesellschaft des deutschen Rechts ähnlich, die Gründung jedoch ist weitaus einfacher.

	Verbindungsbüro	Zweigniederlassung	Tochtergesellschaft in Form einer AG (KK)
Mindestkapital	keines	keines	keines
Haftung	Muttergesellschaft	Muttergesellschaft	selbst
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Marktbeobachtung • keine umsatzzeugenden Aktivitäten 	kaufmännische Aktivitäten in eigenem Namen	eigene juristische Person
Besteuerung in Japan	keine	Körperschaftsteuern	Körperschaftsteuern
Gewinntransfer	keine Gewinne	ohne Besteuerung	10% Steuer auf Dividendenzahlungen an deutschen Muttergesellschaft (Grundsatz 20%, nach DBA reduziert auf 10%)
Foreign Direct Investment	nein	ja	ja
Anzeigepflichten	nur bei lokalen Arbeitnehmern: <ul style="list-style-type: none"> • Labour Standards Inspections Office • Public Employment Security Office • Social Insurance Offices 	<ul style="list-style-type: none"> • Bank of Japan • Legal Affairs Bureau • Fair Trade Commission • Steuerbehörden • Sozialversicherungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bank of Japan • Legal Affairs Bureau • Fair Trade Commission • Steuerbehörden • Sozialversicherungen

Investitionen und Joint Ventures

Joint-Ventures sind in verschiedenen rechtlichen Ausformungen möglich. In der Regel versteht man darunter die Errichtung einer gemeinsamen Unternehmensgesellschaft durch die Gründungsgesellschaften. Die Vertriebsstrukturen in Japan sind in der Regel komplex, der Aufbau eines eigenen Vertriebsapparates ist mit hohen Kosten verbunden. In diesem Licht ist die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit einem japanischen Partner oft ein effektiver Weg, in kurzer Zeit mit vergleichsweise geringem Einsatz ein hohes Maß an Marktdurchdringung zu erreichen und gleichzeitig die Vertriebspolitik nicht völlig aus der Hand zu geben.

Die japanische JETRO (*Japan External Trade Organization*) fördert Direktinvestitionen nach Japan. Ausländische Unternehmen, die in Japan Fuß fassen möchten, werden durch Beratung und Bereitstellung von Ressourcen (z. B. unentgeltliche Benutzung von Büroräumen für die ersten Monate) unterstützt. Mehr Informationen unter: www.jetro.go.jp/

Steuerbestimmungen

Die nationale Körperschaftsteuer wird auf den in Japan erzielten Gewinn erhoben. Zusätzlich fallen eine lokale Körperschaftenwohnersteuer sowie eine lokale Gewerbesteuer an. Ähnlich wie bei der deutschen Gewerbesteuer ist der genaue Steuersatz somit vom Firmensitz abhängig.

Für Unternehmen mit einem Stammkapital von mehr als 100 Millionen Yen liegt der effektive Körperschaftsteuersatz für die Zeiträume April 2018 bis 31. März 2019 und April 2019 bis 30. September 2019 jeweils bei 29,74 Prozent. Der nationale Standardkörperschaftsteuersatz für diese Unternehmen entspricht 23,2 Prozent.

Für kleine und mittlere Unternehmen mit einem Eigenkapital von bis zu 100 Millionen Yen, die nicht Tochtergesellschaft eines Konzerns mit einem Eigenkapital von mindestens 500 Millionen Yen sind, gilt bis zu einem steuerbaren Einkommen von 8 Millionen Yen bis 31. März 2019 ein effektiver Körperschaftsteuersatz von 23,2 Prozent.

Ausländische Unternehmen, das heißt Unternehmen, die ihren Hauptverwaltungssitz nicht in Japan haben und nach ausländischem Recht gegründet wurden, unterliegen der Körperschaftsteuer, wenn durch einen Typenvergleich festgestellt wurde, dass die ausländische Gesellschaft mit einem in Japan körperschaftsteuerpflichtigen Gesellschaftstyp vergleichbar ist.

Repräsentanzen, die ausschließlich im Bereich Marketing, Werbung, Marktforschung oder mit ähnlichen Aktivitäten auf dem japanischen Markt tätig werden, sind von der Steuerpflicht befreit.

Niederlassungen ausländischer Unternehmen, die über keine eigene Rechtspersönlichkeit verfügen (sogenannte Permanent Establishments sowie Branches), unterliegen der Körperschaftsteuer in Bezug auf das in Japan erwirtschaftete Einkommen. Bemessungsgrundlage ist das Unternehmensnettoeinkommen einer jeden Bilanzierungsperiode.

Die **Einkommensteuer** liegt je nach Höhe des Jahreseinkommens zwischen 5 und 45 Prozent. (Quelle: [GTAI](#))

Rechtsanwälte

Der Eintritt in den japanischen Markt bedarf einer gründlichen Vorbereitung. Das Berater-Team der Deutschen Auslandshandelskammer in Japan (<http://japan.ahk.de/>) steht daher am Japangeschäft interessierten Unternehmen bei Fragen zum Markteintritt und der Weiterentwicklung bzw. Neuausrichtung ihrer bereits bestehenden Geschäftsverbindungen, sowie bei der Suche nach lizenzierten Spezialisten, z. B. Rechtsanwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern etc. gern zur Seite.

Patent-, Marken- & Musterrecht

In der Praxis ist für ausländische Unternehmen im Bereich der gewerblichen Schutzrechte insbesondere das Patent- u. Markenrecht von Relevanz.

Patentrecht

Nach dem japanischen Patentgesetz sind Erfindungen schutzfähig, die Neuheit, technischen Fortschritt und gewerbliche Anwendbarkeit verkörpern.

In Japan gilt wie in Europa das Prinzip der Priorität der Anmeldung („*first to file system*“): Bei mehreren Anmeldungen für eine identische Erfindung hat der erste Anmelder Anspruch auf die Erteilung eines Patentes. Aufgrund der *Pariser Verbandsübereinkunft* kann eine in Deutschland angemeldete Erfindung nur innerhalb eines Zeitraumes von zwölf Monaten beim japanischen Patentamt mit der Wirkung angemeldet werden, dass diese Anmeldung so behandelt wird, als sei sie

zum Zeitpunkt der ersten Anmeldung in Deutschland erfolgt. Diese Prioritätsfrist von zwölf Monaten kann nicht verlängert werden. Allerdings ist die Einleitung der japanischen Phase einer internationalen Patentanmeldung gemäß dem *Patentkooperationsvertrag* seit April 2002 innerhalb einer Frist von 30 Monaten vom ersten Prioritätsdatum möglich, unabhängig davon, ob der internationale Prüfungsantrag innerhalb von 19 Monaten gestellt und Japan als Auswahlstaat genannt wurde.

Von der Anmeldung zum Patent ist die Erteilung des Patentrechts zu unterscheiden. **Ein Patent entsteht rechtskräftig erst mit der Patenterteilung.**

Eine Sachprüfung auf Patentierbarkeit der angemeldeten Erfindung erfolgt nur auf gesonderten Antrag des Anmelders selbst oder jedes beliebigen Dritten. Ein solcher Antrag muss innerhalb eines Zeitraumes von drei Jahren ab Einreichung der japanischen Anmeldung (oder dem internationalen Anmeldungsdatum) gestellt werden.

Dauer der Patentschutzfrist: **20 Jahre** ab Antragstellung.

Das Patentrecht dient in Japan nicht nur als Schutz gegen unlautere Nachahmungen in einem wettbewerbsintensiven Umfeld, sondern auch als Verkaufsargument für technologische hochwertige, innovative Produkte. Da die Erteilung eines Patentbesitzes insbesondere auf Grund der Übersetzungen (Unterlagen müssen ins Japanische übersetzt werden) in der Regel mit hohen Kosten verbunden ist, sollte zumindest eine Patentanmeldung für Japan erfolgen.

Entgegen einer weitläufigen Irrmeinung gibt es bis dato kein „Weltpatent“. Deshalb entfaltet ein nur in Deutschland angemeldetes Patent in Japan keine Schutzwirkung; eine frühzeitige Anmeldung beim japanischen Patentamt ist dringend erforderlich.

Markenrecht

Auch in Japan können Marken nur für bestimmte Kategorien von Waren bzw. Dienstleistungen geschützt werden. Dabei folgt Japan seit 1992 dem *Abkommen von Nizza* über die internationale Klassifikation von Waren und Dienstleistungen.

Einer ausländischen Herstellerfirma muss unbedingt angeraten werden, sich schon in einer Frühphase der Anbahnung von Geschäftsbeziehungen in Japan Schutzrechte für die eigene Marke zu sichern. Einem etwaigen Vertriebspartner kann ein auf die Zeitdauer des Vertretungsverhältnisses beschränktes Nutzungsrecht eingeräumt werden.

Von der Möglichkeit, dass der japanische Vertriebspartner Marken des Prinzipals im eigenen Namen anmeldet, ist dringend abzuraten. Besteht nämlich bei der Vertragsbeendigung Streit, kann die Übertragung beeinträchtigt werden. Es ist dann nicht auszuschließen, dass die ausländische Firma ihre eigene Marke von einem japanischen Unternehmen, das die Marke im eigenen Namen eintragen ließ, zurückkaufen muss bzw. nur gegen Zahlung von Lizenzgebühren - oder auch gar nicht - verwenden kann.

Für die Registrierung und Überprüfung von Marken ist die Beauftragung eines Anwaltes zu empfehlen, zumal eine Marke oft in mehrere Schutzklassen zu schützen ist. Die IPDL- Industrial Property Digital Library stellt auch eine [Datenbank](#) zur Verfügung, in der registrierte Marken gespeichert sind und abgefragt werden können:

Die Markenschutzfrist beträgt zehn Jahre. Eine Erneuerung um jeweils weitere zehn Jahre ist beliebig oft möglich. Daneben gibt es auch eine kostengünstigere Erneuerung um nur fünf Jahre.

Urheberrecht

Ohne Erfordernis einer speziellen Registrierung schützt das japanische Urheberrechtsgesetz „schöpferische Werke“ wie Texte, grafische Darstellungen, Fotos oder auch Computer- Software. Das Urheberrecht erlischt 50 Jahre nach dem Tod des Urhebers.

Lizenzvergabe

Gegenstand von Lizenzverträgen können **Patente, Gebrauchs- und Geschmacksmuster, Marken und nicht patentiertes Know-how** sein. Als Unterkategorien kommen je nach Umfang der Schutzwirkung exklusive und einfache Lizenzen in Betracht.

Rechtliche Aspekte

Patentlizenz

Eine **einfache Lizenz** (*tsujo jissshiken*) wird allein durch Vereinbarung der Parteien rechtswirksam. Da sie nur zwischen den Vertragspartnern wirkt, spricht man von einer bloß relativen Schutzwirkung. Sie berechtigt den Lizenznehmer zur Nutzung der Erfindung im vertraglich zugesicherten Rahmen. Eine einfache Lizenz kann in einem exklusiven oder nicht exklusiven Rahmen gewährt werden. Der nicht exklusive Lizenznehmer ist nicht berechtigt, von Dritten die Unterlassung einer Verwendung des Patents zu verlangen.

Die **Exklusivlizenz** (*senyo jissshiken*) gibt hingegen dem Lizenznehmer das Recht, selbständig alle übrigen Nutzer, auch den Schutzrechtsinhaber, von der Nutzung der Erfindung auszuschließen (absolute Schutzwirkung). Sie ist nur dann wirksam, wenn sie im Patentregister eingetragen ist. Mit der Einräumung einer ausschließlichen Lizenz verliert der Patentinhaber das Recht, das Patent selbst in Japan im lizenzierten Umfang zu verwerten. Ihm bleibt nur ein Unterlassungsrecht.

Markenlizenz

Es gibt zwei Arten von Markenlizenzen, eine exklusive Lizenz (*senyo shiyoken*) und eine einfache Lizenz (*tsujo shiyoken*). Beide unterscheiden sich voneinander wie die einfache Patentlizenz von der exklusiven Patentlizenz.

Know-how Lizenz

Zum Schutz des Know-how, d. h. des unpatentierten (bzw. unpatentierbaren) Wissens, empfiehlt sich eine detaillierte vertragliche Regelung (z.B. in Form einer Geheimhaltungsklausel). Eine derartige Vereinbarung sollte schon zu Beginn konkreter Vertragsverhandlungen getroffen werden. Die Geheimhaltungsvereinbarung beinhaltet idealerweise zwei Elemente: Die Geheimhaltung der vom Verhandlungspartner erhaltenen Informationen und die Verpflichtung, diese Informationen nicht außerhalb des definierten Zwecks der Geheimhaltungsverpflichtung zu benutzen.

Gestaltung von Lizenzverträgen

Bei der Vertragsgestaltung sind insbesondere die Richtlinien der japanischen FTC - *Fair Trade Commission* zu berücksichtigen. Bestimmte Klauseln wie „Einschränkungen hinsichtlich Verkaufs- oder Weiterverkaufspreis“ oder „Einschränkung der Forschungen und Entwicklungen in Zusammenhang mit einer Lizenz“ sind unzulässig, weil sie als unfaire Handelspraxis bewertet werden. Die Höhe der Lizenzgebühren kann frei ausgehandelt werden. Üblich ist eine Kombination aus einer Pauschalsumme, die anlässlich des Vertragsabschlusses fällig wird, und einer monatlich oder jährlich fälligen Lizenzgebühr in Prozenten des Nettoverkaufspreises der in Lizenz gefertigten Produkte. Besonders bei Exklusivlizenzen ist empfehlenswert, als Untergrenze eine umsatzunabhängige Mindestgebühr zu vereinbaren, um z.B. ein Sperren des Marktzuganges durch den Lizenznehmer zu verhindern.

Eigentum und Forderungen

Die Eigentumsübertragung (*shoyūken iten*) unterscheidet sich grundlegend vom deutschen Modell. Der Eigentumsübergang an einer Ware bedarf nach japanischem Recht keiner Übergabe, sodass das Eigentum mangels anderweitiger Vereinbarung schon mit Abschluss des Kaufvertrages übergeht. Die Übergabe wird jedoch etwa dann zum entscheidenden Kriterium, wenn der Verkäufer dieselbe Sache zwei Mal verkauft hat und der Zweitkäufer nun gegenüber dem Erstkäufer sein Eigentum geltend macht. In einem solchen Fall kann ein Erstkäufer, dem die Sache nicht übergeben worden ist, sein Eigentum nicht wirksam verteidigen. Das Gesetz spricht davon, dass das Eigentum ohne Übergabe einem Dritten nicht entgegengehalten werden kann.

Geschäfts- und Bonitätsauskünfte

Offizielle, japanisch-sprachige Auskünfte über Handelsgesellschaften (Sitz, Kapital, Zweck der Gesellschaft, Vorstandsmitglieder und Vertretungsbefugnisse von Vorstandsmitgliedern) können als Handelsregisterauszüge über das Amt für rechtliche Angelegenheiten (*hōmu kyoku*) bezogen werden. Im Allgemeinen verlässliche und sorgfältig recherchierte Wirtschaftsauskünfte über fast alle japanischen Unternehmen bietet die Teikoku Datenbank (www.tdb.co.jp).

Die japanisch-sprachigen Informationen sind gegen Bezahlung eines Aufpreises auch in englischsprachigen Übersetzungen erhältlich.

Eigentumssicherung

Als handelsrechtliche Eigentumssicherung gibt es auch im japanischen System das Rechtsinstitut des Eigentumsvorbehalts (*shoyūken ryūho*).

Eigentumsvorbehalt

Der bereits oben genannte Grundsatz, dass Eigentum schon mit Abschluss des Kaufvertrags übergeht, kann durch Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts durchbrochen werden. Bei einer solcher Vereinbarung bleibt der Verkäufer Eigentümer der Ware, bis die vollständige Zahlung des Kaufpreises erfolgt ist. Dem Vorbehaltskäufer steht dementsprechend ein Anwartschaftsrecht auf Erwerb des Eigentums zu.

Forderungseintreibung

Es sollte abermals betont werden, dass einer **außergerichtlichen Streitbeilegung** in Japan ein ungleich höherer Stellenwert zukommt als in westlichen Ländern. Die AHK Japan hilft Mitgliedsunternehmen bei der Eintreibung von offenen Forderungen durch schriftliche- (Fax, eingeschriebener Brief etc.) aber auch persönliche Kontaktaufnahme mit dem Schuldner und fungiert dabei als **Vermittler**. Wenn es der Außenhandelsstelle nicht gelingt, säumige Schuldner zu einer Zahlung zu bewegen, kann ein Rechtsanwalt mit der weiteren außergerichtlichen Betreuung der Forderung beauftragt werden (z.B. Mahnbrief).

Ist eine außergerichtliche Lösung dennoch nicht möglich, so kann man:

- einen in Deutschland erwirkten Titel in Japan anerkennen und vollstrecken lassen (mehr dazu unten unter Punkt „Prozessrecht“)
- das Erkenntnisverfahren direkt in Japan durchführen

Es muss aber beachtet werden, dass eine gerichtliche Geltendmachung von Forderungen in Japan in der Regel mit **hohem Zeitaufwand und erheblichen Kosten** verbunden ist. Zumal man auch nicht als obsiegende Partei die eigenen Anwaltskosten auf die unterlegene Partei überwälzen darf sondern selbst zu tragen hat.

Neben einer ordentlichen Klage besteht die Möglichkeit eines Mahnbescheidverfahrens. Der Gläubiger stellt bei Gericht einen Antrag auf Erlass eines Mahnbescheids, auf dessen Grundlage er bei Erteilung die Vollstreckung betreiben kann.

Auch die Vollstreckung folgt prinzipiell bekannten Vorbildern. Für alle Arten der Vollstreckung bedarf es einer offiziellen Vollstreckungsurkunde. Vollstreckt wird durch den Gerichtsvollzieher oder das Gericht, je nach Art des Pfändungsgegenstandes. Geldforderungen können durch Beschlagnahme der betreffenden Summe in bar, durch Versteigerung von pfändbaren Sachen des Schuldners bzw. durch Übernahme der Vermögensverwaltung eingetrieben werden.

Bei Erfolglosigkeit kommt ferner auch das im Jahr 2003 eingeführte Verfahren zur Offenlegung der Vermögensverhältnisse in Betracht. Durch dieses Verfahren kann der Gläubiger mithilfe des Vollstreckungsgerichts den nicht zahlenden Schuldner zur Offenlegung seiner Vermögenslage zwingen.

Wechsel- und Scheckrecht

Das japanische **Wechselrecht** ist nahezu identisch mit dem deutschen Wechselgesetz. Der gezogene Wechsel (kawase tegata) muss in Japan folgende Bestandteile aufweisen:

- die Bezeichnung als Wechsel im Text der Urkunde,
- die unbedingte Anweisung, eine bestimmte Geldsumme zu zahlen,
- den Namen dessen, der zahlen soll (Bezogener),
- die Angabe der Verfallzeit,
- die Angabe des Zahlungsortes,
- den Namen dessen, an den oder an dessen Order gezahlt werden soll,
- die Angabe des Tages und des Ortes der Ausstellung und
- die Unterschrift des Ausstellers.

Bei Fehlen eines notwendigen Bestandteils gilt der Wechsel grundsätzlich als nicht gezogen. Auch in Bezug auf das Indossament besteht Übereinstimmung zum deutschen Wechselgesetz; es ist bedingungsfeindlich und kann als Blankoindossament ausgestellt werden. Wechsel, die über einen Betrag von JPY 100.000 oder mehr ausgestellt werden, müssen ein Steuerzeichen enthalten. Die Höhe der Steuer variiert mit der Wechselsumme. Wenn der Wechsel auf eine andere Währung ausgestellt wird, ist ein Pauschalpreis in Höhe von JPY 200 zu zahlen. Ein Fehlen des Steuerzeichens beeinträchtigt jedoch nicht die Gültigkeit des Wechsels.

Ein gültiger Scheck muss in Japan folgende Bestandteile aufweisen:

- die Bezeichnung als Scheck im Texte der Urkunde,
- die unbedingte Anweisung, eine bestimmte Geldsumme zu zahlen,
- den Namen dessen, der zahlen soll (Bezogener),
- die Angabe des Zahlungsortes,
- die Angabe des Tages und des Ortes der Ausstellung und
- die Unterschrift des Ausstellers.
-

Der Scheck ist bei Sicht zahlbar. Ein Scheck, der in dem Land der Ausstellung zahlbar ist, muss binnen zehn Tagen zur Zahlung vorgelegt werden. Ein Scheck, der in einem anderen Land als dem der Ausstellung zahlbar ist, muss binnen 20 Tagen vorgelegt werden, wenn Ausstellungsort und Zahlungsort sich auf demselben Erdteil befinden, und binnen 70 Tagen, wenn Ausstellungsort und Zahlungsort sich auf verschiedenen Erdteilen befinden.

Insolvenzrecht

In Japan gibt es vier Arten des Insolvenzverfahrens:

das Konkursverfahren (hasan) nach dem Konkursgesetz (hasan hō),

das Besondere Liquidationsverfahren (tokubetsu seisan) nach dem Handelsgesetzbuch (shōhō),

das Unternehmensreorganisationsverfahren (kaisha kōsei) nach dem Unternehmensreorganisationsgesetz (kaisha kōsei hō),

das Zivilrehabilitationsverfahren (minji saisei) nach dem Zivilrehabilitationsgesetz (minji saisei hō)

Die Vielfältigkeit der Verfahrensarten erklärt sich daraus, dass im japanischen Handelsverkehr immer wieder danach getrachtet wird, den Zustand der Zahlungsunfähigkeit aus Imagegründen zu beseitigen und die Liquidation zu vermeiden. Hierzu dienen insbesondere die unter Ziffer 3 und 4 genannten Verfahren, bei denen es sich um gestaltende Restrukturierungen mit dem Ziel der Fortführung des Unternehmens handelt. Die unter Ziffer 1 und 2 genannten Verfahren können als klassische Instrumente zur Liquidation des Unternehmens bezeichnet werden, die unter anderem auf eine Vermögenssperre sowie die Verwertung und quotenmäßige Verteilung des Vermögens ausgerichtet sind.

Das Reorganisationsverfahren hat sich in den vergangenen Jahren zum zentralen Instrument zur Restrukturierung von größeren japanischen Aktiengesellschaften entwickelt. Das Rehabilitationsverfahren ist und bleibt die leichter zu handhabende, kostengünstigere Alternative, die in seinem Anwendungsbereich nicht auf Aktiengesellschaften beschränkt, aber dafür eher auf kleinere Unternehmen oder Arbeitnehmer ausgerichtet ist.

Im Rahmen des Reorganisationsverfahrens wird ein Verwalter – oftmals Vertreter eines finanzkräftigen Unternehmens – vom Gericht benannt. Der Verwalter ersetzt das Management und entwickelt unter Aufsicht des Gerichts einen Reorganisationsplan. Die Durchführung dieses Reorganisationsplans erfolgt ebenfalls durch den Verwalter und unter Aufsicht des Gerichts. Die Besonderheit dieses Verfahrens ist, dass sogar gesicherte Forderungen und sonstige Sicherungsrechte sowie Forderungen der Steuerbehörden in den Reorganisationsplan mit einbezogen werden können. Auch für einen ausländischen Gläubiger birgt die Einleitung eines Reorganisationsverfahrens ein hohes Risiko. Selbst wenn Sicherungsrechte hinsichtlich der Forderung bestehen, muss der Gläubiger damit rechnen, dass er nur die entsprechend des Organisationsplanes zugeteilte Zahlung erhält.

Vertretungsverträge

Vertretungsverträge müssen in Japan weder formale noch inhaltliche Erfordernisse erfüllen. Zu beachten ist, dass japanische Partner oft danach trachten, die einzelnen Bestimmungen kurz und eher unbestimmt zu halten, um einer flexiblen Ausfüllung des Rechtsverhältnisses genug Raum zu geben.

Arten von Vertretern

Ähnlich wie in der deutschen Rechtsordnung stehen der Vertriebsvereinbarung mit selbständigen Unternehmen drei rechtliche Grundtypen zur Verfügung. Während theoretisch auch **Handelsvertreter** oder **Kommissionäre** mit dem Vertrieb eines Produktes betraut werden können, handelt es sich in der Regel bei dem japanischen Geschäftspartner um einen **Eigenhändler**.

Eigenhändler ist derjenige, der aufgrund eines ständigen Vertragsverhältnisses mit einem Hersteller oder Händler Waren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung kauft und verkauft.

Vertriebsvertrag

Vertriebsverträge mit japanischen Unternehmen als Eigenhändler sind im japanischen Handelsgesetzbuch nicht geregelt und können weitgehend frei ausgestaltet werden. Es gelten allerdings die allgemeinen Bestimmungen des bürgerlichen Rechts und eine Reihe von Vorschriften aus dem Wettbewerbs- und Kartellrecht.

Ein Vertriebsvertrag mit einem Vertragshändler kann als Rahmenvereinbarung für den Abschluss einzelner Kaufverträge betrachtet werden.

Insbesondere **bei Exklusivvereinbarungen** sollte eine Mindestorderquote für den Eigenhändler bzw. Maximallieferquote für den Prinzipal in einem bestimmten Zeitraum vereinbart werden. Es besteht nämlich die Gefahr, dass der Alleinvertreter seinen Exklusivschutz dazu nutzt, Profite eher über überhöhte Margen als über den Absatz großer Stückzahlen zu erzielen. Es ist auch nicht völlig auszuschließen, dass eine Exklusivvereinbarung angestrebt wird, um durch geringe Verkaufsbemühungen das Produkt vom japanischen Markt fernzuhalten und damit eigenen Produkten oder denen von verbundenen Unternehmen Konkurrenzvorteile zu verschaffen.

Bei der **Wahl des Gerichtsstandes** ist zu berücksichtigen, dass ausländische Urteile in Japan grundsätzlich nicht unmittelbar und nur bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen (Streitgegenstand muss Zivil- oder Handelssache sein, Gegenseitigkeitsprinzip etc.) vollstreckt werden.

Wesentliche Vertragspunkte

Regelungsbereiche eines Vertretungsvertrages:

- Bezeichnung des Vertrages
- Vertragsparteien
- Vertragssprache
- Schriftform
- Produkte
- Territorium
- Verkäufe außerhalb des Territoriums
- Aufkäufer
- Direktverkäufe durch den Prinzipal
- Verkauf konkurrierender Produkte
- Mindestumsätze
- Kundendienst, Wartung, Ersatzteile
- Abgabepreis an Vertriebspartner/Provision/Kommission
- Nebenkosten für Transport und Verpackung
- Lieferklauseln
- Zahlungsklauseln
- Gewährleistungsansprüche
- Warenzeichen und Patentrechte
- Geschäftsgeheimnisse
- Dokumentation

- Vertragsdauer
 - Gründe für Beendigung
 - Fristen für Beendigung
 - Sofortige Beendigung aus besonderen Gründen
 - Kompensation für die von der Beendigung betroffene Vertragspartei
 - Verlängerung des Vertrages

- Sicherheiten
- Produkthaftung
- Werbung
- Höhere Gewalt
- Vertragsbruch
- Schiedsklausel oder Gerichtsstandvereinbarung
- Rechtswahlklausel

Arbeits- & Sozialrecht

Arbeitsplatz auf Lebenszeit: Aufgrund der starken Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen war der japanische Arbeitsmarkt traditionell durch den „Arbeitsplatz auf Lebenszeit“ gekennzeichnet. In den letzten Jahren hat sich jedoch vor allem unter den jungen Berufstätigen die Tendenz zum häufigeren Arbeitsplatzwechsel verstärkt.

Gewerkschaften: Was gewerkschaftliche Organisationen betrifft, so sind diese grundsätzlich in Japan nach Unternehmen und nicht etwa nach Branchen strukturiert. Branchenweite Gewerkschaften sind meist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmens- bzw. Konzerngewerkschaften.

Personalkosten

Wenn auch die Lohnhöhe in Japan noch immer stark vom Alter des Mitarbeiters abhängig ist, stieg der Anteil der leistungsgebundenen Entlohnungssysteme in den letzten Jahren. Ausländische kapitalisierte Unternehmen sind deshalb vor allem unter jungen Arbeitnehmern beliebt, da diese zum großen Teil verstärkt leistungs- an Stelle von altersbezogenen Entlohnungssystemen anwenden.

Das jährliche Einkommen besteht meist aus zwölf Monatsentgelten, die jeweils zwischen 20. und 25. jeden Monats ausbezahlt werden, und zwei Boni, die im Sommer und zur Weihnachtszeit zur Auszahlung kommen. Jeder Bonus beträgt oft das Vielfache des Monatsentgeltes und hängt in der Regel vom Erfolg des Unternehmens im Geschäftsjahr sowie den Leistungen des Mitarbeiters ab.

Zusätzlich werden in vielen Unternehmen Angehörigen-, Fahrtkosten- und Wohnkostenzuschläge geleistet.

Aufenthaltserlaubnis

Inhaber eines deutschen Reisepasses, deren geplanter Aufenthalt in Japan maximal sechs Monate beträgt, benötigen zu folgenden Zwecken kein Visum für Japan:

Besichtigung; Erholung; Besuche bei Verwandten, bzw. Freunden; Teilnahme an Konferenzen; Geschäftszwecke (wie z.B. Markterhebungen, Geschäftskontakte, Verhandlungen, Vertragsunterzeichnungen, Serviceleistungen an nach Japan importierten Maschinen); Teilnahme an Amateurwettbewerben sportlicher oder anderer Natur, oder ähnliche Aktivitäten während eines kurzzeitigen Aufenthaltes in Japan.

Arbeitserlaubnis

Personen, die in Japan einer beruflichen Tätigkeit nachgehen wollen, benötigen ein Arbeits- oder Beschäftigungsvertrag. Dabei gibt es diverse Kategorien wie „Investoren/Business Manager“, „Ingenieure“ oder „Spezialisten auf dem humanitären Sektor oder dem Bereich internationaler Serviceleistungen“. Wenn ein Antragsteller in Japan arbeiten, studieren oder wohnen möchte, muss er oder sie im Prinzip zuerst ein vom japanischen Justizministerium ausgestelltes "Certificate of Eligibility" (Eignungsbestätigung) über seinen Sponsor in Japan (Dienstgeber, Schule etc.) beantragen.

Sozialversicherung, Sozialversicherungsabkommen

Das japanische Sozialsystem ist grundsätzlich vergleichbar mit jenen in westlichen Ländern und deckt die Bereiche Pension, Beschäftigung, Unfall, Pflege und Krankheit ab.

Bestimmungen für Montagearbeiten

Monteure benötigen grundsätzlich ein Arbeitsvisum (außer es ist der oben genannte Tatbestand „Serviceleistungen an nach Japan importierten Maschinen“ erfüllt).

Prozessrecht

Japan hat eine einheitliche Gerichtsbarkeit: Arbeitsrechtsstreitigkeiten und Verfahren gegen die Verwaltung werden neben zivilrechtlichen Fällen vor den Zivilgerichten durchgeführt.

Während das Kreisgericht für vermögensrechtliche Fälle mit niedrigem Streitwert zuständig ist, kommt das Obergericht bei Klagen mit hohem Streitwert (ab JPY 1.400.000) sowie für nicht vermögensrechtliche Klagen ins Spiel. Die örtliche Zuständigkeit des Gerichts wird durch den Gerichtsstand des Beklagten (Wohnsitz oder Hauptniederlassung) bestimmt. Klagen wegen vermögensrechtlicher Ansprüche können auch beim Gericht des Erfüllungsortes erhoben werden. Aus den Regeln über die örtliche Zuständigkeit leitet sich die internationale Zuständigkeit japanischer Gerichte ab. In Fällen vertraglicher Ansprüche oder Fragen der Produkthaftung haben japanische Instanzgerichte im Zweifel stets die eigene internationale Zuständigkeit bejaht.

Für die Anerkennung von Urteilen ausländischer (deutscher) Gerichte müssen zur Vollstreckbarkeit zahlreiche Voraussetzungen (Streitgegenstand muss eine Zivil- oder Handelssache sein, ordnungsgemäße Zustellung der prozesseinleitenden Ladung, Gegenseitigkeitsprinzip etc.) erfüllt sein.

In Japan besteht vor keinem Gericht Anwaltszwang. Wie bereits erwähnt, sind die Gebühren eines Anwalts nicht Teil der Verfahrenskosten und werden auch im Fall des Obsiegens grundsätzlich nicht erstattet.

Schiedsgerichtsbarkeit

Bei der Vereinbarung einer Schiedsgerichtsbarkeit ist im Wesentlichen darauf zu achten, dass das Schiedsgericht aus drei Personen besteht und in englischer Sprache verhandelt wird. Japan ist ebenso wie Deutschland Mitglied des UN-Abkommens über die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche. Demnach sind ausländische Schiedssprüche bei Vorliegen der entsprechenden formalen Voraussetzungen als Vollstreckungstitel anerkannt.

Neben dem Vorteil der internationalen Anerkennung von Schiedssprüchen sind die Verfahren in der Regel erheblich schneller als bei ordentlichen Gerichten. Außerdem ist das Verfahren nicht öffentlich, was bei Betriebsgeheimnissen durchaus eine wichtige Rolle spielen kann. Ein Nachteil sind jedoch die hohen Kosten. In diesem Licht sollten deshalb Schiedsgerichte erst bei Streitigkeiten mit einem Streitwert von mind. 1 Mio. Euro in Betracht gezogen werden.

Es kann im Vertrag mit Ihrem ausländischen Vertragspartner natürlich trotz der o.a. Fakten die Zuständigkeit der **Internationalen Handelskammer (ICC)** oder **eines anderen Schiedsgerichts** vereinbart werden.

Die **Internationale Handelskammer** ist eine weltweit vertretene Organisation und hat aus historischem Zufall heraus ihren Sitz in Paris.

Die Schiedsklausel der **Internationalen Handelskammer (ICC)** lautet:

"All disputes arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules."

Die Schiedsklausel ist auch noch in vielen anderen Sprachen verfügbar.

Zweckmäßige zusätzliche Vereinbarungen der Schiedsklausel:

- die Anzahl der Schiedsrichter beträgt..... (einer oder drei);
- es ist.....materielles Recht anzuwenden; (applicable law)
- die im Schiedsverfahren zu verwendende Sprache ist.....

Detaillierte Auskünfte:

- ICC Deutschland, Internationale Handelskammer**
Wilhelmstraße 43 G, Besuchereingang: Leipziger Straße 121, 10117 Berlin, Tel: +49 (0)30 200 73 63 00, Fax: +49 (0)30 200 73 63 69, E-Mail: icc@iccgermany.de , Web: <http://www.iccgermany.de>



BAYERISCHES

AUSSENWIRTSCHAFTSANGEBOT

Die bayerische Staatsregierung unterstützt in enger Zusammenarbeit mit ihren Partnern aus der Wirtschaft - insbesondere den Kammern und Verbänden - und Bayern International, die in Bayern ansässigen Unternehmen dabei, die Chancen der Globalisierung zu nutzen. Gerade dem Mittelstand, dem Rückgrat der bayerischen Wirtschaft, gilt das besondere Augenmerk. Auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Förderprogramme und Aktivitäten helfen, neue Märkte im Ausland zu erschließen, Kontakte zu internationalen Partnern aufzubauen und Geschäfte abzuwickeln:

- [Messebeteiligungen](#)
- [Delegationsreisen](#)
- [Unternehmerreisen](#)
- [Auslandsrepräsentanzen](#)
- [Einstieg in den Export](#)
- [Go International](#)
- [Fit for Partnership](#)
- [Delegationsbesuche](#)
- [Finanzierungshilfen](#)



Außenwirtschaftsportal Bayern

Alle Informationen über aktuelle und länder- und branchenspezifische Förderprojekte finden Sie unter <https://international.bihk.de/foerderung>

Tipp!

Das Förderprojekt

„Export Bavaria 3.0. – Go International“

unterstützt mittelständische bayerische Unternehmen beim Auslandsgeschäft mit seinem Drei-Stufen-Konzept:

1. Untersuchung der Internationalisierungsfähigkeit des Unternehmens
2. Erstellung eines individuellen Internationalisierungsplans
3. Finanzielle Unterstützung bei der Umsetzung des Plans.

Weitere Infos unter go-international.de



INFORMATIONEN FÜR GESCHÄFTSREISEN

Sowohl bei der Vorbereitung für Ihre Reise als auch während Ihres Aufenthaltes im Ausland steht Ihnen die Deutsche Repräsentanz in Japan mit ihrem Service zur Verfügung.

Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan (AHK Japan)

(German Chamber of Commerce and Industry in Japan)
 Sanbancho KS Bldg. 5F
 2-4 Sanbancho, Chiyoda-ku
 Tokio 102-0075, Japan
 Tel: +81-(0)3-5276-9811
 Fax: +81-(0)3-5276-8733
 E-Mail: info@dihki.or.jp
 Web: <https://japan.ahk.de/>

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

4-5-10, Minami-Azabu, Minato-ku
 Tokyo 106-0047, Japan
 Tel.: +81 3 57 91 77 00
 Fax +81 3 57 91 77 73
 E-Mail: info@tokyo.diplo.de
 Web: <https://japan.diplo.de/ja-de>

Bayerische Auslandsrepräsentanz in Japan

Holland Hills Mori Tower RoP 8015-11-1, Toranomon,
 Minato-ku Tokyo 105-0001, Japan
 Tel.: +81 3 6809-1416
 Fax +81-3-3433-1552
 E-Mail: geltinger@bayern-japan.org
 Web: <https://www.bavariaworldwide.de/japan/home/>

Japanische Botschaft

Hiroshimastraße 6
 10785 Berlin
 Tel: +49 30 210 94-0
 Fax: +49 30 210 94-222
 E-Mail: info@bo.mofa.go.jp
 Web: https://www.de.emb-japan.go.jp/itprtop_de/index.html

Japanisches Generalkonsulat München

Karl-Scharnagl-Ring 7
80539 München

Tel: +49 89 4176040

Fax: +49 89 4705710

E-Mail: wirtschaft@mu.mofa.go.jp

Web: https://www.muenchen.de.emb-japan.go.jp/itprtop_de/index.html

Dos & Don'ts

Pünktlichkeit ist in Japan ein Muss. Japanische Geschäftspartner kommen zu Terminen üblicherweise ein paar Minuten vor der vereinbarten Zeit, bei größeren Empfängen oder Essenseinladungen oft schon wesentlich früher (20 bis 30 Minuten!), da erwartet wird, dass zum angegebenen Beginnzeitpunkt alle ihre Plätze eingenommen haben und die Ansprache oder das Essen tatsächlich beginnt.

Geschenke spielen in Japan als Ausdruck der Wertschätzung für den Geschäftspartner eine wichtige Rolle. Überreicht werden diese nach einer Geschäftsbesprechung oder am Ende eines Japanbesuchs. Kunsthandwerk, Wein, Schokolade, Klassik-CDs (CDs sind in Japan noch immer sehr weit verbreitet!) werden von Japanern geschätzt.

Harmonie in den persönlichen Beziehungen gilt in Japan als höchster gesellschaftlicher Wert. Konfrontationen und Situationen, die zum Gesichtsverlust bei einem der Beteiligten führen könnten, werden um jeden Preis vermieden. Gezeigtes Interesse muss bisweilen auch aus diesem Blickwinkel interpretiert werden.

Versuche Informationen oder Fakten zu verschleiern: Japaner sind üblicherweise sehr gut informiert und nehmen sich viel Zeit zur Informationssuche bevor sie neue Geschäftsbeziehungen eingehen. Man sollte daher offen über vergangene Probleme mit dem Markteintritt sprechen.

Lautstärke in der Öffentlichkeit ist den Gegebenheiten angepasst, d.h. in den meisten Fällen: bitte leise! So ist z.B. das Telefonieren in öffentlichen Verkehrsmitteln verpönt.

Dinge, die man bei einem gemeinsamen Geschäftsessen vermeiden sollte: Nahrung von Stäbchen zu Stäbchen weitergeben; die eigenen Stäbchen senkrecht in die gefüllte Schale stecken; versuchen, den Gesprächspartner unter den Tisch zu trinken.

Angebracht ist: Gesprächspartner schenken einander gegenseitig Getränke ein, ein gemeinsames Anstoßen auf eine gute Geschäftsbeziehung, einen guten Messetag, etc. Allergien oder Unverträglichkeiten werden vor der Bestellung bekanntgegeben oder vom Personal abgefragt.

Absolute Fauxpas im gesellschaftlichen Bereich: in Geschäftsgesprächen die Fassung verlieren, schreiend Vorwürfe oder Vorhaltungen zu machen. Japaner selbst behalten im Geschäftsgespräch meist eine ausdruckslose Miene, Gefühle werden selten gezeigt. Schnäuzen gehört ebenso zu den absoluten Fauxpas. Ständig sich wiederholendes „Aufziehen“ hingegen ist auch beim schlimmsten Schnupfen die akzeptierte Form der Schleimbeseitigung in Japan. (Quelle: [WKÖ](#))

Notrufe

Polizei: 110

Feuerwehr/Rettung: 119

Maße und Gewichte

Metrisches System

Strom

100 Volt Wechselstrom: 50 Hertz in Ostjapan (Tokio), im Westen (einschließlich Kyoto und Osaka) 60 Hertz. Die Steckerform entspricht jener in den USA; entsprechende Zwischenstecker können in Deutschland und in Japan beschafft werden.

Trinkgeld

Trinkgeld ist in Japan nicht üblich! Sowohl in Restaurants als auch im Taxi wird auf den Yen genau bezahlt.

Zeitverschiebung

MEZ plus 8 Stunden (8.00 Uhr in Berlin ist 16.00 Uhr in Tokio)

MESZ plus 7 Stunden (Sommerzeit)

Lokale Verkehrsmittel

Das Bahn- und U-Bahnnetz ist in den Großstädten bestens ausgebaut und meist auch das schnellste Verkehrsmittel. Besucher finden sich schnell zurecht, Apps wie Google Maps zeigen auch komplizierte Umsteigeinformationen auf die Minute genau an. Zumindest in den Großstädten sind die wichtigsten Beschriftungen heute neben Japanisch auch auf Englisch, Chinesisch und Koreanisch vorhanden. Während der Stoßzeiten sind viele Züge notorisch überfüllt. Der öffentliche Schienenverkehr kommt in der Nacht allerdings total zum Erliegen, selbst die Shinkansen-Bahnhöfe werden gegen Mitternacht im ganzen Land gesperrt.

Shinkansen (Hochgeschwindigkeitsbahn): Von der Hauptstadt Tokio führen zu allen wichtigen Städten der Hauptinsel Honshu sehr schnelle Bahnverbindungen (300 km/h). Zwischen Tokio und Osaka verkehren diese Züge je nach Tageszeit im Vier- bis Zehn-Minuten-Takt (Fahrzeit ca. 2 ½ Stunden). Die Fahrpläne sind in Google Maps verlässlich eingebaut, auch auf den folgenden Japanischen Websites finden Sie die Online-Fahrpläne: [Bahn- und U-Bahnfahrplan](#)
Informationen zu den Shinkansen: <http://english.jr-central.co.jp/info/timetable/>

Taxi: (Auch) Taxichauffeure sprechen kaum Fremdsprachen. Daher sollte der Bestimmungsort immer in japanischer Sprache - möglichst neben einem Detailplan – ausgedruckt oder aufgeschrieben übergeben werden. In Tokyo und den anderen Großstädten ist die Bezahlung mittels Kreditkarten oder verschiedener japanischer und chinesischer bargeldloser Systeme möglich. In kleineren Städten und in manchen Landesteilen wie etwa auf der gesamten Insel Shikoku akzeptieren Taxifahrer allerdings nur Bargeld! Die Grundgebühr für die ersten 1,052 km beträgt in Tokio JPY 410, dann erfolgt jeweils nach 237 m oder nach einer Minute und 30 Sekunden ein Sprung um JPY 80. Von 22.00 Uhr – 5.00 Uhr gibt es einen Zuschlag von 20 Prozent. (Quelle: [WKÖ](#))

Kfz-Bestimmungen

Um in Japan legal ein Auto fahren zu dürfen, braucht jeder Besucher zusätzlich einen gültigen Internationalen Führerschein. Für sich länger in Japan aufhaltende Personen (z. B. mit formellem Visum im Pass) reicht auch das nicht: Ein japanischer Führerschein ist notwendig, der jedoch relativ leicht nach einem Sehtest (ohne weitere Theorie- und Fahrprüfung) umgeschrieben werden kann. Gerade der Aufenthaltstitel in Japan wird von Autoverleihfirmen in der Regel bei Ausländern nicht überprüft, was bei einem Unfall zu weitreichenden Folgen führen kann. Aufgrund der für viele

Europäer ungewohnten Verkehrsverhältnisse (Linksverkehr, Hinweistafeln und Beschriftungen auf Japanisch) bitte bei der Verwendung von Kraftfahrzeugen besondere Vorsicht walten lassen! (Quelle: [WKÖ](#))

Devisenvorschriften

Die Ein- und Ausfuhr von ausländischen Zahlungsmitteln wie auch japanischen Yen in bar durch Reisende unterliegt keinen Beschränkungen, es gibt allerdings Meldepflichten ab dem Gegenwert von JPY 1 Mio. (knapp EUR 8.000). Ausführliche Informationen finden Sie [hier](#). (Quelle: [WKÖ](#))

Zollvorschriften (Reisegepäck, Musterkollektion)

Wenn Reisende außer dem begleiteten noch unbegleitetes Reisegepäck nach Japan einführen wollen, ist bereits bei der Ankunft die Zahl der Gepäckstücke zu deklarieren, die später als unbegleitetes Reisegepäck erwartet werden (zweifach, da ein Formular beim Zoll verbleibt). Achtung: Wurst, Speck und andere Fleischprodukte dürfen von Einzelreisenden aufgrund der Quarantäne-Richtlinien nicht eingeführt werden!

Muster: Muster ohne Handelswert können zollfrei importiert werden. Es liegt dabei jeweils im Ermessen des Zollbeamten festzulegen, ob die Ware nach Art und Wert als Muster oder Handelsware zu betrachten ist (Grenze liegt bei JPY 5.000). Im Übrigen ist Japan Mitglied des internationalen Abkommens über das Carnet A.T.A. Warenmuster können daher unter Vorlage des Carnets zollfrei nach Japan eingeführt werden. Mitunter ergeben sich bei der Wiederausfuhr aufgrund bürokratischer Handhabung Verzögerungen. Es empfiehlt sich, Unterlagen (z. B. Fotos), aus denen die Art der Ware hervorgeht, beizulegen, um Verzögerungen bei der Zollabfertigung in Japan zu vermeiden. (Quelle: [WKÖ](#))

Impfungen

Es sind keine Schutzimpfungen vorgeschrieben. Bitte verifizieren Sie jedoch die Notwendigkeit von Impfungen vor Ihrer Abreise bei Ihrem Reisebüro oder zuständigen Hausarzt!