

Langfristige Verträge und Vertragsanpassung

Daphne AXTMANN

Von Herzen bedanke ich mich beim DAAD und JDZB für die wunderbare Möglichkeit in diesem internationalen Rahmen einen Vortrag halten zu dürfen.¹

Es war vorgesehen, dass alle Zuhörenden vorab die Fragestellungen auf den von mir verteilten Blättern lesen und für sich beantworten.² Die Fragen sollten der Selbsterkenntnis dienen.

¹ Es handelt sich hierbei um die mit einigen Fußnoten erweiterte und wegen der Platzvorgabe um einige Seiten gekürzte Fassung meines Vortrags im Rahmen des 8. Stipendiatenseminars vom 12.–13. Juli 2007 im JDZB in Berlin. Form und Inhalt des Vortrags wurden, abgesehen von den Kürzungen, beibehalten.

² Die Blätter wurden vorab ausgeteilt, denn es interessierte mich zu erfahren, ob das eigene Vorverständnis zu einem Clash mit modernen oder traditionellen Stereotypen führt. (Anm.: Hier an einigen Stellen gekürzt):

Zur Richtigkeit und Wichtigkeit von Vorurteilen und Strategien anhand eines Beispiels der Rechtsauffassung über die Vertragsbindung in Deutschland, Japan und Südkorea (...)

Die Seminarteilnehmenden werden gebeten, sich ihre persönlichen Meinungen auf folgende Fragen zu bilden und sich über die eigene Haltung im Klaren zu sein:

- Sind Sie der Ansicht, dass Japaner nichts von der Einhaltung von Verträgen halten; Deutsche hingegen von einem geschlossenen Vertrag nicht abweichen (*pacta sunt servanda*)? Wie stehen Koreaner dazu?
- Stellen Sie sich bitte folgende zwei Fälle vor (Anm.: die Fälle sind stark vereinfacht und lehnen sich am Japanisch-Australischen-Zuckerfall und dem Westinghouse-Fall an):

I. Sie sind ein großer Mehlhersteller. Da Sie in regelmäßigen Abständen viel Weizen benötigen, haben Sie mit einem Anbieter eines anderen Landes einen Vertrag geschlossen, nach dem Ihnen für fünf Jahre gegen einen bestimmten Betrag eine bestimmte Menge Weizen geliefert wird. Sie denken, Sie haben ein gutes Geschäft gemacht, da aufgrund geringer Lagerbestände der Weizenpreis voraussichtlich immer weiter ansteigen wird. Nach einem Jahr fällt der Marktpreis für Weizen jedoch ins Bodenlose. Die Lagerbestände waren doch größer als allgemein angenommen. Wenn Sie nun die restlichen vier Jahre den Weizen in der vereinbarten Menge zum vereinbarten Preis abnehmen, werden Sie aller Wahrscheinlichkeit nach Insolvenz anmelden müssen.

Als Juristin möchte ich die Frage über die Wichtigkeit und Richtigkeit von Vorurteilen in folgenden juristischen Rahmen einbetten: Langfristige Verträge und Vertragsanpassung.³

Langfristige Verträge regeln Austauschbeziehungen, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken. Dauerlieferungsverträge wie Lieferverträge über Waren oder Energie und auch komplexe Langzeitverträge wie der Bau von Industrieanlagen oder die Entwicklung komplexer technischer Systeme, aber auch Arbeitsverträge, Miet- und Pachtverträge, Gesellschaftsverträge sind Beispiele für Dauerschuldverhältnisse.⁴ Langfristige Verträge stehen im Konflikt zwischen Stabilisierung und Flexibilität. Um auf die möglichen Veränderungen im Umfeld des Vertrages angemessen reagieren zu können ist Flexibilität notwendig. Solche Änderungen sind bei Vertragsschluss umso schwerer vorhersehbar, je langfristiger und komplexer der Vertrag ist. Stabilisierung hingegen ist gerade der Hauptzweck von Langzeitverträgen. Sie wird durch den Grundsatz *pacta sunt servanda*⁵ betont. Zur Lösung des Spannungsverhältnisses gibt es in Japan wie auch in Deutschland rechtliche Mechanismen, auf die ich später zurückkommen werde.

Was werden Sie tun? (Ihre Reaktion kann vom Einhalten des Vertrages bis in den Ruin bis zum abrupten Beenden des Vertragsverhältnisses reichen.)

II. Sie sind ein Hopfen- und Malz-Lieferant. Sie haben mit einem großen Bierhersteller einen Vertrag über die Lieferung von Hopfen und Malz über fünf Jahre geschlossen. So richtig zufrieden sind Sie nicht, da der Bierhersteller einen günstigen Preis ausgehandelt hat. Nach einem Jahr fällt der Marktpreis für Hopfen und Malz ins Bodenlose. Sie freuen sich, denn nun können Sie endlich Gewinn machen. Da meldet sich der Bierhersteller bei Ihnen und sagt, er müsse Insolvenz anmelden, wenn der Vertrag eingehalten werden müsse. Daher sage er ab sofort die Lieferungen ab und werde die Zahlungen einstellen.

Was werden Sie tun? (Ihre Reaktion kann von Akzeptanz des Verhaltes des Bierherstellers bis zur Lieferung von Hopfen und Mals vor die Firmentreue des Bierherstellers reichen).

- Wie denken Sie, würde die Mehrheit der Koreaner, Japaner und Deutschen die oben genannten Fragen beantworten?
- Denken Sie, dass es einen Unterschied in den jeweiligen Ländern zwischen Praktikern und Akademikern gibt?
- Denken Sie, dass es einen Unterschied zwischen Juristen und Praktikern gibt?
- Denken Sie, dass es einen Unterschied macht, ob es sich um alte oder junge Juristen des jeweiligen Landes handelt? (...)

³ 長期契約と事情変更の原則.

⁴ Nelle, Andreas: Neuverhandlungspflichten, München 1993, S. 1.

⁵ Verträge müssen eingehalten werden.

Nun ist es so, dass von jeher, und insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg, behauptet wurde, Japaner seien ein unzuverlässiges Volk, das keine Verträge einhielte. Kawashimas Forschung schien dies zu bestätigen. Aus Zeitgründen werde ich mich auf zwei Punkte, die für dieses Thema wichtig sind, aus dem berühmten, 1967 veröffentlichten Buch *Nihonjin no Hōishiki*⁶, konzentrieren.

1. Kawashima behauptet, dass Japaner sich nicht einmal darüber bewusst seien, wann ein Vertrag geschlossen sei. Da beim Auftauchen eines Problems immer kommuniziert werde, brauche man sich über Rechte und Pflichten, die bei Vertragsschluss entstehen, keine Gedanken zu machen.

Ganz anders sei es in Amerika und Europa, da werde gerade ein Vertrag geschlossen, um sich über die einzelnen Rechte und Pflichten bewusst zu werden. Es gelte ein striktes *pacta sunt servanda*. Es werde aber auch nichts zugebilligt, was nicht im Vertrag steht.

Als Nachweis gibt Kawashima ein viel kritisiertes Beispiel einer Ehefrau eines Professors, die nach dem Zweiten Weltkrieg zum Einkauf von Kartoffeln regelmäßig in ein benachbartes Dorf fuhr.⁷ Als der Bauer ihr in der nächsten Woche keine Kartoffeln zurückhielt, obwohl die Ehefrau gesagt habe, sie werde in der nächsten Woche wiederkommen, klagte sie, dass ohne jede Entschuldigung oder Schadensersatz der Vertrag nicht eingehalten werde. Das gesamte Dorf hielt die Ehefrau für eine Meckerziege, denn schließlich erwarte sie grundlos die Zurückhaltung von Kartoffeln, zumal sie nicht einmal eine Draufgabe (*tetsuke* 手付け)⁸ geleistet habe. Nach Kawashimas Ansicht sei das ganze Dorf sich nicht darüber im Klaren gewesen, dass ein Konsensvertrag allein durch zwei Willenserklärungen, Angebot und Annahme, zustande komme, ohne dass ein zusätzliches Element wie die Zahlung einer Tetsuke-Summe hinzukommen müsse.⁹

2. Der zweite Punkt ist, dass nach Kawashimas Schriften die Japaner ein Volk seien, das Gerichte verabscheue (*saibangirai* 裁判嫌い) und viel lieber in Schlichtungen (*chōtei* 調停), Schiedsgerichten (*chūsai* 仲裁) eine Problemlösung suche. Auch ein Vergleich (*wakai* 和解), der

⁶ 川島・武宜、日本人の法意識、岩波新書1967 = Kawashima, Takeyoshi: *Nihonjin no Hōishiki* (Das Rechtsbewusstsein der Japaner), Iwanamishinsho-Verlag, Tōkyō 1967.

⁷ Kawashima, a.a.O., S. 92, 93.

⁸ Zur Draufgabe hielt Verf. im Rahmen des 7. Deutsch-Japanischen Stipendiatenseminars im JDZB einen Kurzvortrag, Veröffentlichungen des Japanisch-Deutschen Zentrums Berlin, Band 55 (2006), S. 159 f.

⁹ Kawashima, a.a.O., S. 92.

in allen Stadien eines Gerichts- wie auch Schlichtungsverfahrens möglich ist, werde bevorzugt, da dies näher an der japanischen Tradition liege: Ein höherrangiger Dritter schlichtet den Streit zwischen den Parteien ohne genau die Rechte und Pflichten herauszukristallisieren. Vielmehr würden die wirtschaftlichen Kräfte der Parteien verglichen und ausgeglichen.¹⁰

Andere Wissenschaftler hingegen taten Kawashimas Theorie als pure Eindrücke eines Rechtsgelehrten ab. Verächtlich sprach man von Kawashimas Eindruckslehre (*insbōron* 印象論). Manche gehen soweit zu sagen, Kawashima irre mit seiner kulturell begründeten Aversion der Japaner gegen Gerichte.¹¹ Ein Gegenbeweis wurde allerdings nicht erbracht.

Katō und Kawai haben schließlich vor einigen Jahren eine empirische Forschung in 22 Ländern mit über 23 verschiedenen Fragebogenkomplexen gestartet.¹² Mit dem Ergebnis ihrer Untersuchungen wollen sie Kawashima widerlegt haben.

Das Vorurteil, Japaner und andere Asiaten seien eher maternal eingestellt, sie umfassten in ihrem Denken alles, seien flexibel, aber auch ohne Respekt vor Verträgen; Amerikaner und Europäer hingegen seien eher linear und paternal, aber wahrten Verträge, sei völlig falsch. Es stelle sich vielmehr die Frage, ob so gesehen nicht Amerika japanischer sei als Japan, denn gerade in Amerika gelte in der Wirtschaftspraxis das Versprechen einer angesehenen Person mehr als ein Vertrag.¹³ Das amerikanische Äquivalent zum Japanisch-Australischen Zuckerfall¹⁴ sei der Westinghouse-Fall¹⁵. Hier kam es zu einer ähn-

¹⁰ Ein bekanntes Vorurteil, welches Kawashima, a.a.O., S. 94 bestätigte, ist es zu sagen: In Europa stehe das subjektive Recht *kenri* (権利), in Japan hingegen stehe die Pflicht *gimu* (義務) im Vordergrund.

¹¹ Haley, John O.: Law and culture in China and Japan: A Framework for analysis, *Michigan Journal of International Law*, Vol. 27:895, S. 896 [students.law.umich.edu/mjil/27.3/Haley.pdf].

¹² Das vorläufige Ergebnis der Untersuchung wurde veröffentlicht in: 加藤・雅信、河合・隼雄：日本人の心と法、有斐閣2003 = Katō, Masanobu und Kawai, Hayao: *Nihonjin no Kokoro to Hō* (Die Seele und das Recht der Japaner), Yūhikaku-Verlag, Tōkyō 2003.

¹³ Foote, Daniel H. in Katō, Masanobu/Kawai, Hayao: a.a.O., 2. Kapitel, S. 37 f., S. 39.

¹⁴ Dieser Fall diente Katō und Kawai als Vorlage für ihre Fragebögen. Der Hintergrund ist folgender: Anfang der 1970er Jahre wurde zwischen Japan und Australien ein Vertrag über die Lieferung von Zucker für 5 Jahre geschlossen. Nachdem der Weltmarktpreis für Zucker stark abgefallen war, wollte die japanische Seite neu verhandeln und den alten vereinbarten Preis

lichen Lösung, nämlich zu einem Vergleich, bei dem die ursprünglichen Vertragsbedingungen abgeändert wurden.

Interessante Nebenergebnisse der Fragebogen-Eruierung waren u.a., dass innerhalb Asiens keine Homogenität vorhanden ist. Es seien starke Unterschiede im Denken und Verhalten zwischen Japanern, Chinesen und Südkoreanern zu beobachten. Selbst innerhalb Japans gebe es kein homogenes Bild, z. B. sei die Tendenz Verträge einzuhalten in Kansai und Nagoya höher als in Kantō. Gerade Juristen hielten sich weniger an den Grundsatz *pacta sunt servanda*. Je länger sie studierten und sich mit dem Recht beschäftigten, desto weniger Bindungswirkung werde dem Vertrag zugebilligt.

Nach Auswertung der Fragebögen würden Verträge insbesondere in Hongkong, Israel und Schweden gewahrt werden, kaum jedoch in Taiwan und Brasilien.¹⁶

Japan liegt bei der Auswertung der Fragebögen meist in der sicheren Mitte; Extrempositionen werden kaum eingenommen. Gründe hierfür werden jedoch nicht genannt. Man könnte sich durchaus die Frage stellen, ob gerade die japanischen Befragten bewusst oder unbewusst von der Erwartungshaltung der Fragenden ausgingen, ob die Antworten tatsächlich mit *honme* (本音) erfolgten oder als *tatema* (建前) einzustufen sind.

In China und Südkorea herrsche die überwiegende Ansicht, dass Recht Zwang bedeute, in Japan hingegen gebe es das Image, der Inhalt des Rechts sei armselig und in Amerika nehme man an, das Recht schütze die subjektiven Rechte des Einzelnen.¹⁷

Auch zu der Frage, ob Japaner ganz besonders gerichtsmüde sind, haben die Stereotypen sich nicht bestätigt. Zwar wurde bestätigt, dass Japaner Schiedssprüche und Vergleiche vorziehen, aber dies sei keineswegs eine Besonderheit, vielmehr sei dies weltweit so. Amerikaner, Südkoreaner und Deutsche seien keineswegs gerichtssüchtig.

nicht bezahlen, da sonst die japanische Zuckerindustrie in den Bankrott getrieben würde. Die australische Seite beharrte auf dem Vertrag und sendete die mit Zucker beladenen Schiffe nach Japan, wo sie den Handelsverkehr im Tōkyōer Hafen durch ihr Ankern vor Ort für mehrere Tage blockierten. Schließlich wurde ein Vergleich geschlossen, wobei nicht unerwähnt bleiben sollte, dass die japanische Zuckerindustrie stark gerafft wurde.

¹⁵ Angesprochen ist der Westinghouse-Fall von 1973.

¹⁶ Katō in Katō/Kawai, a.a.O., insbesondere das 2. Kapitel, S. 37–83.

¹⁷ Katō so zusammenfassend über die verschiedenen Ansichten der Funktion von Recht in Katō/Kawai, a.a.O., insbesondere das 2. Kapitel, S. 37–83.

Gründe dafür sind u.a. die hohen Kosten, der unsichere Ausgang wie auch die Dauer eines Rechtsstreits.

Das empirische Ergebnis Katōs und Kawais hat die alten Stereotypen somit nicht bestätigt.

Nun zurück zum juristischen Rahmen: Was ist nun zu tun bei langfristigen Verträgen, wenn eine unvorhergesehene Situationsänderung eintritt.

In Japan hat man auch heute noch meist eine Präambel im Vertrag eine sog. *Enman-Kaiketsu-Klausel* (*Enman-Kaiketsu-Jō* 円満解決条). Dort wird meist lapidar gesagt, dass man sich bei auftretenden Problemen zusammensetzen und eine Lösung finden solle. In letzter Zeit wird auch oft der Rechtsbegriff *Jijōhenkō-no-Gensoku* (事情変更の原則) genannt¹⁸ und z. T. wird so getan, als handle es sich um eine Neuerung. Dabei handeln die Parteien ähnlich wie sie schon früher, unter Anwendung der Enman-Kaiketsu-Klausel, handelten.

In Deutschland gibt es den Grundsatz *Wegfall der Geschäftsgrundlage*, der in den §§ 313 f. des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) geregelt ist. Neuerdings wird die Verwendung des Begriffs gekoppelt mit Neuverhandlungspflichten und ggf. der Forderung nach Schadensersatz, sollte dem nicht nachgekommen werden und der Vertrag gleich ohne jeden Versuch der Anpassung aufgelöst werden.

Man sieht in diesem Bereich ähnliche rechtliche Lösungswege, die im Endeffekt zum gleichen Ergebnis führen. Gleichzeitig werden die unterschiedlichen Ausgangspunkte sichtbar.

Meines Erachtens wurde durch die neuen Forschungen und Forschungsmethoden keineswegs bewiesen, dass Kawashima sich geirrt habe. „Theorien werden nicht widerlegt, sie sterben aus.“¹⁹ So auch hier: Trotz der Auswertung von über 23.000 Fragebögen aus 22 Ländern vermag man nicht zu sagen, wie die Situation in den 1950er, 1960er Jahren oder noch früher war. Lediglich der kleine ausgewählte Personenkreis hat jetzt alten Stereotypen widersprochen und vielleicht neue geschaffen. Wichtig ist aber das Erkennen von alten und neuen Vorurteilen, auch die Einschätzung des eigenen Verhaltens um die unterschiedlichen Ausgangspunkte, die sich wie Parallelen im Unendlichen schneiden, zu erkennen, um so idealerweise Missverständnissen vorzubeugen.

¹⁸ Dieser Begriff sollte nicht direkt mit Wegfall der Geschäftsgrundlage übersetzt werden, da er sich zwar an dem deutschen Grundsatz anlehnt, aber m. E. nicht das Gleiche trifft.

¹⁹ Dieser Ausspruch wird Max Planck zugeschrieben.