



Abkommen über Freihandel und wirtschaftliche Partnerschaft Schweiz – Japan (FHWPA) – Chancen für die Schweizer Wirtschaft



1. Ausgabe September 2009
Leicht angepasster Oktober 2009
Nachdruck

Japanische Begriffe, welche nicht bereits in den allgemeinen Sprachschatz übergegangen sind, werden *kursiv* markiert. Diese Publikation verwendet dabei das im Westen verbreitete Hepburn-Transkriptionssystem (vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Hepburn-System>). Lange Vokale werden gemäss diesen Regeln entweder mit Längenzeichen (*ā, ī, ū, ē, ō*) oder im Fall der Kombination *e-i* (= langes e) als *ei* geschrieben. Wo nötig zeigen Apostrophe Silbengrenzen auf.

Personennamen werden wider die japanische Konvention nach westlichem System in der Reihenfolge Vorname – Familienname wiedergegeben.

Bilder auf der Frontseite:

- Shinkansen-Hochgeschwindigkeitszug im Bahnhof Tokyo (Photo: Nathan Duckworth, www.flickr.com/photos/kamoda/46057081/sizes/o/);
- Kiyomizu-dera in Kyōto (Photo: Garret Nuzzo-Jones, www.flickr.com/photos/gafoto/437834625/sizes/o/);
- Tinguely-Brunnen in Basel (Photo: Diane Duane, www.flickr.com/photos/dianeduane/183307137/sizes/o/);
- Flugzeuge am Flughafen Zürich (Photo: caribb, www.flickr.com/photos/caribb/91209665/sizes/o/).

Sofern nicht anders vermerkt, werden alle Photos dieser Broschüre unter einer «Creative-Commons»-Lizenz verwendet (siehe auch <http://creativecommons.org/international/ch/>).

Diese Publikation wird auch auf der Homepage des SECO elektronisch verfügbar sein: <http://www.seco.admin.ch/dokumentation/publikation/00008/00023>.

Executive Summary

Das Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen (FHWPA) ist das vierte bilaterale Wirtschaftsabkommen der Schweiz mit Japan, nach denjenigen von 1864, 1896 und 1911. Betrachtet man die enge wirtschaftliche Verflechtung der beiden Länder, so zeigt sich, dass das FHWPA für die Schweiz das wohl **wichtigste bilaterale Freihandelsabkommen seit jenem mit der Europäischen Gemeinschaft** ist.

Mit dem FHWPA wird ein Grossteil der Zölle auf Schweizer Exporten nach Japan wegfallen. Praktisch alle **Industriegüter** mit Schweizer Ursprung werden künftig zollfreien Zugang zum japanischen Markt erhalten, wodurch Schweizer Exporteure schätzungsweise 100 Millionen Franken jährlich einsparen können. Im Landwirtschaftsbereich erhalten ausgewählte Schweizer **Landwirtschaftsprodukte** (u.a. Käsespezialitäten, Trockenfleisch, Wein und Schokolade) präferentiellen Zugang zum kaufkräftigen japanischen Markt. **Detaillierte Angaben über die mit dem FHWPA angewendeten Zolltarife und deren Abbauschritte auf Stufe des 6-stellig-harmonisierten Tarifsystems (HS) können auf der SECO-Homepage eingesehen werden** (www.seco.admin.ch/themen/00513/02655/02731/02970/index.html).

Daneben wird der Marktzugang für Schweizer Dienstleistungserbringer auf dem japanischen Markt, unter anderem im Bereich der unternehmensbezogenen **Dienstleistungen**, der Finanz-, Telekommunikations-, Vertriebs-, Umwelt- und Transportdienstleistungen verbessert.

Weiter haben die Schweiz und Japan in Ergänzung der bestehenden Regeln zwischen den OECD-Staaten umfassende Bestimmungen zum Schutz getätigter **Investitionen** beschlossen.

Im Bereich des **geistigen Eigentums** enthält das FHWPA Bestimmungen zum Schutz der Urheberrechte und der verwandten Schutzrechte von Marken, Designs, Patenten, Neuzüchtungen von Pflanzensorten, geographischen Herkunftsangaben, Testdaten in Marktzulassungsverfahren für pharmazeutische und agrochemische Produkte sowie Bestimmungen betreffend den unlauteren Wettbewerb.

Auch im Bereich des **grenzüberschreitenden Personenverkehrs** wird die Rechtssicherheit für die Einreise und den Aufenthalt von gewissen Personenkategorien verbessert.

Zum ersten Mal in einem Freihandelsabkommen wurden zudem Bestimmungen zum **E-Commerce** sowie zur **Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden** der beiden Länder aufgenommen.

Weiter verständigte man sich auch über das Vorgehen zum **Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse (TBT)**. Erstes gelungenes Vorhaben ist die Akkreditierung von Electrosuisse als Conformity Assessment Body (CAB) gemäss japanischem Recht.

Mit dem Kapitel über die Förderung engerer Wirtschaftsbeziehungen schliesslich wird erstmals in einem von der Schweiz abgeschlossenen Freihandelsabkommen eine **Plattform für die Behandlung spezifischer Anliegen der Wirtschaft** geschaffen. In einem Unterausschuss, zu dessen Sitzungen Wirtschaftsvertreter beider Seiten beigezogen werden können, sollen konkrete Handels- und Investitionshindernisse thematisiert werden.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Executive Summary	3
Inhaltsverzeichnis	4
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	6
Vorwort	7
Dank	9
Einleitung	10
ERSTER TEIL — ALLGEMEINE LÄNDERINFORMATIONEN	12
1 Regierung und politisches System	12
2 Geographie und administrative Gliederung	13
3 Bevölkerung und Sozialstruktur	15
3.1 Alternde Gesellschaft	15
3.2 Beschäftigung.....	15
3.3 Glaube und Religion.....	16
4 Wirtschaft und Handel.....	17
4.1 Wirtschaftliche Situation	17
4.2 Japanischer Handel und Direktinvestitionen	19
4.3 Bi- und multilaterale Politik Japans	20
ZWEITER TEIL — WIRTSCHAFTLICHE BEZIEHUNGEN SCHWEIZ – JAPAN	22
1 Geschichtlicher Abriss.....	22
1.1 Erste Kontakte.....	22
1.2 Der Freundschafts- und Handelsvertrag von 1864	23
1.3 Entwicklung des wirtschaftlichen Austausches	24
2 Wirtschaftliche Beziehungen heute	25
2.1 Handel.....	26
2.2 Investitionen	28
DRITTER TEIL — ABKOMMEN ÜBER FREIHANDEL UND WIRTSCHAFTLICHE PARTNERSCHAFT SCHWEIZ–JAPAN (FHWP)	31
1 Der Weg zum FHWP	31
2 Übersicht FHWP	33
3 Handel mit Waren	35
3.1 Allgemeines.....	35
3.2 Konzessionen im Industriebereich	36
3.3 Konzessionen im Agrarbereich	36
3.4 Ursprungsregeln.....	38
3.5 Zollverfahren und Handelserleichterungen	39
4 Handel mit Dienstleistungen	40
4.1 Allgemeines.....	40
4.2 Deckungsbereich.....	40
4.3 Marktzugang für Schweizer Dienstleistungen und Dienstleistungserbringer	41
4.4 Sektor- und themenspezifische Regeln.....	41
5 E-Commerce	42

6	Investitionen	44
6.1	Deckungsbereich.....	44
6.2	Marktzugang für Investitionen	44
6.3	Investitionsschutz	44
7	Geistiges Eigentum	45
7.1	Allgemeines.....	46
7.2	Urheberrechte und Patentierbarkeit	46
7.3	Geographische Herkunftsangaben.....	47
7.4	Rechtsdurchsetzung.....	48
8	Wettbewerbspolitik	48
8.1	Wettbewerbsrecht in Japan.....	48
8.2	Rechtsdurchsetzung.....	48
9	Öffentliches Beschaffungswesen	49
9.1	Verpflichtungen der Vertragsstaaten im Rahmen der WTO	49
9.2	FHWPA schafft bilaterale Diskussionsplattform	50
VIERTER TEIL — CHANCEN UND RISIKEN FÜR SCHWEIZER UNTERNEHMEN		51
1	Einleitung	51
2	Einige Markttrends	53
2.1	Mikro- und Medizinaltechnik.....	53
2.2	«Silver Business» – Demographischer Wandel als Marktchance	54
2.3	Bioprodukte	54
2.4	Fahrzeugteile.....	55
2.5	Weitere Marktsegmente mit Potential für Schweizer Unternehmen.....	56
FÜNFTER TEIL — MARKTEINTRITT IN JAPAN		57
1	Präsenzaufbau in Japan	57
2	Produktebestimmungen	58
2.1	Ein- und Ausfuhrbestimmungen	58
2.2	Normen und Standards	58
3	Steuern.....	59
3.1	Direkte Steuern	59
3.2	Indirekte Steuern	60
4	Löhne und Lohnnebenkosten.....	60
4.1	Lohnsystem	60
4.2	Sozialversicherungen	60
5	Einreise und Aufenthalt	61
5.1	Ein- und Ausreise	61
5.2	Meldepflichten	62
5.3	Arbeitsbewilligungen	63
6	Business-Etikette	63
7	Weitere nützliche Informationen.....	65
7.1	Sprache und Schrift.....	65
7.2	Feiertage und Öffnungszeiten	67
7.3	Postadressen in Japan.....	68
7.4	Adressen, Kontakte und Webseiten	69

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

	Seite
Abbildung 1: Fuji-san und Tokyo Tower.	8
Abbildung 2: Karte Japans mit Grossregionen.	11
Abbildung 3: Grossregionen und Präfekturen Japans.	14
Abbildung 4: Wirtschaftskraft der acht japanischen Grossregionen und von vergleichbaren Ländern (Zahlen in Mrd. USD).	17
Abbildung 5: Bruttoinlandprodukt Japans und dessen Veränderung 1999–2010.	19
Abbildung 6: Karte Japans des Luzerner Stadtschreibers Renward Cysat (1586).	22
Abbildung 7: « <i>La garde de la légation suisse, à Yedo</i> ».	23
Abbildung 8: Handelsbeziehungen Schweiz-Japan 1898-1954.	25
Abbildung 9: Handelsbeziehungen Schweiz-Japan 1955-2008.	26
Abbildung 10: Exporte und Importe nach Warengruppen (Wert) 2008.	27
Abbildung 11: Entwicklung der wechselseitigen Direktinvestitionen 1986-2007.	29
Abbildung 12: Nicolas G. Hayek Center im Einkaufsbezirk Ginza in Tokyo.	30
Abbildung 13: Unterzeichnung des FHWPA durch Bundesrätin Doris Leuthard und den japanischen Aussenminister Hirofumi Nakasone, 19. Februar 2009, Tokyo.	32
Abbildung 14: Discountmarkt in Nagasaki.	35
Abbildung 15: H-IIA-Rakete startet vom Weltraumbahnhof Tanegashima, Präfektur Kagoshima.	43
Abbildung 16: Kamotsuru Sakebrauerei, Präfektur Hiroshima.	47
Abbildung 17: Herbststimmung, Präfektur Wakayama.	50
Abbildung 18: Konkurrenzfähigkeitsindex 2009.	51
Abbildung 19: UNESCO-Weltkulturerbe Miyajima-Schrein, Präfektur Hiroshima.	53
Abbildung 20: Reisfeld in der Agglomeration Kyoto.	55
Abbildung 21: Seibu Raffinerie, Präfektur Yamaguchi.	56
Abbildung 22: Fischerei in Hokkaido.	61

Tabelle 1: Volkswirtschaftliche Schlüsseldaten Japans 2005-2010.	18
Tabelle 2: Die wichtigsten Handelspartner Japans (2008).	20
Tabelle 3: Chronologie der japanischen Freihandels- und Wirtschaftlichen Partnerschaftsabkommen (Jahr/Monat).	21
Tabelle 4: Entwicklung des Schweizer Aussenhandels mit Japan 2000 – 2008.	26
Tabelle 5: Rangliste der wichtigsten gehandelten Warengruppen 2007/08 nach Wert.	27
Tabelle 6: Wichtigste Investoren in Japan (2007).	28
Tabelle 7: Der Weg zum FHWPA Schweiz – Japan (2007–2009).	32
Tabelle 8: Liste des Hiragana-Silbenalphabets.	66
Tabelle 9: Übliche Öffnungszeiten in Japan.	67

Vorwort

Mit der Unterzeichnung des Abkommens über Freihandel und wirtschaftliche Partnerschaft (FHWP) zwischen Japan und der Schweiz durch Bundesrätin Doris Leuthard und den japanischen Aussenminister Hirofumi Nakasone am 19. Februar 2009 in Tokyo ging nicht nur eine zweijährige Periode intensiver, freundschaftlicher Verhandlungen zu Ende, sondern es wurde auch eine neue Ära wirtschaftlicher Zusammenarbeit zwischen unseren beiden Nationen eröffnet. Dieses FHWP ist das erste solche Abkommen Japans mit einem europäischen Land. Ich möchte Sie, Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmer, einladen, diese historische Chance zu packen und das Abkommen für die weitere Erschliessung des nach den USA und der EU grössten Marktes zu nutzen.

Von ihrer Natur her sind Freihandelsabkommen umfassende und komplexe rechtliche Dokumente und besonders für KMU nur schwer zugänglich. Ausgehandelt von Experten und ratifiziert von Parlamenten, dürfen sie dennoch nicht zu Staubfängern in Schubladen werden oder ungenutzt als pdf-Dokumente in Archiven liegen. Es liegt an Ihrem Unternehmertegeist, die Gelegenheit zu ergreifen, den Handel zu intensivieren, enger mit japanischen Unternehmen zusammenzuarbeiten und unsere beiden Nationen sich weiter annähern zu lassen.

Diesem Zweck dient die vorliegende Broschüre: Sie erläutert Ihnen einerseits die grundlegenden Bestimmungen des FHWP und deren Konsequenzen und andererseits zeigt sie Ihnen auf, wo und bei wem Sie Hilfe und Unterstützung erhalten können, um in Japan Fuss zu fassen.

Denn trotz der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage bietet Japan weiterhin attraktive Verhältnisse, eine hervorragende Infrastruktur sowie viele, gut ausgebildete Werk tätige und kaufkräftige Konsumentinnen und Konsumenten. Für Ihren Markteintritt und für bilaterale Partnerschaften bieten sich, ungeachtet der nicht zu vernachlässigenden sprachlichen und kulturellen Barrieren, auch die vielen japanischen KMU an.

In diesem Sinne rufe ich Sie auf, diese Chance zu packen. 一緒にがんばりましょう！
(«Strengen wir uns gemeinsam an!»)

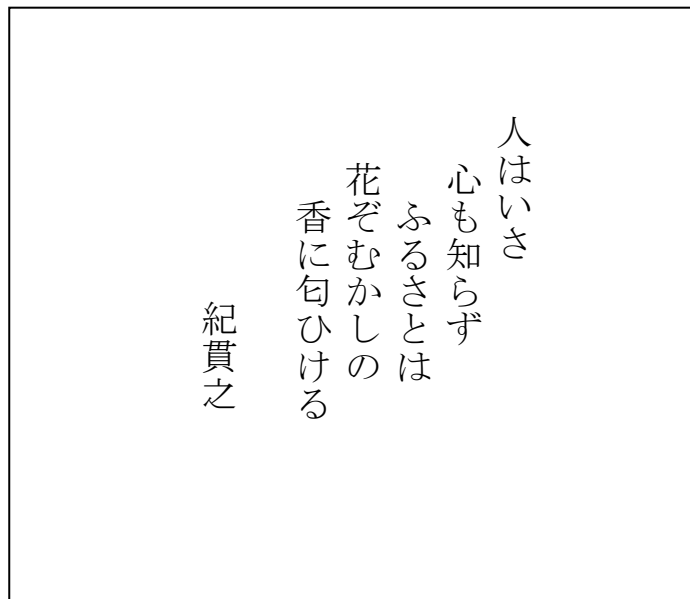


Jean-Daniel Gerber
Staatssekretär, Direktor des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO

Abbildung 1: Fuji-san und Tokyo Tower.



Photo: mafleen (www.flickr.com/photos/mafleen/47533773/sizes/o/).



Dank

Diese Broschüre ist das Resultat der fruchtbaren Zusammenarbeit folgender Stellen innerhalb der Direktion für Aussenwirtschaft des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO): Aussenwirtschaftliche Fachdienste – Internationales Wirtschaftsrecht (AFWR) / Internationaler Warenverkehr (AFWA) / Dienstleistungen (AFDL) / Nichttarifäre Massnahmen (AFNT) / Internationale Investitionen und multinationale Unternehmen (AFIN), Welthandel – Freihandelsabkommen (WHFH) / WTO (WHWT). Weitere wichtige Beiträge haben das Eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum, die Eidgenössische Zollverwaltung im Finanzdepartement sowie die Bundesämter für Landwirtschaft und für Veterinärwesen im Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement geleistet.

Ein besonderer Dank gebührt der Wirtschaftsabteilung der Schweizer Vertretung sowie dem Swiss Business Hub in Tokyo.

Zusammengestellt und editiert haben die Broschüre der Länderverantwortliche für Japan innerhalb meines Ressorts, Dr. Patrick Ziltener, und dessen Praktikant, Felix Rosenberger.

Massimo Baggi
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen Asien/Ozeanien (BWAO)
Ressortleiter

Einleitung

Eigentlich müsste man glauben, es sei müssig, in einem Land mit einer derart exportorientierten Wirtschaft wie die Schweiz eine der grössten Wirtschaftsnationen der Welt vorzustellen. Dennoch sollen Ziel und Zweck dieser Broschüre sein, Schweizer Unternehmen das Potential und die Chancen des Marktes Japan wieder in Erinnerung zu rufen. Welch besserer Anlass böte sich dazu als das eben ratifizierte Abkommen über Freihandel und wirtschaftliche Partnerschaft (FHWPA) zwischen der Schweiz und Japan, das erste solche Abkommen Japans mit einem europäischen Land?

Rohstoffarm, doch mit einer starken und innovativen, heimischen Industrie ähneln sich die Schweiz und Japan trotz aller Grössenunterschiede. Wirtschaftliche und politische Stabilität zeichnen beide Partner aus und sorgen für Sicherheit in den gegenseitigen Beziehungen. Viele gemeinsame wirtschaftliche Interessen und Einigkeit in grundsätzlichen Punkten haben diesem FHWPA zum Durchbruch verholfen. Es liegt nun an den Unternehmen beider Staaten, Grossunternehmen wie KMU, diesem Abkommen Leben einzuhauchen, die wirtschaftliche Zusammenarbeit zu verbreitern und zu vertiefen und dadurch von dessen Vorteilen zu profitieren.

Die Präsenz der Schweizer Wirtschaft in Japan geht bis in die Spätphase des Shogunats von Edo in den 1860er-Jahren zurück, und die Marke «Schweiz» geniesst in Japan seit langem ein hohes Ansehen. Diese «Swissness» gilt es zu bewahren und in neue Marktfelder zu tragen. Deshalb wurde diese Publikation für Schweizer Unternehmen verfasst; sie bringt ein breites Spektrum an Informationen zu Japan und seinem Markt anreichert mit vielen Internetadressen. Der erste Teil gibt eine allgemeine Einführung zu Japans Politik, Geographie und Wirtschaft, gefolgt von einem zweiten Teil zur Entwicklung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Japan und der Schweiz. Der dritte Teil befasst sich dann detailliert mit Inhalt und Vorteilen des FHWPA. Der vierte Teil schliesslich fokussiert auf Chancen und Risiken für Schweizer Unternehmen in Japan, während der fünfte Teil die Broschüre mit Hinweisen zum Markteintritt, kulturellen Aspekten und praktischen Hinweisen abrundet.

Abbildung 2: Karte Japans mit Grossregionen.



Quelle: http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Carte_japon.jpg.

ERSTER TEIL

ALLGEMEINE LÄNDERINFORMATIONEN

1 Regierung und politisches System

Japan ist eine repräsentative Demokratie basierend auf der Verfassung von 1947. Japan kennt die Gewaltentrennung in legislative, judikative und exekutive Gewalt. Der japanische Kaiser ist der Verfassung nach «das Symbol des Staates», besitzt keine Regierungsgewalt und darf nur in gewissen Staatsakten handeln. Der gegenwärtige Kaiser, Akihito, bestieg den Thron am 7. Januar 1989 und begründete damit die neue offizielle Jahreszählung unter seinem Regierungsmotto *Heisei* («Frieden überall»).

Als **Legislative** ist das japanische Parlament, *kokkai*, das höchste Organ der Staatsgewalt, das «einzige gesetzgebende Organ des Staates». Seine Mitglieder werden direkt vom Volk gewählt. Es besteht aus zwei Kammern, dem Unterhaus (*shūgi'in*) und Oberhaus (*sangi'in*). Das erstgenannte hat Vorrang über das zweite in der Annahme von Gesetzen, dem Festlegen des Staatshaushaltes, der Ratifikation von Verträgen und der Wahl des Premierministers.

Das Unterhaus besteht aus auf vier Jahre gewählten 480 Mitgliedern. Es kann jedoch auf Kabinettsbeschluss vorzeitig aufgelöst werden. Das Oberhaus, welches nicht aufgelöst werden kann, besteht aus 242 Mitgliedern mit einer sechsjährigen Amtsperiode, wobei alle drei Jahre die Hälfte der Abgeordneten neu bestellt wird.

Anlässlich der Oberhauswahlen von 2007 verlor die herrschende Koalition unter Führung der Liberaldemokratischen Partei (LDP) die Mehrheit in der zweiten Kammer an die grösste Oppositionspartei, die Demokratische Partei (DPJ). Dies war ein erneuter Tiefschlag für die in sich sehr heterogene, in Faktionen gesplante LDP, welche seit ihrer Gründung 1955 die japanische Politik dominiert. Nachdem sie 1993 einmalig die Mehrheit verloren hatte, sind die Liberaldemokraten nach einem Interregnum 1993/94 auf Koalitionspartner, besonders die buddhistische *Shin-Kōmeitō*, angewiesen.

Die oberste **exekutive Gewalt** Japans, das Kabinett (*naikaku*), kontrolliert und überwacht die administrativen Organe der Regierung. Der Premierminister (*sōri [daijin] oder shushō*) – in der Regel gleichzeitig auch Parteichef der Mehrheitspartei im Unterhaus – steht dem Kabinett vor und hat das Recht, Staatsminister zu ernennen und zu entlassen. Die japanische Politik ist geprägt durch häufige Wechsel des Parteivorsitzenden/Regierungschefs und die noch zahlreicheren Kabinettsumbildungen, welche, wenn sie nicht durch Skandale verursacht wurden, in der Vergangenheit häufig dazu dienten, die verschiedenen Faktionen innerhalb der LDP gleichmässig mit Regierungsposten zu versorgen und eine dauerhafte Vormachtstellung einer Faktion zu verhindern.

Die Zentralregierung wurde im Jahr 2001 von 23 auf ein Kabinettsamt und noch 12 Ministerien und Agenturen restrukturiert. Im Zuge dieser Reform wurde auch eine grosse Zahl von staatsnahen, öffentlich-rechtlichen Körperschaften, darunter die Autobahnbetreibergesellschaften, privatisiert. Die Postbank und die Postversicherung sollten bis Oktober 2017 ebenfalls vollständig privatisiert werden.

In den Gesamterneuerungswahlen vom 30. August 2009 wurden die Liberaldemokraten regelrecht von der Macht gefegt, und Premier Tarō Aso musste am 16. September 2009

seinen Platz an den DPJ-Führer, Yukio Hatoyama, abgeben, welcher über komfortable Mehrheiten in beiden Parlamentskammern verfügt.

Die **Judikative** Japans ist charakterisiert durch ein mehrstufiges Gerichtswesen, wobei sich Summarische Gerichte (*kan'i saibansho*) mit Einzelrichtern mit Bagatellfällen des Zivil- und Strafrechts befassen. Deren zivilrechtliche Urteile können im Rahmen der japanischen Prozessordnung ans Regionalgericht (*chihō saibansho*) der jeweiligen Präfektur, welches auch erstinstanzlich für schwerwiegendere Fälle des Zivil- und Strafrechts zuständig ist, weitergezogen werden. Angegliedert an die Regionalgerichte sind die sogenannten Familiengerichte (*katei saibansho*), welche neben ihrer Funktion als Jugend- und Scheidungsgerichte auch in einer Reihe von familien- und niederlassungsrechtlichen Fragen zum Zuge kommen, obwohl sie dabei häufig nur als Mediator (und Vorinstanz zum Regionalgericht) wirken können. Über Rekurse im Strafrecht und die Urteile der Regionalgerichte entscheiden die Obergerichte (*kōtō saibansho*) der Grossregionen. Als spezielles Gericht auf dieser Ebene wurde das Gericht für Geistiges Eigentum (*chiteki-zaisan kōtō saibansho*) in Tokyo geschaffen, um den Rechtsweg in diesem Bereich zu beschleunigen. Letzte Instanz ist in jedem Fall das Höchste Gericht (*saikō saibansho*) mit Sitz ebenfalls in Tokyo. Dieses befindet auch darüber, ob ein Gesetz oder ein staatlicher Akt verfassungsgemäss ist. Im Mai 2009 trat eine neue Strafprozessordnung in Kraft, welche erstmals seit dem Zweiten Weltkrieg ausgewählte Laienrichter an Prozessen mitwirken lässt.¹

2 Geographie und administrative Gliederung

Japan ist eine schmale Inselkette, welche sich von Norden nach Süden über 3 300 Kilometer erstreckt. Es besteht aus den vier Hauptinseln Hokkaidō, Honshū, Shikoku und Kyūshū sowie aus 6 848 weiteren kleineren Inseln mit einer Gesamtfläche von 377 926 Quadratkilometern.

Im Osten erstreckt sich der Pazifische Ozean, während im Westen das Japanische und das Ostchinesische Meer Japan vom asiatischen Festland trennen. Tokyo liegt etwa auf der gleichen geographischen Breite wie Athen. Das Zusammentreffen warmer und kalter Meeresströmungen entlang der Küsten sorgt für äusserst reiche Fischbestände in japanischen Gewässern.

Etwa drei Viertel der Oberfläche Japans sind gebirgig – die zentrale Kette hat gar eine beachtliche Zahl von Gipfeln von über 3 000 Metern über Meer, der höchste unter ihnen ist mit 3 776 Metern der Fuji-san. Drei tektonische Platten laufen unter der japanischen Inselgruppe zusammen und führen dazu, dass Japan beinahe ein Zehntel aller ca. 840 aktiven Vulkane der Welt besitzt, obwohl es nur ein Vierhundertstel der Oberfläche einnimmt, und dass in einem Jahr etwa 1 000 Erdbeben verspürt werden.² Das Grosse-Hanshin-Awaji-Erdbeben im Januar 1995 hat in der Region Kobe mehr als 6 400 Menschenleben gefordert, mehr als 40 000 Verletzte verursacht und 200 000 Leute ohne Obdach gelassen. Das Land wird daneben auch von anderen Naturkatastrophen wie Taifunen und Stürmen heimgesucht.

¹ Weitere Informationen unter Japanese Ministry of Foreign Affairs (<http://web-japan.org/>) sowie Foreign Press Center Japan (<http://fpcj.jp/uploads/photos/99.pdf>).

² Vgl. auch Hinweise zur Schadensvorbeugung der Schweizer Botschaft in Tokyo (www.eda.admin.ch/eda/en/home/rebs/asia/vjpn/embjpn/consul/jpeagk.html).

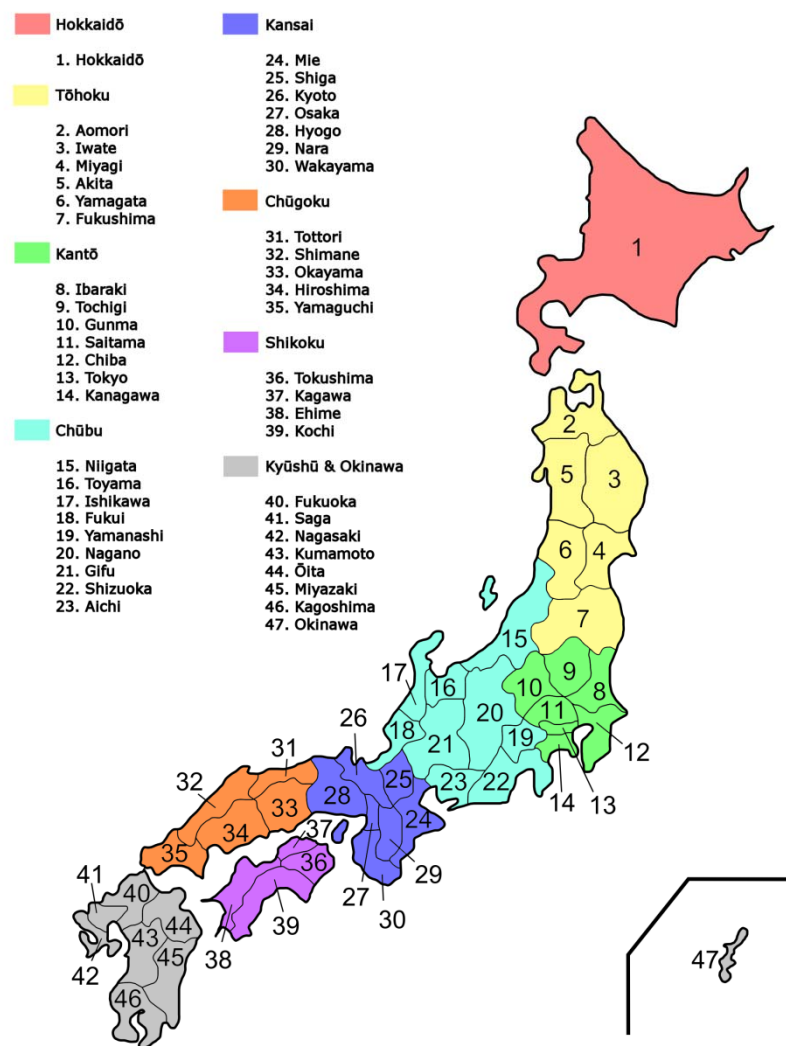
Ein auffälliges Kennzeichen von Japans Klima sind die deutlichen Temperaturwechsel zwischen den vier Jahreszeiten. Der Nordosten mit der Insel Hokkaidō ist geprägt von feucht-kontinentalem Klima mit einer Jahresmitteltemperatur von 8 °C und einer mittleren Jahresniederschlagsmenge von 1 128 mm. In der südwestlichen Hälfte von Honshū, auf Shikoku und Kyūshū herrscht ein feucht-gemässigtetes Klima mit heissen Sommern. Der äusserste Südwesten mit der Präfektur Okinawa schliesslich hat ein subtropisches Klima mit einer Jahresmitteltemperatur von über 22 °C und einer mittleren Jahresniederschlagsmenge von mehr als 2 000 mm. Wegen der hohen Luftfeuchtigkeit werden hohe und tiefe Temperaturen häufig stärker empfunden.

Japan ist administrativ in 47 Präfektoren aufgeteilt, welche acht offizielle Grossregionen bilden: Hokkaidō, Tōhoku, Kantō, Chūbu, Kansai / Kinki, Chūgoku, Shikoku sowie Kyūshū und Okinawa. Die Kantō-Region ist mit Abstand die am dichtesten bevölkerte Region und beherbergt beinahe einen Drittel der japanischen Wohnbevölkerung. Besonders die Region Tokyo – Yokohama ist das Herz der japanischen Wirtschaft und Sitz der meisten grossen nationalen und internationalen Unternehmen.

Die 47 Präfektoren werden kollektiv als *todōfuken* bezeichnet, ein Wort, das sich aus den Klassifizierungen der Präfektoren zusammensetzt. (-to für die Metropole Tokyo (*Tōkyō-to*), -dō für *Hokkai-dō*, -fu für die beiden historischen Grossstädte und Präfektoren Ōsaka und Kyōto und -ken für die übrigen Präfektoren).

Die Präfektoren sind ihrerseits in untergeordnete Verwaltungseinheiten eingeteilt, welche kollektiv als *shichōson* bezeichnet werden. Dieses Wort ist wiederum ein Zusammenzug

Abbildung 3: Grossregionen und Präfektoren Japans.



Quelle: http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/c/c1/Regions_and_Prefectures_Japan.png.

KLIMA

Durchschnittstemperaturen (Januar/Juli in °C) und jährliche Niederschlagsmenge:

Bern/Schweiz	-1,3	17,3	986 mm
Sapporo	-4,1	20,5	1128 mm
Tokyo	5,8	25,4	1467 mm
Ōsaka	5,8	27,2	1306 mm
Hiroshima	5,3	26,9	960 mm
Nagasaki	6,4	26,6	1945 mm

aus den Suffixen für Stadt *-shi* (engl. «city»), Kleinstadt *-chō* (auch *machi*, engl. «town») und Dorf *-son* (auch *mura*, engl. «village»)³. Letztere beide werden postalisch zu Bezirken (*-gun*) zusammengefasst. Eine spezielle Stellung haben die 23 Stadtkreise (*-ku*) von Tokyo: Im Gegensatz zu den *-ku* anderer Städte sind sie den Städten (*-shi*) gleichgestellt, verfügen über eigene Exekutiven und Legislativen und sind direkt der Präfektur Tokyo unterstellt. Die Stadt Tokyo existiert nicht als administrative Einheit, es gibt deshalb auch keine gesonderten Stadtbehörden.

3 Bevölkerung und Sozialstruktur

3.1 Alternde Gesellschaft

Seit 2007 schrumpft die totale Wohnbevölkerung⁴ Japans erstmals seit dem Zweiten Weltkrieg und betrug am 1. Oktober 2008 noch 127 692 000 Personen, was einer Abnahme von 79 000 innert Jahresfrist gleichkommt.⁵ Darunter befinden sich 2,15 Mio. Ausländer. Gleichzeitig setzt sich die Landflucht fort. So leben heute beinahe 90 % der Bevölkerung in Städten (*-shi*), und die Präfekturen im Ballungsraum Kantō (Tokyo, Chiba, Kanagawa, Saitama) gehören zu den wenigen mit einem – durch Binnenmigration bedingten – Bevölkerungszuwachs.⁶

Mit einer der höchsten durchschnittlichen Lebenserwartungen der Welt (79 für Männer und 86 für Frauen im Jahr 2007) schreitet die Alterung der japanischen Gesellschaft besonders in den abgelegenen, ländlichen Gebieten schnell voran. Der Anteil der Leute von 65 und mehr Lebensjahren hat sich von 7,1 % im Jahr 1970 auf 22,1 % im Jahr 2008 verdreifacht. Per 1. November 2008 ist die Zahl der unter 15-jährigen auf ein neues Nachkriegstief von 17,01 Mio. gesunken, was einem Rückgang von 280 000 im Vergleich zum 1. Oktober 2007 bedeutet. Ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung beträgt noch 13,5 %. Schätzungen gehen davon aus, dass die Personen mit 65 oder mehr Lebensjahren im Jahr 2020 bereits 30 % der Gesamtbevölkerung ausmachen werden.

Gleichzeitig steigt die Zahl der Haushalte seit 1968 kontinuierlich an und hat am 31. März 2009 mit 52,325 Mio. einen neuen Höchststand erreicht, während umgekehrt die durchschnittliche Zahl der Personen pro Haushalt kontinuierlich sinkt – bei der letzten Erhebung noch auf 2,43 pro Haushalt. Kennzeichnend für dieses Phänomen sind der Anstieg des Anteils der Einpersonenhaushalte auf 25,3 % im Jahre 2006 und jener der Haushalte mit ausschliesslich älteren Personen auf 17,8 %. Prognosen gehen demnach auch von einer wieteren Verkleinerung der Haushaltgrösse in den nächsten 15 Jahren aus.

3.2 Beschäftigung

Das früher als typisch japanisch betrachtete System der lebenslangen Anstellung und der Entlohnung nach Seniorität hat während der langen und tiefen Krise der 1990er-Jahre einen Wandel erfahren, da sich die japanische Wirtschaft im Zuge der Globalisierung zunehmen-

³ Beispiele sind etwa *Hiroshima-shi*, *Yoshino-chō* oder *Ōhira-mura*. Während Städte eine Mindestgrösse von 50 000 Einwohnern haben müssen, obliegt es den Präfekturen die Differenz zwischen Kleinstädten und Dörfern festzulegen. Viele dieser Kleinstädte und Dörfer werden in den letzten Jahren zu Städten (zwangs-) fusioniert, wobei eine Mindestgrösse von 100 000 Bewohnern angestrebt wird. Im April 2009 hat die japanische Regierung zusätzlich eine Reihe von weiteren Bezeichnungen für Grossstädte eingeführt. Diese bilden aber keine neuen Namensuffixe.

⁴ Quellen für dieses Kapitel: Innen- und Kommunikationsministerium (www.soumu.go.jp/menu_news/snews/2008/080731_6.html) und Japanische Statistikagentur (www.stat.go.jp/english/data/jinsui/2008np/index.htm#15k20-a, www.stat.go.jp/english/data/jinsui/tsuki/index.htm).

⁵ Das Innen- und Kommunikationsministerium vermeldet am 1. März 2009 noch 127 066 178 gemeldete Einwohnerinnen und Einwohner auf Basis der kommunalen Einwohnerkontrollen.

⁶ Vgl. Schöttli, Urs, Japans Bevölkerung wird kleiner und älter: Beschleunigung des Trends erwartet, NZZ, 4. Mai 2009, S. 5.

der internationaler Konkurrenz ausgesetzt sah. Viele Unternehmen haben ihre festangestellte Stammbesetzung abgebaut bzw. Abgänge nicht ersetzt und stellen zunehmend Teilzeitarbeitnehmende teils in prekären Arbeitsverhältnissen an. Wie eine Untersuchung im Februar 2009 ergeben hat, beträgt der Anteil der Teilzeitbeschäftigten, inklusive temporär Angestellten, bereits etwa 27 % der werktätigen Bevölkerung.⁷

Gleichzeitig verschärft sich insbesondere die Arbeitssituation der Jugendlichen, welche nach Abschluss der Oberschule bzw. der vierjährigen Universität keine geregelte Anstellung finden, was einen späteren Eintritt in ein festes Arbeitsverhältnis stark erschwert oder gar unmöglich macht. Die japanische Statistik zählte im Jahr 2007 in der Altersklasse der 15- bis 34-Jährigen 1,81 Mio. (2,7 % der Erwerbsbevölkerung) sogenannte «*freeter*» – Personen, welche aus Not oder (immer seltener) aus bewusster Entscheidung bloss einen oder mehrere Teilzeitjobs nebeneinander ausüben und diese auch häufig wechseln – und 620 000 (0,9 %) sogenannte NEETs («*not in employment, education, or training*»)⁸.

Die Erwerbsbevölkerung lag am 31. März 2009 bei gesamthaft 65,71 Mio. Im primären Sektor waren 3,85 % beschäftigt, im sekundären 17,66 % und im tertiären 78,49 %. Die Arbeitslosigkeit lag bei für japanische Verhältnisse sehr hohen 4,6 %.⁹

3.3 Glaube und Religion

Japans ursprüngliches Glaubenssystem, der polytheistische Shintoismus, basiert auf schamanistischen Riten und konnte sich trotz seiner Instrumentalisierung als Staatsreligion bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs bis heute halten. Der Buddhismus wurde in Japan in mehreren Phasen und in verschiedenen Ausprägungen seit dem 6. Jahrhundert von der koreanischen Halbinsel und aus China eingeführt. Eng damit verbunden ist auch die Einführung der chinesischen Schrift (*kanji*) im Zuge der Einigung Japans unter einem der konkurrierenden Clans, dessen Machtzentrum zunächst im heutigen Nara und später im heutigen Kyōto lag. Zusätzlich zu den buddhistischen Sutras, chinesische Übersetzungen der indischen Sanskrit-Originale, wurden auch die «Klassiker» des chinesischen Bildungskanon wie Konfuzius und Menzius übernommen und von den japanischen Hofeliten studiert.

Dieses Nebeneinander von Formen des Shintoismus, Buddhismus und Konfuzianismus führte gepaart mit der wiederholten, weitgehenden Abschliessung Japans zu einer Vermischung der Glaubenssysteme im Volksglauben und zu stark japanisch geprägten Formen religiöser Praktiken in shintoistischen Schreinen (*jinja*) und buddhistischen Tempeln (*tera*). Nach langen Konflikten um die Vorherrschaft existieren die beiden Systeme heute parallel, während der Konfuzianismus nachwievor ein wichtiges gesellschaftliches Ordnungsprinzip darstellt.

Im japanischen Alltag ist der Umgang mit Religion sehr pragmatisch und recht eigentlich synkretistisch. Bedeutsame Ereignisse oder Lebensabschnitte sind jeweils mehr oder weniger fest einer Institution zugeordnet. So besteht in der Vorstellung der meisten Japaner überhaupt kein Widerspruch darin, etwa in einer christlichen Kirche zu heiraten, einer Trauerfeier in einem Tempel beizuwohnen und der Ahnen nach shintoistischem Brauch zu gedenken.

⁷ Quelle: Japanisches Gesundheits-, Arbeits- und Sozialministerium (www.mhlw.go.jp/english/database/db-l/index.html).

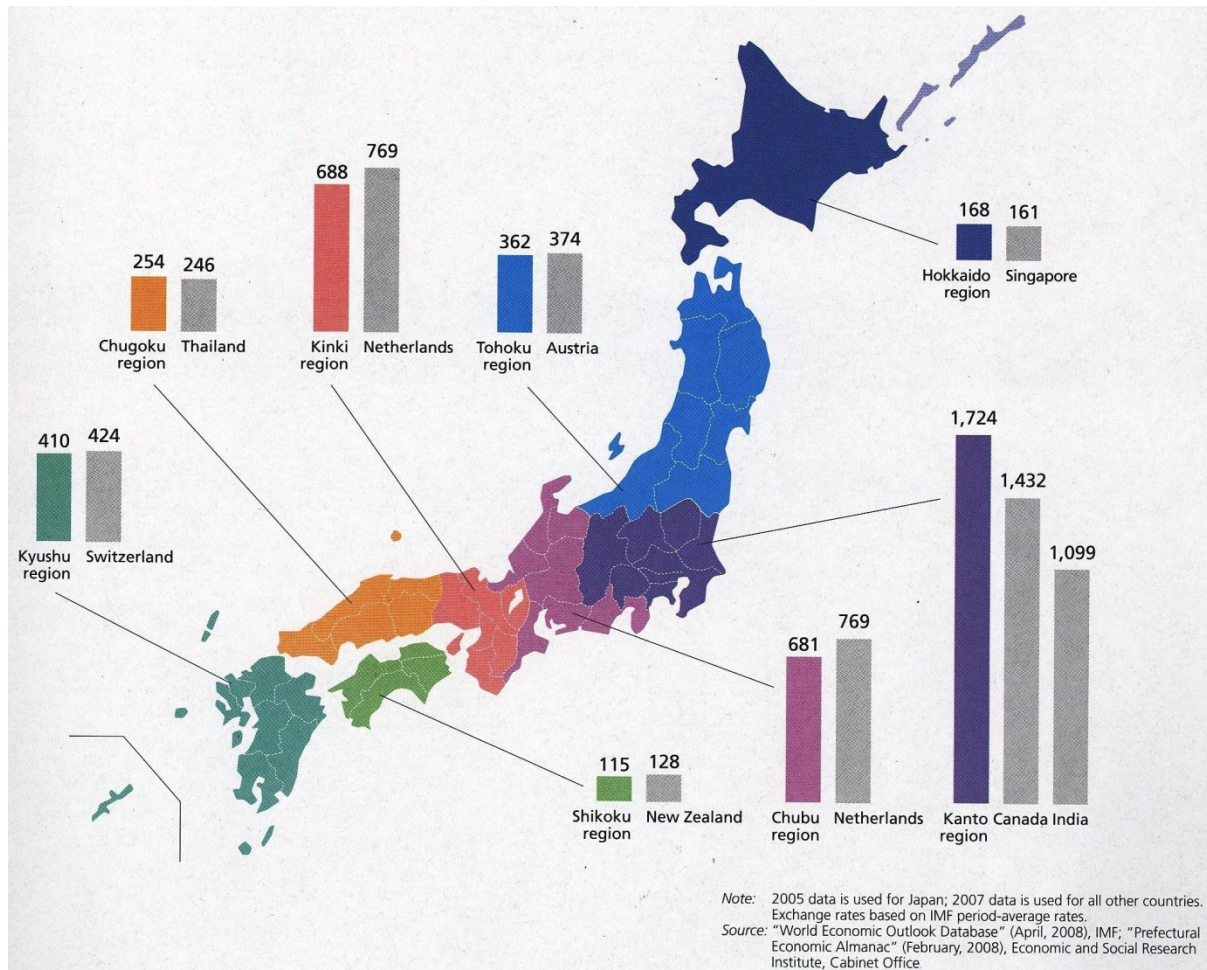
⁸ Quelle: Japanisches Gesundheits-, Arbeits- und Sozialministerium basierend auf den «Labour Survey» der Japanischen Statistikagentur (www.mhlw.go.jp/english/policy/affairs/dl/02.pdf).

⁹ Quelle: Japanische Statistikagentur (www.stat.go.jp/english/data/roudou/154qb.htm und www.e-stat.go.jp/SG1/estat/ListE.do?lid=000001054329).

4 Wirtschaft und Handel

4.1 Wirtschaftliche Situation

Abbildung 4: Wirtschaftskraft der acht japanischen Grossregionen und von vergleichbaren Ländern (Zahlen in Mrd. USD).



Graphik mit Erlaubnis und freundlicher Unterstützung durch JETRO, Genf (Source: 10 Advantages to Investing in Japan, JETRO).

Japan ist trotz aller gegenwärtigen wirtschaftlichen Probleme noch immer nach den USA und der EU der drittgrösste Wirtschaftsraum der Welt. Wie Abbildung 4 zeigt, ist die Kantō-Region um Tokyo allein wirtschaftlich bedeutender als Kanada oder Indien, während die Wirtschaftskraft der Schweiz etwas grösser ist als jene der westlichen Region Kyūshū mit ihren Metropolen Fukuoka und Kitakyūshū.

Die japanische Wirtschaft hat sich zu Beginn dieses Jahrzehnts endlich langsam aus der hartnäckigen Wirtschaftsflaute des vorhergehenden gelöst. Letztere hatte ihren Ursprung zu Beginn der neunziger Jahre, als der vorangegangene Konjunkturboom abrupt zusammengebrochen war und unter anderem zum Platzen einer Spekulationsblase am Immobilienmarkt geführt hatte. Insbesondere die erst mit einem Verzug von mehreren Jahren akut gewordene Krise der japanischen Banken zeigte sich immer mehr als systemisch und führte zum Untergang, zur Verstaatlichung oder Zwangsfusion verschiedener regionaler und nationaler Häuser. Eine schwache Erholung des Finanzsektors zur Jahrtausendwende wurde durch das Platzen der globalen Dotcom-Blase zunichte gemacht, und Japan war immer mehr in einer schweren Deflation gefangen.

Die Wirksamkeit Billionen-Yen-schwerer Stimuluspakete der japanischen Regierung insbesondere im politisch wichtigen, ländlichen Bausektor, um die steigende Arbeitslosigkeit zu zügeln, sowie mehrmaliger Phasen der Nullzinspolitik der Bank of Japan (BoJ) bleibt umstritten. Tatsache ist, dass die Investitionsbereitschaft des Privatsektors gering blieb. Dies war sicher auch bedingt durch einen Einbruch im Kreditmarkt von Seiten der mit faulen Krediten belasteten Banken, welcher erst durch drastische Eingriffe des Staates überwunden werden konnte. Die massiven Stimuluspakete über mehrere Jahre und die verspätete Rücknahme von Steuererleichterungen haben Japan zum am stärksten verschuldeten OECD-Land gemacht, eine schlechte Ausgangslage für die gegenwärtige Krise.¹⁰

Tabelle 1: Volkswirtschaftliche Schlüsseldaten Japans 2005-2010.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bruttoinlandprodukt (BIP) zu laufenden Preisen (Mrd. USD)	4 561	4 364	4 384	4 924	4 993	4 725
Bruttoinlandprodukt pro Kopf zu laufenden Preisen (USD)	35 699	34 159	34 318	38 559	39 116	37 052
Bruttoinlandprodukt, Veränderung zum Vorjahr (%)	1,9	2,0	2,4	-0,6	-6,2	0,5
Inflation, Veränderung zum Vorjahr (%)	-0,4	0,3	0,7	0,4	-1,3	-0,4
Leistungsbilanz (% des BIP)	3,6	3,9	4,8	3,2	1,5	1,2
Haushaltsbilanz (% des BIP)	-5,0	-4,0	-2,5	-5,6	-9,9	-9,8
Haushaltsschuld (% des BIP)	191,6	191,3	187,7	196,3	217,2	227,4
Arbeitslosenrate (%)	4,4	4,1	3,8	4,0	4,6	5,6

■ : Schätzung

Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook, April 2009 (www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/index.htm).

Während die japanischen Banken nicht direkt von den amerikanischen Kreditmarkturbulenzen betroffen sind, wirkt sich die globale Exportkrise umso stärker auf Japan aus. So brachen die japanischen Exporte, v.a. jene von Fahrzeugen, Elektronik und Maschinen, während des Fiskaljahres 2008¹¹ um 16,4 % auf noch 71,1 Billionen JPY (814,2 Mrd. CHF) ein. Gleichzeitig gingen auch die Importe um 4,1 % auf 71,9 Billionen JPY (823,3 Mrd. CHF) zurück, was zum ersten Handelsbilanzdefizit Japans seit 1980 führte. Die Regierung erwartet auch für 2009 einen rekordhohen Rückgang der Exporte um 27,6 %.

In der Folge des Exporteinbruchs schrumpfte das reale Bruttoinlandprodukt (BIP) für die Periode von September bis Dezember 2008 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 13,5 %. Für das ganze Jahr 2008 betrug der Rückgang nach japanischen Regierungsangaben 3,3 %. Es ist dies das zweite konsequente Jahr mit negativem Wachstum des BIP (siehe auch Abbildung 5). Während die Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) für das reale BIP Japans für 2009 einen Einbruch von gar 6,2 % voraussagen, geht die japanische Regierung mit -3,3 % vom stärksten Konjunkturrückgang der Nachkriegszeit aus.

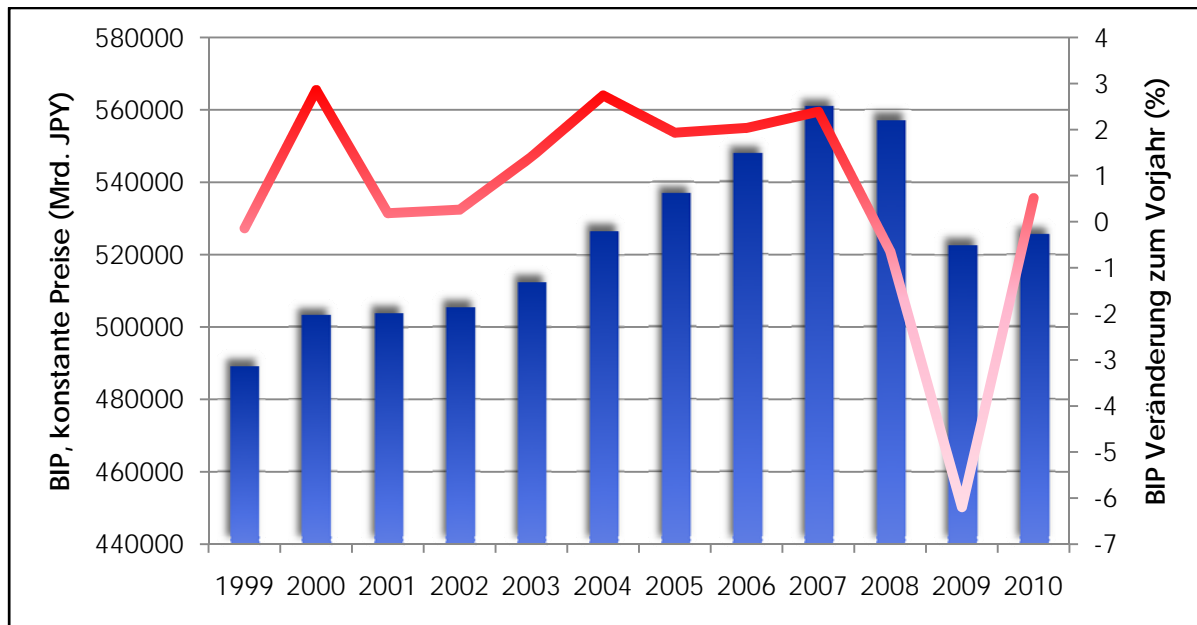
Private Forschungsinstitute sind derweil noch pessimistischer und sagen ein Negativwachstum in der Größenordnung von -4 bis -8 % voraus. Entsprechend dürfte sich der Rückgang bei den Exporten (-27,6 %) und ebenso bei der Investitionstätigkeit (-14,1 %) in diesem Jahr fortsetzen. Bei diesen Voraussagen wird viel davon abhängen, wie sich der Arbeitsmarkt entwickelt. Viele japanische Teilzeit- und temporär Angestellte wurden bereits

¹⁰ Vgl. IWF, Regional Outlook: Asia and Pacific, Chapter IV: Revisiting Japan's Lost Decade, April 2009 (www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/APD/eng/areo0509.htm).

¹¹ Während sich die in dieser Publikation verwendeten Zahlen generell auf das Kalenderjahr beziehen, verwenden staatliche Statistiken in der Regel das japanische Fiskaljahr, welches vom 1. April bis zum 31. März des Folgejahres reicht. Dies wird jeweils vermerkt.

entlassen, und daneben versuchen japanische Unternehmen ihre feste Belegschaft zu halten, indem sie Löhne kürzen.¹²

Abbildung 5: Bruttoinlandprodukt Japans und dessen Veränderung 1999–2010.



Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2009; Werte für 2008–2010 geschätzt.

Seit Oktober 2008 hat die japanische Regierung drei Konjunkturpakete mit einer Gesamtgrösse von 75 Billionen JPY (858,9 Mrd. CHF) geschnürt. Darüber hinaus hat sie dem Parlament ein Nachtragsbudget mit Rekordausgaben von 14,7 Billionen JPY (168,3 Mrd. CHF) beantragt. Die Projektgrösse aller Massnahmen zusammen – dazu gehören etwa Barauszahlungen, Steuersenkungen, Stützungsmaßnahmen für die Beschäftigung, Kreditgarantien für gefährdete Unternehmen und Subventionen für Photoelektrik und treibstoffeffiziente Autos – beläuft sich auf 56,8 Billionen JPY (650,4 Mrd. CHF). Die Regierung prognostiziert, dass diese Konjunkturförderungsmassnahmen das BIP im Fiskaljahr 2009 um 1,9 % anheben und ungefähr 200 000 neue Arbeitsplätze schaffen werden – gleichzeitig erwartet sie jedoch auch eine Arbeitslosenrate von 5,2 %. Da ein allgemeiner Einbruch des Konsums zu erwarten ist, dürfte sich der Nutzen dieser Pakete auf die Hersteller von Automobilen und energieeffizienteren Geräten beschränken.

Um dieses Nachtragsbudget zu finanzieren, plant Japan neue Anleihen über 10,8 Billionen JPY (123,7 Mrd. CHF) auszugeben, was die totalen neuen Anleihen 2009 auf rekordhohe 44,1 Billionen JPY (505,0 Mrd. CHF) ansteigen lässt. Als eine Folge davon wird die kumulierte Haushaltschuld bis zum Ende des Fiskaljahres nach japanischen Zahlen auf 168 % (nach IWF-Zahlen gar auf 217 %) des BIP und damit auf den höchsten Wert eines OECD-Staates anwachsen.

4.2 Japanischer Handel und Direktinvestitionen

Wenig überraschend hat sich auch der japanische Aussenhandel besonders während der letzten Dekade immer stärker auf Asien ausgerichtet. China (inklusive Hongkong) hat denn auch 2004 die USA als wichtigsten Handelspartner Japans überholt. Dieser Anstieg des Handels mit China und anderen asiatischen Staaten ist teilweise das Resultat der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung. Japanische Unternehmen exportieren Maschinen und Halbfabrikate wie elektronische Module und Komponenten zu Produktionsstätten in Chi-

¹² Vgl. auch Schulz, Martin, 2009, Japan in der Krise: Was ist diesmal anders?, in: MAGAZIN Swiss Economic Forum, H. 1, S. 26-27 (www.swisseeconomic.ch/pdf/magazine/Strategie_M_Schulz.pdf).

na, welche sie selbst mit Direktinvestitionen aufgebaut haben, und re-importieren die fertigen Produkte wieder nach Japan. Mit dem zunehmenden technologischen Know-how Chinas und anderer asiatischer Staaten ist es jedoch anzunehmen, dass deren Industrie in absehbarer Zeit zumindest teilweise zur Konkurrenz japanischer Hersteller wird.

Tabelle 2: Die wichtigsten Handelspartner Japans (2008).

	Land	Exporte (Mio. USD)	Anteil (%)	Veränderung (%)		Land	Importe (Mio. USD)	Anteil (%)	Veränderung (%)
1	USA	136 200	17,6	-5,0	1	China	142 337	18,8	11,5
2	China	124 035	16,0	13,7	2	USA	77 017	10,2	8,7
3	Südkorea	58 985	7,6	8,8	3	Saudi-Arabien	50 470	6,7	42,8
4	Taiwan	45 708	5,9	2,1	4	Australien	47 280	6,3	51,7
5	Hongkong	39 988	5,2	3,0	5	VAE	46 415	6,1	43,7
6	Thailand	29 253	3,8	12,9	6	Indonesien	32 293	4,3	22,1
7	Singapur	26 425	3,4	21,3	7	Südkorea	29 247	3,9	7,3
8	Deutschland	23 796	3,1	5,4	8	Malaysia	23 027	3,1	32,6
	EU (27)	109 383	14,1	3,9		EU (27)	69 915	9,3	7,6
	Schweiz	4 313	0,6	42,9		Schweiz	6 393	0,9	22,7
	Total	775 918	100,0	8,9		Total	756 086	100,0	21,7

Quelle: JETRO, basierend auf Japanisches Finanzministerium, *Trade Statistics*.

Im Zuge dieser Entwicklung hat Japan in den letzten Jahren denn auch den Schwerpunkt seiner Direktinvestitionen von den USA nach China verlagert, was sich in einem Anstieg um etwa 330 % in den Jahren 2000–2008 deutlich zeigt.

4.3 Bi- und multilaterale Politik Japans

Nachdem Japan lange einen streng multilateralen Ansatz bevorzugte, hat es in den letzten Jahren mit Nachdruck zu einer Politik der bilateralen Freihandelsabkommen umgeschwenkt. Ein besonderes Schwergewicht legt Japan auf die kleineren Volkswirtschaften Asiens, die Staaten Lateinamerikas und die Golfstaaten (siehe Tabelle 3). Dabei sind im Wettlauf mit China um die zukünftige Gestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen in der Region vor allem die Abkommen mit den ASEAN-Staaten von besonderer Bedeutung.

Daneben hat Japan eine grosse Zahl von bilateralen Investitions-, Doppelbesteuerungs- und weiteren Kooperationsabkommen in verschiedenen anderen Bereichen abgeschlossen – auch mit der Schweiz.

Tabelle 3: Chronologie der japanischen Freihandels- und Wirtschaftlichen Partnerschaftsabkommen (Jahr/Monat).

Partner	Beginn der Verhandlungen	Abkommen in Grundzügen	Unterzeichnung	Inkrafttreten
Singapur	2001/01	2001/10	2002/01	2002/11
Mexiko	2002/11	2004/03	2004/09	2005/04
Südkorea	2003/12			
Malaysia	2004/01	2005/05	2005/12	2006/07
Philippinen	2004/02	2004/11	2006/09	2008/12
Thailand	2004/02	2005/09	2007/04	2007/11
ASEAN	2005/04	2007/08	2008/04	2008/12: Singapur, Laos, Vietnam, Myanmar 2009/01: Brunei 2009/02: Malaysia 2009/06: Thailand
Indonesien	2005/07	2006/11	2007/08	2008/07
Chile	2006/02	2006/09	2007/03	2007/09
Brunei	2006/06	2006/12	2007/06	2008/08
GCC ¹³	2006/09			
Indien	2007/01			
Vietnam	2007/01	2008/09	2008/12	
Australien	2007/04			
Schweiz	2007/05	2008/09	2009/02	2009/09
Peru	2009/04			

Quelle: SECO. Siehe auch: www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html.

Japan engagiert sich stark auf multilateraler Ebene und ist Mitglied eines Grossteils der UN-Nebenorgane wie etwa des Entwicklungsprogramms (UNDP) oder der Welthandels- und Entwicklungskonferenz (UNCTAD) sowie der UN-Sonderorganisationen wie der Bretton-Woods-Institutionen, Weltbank-Gruppe mit Internationaler Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (IBRD) und Währungsfonds (IWF), der Arbeitsorganisation (ILO) oder der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation (FAO). Japan ist 1955 dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) beigetreten, wurde 1964 in die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) aufgenommen und ist ein Gründungsmitglied der Welthandelsorganisation (WTO). Bedeutend ist weiter seine Mitgliedschaft in den vorwiegend politischen Gremien wie der Gruppe der sieben bzw. acht grössten Industriestaaten (G-7 / G-8, als einziges asiatisches Mitglied), der WTO-Gruppe der zehn Nettoagrarimportländer (G-10, zusammen mit der Schweiz) sowie der zwanzig wichtigsten Industrie- und Schwellenländer (G-20).

Im asiatisch-pazifischen Raum ist Japan ein Gründungsmitglied der Asiatisch-Pazifischen Wirtschaftlichen Zusammenarbeit (APEC)¹⁴ und der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB) sowie ein Mitglied der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IADB). Mit dem Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) schliesslich ist Japan über den Mechanismus «ASEAN Plus Three»¹⁵ verbunden.

¹³ Gulf Cooperation Council (= Golf Kooperationsrat); Mitglieder: Saudi-Arabien, Kuwait, Bahrain, Katar, Vereinigte Arabische Emirate (VAE), Oman.

¹⁴ Quelle: www.apec.org/apec/member_economies.html.

¹⁵ ASEAN-Mitglieder sowie China, Japan und Südkorea (www.asean.org/4918.htm).

ZWEITER TEIL

WIRTSCHAFTLICHE BEZIEHUNGEN SCHWEIZ – JAPAN

1 Geschichtlicher Abriss

1.1 Erste Kontakte

Sicherlich waren auch in der Schweiz die Berichte des venezianischen Kaufmanns Marco Polo aus dem 13. Jahrhundert über das goldreiche «Cipangu» bekannt, aber erst im Verlaufe des 16. Jahrhunderts geraten sich Japan und die Schweiz in den «Gesichtskreis».

Abbildung 6: Karte Japans des Luzerner Stadtschreibers Renward Cysat (1586).



Photo mit freundlicher Genehmigung der Zentral- und Hochschulbibliothek Luzern (ZHB Luzern).

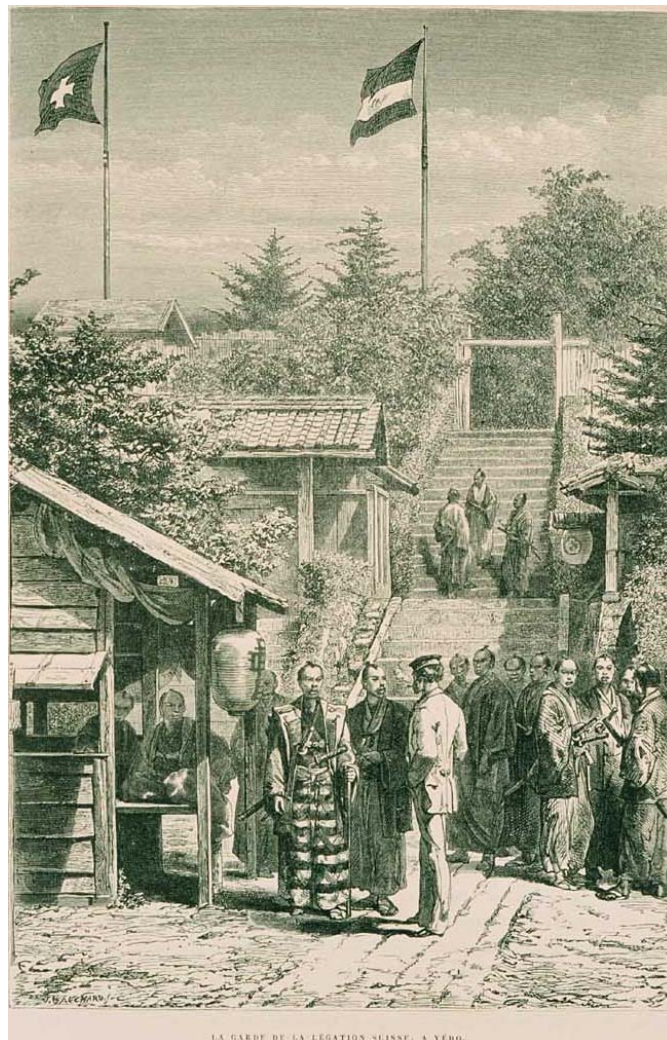
1586 veröffentlichte der Luzerner Stadtschreiber Renward Cysat (1545-1614) ein Buch mit dem Titel «*Warhafftiger Bericht von den Newerfundenen Japponischen Inseln und Königreichen*», zusammen mit einer Japan-Karte (siehe Abbildung 6). Cysat war jedoch nie in Japan gewesen; Text und Karte beruhten auf den Berichten anderer. Der erste Schweizer in Japan war, nach dem heutigen Forschungsstand, Éli Ripon aus der Gegend von Lausanne, der in den Diensten der holländischen Ostindiengesellschaft stand und 1623 Nagasaki (und vielleicht Ōsaka) erreichte. Es war auch die mit einem Monopol für den Handel zwischen Japan und Europa ausgestattete holländische Ostindiengesellschaft, die erste Schweizer Waren, vor allem Uhren und Textilien, nach Japan exportierte. Erste japanische Gegenstände

kamen, wie sich in Schweizer Museumssammlungen belegen lässt, bereits im 17. Jahrhundert in die Schweiz.

1.2 Der Freundschafts- und Handelsvertrag von 1864

Nach der erzwungenen Öffnung einiger japanischer Häfen zunächst für die Amerikaner 1854 und in den vier folgenden Jahren auch für andere grosse Seemächte war das holländische Handelsmonopol mit Japan gebrochen. Vor dem Hintergrund eines Einbruchs ihrer Exporte sahen Textilfabrikanten aus der Ostschweiz und die Uhrenindustrie Neuenburgs unter der Führung von Ständerat Aimé Humbert in dieser Entwicklung die Chance, sich einen neuen Absatzmarkt zu eröffnen. Sie entsandten in der Folge 1859 mit offizieller Ermächtigung des Bundes eine Delegation nach Japan; dies vermochte die japanische Seite jedoch nicht zu Verhandlungen zu bewegen. Die Uhrenindustrie eröffnete dennoch in Yokohama eine Niederlassung mit Angestellten niederländischer und französischer Nationalität, um unter dem Schutz der Verträge dieser Staaten operieren zu können.¹⁶

Abbildung 7: «La garde de la légation suisse, à Yédo».



Die Schweizer Legation in «Yédo» (Tokyo) geniesst 1864 Gastrecht in der niederländischen Mission.

Quelle: Humbert, Aimé, 1867, *Le japon illustré*, Ouvrage contenant 476 vues, scènes, types, monuments et paysages dessinées par E. Bayard, H. Catenaci, E[mile Théodore] Théron, Paris, London, Leipzig: Libraires de L. Hachette et Cie, Bd. 1, S. 305. (http://elib.doshisha.ac.jp/denshika/illustre/229/images/229_320.jpg).

¹⁶ Für weitere Informationen siehe Ziltener, Patrick (Hrsg.), 2009, *Handbuch Schweiz–Japan / Manuel des relations nippo-suisse*, Zürich: Chronos.

Erst eine zweite Schweizer Mission, angeführt von Aimé Humbert persönlich und ausgestattet mit einem Bundeskredit von 100 000 Franken, welche 1862 nach Japan aufbrach, vermochte schliesslich, 1864 in Edo (auch: Yedo) dem heutigen Tokyo kurz vor dem Ablauf ihres Mandates, Verhandlungen mit dem in Niedergang befindlichen Tokugawa-Shogunat zu führen.

Der resultierende erste bilaterale Vertrag zwischen der Schweiz und Japan, der **«Freundschafts- und Handelsvertrag zwischen dem schweizerischen Bundesrathe und Seiner Majestät dem Taïkun¹⁷ von Japan»** vom 6. Februar 1864¹⁸ folgte sehr eng den japanischen Verträgen mit den damaligen Grossmächten. Er enthielt hauptsächlich Bestimmungen bezüglich der Aktivitäten der Schweizer in Japan (Handels- und Niederlassungsfreiheit in den geöffneten Häfen, Exterritorialität etc.), während den Japanern umgekehrt keine Gegenrechte eingeräumt wurden. Der neuen japanischen Regierung, die im Rahmen der sogenannten Meiji-Restauration 1868 an die Macht kam, war deshalb eine Neuverhandlung dieser «ungleichen Verträge» ein grosses Anliegen.

1882 und 1886/87 fanden zu diesem Zwecke in Tokyo internationale Konferenzen statt, an denen auch die Schweiz vertreten war. Die japanische Regierung erklärte, dass sie zur Öffnung des ganzen Landes bereit sei, unter Bedingung der Aufhebung der Konsulargerichtbarkeit (Exterritorialität). Die hartnäckigen japanischen Bemühungen waren aber erst in den 1890er Jahre von Erfolg gekrönt. Die Schweiz folgte wiederum den Grossmächten und handelte 1896 – «auf Grundlage der Billigkeit und des wechselseitigen Vorteils» – einen neuen **«Freundschafts-, Niederlassungs- und Handelsvertrag»¹⁹** mit Japan aus.

Dieser war gültig bis 1911; die Neuverhandlungen wurden (wie schon 1896) in Bern mit dem in Wien residierenden japanischen Gesandten geführt. Im **«Niederlassungs- und Handelsvertrag» von 1911²⁰** war als einzige bedeutende Änderung das Recht auf den Erwerb von Grundeigentum in Japan enthalten. Eine feste Gültigkeit war bis 1923 vorgesehen, danach auf unbestimmte Zeit, bis eine der Parteien den Vertrag kündigt. Der bilaterale Vertrag von 1911 bildete die Grundlage für die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen bis ins 21. Jahrhundert.

1.3 Entwicklung des wirtschaftlichen Austausches

Im 19. Jahrhundert gehörten Schweizer Handelshäuser in Yokohama zu den führenden Exporteuren japanischer Seide. Sie waren aber auch sehr aktiv im Handel zwischen Japan und Drittländern. So importierte ein solches Handelshaus aus England die erste Strassenbeleuchtung für Tokyo. Aus der Schweiz kamen Textilprodukte und vor allem Uhren in bedeutenden Mengen, später auch Chemikalien und Kondensmilch. Die frühen Konsulatsberichte aus Yokohama und Ōsaka weisen dabei aus, wie schwierig sich infolge von Informationsmängeln der Marktzugang gestaltete, was neben Problemen mit Währungsschwankungen und zunehmenden Zöllen auf Luxusartikel etwa zu übergrossen Lagerbeständen an Textilien führte.

Bald konnten sich auch die schweizerischen Maschinenfabrikanten auf dem japanischen Markt etablieren und lieferten Waren für den Eisenbahnbau, die Elektrizitätswerke und die Spinnereien des sich rasch industrialisierenden Landes. Ab 1898 gibt es statistische Daten

¹⁷ Der *Taïkun* ist im heutigen Sprachgebrauch der *Shōgun*, also der faktische Herrscher über Japan, im Gegensatz zum *Mikado*, dem japanischen Kaiser oder *Tennō*, der bis 1868 weitgehend machtlos war.

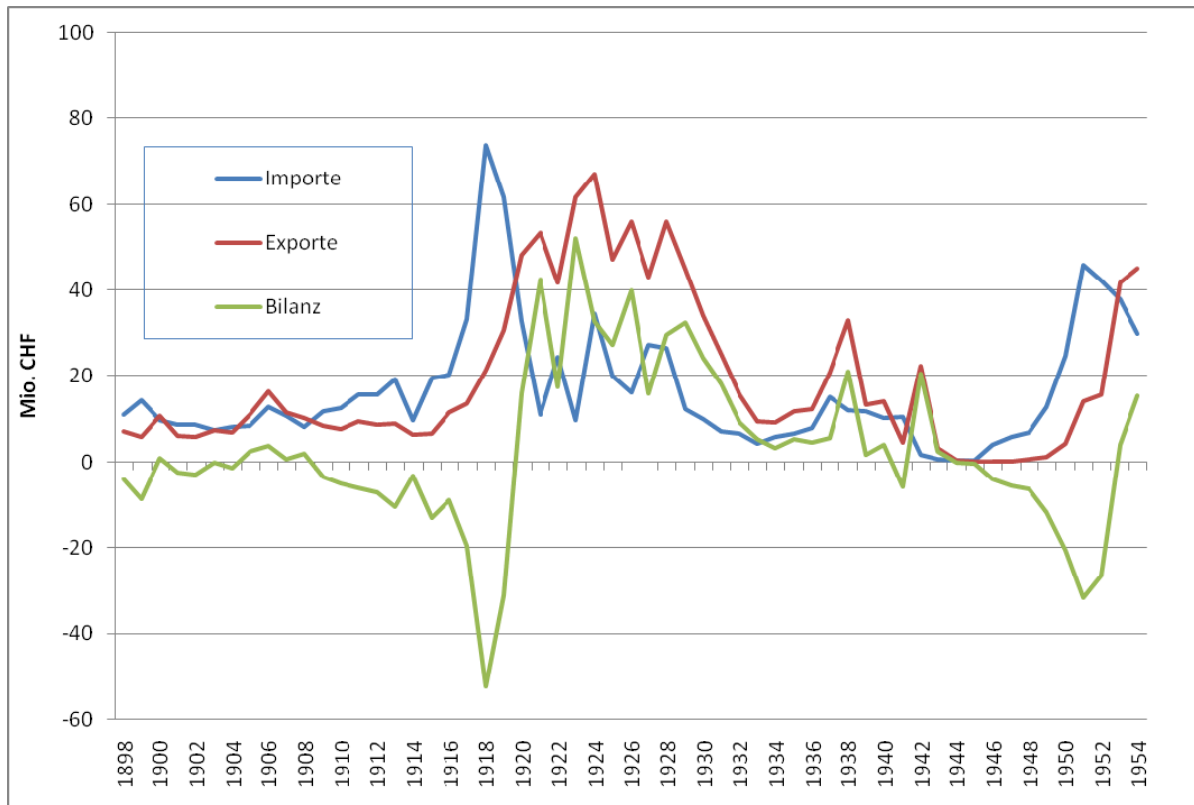
¹⁸ BBI 1864 II 209. Botschaft des Bundesrates mit einem Abriss des Ablaufs der Verhandlungen: BBI 1864 II 197.

¹⁹ BBI 1896 IV 809. Die Botschaft des Bundesrates zu diesem Abkommen (BBI 1896 IV 791) erwähnt die rasante Entwicklung und Modernisierung der japanischen Industrie in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

²⁰ SR 0.142.114.631. Aus der Botschaft des Bundesrates zu diesem Staatsvertrag (BBI 1911 III 885) geht hervor, dass im ausgehenden 19. Jahrhundert und zur Jahrhundertwende insbesondere Importzölle auf Schweizer (Gold-)Uhren und auf Milchpulver umstritten waren.

für den bilateralen Austausch (Abbildung 8). Vor allem in den Jahren des Ersten Weltkrieges entwickelte sich der bilaterale Handel zwischen der Schweiz und Japan dynamisch. Zunächst gab es ein rasantes Wachstum der Importe aus Japan, die im Jahr 1918 zu einem nie wieder erreichten Rekord-Handelsbilanzdefizit für die Schweiz führten. Nur wenig verzögert stiegen dann jedoch auch die Exporte der Schweiz, und ab 1920 (bis 1940) verzeichnete die Schweiz eine positive Handelsbilanz.

Abbildung 8: Handelsbeziehungen Schweiz-Japan 1898-1954.



Quellen: Statistisches Jahrbuch der Schweiz, Bde. 1892-1931. Aussenhandelsstatistik der Eidgenössischen Zollverwaltung, Jahresberichte 1931-1954 (www.ezv.admin.ch/themen/00504/index.html). Bis 1948 (sic) inklusive der japanischen Kolonie Korea.

Japan war in den 1920/30er Jahren einer der wichtigsten Überseemärkte für Schweizer Uhren, für Maschinenexporte sogar der wichtigste. Die bilateralen Handelsvolumina nahmen im Verlaufe der 1930er Jahre wieder ab, brachen in den Kriegsjahren 1942/43 fast vollständig ein – die beiden Spitzen der Exporte 1937/38 und 1942 lassen sich durch Kriegsmaterialexporte der Schweiz nach Japan erklären – und verblieben auf extrem niedrigen Niveau während der unmittelbaren Nachkriegsjahre, als die japanische Wirtschaft unter US-Kontrolle stand. Erst 1950 erreichten die Schweizer Exporte nach Japan wieder ein nennenswertes Niveau, dann aber stieg die Nachfrage sprunghaft an. 1953 verzeichnete die Schweiz bereits wieder eine positive Handelsbilanz – und dies blieb bis Anfang der 1970er Jahre so.²¹

2 Wirtschaftliche Beziehungen heute

Da sowohl die Schweiz wie auch Japan Mitglieder der OECD und der WTO sind, sind ihre bilateralen Wirtschaftsbeziehungen heute zu einem hohen Grad durch die Verpflichtungen im Rahmen der Abkommen und Regimes dieser Organisationen geregelt. Daneben haben die Schweiz und Japan auf bilateraler Ebene etwa ein Doppelbesteuerungsabkommen²²

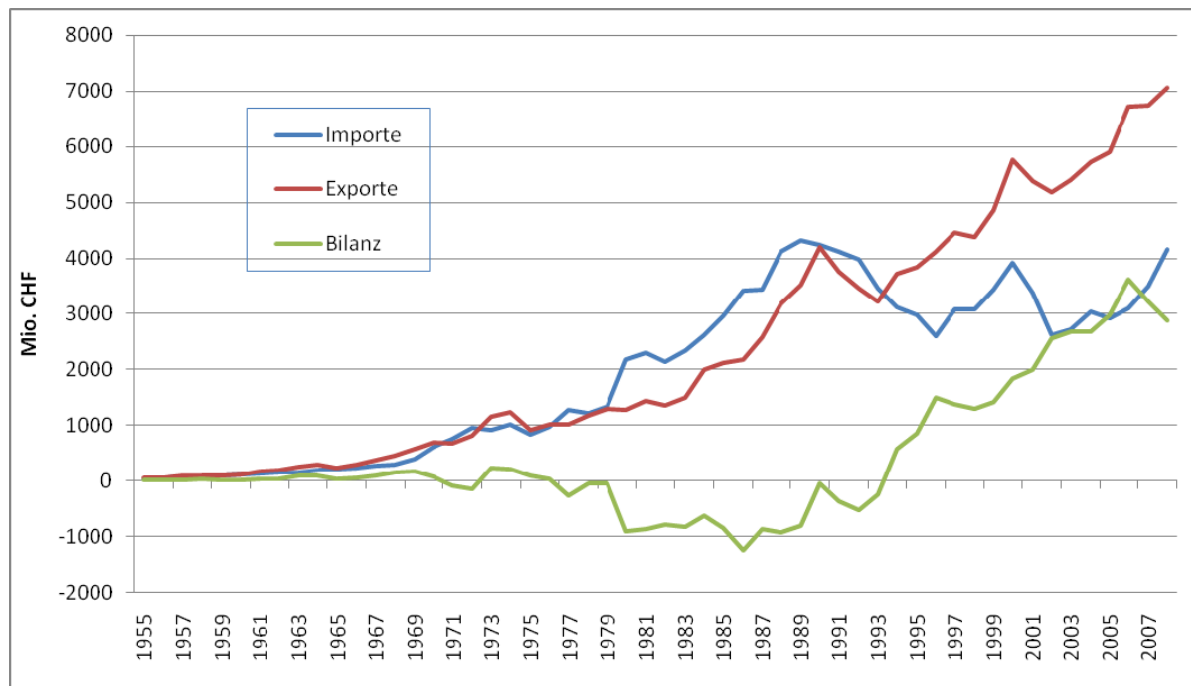
²¹ Vgl. Ziltener (Hrsg.), 2009.

²² SR 0.672.946.31

(1971) oder ein Abkommen über die wissenschaftliche und technologische Zusammenarbeit²³ (2007). Ihre vorläufige Krönung erhalten die freundschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und Japan mit dem Abschluss des FHWPA.

2.1 Handel

Abbildung 9: Handelsbeziehungen Schweiz-Japan 1955-2008.



Quelle: EZV, Aussenhandelsstatistik 1955-2008.

Die Abbildung 9, welche einen auffallenden Rückgang der Schweizer Importe aus Japan seit dem Ende der 80er-Jahre zu zeigen scheint, wird durch zwei Zeitphänomene etwas verfälscht: Einerseits stürzte die japanische Wirtschaft tatsächlich nach der Boomphase der 80er, in welcher sich die Kurse der japanischen Börse in bloss vier Jahren verdreifachten, mit dem Platzen der grossen Immobilien- und Aktienblase in eine tiefe und langdauernde Krise, der ersten in diesem Ausmass seit dem Zweiten Weltkrieg.

Tabelle 4: Entwicklung des Schweizer Aussenhandels mit Japan 2000 – 2008.

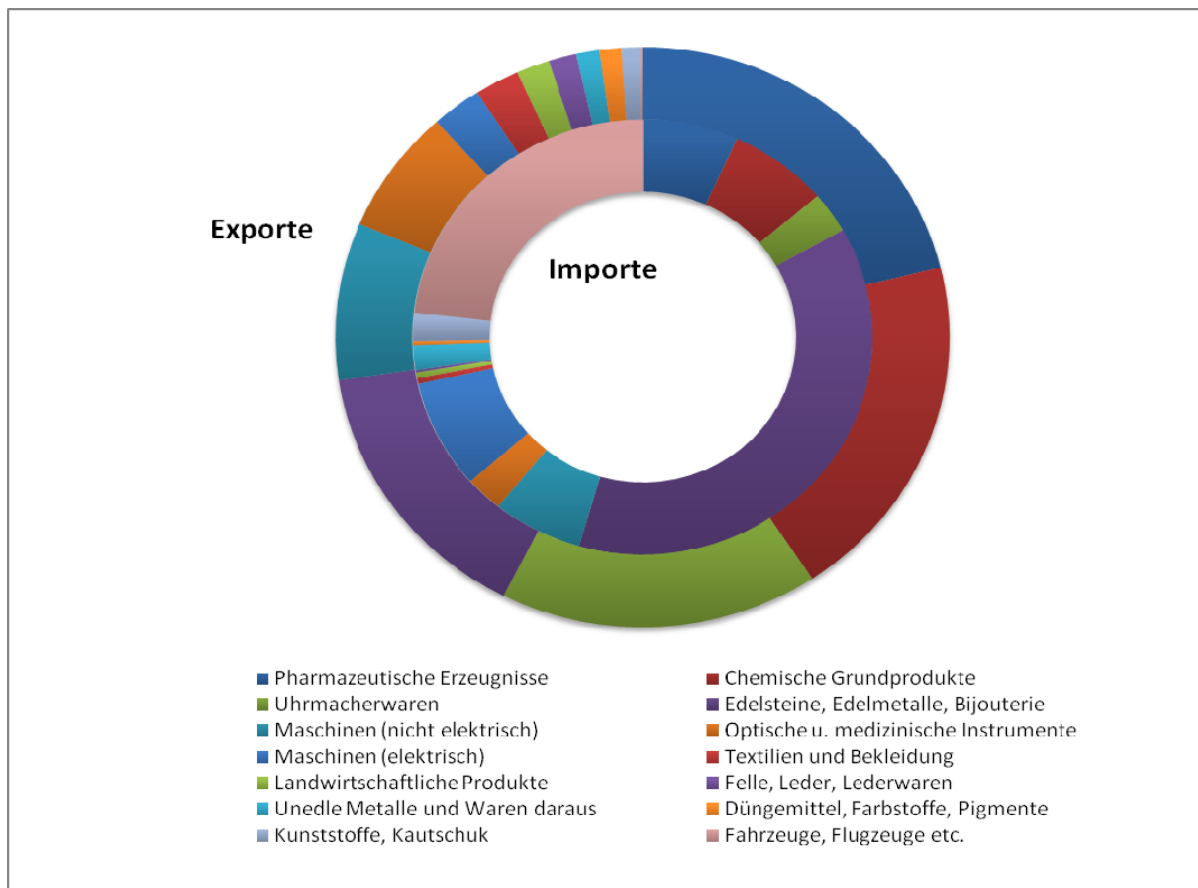
Jahr	Exporte (Mio. CHF)	Veränderung zum Vorjahr (%)	Importe (Mio. CHF)	Veränderung zum Vorjahr (%)	Saldo (Mio. CHF)	Volumen (Mio. CHF)	Veränderung zum Vorjahr (%)
2000	5 767	18,8	3 926	14,2	1 842	9 693	–
2001	5 383	–6,7	3 391	–13,6	1 992	8 774	–9,5
2002	5 179	–3,8	2 619	–22,8	2 560	7 798	–11,1
2003	5 406	4,4	2 729	4,2	2 677	8 135	4,3
2004	5 718	5,8	2 931	7,4	2 787	8 649	6,3
2005	5 892	3,0	2 918	–0,4	2 974	8 810	1,9
2006	6 726	14,2	3 105	6,4	3 621	9 831	11,6
2007	6 730	0,0	3 503	12,8	3 227	10 233	4,1
2008	7 058,0	4,9	4 170,2	19,0	2 888	11 228	9,7

Quelle: EZV, Aussenhandelsstatistik 2000-2008. Ab 2002 enthält die Schweizer Aussenhandelsstatistik auch den elektrischen Strom, die Retourwaren und den Lohnveredlungsverkehr.

²³ SR 0.420.463.1

Der zweite Grund für den relativen Rückgang der Schweizer Einfuhren aus Japan liegt andererseits in der Arbeitsteilung der globalisierten Weltwirtschaft: Viele japanische Industriebetriebe haben ihre Produktion in Billiglohnländer Asiens oder Osteuropas ausgelagert, was dazu geführt hat, dass Autos oder Computer japanischer Hersteller nun aus diesen Staaten eingeführt werden.

Abbildung 10: Exporte und Importe nach Warengruppen (Wert) 2008.



Quelle: EZV, Aussenhandelsstatistik 2008.

Die Exporte aus der Schweiz nach Japan sind 2008 um 4,9 % auf 7,05 Mrd. CHF angewachsen, während die Importe japanischer Produkte gar um 19,0 % auf 4,17 Mrd. CHF zugenommen haben. Damit ist Japan in Asien vor China (ohne Hongkong) die wichtigste Schweizer Exportdestination und nach China die wichtigste Einfuhrquelle.

Tabelle 5: Rangliste der wichtigsten gehandelten Warengruppen 2007/08 nach Wert.

Exporte nach Japan	2008		2007		+/- % 2007/08
	Wert (Mio. CHF)	Anteil (%)	Wert (Mio. CHF)	Anteil (%)	
1. Pharmazeutische Erzeugnisse	1 453,09	20,6	1 275,05	18,9	14,0
2. Chemische Grundprodukte	1 341,46	19,0	1 269,70	18,9	5,7
3. Uhrmacherwaren	1 154,63	16,4	1 207,35	17,9	-4,4
4. Edelsteine, Edelmetalle, Bijouterie	1 041,05	21,3	858,56	12,8	21,3
5. Maschinen (nicht elektrisch)	601,48	8,5	662,41	9,8	-9,2
6. Optische und medizinische Instrumente	476,89	6,8	460,30	6,8	3,6
7. Maschinen (elektrisch)	182,13	2,6	202,86	3,0	-10,2

Importe aus Japan	2008		2007		+/- % 2007/08
	Wert (Mio. CHF)	Anteil (%)	Wert (Mio. CHF)	Anteil (%)	
1. Edelsteine, Edelmetalle, Bijouterie	1 531,45	36,7	882,82	25,2	73,5
2. Fahrzeuge, Flugzeuge	943,09	22,6	945,77	27,0	-0,3
3. Maschinen (elektrisch)	328,57	7,9	315,99	9,0	4,0
4. Chemische Grundprodukte	286,19	6,9	282,86	8,1	1,2
5. Pharmazeutische Erzeugnisse	272,70	6,5	247,58	7,1	10,1
6. Maschinen (nicht elektrisch)	257,71	6,2	301,65	8,6	-14,6
7. Uhrmacherwaren	124,03	3,0	100,20	2,9	23,8

Quelle: EZV, Aussenhandelsstatistik 2007/08 (ohne Goldhandel).

Das Risiko für Exporte nach Japan wird von der Schweizer Exportrisikoversicherung (SERV) als minim (Kategorie 0) eingeschätzt. Die SERV vergibt zur Zeit für Japan Garantien für mittel- und langfristige Kredite²⁴ und hat 2007 mit der staatlichen japanischen *Export Credit Agency NEXI* ein Rückversicherungsabkommen abgeschlossen.

2.2 Investitionen

Die Schweiz ist ein wichtiger Investor in Japan, dem für die Schweiz nach Singapur bedeutendsten Investitionsstandort in Asien. Gemäss der Schweizerischen Nationalbank (SNB)²⁵ beläuft sich der Kapitalbestand der Schweizer Direktinvestitionen in Japan per Ende 2007 auf rund 13,7 Mrd. Franken oder 1,8 % der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland. Von den gesamten ausländischen Direktinvestitionen in Japan stammen (nach japanischen Angaben) 2,9 % aus der Schweiz, womit die Schweiz unter den ausländischen Investoren in Japan auf Platz 7 liegt. 2007 erreichte der Schweizer Direktinvestitionsfluss nach Japan nach Angaben der SNB mit rund 2,8 Mrd. Franken ein neues Rekordniveau. Gleichzeitig belief sich die Zahl der von Schweizer Firmen in Japan beschäftigten Personen auf 65 303.

Tabelle 6: Wichtigste Investoren in Japan (2007).

	Land	Direktinvestitionen (Bestand bei Jahresende, Mio. USD)	Anteil (%)	Veränderung zum Vorjahr (%)	Fluss (Mio. USD)
1	USA	44 795	33,5	29,6	13 270
2	Niederlande	26 025	19,4	-1,5	-390
3	Frankreich	12 776	9,5	3,9	504
4	Cayman-Inseln	10 469	7,8	14,1	1 480
5	Grossbritannien	5 962	4,5	9,1	540
6	Singapur	4 620	3,5	27,7	1 282
7	Schweiz	3 942	2,9	29,5	1 162
8	Deutschland	3 811	2,8	-21,3	-813
9	Hong Kong	2 301	1,7	2,0	47
10	Luxemburg	2 250	1,7	21,5	484
	EU (27)	55 117	41,2	1,2	642
	Total	133 888	100,0	16,6	22 181

²⁴ www.serv-ch.com/index.php?id=55&sprache=d&L=0&cc=387. Die SERV klassifiziert Risiken auf einer Skala von 0 (minim) bis 7 (sehr hoch).

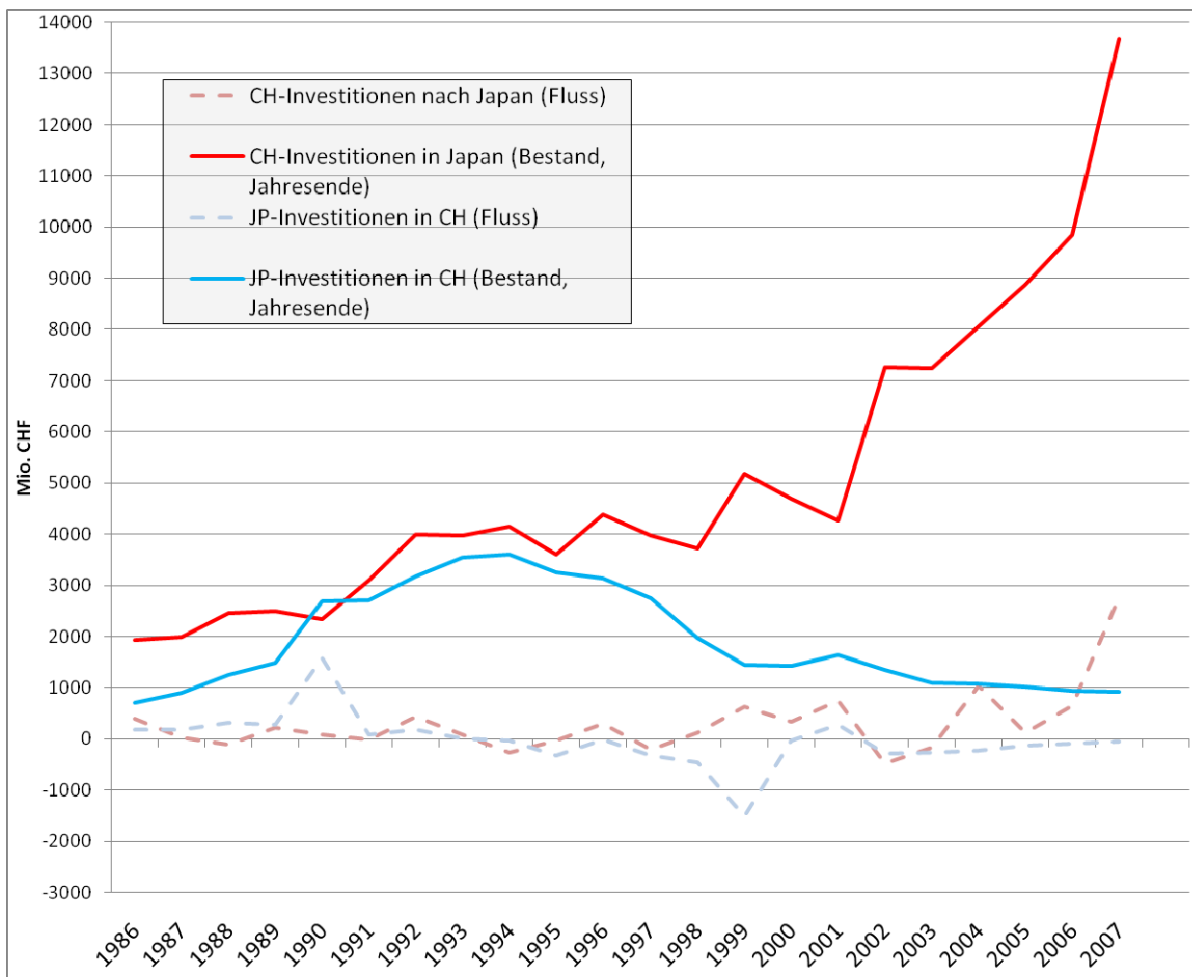
²⁵ Quelle: www.snb.ch/de/i/about/stat/statpub/fdi/stats/fdi.

	Land	Portfolioinvestitionen (Bestand bei Jahresende, Mio. USD)	Anteil (%)	Veränderung zum Vorjahr (%)	Fluss (Mio. USD)
1	USA	622 223	31,8	2,9	18 286
2	Grossbritannien	536 802	27,4	-2,8	-15 042
3	Frankreich	126 827	6,5	30,0	38 089
4	Luxemburg	97 669	5,0	7,0	6 807
5	Schweiz	47 512	2,4	7,7	3 661
6	VR China	42 162	2,2	38,4	16 210
7	Singapur	40 213	2,1	25,4	10 208
8	Saudi Arabien	35 916	1,8	18,0	6 467
9	Belgien	33 786	1,7	-15,1	-5 091
10	VAE	33 284	1,7	33,5	11 164
	EU (27)	899 837	46,0	0,3	2 616
	Total	1 957 985	100,0	5,3	104 240

Quelle: JETRO, basierend auf Japanisches Finanzministerium, *Balance of Payments Statistics*.

Mit Ausnahme von 2001 war 1994–2007 jedes Jahr ein Abfluss japanischen Kapitals aus der Schweiz zu verzeichnen, was dazu führte, dass der Kapitalbestand der japanischen Direktinvestitionen in der Schweiz unter eine Milliarde Franken fiel, was nur gerade 0,4 % aller ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz entspricht.

Abbildung 11: Entwicklung der wechselseitigen Direktinvestitionen 1986-2007.



Quelle: SNB, Direktinvestitionen 1986-2007.

Eine Auswertung der Direktinvestitionen in der Schweiz nach dem Land des letztlich Berechtigten²⁶ führte allerdings zu einer bedeutenden Korrektur bezüglich des getätigten japanischen Investitionsvolumens: Demnach lagen 2005 die japanischen Investitionen unter Berücksichtigung der indirekten japanischen Investitionen in der Schweiz viel höher, nämlich bei rund 7 Milliarden.

Abbildung 12: Nicolas G. Hayek Center im Einkaufsbezirk Ginza in Tokyo.



Photo mit freundlicher Unterstützung durch The Swatch Group Ltd., Biel/Bienne.

²⁶ Es wird unterschieden zwischen dem Investor, der die unmittelbare Kontrolle über die Investition hat, und dem Investor, der letztlich die Kontrolle ausübt. Manche der unmittelbaren Investoren werden nämlich ihrerseits durch Konzernsitze in anderen Ländern gesteuert. So wurden 2005 bereits 28% des Beteiligungskapitals in ausländischen Tochtergesellschaften in der Schweiz über Zwischengesellschaften gehalten. Quelle: SNB (2006), *Entwicklung der Direktinvestitionen 2005*.

DRITTER TEIL

—

ABKOMMEN ÜBER FREIHANDEL UND WIRTSCHAFTLICHE PARTNERSCHAFT SCHWEIZ–JAPAN (FHWP)



1 Der Weg zum FHWP

1995 begannen die Schweiz und Japan, regelmässige bilaterale Wirtschafts- und Finanzkonsultationen abzuhalten. In diesen und auch im Rahmen anderer bilateraler Kontakte wurden die Möglichkeiten der Verstärkung der Wirtschaftsbeziehungen durch den Abschluss eines Freihandelsabkommens (FHA) diskutiert. Aufgrund der unterschiedlichen Handelsstrukturen zwischen Japan und den einzelnen EFTA-Staaten und der besonderen Sensibilitäten im Bereich des Fisches und anderer Meeresprodukte wurde ein Vorgehen im Rahmen der EFTA von der japanischen Seite ausgeschlossen, womit kurz- und mittelfristig ausschliesslich der bilaterale Weg realistisch erschien. 2003-2004 wurden durch die Schweiz und Japan separate Machbarkeitsstudien zu einem bilateralen FHA verfasst und ausgetauscht (auf Schweizer Seite SECO, auf japanischer Seite JETRO). Der damalige Bundespräsident Joseph Deiss regte anlässlich seines Besuches beim damaligen japanischen Premierminister Jun'ichirō Koizumi in Tokyo im Oktober 2004 weitere Schritte auf dem Weg zu einem FHA an. Auf die Einsetzung einer gemeinsamen Studiengruppe auf der Ebene von Behördenvertretern einigte man sich am Treffen zwischen Koizumi und dem damaligen Bundespräsidenten Samuel Schmid in Tokyo im April 2005.

Der Bericht der «*Joint Governmental Study Group for strengthening economic relations between Japan and Switzerland*»²⁷ wurde im Verlauf von fünf Treffen im Zeitraum von Oktober 2005 bis Dezember 2006 erstellt und schliesslich im Januar 2007 veröffentlicht. Die Studiengruppe analysierte sämtliche üblicherweise von einem umfassenden FHA (im japanischen Verständnis ein Wirtschaftliches Partnerschaftsabkommen, WPA) abgedeckten Bereiche und verglich die entsprechenden Ansätze Japans und der Schweiz. Auch weitere Bereiche möglicher Zusammenarbeit wurden in der Gruppe thematisiert. Der Bericht kam zum Schluss, dass mit einem bilateralen FHA die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen (Warenverkehr, Dienstleistungen, Investitionen) wesentlich gefördert und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen beider Länder gestärkt werden könnten. Der Bericht empfahl die rasche Aufnahme von Verhandlungen. Am 19. Januar 2007 nahmen die damalige Bundespräsidentin Micheline Calmy-Rey und der damalige japanische Premierminister Shinzō Abe im Rahmen eines Telefongesprächs vom Bericht der Studiengruppe zustimmend Kenntnis und gaben die Eröffnung von Verhandlungen bekannt.

Vereinbart wurde, die Verhandlungsrunde abwechselnd in der Schweiz und in Japan abzuhalten, beginnend mit einer ersten Runde in Tokyo. Alle acht Verhandlungsrunden standen unter dem **gemeinsamen Vorsitz** des japanischen Botschafters für internationale Handels- und Wirtschaftsfragen im Aussenministerium, Jun Yokota, und des ständigen Vertreters der Schweiz bei den internationalen Wirtschaftsorganisationen in Genf und Delegierten des Bundesrates für Handelsverträge, Botschafter Luzius Wasescha.²⁸

²⁷ Der Bericht der Joint Study Group findet sich auf der FHWP-Seite des SECO (www.seco.admin.ch/themen/00513/02655/02731/02970/).

²⁸ Siehe auch: Ziltener (Hrsg.), 2009.

Abbildung 13: Unterzeichnung des FHWPA durch Bundesrätin Doris Leuthard und den japanischen Aussenminister Hirofumi Nakasone, 19. Februar 2009, Tokyo.

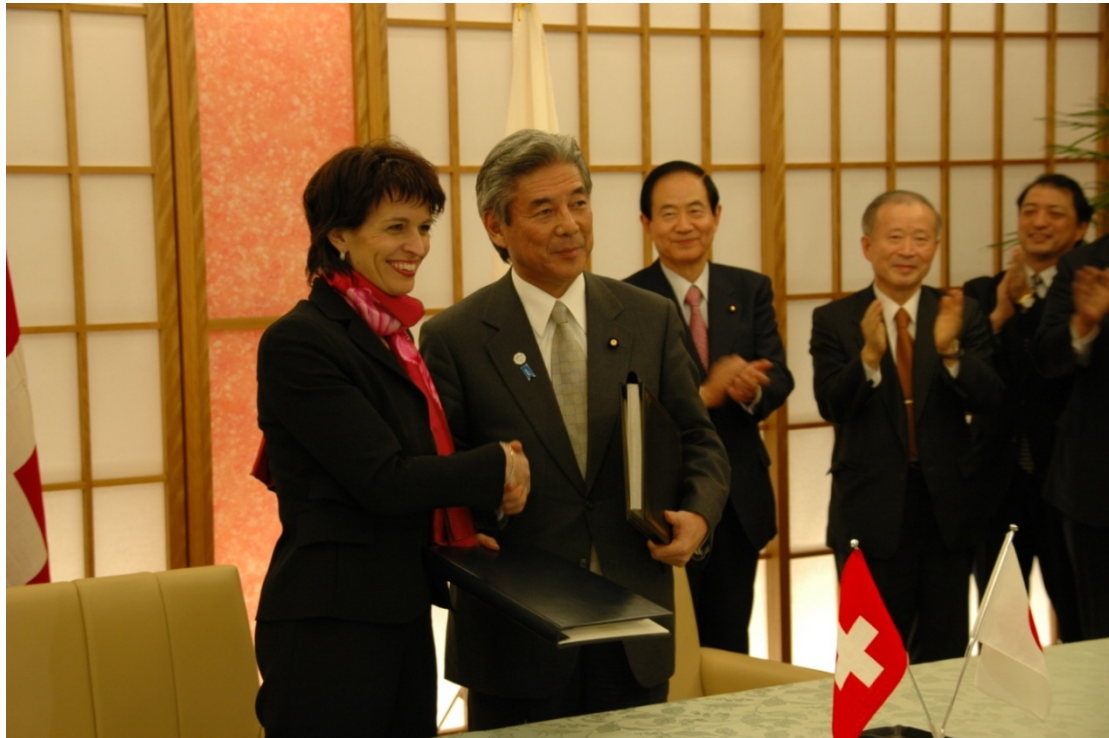


Photo mit freundlicher Unterstützung durch swissinfo.ch, Christian Raaflaub.

Tabelle 7: Der Weg zum FHWPA Schweiz – Japan (2007–2009).

Seit 1995	Regelmässige bilaterale Wirtschaftskonsultationen zwischen der Schweiz und Japan
2003 / 2004	Parallele FHA-Machbarkeitsstudien (SECO, JETRO)
Oktober 2004	Bundespräsident Deiss in Tokyo; Gespräche u.a. über FHA-Themen
April 2005	Bundespräsident Schmid in Tokyo; Schmid und Premierminister Koizumi einigen sich darauf, eine Joint Study Group einzusetzen
Oktober 2005 – November 2006	<i>Joint Governmental Study Group for Strengthening Economic Relations between Japan and Switzerland</i> (fünf Treffen)
19. Januar 2007	Bundespräsidentin Calmy-Rey und Premierminister Abe beschliessen offiziell Verhandlungsaufnahme
März 2007 – September 2008	Vorbereitungstreffen und acht Verhandlungsrunden in der Schweiz und in Japan
24. September 2008	Grundsätzliche Einigung und Paraphierung des Abkommens am 24. September spätnachts durch die Verhandlungsleiter im Bernerhof
Oktober 2008 – Januar 2009	Lösen letzter Detailfragen, rechtliche Bereinigung des Abkommenstexts
19. Februar 2009	Unterzeichnung durch Bundesrätin Leuthard und Aussenminister Nakasone im Aussenministerium in Tokyo
25. Mai und 8. Juni 2009	Ratifizierung durch National- bzw. Ständerat
28. Mai und 24. Juni 2009	Ratifizierung durch das japanische Unter- bzw. Oberhaus, Anpassung von nationalen Regelungen
1. September 2009	Inkrafttreten des FHWPA Schweiz – Japan

2 Übersicht FHWA

Das Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen (FHWA) Schweiz–Japan²⁹ hat einen **sektoriell-umfassenden Abdeckungsbereich**. Es enthält unter anderem substantielle Bestimmungen über den Warenhandel, den Handel mit Dienstleistungen, den grenzüberschreitenden Verkehr natürlicher Personen zu Geschäftszwecken, die Tätigkeit und den Schutz von Investitionen, den Schutz des Geistigen Eigentums, den elektronischen Handel sowie den Wettbewerb. Verschiedene Entwicklungs- und Verhandlungsklauseln (z.B. für das öffentliche Beschaffungswesen), institutionelle Bestimmungen sowie Bestimmungen über ein Streitbeilegungsverfahren runden das Abkommen ab.

- Im **Warenhandel** lag der durchschnittliche japanische Zollansatz für Industriegüter 2006 bei 3,7 %. Mit dem FHWA wird ein Grossteil dieser Zölle auf Schweizer Exporten nach Japan wegfallen. Praktisch alle **Industriegüter** mit Schweizer Ursprung werden künftig zollfreien Zugang zum japanischen Markt erhalten, wodurch Schweizer Exporteure schätzungsweise ca. 100 Millionen Franken jährlich einsparen können. Im Landwirtschaftsbereich erhalten ausgewählte Schweizer **Landwirtschaftsprodukte** (u.a. Käsespezialitäten, Trockenfleisch, Wein und Schokolade) präferentiellen Zugang zum kaufkräftigen japanischen Markt. Umgekehrt gewährt die Schweiz Japan Zollkonzessionen auf gewissen landestypischen Spezialitäten wie *sake* (Reiswein) oder *bonsai*. Da es sich beim FHWA um ein bilaterales Abkommen Schweiz-Japan und nicht um ein im EFTA-Rahmen abgeschlossenes Abkommen handelt, wurde kein separates Landwirtschaftsabkommen ausgehandelt, sondern die Konzessionen sowohl für landwirtschaftliche Verarbeitungs- wie auch Basisprodukte im FHWA geregelt. Die gewährten Landwirtschaftskonzessionen sind mit Landwirtschaftspolitik der Schweiz vollumfänglich vereinbar. Im Bereich der **technischen Regulierungen** wird eine verstärkte Zusammenarbeit zum Abbau von Handelshemmnissen vorgesehen, einschliesslich der Möglichkeit, sektorspezifische Vereinbarungen zu treffen. Im Bereich der **sanitären und phytosanitären Massnahmen** besteht die Möglichkeit zu bilateralen Konsultationen im Falle auftretender Probleme. Die **Ursprungsregeln** des Abkommens konnten einfach und benutzerfreundlich ausgestaltet werden. Ausserdem sieht das Abkommen Bestimmungen über **Handelserleichterungen** und die Zusammenarbeit zwischen den Zollbehörden vor.
- Die umfassenden Bestimmungen im Bereich der gegenseitigen Liberalisierung des Handels mit **Dienstleistungen** bauen auf dem WTO-Dienstleistungsabkommen (GATS) auf und gehen in gewissen Bereichen über dieses hinaus, wodurch ein verbesserter Marktzugang für Schweizer Dienstleistungserbringer auf dem japanischen Markt resultiert, unter anderem im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen, der Finanz-, Telekommunikations-, Vertriebs-, Umwelt- und Transportdienstleistungen. Ausnahmen vom Marktzugang sowie von der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung sind in sogenannten «Negativlisten» aufgeführt. Gemäss der Methode des Negativlistenansatzes fallen grundsätzlich alle Sektoren in den Geltungsbereich der Marktzugangs-, der Inländerbehandlungs- und der Meistbegünstigungspflicht, sofern sie nicht von den Vertragsparteien durch Aufführung in den Reservationslisten davon ausgenommen sind.
- Die Bestimmungen über die **Einreise und den zeitlich befristeten Aufenthalt natürlicher Personen** wurden in einem separaten Kapitel festgehalten. Die darin enthaltenen Verpflichtungen Japans bewegen sich im Wesentlichen im Rahmen der von Japan bereits in der WTO und früheren FHA eingegangenen Verpflichtungen (siehe Fünfter Teil

²⁹ Das Hauptabkommen mit allen Anhängen und das Umsetzungsabkommen finden sich in der verbindlichen englischen Fassung auf der Webseite des SECO (www.seco.admin.ch/themen/00513/02655/02731/02970/) sowie in den Landessprachen unter SR 0.946.294.632 (Hauptabkommen, nur mit Anhang «Schedule of Switzerland») und SR 0.946.294.632.1.

dieser Broschüre). Die Bestimmungen in diesem Bereich sind nicht mit dem bilateralen Abkommen über den freien Personenverkehr Schweiz-EU vergleichbar.

- Das Kapitel über den **elektronischen Handel** (E-Commerce) enthält spezifische Bestimmungen über den Handel mit elektronischen Produkten und Dienstleistungen, digitale Signaturen sowie den Schutz von Online-Konsumenten.
- Das FHWPA gewährt Investoren das Recht auf Marktzutritt auf Grundlage der Inländerbehandlung sowie der Meistbegünstigung und enthält, in Ergänzung der bestehenden Regeln zwischen den OECD-Staaten, umfassende Bestimmungen zum Schutz getätigter **Investitionen**.
- Im Bereich des **geistigen Eigentums** enthält das FHWPA Bestimmungen zum Schutz der Urheberrechte und der verwandten Schutzrechte, von Marken, Designs, Patenten, Neuzüchtungen von Pflanzensorten, geographischen Herkunftsangaben, Testdaten in Marktzulassungsverfahren für pharmazeutische und agrochemische Produkte sowie Bestimmungen betreffend den unlauteren Wettbewerb. Ausserdem wurden Bestimmungen über die Rechtsdurchsetzung im administrativen, zivil- und strafrechtlichen Bereich vereinbart.
- Bezüglich des **Wettbewerbs** enthält das FHWPA neben den in FHA üblichen Bestimmungen gegen die Unterlaufung des Abkommens durch wettbewerbswidrige Absprachen auch detaillierte Bestimmungen über die Zusammenarbeit zwischen den Wettbewerbsbehörden Japans und der Schweiz.
- Sowohl Japan als auch die Schweiz sind Parteien des plurilateralen WTO-Abkommens über das **öffentliche Beschaffungswesen** (GPA). Das FHWPA enthält in diesem Bereich eine Verhandlungsklausel, die Verhandlungen auf der Grundlage der Gegenseitigkeit vorsieht, falls eine Partei einem Drittstaat einen über das GPA hinausgehenden Marktzugang vertraglich zugesteht.
- Zur **Verwaltung, Umsetzung und Weiterentwicklung des Abkommens** wird ein Gemischter Ausschuss eingesetzt, der Regierungsvertreter beider Parteien umfasst und einstimmig Beschlüsse fassen kann. Im Falle von Streitigkeiten über die Umsetzung des Abkommens sieht das FHWPA einen Konsultationsmechanismus im Rahmen dieses Gemischten Ausschusses vor. Sollte es dabei zu keiner einvernehmlichen Lösung kommen, steht ein für beide Parteien verbindliches Schiedsgerichtsverfahren zur Verfügung. Im Falle von Streitigkeiten im Investitionsbereich ist, ähnlich wie in Investitionsschutzabkommen der Schweiz, auch ein spezielles Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren vorgesehen.

Mit Bestimmungen über die **Förderung engerer Wirtschaftsbeziehungen** wird zusätzlich ein privilegierter Rahmen geschaffen, der den Privatsektoren beider Länder die Möglichkeit gibt, ihre spezifischen Anliegen direkt einzubringen und gemeinsam mit Behördenvertretern beider Vertragsparteien zu diskutieren. Diese Möglichkeit ist besonders deshalb wertvoll, weil Schweizer Firmen, vor allem KMUs, in Japan oftmals mit informellen Marktzutrittschürden zu kämpfen haben.

Um den exklusiven Zuständigkeitsbereichen der japanischen Parlaments und der japanischen Regierung Rechnung zu tragen, wurde parallel zum FHWPA ein separates **Umsetzungsabkommen** zwischen dem Bundesrat und der japanischen Regierung abgeschlossen, das präzisierende Bestimmungen zum Hauptabkommen enthält.

3 Handel mit Waren

3.1 Allgemeines

Im Kapitel 2 («Trade in Goods») des Hauptabkommens wird bestimmt, dass alle Güter des Zolltarifs vom Abkommen erfasst werden und dass sich das Anwendungsgebiet auf das Territorium der Parteien (Japan und Zollunion Schweiz-Liechtenstein) ausdehnt. Zudem enthält das Abkommen Bestimmungen zur Inländerbehandlung, ein Verbot von Exportzöllen sowie eine Verpflichtung, keine in der WTO nicht erlaubten Handelsbeschränkungen einzuführen. Im Weiteren wird auf das Ausrichten von Exportsubventionen verzichtet, mit Ausnahme derjenigen der Schweiz für Waren des Zolltarif-Kapitels 19 (Lebensmittelzubereitungen auf Basis von Malz bzw. Mehl, Teigwaren, Cornflakes, Biskuits), für welche Japan der Schweiz keine Konzessionen gewährt. Bilaterale Schutzmassnahmen sind innerhalb gewisser Regeln möglich, dürfen jedoch nicht länger als zwei Jahre, bei Bestehen von besonders aussergewöhnlichen Umständen nicht länger als drei Jahre dauern. Sie können erst nach einem gleich langen Zeitraum, während dem die vorhergehende Schutzmassnahme in Kraft war, oder nach einem Jahr wieder aufgenommen werden, je nach dem welcher dieser Zeiträume länger ist. Zudem sind dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) entsprechende Ausnahmeregelungen, namentlich Schutzklauseln bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten und zum Schutz der öffentlichen Ordnung, der Gesundheit und der inneren und äusseren Sicherheit des Landes, vorgesehen.³⁰

Abbildung 14: Discountmarkt in Nagasaki.



Photo: Claude Estèbe (www.flickr.com/photos/colodio/179405803/sizes/o/).

Im Ursprungsbereich³¹ (Annex II «Rules of Origin» zum FHWPA) wurde eine generelle Ursprungsregel vereinbart, welche als ursprungsbegründendes Kriterium einen mindestens 40-prozentigen inländischen Wertschöpfungsanteil oder einen Wechsel der vierstelligen Tarifnummer vorsieht. Daneben wurde für bestimmte Produkte eine Liste mit produktspezifischen Ursprungsbestimmungen vereinbart, welche so ausgestaltet werden konnte, dass ein signifikanter präferentieller Marktzugang möglich sein sollte. Die Direktversandregel ermöglicht das Aufteilen von Sendungen unter Zollkontrolle in Drittstaaten, ohne dass dabei die Ursprungseigenschaft verloren geht. Als Ursprungsnachweis ist ein der Warenverkehrsbe-

³⁰ Vgl. das Zirkular der Oberzolldirektion zum FHWPA (www.ezv.admin.ch/dokumentation/00450).

³¹ Siehe dazu insbesondere auch Kapitel III.3.4 dieser Broschüre.

scheinigung EUR.1 entsprechendes Zertifikat oder – das erste Mal in einem japanischen Freihandelsabkommen – für Ermächtigte Ausführer eine Rechnungserklärung vorgesehen. Die Bestimmungen über die Zollverfahren und Handelserleichterungen – einschliesslich Regeln betreffend die Zusammenarbeit zwischen den Zollbehörden beider Seiten – sind in separaten Kapiteln im Haupt- und im Umsetzungsabkommen geregelt.

Die durchschnittliche japanische Normalzollbelastung lag im Jahr 2006 bei 6,5 % (Landwirtschaftsgüter: 17,1 %; Industriegüter: 3,7 %). 41,7 % aller Tariflinien waren bereits bislang zollfrei, 86,5 % werden es nach dem Zollabbau und der zum Teil dafür vorgesehenen Frist sein. Mit dem FHWP A wird ein Grossteil der Zölle auf Schweizer Exporten von Industriegütern nach Japan wegfallen. Auch wenn davon auszugehen ist, dass ein wichtiger Teil der Schweizer Exportgüter (v.a. Maschinen, Uhren, gewisse pharmazeutische Erzeugnisse) bereits heute zollfrei oder zu vernachlässigbaren Zollansätzen nach Japan gelangt, können die jährlichen Zolleinsparungen für den Export von Schweizer Produkten auf die Grössenordnung von 100 Mio. Franken geschätzt werden. **Detaillierte Angaben über die mit dem FHWP A angewendeten Zolltarife und deren Abbauschritte auf Stufe des 6-stellig-harmonisierten Tarifsystems (HS) können auf der SECO-Homepage eingesehen werden.**³² Im fünften Jahr nach dem Inkrafttreten des Abkommens ist eine generelle Überprüfung der Zollkonzessionen vorgesehen.

3.2 Konzessionen im Industriebereich

Der durchschnittliche Zollansatz für Industrieprodukte der Zolltarif-Kapitel 25–97 beträgt 2,4 %. Fast 99 % der Tariflinien sind gebunden und entsprechen den tatsächlich angewendeten Zollansätzen. Die Berechenbarkeit des japanischen Zolltarifs ist dadurch sehr hoch.

Bei Inkrafttreten werden die japanischen Zölle auf Industriewaren mit wenigen, für die Schweizer Export-Interessen unbedeutenden Ausnahmen abgebaut. Für Schweizer Ursprungswaren werden die Zollansätze bei der Einfuhr in Japan mehrheitlich vom ersten Tag an beseitigt. Für einzelne Waren findet ein Zollabbau über fünf, sieben oder zehn Jahre statt. Dies betrifft insbesondere gewisse Erdölzeugnisse, chemische Grundstoffe, Kunststoffe in Primärformen, Lederwaren und Schuhe, sowie gewisse Glas- und Schmuckwaren.

3.3 Konzessionen im Agrarbereich

Im Bereich der Landwirtschaft beschränken sich die Konzessionen beider Seiten auf eine gewisse Anzahl ausgewählter Ursprungserzeugnisse mit offensiven Exportinteressen. Für **Agrarbasisprodukte** gewährt Japan der Schweiz einen präferentiellen

Veterinärhygienische Handelshemmnisse beim Rindfleisch

Seit dem ersten Auftreten von BSE in der Schweiz ist der Export von Rindfleischerzeugnissen nach Japan nicht mehr möglich. Japan sperrt nicht nur den Import von Produkten aus Schweizer Rindern, sondern sogar Produkte aus Vormaterialien welche aus Ländern stammen, die nach Regeln der Welttiergesundheitsorganisation (OIE) ein vernachlässigbares BSE-Risiko aufweisen.

Aufgrund politischen Drucks und nach intensiven Konsultationen einigten sich Japan und die USA auf Bedingungen, unter welchen US-Beef nach Japan exportiert werden kann. Die USA und die Schweiz haben nach OIE-Regeln beide ein kontrolliertes BSE-Risiko und gewähren somit auch die gleiche Sicherheit in Bezug auf BSE. Somit sollte die Einfuhr von Rindfleisch sowohl aus den USA, wie auch der Schweiz nach Japan möglich sein. Dennoch hat Japan eine Gleichbehandlung bis anhin abgelehnt, hat aber eine langwierige Risikobeurteilung für Schweizer Fleisch eingeleitet.

³² Der Annex I Appendix 1, «Schedule of Japan» zum FHWP A enthält alle diesbezüglichen Angaben in tabellarischer Form (<http://www.seco.admin.ch/themen/00513/02655/02731/02970/index.html>).

Marktzugang namentlich für folgende Produkte:

- **Trockenfleisch:** Präferenz-Zollansatz von 80.75 JPY / 100 kg (entspricht einem Rabatt von 50 % auf den Normal-Zollansatz) für ein Zollkontingent von anfänglich 2 Tonnen, das innerhalb von 6 Jahren stufenweise auf 10 Tonnen erhöht wird. Zusätzlich zum Ursprungszeugnis verlangt Japan ein weiteres Zertifikat, mit dem der japanische Importeur vorgängig beim zuständigen japanischen Landwirtschaftsministerium (International Affairs Department of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of Japan, MAFF) den präferentiellen Marktzugang im Rahmen des Zollkontingentes beantragen muss. Das Zollkontingent wird durch das japanische Landwirtschaftsministerium verwaltet. Über die Kontingentsausschöpfung wird das Bundesamt für Landwirtschaft regelmässig informiert.
- **Käse:** Für folgende Käse mit geographischen Herkunftsangaben wird der Zollansatz innerhalb von 6 Jahren stufenweise von 29,8 % auf 14,9 % reduziert im Rahmen eines Zollkontingentes von anfänglich 600 Tonnen, das innerhalb von 10 Jahren stufenweise auf 1000 Tonnen erhöht wird: Emmentaler, Gruyère (mit oder ohne Spezifikation «d'Alpage»), Sbrinz, Vacherin fribourgeois, Berner Alpkäse / Berner Hobelkäse, Formaggio d'alpe ticinese, L'Etivaz (mit oder ohne Spezifikation «à rebibes»), Raclette du Valais / Walliser Raclette, Vacherin Mont-d'Or und Tête de Moine, Fromage de Bellelay. Zudem wurde ein erleichtertes Verfahren vereinbart, wonach jeder neu eingetragene AOC-Käse ins Abkommen aufgenommen wird und somit ebenfalls zu den erwähnten präferentiellen Bedingungen eingeführt werden kann. Neben diesen zehn Käsen mit geographischer Herkunftsangabe werden auch für Appenzeller, Glarner Schabziger und Tilsiter die gleichen Marktzugangsverbesserungen gelten. Diese drei Käse sind nicht ausdrücklich in der Konzessionsliste aufgeführt, da es sich hier um Handelsmarken handelt. Das japanische Zollgesetz erlaubt es nicht, Markennamen in den Zolllisten aufzuführen. Aus diesem Grund wurde in einem «*Record of Understanding*» festgehalten, um welche Käse es sich handelt, um diesbezüglich Rechtssicherheit zu schaffen. Um präferentiellen Marktzugang zu erhalten, muss der Exporteur auf dem Ursprungsnachweis eine im Abkommen definierte Erklärung anbringen, wonach er bestätigt, dass es sich um den spezifischen, gemäss der japanischen Konzessionsliste präferenzberechtigten Käse handelt. Der japanische Importeur muss seinerseits beim japanischen Landwirtschaftsministerium (International Affairs Department of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of Japan, MAFF) den präferentiellen Marktzugang im Rahmen des Zollkontingentes beantragen. Das Zollkontingent wird durch das japanische Landwirtschaftsministerium verwaltet. Dieses wird regelmässig über die Kontingentsausschöpfung informieren.
- **Fertigfondue:** Im Rahmen eines jährlichen Zollkontingentes von 23 Tonnen gilt ein präferentieller Zollansatz von 21 % (Rabatt von 30 %). Auch hier ist der präferentielle Marktzugang im Rahmen des Zollkontingentes beim japanischen Landwirtschaftsministerium durch den japanischen Importeur zu beantragen. Das Zollkontingent wird durch das japanische Landwirtschaftsministerium verwaltet. Dieses wird regelmässig über die Kontingentsausschöpfung informieren.
- **Flaschenwein:** Ein vollständiger Zollabbau nach neun Jahren wurde vereinbart. Es handelt sich dabei um die beste Konzession, die Japan jemals einem Land gewährt hat – bei gleichzeitigem Verzicht auf entsprechende Gegenkonzessionen.

Daneben werden für zahlreiche **Früchte** und **Gemüse** Zollkonzessionen in der Form von Zollbefreiung (teils mit Übergangsfristen) bzw. Zollsenkung gewährt.

Bei den **landwirtschaftlichen Verarbeitungsprodukten** haben sich die Schweiz und Japan Konzessionen gewährt, die in der Schweiz vom sogenannten «Schoggigesetz» abgedeckt

sind. Schweizerischerseits beschränken sich die Konzessionen, die anderen Freihandelspartnern ebenfalls gewährt werden, auf diejenigen Produkte, bei denen auch die Schweiz von Japan Konzessionen erhalten hat (Reziprozität). Für Produkte, die vom Abkommen abgedeckt sind, werden die Parteien ab Inkrafttreten des Abkommens keine Ausfuhrerstattungen mehr entrichten. Vom Abkommen nicht abgedeckt sind die meisten Produkte des Kapitels 19 des Harmonisierten Systems (Backwaren). Für diese Produkte gewährt die Schweiz bei der Einfuhr aus Japan keinen präferentiellen Marktzugang.

Besonders hervorzuheben sind folgende weitere japanische Zugeständnisse:

- **Weisse Schokolade:** Kontingent von jährlich 100 Tonnen zu einem Präferenzzollansatz von 20 %.
- **Kakaohaltige Schokolade:** Jährliches Kontingent von 1500 Tonnen zu einem Präferenzzollansatz von 8 %.
- **Schokoladeriegel:** Zollfreikontingent von jährlich 5 Tonnen.
- **Müesli:** Präferenzzollansatz von 8,1 %.
- **Röstkaffee:** Zollbefreiung innerhalb von 3 Jahren.

Der jeweilige präferentielle Marktzugang im Rahmen von Zollkontingenten bei den landwirtschaftlichen Verarbeitungsprodukten erfolgt ebenfalls mittels Antrag durch den japanischen Importeur beim japanischen Landwirtschaftsministerium, welches das Zollkontingent verwaltet und regelmässig über die Kontingentsausschöpfung informiert.

Ferner reduziert Japan für Schweizer Zigaretten den in der WTO gebundenen Zollansatz für **Zigaretten** auf 8.5%, was einer Reduktion von ca. 50% entspricht. Obwohl Japan derzeit für Zigaretten keine Zölle erhebt, bedeutet diese Konzession eine Verbesserung der Rechtssicherheit, sollte Japan wieder Zölle auf Zigaretten erheben. Diese Konzession wird innert 2 Jahren nach Inkrafttreten des Abkommens neu verhandelt.

3.4 Ursprungsregeln

3.4.1 Ursprungsbegründende Be- oder Verarbeitungen

Damit ein Erzeugnis den präferentiellen Ursprungsstatus erlangt, müssen die Ursprungsregeln gemäss Ursprungsanhang (Anhang II des FHWPA) erfüllt sein. Dieser legt fest, welche Be- oder Verarbeitungen in der Schweiz oder Japan vorgenommen werden müssen, damit das erzeugte Produkt bevorzugt behandelt wird. Werden bei der Herstellung einer Ware drittländische Vormaterialien (dazu gehören in diesem Fall z.B. auch EU-Waren) verarbeitet, legt die generelle Listenregel fest, dass ein Wechsel der vierstelligen Tarif-Nummer (Positionssprung) oder eine 40 % Wertsteigerung im Inland als ausreichende Be- oder Verarbeitung gilt. Sie findet auf einen Grossteil des Warenspektrums Anwendung und ist im Vergleich zu den europäischen Regeln liberaler. Ausnahmen von dieser generellen Regel sind in einer separaten Liste aufgeführt. Dabei handelt es sich u.a. um alle Agrarerzeugnisse, Leder und Lederwaren, Waren aus dem Bereich der Textilindustrie, rohe Edelmetallwaren und Uhren. Für Chemieprodukte konnten für die meisten Produkte die in den europäischen Abkommen vorgesehenen Regeln vereinbart werden.

Ursprungserzeugnisse des Partnerstaates (z.B. japanische Vormaterialien in der Schweiz) können kumulativ verwendet werden. Das heisst, dass diese Waren die oben erwähnten Kriterien nicht erfüllen müssen. Es ist zudem vorgesehen, dass je nach Wirtschaftszweig ein

gewisser Prozentsatz die verlangte Regel (meist Positionssprung) nicht erfüllen muss. Dieser beträgt im Agrarbereich 7 %, im Industriebereich 10 % (bezogen auf den Ab-Werk-Preis) und im Textilbereich 7 % (bezogen auf das Gewicht).

3.4.2 Drawback

Nach den Ursprungsregeln ist Drawback möglich. Für die Herstellung einer Ware können Vormaterialien (z.B. amerikanischen Ursprungs) verwendet werden, für welche anlässlich der Wiederausfuhr eine Zollrückvergütung gewährt wird oder die Zölle bei der Einfuhr nicht erhoben werden (aktiver Veredelungsverkehr).

3.4.3 Direktversand

Die Direktversandregel ermöglicht das Aufteilen von Sendungen unter Zollkontrolle in Drittstaaten. Z.B. kann ein Schweizer Exporteur in Singapur einen Hub für Asien aufbauen, seine Schweizer Ursprungswaren dort unter Zollaufsicht lagern und dann ohne Verlust der Ursprungseigenschaft seine Kunden in Japan beliefern. Für diese Sendungen kann er nachträglich einen Ursprungsnachweis ausstellen und dem japanischen Importeur für die Präferenzabfertigung zur Verfügung stellen.

3.4.4 Ursprungsnachweis

Um bei der Einfuhr in Japan oder der Schweiz in den Genuss der vertraglich festgelegten Zollpräferenzen zu kommen, muss ein formell gültiger Ursprungsnachweis³⁴ vorliegen. Dieser kann für Ursprungserzeugnisse der Schweiz und Japans ausgestellt werden. Als solche sind die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1³⁵ oder die Ursprungserklärung auf der Rechnung, also eine **Selbstdeklaration des Ausführers**, vorgesehen. Die Ausstellung der Ursprungserklärung auf der Rechnung ist Firmen mit dem Status eines Ermächtigten Ausführers³⁶ vorenthalten. Firmen ohne diesen Status benützen gezwungenermassen ausschliesslich die Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1. Ursprungsnachweise sind während eines Jahres gültig.

3.5 Zollverfahren und Handelserleichterungen

Die Bestimmungen über die Zollverfahren und Handelserleichterungen – einschliesslich Regeln betreffend die Zusammenarbeit zwischen den Zollbehörden beider Seiten – sind in separaten Kapiteln im Haupt- und im Umsetzungsabkommen geregelt. Alle die Zollverfahren betreffenden Informationen sollen

Technische Handelshemmnisse (TBT)

Das FHWPA-Kapitel über Technische Regulierungen, Normen und Konformitätsbewertungen baut auf dem WTO-Abkommen über technische Handelshemmnisse³³ auf (Art. 37). Zusätzlich ist eine verstärkte Zusammenarbeit im Bereich der technischen Regulierungen, der Normen und der Konformitätsbewertung vorgesehen, einschliesslich der Möglichkeit, gegebenenfalls sektorspezifische Vereinbarungen zu treffen (Art. 38). Diese Zusammenarbeit soll sowohl bei der technischen Regulierung wie auch bei der Konformitätsbewertung den Gebrauch internationaler Standards fördern. In Verstärkung der WTO-Regeln wird die Anerkennung der Akkreditierung auf Basis von internationalen Standards verbessert (Art. 40). Schliesslich sind die Benennung von Auskunftsstellen (Art. 39) sowie die Einsetzung eines Unterausschusses zu TBT-Fragen vorgesehen (Art. 41). Das Streitbeilegungssystem der WTO gilt weiterhin anstatt des allgemeinen Streitbeilegungssystems des Abkommens (Art. 36 und 42).

³³ SR 0.632.231.41

³⁴ www.ezv.admin.ch/zollinfo_firmen/abfertigungshilfen/00372.

³⁵ www.ezv.admin.ch/dienstleistungen/shop/00010/00017.

³⁶ www.ezv.admin.ch/zollinfo_firmen/abfertigungshilfen/00372/00470.

öffentlich zugänglich sein, wobei IT-basierte Kommunikationstechnologien verstärkt genutzt werden sollen. Die vorübergehende Einfuhr von Waren soll im Sinne der A.T.A.-Konvention³⁷ möglich sein. Die Zollverwaltungen beider Parteien unterstützen sich beim Vollzug der Gesetzgebung im Bereich des Geistigen Eigentums.

4 Handel mit Dienstleistungen

4.1 Allgemeines

Grundsätzlich bauen die Regeln des FHWP auf dem Allgemeinen Abkommen der WTO über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) auf.³⁸ In einigen Dienstleistungssektoren bzw. -bereichen sind zusätzliche, über die WTO-Verpflichtungen hinausgehende Regeln festgehalten. Dies betrifft insbesondere die Finanz- und Telekommunikationsdienstleistungen sowie die Anerkennung der Qualifikationen von Dienstleistungserbringern und Anforderungen an die innerstaatliche Regulierung. Japan ist zudem Verpflichtungen eingegangen, welche über dem im Rahmen des GATS gewährten Niveau liegen, u.a. bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie Finanz- und Telekommunikationsdienstleistungen.

Mit der völkerrechtlichen Absicherung des Marktzuganges für den Handel mit Dienstleistungen wird die Rechtssicherheit für den Marktzugang in Japan für Schweizer Dienstleistungserbringer dauerhaft gestärkt. Der Gemischte Ausschuss bietet der Schweiz zudem die Möglichkeit, allfällige Marktzugangshindernisse, die in den Geltungsbereich des Freihandelsabkommens fallen, auf zwischenstaatlicher Ebene zur Sprache zu bringen.

4.2 Deckungsbereich

In den Deckungsbereich des Kapitels über den Handel mit Dienstleistungen fallen alle staatlichen Massnahmen der Zentralregierung, Präfekturen oder Gemeinden, die den Dienstleistungshandel betreffen. Dabei werden grundsätzlich alle Dienstleistungen erfasst, u.a. die freien Berufe (Anwälte, Ärzte, Revisoren, Architekten, Ingenieure usw.), Beratung (bezüglich Unternehmensführung, Werbung, Informatik usw.), Vermietung, Forschung, Kurierdienste, Telekommunikation, Bau, Handels- und Kommissionsgeschäft, Gross- und Detailwarenhandel, Finanzdienstleistungen (Banken, Versicherungen, Vermögensverwaltung), Ausbildung, Umweltpflege, Freizeit, Tourismus und Transport. Nicht unter das Abkommen fallen hingegen Dienstleistungen, welche vom Staat hoheitlich erbracht werden.

Der Handel mit Dienstleistungen umfasst vier Formen der Dienstleistungserbringung:

- 1) Die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung bei der die Dienstleistung in Form eines Produktes über die Grenze verschoben wird, z.B. der Versand eines Architekturplans per Internet oder eine telefonische Beratung aus der Schweiz nach Japan.
- 2) Die Inanspruchnahme einer Dienstleistung durch einen ausländischen Konsumenten, der sich von Japan in die Schweiz begibt, um eine Dienstleistung zu konsumieren. Typisches Beispiel dafür ist ein Tourist, welcher in die Schweiz reist.
- 3) Die Erbringung einer Dienstleistung durch eine geschäftliche Niederlassung im Ausland. Der Handel mit Dienstleistungen ist in diesem Fall mit einer Direktinvestition verbunden. Beispiele dafür sind Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften oder Joint-Ventures

³⁷ SR 0.631.244.57. Siehe

auch: www.ezv.admin.ch/zollinfo_firmen/verzollung/00367/index.html?lang=de, www.customs.go.jp/english/summary/temporary.htm sowie www.wcoomd.org/home_wco_topics_pfoverview_boxes_tools_and_instruments_pfatasystemconven.htm.

Japan ist anders als die Schweiz nicht Partei des sogenannten «Istanbul-Abkommens».

³⁸ Anhang 1B zum Abkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation (SR 0.632.20).

von Logistikunternehmen, Banken, Versicherungen und anderen Dienstleistungsunternehmen.

- 4) Die Erbringung einer Dienstleistung durch einen Leistungserbringer, welcher sich zu diesem Zweck persönlich vorübergehend nach Japan begibt, wie z.B. durch einen Unternehmensberater oder ein Kadermitarbeiter eines Schweizer Dienstleistungsunternehmens.

4.3 Marktzugang für Schweizer Dienstleistungen und Dienstleistungserbringer

Für die vier Formen des Handels mit Dienstleistungen gewährt Japan den Schweizer Dienstleistungserbringern und Dienstleistungen grundsätzlich den Anspruch auf einen Marktzutritt gemäss den Anforderungen der Meistbegünstigungs-, Marktzugangs- und Inländerbehandlungspflicht:

- **Meistbegünstigungspflicht:** Sofern ein ausländischer Anbieter oder seine Dienstleistung auf dem japanischen Markt zugelassen ist, muss Japan gemäss dem Prinzip der Meistbegünstigung gleichartige Dienstleistungen und Dienstleistungserbringer aus der Schweiz ebenfalls zu gleichen Bedingungen in Japan zulassen. Ausgenommen von dieser Meistbegünstigungspflicht sind Vorteile, die Japan im Rahmen eines separaten Freihandelsabkommens an Drittstaaten gewährt.
- **Marktzugangspflicht:** Als Marktzugangshindernisse gelten mengenmässige Marktzugangshindernisse wie Beschränkungen der Zahl der Anbieter (z.B. in Form von Monopolen, Exklusivrechten, Quoten oder Bedürfnisklauseln) oder zahlenmässige Beschränkungen des Transaktionsvolumens oder des Personals. Ebenfalls als Marktzugangshindernisse zählen Einschränkungen und Vorschriften betreffend die ausländischen Kapitalbeteiligungen oder betreffend die Rechtsform von Dienstleistungsfirmen.
- **Inländerbehandlung:** Japan verpflichtet sich, Schweizer Dienstleistungen und Dienstleistungsanbieter nicht schlechter zu behandeln als vergleichbare japanische Anbieter oder Dienstleistungen. Ausschlaggebendes Kriterium zur Gleichbehandlung ist dabei nicht die formelle (de jure) Gleichbehandlung, sondern auch die Gleichheit der Wettbewerbsbedingungen.

Die Verpflichtungen der Vertragsparteien über den Marktzutritt sind in der Form von Negativlisten festgehalten. Gemäss der Methode der Negativliste fallen grundsätzlich alle Dienstleistungssektoren bzw. Massnahmen in den Geltungsbereich der Marktzugangs-, Inländerbehandlungs- und/oder der Meistbegünstigungspflicht, sofern sie nicht explizit mittels Vorbehalte in der Negativliste ausgenommen sind. Die Negativliste und die darin enthaltenen Vorbehalte sind in Anhang III des Freihandelsabkommens festgehalten. Grundsätzlich hat Japan die Vorbehalte für den Marktzutritt auf der Grundlage der bestehenden Rechtslage festgehalten. In transparenter Art und Weise gibt Japan dabei in den einzelnen Dienstleistungssektoren die Massnahmen in der japanischen Gesetzgebung an, die den Marktzutritt für den Handel mit Dienstleistungen beschränken. In einem zweiten Teil der Negativliste hält Japan zusätzlich diejenigen Massnahmen und Dienstleistungsbereiche fest, in welchen es sich das Recht vorbehält, weiterhin marktzugangsbeschränkende oder diskriminierende Massnahmen aufrechtzuerhalten oder neu einzuführen.

4.4 Sektor- und themenspezifische Regeln

Im Rahmen des Abkommens verpflichten sich die Vertragsparteien zudem die **innerstaatlichen Regulierungen** allgemeinen Regeln und Prinzipien zu unterstellen: Dies betrifft insbesondere Massnahmen in Bezug auf Befähigungserfordernisse und -verfahren, technische Normen und Zulassungserfordernisse. Japan ist gegenüber der Schweiz bereit, solche

Massnahmen im Voraus festzusetzen sowie objektiv und transparent anzuwenden. Die dazu erforderlichen Verfahren sollen einfach, angemessen und klar sein. Auch anerkennt Japan technische Dienstleistungsvorschriften der Schweiz als gleichwertig, solange dadurch weiterhin die eigenen politischen Ziele in angemessener Weise erreicht werden können. Japan ist zudem bereit, die Ergebnisse eines seitens der Schweiz durchgeführten Konformitätsverfahrens einer Dienstleistung zu akzeptieren, sofern das Verfahren eine Sicherheit bietet, dass die Dienstleistung den anwendbaren Normen entspricht.

Um Normen oder Kriterien für die Zulassung, Genehmigung oder Bescheinigung von Dienstleistungserbringern, vor allem im Sektor der beruflichen Dienstleistungen (*Professional Services*) zu erfüllen, ist Japan bereit, seine zuständigen Behörden und Berufsverbände zur **Anerkennung von Qualifikationen** von Dienstleistungserbringern der Schweiz zu ermutigen. Zudem stellt Japan Verfahren zur Anerkennung von in der Schweiz erworbenen Ausbildungen, Berufserfahrungen oder Zulassungen zur Verfügung. Im Falle eines ungenügenden Antrags wird der Antragsteller informiert und es werden ihm nach Möglichkeit Anpassungs- bzw. Ergänzungsmöglichkeiten angeboten. Diese bestehen beispielsweise in der Gelegenheit, zusätzliche Erfahrungen unter Aufsicht eines Experten zu sammeln, zusätzliche Ausbildungen zu absolvieren oder Prüfungen nachzuholen. Japan errichtet zudem eine Auskunftsstelle, bei welcher Dienstleistungserbringern der Schweiz Informationen bezüglich der Anerkennung von Diplomen oder der Voraussetzungen und Verfahren für die Anerkennung erhalten.

Im Bereich von **Finanzdienstleistungen** sieht das Abkommen vor, dass bei Zulassungsverfahren die Vertragspartner angehalten sind, interessierten Personen Auskunft über die Anforderungen und Verfahren, die zur Erlangung von Genehmigungen erforderlich sind, zu geben. Die zuständigen Behörden der Parteien sind dabei verpflichtet, den Zeitrahmen anzugeben, der für die Ausstellung einer Lizenz normalerweise benötigt wird. Auch sind die Behörden dazu angehalten, Gesuche ohne unangemessenen Verzug zu behandeln und die Antragsteller im Falle einer unvollständigen Eingabe über die noch erforderlichen Informationen zu informieren. Dem Antragsteller soll zusätzlich die Möglichkeit geboten werden, Auskunft über den Stand der Bearbeitung des Antrags zu erhalten sowie innert angemessener Frist über den Entscheid zur Zulassung informiert zu werden. Ferner sind die zuständigen Behörden verpflichtet, eine Lizenz auszustellen, sofern alle innerstaatlich erforderlichen Anforderungen erfüllt sind, wobei die Ausstellung möglichst innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten zu erfolgen hat. Das Abkommen sieht zudem die Bildung eines Unterausschusses zu Finanzdienstleistungen vor.

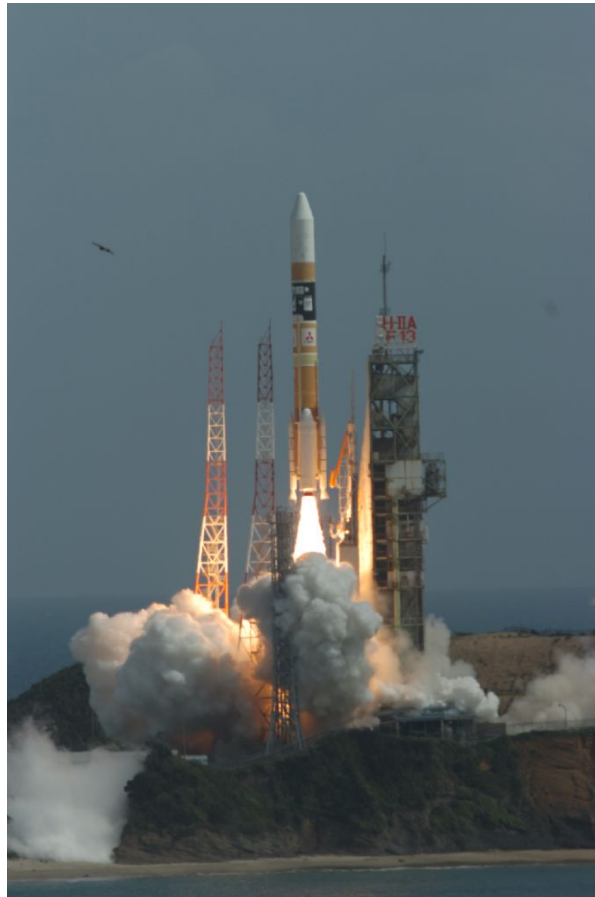
5 E-Commerce

E-Commerce ist heute längst zu einer geschäftlichen Alltäglichkeit geworden: Er erlaubt es, Waren und Dienstleistungen schneller und effizienter zu kaufen und zu verkaufen, und eröffnet damit neue Geschäftsmöglichkeiten. Auf internationaler Ebene wurden bislang kaum Handelsregeln in diesem Bereich formuliert, und es existiert kein multilateraler Vertrag. Vor diesem Hintergrund haben die Schweiz und Japan ein verbindliches Rechtswerk geschaffen, welches den Handelsverkehr zwischen beiden Ländern erleichtern soll und die Bedingungen nicht nur des E-Commerce, sondern auch des Handels mit Gütern und Dienstleistungen verbessern soll. Erwähnenswert ist weiter, dass beide Partner zum ersten Mal in einem Freihandelsabkommen Verpflichtungen in diesem Bereich eingehen.

Die Schweiz und Japan bekräftigen ihre derzeitige Praxis, keine Zölle auf elektronische Übermittlungen zu erheben. Sie verpflichten sich weiter, digitale Produkte der anderen Partei auf nichtdiskriminierende Weise und zumindest gleich wie jene von Drittstaaten zu behandeln und keine übertriebenen Hindernisse für den elektronischen Handel zu errichten. Jedoch werden für diese Verpflichtungen Ausnahmen vorbehalten, wie sie in den Vorbehaltsli-

sten im Bereich der Dienstleistungen und Investitionen angeführt werden, und entsprechend dem E-Commerce angewendet. Des Weiteren verpflichteten sich die Schweiz und Japan dazu, Dienstleistungen, welche auf elektronischem Weg erbracht werden, nicht gegenüber anderen Erbringungsweisen zu diskriminieren. In diesem Zusammenhang anerkennen sie den Grundsatz der Technologieneutralität.

Abbildung 15: H-IIA-Rakete startet vom Weltraumbahnhof Tanegashima, Präfektur Kagoshima.



Quelle: Japan Aerospace Exploration Agency JAXA (http://jda.jaxa.jp/jda/p4_download_j.php?mode=search&f_id=14440&genre=1).

Schweizer digitale Produkte, welche auf elektronischem Weg nach Japan geliefert werden, werden nicht verzollt. In der Regel werden sie gleich behandelt wie digitale Produkte japanischer Unternehmen und profitieren von denselben Vorteilen in Japan wie jene eines jeglichen Drittlandes. Japan erhebt ebenfalls keine Zölle auf Dienstleistungen, welche auf elektronischem Weg erbracht werden, und wird sich bemühen, sie genauso wie ähnliche Schweizer Dienstleistungen, welche auf andere Art erbracht werden, zu behandeln.

Zudem sind die Weichen gestellt, einfachere Verfahren zur Anerkennung von Anbietern von Zertifizierungsdiensten des anderen Landes zu entwickeln. Dies geschieht im Hinblick auf die Förderung elektronischer Signaturen und deren Verwendung in den Transaktionen zwischen den beiden Ländern. Eingedenk der Allgegenwart des elektronischen Handels sehen die Schweiz und Japan schliesslich vor, bei der Entwicklung eines verbindlichen multilateralen Rechtswerks im Bereich des E-Commerce und im Rahmen internationaler Organisationen, insbesondere der WTO, zusammenzuarbeiten.

6 Investitionen

6.1 Deckungsbereich

Das Investitionskapitel im FHWPA geht von einem weiten Begriff von Investitionen aus, welche in der beidseitigen Auffassung neben **Direktinvestitionen**, die durch substantielle Beteiligungen am stimmberechtigten Kapital von Unternehmen oder durch die Gründung von Tochtergesellschaften auf eine dauerhafte wirtschaftliche Beziehung vor Ort angelegt sind, auch **Portfolioinvestitionen** umfassen. Die Anwendbarkeit des Kapitels erstreckt sich auf Investitionen, deren Eigentümerin eine natürliche Person (japanische Staatsangehörige und Schweizer Staatsangehörige bzw. in der Schweiz niedergelassene Ausländer) oder eine juristische Person aus einem Vertragsstaat ist bzw. die unter kontrollierendem Einfluss durch solche Personen stehen.

6.2 Marktzugang für Investitionen

Auf der Grundlage des FHWPA erhalten Schweizer Investoren auf japanischem Staatsgebiet das Recht auf Marktzutritt für Investitionen ausserhalb des Dienstleistungsbereichs und weiter den Anspruch, bezüglich Marktzutritt gleich wie Inländer (Inländerbehandlung) oder wie Investoren aus Drittstaaten (Meistbegünstigungsbehandlung) behandelt zu werden, wobei präferentielle Abkommen mit Drittstaaten wie Freihandelsabkommen, Zollunionen oder ähnliche Abkommen von der Meistbegünstigungspflicht ausgenommen sind. Für Investitionen im Dienstleistungsbereich haben die Bestimmungen des Dienstleistungskapitels bei allfälligen Überschneidungen mit dem Investitionskapitel Vorrang.

Beide Vertragsstaaten haben Vorbehalte zur Verpflichtung der Inländer- und Meistbegünstigungsbehandlung in Form von sogenannten Negativlisten angebracht. Derartige Vorbehalte wurden von der Schweiz für den Erwerb von Immobilien, die Wohnsitzerfordernisse gemäss Gesellschaftsrecht und verschiedene Sektoren im Energiebereich aufgeführt. Japan beansprucht unter anderem Vorbehalte in den Bereichen Energie und Transport, Bergbau, Waffen- und Flugzeugindustrie sowie Immobilienerwerb. Beide Parteien haben zudem die Gemeindeebene ausgenommen und behalten sich vor, unter bestimmten Voraussetzungen neue Vorbehalte einzuführen. Alle Vorbehalte sind mit Blick auf deren Verminderung oder Beseitigung durch die Parteien periodisch zu überprüfen.

Die Gleichbehandlung schweizerischer Investoren bezüglich des Marktzutritts ist neu völkerrechtlich abgesichert. Zudem wird der Marktzutritt für Schweizer Investitionen in Japan insofern langfristig gesichert, als dieser für Investitionen ausserhalb der Dienstleistungssektoren mit Ausnahme der vorbehaltenen Sektoren und Zulassungsverfahren keinen weiteren Beschränkungen unterworfen werden darf.

6.3 Investitionsschutz

Da zwischen der Schweiz und Japan bisher kein bilaterales Investitionsschutzabkommen bestand, gewährt das FHWPA neu umfassende Bestimmungen zum Schutz getätigter Investitionen. Es ergänzt zudem die zwischen den OECD-Staaten bestehenden Regeln. Investoren aus den beiden Vertragsstaaten können grundsätzlich beanspruchen, bezüglich Investitionsschutz gleich wie Inländer (Inländerbehandlung) oder wie Investoren aus Drittstaaten (Meistbegünstigungsbehandlung) behandelt zu werden.

Die Grundsätze der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung gelten grundsätzlich auch in Sachen Besteuerung, wobei davon abgewichen werden kann, wenn dies für die gerechte und effiziente Erhebung direkter Steuern erforderlich ist. Das Inländerbehandlungs-

und das Meistbegünstigungsprinzip sind des Weiteren nicht auf Massnahmen anwendbar, welche in den Anwendungsbereich von Doppelbesteuerungsabkommen fallen.

Das Investitionskapitel enthält, analog zu modernen Investitionsschutzabkommen, eine Bestimmung über den Schutz und die allgemeine Behandlung von Investitionen. In Bezug auf Enteignungen und den internationalen Zahlungs- und Kapitalverkehr gelten spezifische Schutzbestimmungen. Enteignungen sind danach nur zulässig, wenn die Vertragsstaaten strikte Bedingungen erfüllen. Eine Bestimmung über Kapitaltransfers gewährleistet den freien Transfer von Beträgen, welche mit Investitionen im Zusammenhang stehen. Hinzu kommen eine Bestimmung über die Entschädigung von Verlusten im Fall von bewaffneten Konflikten, Unruhen oder ähnlichen Vorkommnissen sowie ein Artikel, welcher sicherstellt, dass im Falle der Entschädigung eines Investors durch eine Versicherung und deren Rückgriff auf den für den Schaden verantwortlichen Vertragsstaat, dieser Staat im Streitschlichtungsverfahren den Übergang der Rechte auf die Versicherung nicht in Frage stellen darf (Subrogationsartikel). Erwähnenswert ist auch die Respektklausel, welche vertragliche Vereinbarungen mit staatlichen Behörden des Gaststaates, sofern diese im Zusammenhang mit einer Investition stehen, den Streitschlichtungsmechanismen des Kapitels unterstellt. Somit können diese auch vor einem internationalen Schiedsgericht angerufen werden.

Weiter vorgesehen ist, dass ein betroffener Investor bei einem Streitfall direkt beim Gaststaat Konsultationen verlangen und, sofern keine Einigung erzielt wird, ein internationales Schiedsgericht anrufen kann («Investor-Staat-Streitbeilegung»). Bei Fragen des Investitionsschutzes – nicht aber beim Marktzutritt – ist die Einwilligung des Gaststaates zur internationalen Schiedsgerichtsbarkeit bereits gegeben. Der Bereich der Besteuerung ist von der Investor-Staat-Streitbeilegung ausgenommen, ausser wenn es sich um Fälle konfiskatorischer Besteuerung handelt.

Schliesslich besteht eine Ausnahmebestimmung zum Schutz der öffentlichen Ordnung, der Gesundheit und der Umwelt, welche jedoch nur im Zusammenhang mit dem Marktzutritt angerufen werden kann. Zudem sind Ausnahmen zum Schutz wesentlicher Sicherheitsinteressen und bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten möglich.

Investitionen, insbesondere Direktinvestitionen, sind naturgemäss auf einen längeren Zeithorizont angelegt und deshalb besonders anfällig für unabsehbare, wertvermindernde Einwirkungen staatlicher Behörden auf solche Investitionen. Eigentliche Enteignungen oder enteignungsähnliche Massnahmen bilden dabei heutzutage eher die Ausnahme. Der Mehrwert des Investitionskapitels für Schweizer Firmen, welche in Japan investieren, besteht in erster Linie in der erhöhten Rechtssicherheit, welche durch die Vereinbarung von völkerrechtlichen Verhaltenspflichten für staatliche Behörden und deren Verknüpfung mit effizienten und erprobten Streitschlichtungsmechanismen erreicht wird. So könnte z.B. ein geschädigtes Schweizer Mutterunternehmen oder auch ein Minderheitsaktionär den Schadenersatz für die Verletzung der Verhaltensdisziplinen direkt vor einem internationalen Schiedsgericht erwirken, ohne dass es dazu noch der ausdrücklichen Zustimmung Japans bedarf.

7 Geistiges Eigentum

Bestimmungen über den Schutz des geistigen Eigentums sind heute fester Bestandteil eines jeden Freihandelsabkommens. Die unter dem Freihandelsregime gehandelten Güter und Dienstleistungen beinhalten oft einen immaterialgüterrechtlichen Bestandteil, sei es eine technische Erfindung, die durch ein Patent geschützt ist, eine Ware, für die ein Design oder eine Marke eingetragen ist oder Urheberrechte geltend gemacht werden können. Produkte und Dienstleistungen, die legitim mit einer geschützten geographischen Herkunftsbezeichnung wie etwa «Schweiz» oder «Swiss» bezeichnet sind, wecken bei den Konsumenten des Handelspartners Erwartungen an Qualität und Herkunft und erzielen dadurch einen Wettbe-

werbs- und Preisvorteil. Die Rolle des geistigen Eigentums ist von besonderer Bedeutung bei zwei so hochentwickelten Handelspartnern wie Japan und der Schweiz, deren Stärken im Export und globalen Wettbewerb insbesondere in den innovativen Wirtschafts- und Industriesektoren liegen.

7.1 Allgemeines

Japan und die Schweiz sind als WTO-Staaten ins rechtliche Regime des TRIPS-Abkommens³⁹ eingebunden. Das TRIPS-Abkommen über die handelsbezogenen Aspekte der Rechte an Geistigem Eigentum bildet einen Eckpfeiler des WTO-Systems. Mit dem TRIPS-Abkommen fanden erstmals alle Aspekte des Geistigen Eigentums Eingang in einem multilateralen Vertragstext: Urheberrechte und verwandte Schutzrechte, Fabrik-, Handels- und Dienstleistungsmarken, Herkunftsangaben, Designs, Patente, Topographien von Mikrochips sowie Geschäfts- und Fabrikationsgeheimnisse. Es enthält Bestimmungen sowohl zum materiellen Recht in all den genannten Bereichen als auch zum Verfahrensrecht und der Rechtsdurchsetzung. Präzise Regeln werden zudem für an den Grenzen zu treffende Massnahmen gegen Fälschung und Piraterie aufgestellt. Streitigkeiten bezüglich Rechte und Pflichten aus dem Abkommen werden gemäss dem allgemeinen WTO-Streitbeilegungsmechanismus entschieden. Gestaffelte Übergangsfristen erlauben, den Problemen und Bedürfnissen der Entwicklungsländer besonders Rechnung zu tragen.⁴⁰

Das FHWP Schweiz-Japan enthält teilweise darüber hinausgehend im Kapitel 11 umfassende Bestimmungen über den Schutz des geistigen Eigentums. Es kann bezüglich Umfang und Schutzniveau im internationalen Kontext recht eigentlich als Vorzeigeabkommen bezeichnet werden. Nebst der Vereinbarung der Grundprinzipien der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung auch für den Bereich Schutz des geistigen Eigentums enthält das Kapitel ausführliche Schutzbestimmungen zu allen Immaterialgüterrechtsbereichen (Urheberrechte und verwandte Schutzrechte, Marken und geographische Herkunftsangaben für Waren und Dienstleistungen, Designs, Topographien von Halbleitererzeugnissen, Patente, Pflanzensorten, sowie Testdaten von Pharmazeutika und Agrochemieprodukten in Marktzulassungsverfahren).

Schlussendlich vereinbarten die Schweiz und Japan im Rahmen des FHWP eine verstärkte Zusammenarbeit und Partnerschaft in Sachen Schutz des geistigen Eigentums auf nationaler und internationaler Ebene. Hierfür wird ein Unterausschuss für die Umsetzung und Überprüfung der Bestimmungen des Abkommens im Bereich des geistigen Eigentums vorgesehen.

7.2 Urheberrechte und Patentierbarkeit

Bei den Bestimmungen über die gewerblichen Schutzrechte sind im Bereich Patente insbesondere der Einschluss der Patentierbarkeit biotechnologischer Erfindungen sowie das Prinzip einer ergänzenden Schutzfrist von bis zu 5 Jahren nach Ablauf der 20-jährigen Patentschutz-Schutzfrist für innovative Produkte im Pharma- und Agrochemiebereich zu erwähnen, für den Fall, dass für den Patentinhaber grössere Verzögerungen aus staatlichen Zulassungsverfahren für den Markteintritt resultieren. Für den Schutz von Testdaten, die in solchen Marktzulassungsverfahren für die erwähnten Produkte zuhanden staatlicher Behörden einzureichen sind, sieht das FHWP Schweiz-Japan eine Schutzdauer von mindestens sechs Jahren bei pharmazeutischen und von mindestens zehn Jahren bei agrochemischen Produkten vor. Dies bedeutet eine klare Besserstellung und grössere Rechtssicherheit im Vergleich zu den entsprechenden Schutzbestimmungen im TRIPS-Abkommen. Im Bereich der Designs sieht das FHWP Schweiz-Japan gegenüber der internationalen Mindest-

³⁹ Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an Geistigem Eigentum, (SR 0.632.20, Anhang 1C).

⁴⁰ Siehe auch www.ige.ch/d/jurinfo/j1101.shtm sowie www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm7_e.htm.

schutzdauer von 10 Jahren (gemäss TRIPS-Abkommen) einen Designschutz von mindestens 20 Jahren vor.

Abbildung 16: Kamotsuru Sakebrauerei, Präfektur Hiroshima.



Photo: Nathan Duckworth (www.flickr.com/photos/kamoda/236840214/sizes/o/).

7.3 Geographische Herkunftsangaben

Das Konzept und der Schutz geographischer Herkunftsangaben (GH) war in den Verhandlungen zwischen der Schweiz und Japan Gegenstand ausführlicher und zunächst kontroverser Diskussionen, da Japan diesen Schutzbereich auf nationaler Ebene noch wenig entwickelt hat und im Export für seine Produkte wenig nützt. Es gelang aber, auch hierzu ausführliche Schutzbestimmungen sowohl für den Güter- wie für den Dienstleistungsbereich und nebst den GH auch Landes- und (für die Schweiz) Kantonsnamen ebenso wie die Landesflaggen, -wappen und sonstige Hoheitszeichen in die Schutzbestimmungen einzuschliessen. Ergänzt werden diese materiellen Bestimmungen durch eine Liste spezifischer GH in einem Anhang. Japan führt fünf GH für regionale Spezialitäten im Bereich Sake und Spirituosen auf, die Schweiz über 40 im Handelskontext mit Japan relevante GH, darunter geschützte Ursprungsbezeichnungen (GUB/AOC) und geschützte geographischen Angaben (GGA/IGP) für Landwirtschaftsprodukte wie «Bündnerfleisch», «Emmentaler» oder «Gruyère», für Weine und Spirituosen wie «Abricotine» oder «Zuger Kirsch», dann aber auch die wichtige Herkunftsbezeichnung «Swiss/Schweiz» für Schokolade, Uhren, Textilien, Maschinen, den Pharma- und Chemiebereich. Die Listen werden Schweizer Produzenten und Unternehmen erleichtern, sich in Japan gegen den Missbrauch ihrer geographischen Herkunftsangaben zu wehren und den Schutzanspruch der Schweizer GH vor den Behörden und Gerichten in Japan durchzusetzen.

7.4 Rechtsdurchsetzung

Nebst Bestimmungen über die materiellen Schutzbestimmungen enthält das Kapitel über den Schutz des geistigen Eigentums aber auch wichtige gemeinsame Standards im Bereich der Rechtsdurchsetzung, sei es im Zivil-, Straf- oder Verwaltungsverfahren. Für die Schweiz bringen diese Bestimmungen keine Änderung der bisherigen nationalen Rechtslage. Im Bereich der Hilfeleistung bzw. der Massnahmen des Zolls zur Bekämpfung der Fälschung und Piraterie gelang es aber, grundsätzlich das Niveau der in der Schweiz am 1. Juli 2008 neu in Kraft getretenen Gesetzgebung auch bereits im FHWP A zu reflektieren und damit klar über die entsprechenden multilateralen Standards hinauszugehen. Damit verfügt der Schweizer Rechtsinhaber im japanischen Markt diesbezüglich über gleich lange Spiesse. So müssen nach dem FHWP A solche Hilfeleistungen der Zollbehörden nicht nur in Bezug auf Importe, sondern auch auf Güter für den Export oder im Transit zur Verfügung gestellt werden. Zudem werden alle Immaterialgüterrechtsbereiche und nicht nur marken- und urheberrechtsgeschützte Waren erfasst, wie es das TRIPS-Abkommen vorsieht. Gleich wie im Schweizer Recht sieht das FHWP A nun auch die Möglichkeit zur Analyse von Proben und Mustern von am Zoll wegen Verdachts auf Fälschung und Piraterie zurückgehaltenen Waren, sowie deren vereinfachte Vernichtung vor.

8 Wettbewerbspolitik

8.1 Wettbewerbsrecht in Japan

Japan verfügt über ein modernes Wettbewerbsrecht, das von einer unabhängigen Instanz, der «Japanischen Kommission für fairen Handel» («*Japan Fair Trade Commission*», JFTC⁴¹) angewendet wird. Schweizer Unternehmen in Japan unterstehen selbstverständlich dem japanischen Wettbewerbsrecht. Die JFTC setzt einen Schwerpunkt im Kampf gegen Kartelle und abgesprochene Eingaben bei ausgeschriebenen Bau- und Beschaffungsvorhaben.

8.2 Rechtsdurchsetzung

Das FHWP A bezweckt eine signifikante Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Japan. In diesem Zusammenhang erscheint eine Vertiefung der Zusammenarbeit im Wettbewerbsbereich natürlich. Ausserdem ist es wichtig, dass die Vorteile der Liberalisierung nicht durch Wettbewerbshemmnisse in Frage gestellt werden.

Deshalb enthält das FHWP A detaillierte Regelungen in Wettbewerbsfragen. Insbesondere legt es die Grundlagen für die Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden der beiden Länder, welche sich an die entsprechenden Abkommen Japans mit anderen wichtigen Partnern (besonders die Europäische Union und Kanada) anlehnen. Diese Regelungen übertragen den Unternehmen nicht direkt Rechte und Pflichten, sondern erlauben, das schweizerische und japanische Wettbewerbsrecht in grenzüberschreitenden Fällen effizienter anzuwenden, beispielsweise wenn eine Wettbewerbsbehörde ein Unternehmen unter dem Recht des anderen Staates anvisiert oder sich auf Aktivitäten auf dessen Territorium bezieht.

Auf Basis des Abkommens kann die JFTC auf die Unterstützung der Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO)⁴² zählen, falls eine Unternehmung mit Sitz in der Schweiz in wettbewerbschädigende Aktivitäten in Japan verwickelt ist. Besonders wichtig wird dies, falls Untersuchungen zu gleichen Praktiken oder gegen gleiche Unternehmungen in beiden Staaten aufgenommen werden. Im Rahmen der im Abkommen vorgesehenen Zusammenarbeit werden sich die Behörden gegenseitig weiter über getroffene Massnahmen, welche

⁴¹ www.jftc.go.jp.

⁴² www.weko.admin.ch.

wichtige Interessen des anderen Staates beeinflussen könnten, notifizieren, sich gegenseitig Hilfe leisten, bestrebt sein, ihre Massnahmen zu koordinieren, und sie können sich konsultieren. Ebenso ist ein Austausch von Informationen vorgesehen, welcher jedoch ausdrücklich vertrauliche Informationen ausschliesst. Die WEKO darf keine Geschäftsgeheimnisse nach Schweizer Recht an die JFTC weiterleiten.

Diese im Abkommen vorgesehene Zusammenarbeit ist ebenfalls nützlich für Unternehmen, welche sich im Wettbewerb eingeschränkt sehen. Wenn etwa einem Schweizer Unternehmen der Zugang zum japanischen Markt verwehrt wird, kann dieses eine solche Wettbewerbsbeschränkung nämlich direkt der JFTC melden oder auch der WEKO vorbringen, welche ihrerseits dann die Kooperationsmechanismen anwenden kann. Falls diese Mechanismen das Problem nicht lösen können, ist es möglich, den Fall im Rahmen der durch das FHWPAA geschaffenen gemischten Kommission, das heisst auf Regierungsebene, zu erörtern.

9 Öffentliches Beschaffungswesen

9.1 Verpflichtungen der Vertragsstaaten im Rahmen der WTO

Japan und die Schweiz haben beide das WTO Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen ratifiziert.⁴³ Dieses Abkommen hat zum Ziel, die Transparenz der Vergabeverfahren für öffentliche Bauvorhaben, Liefer- und Dienstleistungsaufträge sicherzustellen, den Wettbewerb zwischen den Anbietern und die verantwortungsvolle Verwendung öffentlicher Mittel zu fördern sowie die Gleichbehandlung aller Bieter und die Schaffung nationaler Rekursinstanzen zu gewährleisten. Es wurde bislang von 40 Staaten ratifiziert und deckt damit etwa 80 % der öffentlichen Beschaffungsmärkte weltweit ab. Japan und die Schweiz haben beide in den entsprechenden Anhängen⁴⁴ festgelegt, welche Verwaltungseinheiten sowie öffentlich-rechtlichen Unternehmen auf nationaler und sub-nationaler Ebene, d.h. auf Kantons- resp. Präfektur-Niveau, unter die Bestimmungen des Abkommens fallen, und ab welchem Mindestvolumen, ausgewiesen in Sonderziehungsrechten (SDR) des IWF⁴⁵, Beschaffungsvorhaben an Gütern und Dienstleistungen sowie Bauaufträge ausgeschrieben werden müssen. Dieses Mindestvolumen für den Zugang zu öffentlichen Beschaffungen von Gütern, Dienstleistungen und Bauvorhaben ist im Widerspruch zum Grundsatz der Meistbegünstigung der WTO nicht harmonisiert und variiert von Land zu Land.⁴⁶ Eine Aufstellung auf der WTO-Webseite gibt Auskunft darüber, in welchen Publikationen die Vertragsstaaten ihre öffentlichen Beschaffungsvorhaben bekanntmachen.⁴⁷ Für den japanischen Beschaffungsmarkt bietet JETRO auf ihrer Webseite eine Datenbank der laufenden Ausschreibungen.⁴⁸

Das WTO-Abkommen befindet sich zur Zeit in Revision.⁴⁹ Die Vertragsstaaten gehen sich dabei einig, insbesondere die oben erwähnten Anhänge zu revidieren. Diese laufende Revision, im Rahmen derer sich Japan und die Schweiz bereits über die Ausweitung des Zugangs zum öffentlichen Beschaffungswesen austauschen, ist der Grund dafür, dass im Rahmen des FHWPAA keine weiteren Liberalisierungen vorgesehen sind.

⁴³ Übereinkommen vom 15. April 1994 über das öffentliche Beschaffungswesen (SR 0.632.231.422). Siehe auch: www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gproc_e.htm.

⁴⁴ Vgl. die entsprechenden Anhänge der Schweiz und Japans (www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/appendices_e.htm#appendixI).

⁴⁵ Vgl. die aktuellen Kurse von CHF und JPY gegenüber den SDR (www.imf.org/external/np/fin/data/param_rms_mth.aspx).

⁴⁶ Vgl. www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/thresh_e.htm.

⁴⁷ Vgl. www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/appendices_e.htm#appendixII.

⁴⁸ Siehe www3.jetro.go.jp/cgi-bin/gov/gove0101.cgi.

⁴⁹ Vgl. <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/PLURI/GPAW297.doc>.

9.2 FHWP schaff bilaterale Diskussionsplattform

Im Rahmen des vorliegenden FHWP bekräftigen die Schweiz und Japan ihre WTO-Verpflichtungen bezüglich des öffentlichen Beschaffungswesens. Die Wirkung des Freihandelsabkommens beschränkt sich in diesem Bereich deshalb hauptsächlich auf seine Funktion als Plattform. Gleichzeitig bringt es einen gemeinsamen politischen Willen zum Ausdruck, in Zukunft den Geltungsbereich des WTO-Abkommens auszudehnen, wie es etwa die Schweiz in ihrem bilateralen Abkommen mit der EU zu bestimmten Aspekten des öffentlichen Beschaffungswesens⁵⁰ getan hat. Darüber hinaus enthält das FHWP eine Klausel, welche für den Fall, dass einer der Vertragsstaaten in Zukunft mit einem Drittstaat einen besseren Zugang zu öffentlichen Aufträgen vereinbaren sollte, im Sinne der Gleichbehandlung Verhandlungen über die Gewährung derselben Vorzugsbehandlung vorsieht.

Abbildung 17: Herbststimmung, Präfektur Wakayama.



Photo: MR+G (www.flickr.com/photos/youngping/310203128/sizes/o/).

⁵⁰ Abkommen vom 21. Juni 1999 zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Gemeinschaft über bestimmte Aspekte des öffentlichen Beschaffungswesens (SR 0.172.052.68).

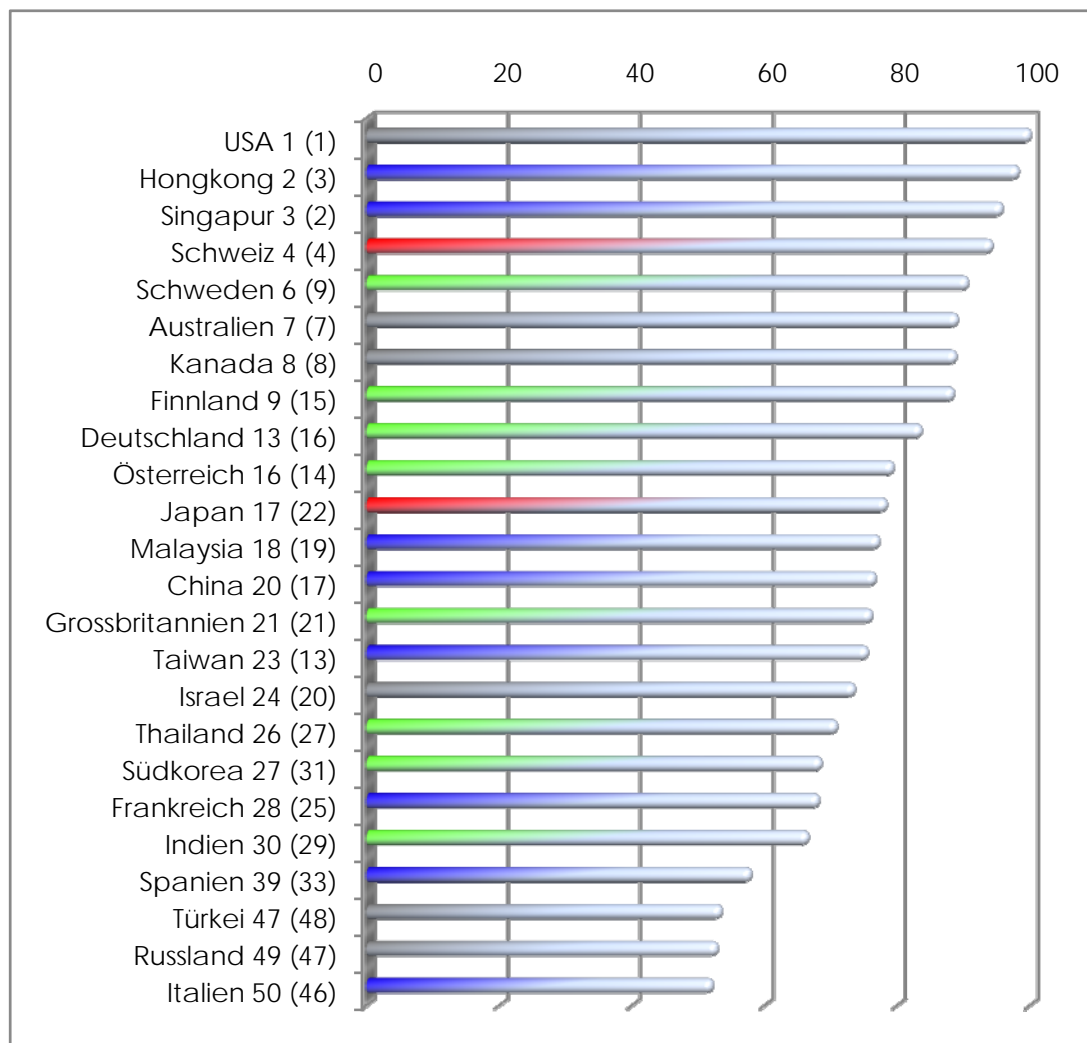
VIERTER TEIL

CHANCEN UND RISIKEN FÜR SCHWEIZER UNTERNEHMEN

1 Einleitung

Trotz des Enthusiasmus über die Entwicklungen in den schnell wachsenden Schwellenländern ist Japan als eine technologisch führende Wirtschaft weiterhin der wichtigste Handelspartner der Schweiz nach der EU und den USA. Der auch im Vergleich mit seinen asiatischen Konkurrenten nachwievor hoch-kompetitive japanische Markt bietet vielfältige Chancen für Schweizer Exporte von hoher Qualität.⁵¹

Abbildung 18: Konkurrenzfähigkeitsindex 2009.



Quelle: The World Competitiveness Scoreboard 2009, IMD, Lausanne (www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf). Eigene Auswahl von Staaten, Rangierung basierend auf Indexpunkten, Vorjahresrang in Klammern.

⁵¹ Dieser Teil basiert auf den Publikationen der OSEC (www.osec.ch) und von JETRO (www.jetro.go.jp). Daneben sei ganz besonders auf das Monatsmagazin «JAPANMARKT» verwiesen, welches die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan (www.japan.ahk.de) in Zusammenarbeit mit dem Swiss Business Hub Japan (s.u.) herausgibt.

Die Marke «Schweiz» besitzt in Japan nach wie vor einen sehr guten Ruf – jedoch gilt es insbesondere bei den Konsumgütern die Palette der mit der Schweiz in Verbindung gebrachten Güter über die traditionellen Stärken Uhren und Schokolade hinaus zu erweitern. Zudem gelten die weiterhin kaufkräftigen japanischen Konsumenten als «*Early Adopters*» von technologischen Neuerungen, was sich auch in ihrer Liebe zu «*Gadgets*» zeigt. Sie erwerben frühzeitig neue Produktversionen, auch wenn diese noch sehr teuer sind. Die meisten Unternehmen in Japan achten denn auch bei Neuentwicklungen sehr sorgsam auf die Verbrauchervünsche. Das Land ist damit insgesamt ein idealer Testmarkt für neue Erzeugnisse und Dienstleistungen.

Umgekehrt dürfen Barrieren und Schwierigkeiten beim Marktzugang und bei der Etablierung einer Präsenz in Japan nicht verschwiegen werden. Die Schweizer Botschaft in Tokyo nimmt mit wiederholten Umfragen, den Puls der Schweizer Unternehmen, welche in der Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan (SCCIJ) organisiert sind. Deren Resultate sind auch in die Vorbereitungen zum FHWP auf Schweizer Seite eingeflossen.⁵² Als spezifische Probleme werden immer wieder Friktionen im nichttarifären Bereich vermerkt. Dabei geht es vor allem um wenig transparente Regeln und Prozeduren, insbesondere bei der Zulassung von Produkten, sowie um Vorschriften, welche nicht den international gültigen Standards entsprechen. Dies wiederum kann Investitionen verzögern und verteuern. Dazu kommen Probleme mit der Versetzung und Anstellung von ausländischem Personal sowie mit dem japanischen Sozialversicherungssystem. Gleichzeitig aber sehen sich die meisten Schweizer Unternehmen in Japan wegen ihres Status gegenüber japanischen Unternehmen nicht diskriminiert.

Ähnliche Sorgen zeigen sich auch in den in grösserem Umfang erhobenen Anliegen der Mitglieder des European Business Council⁵³ (EBC), der Lobbyorganisation europäischer Firmen in Japan, welche sich aus 18 Handelskammern der wichtigsten europäischen Länder inklusive der SCCIJ zusammensetzt. Dabei werden besonders Forderungen erhoben wie im Bereich der Human Resources die Abschaffung des *Re-entry permit*-Systems für niedergelassene Ausländer, welches Geschäftsreisende zusätzlich zur Registration von Photo und Fingerabdrücken bei jeder Einreise behindert, im Bereich der nicht tarifären Hemmnisse der verbesserte Zugang von europäischen Juristen zur japanischen Anwaltsprüfung und von Anwaltskanzleien auf den Markt oder die Harmonisierung von Zulassungsstandards und beschleunigte Zulassungsverfahren für Lebensmittel und deren Inhaltsstoffe.

Die Diskussion über nur schwierig quantifizierbare regulatorische Begebenheiten im Rahmen der bilateralen Verhandlungen zum FHWP bot auch die Gelegenheit, im Bestreben, Gegensätze zu überbrücken, konsensfähige Lösungen zu finden oder zumindest mittel- bis längerfristige gemeinsame Strategien etwa zur Harmonisierung von unterschiedlichen Standards oder zur Annäherung länderspezifischer Vorschriften zu erarbeiten. Ein neu geschaffener Ausschuss innerhalb des Freihandelsabkommens, der zum Ziel hat, regulatorische und andere Anliegen schweizerischer und japanischer Unternehmen aufzunehmen, wurde just in diesem Sinn und Geist ins Leben gerufen.

⁵² Einige Ergebnisse der Umfrage von 2004 zeigen, dass

- ein Drittel (31%) der Schweizer Unternehmen in Japan, vor allem in der chemischen/pharmazeutischen Industrie (78%) und im Banken- und Versicherungsbereich (50%), mit regulatorischen Problemen kämpft,
- 57% den Abschluss eines FHA begrüßen würden, 65% ein Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung von Standards, 65% ein Sozialversicherungs- und 73% ein Ausbildungs-Abkommen,
- für rund ein Drittel eine Revision des Doppelbesteuerungsabkommens dringlich ist.

⁵³ Vgl. www.ebc-jp.com.

Abbildung 19: UNESCO-Weltkulturerbe Miyajima-Schrein, Präfektur Hiroshima.



Photo: Dean Pemberton (www.flickr.com/photos/deanpemberton/2515447098/sizes/o/).

2 Einige Markttrends

2.1 Mikro- und Medizinaltechnik

Auch den Japanern kommen beim Stichwort «Schweiz» nach den Bildern der Tourismuswerbung und nach Käse und Schokolade bald Kunst und Präzision der Schweizer Uhren in den Sinn. Hochspezialisierte Schweizer KMU vermögen nun auf diesem guten Ruf aufbauend in den Bereichen der Mikro- und besonders der Medizinaltechnik wichtige Nischen im japanischen Markt zu besetzen. Gerade in letzterem Bereich wirkt sich der demographische Wandel aus – je älter die Menschen werden, desto grösser der Bedarf nach Behandlungen und «Ersatzteilen». Dazu zählen etwa Schrauben, Platten und Implantate für die Orthopädie, die Chirurgie und den Dentalbereich sowie Instrumente und Komponenten für Operationen und medizinische Geräte.⁵⁴

Der Swiss Business Hub Japan hat eine japanische Beratungsfirma mit einer Studie zum japanischen Medizinaltechnikmarkt und zum Marktzugang für Schweizer Firmen beauftragt. Die Publikation mit dem Titel «Market Report: Medical Device Market Japan 2007» kann auf der Homepage der OSEC abgerufen werden.⁵⁵ Sie zeigt das System, den Markt und das Umfeld des japanischen Gesundheitswesens und ist vor allem für Schweizer Hersteller von Geräten, Zubehör und Ausrüstung im Medizinalbereich interessant.

⁵⁴ Vgl. JAPANMARKT, April und Juni 2009.

⁵⁵ Vgl. www.osec.ch/internet/osec/de/home/export/countries/jp/export/economic_report.-RelatedBoxSlot-15131-ItemList-93746-File.File.pdf/BB_Medical_Device_Market_Japan_March07.pdf.

2.2 «Silver Business» – Demographischer Wandel als Marktchance

Der demographische Wandel in Japan mit 22,6 % Personen über 65 und 10,6 % über 75 Lebensjahren (Stand 1. Januar 2009) bringt auch bisherige Absatzmodelle ins Wanken. Dem immer kleiner werdenden Segment der jungen und dynamischen Kunden steht nun ein ständig wachsendes Seniorenssegment gegenüber, dessen Ansprüche oft noch unbekannt sind. Dieser Wandel bringt daher besonders für die Unternehmen Probleme mit sich, die ihr Angebot nicht dem neuen Konsumentenprofil anpassen oder nicht auf neue potentielle Kundengruppen abzielen.

Dabei stehen momentan die Baby-Boomer als wichtigste Gruppe der älteren Konsumenten im Mittelpunkt des Interesses. Diese Generation in Japan galt schon immer als enorm aktive und tatkräftige sowie auch konsumorientierte, wohlhabende Bevölkerungsgruppe, die zudem eine ausgeprägte Neugier für technische Neuerungen und eine entsprechende Kaufbereitschaft mitbringt. Mit der Pensionierung kommt noch die neu gewonnene freie Zeit hinzu. Dies macht diese kaufkräftige und konsumwillige Generation zur wichtigen Zielgruppe und den damit sogenannten «Silbermarkt» zu einem echten Wachstumsmarkt, sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite.

Japanische Unternehmen haben daher schon früh und zum Teil mit grossem Erfolg begonnen, bestehende Produkte zu adaptieren sowie neue Produkte und Technologien für diese Zielgruppe zu entwickeln. Ob benutzerfreundliche Handys oder Roboter für die Pflege oder Premiumangebote, um das Rentnerleben zu geniessen, immer mehr innovative Produkte kommen auf den wachsenden Markt für die alternde Bevölkerung.⁵⁶

Aus Schweizer Sicht bietet sich im japanischen Silbermarkt einerseits die Chance, eine wohlhabende und qualitätsbewusste Kundenschicht für hochstehende (Luxus-)Produkte aus Schweizer Fertigung zu erschliessen. Andererseits sind gerade die Baby-Boomer auch sehr reisefreudig – und haben nach der Pensionierung auch die Zeit zum Reisen. Hierbei spricht für die Schweiz wiederum die Qualität der Dienstleistung sowie die gute Erschliessung und Zugänglichkeit touristischer Sehenswürdigkeiten. Es ist durchaus denkbar, dass sich das Durchschnittsalter japanischer Besucher in der Schweiz weiter erhöhen wird.

2.3 Bioprodukte

Die hochgradig urbanisierte Lebenswelt vieler Japanerinnen und Japaner hat wenig überraschend auch entscheidenden Einfluss auf deren Konsum- und Essgewohnheiten. Auffällig ist dabei eine Zunahme bei der Nachfrage nach vorgefertigten Convenience-Produkten. Dessen ungeachtet bleibt das kulinarische Ideal der japanischen Küche die frische Zubereitung von Nahrungsmitteln aus frischen, saisongerechten und lokalen Zutaten. Gesundheitsbewusste Konsumenten achten dabei sehr darauf, Produkte ohne Geschmacksverstärker, künstliche Aromen etc. zu kaufen. Allerdings ist der Marktanteil von Nahrungsmitteln (und Körperpflegeprodukten) aus Bio-Produktion in Japan noch verhältnismässig gering. Unter diesen Produkten befinden sich auch lokale Spezialitäten, welche im Zuge der Selbstvermarktung ruraler Gebiete als typisch für das nostalgische *furusato* (etwa «alte Heimat») präsentiert werden.

Insgesamt ist ein Segment der japanischen Konsumenten zunehmend bereit, entgegen dem Trend zu immer billigeren Lebensmitteln für Bioprodukte mehr zu bezahlen, was die OSEC 2006 veranlasst hat, eine entsprechende Studie in Auftrag zu geben. Die «Marktstudie

⁵⁶ Adaptiert aus JAPANMARKT, Juni 2009. Eine aktuelle Studie zum Silbermarkt in Japan findet sich unter www.japan.ahk.de/publikationen/silver-business/index.html.

Bio-logisch in Japan: Organic Food Market in Japan»⁵⁷ betrachtet die Vertriebskanäle und die Chancen für Schweizer Produzenten, eine Nische zu finden, detailliert.⁵⁸

Abbildung 20: Reisfeld in der Agglomeration Kyoto.



Photo: Janne Moren (www.flickr.com/photos/jannem/213090363/sizes/o/).

2.4 Fahrzeugteile

Trotz der gegenwärtigen Absatzkrise der Automobilindustrie sind gerade die asiatischen Hersteller gut positioniert, mit den richtigen, sparsamen und intelligenten Modellen vom nächsten Aufschwung zu profitieren. Dass sich dabei trotz der Schwierigkeit eines Präsenzaufbaus in Japan auch Chancen für Schweizer Zulieferfirmen bieten, dies insbesondere bei Autobauern, welche eine enge Kooperation mit ausserasiatischen Partnern eingegangen sind, hat bereits 2005 eine Studie der OSEC («Market Report: Asia and its Automotive Industry – Regions, Outlook, Opportunities and Challenges for the Swiss Supplier Industry») aufgezeigt. Diese ist wie die oben erwähnten anderen Marktstudien auch auf der Japan-Seite der OSEC gratis erhältlich.⁵⁹

Angesichts der Tatsache, dass die meisten japanischen Produzenten langfristige Beziehungen zu ihren Lieferanten pflegen und der Design-Prozess von der Konzeption bis zur Produktion eine lange Zeit benötigt, ist ein enger Kontakt mit dem jeweiligen japanischen Autohersteller von entscheidender Bedeutung. Trotz erheblicher Schwierigkeiten nehmen Direktimporte von nicht-originalen Bauteilen zu, und gibt es erhebliche Marktchancen im Bereich der häufig zu ersetzenden Teile wie Stossdämpfer, Zündkerzen, Keilriemen und ebenso im Bereich der Aftermarket-Teile. Früher war es für ausländische Anbieter schwierig, als Lieferant für japanische Autohersteller überhaupt in Betracht gezogen zu werden. Alle Hersteller pflegen eine enge Zusammenarbeit mit ihren Lieferanten und waren lange Zeit in abgeschotteten *keiretsu*-Strukturen organisiert. Dennoch haben die Globalisierung der Gesamtwirt-

⁵⁷ Vgl. www.osec.ch/internet/osec/de/home/export/countries/jp/export/economic_report.-RelatedBoxSlot-15131-ItemList-24609-File.File.pdf/Marktstudie%20Biomarkt%20in%20Japan_6Dez06.pdf.

⁵⁸ Standards für Bioprodukte finden sich im Merkblatt («How to export organic foods to Japan») des japanischen Landwirtschaftsministeriums (www.maff.go.jp/soshiki/syokuhin/hinshitu/organic/eng_yuki_how.pdf).

⁵⁹ Vgl. www.osec.ch/internet/osec/de/home/export/countries/jp/export/economic_report.-RelatedBoxSlot-15131-ItemList-96999-File.File.pdf/Japan-Marktstudie-Automobil2005_en.pdf.

schaft, die Errichtung von Fabrikationsstätten ausserhalb Asiens und westliche Investitionen in die japanische Automobilindustrie die Hindernisse für ausländische Lieferanten verringert und deren Chancen auch in Japan selbst vergrössert. Japanische Kunden haben aussergewöhnlich hohe Standards für Qualität und After-Sales-Service – sicherlich eine grosse Chance für Schweizer Unternehmen. Während es seine Zeit dauert, um ihr Vertrauen zu gewinnen, sind japanische Hersteller sehr loyale Kunden. Viele ausländische Anbieter finden, dass geographische Nähe zu ihren Kunden die Verkäufe erhöhen, wofür sich Kooperationen und Joint Ventures anbieten.

2.5 Weitere Marktsegmente mit Potential für Schweizer Unternehmen

Eine Reihe unter der Ägide von JETRO erstellter Berichte⁶⁰ befasst sich mit weiteren Investitionschancen im japanischen Markt. Neben der oben erwähnten Automobilzulieferindustrie sowie dem ebenfalls mit dem demographischen Wandel verknüpften **Gesundheitssektor** insgesamt sind dies das **Warenretailgeschäft**, die **Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT)**, die **Biotechnologie** und die **Umwelttechnologie**. Der immer bedeutenderen Umwelttechnologie widmet denn auch das Magazin JAPANMARKT seine Nummer vom Juli 2009. Chancen für europäische Unternehmen sehen die Verfasser dabei besonders bei der Erteilung von Lizenzen etwa im Bereich der Wasser- und Abwasserbehandlung an japanische Unternehmen, aber auch bei japanisch-europäischen Partnerschaften, welche ihrerseits die Hürden des Markteintritts senken können.

Abbildung 21: Seibu Raffinerie, Präfektur Yamaguchi.



Photo: Isado (www.flickr.com/photos/isadocafe/3247425862/sizes/o/).

⁶⁰ Die Studien finden sich in englischer Sprache unter www.jetro.go.jp/en/market/attract/, bzw. www.jetro.go.jp/en/reports/market.

FÜNFTER TEIL

MARKTEINTRITT IN JAPAN

1 Präsenzaufbau in Japan

Japan hat während der letzten Jahre begonnen, verschiedene Sektoren zu liberalisieren. Besonders im Finanz- und Pharmabereich wurden dabei Fortschritte erzielt. Bereiche wie die Landwirtschaft, das Gesundheitswesen, das Bauwesen oder die Telekommunikation bleiben jedoch unverändert stark reguliert. Exporte nach Japan in diesen Sektoren bedürfen deshalb weiterhin einer Genehmigung oder einer Registration durch die entsprechende Behörde. Bewilligungsverfahren können dabei sehr zeitintensiv werden und gestalten sich manchmal immer noch wenig transparent und nicht gemäss globalen Standards. Lokale Sprach- und Kulturkenntnisse können dabei von grosser Bedeutung sein.⁶¹

Vor dem Schritt in den japanischen Markt ist es auf jeden Fall ratsam, sich die verschiedenen Optionen und deren Kosten genau zu betrachten. Mit dem geringsten finanziellen Aufwand verbunden ist dabei sicher die Partnerschaft mit einem lokalen Importeur, welcher mit den Marktgegebenheiten und den für den Export nach Japan gültigen Vorschriften und Prozeduren vertraut ist. Für eine darüber hinausgehende vertieftere Partnerschaft bietet es sich an ein Joint Venture zu gründen, um von der gegenseitigen Expertise zu profitieren. Neben reinen Repräsentationsbüros, welche nach japanischem Recht nicht zu kommerziellen Transaktionen ermächtigt sind, muss für eine weitergehende eigene Präsenz eine Zweig- oder Tochterfirma in Japan gegründet werden.⁶²

Der in die Schweizer Botschaft in Tokyo integrierte **Swiss Business Hub Japan (SBHJ)**⁶³ nimmt seit 2001 als Netzwerkpartner der OSEC die Aufgaben der Exportförderung wahr. In diesem Bereich bietet der SBHJ für Schweizer Unternehmen, die im japanischen Markt tätig werden wollen, kostenlose und kostenpflichtige Dienstleistungen an. Seine Aufgabe ist es unter anderem, den Markteintritt von Unternehmen mit professionellen Dienstleistungen, inklusive Marktabklärungen, Distributorensuche, Rechtsberatung, Personalsuche und ähnlichem zu begleiten. Insbesondere kann der SBHJ beim Aufbau von Kontakten helfen, da japanische Partner ohne persönliche Vorstellung nur sehr schwierig zu gewinnen sind. Dazu unterhält der SBHJ ein wachsendes Netzwerk von Experten und ist in Kontakt mit verschiedenen Partnerorganisationen, Verbänden und Handelskammern in Japan und in der Schweiz.

Die **Japan External Trade Organization (JETRO)** bietet auf ihrer Webseite einen umfassenden und regelmässig aktualisierten Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen zum Aufbau einer Präsenz in Japan. Dieser Überblick und die entsprechenden Broschüren «*How to Set Up Business in Japan*» beinhalten die folgenden Bereiche: Firmengründung in Japan, Visa und Aufenthalt, Steuern, Personalwesen sowie Schutz von Marken und Designs.⁶⁴ Daneben bietet JETRO etwa Informationen über Messen⁶⁵ und unterhält eine *Business Matching Database*.⁶⁶

⁶¹ Dieser Teil stützt sich stark auf die ausführlichen Publikationen der OSEC (www.osec.ch/internet/osec/de/home/export/countries/jp/export.html) und des Bundesamtes für Migration (www.swissemigration.ch/laender/laenderliste/00074) (alle Stand 2008).

⁶² Zu Mergers & Acquisitions (M&A) in Japan siehe auch www.japan.ahk.de/japaninfo/markt_im_fokus/m_a/index.html.

⁶³ Kontakt unter tok.sbhjapan@eda.admin.ch.

⁶⁴ Vgl. www.jetro.go.jp/en/invest/setting_up/.

Um den Marktzugang weiter zu erleichtern und beschleunigen, befinden sich Schweizer und japanische Behörden in regelmässigem Kontakt. Alle Schweizer Firmen und deren japanische Partner sind in diesem Zusammenhang eingeladen, den SBHJ über spezifische Probleme beim Eintritt in den und/oder im Alltagsgeschäft im japanischen Markt zu informieren.

2 Produktebestimmungen

2.1 Ein- und Ausfuhrbestimmungen

Die Bestimmungen betreffend Ein- und Ausfuhr nach oder von Japan finden sich in englischer Sprache auf der Homepage des japanischen Zolls.⁶⁷ Ebenso finden sich dort die entsprechenden Formulare zur Deklaration und Herkunftsangabe.⁶⁸

Die Einfuhr in- und ausländischer Zahlungsmittel ist frei und unterliegt lediglich der Meldepflicht. Bargeld, Reiseschecks und Wertschriften im Betrag von mehr als 1 Mio. JPY sowie Edelmetall (Gold mit einem Reinheitsgrad von über 90 %) von mehr als 1 kg Gesamtgewicht müssen deklariert werden.

2.2 Normen und Standards

Es gibt eine Fülle an Normen und Standards, die auf dem japanischen Markt vertriebene Produkte erfüllen müssen. Zudem bedarf die Einfuhr gewisser Güter einer Bewilligung, welche vorab vom japanischen Importeur zu beantragen ist.

Die Gesetze, welche die wichtigsten Normen⁶⁹ festsetzen, im Überblick:

- 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 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, jedoch oft Voraussetzung für die Marktakzeptanz, ist die Einhaltung der Standards **JIS** (Japanese Industrial Standards) und **JAS** (Japanese Agricultural Standards).

⁶⁵ Vgl. www.jetro.go.jp/en/matching/j-messe.

⁶⁶ Vgl. www3.jetro.go.jp/tppoas/index.html.

⁶⁷ Vgl. www.customs.go.jp/english/summary/index.htm.

⁶⁸ Vgl. www.customs.go.jp/english/law/customsform/index_e.htm.

⁶⁹ Vgl. www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/.

3 Steuern

Das japanische Steuerwesen ist bekannt für seine Komplexität. Es kann deshalb für ein Schweizer Unternehmen vorteilhaft sein, lokale Steuerexpertise (auch für seine Schweizer Angestellten in Japan) einzuholen. Detaillierte Informationen finden sich auf den Seiten der japanischen Steuerverwaltung sowie des Finanzministeriums.⁷⁰

3.1 Direkte Steuern

Auch Ausländer/innen müssen «*National Income Tax*» (Einkommenssteuer) und «*Municipal and Prefectural Tax*» (Gemeinde- und Präfektursteuern) entrichten. Das japanische Steuergesetz unterscheidet drei Kategorien von ausländischen Staatsangehörigen:

- «*Non-Resident*» (vorübergehender Aufenthalt von weniger als einem Jahr): Nur das Einkommen japanischen Ursprungs muss versteuert werden.
- «*Non-Permanent Resident*» (für Aufenthalte bis 60 Monate): Das ganze Einkommen japanischen Ursprungs muss versteuert werden, vom Einkommen ausländischen Ursprungs ist der in Japan ausbezahlte sowie der nach Japan überwiesene Teil steuerpflichtig.
- «*Permanent Resident*» (Daueraufenthaltsbewilligung): Steuerpflichtig ist das gesamte, weltweit erzielte Einkommen.

2007 betragen die Steuersätze der *National Income Tax* 10 % (für steuerbare Jahreseinkommen bis JPY 3 300 000), 23 % (für Einkommen bis JPY 9 000 000) und 33 % (für Einkommen bis JPY 18 000 000, darüber 40 %). *Non-Residents* bezahlen eine Quellensteuer von 20 %. Bei der Gemeindesteuer ist ein einheitlicher Satz von 10 % (*Flat tax*) eingeführt worden.

Arbeitnehmern/innen werden die Steuern in der Regel direkt vom Lohn abgezogen. Auf Grund einer jährlich im März einzureichenden Steuererklärung («*Return*») fordert die Steuerbehörde Nachzahlungen ein oder vergütet zuviel bezahlte Steuern, da verschiedene Abzüge z.B. für Unterhaltsbeiträge, Sozialversicherungen und Arztkosten geltend gemacht werden können («*Return claim*»).

Auf Land- und Immobilienbesitz wird eine separate Steuer erhoben. Vermögen wird nicht besteuert, es muss jedoch eine beträchtliche Erbschaftssteuer entrichtet werden.

Die Schweiz und Japan haben sich auf den Text eines revidierten Abkommens zur Vermeidung der **Doppelbesteuerung** geeinigt, welches den Standard des OECD-Musterabkommens übernimmt. Die Schweiz und Japan einigten sich zudem darauf, Dividenden für massgebliche Beteiligungen, Zinsen im Finanzbereich sowie Lizenzgebühren von der Quellensteuer zu befreien.⁷¹

⁷⁰ Vgl. www.nta.go.jp/foreign_language/index.htm und www.nta.go.jp/taxanswer/english/gaikoku301.htm, sowie das «Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2006» (www.mof.go.jp/english/tax/taxes2006e.htm).

⁷¹ In der Schweiz zuständig ist die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV, www.estv.admin.ch/intsteuerrecht/dienstleistungen/00266/00799).

LEBENSKOSTEN

Das Leben in Japan ist etwa gleich teuer wie in der Schweiz: Das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA) rechnet für Tokyo mit einem Lebenskostenindex von 96,5, für Osaka mit 89,5 (Bern=100). Die OECD rechnet mit einem allgemeinen Preisniveau von 76 (Schweiz=100). Stand: März 2008.

3.2 Indirekte Steuern

Der japanische Staat erhebt eine sogenannte Verbrauchssteuer (*shōhizei*) von zur Zeit 5 % auf alle Verkäufe und Vermietungen von Gütern sowie auf Importe und Dienstleistungen.

4 Löhne und Lohnnebenkosten

4.1 Lohnsystem

Typischerweise kennen Unternehmen in Japan ein System von Monatslöhnen, welche einerseits aus einem in der Regel bescheidenen Grundlohn und einem signifikanten Betrag aus einer Reihe von Zulagen etwa für Unterkunft, Familie oder Arbeitsweg sowie andererseits aus zwei grossen Boni im Sommer und im Winter bestehen. Dieses duale System führt etwa dazu, dass Überstundenvergütungen niedrig gehalten werden können.

Während traditionell Lohnerhöhungen auf Seniorität innerhalb des Betriebs basierten, nimmt die Zahl von Unternehmen zu, welche positions- und aufgabenabhängige Lohnsysteme und damit Jahreslöhne einführen. Leistungslöhne sind aber nach wie vor selten.

Japan kennt Mindestlöhne, welche sowohl für Regionen wie für Branchen festgelegt sind. Beschäftigte haben Anspruch auf mindestens den jeweils höheren Lohn. Beispielsweise gilt für die Region Tokyo ein Mindestlohn von JPY 766 pro Stunde (Stand Oktober 2008).

4.2 Sozialversicherungen

Die japanischen Sozialgesetze garantieren den Arbeitskräften Hilfe bei Arbeitslosigkeit, Krankheit und Unfall sowie eine Rentenversicherung. Die Sozialversicherungsbeiträge werden je zur Hälfte vom Arbeitgeber und den Beschäftigten getragen. Der Arbeitnehmerbeitrag wird direkt vom Lohn abgezogen. Um die Höhe der Abzüge zu bestimmen, werden die Löhne in Klassen eingeteilt.⁷²

4.2.1 Krankenversicherung

Wer plant, länger als ein Jahr in Japan zu leben, muss sich obligatorisch gegen Krankheit versichern. Firmen mit mehr als fünf Angestellten haben in der Regel eine *Employee Health Insurance* (Betriebskrankenkasse). Alle anderen Arbeitnehmer/innen müssen der staatlichen *National Health Insurance* (Krankenversicherung) beitreten. Die Prämien sind einkommensabhängig, für Arbeitnehmer/innen betragen sie 4,1 % des Klassenlohnes (Stand: 2007). Im Krankheitsfall müssen 10-30 % der Behandlungskosten selbst getragen werden. Personen zwischen 40 und 64 Jahren müssen parallel dazu eine *Long-term Care Insurance* (Langzeit-Pflegeversicherung) bezahlen, zurzeit 0,615 % des Klassenlohnes.

4.2.2 Altersvorsorge

Wer in Japan lebt und zwischen 20 und 60 Jahre alt ist, muss beim *National Pension Program* (Altersvorsorge) eingeschrieben sein, Arbeitnehmer/innen bei einer *Employee's Pension Insurance* (Betriebliche Vorsorge). Dies gilt auch für Ausländer/innen. Der zu leistende Beitrag beträgt 7,498 % des Klassenlohnes (Stand: 2007). Wer länger als 6 Monate Beiträge bezahlt hat und dann in sein Heimatland zurückkehrt, kann Rückerstattung verlangen (*Lump*

⁷² Weitere Informationen finden sich auf der Seite des Gesundheits-, Arbeits- und Sozialministeriums (www.mhlw.go.jp/english/index.html) oder etwa auf der englischsprachigen Seite der Stadt Yokohama (www.city.yokohama.jp/en/).

Sum Withdrawal Refund).⁷³ Ein **Sozialversicherungsabkommen** zwischen der Schweiz und Japan wird zur Zeit verhandelt.

Abbildung 22: Fischerei in Hokkaido.



Photo: Bartek Pogoda (<http://www.flickr.com/photos/bartpogoda/30385519/sizes/o/>).

4.2.3 Unfallversicherung

Arbeitnehmer/innen sind generell durch eine *Workers compensation insurance* (Betriebsunfallversicherung) gedeckt.

4.2.4 Arbeitslosenversicherung

Arbeitnehmer/innen sind über ihren Arbeitgeber versichert. Der Arbeitnehmerbeitrag beträgt 0,6 % des Lohnes.

5 Einreise und Aufenthalt

5.1 Ein- und Ausreise

Die japanischen Einwanderungsbehörden nehmen – ähnlich wie die USA – von Ausländern bei jeder Einreise digitale Fingerabdrücke und ein Photo. Damit soll angeblich Terroranschlägen vorgebeugt werden. Ausgenommen von dieser Massnahme sind Diplomaten und Kinder unter 16 Jahren. Die Daten werden langfristig gespeichert und mit internationalen Datenbanken verglichen. Flug- und Schiffsgesellschaften müssen den Behörden ausserdem die Passagierlisten übermitteln.

Schweizerische und liechtensteinische Staatsangehörige benötigen für Aufenthalte bis zu 6 Monaten kein vorgängiges Visum – der bei der Landung erteilte *Temporary Visitor*-Status

⁷³ Über das Vorgehen gibt eine Broschüre der japanischen Social Insurance Agency Auskunft (www.sia.go.jp/e/pdf/english.pdf).

genügt für 90 Tage, danach kann eine Verlängerung um weitere 90 Tage beim örtlichen *Immigration Office* beantragt werden. Ein Rückreiseticket und genügend finanzielle Mittel für die Dauer des Aufenthalts (z.B. Kreditkarte) müssen nachgewiesen werden. In Japan ansässige Ausländer/innen, die das Land zwischenzeitlich verlassen wollen, benötigen einen sogenannten «*Re-entry permit*» (Wiedereinreisebewilligung), welcher vor der Ausreise ebenfalls beim örtlichen *Immigration Office* zu beantragen ist.⁷⁴

Im Rahmen des FHWPA hat sich Japan verpflichtet, die Einreise und den zeitlich befristeten Aufenthalt von Kaderleuten, Geschäftsreisenden sowie Dienstleistungserbringern, die für die Erfüllung eines Dienstleistungsvertrags einreisen, grundsätzlich gemäss den GATS-Vorschriften zu ermöglichen. Weitergehende Verpflichtungen ist Japan für folgende Personenkategorien eingegangen: Investoren, Finanzberater, Installateure und Wartungs- bzw. Servicemonteur. Ausserdem dehnte Japan die Liste der möglichen Tätigkeitsbereiche für Dienstleistungserbringer, die für die Erfüllung eines Dienstleistungsvertrags einreisen, aus. Im Nichtdienstleistungsbereich umfassen die japanischen Verpflichtungen folgende Personenkategorien: Geschäftsreisende, Investoren sowie firmenintern versetzte Mitarbeiter.

5.2 Meldepflichten

Ausländer/innen, die länger als 90 Tage in Japan bleiben wollen, müssen über die Einwohnerkontrolle der Stadt- oder Stadtkreisverwaltungen bei der lokalen Einwanderungsbehörde ein «*Certificate of Alien Registration*» (Ausländerausweis) beantragen. Wohnortwechsel müssen innert zwei Wochen der Behörde des neuen Wohnortes gemeldet werden.

Gleichzeitig sind Schweizer Staatsangehörige, die mehr als ein Jahr im Ausland wohnen, gehalten, sich bei der zuständigen offiziellen Schweizer Vertretung zu melden (Adresse siehe unten). Diese sogenannte Immatrikulation ist kostenlos, ermöglicht die Kontaktnahme in Notfällen, erleichtert die Formalitäten bei Heirat, Geburt und Todesfall, und trägt dazu bei, dass der Bezug zur Schweiz nicht verloren geht. Insbesondere im erdbebengefährdeten Japan ist eine solche Immatrikulation dringend zu empfehlen.

VERKEHR

Strasse: Das Strassennetz ist gut ausgebaut. Linienbusse verbinden die wichtigsten Städte. Es herrscht Linksverkehr. Während den Stosszeiten kommt es häufig zu Staus. Es werden relativ hohe Autobahnggebühren erhoben. In den Städten sind Parkplätze knapp und müssen für den Erwerb eines Fahrzeugs vorgängig nachgewiesen werden. Der schweizerische Führerausweis wird in Japan nur zusammen mit einer offiziellen Übersetzung anerkannt. Die Schweizer Botschaft in Tokyo sowie die Japan Automobile Federation (www.jaf.or.jp/e/index_e.htm) sind befugt, Führerscheine zu übersetzen. Bei Wohnsitz von mehr als einem Jahr muss spätestens nach 12 Monaten ein japanischer Führerschein erworben werden. Eine Haftpflichtversicherung ist obligatorisch, die minimale Schadendeckung aber ungenügend. Eine Zusatzversicherung wird dringend empfohlen.

Schiene: Japan verfügt über eines der dichtesten Eisenbahnnetze der Welt. Die Züge, vor allem die modernen Hochgeschwindigkeitszüge *Shinkansen*, verkehren pünktlich. Viele Grossstädte wie Tokyo, Ōsaka, Yokohama, Nagoya, Kyōto und Sapporo verfügen über U-Bahnen.

Luft: Die meisten internationalen Fluggesellschaften fliegen Japan an. Grosse internationale Flughäfen befinden sich bei Tokyo (Narita und Haneda), Ōsaka, Fukuoka, Nagoya und Sapporo. Im Landesinneren bestehen Flugverbindungen zwischen den grösseren Städten.

⁷⁴ Vgl. auch www.ch.emb-japan.go.jp/visareise.htm sowie www.mofa.go.jp/j_info/visit/visa/index.html.

5.3 Arbeitsbewilligungen

Zum Studium oder zur Arbeit in Japan ist es empfehlenswert, zuerst ein sogenanntes «*Certificate of Eligibility*» (Eignungsbestätigung) zu beantragen. Dieses wird vom japanischen Justizministerium ausgestellt. Um ein solches Zertifikat zu erhalten, muss ein «Sponsor» in Japan (Arbeitgeber, Schule, Verwandte etc.) beim örtlichen *Immigration Office* einen entsprechenden Antrag stellen. Mit dem «*Certificate of Eligibility*» lässt sich danach bei einer offiziellen japanischen Vertretung ein Visum beantragen. Arbeitsvisa werden nach Berufsgruppen ausgestellt, eine Erwerbstätigkeit ist nur im bewilligten Berufsfeld möglich.

Obwohl kein direkter Zusammenhang besteht, konnte gleichzeitig mit dem Freihandelsabkommen eine Vereinbarung über den Austausch junger Berufstätiger abgeschlossen werden, welche am 1. September 2009 in Kraft trat. Diese erlaubt es jungen Absolventinnen und Absolventen von Universitäten oder Fachhochschulen, auf vereinfachtem Wege zu einer Arbeitsbewilligung in Japan zu kommen, um sich dort beruflich und sprachlich weiter zu bilden.⁷⁵

6 Business-Etikette

In Japan gibt es zahlreiche Benimmregeln, die von den westlichen Normen abweichen. Sie alle zu kennen und in der richtigen Weise zu befolgen, wird von unerfahrenen Ausländern jedoch nicht unbedingt erwartet. Einige Grundregeln sollte man jedoch trotzdem beherrschen, der Rest erübrigt sich dann durch eine ausreichende Portion westlicher Höflichkeit und Zurückhaltung.⁷⁶

In Japan gibt es ein bestimmtes Reglement für **Anreden**. Die Standard-Anrede ist ein an den Familiennamen angehängtes *-san*, welches aber niemals für sich selbst verwendet wird. Im Berufsleben sollte man darauf achten, sein Gegenüber immer mit dem korrekten Titel anzusprechen (z.B. *Suzuki buchō* für Abteilungsleiter Suzuki). Je höher eine Person in der Firmenhierarchie steht, desto wahrscheinlicher ist, dass sie einzig mit ihrem Titel angesprochen wird (z. B. *Shachō* statt *Tanaka shachō* für Präsident Tanaka). Spricht man mit Aussenstehenden über die eigene Familie oder auch über die eigene Firma, werden für diese Personen keine Anreden verwendet. Vor allem im Berufsleben ist es unhöflich, Mitarbeiter aus anderen Firmen direkt anzusprechen. Man sollte warten, bis man einander vorgestellt wird, wobei in der Regel ein im Firmenrang eher niedriger Mitarbeiter seine Kollegen, angefangen beim Ranghöchsten, dem Gegenüber vorstellt.

Traditionell wird sich in Japan nicht die Hand gereicht. Stattdessen verbeugt man sich vor seinem Gegenüber. Dabei sollten bei Männern die Hände auf den Oberschenkeln ruhen und der Oberkörper eine Linie bilden, bei Frauen vor dem Rumpf gekreuzt sein. Es gibt verschiedene Stufen der **Verbeugung**: je grösser die Höflichkeit ist, die man seinem Gegenüber entgegenbringen will, desto tiefer verbeugt man sich. Im Berufsleben ist die 45°-Verbeugung in den meisten Fällen die angebrachteste. Es wird mittlerweile üblich, sich in manchen Fällen die Hand zu schütteln, jedoch sollte man hier im Gebrauch eher vorsichtig sein und das Verhalten des Gegenübers abwarten.

Visitenkarten (*meishi*) sind im japanischen Geschäftsleben ein unbedingtes Muss. Die angebotene Visitenkarte wird stets mit beiden Händen entgegengenommen und die eigene in der gleichen Form überreicht. Sie wird aufmerksam gelesen, denn sie gibt insbesondere

⁷⁵ . Weitere Informationen dazu liefert das Bundesamt für Migration (BFM) unter www.swissemigration.ch.

⁷⁶ Vgl. auch die Broschüren der OSEC, den Japan-Artikel im Business-Traveler-Blog «Gulliver» des Economist (www.economist.com/blogs/gulliver/2008/09/nice_and_japaneasy.cfm) sowie die Tips der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan (<http://www.japan.ahk.de/japaninfo/ahk-japan-geschaeflich-unterweg/ahk-japan-japan-etiquette/index.html>), auf welchen diese Aufstellung beruht.

Auskunft über Rang und Titel des Gegenübers, und sodann respektvoll eingesteckt (nicht etwa in die Hosentasche wie auch die eigenen Visitenkarten nicht in der Hosentasche mitgeführt werden sollten) oder – besonders während eines geschäftlichen Meetings – für die Dauer des Gesprächs sichtbar vor sich auf den Tisch gelegt. Die Visitenkarte achtlos einzustecken oder im Beisein des Gegenübers Notizen darauf vorzunehmen, gilt als unhöflich. Auch die eigenen Visitenkarten – mit Vorteil auf einer Seite englisch und auf der anderen japanisch bedruckt – sollten unbedingt die eigene hierarchische Position vermerken, um eingeordnet werden zu können.

Wie der ganze geschäftliche Umgang ist auch die **Kleidung** auf der konservativen Seite. Dunkler Anzug und weisses Hemd für den Mann und Kostüm für die Frau ist Standard. Als Energiesparmassnahme, um die Temperatureinstellungen der allgegenwärtigen Klimaanlage erhöhen zu können, hat die japanische Regierung unter dem Schlagwort «COOL BIZ» eine Kampagne lanciert, welche während des heissen Sommers Krawatten verbannen und Kurzarmhemden fördern soll. Ausserhalb der öffentlichen Verwaltung hält sich deren Erfolg jedoch in Grenzen. Strassenschuhe werden in Privathäusern, Tempeln, traditionellen Hotels und Restaurants, aber auch an vielen anderen Orten, wie z.B. häufig in Arztpraxen, Kosmetikstudios oder Fitness- und Wellness-Einrichtungen, ausgezogen und gegen die für Besucher bereitstehenden Pantoffeln ausgetauscht. Die Toilette wird in der Regel mit speziellen WC-Schlappen betreten, die nach der Benutzung unbedingt am Toiletteneingang wieder gegen die normalen Pantoffeln getauscht werden müssen. Ein mit *tatami* (Reisstrohmatten) ausgelegtes Zimmer wird grundsätzlich nur in Strümpfen oder barfuss betreten.

Gastgeschenke gehören in Japan zum guten Ton. Sie sollten nicht zu wertvoll sein, um den Beschenkten nicht in Verlegenheit zu bringen, bekannte Marken werden jedoch sehr geschätzt. Besonders zu achten ist auf die sorgfältige Verpackung, welche auch beim Öffnen nie zerrissen werden sollte. Empfängt man ein Geschenk, ist es höflich, bei nächster Gelegenheit ein Gegengeschenk zu überreichen, wobei man darauf achten sollte, dass dieses einen ähnlichen Wert hat wie das zuvor empfangene. Geschenke werden mit beiden Händen (und einer Verbeugung) übergeben und ebenso empfangen.

Pünktlichkeit ist Pflicht bei geschäftlichen Verabredungen. Es ist angebracht, etwas früher anzukommen, um dann zum verabredeten Zeitpunkt einzutreten.

Japaner äussern – speziell bei Konflikten – ihre Meinung sehr selten ganz direkt, sondern versuchen, Kritik und gegenteilige Meinungen immer sehr ausweichend zu formulieren. Dessen sollte man sich vor allem bei **Geschäftsverhandlungen** immer bewusst sein. Des Weiteren fällt der Japaner nicht gern mit der Tür ins Haus, sondern tastet sich lieber an das Thema heran, was er in gewissem Mass auch von seinem Gegenüber erwartet. Eine sofortige Antwort darf nicht erwartet werden. Ist jedoch ein Entscheid innerhalb der Organisation gefallen und abgestützt, findet er in der Regel eine schnelle Umsetzung. Ein zusätzlicher Herd für Missverständnisse ist der unterschiedliche Gebrauch von «Ja» und «Nein» im Japanischen. Während man in Japan «Ja» (*hai*) nur als eine Bestätigung des Zuhörens und Verstehens versteht, glauben Ausländer, es handele sich dabei bereits um eine Zustimmung zur Sache, weshalb ein «Ja» nicht überinterpretiert werden darf. Im Gegenzug sollten auch ausländische Gesprächspartner in Unterhaltungen mit Japanern mindestens nach jedem zweiten oder dritten Satz ein «Ja» verlauten lassen, weil sonst der japanische Gesprächspartner davon ausgehen könnte, dass sein Gegenüber nichts verstanden hat. Das «Nein» (*iie*) im Gegenzug hört man in Japan sehr selten. Aus Rücksicht wird selten etwas konkret abgelehnt. Ein kurzes *kore wa chotto...* («Das ist ein bisschen...») sagt dem Ausländer bereits klar und deutlich, dass der Japaner von einem Thema nicht angetan ist. Auch in diesem Punkt sollte man sein Gesprächsverhalten etwas der japanischen Art anpassen.

Wie in allen Kulturen ist das **Essen und Trinken** sozial stark reglementiert. Einige wenige Hinweise sollen hier genügen: *Itadakimasu* ist die Floskel, die man in Japan zu Beginn des

Essens als Dank für die gereichten Speisen sagt. Im Restaurant wird immer ein feuchtes, meist warmes Tuch (*o-shibori*) gereicht, das hauptsächlich vor dem Essen zur Handreinigung dient und während des Essens auch als Serviette benutzt werden kann. Essstäbchen dürfen nie in den Reis gesteckt werden, denn nur die Speisen der Toten werden auf diese Weise dargebracht. Nimmt man sich Essen von gemeinsamen Schüsseln oder Tellern auf den eigenen Teller, sollte man nicht die eigenen Stäbchen dazu benutzen. Gibt es keine Extra-Stäbchen für diesen Zweck, behilft man sich, indem man die eigenen Stäbchen umdreht und mit dem anderen Ende benutzt. Geräuschvolles Essen wird von Japanern nicht als Unsitte empfunden. Schlürfen ist vor allem beim Genuss von *rāmen*, *udon* oder *soba*, der japanischen Nudelsuppen, nichts Anstössiges.

Alkohol ist – wie in den westlichen Ländern auch – beliebtes Mittel, Hemmungen abzubauen und locker zu werden. Deshalb ist es in Japan sehr beliebt, nach Feierabend gemeinsam in ein Lokal zu gehen, um sich dort zwanglos zu unterhalten und sich etwas kennenzulernen. Mit Menschen, die überhaupt keinen Alkohol trinken, tun sich Japaner relativ schwer, weshalb man wenigstens mit anstossen sollte, um keine unverständigen Blicke zu ernten. Eingeschenkt wird sich immer gegenseitig. Dabei wird das Glas oder der Becher mit beiden Händen gehalten. Man sollte vermeiden, sich selbst einzuschenken, sondern lieber warten, bis man etwas eingeschenkt bekommt. Sobald das Glas leer wird, wird automatisch nachgeschenkt. Möchte man nichts mehr trinken, lässt man einfach einen Rest im Glas zurück.

Trinkgeld wird in Japan nicht erwartet, da eine Servicegebühr (in der Regel 10 %) bereits in der Rechnung eingeschlossen ist.

7 Weitere nützliche Informationen

7.1 Sprache und Schrift

Im Gegensatz zu vielen anderen asiatischen Wirtschaftsstandorten ist in Japan das Japanische weiterhin die vorherrschende Umgangs- und Geschäftssprache. Auch sind etwa Eingaben an japanische Regierungsstellen in aller Regel in Japanisch zu verfassen. Besonders bei Kontakten mit japanischen KMU, welche häufig auf den japanischen Markt fixiert sind und nur wenige Auslandkontakte haben, darf Englisch als Verkehrssprache nicht vorausgesetzt werden. Darüber hinaus kann auch der japanische Akzent englischsprachiger Japaner manchmal schwer verständlich sein – es ist ratsam, umgekehrt unmerklich etwas langsamer zu sprechen als üblich. Gerade bei Verhandlungen kann weiter die Verwendung von Übersetzern von Vorteil sein. Diese helfen auch, kulturelle und sprachliche Nuancen frühzeitig zu erkennen, welche zu entscheidenden Missverständnissen führen können. Eine Dienstleistung des Swiss Business Hub in Tokyo⁷⁷ ist auch die Vermittlung von vertrauenswürdigen Übersetzerinnen und Übersetzern.

Ein Minimum an Umgangsjapanisch zu erlernen ist nicht schwierig – und wird im sozialen Verkehr in der Regel sehr geschätzt. Die im Geschäftsleben verwendete Schriftsprache oder die Höflichkeitssprache sind dagegen sehr kontextabhängig und daher komplex.

Das Japanische verwendet gleichzeitig drei (mit dem lateinischen Alphabet vier) Schriften.⁷⁸ Die chinesischen Bild- und Sinnzeichen (*kanji*) bilden die Grundlage auch der japanischen Schrift, obgleich die beiden Sprachen nicht verwandt sind. Zum Verständnis der Tagespres-

⁷⁷ Kontakt unter tok.sbhjapan@eda.admin.ch.

⁷⁸ Als Beispiel mag der Satz «Das wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen Schweiz – Japan tritt in der zweiten Hälfte des Jahres 2009 in Kraft» dienen: 日本・スイス経済連携協定 (FTEPA) は 2009 年後半にて効力に発する。Begriffe wie Japan oder Abstrakta wie das Partnerschaftsabkommen sind in *kanji*, das Fremdwort Schweiz in «eckigen» *katakana* und Suffixe und Verb-Endungen in «runden» *hiragana* geschrieben. Die Abkürzung schliesslich steht in lateinischen Lettern und die Jahreszahl in arabischen Ziffern.

se benötigt man etwa 2000 Kanji. Da mittels dieser Zeichen aber die Grammatik des Japanischen nicht adäquat abgebildet werden kann, wurden daraus zwei Silbenschriften entwickelt: die vor allem für Suffixe, Postpositionen und ähnliche grammatikalische Erscheinungen verwendeten *hiragana* und die heute besonders in Fremdwörtern gebrauchten *katakana*. Diese Mischung von verschiedenen Schriften ist typisch für das Japanische und unterscheidet dessen Schriftbild von jenem anderer ostasiatischer Sprachen.

Tabelle 8: Liste des Hiragana-Silbenalphabets.

	-A	-I	-U	-E	-O	-YA	-YU	-YO
	あ a	い i	う u ⁷⁹	え e	お o			
K	か ka	き ki	く ku	け ke	こ ko	きゃ kya	きゅ kyu	きょ kyo
G	が ga	ぎ gi	ぐ gu	げ ge	ご go	ぎゃ gya	ぎゅ gyu	ぎょ gyo
S ([s], scharf)	さ sa	し shi ([ʃ], wie in sprechen)	す su	せ se	そ so	しゃ sha	しゅ shu	しょ sho
Z ([z], wie s in sein)	ざ za	じ ji ([dʒ], wie in Dschungel)	ず zu	ぜ ze	ぞ zo	じゃ ja	じゅ ju	じょ jo
T	た ta	ち chi ([tʃ], wie in tschüs)	つ tsu ([ts], wie in zu)	て te	と to	ちゃ cha	ちゅ chu	ちょ cho
D	だ da	ぢ di (wie じ ji)	づ dsu (wie ず zu)	で de	ど do	ぢゃ dsha	ぢゅ dshu	ぢょ dsho
N	な na	に ni	ぬ nu	ね ne	の no	にゃ nya	にゅ nyu	にょ nyo

⁷⁹ Das japanische U klingt wie ein Zwischending zwischen U [u] und Ü [y].

H	は ha	ひ hi	ふ fu	へ he	ほ ho	ひゃ hya	ひゅ hyu	ひょ hyo
B	ば ba	び bi	ぶ bu	べ be	ぼ bo	びゃ bya	びゅ byu	びょ byo
M	ま ma	み mi	む mu	め me	も mo	みゃ mya	みゅ myu	みょ myo
Y ([j], wie j in jemand)	や ya		ゆ yu		よ yo			
R⁸⁰	ら ra	り ri	る ru	れ re	ろ ro	りゃ rya	りゅ ryu	りょ ryo
W (wie im Englischen)	わ wa				を o (wie お o)			

Konsonantenzeichen für N am Ende: ん

Spezielles Zeichen für eine Pause: っ

Die Vokale / und U werden vor allem am Wortende, aber auch zwischen zwei stimmlosen Konsonanten, kaum hörbar oder gar nicht gesprochen. So wird aus dem verbreiteten männlichen Vornamen *Yukinori* etwa *Jük'nor'*.

ZEITVERSCHIEBUNG

+8 Stunden,
+7 Stunden (Sommerzeit in Europa)

7.2 Feiertage und Öffnungszeiten

Tabelle 9: Übliche Öffnungszeiten in Japan.

	Wochentage	Samstag	Sonn- und Feiertage
Banken	09.00–15.00	geschlossen	geschlossen
Postämter	09.00–17.00	geschlossen	geschlossen
Warenhäuser	10.00–20.00	10.00–20.00	10.00–19.30
Läden	10.00–20.00	10.00–20.00	10.00–20.00
Museen	10.00–17.00	10.00–17.00	10.00–17.00
Büros	09.00–17.00	geschlossen	geschlossen

⁸⁰ Das japanische R wird nicht als L ausgesprochen, sondern bildet sich vielmehr wie ein schweizerdeutsches R, welches allerdings nur ein einziges Mal am oberen Gaumen «gerollt» wird.

Die offiziellen Feiertage⁸¹ in Japan sind:

- 1. Januar Neujahr (*ganjitsu*)
- Zweiter Montag im Januar Tag der Erwachsenen (*seijin no hi*)
- 11. Februar Staatsgründungstag (*kenkoku kinen no hi*)
- Um den 21. März Frühlingsanfang (*shunbun no hi*)
- 29. April Showa-Tag (*shōwa no hi*)
- 3. Mai Verfassungsgedenktag (*kenpō kinenbi*)
- 4. Mai Tag des Grüns / der Umwelt (*midori no hi*)
- 5. Mai Tag der Kinder (*kodomo no hi*)
- Dritter Montag im Juli Tag des Meers (*umi no hi*)
- Dritter Montag im September Tag des Respekts vor dem Alter (*keirō no hi*)
- Um den 23. September Herbstanfang (*shūbun no hi*)
- Zweiter Montag im Oktober Tag des Sports (*tai'iku no hi*)
- 3. November Tag der Kultur (*bunka no hi*)
- 23. November «Arbeitsdank-Tag» (*kinrō kansha no hi*)
- 23. Dezember Geburtstag des Kaisers (*tennō no tanjōbi*)

Die ganze Zeit des Jahreswechsels (*o-shōgatsu* oder *nen'matsu – nen'shi*) gilt als wichtigste Feierperiode des Jahres, und viele Unternehmen eröffnen das neue Jahr feierlich erst am 3. oder 5. Januar. Weiter macht das Zusammentreffen der vier Feiertage vom 29. April bis zum 5. Mai jene Periode zur bevorzugten Reise- und Ferienzeit in Japan («*Golden Week*»). Neben diesen Ferienperioden ist auch die Zeit um das buddhistische Totenfest (*o-bon*) vom 10. bis zum 15. August eine beliebte Reisezeit.

7.3 Postadressen in Japan

Das System der Postadressen in Japan (*jūsho*)⁸² basiert nicht auf Strasse und Hausnummer wie in der Schweiz, sondern auf Verwaltungseinheiten und leitet sich von historischen Einteilungen ab. Die Adressen enthalten folgende Komponenten in absteigender Reihenfolge mit den jeweiligen angehängten Suffixen:

- 1) Postleitzahl,⁸³ Präfektur + *-to* (für Tokyo), *-dō* (für Hokkai-dō), *-fu* (für Kyōto und Ōsaka) oder *-ken* (für die restlichen Präfekturen)⁸⁴
- 2) Stadt + *-shi* oder Bezirk + *-gun*
- 3) (in Städten:) Stadtkreis + *-ku*
- 4) Stadtteil + *-chō* oder Kleinstadt + *-machi/-chō* oder Dorf + *-mura/-son*
- 5) Nummer des Stadtkreisabschnitts + *-chōme* (nicht in Dörfern)
- 6) Nummer des Häuserblocks + *-banchi* (vereinfacht: *-ban*)
- 7) Nummer des Grundstücks + *-gō*

⁸¹ Weitere Informationen auf der Webseite der Japan National Tourist Organization (www.jnto.go.jp/eng/arrange/essential/businesshours_holidays.html).

⁸² Siehe auch http://de.wikipedia.org/wiki/Postadressen_in_Japan sowie www.upu.int/post_code/en/countries/JPN.pdf.

⁸³ Japanische Postleitzahlen (*yūbin-bangō*) sind siebenstellig, mit einem Bindestrich zwischen der dritten und vierten Ziffer. Häufig wird das Zeichen für die japanische Post (〒) vorangestellt.

⁸⁴ Siehe auch oben Kapitel I,2.

ELEKTRISCHE GERÄTE

Netzspannung: 100 V / 50-60 Hz (die Hertz-Differenz beeinträchtigt nur sehr alte Geräte)

Steckdosen/Stecker: Typ A (wie in den USA)

Fernseh- und Videogeräte haben NTSC-Standard (Schweiz: PAL).

Ausser einigen UMTS-Geräten funktionieren europäische GSM-Mobiltelefone in der Regel in Japan nicht. Japanische Modelle mit englischer Benutzeroberfläche lassen sich an den grossen internationalen Flughäfen kaufen oder mieten.

- 8) gegebenenfalls Gebäudename
- 9) gegebenenfalls Wohnungsnummer + *-gō* bzw. Zimmernummer + *-gōshitsu*
- 10) Personenname + *-sama* (höfliche Anrede)

Die Nummern innerhalb des Stadtteils, beziehungsweise der Landgemeinde, werden meist ohne Suffixe nur durch einen Bindestrich voneinander getrennt angegeben.

7.4 Adressen, Kontakte und Webseiten

7.4.1 Offizielle Adressen

Embassy of Switzerland

5-9-12 Minami-Azabu
Minato-ku
Tokyo 106-8589, Japan
☎ +81 3 5449 8400
Fax: +81 3 3473 6090
E-Mail: tok.vertretung@eda.admin.ch
Website: www.eda.admin.ch/tokyo

Swiss Business Hub Japan

c/o Embassy of Switzerland
5-9-12 Minami-Azabu
Minato-ku
Tokyo 106-8589, Japan
☎ +81 3 5449 8432/34
Fax: +81 3 3473 6090
E-mail: tok.sbhjapan@eda.admin.ch
Webseite: www.osec.ch/internet/osec/de/home/export/countries/jp/export.html (OSEC).

Consulate General of Switzerland⁸⁵

Mr. Dieter Sommerhalder, Honorary Consul General
Meiji Yasuda Seimei Ōsaka
Umeda Building 14F
3-20 Umeda 3-chome
Kita-ku
Ōsaka 530-0001, Japan
☎ +81 6 4797 2301
Fax: +81 6 4797 2301
E-mail: osaka@honorarvertretung.ch

Switzerland-Office for Trade, Investment and Culture

Kōbe Kokusai Kaikan
8-1-6 Goko-dōri
Chūō-ku, Kōbe-shi
Hyōgo-ken 651-0087, Japan
☎ +81 78 855 8580
Fax: +81 78 855 8584
E-mail: tok.sotic@eda.admin.ch

⁸⁵ Im Konsularbezirk der Botschaft in Tokio, über welche sämtliche Korrespondenz zu senden ist.

Japanische Botschaft

Engestrasse 53

Postfach 51

3000 Bern 26

☎ +41 31 300 22 22

Fax: +41 31 300 22 55

E-mail: eojs@bluewin.ch sowie jicc@bluewin.ch

Website: www.ch.emb-japan.go.jp

Japan External Trade Organization (JETRO)

80, rue de Lausanne

1202 Genève

☎ +41 22 732 13 04

Fax: +41 22 732 07 72

E-mail: jetroge@jetroge.ch

Webseite: www.jetro.go.jp/switzerland

7.4.2 Handelskammern

Swiss-Japanese Chamber of Commerce (SJCC)

Kappelergasse 15

Postfach 2400

8022 Zürich 1

☎ +41 44 381 09 50

Fax: +41 44 381 09 54

E-mail: info@sjcc.ch

Webseite: www.sjcc.ch

Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan (SCCIJ)

Waiko Building 3F

5-2-6 Tora-no-mon

Minato-ku

Tokyo 105-0001, Japan

☎ +81 3 5408 7569

Fax: +81 3 3433 6066

E-mail: sccij@gol.com

Webseite: www.sccij.jp

European Business Council in Japan (EBC)

Sanbanchō POULA Building. 2F

6-7 Sanbanchō

Chiyoda-ku

Tokyo 102-0075, Japan

☎ +81 3 3263 6222

Fax: +81 3 3263 6223

E-mail: ebc@gol.com

Webseite: www.ebc-jp.com

7.4.3 Nützliche Internetadressen

Japanische Regierungsadressen

www.cao.go.jp/index-e.html

www.meti.go.jp/english

Kabinettsbüro (Wirtschafts- und Fiskalpolitik etc.)
Wirtschafts-, Handels- und Industrieministerium

www.mof.go.jp/english/index.htm

www.mofa.go.jp

www.maff.go.jp/e/index.html

www.mhlw.go.jp/english/index.html

www.mlit.go.jp/english/index.html

www.env.go.jp/en

www.stat.go.jp/english/index.htm

www.jetro.go.jp

www.jbic.go.jp

Wirtschaftsorganisationen

www.sccij.jp

www.sjcc.ch

www.ebc-jp.com

www.icci.or.jp/home-e.html

www.keidanren.or.jp

www.kanzei.or.jp/english/index.html

www.kkc.or.jp/english

www.jef.or.jp

Medien

www.newsonjapan.com,

www.japantoday.com

www.japantimes.co.jp

<http://home.kyodo.co.jp>

www.nni.nikkei.co.jp/e

www.yomiuri.co.jp/dy

<http://mdn.mainichi.jp>

www.asahi.com/english/english.html

Verschiedenes

<http://jin.jcic.or.jp>

www.boj.or.jp/en/index.htm

Politische Parteien

www.dpj.or.jp/english

www.jimin.jp/jimin/english/index.html

www.komei.or.jp/en/index.html

Finanzministerium

Aussenministerium

Landwirtschafts-, Forstwirtschafts- und Fischereiministerium

Gesundheits-, Arbeits- und Sozialministerium

Boden-, Infrastruktur-, Transport- und Tourismusministerium

Umweltministerium

Statistikamt

Japan External Trade Organization (JETRO)

Japan Bank for International Cooperation (JBIC)

Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan (SCCIJ)

Swiss-Japanese Chamber of Commerce (SJCC)

European Business Council in Japan (EBC)

International Chamber of Commerce (ICC)
Japan

Nippon Keidanren (Japanischer Wirtschafts-
dachverband)

Japan Tariff Association

Keizai Kōhō Center – Japan Institute for Social
and Economic Affairs (KKC)

Japan Economic Forum

Zusammenstellung von Tagesaktualitäten

The Japan Times

Kyodo News

Nikkei Shimbun

Yomiuri Shimbun

Mainichi Daily News

The Asahi Shimbun

Japan Information Network (Portal)

Bank of Japan (Japanische Zentralbank)

Demokratische Partei (DPJ)

Liberaldemokratische Partei (LDP)

New Kōmeitō

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen Asien / Ozeanien
Effingerstrasse 1
Tel: +41 31 322 83 89
Fax: +41 31 322 84 47
CH-3003 Bern
www.seco.admin.ch