

KONFLIKTE ZWISCHEN KLEIN- UND GROSSUNTERNEHMEN

IST DIE STRUKTUR DER JAPANISCHEN INDUSTRIE DUALISTISCH?

Martin Hemmert

1. ZIEL DER UNTERSUCHUNG UND BEGRIFFLICHE KLÄRUNGEN

Die seit Jahrzehnten anhaltenden Erfolge japanischer Unternehmen auf den Weltmärkten führten seit den siebziger Jahren auch zu steigendem Interesse in westlichen Ländern an japanischen Organisations- und Managementmethoden. Die Aufmerksamkeit konzentrierte sich dabei zunächst auf die großen Industrieunternehmen und Generalhandelshäuser (*sōgō shōsha*), welche im internationalen Wettbewerb die Wirtschaft des Landes fast ausschließlich repräsentieren. Für die Wettbewerbskraft der Industrie sind die kleinen und mittleren Unternehmen jedoch ebenfalls von nicht zu unterschätzender Bedeutung, da auf sie ein erheblicher Teil der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung und Wertschöpfung entfällt und damit die Produktionskosten und Preise für industrielle Produkte weitgehend determiniert werden. Dies ist für Japan besonders hervorzuheben, da, wie noch auszuführen sein wird, in diesem Fall der Anteil der Klein- und Mittelunternehmen an der Gesamtwirtschaft ungewöhnlich hoch ist.

Dementsprechend haben die kleinen und mittleren Unternehmen in der innerjapanischen Diskussion schon seit langem große Beachtung gefunden. Seit Jahrzehnten existiert ein zum Teil heftig geführter Streit um die Frage, inwiefern die vertikalen Strukturspezifika der japanischen Industrie deren Wettbewerbsfähigkeit positiv oder negativ beeinflussen. Insbesondere herrscht Uneinigkeit bezüglich der Frage, ob es gerechtfertigt erscheint, von einer besonderen „Dualstruktur“ in der japanischen Industrie zu sprechen und welche Konsequenzen diese Dualstruktur, sofern sie denn besteht, für die Wirtschaftsdynamik des Landes hat (vgl. zur Veranschaulichung der gegensätzlichen Standpunkte z. B. Takada 1989, Nakamura et al. 1981).

Eine grundsätzliche Klärung der dieser Diskussion zugrundeliegenden Sachverhalte erscheint auch aus westlicher Sicht nützlich, um ein besseres Verständnis für den bisher weitgehend vernachlässigten Bereich der Klein- und Mittelunternehmen und deren Beziehungen zu den Großun-

ternehmen zu ermöglichen.¹ Nach der Klärung einiger grundlegender Begriffe soll daher im folgenden untersucht werden, ob und in welchem Umfang die Struktur der japanischen Industrie in der Nachkriegszeit zutreffend als dualistisch beschrieben werden kann und inwieweit sich diese Struktur mit den Anpassungskrisen seit Anfang der siebziger Jahre verändert hat.

Die Erläuterung der Begriffe Klein- bzw. Großunternehmen erfordert einige Vorbemerkungen. Es läßt sich eine Vielzahl von qualitativen und quantitativen Kriterien zur Beschreibung von Unternehmensgrößenklassen heranziehen; im Falle statistischer Erfassung zum Zweck der Ermittlung makroökonomischer Daten beschränkt sich diese Auswahl allerdings bei Berücksichtigung der Nebenbedingungen leichter Erfäßbarkeit und intersektoraler Vergleichbarkeit auf nur wenige quantitative Indikatoren. Neben den auch gelegentlich zur Anwendung kommenden Kriterien Jahresumsatz und Bilanzsumme hat sich international der Indikator Beschäftigtenzahl durchgesetzt; dabei sind allerdings sowohl die Größenabgrenzungen als auch die Anzahl der Abstufungen in den verschiedenen Industrieländern sehr uneinheitlich definiert (vgl. Hamer 1987:86). Im folgenden soll zur Analyse der Strukturen in Japan auf die Größendefinitionen des MITI (Ministry of International Trade and Industry) zurückgegriffen werden, welche sich auch bei Untersuchungen nichtamtlicher Institutionen weitgehend durchgesetzt haben. Das Amt für Klein- und Mittelbetriebe des MITI differenziert in seinen Untersuchungen zunächst nach den Sektoren Industrie, Großhandel, Einzelhandel und Dienstleistungen (vgl. Small and Medium Enterprise Agency 1983:1–2). Die nachfolgenden Ausführungen sind auf das verarbeitende Gewerbe konzentriert; für diesen Bereich gelten in Japan Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten als klein und mit bis zu 300 Beschäftigten oder mit einem Eigenkapital von weniger als 100 Mio. Yen als mittel, während solche, die beide letztgenannten Größenmerkmale überschreiten, als groß eingestuft werden (vgl. Chūshō Kigyōchō 1989:7). Im folgenden sollen allerdings die kleinen und mittleren Unternehmen grundsätzlich zusammengefaßt betrachtet und den Großunternehmen gegenübergestellt werden. Dies entspricht im übrigen auch den begrifflichen Konventionen in Japan,² wenn mithin nachfolgend von

¹ Im deutschsprachigen Raum liegt bislang neben wenigen Aufsätzen die Überblicksmonographie von Ernst und Laumer (1989) vor, zum Zuliefersystem die Abhandlungen von Rodenwaldt (1987) sowie von Dolles und Jung (1990).

² Die Konvention, kleine und mittlere Unternehmen als Gesamtheit zu betrachten, kommt nicht zuletzt in dem in den japanischen Allgemeinwortschatz eingegangenen Begriff „*chūshō kigyō*“ [mittlere und kleine Unternehmen] zum Ausdruck.

Kleinunternehmen die Rede ist, so sind die mittleren Unternehmen implizit miteinbezogen.

Der Begriff des Konflikts ist im ökonomischen Fachvokabular nicht durchgängig mit einem speziellen Bedeutungsinhalt belegt; es ist daher auf das allgemeine Wortverständnis zurückzugreifen. Das Wort entstammt dem lateinischen „*conflictus*“ und wird weitgehend synonym mit dem Begriff „Streit“ gebraucht. Da allerdings die Eigennutzmaximierung aller Wirtschaftssubjekte eine Grundannahme ökonomischer Theorie ist, sind Interessengegensätze ebenso selbstverständlich, so daß der Begriff hier näher einzugrenzen ist. Im vorliegenden Fall soll von Konflikten dann gesprochen werden, wenn die Interessengegensätze zwischen den Wirtschaftssubjekten zu signifikanten Kosten führen, wobei hier zunächst offenbleiben kann, von wem diese Kosten zu tragen sind.

Es bleibt zu klären, was unter einer „Dualstruktur“ bzw. „Dualismus“ verstanden werden soll. In der japanischen Fachliteratur kam der Begriff unter Bezug auf das Verhältnis zwischen Klein- und Großunternehmen Ende der fünfziger Jahre auf³ und wird seitdem häufig verwendet. Dabei stand zunächst der Aspekt des unternehmensgrößenbedingten Gefälles der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit im Vordergrund (vgl. hierzu Nakamura et al. 1981:112–115); in zahlreichen Nachfolgeveröffentlichungen wurde dann der ökonomische Konflikt in den Vordergrund gestellt und insbesondere die Ausbeutung der kleinen und mittleren durch die großen Unternehmen betont (vgl. z. B. Inaba 1962). In den folgenden Ausführungen sollen beide Aspekte behandelt werden. Nach diesem Begriffsverständnis ist also eine dualistische Struktur durch ein signifikantes Gefälle in der ökonomischen Leistungsfähigkeit einerseits und durch anhaltende Konflikte zwischen den beiden genannten Sektoren andererseits gekennzeichnet.

2. DIE DUALISMUSTHESE

In Anlehnung an die in der japanischen Fachliteratur überwiegend vertretene Auffassung zum Verhältnis der industriellen Groß- und Kleinunternehmen und unter Bezugnahme auf die obigen Begriffsdefinitionen soll in den weiteren Ausführungen die folgende Doppelthese einer Prüfung unterzogen werden:

³ Siehe hierzu Nakamura et al. (1981:99). Der japanische Originalterminus lautet „*nijū kōzō*“, das heißt wörtlich: Dualstruktur.

1. In der Nachkriegszeit hat sich in der japanischen Industrie erneut⁴ eine ausgeprägt dualistische Struktur zwischen den Großunternehmen einerseits und den kleinen und mittleren Unternehmen andererseits herausgebildet.
2. Die Dualstruktur hat sich als Resultat der Anpassungskrisen der siebziger und achtziger Jahre (Dollar-Schock, erste und zweite Ölkrise, Yen-Aufwertung) abgeschwächt, besteht aber weiterhin fort.

Nachfolgend soll zunächst zusammen mit einem Abriß der Entwicklung der japanischen Industriestruktur in der Nachkriegszeit das größenbedingte Gefälle in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sowohl aus gesamt- als auch aus einzelwirtschaftlicher Sicht untersucht werden. Anschließend bleibt zu prüfen, inwieweit zwischen den Unternehmen der beiden Sektoren signifikante Konflikte in Erscheinung treten, wobei zwischen direkten Konflikten bei Zuliefertransaktionen und indirekten Konflikten beim Wettbewerb um Ressourcen (Arbeit, Kapital) sowie Absatzmärkte unterschieden wird.

3. VERGLEICH DER WIRTSCHAFTLICHEN LEISTUNGSFÄHIGKEIT VON KLEIN- UND GROSSUNTERNEHMEN

3.1. Umfeldveränderungen in der Nachkriegszeit und Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von Klein- und Großunternehmen

Ein Blick auf Strukturdaten der japanischen Industrie (Abb. 1) zeigt, daß in den letzten Jahrzehnten durchgängig mehr als zwei Drittel der Beschäftigten auf die kleinen und mittleren Unternehmen entfielen. Dies ist ein deutlich höherer Wert als in allen anderen größeren Industriestaaten⁵, zudem ist der Anteil vor allem in den siebziger Jahren noch leicht gestiegen. Insgesamt sind die Veränderungen aber gemessen an dem relativ langen Zeitraum nur geringfügig; größere Strukturumwälzungen sind nicht erkennbar.

⁴ Auch in den Jahrzehnten zuvor existierten in Japan schon hochspezialisierte Arbeitsteilungsstrukturen zwischen Klein- und Großunternehmen; siehe z. B. Dolles und Jung 1990:22–23. Die nachfolgenden Ausführungen sollen sich indes auf die Entwicklungen in der Zeit seit 1945 beschränken.

⁵ Wenn auch gesamtwirtschaftliche Unternehmensgrößenstatistiken, wie bereits erwähnt, nur bedingt vergleichbar sind, so ist doch jedenfalls eine eklatant andere Struktur als in den USA und den westeuropäischen Industrieländern erkennbar; siehe z. B. die Daten im Anhang zum Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen (Chūshō Kigyōchō 1991:Tabellenanhang:43–47).

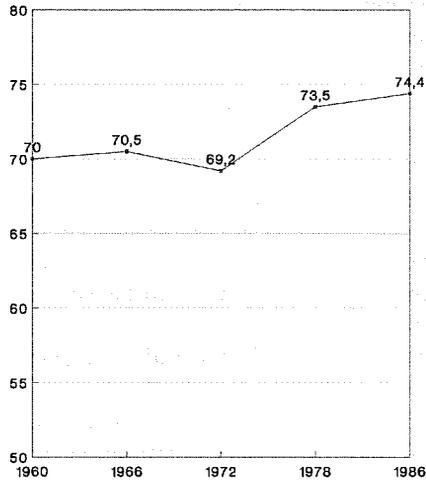


Abb. 1: Entwicklung des Anteils der kleinen und mittleren Unternehmen an der Gesamtbeschäftigtenzahl in Prozent, verarbeitendes Gewerbe (kleine und mittlere Unternehmen: bis zu 300 Beschäftigte)

Quelle: Sömuchō: Jigyōshō tōkei, verschiedene Jahrgänge.

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld der japanischen Industrieunternehmen hat sich in den letzten Jahrzehnten jedoch permanent und rapide gewandelt. Die unmittelbare Nachkriegszeit war von äußerster Ressourcenknappheit und extrem schwierigen Umfeldbedingungen geprägt (vgl. hierzu z. B. Kawabata 1947). Der Wiederaufbau wurde in den ersten Nachkriegsjahren allerdings in weit größerem Maße von den kleinen und mittleren Unternehmen als von der Großindustrie getragen, was auf die kriegsbedingte Zerstörung vieler Großbetriebe und die Bemühungen der Besatzungsbehörden um die Entflechtung von Unternehmensgruppierungen und Finanzcliquen (*zaibatsu*) zurückgeführt werden kann. Nakamura et al. sprechen in diesem Zusammenhang gar vom „goldenen Zeitalter der Mittel- und Kleinunternehmen“ (Nakamura et al. 1981:21). Bereits in den Jahren 1947/48 trat jedoch mit den unter dem Stichwort „Schwerpunktproduktion“ (*keisha seisan hōshiki*) bekannten staatlichen Notprogrammen eine grundlegende Änderung der Verhältnisse ein. Durch äußerste Konzentration der vorhandenen Ressourcen auf den Montan Sektor wurde eine signifikante Steigerung der Kohleförderung und Stahlproduktion erreicht, damit gleichzeitig aber vielen in der Leichtindustrie tätigen kleinen und mittleren Unternehmen die Lebensgrundlage entzogen (vgl. Nakamura et al. 1981:40–41). Die Gründung des Amtes für Mittel- und Kleinunternehmen innerhalb des MITI im Jahre 1948 sowie die Auflegung

erster Förderprogramme sind wohl als Reaktionen auf den akuten Notstand des kleingewerblichen Sektors zu jener Zeit zu interpretieren; indes blieb die Wirkung dieser Maßnahmen zunächst fast insignifikant, da die Ressourcenausstattung völlig unzureichend war (vgl. Nakamura et al. 1981:37–38).

Eine grundlegende Besserung trat erst mit dem Einsetzen der Hochwachstumsphase ein, die durch den Nachfrageboom des Koreakrieges eingeleitet wurde. Dieser Zeitabschnitt erstreckte sich bis Anfang der siebziger Jahre und war durch ein anhaltend starkes Wachstum sowohl der Groß- als auch der Kleinunternehmen gekennzeichnet. In den fünfziger Jahren wurde dabei die zunächst erhebliche Nachkriegsarbeitslosigkeit zum überwiegenden Teil durch die Arbeitskräfteabsorption der kleinen und mittleren Unternehmen abgebaut. Das Hochwachstum veränderte die Situation auf dem Arbeitsmarkt so rasch, daß bereits Anfang der sechziger Jahre ein umfassender gesamtwirtschaftlicher Arbeitskräftemangel spürbar wurde. Hiervon waren wiederum in erster Linie die kleinen und mittleren Unternehmen betroffen (vgl. z. B. Nakamura et al. 1981:149–150); dennoch konnten die hohen, oft zweistelligen gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten noch für einige weitere Jahre durchgehalten werden.

Die siebziger und achtziger Jahre waren dann von einer schnellen Änderung der Rahmenbedingungen, ständigen strukturellen Anpassungszwängen und niedrigeren Wachstumsraten gekennzeichnet. Als wesentliche exogene Schocks für die japanische Industrie können in dieser zeitlichen Reihenfolge genannt werden: die Dollar-Abwertung, die erste und zweite Ölkrise, das Aufkommen der asiatischen Schwellenländer sowohl auf dem japanischen Markt als auch im Ausland sowie die erneute Yen-Aufwertung nach dem *Plaza-Agreement* von 1985. Erneut entfiel dabei ein großer Teil der Anpassungslast auf die kleinen und mittleren Unternehmen (vgl. Satō 1988:54–55; Kiyonari 1990:110). Die einzelnen Branchen entwickelten sich dabei sehr unterschiedlich (vgl. hierzu Nakamura et al. 1981:270–271). Während z. B. klassische Industriebranchen wie die Bereiche Textil und Stahl starken Schrumpfungen unterworfen waren, wurden in high-tech-Branchen weiterhin hohe Wachstumsraten erzielt. Entsprechend differenzierte sich auch das Spektrum der zwischenbetrieblichen Kooperationsformen in zunehmendem Maße (vgl. Ōsaka Keizai Daigaku 1978:70–75; Satō 1988:57).

Entsprechend diesem ständigen Wandel war der Sektor der kleinen und mittleren Unternehmen über den gesamten Zeitraum hinweg von sehr hohen Fluktuationsraten gekennzeichnet. Sehr zahlreiche Geschäftsaufgaben standen meist noch zahlreicheren Neugründungen gegenüber (vgl. z. B. Chūshō Kigyōchō 1969a:40–43). Letztlich kommt in dem kontinuier-

lich hohen Niveau dieser Bewegungsdaten die sehr unterschiedliche Anpassungsfähigkeit der einzelnen Unternehmen auf das sich ständig wandelnde Umfeld zum Ausdruck.

Insgesamt tritt damit neben dem ungewöhnlich hohen Anteil der kleinen und mittleren Industrieunternehmen an der Gesamtwirtschaft die große Dynamik dieses Bereichs als zweites Spezifikum zutage. Der makroökonomische Überblick liefert keinerlei Hinweise auf ein Gefälle der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zuungunsten der kleinen und mittleren Unternehmen. Eher ließe sich noch der Standpunkt vertreten, die ökonomische Anpassungskraft der kleinen übersteige die der großen Unternehmen, da sich ihre makroökonomische Bedeutung in den letzten Jahrzehnten trotz großer Anpassungszwänge noch leicht erhöht hat.

3.2. Betriebswirtschaftliche Erfolgsindikatoren im größenspezifischen Vergleich

Zur Gegenüberstellung des betriebswirtschaftlichen Erfolgs der Groß- und Kleinunternehmen werden überwiegend monetäre Indikatoren herangezogen. Unter dem Primat des erwerbswirtschaftlichen Prinzips stehen dabei Rentabilitätskennziffern im Vordergrund; eine sehr verbreitete Kennzahl ist der auf den Umsatz bezogene Gewinn eines Geschäftsjahres vor Steuern, die Umsatzrendite.

Eine Gegenüberstellung der größenspezifischen Umsatzrenditen in der japanischen Industrie (Abb. 2) zeigt, daß in den letzten Jahrzehnten mit Ausnahme des Zeitraums 1974/75, für den Sondereinflüsse der ersten Ölkrise vermutet werden können, die Großunternehmen stets die relativ höhere Rentabilität vorweisen konnten. Es läßt sich langfristig betrachtet auch keine Verringerung des Rentabilitätsabstandes feststellen.

Auch bei Verwendung finanzwirtschaftlicher Indikatoren bestehen signifikante größenspezifische Unterschiede (Abb. 3). So ist die Eigenkapitalquote, d. h. der Anteilswert des Eigenkapitals am Gesamtkapital bei den kleineren und mittleren Unternehmen deutlich geringer als bei den Großunternehmen. Zudem hat sich hier der Abstand nach einer vorübergehenden Annäherung in den letzten Jahren wieder deutlich ausgeweitet. Auch beim Investitionsvolumen je Beschäftigtem war in den achtziger Jahren eine Ausweitung der größenspezifischen Differenz festzustellen (vgl. Chūshō Kigyōchō 1991: Anhang 4, 29). Schließlich fügen sich die bereits erwähnten zahlreichen Unternehmenszusammenbrüche bei den kleinen und mittleren Unternehmen ebenfalls in das Bild einer signifikanten finanzwirtschaftlichen Schwäche. Die zahlreichen Geschäftsaufgaben wurden zwar gesamtwirtschaftlich betrachtet durch Neugründungen überkompensiert, deuten aber einzelwirtschaftlich auf erhebliche Probleme hin.

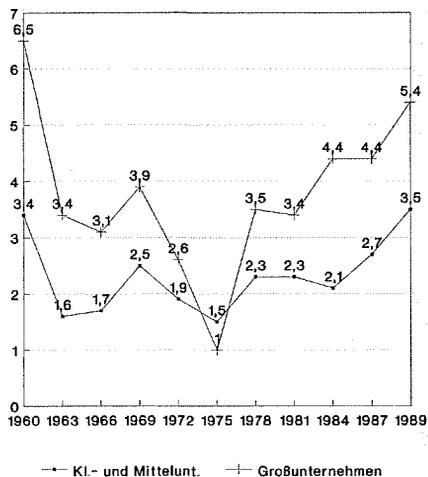


Abb. 2: Entwicklung der Umsatzrendite vor Steuern von Großunternehmen und Klein- und Mittelunternehmen im Vergleich, verarbeitendes Gewerbe (kleine und mittlere Unternehmen: bis zu 100 Mio. Yen Eigenkapital)

Quelle: Errechnet nach Daten aus Ōkurashō: Hōjin kigyō tōkei nenpō, verschiedene Jahrgänge.

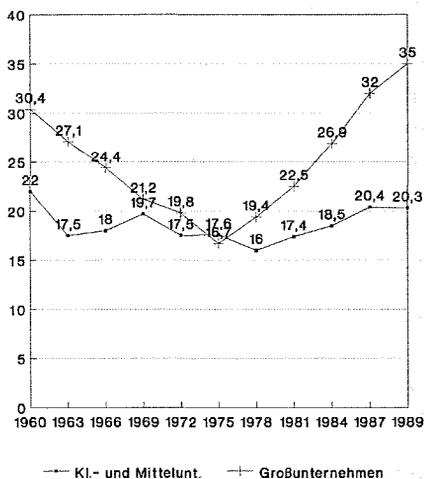


Abb. 3: Entwicklung der Eigenkapitalquote von Großunternehmen und Klein- und Mittelunternehmen im Vergleich, verarbeitendes Gewerbe (kleine und mittlere Unternehmen: bis zu 100 Mio. Yen Eigenkapital)

Quelle: Errechnet nach Daten aus Ōkurashō: Hōjin kigyō tōkei nenpō, verschiedene Jahrgänge.

Abschließend soll noch die Arbeitsproduktivität (Wertschöpfung je Beschäftigtem) der Großunternehmen im Vergleich zu den klein- und mittelgroßen Unternehmen betrachtet werden (Abb. 4). Hier ist der Unterschied zwischen den einzelnen Größenklassen besonders eklatant; in den achtziger Jahren kam es dabei noch zu einer erneuten Ausweitung des Differentials. Entsprechend liegt auch die Höhe der Löhne, Gehälter und Sozialleistungen größenspezifisch weit auseinander (vgl. hierzu Chūshō Kigyōchō 1991:Tabellenanhang:34–38).

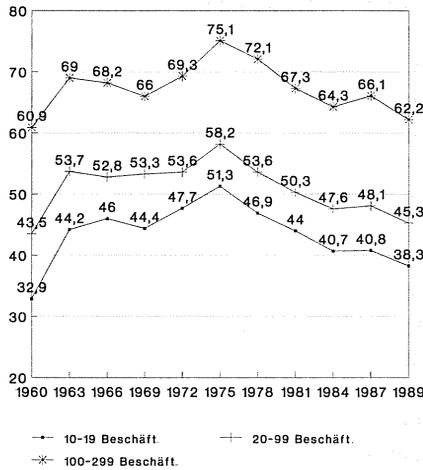


Abb. 4: Entwicklung der Arbeitsproduktivität (= Wertschöpfung je Beschäftigtem) nach Größenklassen im Vergleich, verarbeitendes Gewerbe (Wertschöpfung der Unternehmen mit mehr als 300 Beschäftigten = 100)

Quelle: Tsūshō Sangyōshō: Kōgyō tōkeihyō, verschiedene Jahrgänge.

Insgesamt ist bei den betriebswirtschaftlichen Erfolgskennzahlen im Gegensatz zur gesamtwirtschaftlichen Betrachtung ein sehr ausgeprägter Dualismus zwischen Klein- und Großunternehmen festzustellen. Zwar sind größenspezifische Unterschiede bei solchen Indikatoren kein Spezifikum der japanischen Wirtschaft, die Lücken zwischen Klein- und Großunternehmen sind jedoch in anderen Industrieländern deutlich geringer (vgl. z. B. die Vergleichswerte bei Ernst und Laumer 1989:30). Zudem ist zu berücksichtigen, daß sich die Abstände bei vielen Indikatoren in den letzten Jahren eher noch ausgeweitet haben. Aus dieser Sicht ist daher eher noch die zweite Teilhypothese, die einen allmählichen Rückgang der Dualität zum Inhalt hat, in Zweifel zu ziehen.

4. ZULIEFERTRANSAKTIONEN UND MARKTVERDRÄNGUNGSPROZESSE: KONFLIKTE ZWISCHEN KLEIN- UND GROSSUNTERNEHMEN

4.1. Direkte Konflikte: Zuliefertransaktionen

Das Bestehen von Interessengegensätzen zwischen den Anbietern und Nachfragern von Gütern ist nicht mehr als eine Selbstverständlichkeit des Wirtschaftslebens. Zu klären bleibt jedoch, in welcher Form die abweichenden Interessen zum Ausgleich gebracht und die von beiden Seiten ja schließlich erwünschten Transaktionen verwirklicht werden können. Im vorliegenden Fall ist dies für Zulieferbeziehungen zwischen Klein- und Großunternehmen zu untersuchen.

Der Idealfall des Interessenausgleichs in marktwirtschaftlichen Systemen ist die automatische, vollkommen konfliktfreie Anpassung über den Preismechanismus. Dieses Modell der vollkommenen Konkurrenz setzt jedoch unter anderem sehr viele (theoretisch unendlich viele) Anbieter und Nachfrager sowie vollkommene Information und unendlich große Anpassungsgeschwindigkeit aller Teilnehmer auf Verhaltensänderungen anderer Akteure voraus. Daher bestimmt sich das Ausmaß seiner Anwendbarkeit auf die Realität aus dem Umfang, in dem die genannten Prämissen mit der Wirklichkeit übereinstimmen.

Bei Zuliefertransaktionen sind die Abweichungen vom Idealtypus, wie schon aus einigen einfachen Überlegungen hervorgeht, besonders eklatant. Industrielle Vor- und Zwischenprodukte sind oft hochkomplexe Objekte, so daß der Informationsstand der Beteiligten nur sehr unvollkommen ist. Sowohl ihre Herstellung als auch ihre Weiterverarbeitung erfordern zudem kapital- und zeitaufwendige Investitionen, so daß von einer hohen Anpassungsgeschwindigkeit auf Veränderungen keine Rede sein kann. Schließlich sind die „Märkte“ für Zulieferprodukte häufig fragmentiert, die Zahl der Anbieter und Nachfrager oft sehr begrenzt.

Bei der hier zu betrachtenden Art von Transaktionen versagt also der idealtypische Marktmechanismus in besonderem Maße. Entsprechend müssen die Konditionen sehr weitgehend von den Beteiligten in formellen oder informellen Verträgen ausgehandelt werden. Die Vorbereitung und Durchführung der Transaktionen ist mit hohen direkten und indirekten Kosten verbunden; das Konfliktpotential ist entsprechend groß.

Zu erwähnen bleibt ferner, daß der Begriff der Zulieferbeziehung keineswegs klar umrissen ist und vor allem auf internationaler Ebene sehr unterschiedlich interpretiert wird. Nach japanischem Begriffsverständnis, das den nachfolgend aufgeführten Daten zugrundeliegt, um-

fassen Zulieferbeziehungen nur sich wiederholende und von den Betroffenen individuell spezifizierte Transaktionen mit industriellen Vor-, Zwischen- und Endprodukten, nicht aber einmalige oder kurzfristig ausgerichtete Standardtransaktionen, welche als marktnah einzustufen wären.⁶

Die Bedeutung des Zulieferwesens in der japanischen Industrie soll zunächst quantitativ erfaßt, der Anteil der Zulieferunternehmen an kleinen und mittleren Industrieunternehmen betrachtet werden. Für das Jahr 1962 wurde ein Durchschnittswert von 47,7% ermittelt (vgl. Chūshō Kigyōchō 1964:174); die Entwicklung im Folgezeitraum ist in Abb. 5 wiedergegeben. Danach nahm der Anteil der Zulieferunternehmen über mehrere Jahrzehnte hinweg stetig zu, bevor es erst in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre zu einem deutlichen Rückgang kam. Auffällig ist auch, daß die genannte Entwicklung in den verschiedenen Branchen nahezu gleichförmig verlief; ein breiter gesamtwirtschaftlicher Trend ist nicht zu übersehen. Wenn es auch an vergleichbaren Daten aus anderen Industrieländern mangelt, so dürfte jedoch kein Zweifel bestehen, daß selbst der für das Jahr 1987 ermittelte Anteil von noch 55,8% international herausragt. Auch die Tatsache, daß die statistischen Daten letztlich auf subjektiven Selbsteinschätzungen der befragten Unternehmen basieren, sollte dieser Beurteilung keinen Abbruch tun, da das Begriffsverständnis von „Zulieferungen“ ja, wie oben ausgeführt, in Japan sehr eng ist.

Branche \ Jahr	1966	1971	1976	1981	1987
Textil	79,8	75,9	84,5	84,9	79,6
Bekleidung	73,6	71,4	83,9	86,5	79,0
Möbel und Hauseinrichtung	45,6	49,4	41,2	51,6	38,5
Papier	51,1	43,9	44,8	51,6	41,1
Druck	46,3	51,0	50,8	59,0	42,0
Eisen und Stahl	66,0	66,0	70,4	72,0	52,3
Nichteisenmetalle	67,0	69,7	68,7	73,6	61,7
Metallverarbeitung	66,3	71,7	74,8	78,6	70,9

⁶ Vgl. hierzu z. B. den Definitionsansatz des Chūshō Kigyōchō, der inhaltlich mit dem in anderen japanischen Publikationen meist implizit zugrundegelegten Begriffsverständnis weitgehend deckungsgleich ist (Chūshō Kigyōchō 1979:6).

Branche \ Jahr	1966	1971	1976	1981	1987
Maschinenbau	70,7	75,8	82,7	84,2	74,5
Elektro	81,4	78,9	82,3	85,3	79,4
Fahrzeugbau	67,1	77,9	86,2	87,7	79,6
Feinmechanik und Optik	72,4	70,7	72,4	80,9	70,1
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	53,3	58,7	60,7	65,5	55,8

Abb. 5: Entwicklung des Anteils der Zulieferunternehmen im verarbeitenden Gewerbe insgesamt und für ausgewählte Branchen in Prozent

Quelle: Chūshō Kigyōchō: dai 3-, 4-, 5-, 6-, 7-kai kōgyō jittai kihon chōsa, sōkatsuhēn.

Der steigende Anteil der Zulieferunternehmen in den sechziger und siebziger Jahren kann mit den verbreiteten Bemühungen der Endhersteller um eine möglichst feste Einbindung der Hersteller von Vor- und Zwischenprodukten in ihr eigenes produktionswirtschaftliches System, die sogenannte *keiretsuka* erklärt werden (vgl. hierzu ausführlich Chūshō Kigyōchō 1965:317–347). Diese Art von Einbindung hatte in vielen Fällen technische und materielle Hilfestellung zur Rationalisierung der Produktion, vor allem aber meist massiven Kostensenkungsdruck von seiten des Endherstellers zur Folge. Dementsprechend waren die Hauptgründe der Endhersteller für den weitgehenden Rückgriff auf Zulieferunternehmen deren niedrige Arbeitskosten sowie die Möglichkeit, sie als Konjunkturpuffer zu nutzen.⁷ Bei einer so einseitigen Konstellation sind weitreichende Konflikte zwischen den Betroffenen eine naheliegende Konsequenz.

So kann es nicht überraschen, daß bei einer Untersuchung der japanischen Wettbewerbsschutzkommission (*Kōsei Torihiki Iinkai*) in den Jahren 1954/55 unfaire Geschäftspraktiken der Endhersteller gegenüber ihren Zulieferern, insbesondere die verspätete Bezahlung gelieferter Waren, in weit verbreitetem Ausmaß festgestellt wurden (vgl. *Kōsei Torihiki Iinkai* 1955:2). Als Reaktion des Gesetzgebers auf diese Zustände wurde dann in Ergänzung des allgemeinen Wettbewerbsrechts im Jahre 1956 das Gesetz gegen verspätete Bezahlung von Zulieferleistungen erlassen. Neben der Festlegung von Höchstzahlungsfristen nach Anliefe-

⁷ Vgl. z. B. Chūshō Kigyōchō 1969a:103. Die Nutzung als „Konjunkturpuffer“ bedeutete die Abwälzung von konjunkturellen Risiken auf die Zulieferunternehmen. In der Phase der Hochkonjunktur wurden in großem Umfang Fremdaufträge vergeben, in der Rezessionsphase massiv gekürzt oder vollends gestrichen.

rung wurden ferner die schriftliche Fixierung der hauptsächlichen Vertragsinhalte obligatorisch gemacht sowie Praktiken wie etwa nachträgliche Preissenkungen oder Nichtannahme von angelieferten Waren explizit verboten.

Die Wirksamkeit dieses Gesetzes sollte allerdings nicht überschätzt werden, da es für den Fall von Verstößen vor allem „Anleitungen“ und „Empfehlungen“ der zuständigen Behörden an die betreffenden Unternehmen vorsieht und echte Strafmaßnahmen nur als letztes Mittel im Falle permanenter Mißachtung der Vorschriften in Betracht kommen. Es ist anzunehmen, daß das Gesetz sehr bewußt so gestaltet wurde, da, wie die Wettbewerbsschutzkommission selbst ausführt, bei sofortigen Strafmaßnahmen im Falle von Verstößen damit gerechnet werden müßte, daß die Zulieferunternehmen, welche die Mißstände zur Anzeige gebracht haben, vom weiteren Geschäftsverkehr mit für sie katastrophalen Folgen ausgeschlossen würden (vgl. Kōsei Torihiki Iinkai 1955:7). So kann es nicht verwundern, daß auch in den Folgejahren zahlreiche Verstöße gegen die Schutzbestimmungen zu beobachten waren (vgl. z. B. Kōsei Torihiki Iinkai 1966:258).

Ein Blick auf die langfristige Entwicklung der Zahlungsgewohnheiten bei Zuliefertransaktionen (Abb. 6) zeigt, daß bis weit in die siebziger Jahre hinein das Überschreiten der Höchstzahlungsfrist von 120 Tagen sehr verbreitet war. Auch hier handelte es sich trotz erkennbarer branchenspezifischer Unterschiede wieder um ein gesamtwirtschaftlich breites Phänomen. In den letzten Jahren ist eine deutliche Besserung eingetreten, ohne daß dies allerdings den Schluß zuließe, derartige Praktiken hätten heutzutage keine Bedeutung mehr.

Branche \ Jahr	1963	1969	1975	1981	1987	1989
Textil	20,0	21,0	16,0	9,6	12,3	5,8
Bekleidung	*	18,2	23,3	15,3	13,2	10,3
Möbel und Hauseinrichtung	50,0	30,8	39,1	27,3	28,4	14,9
Papier	48,5	39,5	34,7	17,5	12,9	6,2
Druck	12,5	22,2	16,3	15,3	13,5	8,0
Eisen und Stahl	71,7	40,8	50,3	22,7	17,7	12,9
Nichteisenmetalle	59,3	25,0	61,8	29,5	14,4	14,5
Metallverarbeitung	60,3	33,7	43,2	25,7	21,9	14,8
Maschinenbau	66,9	65,5	56,2	37,5	24,8	24,0

Branche \ Jahr	1963	1969	1975	1981	1987	1989
Elektro	45,5	31,3	59,3	27,2	21,6	16,3
Fahrzeugbau	45,3	24,5	42,6	26,1	14,4	11,5
Feinmechanik und Optik	47,5	35,3	54,1	27,1	26,2	19,6
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	52,5	32,2	43,7	22,5	18,5	13,2

Abb. 6: Entwicklung des Anteils der von der Wettbewerbsschutzkommission untersuchten Zuliefertransaktionen, bei denen zwischen Anlieferung und vollständiger Bezahlung mehr als 120 Tage verstrichen sind, für das verarbeitende Gewerbe insgesamt und für ausgewählte Branchen.

* = Es hat keine Untersuchung stattgefunden.

Quelle: Kōsei Torihiki linkai 1990:282.

Auch aus anderer Perspektive gibt es Hinweise dafür, daß das vorher meist sehr unausgeglichene und konflikträchtige Verhältnis zwischen Zulieferern und Abnehmern seit den siebziger Jahren einen deutlichen Wandel durchlaufen hat. So traten die aus Sicht der Großunternehmen zunächst vorherrschenden Motive für die Zulieferung, die Arbeitskostenvorteile und die konjunkturelle Absicherung, langsam zurück hinter dem Wunsch nach der Nutzung technologischer Potentiale der Zulieferunternehmen (vgl. z. B. Shōkō Chūkin 1989:45). Entsprechend wandelte sich auch das Anforderungsprofil an die Zulieferer: weg von der Priorität der Kostensenkung, hin zur weiteren technologischen Modernisierung und Qualitätsverbesserung.

Unter diesen Voraussetzungen könnte erwartet werden, daß sich die Position vieler Zulieferer im bilateralen Verhältnis zu ihren Abnehmern verbessert hat. Ein Indikator hierfür ist die Form des Preisfestlegungsverfahrens für die Zulieferwaren. Nach den Befragungen des Shōkō Chūkin bei Zulieferunternehmen (vgl. Shōkō Kumiai Chūō Kinko 1977:37, 1983:36, Shōkō Chūhin 1989:50) ist insbesondere die extreme Form der einseitigen Preisfestlegung durch den Abnehmer in den siebziger und achtziger Jahren recht selten geworden. Andererseits fühlten sich noch immer weniger als die Hälfte der befragten Zulieferer bei den Preisverhandlungen gleichberechtigt; Zwischenformen wie „bilaterale Verhandlungen mit starker Position des Abnehmers“ überwogen.

Eine weitere Meßgröße ist der Grad der Abnehmerdiversifizierung der Zulieferunternehmen. Ein Blick auf die Untersuchungsergebnisse von Befragungen des Shōkō Chūkin (siehe hierzu Abb. 7) zeigt, daß ein sehr hoher und im Zeitverlauf noch steigender Anteil der Zulieferunternehmen die Erhöhung der Zahl der Abnehmer und damit eine Verringerung des Abhängigkeitsgrades von bestehenden Transaktionspartnern anstrebt.

Die Basiserhebungen des Chūshō Kigyōchō (vgl. Chūshō Kigyōchō 1979, 1984, 1990b) bestätigten erkennbare Erfolge dieser Bemühungen. So ist im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt die Anzahl der Abnehmer von Zulieferfirmen im Zeitraum von 1976 bis 1987 von 3 auf 5 gestiegen.

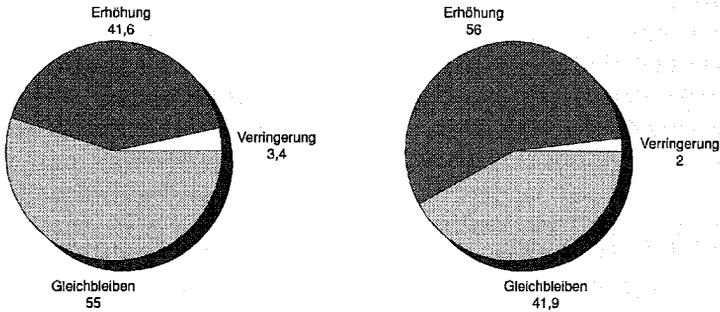


Abb. 7: Entwicklung der Präferenzen von Zulieferunternehmen bezüglich der zukünftigen Entwicklung der Anzahl ihrer Abnehmer (Anteilswerte in Prozent)

Quelle: Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu 1971:55; Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu 1989:185.

Insgesamt besteht eine unübersehbare Tendenz, die sehr einseitigen und konfliktgeladenen Zulieferbeziehungen der Nachkriegsjahrzehnte durch stärker vom Grundsatz der Gleichberechtigung bestimmte und offenere Kooperationsformen zu substituieren. Nach den kürzlich veröffentlichten Ergebnissen einer schriftlichen Umfrage im Raum Tōkyō (vgl. Chūshō Seizōgyō no Keiei Henkaku Kenkyūkai 1991:80) hielten fast 90% der befragten Unternehmen das traditionelle japanische Wort für Zulieferung, „shitauke“⁸, für überholt und wollten sich statt dessen im Verhältnis zu ihren Abnehmern als „Partner“ oder dergleichen verstanden wissen. Damit ist auch ein deutlicher Bewußtseinswandel erkennbar. Andererseits hielt es die Wettbewerbsschutzkommission noch vor kurzem für notwendig, auf den Bedarf weiterer gesetzlicher Maßnahmen zum Schutz von Zulieferunternehmen hinzuweisen (vgl. Nihon Keizai Shinbun vom 27.01.1991). Insbesondere sollen Geschäftspraktiken wie kurzfristige Bestellungen zum Wochenende mit Anforderung der Lieferung zum Wochenbeginn, welche die Zulieferunternehmen zu Wochenend- und Nachtarbeit zwingen, zukünftig wirksamer eingedämmt werden.

Solch widersprüchliche Meldungen machen deutlich, daß in der Gegenwart ein sehr breites Spektrum von Zuliefertransaktionen besteht. Die

⁸ Der Terminus „shitauke“ ist wörtlich mit „Unterlieferung“ zu übersetzen und betont somit stark den Subordinationsaspekt des Zulieferverhältnisses.

Position der mittelgroßen Zulieferbetriebe, die in empirischen Erhebungen überwiegend berücksichtigt werden, hat sich augenscheinlich in den letzten Jahren stark verbessert. Bei den in solchen Datenermittlungen stark unterrepräsentierten Klein- und Kleinstbetrieben mögen hingegen einseitige Abhängigkeiten im Verhältnis zu den Abnehmern, die oft selbst Zulieferunternehmen sind, noch stärker verbreitet sein. Insgesamt hat sich die Dualität aber nach den vorliegenden Erkenntnissen deutlich abgeschwächt, damit wird für diesen Teilaspekt der Beziehungen zwischen Klein- und Großunternehmen auch der zweite Teil der vorangestellten These bestätigt.

4.2. Indirekte Konflikte: Verdrängungswettbewerb um Ressourcen und Absatzmärkte

4.2.1. Verdrängung auf dem Arbeitsmarkt

Auf das ungewöhnlich große Produktivitätsgefälle zwischen Groß- und Kleinunternehmen in der japanischen Industrie wurde bereits hingewiesen. In Entsprechung hierzu klaffen auch die Löhne und Gehälter je nach Unternehmensgröße weit auseinander (vgl. z. B. Ernst und Laumer 1989:28–35). In der Nachkriegszeit hatte dies die gesamtwirtschaftlich vorteilhafte Konsequenz, daß die Arbeitslosigkeit durch schnelle Expansion des klein- und mittelbetrieblichen Sektors schnell abgebaut werden konnte.

Mit dem Umschlagen dieser Situation in einen signifikanten gesamtwirtschaftlichen Arbeitskräftemangel ab Anfang der sechziger Jahre wurden jedoch die latenten Gefahren der genannten Konstellation für die kleinen und mittleren Unternehmen deutlich: Während die Großunternehmen aufgrund ihrer höheren Löhne und Gehälter, kürzeren Arbeitszeiten und besseren Arbeitsbedingungen weiterhin noch genügend Arbeitskräfte anziehen konnten, um ihren Bedarf zu decken, wurde der Personalmangel bei Klein- und Mittelunternehmen sehr schnell eklatant.

In den sechziger Jahren stand dabei zunächst die quantitative Seite im Vordergrund: Es mangelte in vielen Fällen einfach an den notwendigen Arbeitskräften, um ausscheidendes Personal zu ersetzen oder dringend erwünschte Betriebserweiterungen zu ermöglichen (vgl. z. B. Chūshō Kigyōchō 1965:211–219). Die kleinen und mittleren Unternehmen sahen sich gezwungen, ihre Attraktivität bei der Entlohnung, den Arbeitszeiten und Arbeitsbedingungen zu erhöhen, um mehr Arbeitskräfte an sich binden zu können. Dies führte zwar einerseits gesamtwirtschaftlich in den sechziger Jahren zu einer deutlichen Verringerung der größenspezifischen Unterschiede bei den genannten Indikatoren, bedingte aber andererseits Kostensteigerungen, die von vielen kleinen und mittleren Unternehmen

nicht verkraftet wurden. Entsprechend wurde der Arbeitskräftemangel direkt und indirekt zur Hauptursache von Unternehmenszusammenbrüchen (vgl. Nakamura et al. 1981:152).

Der quantitative Arbeitskräftemangel besteht bis heute fort, eine relative Entspannung gab es nur in Rezessionsjahren. So konnten die kleinen und mittleren Unternehmen ihren dann aber ohnehin stark verringerten Personalbedarf vor allem in den Jahren der ersten und zweiten Ölkrise weitgehend decken (vgl. Chūshō Kigyōchō 1976:60–66; Chūshō Kigyōchō 1982:25–26). Die lange Aufschwungphase in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre führte jedoch zu einer erneuten Verschärfung des Problems (vgl. Chūshō Kigyōchō 1990a:35–36).

Andererseits ist aber auch die qualitative Seite des Ungleichgewichts zwischen Klein- und Großunternehmen beim Wettbewerb um Arbeitskräfte markant. So herrschte bei Neueinstellungen bereits in den sechziger Jahren vor allem Knappheit an Oberschul- und Hochschulabgängern, welche sich durch eine überdurchschnittliche Qualifikation und eine lange Restlebensarbeitszeit auszeichneten. Unqualifizierte Arbeitskräfte waren hingegen ausreichend verfügbar (vgl. Chūshō Kigyōchō 1965:18). In den siebziger und achtziger Jahren kam es dann bei steigenden Personalanforderungen vor allem zu einem scharfen Verdrängungswettbewerb um Arbeitskräfte mit besonders gefragtem Ausbildungshintergrund wie Ingenieure, Datenverarbeitungstechniker und Betriebswirte (vgl. Chūshō Kigyōchō 1987:202–204; Chūshō Kigyōchō 1991:16). Zusätzlich negativ wirkte sich für die Klein- und Mittelunternehmen in den letzten Jahren auch die allmählich steigende Mobilität der Arbeitskräfte aus. Während bis in die siebziger Jahre hinein das Prinzip der lebenslangen Beschäftigung auch von Arbeitnehmerseite sehr weitgehend befolgt wurde, sind seit einigen Jahren immer mehr Arbeitskräfte bei Vorliegen entsprechender Anreize zum Firmenwechsel bereit. Diese Tendenz führte wiederum vor allem zur Abwerbung hochqualifizierter Arbeitskräfte aus Klein- und Mittelunternehmen in Großunternehmen, während Wechsel in umgekehrter Richtung wesentlich seltener waren (vgl. Chūshō Kigyōchō 1985:322–324; Chūshō Kigyōchō 1986:207–208).

Die langsame Verlagerung des Verdrängungswettbewerbs von der quantitativen auf die qualitative Seite bietet im übrigen einen Erklärungsansatz für das erneute Auseinanderdriften bei Entlohnung und Produktivität in den achtziger Jahren. Das in den Großunternehmen konzentrierte hochqualifizierte Personal ist entsprechend zu entlohnen; diese qualitative Seite wird in gesamtwirtschaftlichen Statistiken der Entlohnung bzw. der Produktivität je Beschäftigtem nicht erkennbar.

Insgesamt hat der indirekte Konflikt zwischen Klein- und Großunternehmen auf dem Arbeitsmarkt auch in den letzten Jahren nicht erkennbar

an Schärfe verloren. Die Schwerpunkte des Verdrängungswettbewerbs haben sich verlagert; indes mangelt es weiter an den Voraussetzungen, um die relative Position der kleinen und mittleren Unternehmen durchgreifend zu verbessern.

4.2.2. *Verdrängung auf dem Kapitalmarkt*

Auch bei den Verdrängungsprozessen zwischen Klein- und Großunternehmen auf dem Kapitalmarkt erscheint eine sukzessive Analyse von quantitativen und qualitativen Aspekten sinnvoll. Zunächst soll die quantitative Seite betrachtet werden, die, wie bereits angedeutet wurde, in den Nachkriegsjahrzehnten im Vordergrund stand.

Klein- und Mittelunternehmen sind bei ihren Finanzierungsmöglichkeiten generell größenbedingt benachteiligt, da ihnen im Gegensatz zu den Großunternehmen der Zugang zum freien Kapitalmarkt durch die Emission von Wertpapieren (z. B. Aktien oder Schuldverschreibungen) verwehrt ist. Zudem war im Nachkriegsjapan Eigenkapital nur ungenügend vorhanden, so daß die Klein- und Mittelunternehmen überwiegend auf die Fremdfinanzierung durch Banken angewiesen waren. Von den Finanzierungsinstituten wurden jedoch unter der Priorität der Sicherung ihrer anfangs ebenfalls sehr knappen Mittel vorrangig die Großunternehmen berücksichtigt (vgl. Kokuritsu Kokkai Toshokan 1957:19). Entsprechend wurde in diesem Zeitabschnitt die Finanzierung generell als das größte Problem der Klein- und Mittelunternehmen betrachtet. Folgerichtig führte es zu zahlreichen Firmenzusammenbrüchen (vgl. Nakamura et al. 1981:82).

Diese zunächst sehr restriktive Gesamtlage besserte sich dann allmählich parallel zur Abmilderung des gesamtwirtschaftlichen Kapitalmangels. Zu beachten ist jedoch, daß die kleinen und mittleren Unternehmen auch in den sechziger und siebziger Jahren vom Bankensektor noch als Konjunkturpuffer genutzt wurden, d. h. es wurden zwar nunmehr in weit höherem Maße Kredite vergeben, aber in Perioden der Kapitalmarktspannung weitgehend wieder gekappt, um erneut den Großunternehmen Priorität einzuräumen (vgl. hierzu ausführlich Matsuoka 1968:72–97). Diese Geschäftspolitik ist vor dem Hintergrund zu betrachten, daß die meisten Finanzierungsinstitute im Rahmen von Unternehmensgruppen (*keiretsu*) mit bestimmten Großunternehmen eng verbunden waren und dementsprechend bei ihrer Mittelvergabe an erster Stelle diese Unternehmen berücksichtigten. Unter dieser Perspektive stellen sich die Konflikte zwischen Klein- und Großunternehmen auf dem Kapitalmarkt weniger indirekt dar als gemeinhin anzunehmen ist.

Diese Problematik wurde auch von staatlicher Seite erkannt und mit

der Einrichtung von besonderen Finanzierungsinstituten für kleine und mittlere Unternehmen beantwortet. Zusammen mit den von den Unternehmensgruppen unabhängigen Spar- und Darlehenskassen leisteten diese Institute jahrzehntelang einen sehr wesentlichen Beitrag zur Finanzierung jenes Sektors (vgl. Nakamura et al. 1981:158). Erst in den siebziger und achtziger Jahren erfolgte durch die Änderung der Kreditvergabepolitik auch der Großbanken eine allmähliche Angleichung der Fremdfinanzierungssituation von Klein- und Großunternehmen.⁹ Quantitative Verdrängungsprozesse auf dem Kapitalmarkt waren daher in jüngerer Zeit zumindest nicht mehr in so krasser Form wie zuvor zu beobachten.

Die qualitative Seite äußert sich in größenbedingten Unterschieden bei der Fristigkeit der Mittelvergabe sowie bei der Zinshöhe. Die Bevorzugung der Großunternehmen bei der Vergabe langfristiger Kredite wurde bereits indirekt angesprochen; die weitgehende Beschränkung der kleinen und mittleren Unternehmen auf kurzfristige Mittel bildete die Voraussetzung, um diese bei angespanntem Kapitalmarkt möglichst schnell wieder einfordern zu können. Auch bei den Zinssätzen wurden die Klein- und Mittelunternehmen jahrzehntelang stark diskriminiert (Matsuoka 1968: 93; Chūshō Kigyōchō 1970:39). In den letzten beiden Jahrzehnten war jedoch bei den qualitativen Indikatoren ebenfalls eine deutliche Verringerung der größenpezifischen Unterschiede zu beobachten (Kokumin Kin'yū Kōko 1990:19–20).

Insgesamt hat die größenbedingte Diskriminierung auf dem Kapitalmarkt stark an Bedeutung verloren. Nicht übersehen werden sollte allerdings, daß in den achtziger Jahren der japanische Kapitalmarkt generell durch reichlich vorhandene Mittel und niedrige Zinsen gekennzeichnet war. In der jüngsten Verknappungsphase der Jahre 1990/91 war dann sehr schnell sowohl in quantitativer (vgl. Nihon Keizai Shinbun:11.07.1991) als auch in qualitativer Sicht (vgl. Nihon Keizai Shinbun:20.05.1991) ein Wiederaufleben größenpezifischer Verdrängungsprozesse zu beobachten. Allerdings sind diese in ihrer Bedeutung nicht mit den Diskriminierungen in früheren Jahrzehnten zu vergleichen, so daß die Verdrängung von Klein- durch Großunternehmen auf dem Kapitalmarkt insbesondere auch im Vergleich zum Arbeitsmarkt inzwischen als ein Phänomen von nachgeordneter Bedeutung erscheint.

⁹ Siehe hierzu Chūshō Kigyōshō 1990b:56, wonach die Spar- und Darlehenskassen und staatlichen Institute im Jahre 1987 nur noch bei der Finanzierung von Kleinstunternehmen vorherrschend waren, während bereits in der Größenklasse von 10-19 Beschäftigten mehr als die Hälfte der in Anspruch genommenen Kredite auf die Großbanken entfielen.

4.2.3. Verdrängung auf den Absatzmärkten

Als Pendant zu den oben abgehandelten Konflikten zwischen Klein- und Großunternehmen auf den Faktormärkten sind nunmehr noch die Verdrängungsprozesse auf den Absatzmärkten zu betrachten. Die sich auch auf die Endverbrauchermärkte erstreckende Dominanz der kleinen und mittleren Unternehmen in den ersten Nachkriegsjahren ist zweifellos als Ausnahmesituation zu bewerten, die sich aus der physischen Zerstörung und wirtschaftlichen Zerschlagung der Großindustrie ergab. Mit Einsetzen der Hochwachstumsphase wurden die kleinen und mittleren Unternehmen jedoch schnell wieder zurückgedrängt (vgl. Kokuritsu Kokkai Toshokan 1957:80–84), ein Prozeß, der sich in den sechziger und siebziger Jahren bei schrittweiser Liberalisierung der Absatzmärkte und Verschärfung des Wettbewerbs weiter fortsetzte (vgl. Chūshō Kigyōchō 1965:23; Nakamura et al. 1981:262). Dies bedeutet allerdings nicht, daß alle kleinen und mittleren Betriebe, die in der Nachkriegszeit Endprodukte herstellten, sich erneut auf die Produktion von Zwischenerzeugnissen verlegten. Vielmehr wurde in der Folgezeit ein Großteil der Produkte von den kleinen und mittleren Unternehmen weiterhin selbst gefertigt, anschließend aber aufgrund von Subkontraktverträgen, d. h. im Rahmen einer Zulieferbeziehung an Großunternehmen geliefert, welche sich dann oft auf die Distribution an die Nachfrager unter ihrem Namen beschränken konnten.¹⁰

Andererseits gelang von den sechziger Jahren an einer nicht geringen Zahl von kleinen und mittleren Unternehmen, die zuvor hauptsächlich Zwischenprodukte gefertigt hatten, der Durchbruch auf die Absatzmärkte für Fertigprodukte. Dieser Prozeß war oft von erheblichem Größenwachstum begleitet und führte zur Bildung einer neuen Klasse von Unternehmen, welche in das traditionelle Schema von Großunternehmen einerseits sowie Klein- und Mittelunternehmen andererseits nicht hineinpaßten. Für diese Unternehmen wurde der Begriff *chūken kigyō*, das ist zu deutsch sinngemäß: mittelständische Unternehmen, geprägt (vgl. Nakamura et al. 1981:165–172).

Die Verdrängungsprozesse auf den Absatzmärkten waren also im Gegensatz zu den Faktormärkten zumindest in den letzten Jahrzehnten keineswegs einseitig. Nach den Untersuchungen der Wettbewerbsschutzkommission war die allgemeine Marktkonzentration in den sechziger und siebziger Jahren sogar leicht rückläufig (vgl. hierzu Kōsei Torihiki Iinkai

¹⁰ Vgl. hierzu z. B. Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu 1989:47. Danach gaben bei einer Untersuchung im Jahre 1988 noch immer mehr als 20% der befragten Zulieferunternehmen an, vorwiegend Endprodukte an ihre Abnehmer zu liefern.

1980:132–136). Wird schließlich noch berücksichtigt, daß die partielle Dominanz von Großunternehmen auf den Märkten für Fertigerzeugnisse in den meisten Industriebranchen ein generelles und kein japanspezifisches Phänomen ist, so sind hier im internationalen Vergleich keine ausgeprägten Besonderheiten zu erkennen.

5. ERNEUTE BETRACHTUNG DER DUALISMUSTHESE UND ABSCHLIESSENDE BEMERKUNGEN

Die Ergebnisse der vorangegangenen Ausführungen lassen sich auf die folgenden Aussagen verdichten:

1. Gemessen an betriebswirtschaftlichen Erfolgsindikatoren bestehen in der japanischen Industrie eklatante Unterschiede in der Leistungsfähigkeit zwischen Klein- und Großunternehmen, die sich in den vergangenen Jahrzehnten auch nicht signifikant verringert haben. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht konnte und kann hingegen von einer im Vergleich zu den Großunternehmen geringeren Vitalität der kleinen und mittleren Unternehmen keine Rede sein.
2. Die ausgeprägten direkten Konflikte bei den Zuliefertransaktionen und indirekten Konflikte bei Verdrängungsprozessen auf dem Kapitalmarkt haben sich langsam zurückgebildet, ohne völlig ihre Bedeutung zu verlieren. Auf dem Arbeitsmarkt besteht der in diesem Sinne verstandene Dualismus hingegen uneingeschränkt fort. Ob schließlich beim Wettbewerb auf den Absatzmärkten von einer besonderen Konfliktsituation gesprochen werden kann, erscheint eher zweifelhaft, ohne hier vollständig geklärt werden zu können.

Insgesamt zeigt sich, daß es nicht sinnvoll ist, vom Vorhanden- oder Nichtvorhandensein einer dualistischen Struktur zu sprechen, wenn nicht zuvor der zugrundeliegende Dualismusbegriff geklärt ist. Je nach Definition lassen sich sowohl beide Teilhypothesen bestätigen (Zuliefertransaktionen, Kapitalmarkt) als auch die erste bestätigen und die zweite falsifizieren (Leistungsfähigkeit aus einzelwirtschaftlicher Sicht, Arbeitsmarkt) als auch beide falsifizieren (Leistungsfähigkeit aus gesamtwirtschaftlicher Sicht). Da das Gefälle in der gesamtwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit beim ursprünglichen Aufkommen der Dualismusthese in den fünfziger Jahren im Vordergrund stand (vgl. Nakamura et al. 1981:113), kann den zahlreichen Beiträgen aus jüngerer Zeit, in denen das Vorhandensein einer dualistischen Struktur rundweg abgestritten wird, aus dieser, aber eben *nur* aus dieser Perspektive beigezogen werden.

Im übrigen ist ein bestimmtes Ausmaß an „Dualismus“ zwischen Klein-

und Großunternehmen auch in den übrigen großen Industrieländern festzustellen, und zwar sowohl bei Indikatoren wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit als auch bei Ungleichgewichten in Zulieferbeziehungen und beim Wettbewerb um Ressourcen und Absatzmärkte. Von einer besonderen „Dualstruktur“ in Japan kann nur insoweit sinnvoll gesprochen werden, als die Ungleichgewichte und Gegensätze tatsächlich wesentlich krasser sind als in anderen Ländern. Dies ist allerdings partiell wohl noch immer der Fall.

Offenbleiben muß hier die Frage, inwieweit die aufgezeigten strukturellen Besonderheiten der japanischen Industrie den außerordentlichen wirtschaftlichen Erfolg des Landes in den letzten Jahrzehnten begünstigt oder auch behindert haben. Hierzu wären zunächst die zahlreichen Interdependenzen zwischen den behandelten Teilaspekten näher zu betrachten, was in sehr umfangreiche Überlegungen münden würde. Erneut deutlich geworden ist, daß es neben den seit Jahrzehnten stark beachteten Management-Spezifika der Großunternehmen noch andere Merkmale japanischen Wirtschaftens gibt, die Aufmerksamkeit verdienen.

LITERATURVERZEICHNIS

- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1964): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 38-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1963]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1965): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 40-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1965]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1969a): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 43-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1968]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1969b): *Dai 3-kai kōgyō jittai kihon chōsa hōkokusho. Sōkatsuhēn* [3. Basisbericht zur Lage der Industrie. Überblicksband]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1970): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 45-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1970]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1974): *Dai 4-kai kōgyō jittai kihon chōsa hōkokusho. Sōkatsuhēn* [4. Basisbericht zur Lage der Industrie. Überblicksband]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1976): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 51-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1976]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.

- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1979): *Dai 5-kai kōgyō jittai kihon chōsa hōkokusho. Sōkatsuhēn* [5. Basisbericht zur Lage der Industrie. Überblicksband]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1982): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 57-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1982]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1984): *Dai 6-kai kōgyō jittai kihon chōsa hōkokusho. Sōkatsuhēn* [6. Basisbericht zur Lage der Industrie. Überblicksband]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1985): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 60-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1985]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1986): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 61-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1986]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1987): *Chūshō kigyō hakusho. Shōwa 62-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1987]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1989): *Chūshō kigyō yōran. Heisei gannendoban* [Bericht über die Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1989]. Tōkyō.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1990a): *Chūshō kigyō hakusho. Heisei 2-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1990]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1990b): *Dai 7-kai kōgyō jittai kihon chōsa hōkokusho. Sōkatsuhēn* [7. Basisbericht zur Lage der Industrie. Überblicksband]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.
- Chūshō Kigyōchō (Hg.) (1991): *Chūshō kigyō hakusho. Heisei 3-nenban* [Weißbuch der Mittel- und Kleinunternehmen. Ausgabe 1991]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Chūshō Seizōgyō no Keiei Henkaku Kenkyūkai (Hg.) (1991): *Owarinaki chūshō seizōgyō no keiei henkaku* [Die permanente betriebliche Erneuerung der Mittel- und Kleinindustrie]. Tōkyō: Chūshō Seizōgyō no Henkaku Kenkyūkai.
- Dolles, Harald und Herbert F. Jung (1990): *Subcontracting in Japan*. Erlangen-Nürnberg: Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensführung der Universität Erlangen-Nürnberg. (Diskussionsbeiträge Heft 58).
- Ernst, Angelika und Helmut Laumer (1989): *Struktur und Dynamik der mittelständischen Wirtschaft in Japan*. Hamburg: Mitteilungen des Instituts für Asienkunde Hamburg 170.
- Hamer, Eberhard (1987): *Das Mittelständische Unternehmen*. Stuttgart: Horst Poller Verlag.

- Inaba, Noboru (1962): *Chūshō kōgyō keieiron. Chūshō kigyō mondai no riron* [Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe. Theorie der Probleme der Mittel- und Kleinunternehmen]. Tōkyō: Moriyama Shoten.
- Kawabata, Iwao (1947): *Chūshō shōkōgyō no shinkōsaku* [Politik zur Förderung mittlerer und kleiner Handels- und Industrieunternehmen]. Tōkyō: Keizai Kagakusha.
- Kiyonari, Tadao (1990): *Chūshō kigyō dokuhon. Dai 2-ban* [Lesebuch der Mittel- und Kleinunternehmen. 2. Aufl.]. Tōkyō: Tōyō Keizai Shinbunsha.
- Kokumin Kin'yū Kōko Chōsabu (Hg.) (1990): *Chūshō kigyō keiei jōkyō chōsa* [Untersuchung der betrieblichen Situation der Mittel- und Kleinunternehmen]. Tōkyō: Chūshō Kigyō Risāchi Sentā.
- Kokuritsu Kokkai Toshokan (Hg.) (1957): *Chūshō kigyō no mondaibetsu seisaku to sono shiryō* [Problemorientierte Politik für die Mittel- und Kleinunternehmen und diesbezügliche Daten]. Tōkyō: Kokuritsu Kokkai Toshokan.
- Kōsei Torihiki Inkaï, Jimukyoku (Hg.) (1955): *Oya kigyō no shitaue daikin no shiharai jōkyō ni kan suru chōsa* [Untersuchung bezüglich der Zahlungssituation des Subkontraktorentgelts durch die Abnehmerfirmen]. Tōkyō: Kōsei Torihiki Inkaï, Jimukyoku.
- Kōsei Torihiki Inkaï, Jimukyoku (Hg.) (1966): *Shitaue daikin shiharai chientō bōshihō* [Zum Gesetz gegen verspätete Bezahlung von Subkontraktoren]. Tōkyō: Shinsei Insatsu.
- Kōsei Torihiki Inkaï (Hg.) (1980): *Kōsei torihiki inkaï nenji hōkoku. Shōwa 55-nendo dokusen hakusho* [Jahresbericht der Kommission für fairen Wettbewerb. Monopolweißbuch für das Jahr 1980]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Kōsei Torihiki Inkaï (Hg.) (1990): *Nenji hōkoku. Heisei gannendo* [Jahresbericht. Ausgabe 1989]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- Matsuoka, Ichio (1968): *Chūshō kigyōron* [Theorie der Mittel- und Kleinunternehmen]. Tōkyō: Shinseisha.
- Nakamura, Hideichiro, Akiya Shigeo, Kiyonari Tadao, Yamazaki Mitsuru und Bandō Teruo (1981): *Gendai chūshō kigyōshi* [Moderne Geschichte der Mittel- und Kleinunternehmen]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha.
- Nihon Keizai Shinbun* (Tōkyō) vom 27.01.91, Morgenausgabe: Tsūsanshō: *Shitaue no jitan o suishin* [MITI: Arbeitszeitverkürzung bei Zulieferern empfohlen].
- Nihon Keizai Shinbun* (Tōkyō) vom 20.05.91, Morgenausgabe: Kin'yū kōbō. *Futatabi chūshō ni shiwayose* [Streit auf den Finanzmärkten. Wieder *shiwayose* gegenüber Mittleren und Kleinen].
- Nihon Keizai Shinbun* (Tōkyō) vom 11.07.91, Morgenausgabe: Chūshō ki-

- gyō muke yūshi. Togin no shea teika [Ausleihungen der Mittel- und Kleinunternehmen. Rückgang des Anteils der Citybanken].
- Ōkurashō (Hg.) (1990): *Hōjin kigyō tōkei nenpō. Heisei gannenban* [Jahresstatistiken der Kapitalgesellschaften. Ausgabe für 1989]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku. (Erscheint jährlich seit 1954.)
- Ōsaka Keizai Daigaku, Chūshō Kigyō Kenkyūsho (Hg.) (1978): *Chūshō kigyō kenkyū. Chōryū to tenbō* [Forschung über Mittel- und Kleinunternehmen. Strömungen und Aussichten]. Tōkyō: Nichigai Asoshietsu.
- Rodenwaldt, Jörg (1987): *Das Zulieferwesen in der japanischen Industrie am Beispiel des Druckgewerbes*. Bochum: Brockmeyer.
- Satō, Yoshio (1988): Rekishi no naka de henbō suru Nihon chūshō kigyō [Metamorphosen der japanischen Mittel- und Kleinunternehmen im Lauf der Geschichte]. In: *Mita Shōgaku Kenkyū* (Tōkyō) 4 / 1988:44–62.
- Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu (Hg.) (1971): *Shitauke chūshō kōgyō no jittai* [Zur Lage der mittleren und kleinen Zulieferbetriebe]. Tōkyō: Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu.
- Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu (Hg.) (1977): *Shitauke chūshō kigyō no genkyō* [Zur gegenwärtigen Lage der mittleren und kleinen Zulieferunternehmen]. Tōkyō: Nichieisha.
- Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu (Hg.) (1983): *Shitauke chūshō kigyō no shinkyokumen. Sono jiritsuka shikō to shitauke saihensei* [Neue Aspekte zu den mittleren und kleinen Zulieferbetrieben. Verselbständigungswille und Umorganisation des Zulieferwesens]. Tōkyō: Tōyō Bijinesu.
- Shōkō Kumiai Chūō Kinko, Chōsabu (Hg.) (1989): *Atarashii bungyō kōzō no kōchiku o mezashite. Endakaka no shitauke kikai kōgyō noshintenkai* [Auf dem Weg zu neuen Arbeitsteilungsstrukturen. Neue Aussichten für die Maschinenbauzulieferbetriebe nach der Yen-Aufwertung]. Tōkyō: Meitsū.
- Small and Medium Enterprise Agency (Hg.) (1983): *Outline of Small- and Medium-Scale Enterprise Policies of the Japanese Government*. Tokyo: ohne Verlag.
- Sōmuchō (Hg.) (1987): *Shōwa 61-nen jigyōsho tōkei* [Betriebsstättenzählung 1986]. Tōkyō: Sōrifu Tōkeikyoku. (Erscheint in mehrjährigen Abständen seit 1948.)
- Takada, Ryoji (1989): *Gendai chūshō kigyō no kōzō bunseki. Koyō hendō to arata na nijū kōzō* [Strukturanalyse der modernen Mittel- und Kleinunternehmen. Beschäftigungsfluktuation und neue Dualstruktur]. Tōkyō: Shinyōron.
- Tsūshō Sangyōshō (1991): *Kōgyō tōkeihyō. Heisei gannenban* [Zensus des Verarbeitenden Gewerbes. Ausgabe für 1989]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku. (Erscheint jährlich seit 1921.)