

Die „Governance“-Depression in Japan

Überlegungen zur Strukturkrise der japanischen Wirtschaft

Governance-Depression in Japan

Some Reflections on the Structural Crisis of the Japanese Economy

Philipp Hessinger

Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie, Postfach 10 01 31, D-33501 Bielefeld

Zusammenfassung: Die japanische Ökonomie gilt als eine in Beziehungsnetze „eingebettete“ Wirtschaft. Das ehemalige japanische „Erfolgsmodell“ hat jedoch seit Anfang der 90er Jahre viel von seinem Glanz verloren, Anzeichen einer tiefgehenden „Governance Depression“ sind unverkennbar. Typisch für das japanische Entwicklungsmodell ist eine spezifische Form der Gruppenbildung, die mit den gesellschaftlichen Legitimationsmustern von Herrschaft in enger Beziehung steht. Im vorliegenden Aufsatz wird davon ausgegangen, dass es sich hierbei um ein durchgehendes morphologisches Beziehungsmuster handelt, welches sich sowohl auf der gesellschaftlichen Mikro- als auch auf der Makroebene wiederfinden lässt. Der Aufsatz diskutiert die derzeitige Krise des japanischen Entwicklungsmodells vor dem Hintergrund seiner Erfolgsgeschichte. Die grundlegende gesellschaftstheoretische These ist: Es sind nicht die Beziehungsnetze als solche, die für die derzeitige Krise verantwortlich sind, sondern ihr Funktionswandel in einem veränderten sozialpolitischen und weltwirtschaftlichen Kontext. Nutzen und Nachteile der gesellschaftlichen Einbettung wirtschaftlichen Handelns lassen sich deswegen – nicht nur im Falle Japans – erst dann bestimmen, wenn man die wirtschaftliche Strukturentwicklung in einer dynamischen Perspektive untersucht.

1. Einleitung: Mögliche Lehren der Japan-Krise

Die japanische Wirtschaft befindet sich seit dem Beginn der 90er Jahre in einer lang anhaltenden Stagnationsphase (Katz 1998, Coulmas 1998). Viele japanische Unternehmen und Unternehmensgruppen, die noch in den 70er und 80er Jahren als die Schrittmacher des japanischen Wirtschaftsnationalismus auf den Weltmärkten agierten, sind mittlerweile – wie etwa die Automobilhersteller Nissan, Mazda, Isuzu – von ausländischen Partnerunternehmen übernommen worden. Die japanische Ökonomie hat in den 90er Jahren drei Rezessionen durchmachen müssen, die vierte ist gerade beendet. Ihre einstmals spektakulär hohe Wachstumsrate ist in diesem Zeitraum mit durchschnittlich 1,1 % – im Vergleich zu 3,5 % in den USA und 1,6 % in Deutschland – deutlich unter die der anderen entwickelten Industrienationen gefallen. Dazu kommt, dass Japan, das noch in den 80er Jahren im Gegensatz zu anderen westlichen Ländern eine Vollbeschäftigungsökonomie darstellte, mittlerweile ebenfalls mit den Problemen einer wachsenden Arbeitslosigkeit und einer schleichenden Deflation kämpft.

In der öffentlichen Debatte in den „westlichen“ Ländern wird dieser relative Niedergang des „japanischen Modells“ oft mit seiner zu geringen „Anpassungseffizienz“¹ an die neuen Bedingungen globalisierter Märkte begründet. Dieser These zufolge reagiert die japanische Ökonomie auf die Veränderungen in den relativen Preisen auf den Weltmärkten nicht schnell genug, es herrscht „zu wenig Markt“ und zuviel „staatliche Regulierung“ (vgl. Draguhn 1999, Katz 1998, Schlesinger 1997). Diese Kritiker vergessen freilich, dass sich das institutionelle Grundmuster der japanischen Wirtschaft – mit all seinen Regulierungen – über mehrere Jahrzehnte in hohem Maße bewährt hat, gerade auf den Weltmärkten. Im Folgenden wird deswegen die These vertreten, dass die Gründe für die Strukturkrise der japanischen Wirtschaft in erster Linie in den *endogenen* Krisenpotentialen ihres institutionellen Grundmusters zu suchen sind und nicht in ihrer zu geringen Anpassungseffizienz im Hinblick auf den exogenen Druck, der von den veränderten Weltmarktbedingungen ausgeht. Das wiederum impliziert die Annahme, dass das japanische Entwicklungsmodell „reformierbar“ ist, so dass weitere Er-

¹ Ich übernehme den Begriff von North (1992: 96ff.).

folge in Zukunft nicht ausgeschlossen sind. Dafür scheint es tatsächlich erste Anzeichen zu geben.

Die japanische Wirtschaftslandschaft ist bis heute in hohem Maße von Beziehungsnetzwerken geprägt, durch die die einzelnen Unternehmen in große Unternehmensgruppen und in politische Netzwerke integriert sind (Gerlach 1992a). Der Begriff „Beziehungsnetze“, der an dieser Stelle noch einen mehr oder weniger metaphorischen Charakter hat, wird im Folgenden (Kapitel 5) näher bestimmt. Diese Beziehungsmuster haben – vor allem in der Periode vor der Strukturkrise – das Lernverhalten der Unternehmen beträchtlich stimuliert. Nicht von ungefähr ist die Debatte um die Gründe für den Aufstieg und den Niedergang des „japanischen Modells“, die seit längerer Zeit in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften mit großer Vehemenz geführt wird (vgl. Streeck/Yamamura 2001, Boyer/Yamada 2000, Coriat 1991, Jürgens et al. 1989, Imai/Itami 1984), auch eine Debatte um den Nutzen und die Nachteile der „Einbettung“ wirtschaftlicher Unternehmen in übergreifende Netzwerke (Granovetter 1985). Ich möchte im Folgenden diese Problematik genauer ausleuchten.

In den ersten Kapiteln dieses Aufsatzes werden zunächst im großen Umriss die institutionellen Grundmuster der japanischen Ökonomie beschrieben (Kapitel 1,2). Davon ausgehend wird die derzeitige wirtschaftspolitische Lage skizziert (Kapitel 3). In Kapitel 4 findet sich eine Darlegung der theoretischen Grundlagen der weiteren Vorgehensweise. Die spezifischen Lernressourcen japanischer Unternehmen im Besonderen sowie die spezifischen Ressourcen des japanischen ökonomischen Entwicklungsmodells im Allgemeinen werden dann in den beiden folgenden Kapiteln (5,6) auf die kreative Nutzung netzwerkförmiger Beziehungsmuster zurückgeführt. In den Kapiteln 7–9 schließlich werden strukturelle Blockaden im organisatorischen Lernverhalten aufgezeigt. Diese verweisen auf Veränderungstendenzen in den ökonomischen Beziehungsnetzen. Die These ist: Es gibt eine in die basalen Beziehungsstrukturen eingebaute Patronage- und Klientelstruktur. Diese führt in Phasen ökonomischen Abschwungs zu einer Behinderung des organisatorischen Lernverhaltens. Die gesellschaftlichen Folgen dieser Blockierung sind desaströs: Sie manifestieren sich in einer Aufspaltung der japanischen Wirtschaftsstruktur in zwei sich auseinander entwickelnde Sektoren.

2. Spezifika der japanischen Wirtschaftsstruktur

Die Debatte über die Eigenarten der japanischen Wirtschaftsstruktur ist mindestens so alt wie die über die Ursachen des so genannten japanischen Wirtschaftswunders. Die Literatur über dieses Themengebiet füllt mittlerweile Bibliotheken. Der großen Zahl der – mehr oder weniger kritischen – Befürworter des japanischen Modells einer gleichermaßen dirigistisch wie sozialpartnerschaftlich ausgerichteten Ökonomie steht eine wachsende Zahl von Skeptikern gegenüber. Die Argumente und Analysen der Befürworter sind äußerst unterschiedlich. Gemeinsam ist ihnen, dass sie die japanische Ökonomie – mit ihrer ausgeprägten Produktionsorientierung, ihrer ebenso ausgeprägten Gemeinschaftskultur und ihren nicht minder ausgeprägten bürokratischen Regulierungen – als eine spezifisch „eingebettete“ Ökonomie betrachten (Menzel 1989). Diese gesellschaftliche „Eingebettetheit“ einer der weltweit führenden Nationalökonomien wurde dann häufig als ein Indiz für die zunehmende Antiquiertheit eines Konkurrenz-Kapitalismus des angelsächsischen Typs angesehen (Weber 1996, Ouchi 1980). Schon sehr früh wiesen allerdings andere Kritiker darauf hin, dass diese Überwindung des angelsächsischen, strikt marktwirtschaftlichen Kapitalismus-Konzepts zu beträchtlichen Einschränkungen individueller Freiheitsrechte und zu einer alle gesellschaftlichen Bereiche durchdringenden „Ökonomisierung“ des Denkens und Handelns geführt habe (vgl. Deutschmann 1989, Bergmann 1990). Die Bilanz des japanischen „Wirtschaftswunders“ war also auch zu seiner Blütezeit durchaus ambivalent – und das nicht nur in der Sicht von Neoliberalen, sondern auch aus der von Sozialisten und Linksliberalen.

Was die Analyse der Befürworter anbelangt, so lassen sich grob zwei verschiedene Denkrichtungen gegeneinander stellen. Der einen Richtung zufolge – deren Vertreter etwa Johnson (1982) oder Freeman (1988) sind – besteht die Besonderheit des japanischen Modells in einer spezifischen Form des Staatsinterventionismus. Diese Befürworter loben insbesondere die weitgehend zwanglose Unterordnung der Einzelunternehmen unter die von der Staatsbürokratie entwickelten (und mit dieser ausgehandelten) Zielvorgaben. Eine andere Denkrichtung – zu der etwa Friedman (1988) und Aoki (1988) gehören – betont demgegenüber die Tatsache, dass gerade in Japan Unternehmen und Politik gleichermaßen ausgesprochen marktorientiert. Im Gegensatz zu der erstgenannten Denkrichtung, der

zufolge die japanische Wirtschaft ein vertikales und hierarchisches Strukturkonzept mit der Staatsbürokratie an der Spitze repräsentiert, sieht die zweite Denkrichtung die Vorzüge des japanischen Modells gerade in den starken horizontalen, marktorientierten Beziehungen zwischen Unternehmen, Staat und anderen gesellschaftlichen Institutionen. Diese Divergenzen in der Sichtweise sind sicherlich zum Teil sektoralen Unterschieden geschuldet. So wird in Friedmans Analyse des hochmodernen Maschinenbau-Distrikts von Sakaki die Bedeutung horizontaler Kooperations- und Konkurrenzbeziehungen in den Vordergrund gestellt (Friedman 1988: 177ff.). In Studien über die Schiffbauindustrie oder die elektronische Industrie wird demgegenüber die Bedeutung der Staatsbürokratie verstärkt herausgestrichen (Roland Berger 1993: 62ff.). Eine nie in Frage gestellte Gemeinsamkeit zwischen diesen beiden Denkrichtungen besteht in der Anerkennung des Netzwerkcharakters der japanischen Wirtschaftsstruktur. Die Nutzung von Netzwerken kennzeichnete in der Vergangenheit nicht nur das Handeln der Unternehmen, sondern auch das der Staatsbürokratie.

Ausgehend von diesen Vorüberlegungen lassen sich die Spezifika der japanischen Wirtschaftsstruktur etwa wie folgt skizzieren: Auf der vertikalen Beziehungssachse betrachtet, die gesellschaftliche Über- und Unterordnungsverhältnisse in die Perspektive rückt, lassen sich im Wesentlichen drei hierarchische Ebenen ausmachen. Die Basis bildet der Betrieb mit seinen Arbeitsgruppen. Die zweite Ebene bilden die so genannten „Unternehmensclans“. Die dritte Ebene stellt schließlich der von zuständigen „strategischen Ministerien“ betreute Industriesektor dar. Der herausragende Akteur auf dieser dritten Ebene ist das legendäre „Ministry of Trade and Industry“ (MITI) bzw. im Falle des Schiffbaus das nicht so bekannte „Ministry of Transport“ (MOT).

Das zentrale Kennzeichen der ersten Handlungsebene ist das lebenslange wechselseitige Loyalitätsverhältnis zwischen dem Arbeitnehmer und seinem Unternehmen. Auch nachdem dieses Modell in den 90er Jahren in die Krise gekommen ist, bleibt die lebenslange Betriebszugehörigkeit, wie es scheint, das basale Institut der japanischen Arbeitsbeziehungen (Ganßmann/Haas 1999, Bergmann 1990).² Insbesondere Dore (1986), aber auch Aoki haben darauf aufmerksam gemacht, dass dieses Loyalitätsverhältnis die Grundlage für ein vorbehaltloses

Engagement der Arbeitnehmer in Sachen betrieblicher Rationalisierung darstellt. Aoki (1988: 15ff.) betont in diesem Zusammenhang, dass in den japanischen Unternehmen die Arbeit in der Regel so organisiert ist, dass starke Anreize bestehen, Informationen auch auf der horizontalen Ebene, d. h. in der Kooperation der Arbeitsgruppen untereinander, weiterzugeben.

Ähnliches gilt, allerdings unter vollkommen anderen Vorzeichen, für die Kooperation im Rahmen der „Unternehmensclans“. Die heutigen japanischen Unternehmensgruppen (Keiretsu) stellen relativ lockere Verbände dar, die von einem strategischen Zentrum aus koordiniert werden. Ca. zwei Drittel aller Unternehmen an der Tokioter Börse gehörten noch Anfang der 90er zu einem Keiretsu (Gerlach 1992a: 27). Am Beginn der Entstehung der Unternehmensgruppe stand entweder ein gemeinsames Handelshaus (wie z. B. Mitsui oder Mitsubishi – oder eine gemeinsame Bank – wie z. B. Daiichi Kangyo), in selteneren Fällen auch ein großes Produktionsunternehmen, z. B. Toyota. Gemeinsames Handelshaus, Bank und zentrales Produktionsunternehmen sind die drei basalen Komponenten. Neben diesen drei Komponenten umfasst das strategische Zentrum eines Keiretsu (Kai) weiter eine Kerngruppe von Dienstleistungsunternehmen aus dem Handels-, Finanz- und Produktionsbereich. Zu einem Keiretsu gehören zudem sekundäre Zulieferbetriebe. Den äußeren Ring dieses Netzwerks stellen Subkontraktorunternehmen dar, die nicht unmittelbar zur Industriegruppe gehören, mit dieser aber über dauerhafte Zulieferbeziehungen eng verbunden sind (vgl. Sydow 1991). Diese Industriegruppenstruktur basiert auf der Entflechtung der kompakten Firmengruppen (Zaibatsu) der Vorkriegsära. Grundlage dafür waren die alliierten Kontrollratsbeschlüsse nach dem zweiten Weltkrieg. Die Zaibatsus waren Familienholdings, Keiretsus hingegen stellen keine Gesellschaften im wirtschaftsrechtlichen Sinne mehr dar. Ihre interne Integration beruht eher auf Überkreuzverflechtungen der Eigentumsrechte und einem gemeinsamen Präsidentenclub. Dieser relativ lockere Koordinationsmodus entspricht – Imai zufolge – sehr gut dem Charakter der kritischen Informationen, wie sie unter den veränderten strategischen Handlungsbedingungen nach 1945 benötigt werden. Vor 1945 betrafen die zentralen kritischen Informationen technologisches Wissen, die Zaibatsu-Organisation fungierte quasi als „Fenster zur Welt“ (Imai 1989: 130). Nach 1945 betrafen die zentralen kritischen Informationen im Wesentlichen Marktinformationen.³ Letztere sind dabei bes-

² Was die Gegentendenzen anbelangt, findet sich ein Überblick bei Yamada und insbesondere bei Boyer/Juillard (1998; auch Yamada 2000).

³ Aktuelle Untersuchungen dieses Themenbereichs für den

ser in lockeren Unternehmensverbänden zu gewinnen, die eine größere Vielfalt von Beziehungen und damit an Situationsoffenheit ermöglichen (ebd.: 137). Mittlerweile deuten viele Befunde darauf hin, dass sich auch diese Keiretsu-Strukturen zu lockern beginnen (Moerke 2001: 61 ff.). In der von Boyer und Yamada (2000) herausgegebenen Studiensammlung wird dabei vor allem auf den inneren Zusammenhang der Lockerung der Beziehung von „Hausbank“ und Keiretsu einerseits und der Erosion des Instituts des lebenslangen Arbeitsverhältnisses andererseits hingewiesen.

Die dritte Handlungsebene stellt die durch das MITI initiierte und gesteuerte Industriepolitik dar (Johnson 1982). Ziel dieser Industriepolitik ist die Lenkung der Unternehmensaktivitäten durch den Produktzyklus. Coriat (1990: 170ff.) unterscheidet in dieser Hinsicht zwei Hauptstrategien: zum einen eine Verwertungsstrategie, die in der frühen Phase des Zyklus auf eine Intensivierung der Innovationsprozesse zielt, zum anderen eine Strategie der Verlängerung des Produktlebenszyklus in seiner Spätphase. All das betrifft die Koordination gemeinsamer F+E-Projekte auf der Branchenebene, aber auch die gemeinsame Abwicklung strategischer Großprojekte – wie z. B. die Entwicklung von Gastankern in den 70er Jahren oder von Mikrochips in den 80ern. Bei diesen Großprojekten fungiert das MITI als Initiator. Die Steuerung und Durchführung wird demgegenüber oft einer Agentur eines spezifischen Keiretsu übertragen, die die Koordination der Aktivitäten von Produzenten, Zulieferern und dem Endverbraucher übernimmt (Roland Berger 1993: 67ff.). Das MITI beschäftigt sich in diesem Zusammenhang etwa mit der Beobachtung der Technologieszene, dem Import von Technologie, der Vergabe von Lizenzen und der Zuteilung von Devisen für Importeure. Dabei handelt es sich um eher weiche, indikative Steuerelemente, die an die Stelle der bis in die 50er Jahre vorherrschenden direkten, zentralistischen Steuerungsvorgaben getreten sind. Die Vorteile dieses „Industrial Targeting“ liegen Freeman zufolge dabei erstens in einem Systemansatz in Hinblick auf das Produkt- und Prozessdesign; sie liegen zweitens in der Fähigkeit, technologische Prozesse zu beobachten, drittens in der spezifischen Fähigkeit zur Ressourcenmobilisierung, viertens in der Flexibilität der Industriestruktur und schließlich fünftens in der Nutzung horizontaler Informationsflüsse (Freeman 1988: 334). So gesehen besteht die eigentliche Leistung auf dieser Hand-

lungsebene darin, die Flexibilitäts- und Informationspotentiale auf den unteren Handlungsebenen zu mobilisieren. Die spezifischen Vorzüge dieser vertikalen Staffellung unterschiedlicher Handlungsebenen liegen also gerade darin begründet, dass so horizontale Kontakte und Kooperationsbeziehungen auf der Ebene der Arbeitsgruppen oder auf der Unternehmensebene beträchtlich stimuliert werden.

Was die Diskussion über die Spezifika des japanischen Modells anbelangt, hat bei näherer Betrachtung die Staatsinterventionismus-These von Freeman und Johnson eine Gemeinsamkeit mit der Marktthese von Friedman und Aoki. Es geht Freeman und Johnson nämlich um ein Konzept von Staatsdirigismus, dessen Ziel es ist, jene Flexibilität der wirtschaftlichen Strukturen zu erhöhen, der Friedman und Aoki ihr Hauptaugenmerk widmen. Die Debatte über die Vorzüge und die Nachteile des Japan-Modells ist daher nicht mit der Debatte Planwirtschaft versus Marktwirtschaft zu verwechseln. Vielmehr geht es in diesem Fall um die Vorzüge und Nachteile des Machtgebrauchs in *Netzwerken*, wobei sich eben diese Vorzüge und Nachteile an der Fähigkeit zur Gewinnung und Umsetzung *kritischer Informationen* bemessen. Was diesen letzteren Punkt anbelangt, gibt es allerdings mittlerweile berechtigte Zweifel an der Leistungsfähigkeit des japanischen Modells.

3. Die Erosion des japanischen Modells: erste Befunde

Im Vorhergehenden wurde unterstellt, dass es ein japanisches Modell der Wirtschaftsstruktur gibt. Es ist nicht Thema dieses Aufsatzes, dieses Modell auf seine innere Konsistenz hin abzuklopfen. Die Bedingungsmöglichkeiten derartiger Strukturmodelle lassen sich prinzipiell aus zwei verschiedenen Perspektiven rekonstruieren. Zum einen ist es möglich, aus *makrosoziologischer* Perspektive *institutionelle Komplementaritäten* auszumachen. Zum anderen kann man ausgehend von einer *mikrosoziologischen* Perspektive Ähnlichkeiten zwischen den wirtschaftlichen Akteuren untersuchen. Im konkreten Fall der japanischen Wirtschaftsunternehmen ist der Aufweis derartiger Strukturähnlichkeiten (in Form einer Blockmodellierung) tatsächlich möglich (Gerlach 1992b).⁴ Ich möchte mich bei der Analyse

⁴ Blockmodelle sind ein in der Netzwerkanalyse häufig gebrauchter Untersuchungstypus (Janssen 2003: 47ff.). Das Ziel von Blockmodellen ist die Herausarbeitung so genannter „struktureller“ Äquivalenzen, z. B. die Zuord-

institutioneller Komplementaritäten demgegenüber im Folgenden auf den bekannten Japanologen und Wirtschaftssoziologen Dore beziehen. Daran anschließend möchte ich jene Widersprüche untersuchen, die Aufschluss über die Nachteile dieses bis Anfang der 90er Jahre so überaus erfolgreichen Entwicklungskonzepts geben könnten.

Im Falle Japans lässt sich dabei eine dreifache Komplementarität feststellen: zwischen 1. dem Institut lebenslanger (anstelle hochmobiler) Beschäftigungsverhältnisse, 2. dem langfristig verpflichtenden Charakter zwischenbetrieblicher Beziehungen (anstelle von Auktionsmarkt-Beziehungen) und 3. der geduldrigen, langfristig orientierten Verwertungsperspektive der Kapitaleigner und der Banken (etwa anstelle kurzfristiger Ertragserwartungen) (Dore 1997: 26). In der Tradition von Polanyi kann man ein derartiges institutionelles Modell als eine konkrete Lösung des allgemeinen Strukturproblems der gesellschaftlichen „Einbettung“ wirtschaftlichen Handelns begreifen (vgl. Polanyi 1979). In der so genannten „Neuen ökonomischen Soziologie“ (Swedberg/Granovetter 1992) wird nun diese gesellschaftliche Eingebettetheit verstärkt nicht nur als Problemlösung, sondern selbst als Problem definiert. White zufolge ist die Viabilität eines Einbettungskonzepts davon abhängig, wie sich die grundlegenden Handlungsnetze innerhalb eines gegebenen sozialen Handlungsfeldes verändern (White 1992). Ihm zufolge schränken Institutionen Handlungen ein, sie ermöglichen sie aber auch. Verändert sich die Rate des „Getting Action“ zugunsten des „Blocking Action“, so verschlechtert sich die „Viabilität“ des institutionellen Konzepts. Auch in der institutionalistischen Ökonomie werden wirtschaftliche Institutionen als „Beschränkungen“ definiert, deren Zweck es ist, Handlungsunsicherheiten zu reduzieren (North 1992). Was die Effizienz eines je gegebenen institutionellen Rahmens anbelangt, so zeigt sich diese – North zufolge – in den Veränderungen der relativen Preise innerhalb eines je gegebenen Wirtschaftsbereichs. Sind diese Preise signifikant höher als in anderen Bereichen, so ist das ein mögliches Indiz für institutionelle Ineffizienz. Im konkreten Fall Japan lässt sich nun beobachten, dass sich dieses von White und North beschriebene Doppelgesicht institutioneller Einbet-

tung mit jeweils unterschiedlicher Akzentsetzung in zwei verschiedenen Wirtschaftsbereichen wiederfinden lässt. Im exportorientierten Sektor der Wirtschaft scheint der Aspekt des „Getting Action“ zu überwiegen, das heißt, der institutionelle Rahmen ermöglicht „steigende Erträge“. Im importgeschützten Sektor der Wirtschaft hingegen gibt es ein „Kostenproblem“. Experten zufolge datiert die erst in den 90er Jahren virulent werdende Strukturkrise der japanischen Ökonomie dabei bis weit in die 70er Jahre zurück, in denen sich „strukturelle Spannungen“ zwischen beiden Sektoren langsam zu verschärfen begannen.⁵

Betrachtet man die Entwicklung der japanischen Ökonomie in unterschiedlichen Intervallen, so lag ihre Wachstumsrate im Intervall von 3.500 Dollar BNP/pro Kopf auf 13.500 Dollar mit 7,4 % pro Jahr deutlich über den Wachstumsraten anderer vergleichbarer Länder. In dem folgenden Intervall von 13.500 Dollar auf 22.500 Dollar liegt Japan allerdings mit nur ca. 3,5 % pro Jahr klar hinter Frankreich mit 4,4 % und Deutschland mit 4,3 % (Katz 1998: 63). Dieses Knicken der Wachstumskurve setzt etwa Mitte der 70er Jahre ein. Realisierte die japanische Ökonomie in den 60er Jahren noch Wachstumsraten zwischen 7 % und 8 %, so waren es in den 70er und 80er Jahren etwa 3 % und 4,5 %. In den 90er Jahren stagnierte dann die Wachstumskurve bei nur noch durchschnittlich 1,1 % pro Jahr. Hinter diesen globalen Wachstumsraten verbergen sich erhebliche Leistungsunterschiede der unterschiedlichen Sektoren. Anfang der 90er Jahre, d.h. vor der großen Absatzkrise Mitte des Jahrzehnts, war die durchschnittliche Arbeitsproduktivität der Firmen der exportorientierten Sektoren noch deutlich höher als die der vergleichbaren Firmen in den USA. Die Zahlen liegen bei 24 % in der Automobilproduktion und bei 15 % im Falle der Konsumelektronik (ebd.: 30). Dem steht eine regelrechte Kostenexplosion in einigen Bereichen des importgeschützten Sektors gegenüber. So verdoppelten sich die Fixkosten in der Getränke- und Nahrungsmittelindustrie im Zeitraum von 1989–1994 (ebd.: 38). In den 90er Jahren bezahlten japanische Unternehmen für Stahlprodukte Preise, die etwa 60 % über den Weltmarktpreisen liegen, bei petrochemischen Produkten beträgt der Aufschlag 64 % und bei Zement sogar 70 %. Die

nung des Faktors Unfallhäufigkeit einerseits zu Eigenschaften wie Alter oder Geschlecht. Blockmodellierungen beziehen sich dabei immer auf konkrete Populationen. Im Fall von Gerlachs Analyse handelt es sich um den quantitativen Nachweis der Zugehörigkeit von Unternehmen zu Unternehmensgruppen.

⁵ Der Terminus „Strukturelle Spannung“ verweist in diesem Kontext auf die Bedingungsmöglichkeiten „ökonomischer Entwicklung“ in einer stark „verclusterten“ organisatorischen Population (Dahmén 1989). Das unterstellt dynamische Ungleichgewichte im Sinne Schumpeters.

Entwicklung in den 80er und 90er Jahren zeichnete sich also dadurch aus, dass der weltmarktorientierte Sektor der Ökonomie – im Wesentlichen bestehend aus der Automobilproduktion, dem Maschinenbau, der Unterhaltungselektronik, der Computerindustrie und dem Schiffbau – durch die Preisentwicklung bei vielen seiner Zulieferer zunehmend in die Zange genommen wurde.

Aus einer übergreifenden Perspektive betrachtet kann man sagen: Die japanische Ökonomie lief in dieser Zeit in eine selbst gestellte Falle. In den 50er und 60er Jahren dienten die vom MITI durchgeführten protektionistischen Maßnahmen vor allem dazu, den großen importgeschützten Sektoren eine Chance zu geben, sich weltmarktfähig zu machen. Im Zuge dieser verstärkten Exportorientierung wurde allerdings die Entwicklung des Binnenmarktes – vor allem wegen der höheren Preise für Konsumgüter – weitgehend vernachlässigt. Im Zuge der enormen Erfolge der Exportwirtschaft in den 60er und 70er Jahren und der damit einhergehenden Handelsbilanzüberschüsse kam es dann zu einer starken Aufwertung des Yen (Waldenberger 1999). Die dramatische Überbewertung des Yen in den 90er Jahren führte dann zur Entstehung einer „Spekulationsblase“ und schließlich zu einer tiefgehenden Strukturkrise des japanischen Bankensystems. Diese Überbewertung des Yen hatte auch zur Konsequenz, dass einige exportorientierte Sektoren – wie z. B. die Stahlindustrie – ihre Konkurrenzfähigkeit verloren und in den importgeschützten Bereich überzuwechseln begannen.

Im Gesamtzusammenhang betrachtet kann man sagen, dass die Grenzen zwischen den exportorientierten und den importgeschützten Bereichen der japanischen Wirtschaft auch in der „Wirtschaftswunderphase“ immer fließend waren. Aus den Nachzüglern von gestern – wie z. B. der Automobilproduktion – wurden oft die Protagonisten von morgen. Neu an der Entwicklung in den 90er Jahren ist allerdings, dass selbst führende Weltmarktunternehmen – wie z. B. der Automobilhersteller Mitsubishi Motors – in die Krise gerieten.⁶ Diese alle Sektoren umfassende Strukturkrise lässt sich nur so erklären, dass sich irgendetwas in den übergrei-

fenden Beziehungsstrukturen, die die verschiedenen Wirtschaftsakteure untereinander unterhalten, grundlegend verschoben hat. Der Misserfolg der japanischen Ökonomie in den 90er Jahren kann nicht daran liegen, dass sie in weit höherem Maße „vermacht“ ist als etwa die angelsächsischen Ökonomien. Kartelle gab es auch in den 50er und 60er Jahren. Vielmehr scheint der Mechanismus der Informationsgewinnung und -übertragung in Netzwerken nicht mehr so zu funktionieren, wie es vorher der Fall war. Ein Verständnis für die derzeitige Strukturkrise der japanischen Wirtschaft erfordert daher eine genauere Kenntnis dieser Netzwerkstrukturen.

4. Das Problem der gesellschaftlichen Einbettung ökonomischen Handelns

Netzwerkanalysen haben eine lange Tradition, die auf die britische Sozialanthropologie zurückgeht (Mitchell 1974; vgl. auch Janssen 2003: 37ff.). Barnes (1969) definiert Netzwerke als ein „Muster von Beziehungen“, welches eine gegebene Anzahl von Akteuren verbindet. Gleichzeitig sind Netze die Gesamtheit jener sedimentierten Handlungspfade und Strukturen, die auf das Handeln der Akteure zurückwirken. Dem folgend, gibt es „partielle“ Netze, die einzelne Sinnbereiche und Themengebiete betreffen, und „effektive“ bzw. „fokale“ Netze, die in konkreten Populationen verankert sind (vgl. Helsing 2001a: 32ff.). In letzter Instanz, so Barnes, sind die Teilnetze in ein „totales Netz“ verflochten.⁷ Der Terminus „totales Netz“ ist ein Grenz-begriff; gemeint ist damit, dass „Netzwerkbeziehungen“ einen „fortlaufenden Charakter“ haben (Barabasi 2002, Granovetter 1985). Bezogen auf das fokale Netz ist dann das totale Netz jener Bereich, der vom fokalen Netz aus gesehen *unbeobachtet* bleibt.

Netzwerkansätze – und die eng damit verbundenen Ansätze der *institutionellen Eingebettetheit* sozialen und ökonomischen Handelns – stoßen in jüngerer Zeit deswegen auf Interesse, weil sie es erlauben, „Muster sozialer Ordnung“ aus einer Akteursperspektive heraus zu rekonstruieren (Schweizer 1996, Emirbayer 1994, Peters 1993, Habermas 1998). Der

⁶ So steigerte Mitsubishi zwar sein Umsatzvolumen von 49 Mrd. DM im Jahre 1995 auf ca. 59 Mrd. DM im Jahre 2000. Das Unternehmen konnte aber gleichwohl nicht verhindern, dass es im selben Jahr ca. 4,83 Mrd. DM Verluste weltweit einfahren musste. (Der Spiegel 15/2001: 129ff.). Nach einer gewissen Konsolidierungsphase Anfang dieses Jahrzehnts ist diese Krise mittlerweile wieder aufgebrochen.

⁷ Von systemtheoretischer Seite wird in dieser Hinsicht der „polykontexturale“ Charakter moderner, funktional differenzierter Gesellschaften betont, auf den Netzwerkbildung Bezug nimmt (Tacke 2000: 316). Wie das geschieht, ist allerdings eine offene Frage; vgl. Giddens 1995: 34, Habermas 1998: 125ff.

Nutzen institutionenorientierter Ansätze besteht generell darin, dass diese die „Verlaufs- und Pfadabhängigkeit“ von Prozessen ökonomischer Modernisierung näher auszuleuchten erlauben (Granovetter 1990: 95, White 1990). North, einer der führenden Vertreter der „institutionalistischen Ökonomie“, unterscheidet in diesem Zusammenhang zwei Typen von institutionellen Regelsystemen, „formlose“ und „formgebundene Beschränkungen“ (North 1992). Bei „formlosen Regeln“ handelt es sich um jene Beziehungsnetze aus Gewohnheiten, Riten, Traditionen, Gepflogenheiten und Gruppennormen, die die Einübung und Anwendung „formgebundener“ Regelsysteme, wie z.B. Verfassungen, Gesetzesregelwerke etc., in alltagsweltlichen Kontexten ermöglichen. In Übereinstimmung mit North legt die so genannte „New Economic Sociology“ in ihren Studien über Prozesse institutionellen Wandels einen starken Akzent auf die Untersuchung formloser Beschränkungen (Granovetter 1992, Swedberg/Granovetter 1992). Als besonders folgenreich erwies sich in dieser Hinsicht die Verknüpfung des wissenssoziologischen Institutionenkonzeptes von Berger/Luckmann mit netzwerktheoretisch inspirierten Untersuchungen (McGuire et al. 1993, Berger/Luckmann 1969).

Diese netzwerktheoretische Perspektive ist gerade im Hinblick auf die Analyse der Strukturgegebenheiten der japanischen Ökonomie von Vorteil. North zufolge steigt in jeder Ökonomie mit zunehmender Komplexität der Tauschbeziehungen (und Tauschobjekte) der Bedarf an verlässlichen formgebundenen Regeln. Im Übergang zu einer „Wissensökonomie“, so vermutet er im Anschluss an Nelson, erhöht sich aber gleichzeitig der Bedarf an formlosen Beschränkungen (North 1992: 90). Die Bedingungen wissensintensiver Produktion implizieren nämlich erhebliche Betrugs- und Unterschlagungsrisiken, da die Bedeutung „messbaren“ und patentierbaren Wissens abnimmt, während die anwendungsbezogenen und schwer messbaren Wissens tendenziell zunimmt. Formgebundene Regelungen, z.B. in gesetzlicher Form, greifen aufgrund dieser Messprobleme oft ins Leere. Die Marktbeziehungen in der japanischen Ökonomie sind nun durch formlose Beschränkungen und Beziehungsnetze gekennzeichnet, die sich gerade in den besonders wissensintensiven Branchen und Sektoren in der Vergangenheit bewährt haben.

Trotz dieser Erfolge haben neoliberale Kritiker des japanischen Modells darauf ab, dass „Allokationseffizienz“ nur im Rahmen einer weitgehend „deregulierten“, möglichst kompetitiven und von allen institutionellen Beschränkungen „befreiten“ Wirt-

schaftsordnung gegeben sei. So gab die „Ostasien-Krise“ Ende der 90er – etwa von Seiten des IWF – Anlass, auf die vermeintliche Gültigkeit eines derartigen „One-Best-Way-Modells“ zu pochen und dessen Umsetzung einzufordern (Draguhn 1999, Stiglitz 2002). Die japanische Wirtschaftspolitik hat sich in dieser Hinsicht freilich als nur sehr begrenzt belehrbar erwiesen. Gerade im Falle einer hoch „eingebetteten“ Ökonomie wie der Japans sind nämlich eher theoretische und praktische Instrumentarien gefragt, die überhaupt der Bedeutung von institutionellen Mustern Rechnung tragen. Für die Analyse der *Unternehmensbeziehungen* in einer derartigen Ökonomie könnte deswegen die New Economic Sociology geeignete Analysemittel bereitstellen (Swedberg 1997, Granovetter 1985). Eine offene Frage ist freilich, ob es korrespondierend dazu auf der makroökonomischen Ebene Vergleichbares gibt.

Ich möchte mich im Folgenden auf Arbeiten und Überlegungen beziehen, die im Rahmen der so genannten „Regulationsschule“ entwickelt wurden (Hübner 1989, Mahnkopf 1988). Die Pointe dieser bedeutenden Theorie- und Forschungsrichtung besteht in ihrem Begriff des „Regulationsregimes“ (Boyer/Saillard 1995, Boyer 1986). Ein Regulationsregime wird als ein Set institutioneller Komplementaritäten definiert. Derartige Regime umfassen Wettbewerbsordnungen, Außenhandelsbeziehungen, Geldregime und Lohnarbeitsverhältnisse. Dabei handelt es sich um formgebundene Regelsysteme. Boyer und Yamada zufolge ist der Begriff „Regulation“ unvereinbar mit der von der neoklassischen (und insbesondere der neoliberalen) Ökonomie vertretenen Vorstellung eines „natürlichen“ Pareto-Optimums (Boyer/Yamada 2000a: 8).⁸ Umgekehrt gehen sie davon aus, dass ausnahmslos jedes ökonomische Regulationsregime nur eine jeweils „zweitbeste“ Ordnung darstelle, die mit je spezifischen Fehlern und Vorzügen behaftet ist.⁹

⁸ Die Zweifel an der Funktion von Geld als „Wahrheitsmedium“ (Weizsäcker 2000: 35) sind mittlerweile, nachdem sie im Zuge der monetaristischen Revolution der 70er Jahre fast gänzlich verschwunden waren, wieder beträchtlich gewachsen. Von entscheidender Bedeutung ist in diesem Kontext die neue Forschungsrichtung der Informationsökonomie und die von ihr gewonnene Einsicht in die Problematik von „Asymmetrien“ der Informationsvermittlung auf Märkten (Stiglitz 1985, White 2002: 95ff.). Die Vertreter der Regulationsschule – und nicht nur sie – haben daraus den Schluss gezogen, dass Asymmetrien der Informationsvermittlung auf Märkten eher die Regel als die Ausnahme sind (Boyer/Yamada 2000a: 8).

⁹ Die „école de régulation“ befindet sich in dieser Hinsicht

Bei der derzeitigen Strukturkrise der japanischen Wirtschaft, so Boyer und Yamada, handelt es sich nun weder um eine nachfragebedingte Konjunkturlaute noch um eine klassische Anpassungskrise, sondern um eine Krise des *gesamten Regulationsregimes* – eine „Governance Depression“. Eine derartige Krise lässt sich aber nur dann adäquat begreifen, wenn man die spezifischen Eigenschaften des relevanten Regimes ins Auge fasst. Konkret bedeutet das, dass die Analyse der strukturellen Krise eines Regulationsmodus im dialektischen Sinne die der Erfolgsgeschichte dieses Regulationsmodus voraussetzt. Zugespitzt formuliert: Die strukturelle Krise der japanischen Wirtschaft ab den 90er Jahren ist nicht begreifbar ohne die Kenntnis der Erfolgsbedingungen des „japanischen Modells“ auf seinem Höhepunkt, der etwa in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts lag. In der „*école de régulation*“ ist damit anstelle der Annahme eines Normalfalls und „One Best Way“ der kapitalistischen Entwicklung die Vorstellung einer mehr oder weniger gleichrangigen (wenn auch nicht: gleichwertigen) „Variety of Capitalisms“ getreten. (Hall/Soskice 2001, Boyer/Drache 1997, Crouch/Streck 1997, Hollingsworth/Boyer 1997).¹⁰ Aus dieser Makroperspektive heraus ist es allerdings schwierig, die Genese des sozioökonomischen Krisenmechanismus, in dem sich die japanische Wirtschaftsentwicklung verfangen hat, in adäquater Weise auszuleuchten. Die Konkurrenzbeziehungen der Unternehmen in Japan verweisen nämlich, wie schon erwähnt, auf ein institutionelles Muster, das

in voller Übereinstimmung mit North. Dieser erkennt der neoklassischen Modellannahme einer „optimal effizienten“ Ökonomie (Alchian 1950) ohne „Transaktionskosten“ nur einen heuristischen, aber keinen empirisch-analytischen Wert zu (North 1992: 127ff.). Da es Transaktionskosten gibt, so North, gibt es einen entsprechenden Bedarf an institutionellen Regelungen. Die Entstehung und Entwicklung institutioneller Regelungen ist aber verlaufsabhängig, was wiederum bedeutet, dass die Frage der „Allokationseffizienz“ einer je gegebenen Ökonomie in diesem Rahmen auf gesellschaftliche Aushandlungsprozesse verweist. Der Terminus „Regulation“ zielt, wenn auch aus einer anderen theoretischen Perspektiv, auf genau diesen Sachverhalt.

¹⁰ Whitley (1992) lässt hingegen noch in einer früheren Arbeit keinen Zweifel daran, dass der ostasiatische Typus des Kapitalismus zwar unter besonderen historischen Bedingungen eine gewisse Überlebenswahrscheinlichkeit habe, im Vergleich zum angelsächsischen Typus aber eher so etwas wie einen Sonderfall darstelle. Mit anderen Worten: der Normalfall der kapitalistischen Entwicklung ist der angelsächsische Typus eines rein marktorientierten und das heißt in letzter Konsequenz: eines finanzmarktorientierten Integrationsmodus.

in seinen zentralen Aspekten gerade auf formlosen Beschränkungen (North) beruht. Eine offene Frage ist, wie sich auf *dieser* Ebene Krisenpotentiale identifizieren lassen?

North (1982: 87ff.) schlägt generell vor, die Beziehung von Institutionen und *Organisationen* zum Ausgangspunkt einer Untersuchung der „Anpassungseffizienz“ von Nationalökonomien zu machen. Denn Krisen einer je gegebenen Nationalökonomie haben – wie immer auch vermittelt – in letzter Konsequenz mit einer Abnahme ihres Leistungsvermögens zu tun. Von Bedeutung ist freilich, dass man diesen Begriff des Leistungsvermögens weit genug fasst, um jene sozialen Konflikt- und Kompromissstrukturen in die Perspektive zu bekommen, die die Leistungsanreize auf gesellschaftlicher Ebene „austarieren“. Die Regulationstheoretiker haben diese makroökonomische Dimension sozioökonomischer Anpassungseffizienz auch im Hinblick auf Japan recht genau ausgeleuchtet (Yamada 2000, Boyer/Juillard 1998)¹¹. Es fehlt ihrer Theorie allerdings bisher eine mikroökonomische Fundierung, die es erlauben würde, jenseits der formgebundenen auch die formlosen Regelsysteme unter die Lupe zu nehmen¹² (Mahnkopf 1988a: 139). Anders die Theorie von North. Ineffektive institutionelle Regelungen, so North, verursachen einen Kostendruck, der über eine Veränderung der relativen Preise an die Akteure weitergegeben wird. (In dieser Hinsicht herrscht vollkommene Übereinstimmung mit den Vertretern der Mainstream-Neoklassik, wie z.B. Alchian.) Die organisatorischen und individuellen Akteure, so die Folgeannahme, werden dann auf der Ebene der *formlosen* Beschränkungen ihr Verhalten variieren, um so Druck in Richtung auf eine Modifizierung der formgebun-

¹¹ Mayntz, Scharpf und Schimank haben darauf aufmerksam gemacht, dass die Differenzierungstheorie das Problem der internen Koordination und Integration von Teilsystemen bisher unbearbeitet gelassen hat. Mayntz fasst in diesem Zusammenhang Teilsysteme nicht nur als spezialisierte Funktionsbereiche, die den Akteuren allgemeine Orientierungen vorgeben, sondern als „Knotenpunkte komplexer Leistungszusammenhänge“ (Zitat nach Schimank 2000: 249). Die damit vollzogene „empirische Wende“ der Differenzierungstheorie zielt dann auf den spezifischen „Gebildecharakter“ gesellschaftlicher Teilsysteme, der in der Regulierung der Beziehung zu anderen Teilsystemen zur Geltung kommt. Regulationsregime sind in diesem Sinne „Gebilde“.

¹² Das bisher vorgelegte Konzept der „Produktionsmodelle“ stellt gewiss einen Schritt in diese Richtung dar. Es handelt sich hierbei jedoch eher um ein „mesoökonomisches“ als um ein „mikroökonomisches“ Konzept; vgl. Boyer/Freyssenet 2003.

denen Beschränkungen auszuüben. Beispiele für solche Verhaltensweisen wären etwa Schwarzarbeit, Steuerflucht, „Dienst nach Vorschrift“ etc. Anders als die Mainstream-Neoklassik steht North allerdings der Modellannahme eines umfassend rational handelnden, ertragsoptimierenden „Akteurs“ äußerst skeptisch gegenüber. Die Realisierung von Verhaltensalternativen, so der Befund, ist von der Fähigkeit der *Wahrnehmung* eben dieser Verhaltensalternativen abhängig.¹³ Diese Fähigkeit unterliegt freilich einer Vielzahl von Einschränkungen. Man kann nun davon ausgehen, dass in modernen Wissensökonomien – wie a fortiori der japanischen Ökonomie – der Einfluss netzwerkförmiger und formloser institutioneller Beschränkungen sehr groß ist. So gesehen stellt sich die Frage, von welchem *Verhaltensmodell* ausgehend man die entsprechenden Prozesse der Informationsverarbeitung und Zielbestimmung auf organisatorischer Ebene untersuchen kann. North lässt diese wichtige Frage unbeantwortet. In der „New Economic Sociology“ hingegen finden sich in dieser Hinsicht einige interessante Überlegungen und Ansätze.

Von Interesse sind in diesem Zusammenhang die Überlegungen von Uzzi (1997) im Hinblick auf das so genannte „Paradox of Embeddedness“. Uzzi kommt ausgehend von einer empirischen Untersuchung eines Clusters von Unternehmen der Bekleidungsbranche in New York zu der Unterscheidung zwischen „Armlength Ties“ und „Closed Ties“ in den Beziehungen der Unternehmen zueinander und zu ihrem Umfeld. Armlength Ties, d. h. schwache Bindungen, sind typisch für das atomistisch angelegte Handeln von Akteuren unter „reinen“ Marktbedingungen. „Closed Ties“, d. h. starke Bindungen, zeichnen sich hingegen durch eine längere Dauer aus, wodurch die gegenseitige Kenntnis der Akteure verbessert wird. Folge wie Voraussetzung dieses Beziehungstyps ist „Vertrauen“. Die zunehmende Einschachtelung von „starken Bindungen“ in den Geschäftsverkehr bietet Uzzi zufolge eine Reihe von Vorteilen, die mit der *Informationsverarbeitung* zu tun haben.¹⁴

¹³ Sofern es sich bei diesen ökonomischen „Akteuren“ um Organisationen und Betriebe handelt, befindet North sich dabei in voller Übereinstimmung mit beinahe der gesamten neueren Organisationssoziologie. Diese hat sich seit langem der Kritik derartiger „Rationalitätsfiktionen“ verschrieben; vgl. Luhmann 2000, Friedberg 1995, Scott 1995, Weick 1985, March/Olsen 1976.

¹⁴ Diese Vorteile machen sich gerade dann bemerkbar, wenn man es mit der Herstellung qualitativ hochwertiger und komplexer Güter zu tun hat. Ein erster Vorteil besteht in der Entwicklung von „Heuristiken“ in marktbezogenen

Das zentrale Ergebnis von Uzzi's empirischer Untersuchung ist die Aufdeckung eines zirkulären Mechanismus, durch den das „Erfolgsrezept“ der „Closed Ties“ immer weiterverfolgt wird, so dass diese an Dichte und Intensität zunehmen. Das Ergebnis ist dann das von ihm so bezeichnete „Paradox of Embeddedness“: Aus den Vorteilen enger Beziehungen werden von einer gewissen Schwelle an Nachteile. Der Grund hierfür lässt sich in Granovetters berühmtem Theorem von der „Weakness of Strength Ties“ finden (Granovetter 1973). Granovetter zufolge führt nämlich eine zunehmende Verclustering der Beziehungen der Akteure in einer gewissen Population zu Defiziten der *Informationsgewinnung*. Sein Argument: Neue Informationen lassen sich nur durch cluster-übergreifende Kontakte gewinnen, und das sind per definitionem „schwache Bindungen“. Uzzi (1997: 60) unterscheidet nun in diesem Kontext drei verschiedene Typen von Unternehmenspopulationen: Erstens ein „Underembedded Arm's length Network“, zweitens ein „Integrated Network“ und drittens ein „Overembedded Network“. Kombinierte Vorteile produktiver Informationsverarbeitung in Verbindung mit dichter Informationsgewinnung finden sich am ehesten in „Integrated Networks“. Er identifiziert dabei drei Faktoren, die längerfristig zu einer Destabilisierung von integrierten Netzwerken führen können (ebd.: 57ff.). Zum einen kann es aufgrund von „Übereinkunft“ dazu kommen, dass die *Gewinnung* neuer Informationen unterbleibt, so dass das Netzwerk gleichsam austrocknet (Kapitel 7). Zum anderen ist es möglich, dass die Beziehungen zwischen den Akteuren so rationalisiert werden, dass sie einen trivialen Charakter annehmen und so der Anreiz zur *Verarbeitung* komplexer Informationen entfällt (Kapitel 8), und schließlich kann es drittens zum Abgang starker Partnerunternehmen kommen, wodurch ein gegebenes Netz seine Stütze und damit sein Anreizpotenzial verliert (Kapitel 9).

Ich möchte meine Untersuchung der wirtschaftli-

Entscheidungsprozessen, die gewissermaßen auf „überzogenen Informationen“ und damit auf wechselseitigem Vertrauen beruhen (ebd.: 44). Ein weiterer Vorteil ist ein „feinkörniger Informationstransfer“, d. h., die Partner geben untereinander umfassendere und detailliertere Auskünfte, weil der Bedarf des Aufbaus von Fassaden der Selbstdarstellung geringer ist (ebd.: 55). Eng einher geht damit die Fähigkeit zum „Joint-Problem Solving“ in delikaten Situationen. Uzzi weist in diesem Kontext darauf hin, dass die Entstehung von „starken Bindungen“ ganz entscheidend davon abhängt, dass zwei unverbundene Partner durch einen dritten „go-between“-Partner zueinander in Beziehung gebracht werden.

chen Beziehungsnetze in Japan auf der Mikroebene beginnen (Kapitel 5), um sie dann auf der makrosoziologischen Ebene fortzuführen (Kapitel 6).

5. Ökonomische Beziehungsnetze in Japan: eine mikrosoziologische Perspektive

In der bisherigen Diskussion der Eigentümlichkeiten der japanischen Ökonomie wurde der innere Zusammenhang zwischen ökonomischen Beziehungen und neuen Formen dezentralisierter und flexibler Unternehmensorganisationen verstärkt thematisiert. Das heißt, die japanischen Unternehmen sind „Netzwerkunternehmen“, die in übergreifende Beziehungsnetze eingebettet sind. Als industrielle Netzwerke bezeichne ich im Folgenden – in Anschluss an den Definitionsvorschlag von Barnes – „fokale“ Netze, die sich in der Interaktion zwischen Betrieben und Unternehmen herausbilden. (Hessinger et al. 2000)¹⁵. Diese Beziehungen sind über Marktprozesse vermittelt und betreffen darüber hinaus das Koordinationsmuster industrieller Arbeitsteilung im zwischenbetrieblichen Verhältnis.

Es lassen sich innerhalb von Beziehungsnetzen zwei Typen von Mittlerfunktionen unterscheiden – die Maklerfunktion einerseits und die Patronagefunktion andererseits (Hessinger 2001a: 256ff., Mayer 1966). Diese Unterscheidung basiert auf der Konzeption Aldrichs, der von einer zentralen Bedeutung so genannter organisatorischer „Grenzstellen“ (Boundary Spanning Roles) für die Entstehung organisatorischer Netzwerke ausgeht (Aldrich 1979:

249ff.). Aldrich unterscheidet zwei Funktionen derartiger Grenzstellen: erstens „Information Processing“ und zweitens „External Representation“. Die Unterscheidung von Makler- und Patronagefunktionen baut auf dieser Definition auf, geht aber einen Schritt weiter. Sie unterstellt, dass diese Rollenerwartungen in Netzen gleichsam „transitiv“ werden. Aus externen Repräsentanten werden daher ebenso „Türöffner“. Informationsbeschaffer fungieren gleichfalls als Informationsquellen (Hessinger et al. 2000: 240ff.).¹⁶ Makler fungieren als Vermittler von Informationen, d.h. sie machen auf Gelegenheiten aufmerksam und stiften ihre Partner so zu neuen Aktivitäten an (March/Simon 1976: 174).¹⁷ Ihre Aktivitäten konzentrieren sich also auf die externen Aspekte von Gruppenbeziehungen. Patrone hingegen fungieren als Mittler von Ressourcen und Autorität. Damit agieren sie an der Schnittstelle zwischen dem externen und internen System der Gruppe. Dem entspricht die netzwerktheoretische Unterscheidung von *starken* und *schwachen* Bindungen (Uzzi 1997, Granovetter 1973). Patronage setzt dabei starke Bindungen des Patrons zu einer Ingroup voraus, die dann auf ein weiteres Umfeld von Klienten ausgedehnt werden (Mayer 1967). Makler hingegen nutzen die „Vorteile schwacher Bindungen“, indem sie Brückeneffekte in entlegene Beziehungs-Cluster anstreben (Granovetter 1973.). Die Verwertung der so gewonnenen Informationen unterstellt dann allerdings ein gewisses Maß an Patronage.

In der neuen Informationsökonomie wird darauf hingewiesen, dass Anreize zur Informationsgewinnung erst in Wechselwirkung mit der *Umsetzung* von neuen Einsichten ökonomisch wirksam werden (Stiglitz 1985). In analoger Weise gehen die japanischen Managementtheoretiker Nonaka und Takeuchi davon aus, dass gerade aus der Konfronta-

¹⁵ Es handelt sich hier aus organisationstheoretischer Perspektive um so etwas wie eine „Hilfskonstruktion“. Fokale Netze *liegen auf* Organisationen, sie *sind nicht* im eigentlichen Sinne „Organisationen“. Die Arbeit an einem theoretisch schließlichen Konzept „Organisatorischer Netzwerke“ steht dabei durchaus noch in den Anfängen. Zwar gibt es Ansätze, die wesentliche Aspekte organisatorischer Netzwerke ausleuchten bzw. auszuleuchten in der Lage sind (Windeler 2001, Friedberg 1995, Powell 1990, Aldrich 1979). Gleichwohl fehlt bisher ein durchdachtes Konzept, das den spezifischen *evolutionären* Stellenwert derartiger Netzwerkkonzepte zu bestimmen erlaubt; vgl. Tacke 2000. Am aussichtsreichsten erscheinen in dieser Hinsicht systemtheoretisch inspirierte Ansätze. Der hier vorgeschlagene Ansatz „fokale Netze plus ökonomische Beziehungsnetze“ entspricht dabei im Wesentlichen der Konzeption von Kämper/Schmidt, die organisatorische Netzwerke als „strukturelle Kopplungen“ von Organisationssystemen plus „Interaktionssysteme“ definieren (Kämper/Schmidt 2000). Das heißt, sie definieren diese *nicht* als einen eigenständigen Systemtyp „jenseits von Markt und Hierarchie“, wie es z. B. Teubner tut; vgl. Teubner 1992.

¹⁶ Wichtig ist in diesem Kontext Luhmanns Beobachtung, dass Netzbildung seiner Möglichkeit nach auf recht elementaren sozialen Verhaltensweisen beruht, diese aber erst im Rahmen formaler Organisation umfassend zur Geltung gebracht werden können. Luhmann begründet das damit, dass in einer formalen Organisation die Mitgliedschaftsfrage letztlich entschieden ist (Luhmann 1995: 192). Für Ad-hoc-Kommunikationen über die Organisationsgrenze hinweg bedarf es dann allerdings der „Absicherung“ seitens derer, die die Entscheidung über Mitgliedschaft sanktionieren, d.h. seitens der Inhaber hierarchischer Positionen.

¹⁷ „Makler bringen Kapitalanleger und Unternehmer zusammen und machen die Kapiteleigner auf die innovativen Ideen der Unternehmer aufmerksam. Durch die Art, wie er diesen Kommunikationsprozess ‚filtert‘, kann der Makler ebenso wie der Unternehmer und der Kapitalanleger Einfluss ausüben“ (March/Simon 1976: 174).

tion der unbeobachteten Binnenseite der Organisation mit externen Beobachtungen Lerneffekte resultieren. Die beiden Autoren sprechen in diesem Kontext vom „impliziten Wissen“ der Organisation, welches nur punktuell explizit gemacht werden kann (Nonaka/Takeuchi 1997: 68ff.). Das Abstellen auf diesen Lernmechanismus bedeutet eine relativ enge Verschränkung in den Dimensionen der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit bei gleichzeitiger Personalisierung der Kommunikationsstrukturen. Patrone fungieren dabei im doppelten Sinne als Türöffner und Garanten: Zum einen sichern sie den auf Herstellung von Beziehungsbrücken spezialisierten Maklern Verlässlichkeit und Pünktlichkeit zu. Zum anderen sichern und legitimieren sie Handlungs- und Flexibilitätsspielräume im organisatorischen Binnenkontext (Imai et al. 1985: 369ff.). Auf die konkreten Formen der Nutzung derartiger Mittlerfunktionen für die Initiierung von Lernprozessen in Unternehmensnetzen wird im folgenden Abschnitt näher eingegangen.

Die Ausdifferenzierung derartiger Mittlerfunktionen wird nun beträchtlich erleichtert, wenn man auf bestehende kulturelle Muster des Beziehungsmanagements zurückgreifen kann (Boissevain 1974, Ben-Porath 1980). Dabei handelt es sich um „formlose Beschränkungen“ im Sinne von North. Derartige kulturelle Muster sind freilich nie in sich widerspruchsfrei. Gleichwohl liegt ihrem Einbau in bestehende Organisationsrationalitäten in der Regel eine gewisse Logik zugrunde.

Im Falle der „japanischen Firma“ ist in dieser Hinsicht zum einen das – aus der traditionellen Familienstruktur übernommene – Autoritätsmuster, zum anderen das traditionelle japanische Pflichtethos von Bedeutung. Der Sozialanthropologin Nakane zufolge hebt das tradierte Strukturschema der „japanischen Gruppe“ stark auf die vertikale Beziehungsebene ab. In dieser Sicht wird zunächst zwischen Höhergestellten (Sempai), Gleichgestellten (Doryo) und Niedriggestellten (Kohai) unterschieden (Nakane 1985: 44ff.). Die Beziehung zwischen Höher- und Niedriggestellten kann in ihrer stärksten Ausprägung einen paternalistischen Charakter annehmen. In diesem Fall übernehmen die Höhergestellten – im Sinne der auf „Familienwerten“ basierenden konfuzianischen Weisheitsethik – die Rolle eines Elternteils (Oyabun) und die Niedriggestellten eine Art Kinderrolle (ebd.: 65ff.). Diese Interaktionsbeziehungen lassen sich interessanterweise auch in den Interorganisationsbeziehungen wiederfinden. Das heißt, diese Oyako-Beziehungen sind auch zwischen fokalen Industrieunternehmen und ihren Zulieferern anzutreffen (ebd.: 132).

Im eigentlichen Sinne operabel wird dieses Orientierungsschema allerdings erst dadurch, dass es in sozialen Tauschsituationen auf der horizontalen Beziehungsebene wirksam gemacht werden kann. Das geschieht durch Bezugnahme auf das traditionelle japanische Pflichtethos (Giri). Ruth Benedict (1946: 133f.) zufolge ist der Begriff des „Giri“ unter allen wunderlichen Begriffen moralischer Verpflichtungen, die die Kulturanthropologie erforscht hat, einer der sonderbarsten. Das traditionelle japanische Ethos basiert demnach auf einem Gefühl der „Scham“, während dem traditionellen westlichen Ethos der Begriff der individuellen „Schuld“ zugrunde liegt. Während das westliche Ethos in einer Konzeption des autonomen Individuums verankert ist, basiert das japanische Ethos in einer Art Hingabe an das Allgemeine (On). Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang, dass eine Ethik der Scham in besonderer Weise für Verhältnisse der Über- und Unterordnung sensibilisiert. Der Begriff des „Giri“ fungiert dabei gleichsam als die kleine Münze, in der dieses Ethos ausgezahlt wird. In dieser Hinsicht sind vor allem zwei Aspekte von „Giri“ bedeutsam: Erstens bedeutet es die Verpflichtung, ein gewährtes Wohlwollen *genau abgezahlt* zu entgelten. Zweitens ermöglicht „Giri“, mit Nichtblutsverwandten eine quasiblutsverwandte Beziehung einzugehen (Kimura 1995: 32). Über diesen Umweg wird es möglich, dass aus horizontalen Tauschbeziehungen jene Loyalitäten emergieren, die für vertikal strukturierte Familienbeziehungen typisch sind.

Der Einbau dieses traditionellen kulturellen Musters in das Geschäftsleben findet nun in zwei Schritten statt. Im eigentlichen Geschäftsleben wird von den einzelnen Akteuren auf Basis von „Giri“-Beziehungen nach und nach ein gewisses Wohlwollen akkumuliert, welches dann als „Sozialkapital“ genutzt werden kann (Yoshino/Lifson 1986: 199ff.). Darauf aufbauend lassen sich im Rahmen der Unternehmensorganisation Loyalitäten mobilisieren, die auf gesendetem und rückgezahltem Wohlwollen zwischen Höher- und Niedriggestellten basieren. Die Wahrnehmung derartiger Patronagefunktionen erfordert ein Handlungs- und Rollenkonzept, in dem hierarchisch-vertikale und horizontale Orientierungen gleichermaßen positiv bewertet werden. Yamada beschreibt die Vorzüge der Eingemeindung dieser Beziehungsmuster wie folgt: „Japanese workers are not divided throughout enterprises but united on the basis of human character. They have not dealt with the reality of submission (authority relations) by checking them from outside, but have attenuated them (where there are differences in rankings) by using parent-child, family and peer relations to foster the per-

ception of homogeneity. The abolition of status differentials between blue- and white-collar workers and the formation of enterprise unions after the war strengthened this perception“ (Yamada 2000: 24).¹⁸

Auch der traditionelle Sozialisationsstyp von Geschäftsagenten in den großen japanischen Handelshäusern entspricht diesem Muster. Yoshino/Lifson (1986: 199ff.) beschreiben in ihrer Studie über japanische Handelshäuser (Sogo Shosha) den typischen Karriereweg derartiger Agenten. Von entscheidender Bedeutung ist dabei der Aufbau persönlicher Beziehungen zu den Agenten befreundeter und konkurrierender Organisationen. Nach innen hin besteht die Funktion dieser Agenten darin, aus aufgespürten Marktgelegenheiten Projekte zu entwickeln. Im Außenbereich geht es dann darum, diese Projekte in ein Beziehungsnetz einzubetten und sie so auf den Weg zu bringen. Die in dieser Sphäre eingegangenen Bindungen akkumulieren sich nach und nach zu einem Vertrauenskapital. Das alles findet im Kontext informeller Gerüchte- und Klatschnetze statt. In diesen informellen Netzen wird dabei eine Art Glaubwürdigkeits-Ranking der Agenten durchgeführt (ebd.: 206ff.). Von entscheidender Bedeutung ist nun, dass diese auf einer horizontalen Beziehungsebene eingespielten Vertrauens- und Kreditgewinne es den Betroffenen erlauben, auf der vertikalen Karriereleiter Sprosse für Sprosse emporzusteigen. Aus Niedriggestellten (Kohai) werden Höhergestellte (Sempai). Die vertikale und die horizontale Beziehungsdimension greifen also eng ineinander.

Diese Verschränkung von internem und externem Gruppensystem wird so auf der Ebene der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit fruchtbar gemacht. Ouchi (1980) bezeichnet die japanischen Firmengruppen als Unternehmens-„Clans“. Der Vorzug derartiger Beziehungen liegt darin, dass innerhalb der Clangemeinschaft die Zielinkongruenz der Mitglieder stark reduziert werden kann, weil vorab eine gewisse Vertrauensbasis existiert. Clanartige Gemeinschaften stellen nämlich einen *Sozialisationsstypus* dar. Das heißt, ein „Hitachi-Mann“ bleibt ein „Hitachi-Mann“, auch wenn er sich in Lebensbereichen bewegt, die außerhalb des Firmen-

horizonts liegen (Deutschmann 1987). Der gemeinsame Deutungshorizont ermöglicht damit im Geschäftsalltag ein Vorgehen in kleinen Schritten. Diese können so wiederum als Lernschritte rearrangiert werden (Ouchi 1980: 133). All das erlaubt es, den Aktionsradius des organisatorischen Handelns weit in jene wirtschaftlichen Handlungsfelder vorzuschieben, die durch relativ hohe Verhandlungsunsicherheiten gekennzeichnet sind. Ein besonderer Vorzug dieser Clanstruktur besteht dabei in der effektiven Weitergabe von Informationen. Diese Unternehmensclans stellen also „Unternehmungs-Gruppen“ dar (Granovetter 1994), die diesen spezifischen – nur in der japanischen Gesellschaft vorhandenen – Gruppenbildungsmechanismus nutzen (Homans 1972).

6. Industriestruktur-Konzepte in Japan: eine makrosoziologische Perspektive

Im Vorhergehenden wurden drei institutionelle Ebenen des japanischen Entwicklungsmodells unterschieden: Erstens die betriebliche Ebene mit einem spezifischen Beschäftigungsmodell; zweitens die Unternehmensebene mit den großen clanförmigen Unternehmensgruppen und drittens die industriepolitische Ebene. Typisch für das japanische Entwicklungsmodell ist, dass alle drei Ebenen so verknüpft werden, dass sich institutionelle Komplementaritäten ergeben. Der Regulationstheoretiker Yamada (2000) spricht in dieser Hinsicht von einem „hierarchischen Firmen-Markt-Nexus“. Das lässt sich etwa am Beispiel des in Japan entwickelten Produktionskonzepts der „schlanken Produktion“ verdeutlichen.

Der MIT-Forschergruppe um James Womack zufolge hat dieses Produktionskonzept zwei zentrale Charakteristika: Erstens zielt es auf die Übertragung eines Maximums an Verantwortlichkeit an die – im unmittelbaren Wertschöpfungsprozess tätigen – Produktionsarbeiter. Zweitens zielt es auf ein System der Fehlerentdeckung (Womack et al. 1991: 102).¹⁹ Ein

¹⁸ Dieselbe Analyse findet sich – gestützt auf älteres Untersuchungsmaterial – schon bei Crozier/Friedberg: „Fondé sur une très forte implication et participation des individus dans la vie de leur groupe primaire, ce modèle est gouverné par la mise en oeuvre et la valorisation systématique d'un lieu vertical de loyauté, permettant de tempérer les relations d'autorité et de dépendance en enserrant supérieurs et subordonnés dans un réseau complexe et contraignant d'obligations réciproques“ (Crozier/Friedberg 1977: 172).

¹⁹ Die MIT-Studie hat eine ganze Reihe von Folgeuntersuchungen angestoßen, die sich mit ihren zum Teil durchaus ideologischen Implikationen kritisch auseinandersetzen. Im groben Umriss lassen sich in Bezug auf die managementtheoretische Auseinandersetzung mit den japanischen Organisationskonzepten zwei unterschiedliche Richtungen ausmachen: zum einen ein „Human Relations“-Ansatz, zum anderen ein „Production Control“-Ansatz (Dohse et al. 1984: 457ff.). Die Kritik an der MIT-Studie zielt dabei im Kern auf den Aufweis, dass diese die beiden Richtungen in einer harmonistischen Weise kurz-

zentrales Merkmal dieses Arbeitstyps ist ein – für die Fließbandproduktion äußerst ungewöhnlich – großes Maß an Autonomie der Peergroup bei der Organisation der Arbeitsaktivitäten. Ein Indiz dafür sind die so genannten „Kaizen“-Gruppen, die das betriebliche Verbesserungswesen, das heißt insbesondere Fragen der Produktqualität, des Werkzeugeinsatzes und der Lagerhaltung, betreffen. In der inner- und der zwischenbetrieblichen Koordination findet in diesem Zusammenhang eine Umstellung vom „Bring“- auf das „Hol“-System statt. Das heißt, die Produktionsaufträge werden nicht durch den Betrieb „geschoben“, sondern sie werden kundenseitig aus ihm „herausgezogen“. Im Rahmen dieses so genannten „Kanban“-Systems werden die „Kaizen-Aktivitäten“ dann auf die gesamte Zulieferkette ausgedehnt. Das zielt in diesem Zusammenhang einerseits auf Produktionsglättung, Nullfehlertoleranz, andererseits auch auf Fragilität der Produktion und hohe Sensibilisierung der Mitarbeiter für Störungen. Es handelt sich hier also um Produktionskonzepte, die nicht an der betrieblichen Außengrenze Halt machen, sondern ein ganzes industrielles Netzwerk umfassen. Leitfaden ist dabei die Beobachtung von Produktqualität im Rahmen des betriebsübergreifenden Technikeinsatzes. Mittlerfunktionen werden dann ins Spiel gebracht, wenn es um die Bearbeitung von Störungen und Irritationen geht.²⁰

Die japanischen Managementtheoretiker Imai, Nonaka und Takeuchi beschreiben dieses Produktentwicklungs- und Innovationskonzept als spezifische Ausformung von Makler-Patronage-Beziehungen. Imai zufolge richten sich Makleraktivitäten in die-

schließe. Im Ländervergleich wird dann aber die spezifische Stoßrichtung der japanischen Arbeitspolitik gerade vor dem Hintergrund sich international angleichender „Production-Control“-Strukturen (Coriat 1990) sehr schnell evident (Jürgens et al. 1989). Aus dieser Perspektive wird auch die Kontinuität der neuen japanischen Produktionskonzepte mit denen der tayloristisch-fordistischen Tradition deutlicher (vgl. Ohno 1993, Coriat 1991). Eine scharfe und gleichzeitig erhellende Polemik gegen die Gleichsetzung der japanischen Human-Relation-Konzepte mit den deutschen Vorstellungen über eine „Humanisierung der Arbeit“ findet sich etwa bei Altmann (1992). Ein weiterer Strang der Debatte beschäftigt sich überdies mit der Verallgemeinerbarkeit des Toyota-Produktionssystems im Hinblick auf die Situation in Japan selbst (Altmann et al. 1998, Nomura/Jürgens 1995).

²⁰ In den westlichen Industrieländern wurde dieses Koordinationsmodell unter dem Namen „Just-in-Time-Konzept“ eingeführt (Wildemann 1988). Dieser Terminus beschreibt allerdings eher eine spezifische produktionswirtschaftliche Optimierungslogik und nicht so sehr ein Innovationsmodell.

sem Kontext auf die Wahrnehmung „inkonsistenter Erwartungen“ in der zwischenbetrieblichen Interaktion. So gesehen zielen die Makleraktivitäten über das reine „Information Processing“ hinaus auf die Aktualisierung des „impliziten Wissens“ der jeweiligen Partner (Imai 1989: 127ff.). Derartige horizontale Maklerbeziehungen ermöglichen dabei die „Filterung“ von Informationen in jenen Stadien der Informationsgewinnung, die selber noch nicht mit Entscheidungen verbunden sind (ebd.: 143ff.). Zugespitzt formuliert: Information beruht auf Interaktion. Patronageaktivitäten zielen dann auf die Einschachtelung derartiger „schwacher Bindungen“ in ein Netzwerk „starker Bindungen“. Dabei übernehmen Patrone zum einen im Hinblick auf die Absicherung und Ermöglichung derartiger Informationskanäle eine Garantenfunktion in der vertikalen hierarchischen Dimension (Imai et al. 1985: 370). Zum anderen agieren sie innerhalb ihres konkreten Aufgabenkontextes nicht nur als „Türöffner“ für innovative Kontakte, sondern auch als Agenten „destruktiver Zerstörung“, die komplette Umrangements der Produktionsstrukturen durchführen (ebd.: 361).

Sabel (1994) zufolge ermöglicht diese wechselseitige Verschränkung von Aktivitäten eine neue Form organisatorischen Lernens; er nennt sie „Learning by Monitoring“. Danach sind die Erfolge der japanischen Unternehmen seit den 60er Jahren im Wesentlichen auf die Nutzbarmachung dieses Lerntyps zurückzuführen. Von entscheidender Bedeutung ist in dieser Hinsicht das gesellschaftliche Legitimationsmuster von Herrschaft, durch das das grundlegende Autoritätsmuster der Beziehungsnetze institutionell verankert wird (Hamilton/Woolsey-Biggart 1992).²¹ Der spezifische Konkurrenzvorteil der japanischen Unternehmen, so Sabel, besteht in dem Vorhandensein derartiger institutioneller Settings, das heißt von Branchenvereinigungen, Normenausschüssen etc., die die Keiretsu-Strukturen übergreifen. Auf dieser Ebene können die ökonomischen Beziehungsnetze besonders wirksam gemacht werden. Hier sind Rationalisierungsagenturen tätig, die den strukturellen und technologischen Wandel befördern (vgl. Dore 1986: 233ff.). „Learning by Monitoring“ zielt dabei auf die bewusste Inkaufnahme von „Störungen“ und „Engpässen“ in der zwischenbetrieblichen Kooperation im Zuge der gezielten Veränderung einzelner Parameter des betrieblichen Handelns. Das betrifft die Veränderung

²¹ Den spezifisch makrosoziologischen Charakter dieser Dimension des Gruppenbildungsprozesses betont Homans (1972: 134ff.).

des Produktspektrums, des Produkttyps, des Beschäftigungswesens etc. Der eigentliche Lernmechanismus besteht dann in der Abarbeitung der durch diese Veränderungen entstandenen Ungleichgewichte mit dem Ziel einer Rebalancierung der zwischenbetrieblichen Kooperation. Aus dieser Asymmetrisierung der Organisationsstrukturen ergeben sich nunmehr wichtige Lerneffekte, da Beobachtungen an der Binnenseite der Organisation mit solchen an der Außenseite alterieren (Nonaka/Takeuchi 1997). Einerseits führt das zu einer extrem gestiegenen Verwundbarkeit und Fragilität des Organisationsganzen, andererseits wird diese Verwundbarkeit aufgefangen in einem sich herausprozessierenden Beziehungsnetz zwischen den Organisationen. Hieraus entwickelt sich ein gewisses „Sozialkapital“ in Form von Vertrauen. Mit anderen Worten: es besteht eine gewisse Verlässlichkeit im Umgang mit „Beobachtungen zweiter Ordnung“. ²² Die Risiken der Preisentwicklung werden dabei etwa durch prozessbezogene Kriterien der Preisbestimmung, die den Anteil der einzelnen Unternehmen am gemeinsamen Rationalisierungsfortschritt mitberücksichtigen, minimiert (Sabel 1994: 143). Das führt dazu, dass der Preisbildungsprozess mit einer Art „Langzeitgedächtnis“ versehen wird. Dieses Langzeitgedächtnis betrifft die Produktivitätskurven des Technologieinsatzes und die entsprechenden Lernkurven der Produktionsorganisation. Sabel spricht in diesem Zusammenhang von einem „historischen Prozess der Preisbildung“.

Ein weiteres Beispiel für die Verknüpfung unterschiedlicher institutioneller Handlungsebenen im Rahmen eines übergreifenden Beziehungsmusters ist die branchenübergreifende Industriepolitik in der japanischen Schiffbauindustrie. Die Verknüpfung der japanischen Schiffbauunternehmen zu einer Art Verpflichtungsnetzwerk geschieht im Rahmen von Unternehmenskonglomeraten, die durch große Handelshäuser konstituiert werden (Scherpenberg 1994: 85ff.). Alle japanischen Werften gehören zu einer der großen Unternehmensgruppen. Die Mitsubishi-Gruppe besitzt vier Großwerften in Nagasaki, Kobe, Hiroshima und Yokohama. Neben dem Schiffbau engagiert sich Mitsubishi auch im Industriemaschinenbau, im Anlagenbau, in der Energiewirtschaft und in weiteren Industriesparten (Michael 1997: 12f.). In derartigen Unternehmensgruppen ist eine gewaltige Einkaufsmacht gebündelt, die von den Handelshäusern gezielt ins Spiel

gebracht wird, um die Segmente der Warenkette des Schiffbaus in einem übergreifenden Verpflichtungsnetzwerk zu verknüpfen. Dabei fungieren die Handelshäuser als Makler bei der Abwicklung von Import-Export-Geschäften zwischen Chartergesellschaften und Reedern. Sie betreiben die Verknüpfung von Reeder- und Werfteninteressen durch die Gewährung von Krediten bzw. durch die Garantieübernahme für Bankkredite. Sie tragen ggf. auch das Vertrags- und Finanzierungsrisiko für Schiffsneubauten, wenn Werften und Reeder wegen mangelnder Kapitalkraft dazu selbst nicht in der Lage sind. Außerdem übernehmen die Handelshäuser für die Werften die gesamte Auftragsbearbeitung und Zahlungsabwicklung. Als Träger der Beschaffungslogistik fungieren die Handelshäuser schließlich als Makler zwischen Werften und Werftenzulieferern. Gegenüber letzteren nehmen sie zugleich eine Patronatsfunktion wahr, indem sie deren Geschäftsrisiken reduzieren und sie damit für eine langfristig angelegte Zusammenarbeit gewinnen. Die Verknüpfung der Unternehmen zu einem branchenübergreifenden Verbund ermöglichte den japanischen Schiffbau-Unternehmen in den vergangenen vier Jahrzehnten eine weitgehende Konsolidierung ihrer Geschäftspolitik. Ein wichtiges Ergebnis dieser unternehmenspolitischen Handlungsstrategie war, dass seit den 50er Jahren fast der gesamte Inlandsbedarf für Standardschiffe von japanischen Werften bedient wurde, seit Anfang der 80er Jahre auch der für komplexe Schiffe.

Der Sprung in den Markt für komplexe Schiffe gelang in Japan in den 80er Jahren durch die Bildung eines Innovationskartells zwischen dem Schiffbau-sektor und dem umgebenden politischen Unterstützungsnetzwerk (Roland Berger 1993: 67ff.). Wichtige Entscheidungen der Schiffbaubranche, z. B. die Entwicklung neuer Schiffstypen, wurden vom japanischen Transportministerium (MOT) vorbereitet. Die zentrale Agentur des MOT ist der „Council of Rationalisation for Shipping and Shipbuilding Industries“ (CRSSI), der die Entscheidungsprämissen ausarbeitet. Der Inhalt seiner Empfehlungen ist relativ konkret auf die Entwicklungs- und Vermarktungschancen bestimmter Schiffstypen bezogen. Aufgrund der Kompetenz des CRSSI sind diese Prognosen besonders realitätstauglich. Das hängt damit zusammen, dass die meisten der ständigen Mitarbeiter dieser Agentur aus der Schiffbaubranche stammen und über profunde Erfahrungen verfügen. Zum Beraterkomitee des CRSSI gehören Vertreter sehr unterschiedlicher Wissens- und Handlungsbereiche, d. h., des Schiffbauverbandes, des Verbandes der Schiffbauzulieferer, des Reeder-

²² Den Begriff der „Beobachtung zweiter Ordnung“ verwende ich in diesem Aufsatz in Anlehnung an Niklas Luhmann (1986: 51ff.).

verbandes, der relevanten Finanzinstitutionen, der verschiedenen Universitäten und sogar von Zeitungen. Mit dem Expertenwissen aus diesem Kontaktnetz war das CRSSI in der Lage, eine schiffbaubezogene Kapazitätsplanung zu entwickeln und damit einen tauglichen Handlungsrahmen für die Unternehmenspolitiken. Diese konzertierte Vorgehensweise bewährte sich vor allem in den weltweiten Schiffbaukrisen zu Ende der 70er und am Anfang der 80er Jahre. Im Rahmen eines „Anti-Rezessionskartells“ gelang es, die externen Kosten des Strukturbruchs für die japanische Schiffbauindustrie so zu minimieren, dass diese gestärkt aus den Krisen hervorging. Der spezifische Beitrag des CRSSI hierzu war die Entwicklung von Konsolidierungsstrategien, welche die Handlungsrepertoires innerhalb des Verpflichtungsnetzwerkes stärkten und weiterentwickelten.

7. Veränderungstendenzen der ökonomischen Beziehungsnetze

Das zentrale Problem für das Ingangbringen von Innovationsprozessen besteht in der Informationsbeschaffung und -verarbeitung. Dafür sind, wie schon gezeigt, externe Beobachter zuständig, die gewissermaßen die Knotenpunkte eines übergreifenden Beziehungsnetzes besetzen. Dabei ist ein gewisses Grundvertrauen in die Zuverlässigkeit dieser Beobachter und Informanten notwendig, etwa im Hinblick darauf, wie mit Geschäftsgeheimnissen umgegangen wird oder darauf, dass die Weitergabe von Informationen stimuliert wird. Ein zentrales Charakteristikum des „japanischen Modells“ besteht nun darin, dass derartige Beobachterrollen im Rahmen „formloser Beschränkungen“ (North) institutionalisiert sind.

Das betrifft zunächst die von Yoshino/Lifson oder Dore beschriebene „Zementierung wechselseitiger Verpflichtungen“ an der Schnittstelle zwischen Vertriebs- und Produktionsbereich im *interorganisatorischen* Handeln (Dore 1986: 70, Yoshino/Lifson 1986: 206ff.). Makler und Verkaufsspezialisten können in diesem Handlungsfeld zu Vertrauenspersonen werden, deren effektiver Rang relativ unabhängig von ihrer Stelle in der innerbetrieblichen Hierarchie ist. Aus diesen eher horizontal orientierten Maklernetzen emigrieren dann Yoshino/Lifson zufolge „Parallelhierarchien“.

Auf der *industriepolitischen* Handlungsebene werden diese Parallelhierarchien in den Unternehmensnetzen durch politisch orientierte Netze ergänzt und durchkreuzt. Da sind zum einen die so genann-

ten „Amakudari“-Praktiken (Aoki 1988: 263ff.). Amakudari (wörtlich: „Vom Himmel Herabgestiegene“) sind pensionierte bzw. frühpensionierte ehemalige Mitglieder der Staatsbürokratie, die Berater- und Managerfunktionen in Wirtschaftsunternehmen oder anderen halböffentlichen bzw. privaten Einrichtungen ausüben. Diese Amakudari fungieren nicht einfach als verlängerter Arm der betreffenden Ministerien, also z. B. des MITI. Sie üben vielmehr nach beiden Seiten hin Mittlerfunktionen aus, wobei sie jedoch von ihrer beruflichen Herkunft her der spezifischen Rationalität der Staatsbürokratie verpflichtet sind. Relativ unabhängig von diesen Amakudari-Netzen existieren die Zoku-Netze (ebd.: 267ff.). In diesem Fall handelt es sich um politische Seilschaften, deren Zweck es ist, ministeriellen Arbeitsgruppen die gewünschte Unterstützung im Parlament zu beschaffen.

Aoki zufolge haben Amakudari-Praktiken oft den Charakter von „Ausgleichsmaßnahmen“, da diese Beziehungsnetze oft gerade von Mitgliedern marginalisierter oder ökonomisch schwacher Wirtschaftssektoren für ihre Interessen mobilisiert werden. Die Bedeutung dieser Amakudari-Praktiken ist etwa seit Beginn der 90er Jahre im Abnehmen begriffen (Moerke 2001: 97ff.). Seit Anfang der 70er Jahre ist demgegenüber eine Zunahme der Bedeutung der Zoku-Netze zu beobachten, in denen klassische Klientelpolitik mit kompetenter Politikberatung Hand in Hand geht.

Netzwerktheoretisch gesprochen kann man sagen: Es handelt sich hier um eine Vielzahl sich überkreuzender „partieller“ Netze parteipolitischer, bürokratischer oder privatwirtschaftlicher Art, die in die „fokalen“ Netze der Unternehmensclans (Keiretsu) integriert sind (Hessinger 2001a: 36). Derartige Netze sind zu ihren Rändern hin offen (das unterscheidet sie von sozialen Systemen), d. h. all diese Netze sind letztlich Teil des totalen Netzes. Obwohl also Netzwerkaktivitäten prinzipiell unbegrenzt sind, gibt es doch spezifische innere Begrenzungen. Die erste wichtige Begrenzung hängt mit den schon erwähnten „Vorteilen schwacher Bindungen“ zusammen (Granovetter 1973). Die Informationsdichte eines je gegebenen Netzes hängt davon ab, ob genügend Brücken in andere Netzwerkcluster oder -populationen vorhanden sind. Diesen Informationsvorteil schwacher Bindungen machen sich Makler in ihrer Tätigkeit zunutze. Ein zweites Begrenzungskriterium ergibt sich aus dem besonderen Charakter von Patronagebeziehungen. Mayer (1967: 169) hat darauf hingewiesen, dass Makler prinzipiell 100 % einer gegebenen Population betreuen können, Patrone aber nur maximal 49 %.

Denn die durch Patronage gewährten Vergünstigungen werden prinzipiell dann unwirksam, wenn sie einer Mehrheit gewährt werden. Patronagebeziehungen implizieren zum einen deswegen bestimmte Ausschlusskriterien, die oft bewusst unklar definiert werden, um den Schein des Allgemeininteresses zu wahren. Sie führen darüber hinaus in der Regel zu einer gewissen Befestigung dieser Ausschlusskriterien, so dass sich in einem rekursiven Prozess „starke Bindungen“ entwickeln und verstärken.

Aoki zufolge wurden bis in die 70er Jahre die in den politischen Beziehungsnetzen eingegangenen Patronagebeziehungen durch die Konkurrenz zwischen den Ministerien (und ihren Seilschaften) begrenzt und reguliert. Er spricht in dieser Hinsicht von „Bureaupluralismus“ (Aoki 1988: 258ff.). Dieser „Bureaupluralismus“ ist allerdings als allgemeiner ökonomischer Regulationsmodus nur solange effektiv, als er durch Formen *maklerorientierter* Informationsbeschaffung auf der Firmenebene ergänzt und stimuliert wird. Innovation in Netzen impliziert nämlich ein Interesse, auf externe Beobachter Bezug zu nehmen *und* dabei gleichzeitig Abschottungstendenzen zu widerstehen. Ein verstärkter Rückgriff auf Patronagefunktionen kann hingegen den Charakter von Beziehungsnetzen so verändern, dass Abschottungstendenzen zunehmen.

Es ist in diesem Zusammenhang wichtig, sich den spezifischen Herrschaftscharakter von Patronagenetzen zu vergegenwärtigen. In der ökonomischen Theorie wird herkömmlicherweise „Dominanz“ als Asymmetrie zwischen zwei ungleichen Partnern definiert, die sich in einer Asymmetrie von „gegebenem und empfangenem“ Nutzen in einer Tauschaktion niederschlägt (Perroux 1969: 31). *Dominanz in Netzen* zeigt sich hingegen nicht direkt in Unterschieden zwischen Akteuren auf einer vertikalen Beziehungsachse. Sie zeigt sich vielmehr in den verzweigten Wirkmächtigkeiten von Patronage, d.h.: Dominanz wurzelt in horizontalen Beziehungsmustern. Von entscheidender Bedeutung ist nun, dass in Japan die Ausübung von ökonomischer Dominanz traditionellerweise eng mit den basalen innovativen Mechanismen der Informationsbeschaffung und -verarbeitung gekoppelt war. Aoki (1988: 154) zufolge basierte dieser Mechanismus darauf, dass die durch Innovationsaktivitäten erzielten Erträge in Form von einer „Quasi-Rente“ relativ gleichmäßig zwischen Unternehmensmitarbeitern und Anteilseignern aufgeteilt wurden. Deswegen bestand bei allen Parteien ein gleichmäßiges Interesse an der Aufrechterhaltung der Innovationsspirale. Der im „Bureaupluralismus“ angelegte Patronagemechanismus diente dann nach

außen zur Abstützung der Innovationsentwicklung durch Folgenexternalisierung bzw. Folgeninternalisierung. Dadurch könnten Abstimmungsprobleme zwischen den Unternehmen (z.B. in Betreff von Kapazitätsüberhängen, notwendigen Co-Spezialisierungen etc.) relativ effektiv (und kostensparend) erledigt werden. Das In-Gang-Halten dieser – auf interner Flexibilisierung in den Unternehmen beruhenden – Innovationsspirale setzt aber einen weitgehenden Verzicht auf monopolistische Praktiken (und damit auf zugespitzte Formen von Patronage) voraus (ebd.: 42). In letzterem Fall würden die Erträge im Wesentlichen auf einer künstlichen Hochhaltung der Preise beruhen, wodurch das Interesse an Innovationen erlahmt. Bezeichnenderweise haben selbst energische Befürworter des japanischen Modells wie Dore und Aoki schon in den 80er Jahren diese Gefahr des Umkippens des basalen Innovationsmechanismus gesehen. Aus den Innovationspartnerschaften, so die Befürchtung, können Abwehrkartelle werden (Aoki 1988: 293f., Dore 1986: 246).

8. Abwehrkartelle und blinde Flecken im strategischen Entscheidungsprozess

Katz (1988) zufolge ist diese hellsichtige Vorausahnung spätestens in den 90er Jahren zur traurigen Gewissheit geworden. In Anschluss an Katz kann man sagen, dass die Folgenregulierung von industriepolitischen Anpassungsprozessen allmählich zu einer Fehlbalance zwischen Folgenexternalisierung und Folgeninternalisierung hinneigte. Diese Balanceschiebung lässt sich zunächst an einem seit den 50er Jahren einsetzenden Trend zur – teils „legalen“, teils „informellen“ – Kartellbildung festmachen. So kam es im Jahre 1955 zur Bildung von 162 „legalen“ Kartellen, im Jahre 1965 waren es dann 1000 und im Jahre 1989 immer noch 276. Die Arbeit dieser legalen Kartelle wurde durch das MITI abgesegnet. Wichtiger als die rechtliche Institutionalisierung der Kartelle ist aber ihre konkrete Funktion. Diese Funktion besteht in einem schleichenden Prozess der Folgenexternalisierung, um so Anpassungsleistungen (aufgrund der schwieriger gewordenen Lage auf den internationalen Exportmärkten) abzumildern oder zu umgehen. Noch wirksamer sind in dieser Hinsicht die *informellen* Importschutzkartelle von Branchen wie der Stahlindustrie oder der Zementindustrie. So wurde etwa Anfang der 80er Jahre das Maschinenbauunternehmen Mitsubishi Heavy Industries, welches seine Stahleinkäufe bei einem um 30 % billigeren koreanischen Anbieter tätigen wollte, durch eine Koali-

tion von Stahlunternehmen, Speditoren und anderen Maschinenbauunternehmen daran gehindert (ebd.: 185). Katz spricht in diesem Fall von einem „Gewebe wechselseitiger Protektion“, welches de facto – wenn auch nicht formell – wie ein Kartell funktioniert. Ähnliche Beispiele gibt es in einer Vielzahl anderer Branchen, wie z. B. der Zementherstellung, der Papierherstellung, der Aluminiumherstellung etc. Dabei ist deutlich, dass die Arbeitsproduktivität der exportgeschützten Sektoren dramatisch unter der der exportorientierten Sektoren liegt (ebd.: 40). Die Zahl der informellen Kartelle dürfte die der legalen vermutlich beträchtlich übersteigen. Im Falle dieser Anti-Import-Kartelle werden die Kosten ungenügender Anpassungsleistungen des importgeschützten Sektors dabei gleichzeitig den japanischen Konsumenten *und* dem exportorientierten Sektor aufgebürdet.

Ein weniger augenfälliges Beispiel für diese Tendenz sind die so genannten Anti-Rezessions-Kartelle. Als zentrale Akteure fungieren in diesem Zusammenhang die Rationalisierungsagenturen der Branchenverbände. Im Falle der Textilindustrie gelang es, diesen Prozess ohne politische Hilfe zu steuern; im Falle der Schiffbauindustrie kam es zur Intervention des MITI. Mit gewissem Recht lobt dabei Dore das Ende der 70er Jahre installierte „legale“ Anti-Rezessions-Kartell in der Schiffbauindustrie als große industriepolitische Leistung. Im Rahmen dieses Kartells gelang es den japanischen Anbietern, in einer turbulenten Krisensituation auf dem Weltmarkt eine konzertierte Reduktion von Kapazitäten (um insgesamt 40 %) vorzunehmen (Dore 1986: 144ff.). Was Dore zu diesem Zeitpunkt noch nicht so klar sehen konnte, war die Tatsache, dass dabei gleichzeitig eine Subventionsspirale in Gang gesetzt wurde, denn die Kapazitätsreduktion ging mit neuen Investitionen einher. Das Ergebnis: Die Märkte der Schiffbauindustrie sind in den 90er Jahren durch Dumpingpreis-Konkurrenz gekennzeichnet. Diese Strategie der Folgenexternalisierung – im Sinne der Abwälzung von Anpassungskosten auf die internationale Konkurrenz – hat die Märkte für Schiffe mittlerweile weltweit „verdorben“ (Scherpenberg 1994: 88). Ein besonders krasses Beispiel für diese Forcierung von Unterkosten-Konkurrenz ist insbesondere die petrochemische Industrie (Katz 1998: 186). Im Endeffekt sind aus den genannten Gründen die Grenzen zwischen Anti-Rezessions-Kartellen und Importschutz-Kartellen fließend. Beide Typen von Abwehrkartellen laufen im Endeffekt auf eine Zunahme von Abschottungstendenzen hinaus. Dadurch werden wiederum die industriepolitischen Beziehungsnetze und die sie tragenden industriellen Netze nachhaltig debalanciert.

Es ist sinnvoll, in diesem Zusammenhang aus einer netzwerktheoretischen Perspektive heraus noch einmal das zentrale Entscheidungsproblem zu rekonstruieren. Das basale Problem besteht dabei in einer Störung des Lernmechanismus. Wirtschaftliche Dominanz ermöglicht Folgenexternalisierung. Dieser Mechanismus ist so lange unschädlich, wie gleichzeitig Folgeninternalisierung stattfindet, d. h. solange wie die Firmen „lernen“²³. Der Terminus Netz verweist so gesehen nicht nur auf verfestigte Strukturen, sondern auch auf weit verzweigte organisatorische Kontakte und Informationsnetze. Das Problem ist nun, dass sich die *Zurechnung* von Effekten eigenen Handelns unter Krisenbedingungen sehr schnell auf das innere Netz, in dem starke Bindungen vorherrschen, fokussiert. Das wiederum bedeutet, dass die Beziehungen im engeren Netz auf Kosten des weiteren Netzes Aufmerksamkeiten an sich binden und so intensiviert und ausgebaut werden. In einem Geflecht ineinander greifender Beziehungen haben negative Einschätzungen seitens eines dominanten Partners irgendwann einen selbstbestätigenden Charakter. In der Organisationssoziologie wird dieser Sachverhalt unter dem Stichwort „übergelegte Strukturen“ diskutiert (Weick 1985: 200ff.). Gemeint sind damit organisatorische Selektionsprozesse, die sich auf Gegenstände oder Situationen richten, die durch das organisatorische Handeln der Entscheider selber „gestaltet“ worden sind.²⁴ Das Problem ist dann, dass die daran anknüpfenden Entscheidungen gleichsam „Aushandlungssache“ sind, da ausdiskutiert werden muss, was nun die „übergelegte Struktur“ und was die eigentliche „Grundstruktur“ ist. In industriellen Netzwerken ist das Phänomen der „übergelegten

²³ Das betrifft Lernen im Sinne von Fehlererkennung. Argyris/Schön sprechen in dieser Hinsicht von „Single Loop Learning“ (Argyris/Schön 1978: 8ff.). „Double Loop Learning“ betrifft darüber hinausgehend die Veränderung der Prämissen des Lernprozesses selbst. Der von Sabel beschriebene Lerntyp des „learning by Monitoring“ ist ein hoch verfeinertes Modell von „Single Loop Learning“, das unter Umständen die Veränderung der Entscheidungsprämissen im Sinne von „Double Loop Learning“ möglich macht. Ein Beispiel wäre etwa das Umschwenken auf neue Produktmärkte.

²⁴ Ein Beispiel wäre die Auswahl eines Musikstückes durch ein Orchester, welches dieses Stück selbst gespielt hat, und dabei einer gewissen Vorinterpretation gefolgt ist, die der eigentlichen Struktur des Stückes gleichsam „übergelegt“ ist. Die eigentliche Selektionsentscheidung muss in diesem Kontext den Eigenbeitrag des Orchesters mit berücksichtigen und damit eine Unterscheidung treffen zwischen der manifesten Struktur, d. h. der „Figur“ des Musikstückes und dem latenten „Hintergrund“.

Strukturen“ dabei von zentraler Bedeutung. Im Prozess der Netzwerkentwicklung sind nämlich „Gestaltungsaspekte“ (die das Ausmaß organisatorischer Variation betreffen) und „Selektionsprozesse“ – durch die Definition dieser Umwelt selbst (d. h. durch die Bestimmung der Zugehörigkeit zum Netz) – eng miteinander verknüpft. In Situationen, in denen die Fokalunternehmen mit starken Kostenbelastungen zu kämpfen haben, wird daher die Grenze der Zugehörigkeit zum Netz zunehmend enger gezogen werden – falls in dieser Hinsicht keine institutionellen Sperrmechanismen existieren.

Im konkreten Fall der Entstehung von Abwehrkartellen ist demgegenüber ein institutioneller Mechanismus wirksam, der die Definition der Zugehörigkeit zum Netzwerk von dem Vorhandensein „starker Bindungen“ abhängig macht. Damit richtet sich der Perzeptionswinkel der strategischen Planung allmählich auf die beobachtete Seite des Netzwerkes aus. Dadurch wiederum gerät die unbeobachtete Seite des Netzwerkes, d. h. der offene Rand des Netzes, zunehmend aus dem Blickfeld. Die Unternehmen manövrieren sich so nach und nach in einen toten Winkel. Der situative Gehalt von „Beobachtungen zweiter Ordnung“ nimmt also ab. An die Stelle ökonomischer Risikobeobachtung treten zunehmend technische Daten.²⁵ Die spezifische Leistung des Preismechanismus, die nach Luhmann (1988) darin besteht, Informationen einseitig zuzuspitzen und das Gedächtnis so zu entlasten, wird so unterlaufen. Der von Sabel beschriebene „historische Prozess der Preisbildung“ tendiert so zur Überstrapazierung des Gedächtnisses. Mit anderen Worten: die Netze verlernen zu langsam, und sie lernen nicht schnell genug (Imai et al. 1985).

Dafür gibt es deutliche Indizien. Die außerordentlich hohen Investitionsraten in Japan gehen mit einer sehr geringen Kapitalproduktivität einher. Letztere ist seit Ende der 70er Jahre um durchschnittlich mehr als ein Drittel geringer als die Kapitalproduktivität in den USA (Katz 1998: 68, Uni 2000: 59). Aus diesem Grund sind die hohen Investitionsraten eher ein Zeichen der Schwäche als ein Zeichen der Stärke. Moerke kommt in einer empirischen Untersuchung japanischer Unternehmensnetze überdies zu dem Ergebnis, dass die exzellenten Unternehmen seines Samples ihre gruppeninternen Beziehungen (wie auch die starken Bindungen nach außen) im

Zeitraum zwischen 1985 und 1998 deutlich reduziert haben. Im Gegensatz dazu haben sich die starken Bindungen der schwachen Unternehmen im selben Zeitraum drastisch erhöht (Moerke 2001: 77).²⁶

Die grundlegende Vernetzungslogik lässt sich dann wie folgt skizzieren. Erstens verstärken sich bei zunehmendem sozialem und ökonomischem Druck auf gefährdete Sektoren in diesen die *Patronageaktivitäten*. Zweitens werden durch Zunahme dieser *Patronageaktivitäten* netzwerkübergreifende *Makleraktivitäten* ausgedünnt. Drittens verringert sich damit die durchschnittliche Reichweite der Netzwerkkontakte aufgrund der Tendenz zu verstärkter Clusterbildung. Viertens nimmt die Stärke der Bindungen damit nach innen zu, gleichzeitig verringert sich die Dichte des Netzes. Das eigentliche Paradox dieser Entwicklung besteht dann fünftens darin, dass im Zuge der Intensivierung der Netzwerkbeziehungen (d. h. der Zunahme „starker Bindungen“) die Leistungsfähigkeit – und insbesondere der Informationsgehalt – des Netzwerkes rapide abnimmt (Granovetter 1973). Das ist der klassische Fall einer „Übereibettung“ (Uzzi 1997).

9. Konfliktlösungsmuster und Konfliktblockaden

Das grundlegende Problem besteht also in einer Fehlbalancierung der ökonomischen Beziehungsnetze. Im Vorhergehenden wurde dieser Prozess sowohl auf der gesellschaftlichen Mikroebene als auch auf der Makroebene untersucht. Die zentrale gesellschaftliche Bruchlinie ist in diesem Kontext die zwischen dem exportorientierten und dem binnenorientierten Segment der japanischen Nationalökonomie. Im Folgenden geht es nun darum, die Entwicklung unterschiedlicher wirtschaftlicher Einbettungsmodi im Hinblick auf den Einfluss gesellschaftlicher Akteure zu betrachten.

Nakane zufolge gibt es ein ziemlich weit verbreitetes Konfliktlösungsmuster in der japanischen Gesellschaft (Nakane 1985: 74ff.; vgl. auch Ishida 1989:

²⁵ Dieser Vorgang ist sehr eingehend am Beispiel der Entwicklung der französischen und der deutschen Stahlindustrie in den 60er und 70er Jahren untersucht worden (Grabher 1993, Padioleau 1981).

²⁶ Moerkes Untersuchung basiert auf Daten von 77 an der ersten Sektion der Börse in Tokyo notierten japanischen Industrieaktiengesellschaften der Branchen Automobilbau, Elektroindustrie, Maschinenbau und Pharmazie aus den Jahren 1985–1998. Das ist etwa ein Drittel aller in Japan an Börsen notierten Unternehmen. Darüber hinaus wurden zu Einzelfragen Gespräche mit Managern geführt. Im Hinblick auf die Finanzkennzahlen für die Unternehmensanalyse wurde auf die so genannte „Kaisha-Datenbank“ des WZB-Berlin zurückgegriffen (Moerke 2001: 3).

112ff.). Im Kern läuft es auf eine Form der Konfliktvermeidung hinaus, die auf einer *Ausweitung* der *Ingroup*-Beziehungen basiert.²⁷ Eine häufig zu beobachtende Konsequenz ist dann eine zunehmende *Fraktionierung* eben dieser *Ingroup*. Im Rahmen der Anti-Rezessions- und der Importschutzkartelle wurde dieser Mechanismus in einer doppelten Weise wirksam. Zum einen gelang es, agonale Formen der Restrukturierung, die auf das Ausscheiden der weniger Wettbewerbsbefähigten hinielen, zu vermeiden. Zum anderen bewegte man potentielle Opponenten zum Mitmachen, wobei man das Risiko einer internen Fraktionierung der Kartelle in Kauf nahm. Eine große Schwäche dieses Konfliktlösungsmusters besteht darin, dass es Ausgrenzungstendenzen mit sich bringt und so eine produktive Austragung von Konflikten blockiert.

In der jüngeren Wirtschaftsgeschichte Japans bewirkte eben dieses Konfliktlösungsmuster, wie schon skizziert, in der endemischen Strukturkrise der 80er und 90er Jahre eine Verstärkung von Patronagemechanismen. Diese „Flucht“ in Patronagebeziehungen hatte ihr Vorspiel in jenen Integrationsbemühungen der japanischen Politiker, die sich darauf richteten, mit der sozialen Protestbewegung der Arbeiter und Studenten in den späten 60er Jahren fertig zu werden. Vor allem Erstere hatten sich die Forderung nach mehr Teilhabe an dem in der Wirtschaftswunderphase geschaffenen Wohlstand auf die Fahnen geschrieben. Da dieses Wirtschaftswunder im Wesentlichen auf Exporterfolgen beruhte, die nicht zuletzt durch Lohnverzicht zustande gekommen waren, erschienen diese Forderungen mehr als legitim. Um den zunehmenden Einfluss der kommunistischen und sozialistischen Partei zu begrenzen, setzte dabei das in der liberaldemokratischen Partei (LDP) organisierte Establishment auf eine Klientelpolitik neuen Zuschnitts. Der Forderung nach mehr Teilhabe am produzierten Wohlstand wurde in diesem Zusammenhang durch großzügige Ausschüttungen von Wohlfahrtsdividenden und Subventionen entgegengekommen. In dieser Phase erwies sich der Mechanismus der Konfliktlösung durch *Ingroup*-Erweiterung als eine gangbare und nahe liegende Form der Problemlösung im In-

teresse der etablierten Machteliten. Die relativ kurze, aber außerordentlich folgenreiche Regierungszeit von Tanaka (1972-74) markiert kompetenten Beobachtern zufolge den zentralen Einschnitt in sozialpolitischer Hinsicht (Aoki 1988: 290, Katz 1998: 100).

In dieser Ära entstand aus einem ausdifferenzierten ökonomischen *Patronage*- und *Klientelsystem* ein neues Macht Netzwerk, aus dem sich die japanische Industriepolitik bis heute allem Anschein nach nicht hat befreien können (Schlesinger 1997, Waldenberger 1999). Mittelbarer Ausdruck dieses Policy-Wandels ab den 70er Jahren ist der deutliche Einflussverlust von Mitgliedern der Staatsbürokratie in den Regierungskabinetten. Stellte vor der Tanaka-Ära die Staatsbürokratie noch über die Hälfte der Kabinettsmitglieder, so sank nachher ihr Anteil auf etwa ein Drittel (Katz 1998: 100). Diese Entwicklung fand ihre Fortsetzung in der Bedeutungsabnahme von Amakudari-Praktiken seit Beginn der 90er Jahre (Moerke 2001: 97ff.). Seit dieser Ära datiert ebenfalls die von Aoki konstatierte Bedeutungszunahme von „Zoku“-Beziehungsnetzen. Johnson spricht in diesem Zusammenhang unter Bezugnahme auf den Politikwissenschaftler Maruyama von einem System „organisierter Verantwortungslosigkeit“ (Johnson 1989: 222).²⁸

Das Ergebnis sind Strategien seitens der weltmarktorientierten Unternehmen und Unternehmensgruppen, die auf eine „Abpufferung“ ihres organisatorischen Kerns gegenüber diesen „institutionellen Austauschkontexten“ hinauslaufen (Meyer/Rowan 1977). Die zentrale Ursache dieser Entwicklung sind Katz zufolge Preisverzerrungen im importgeschützten Teil der Wirtschaft (Katz 1998: 47ff.) Ein unmittelbarer Ausdruck dieser Abpufferungsstrategien ist das so genannte „Hollowing-out“ der japanischen Weltunternehmen. Diese Strategie besteht darin, dass man einen großen Teil der Wertschöpfung in Firmenfilialen verlagert, die in den angrenzenden ostasiatischen Ländern angesiedelt sind. Von „Pufferstrategien“ kann man in diesem Zusammenhang deswegen sprechen, weil es in erster Linie die effizienten Industriesektoren – wie z. B. Automobilbau oder Elektrogerätebau – sind, in denen dieser Hollowing-out-Prozess am stärksten ausgeprägt ist und nicht etwa die am wenigsten effi-

²⁷ Dieses Konfliktlösungsmuster schließt in der Praxis allerdings keineswegs aus, dass es gerade auf dieser Ebene zu Ausbrüchen extremer Militanz kommt, wofür sich insbesondere in der jüngeren japanischen Geschichte viele Beispiele finden lassen (Inoue 1995). Es impliziert jedoch, dass diese Militanz in spezifischer Weise ritualisiert wird, so dass unabhängig davon die wirkliche Auseinandersetzung ein Stück weit auf die informelle Ebene (Ura) verlagert werden kann.

²⁸ Maruyama beschreibt dieses System metaphorisch als eine Art „Dreifuß“, bestehend aus dem „beweglichen Schrein“, „den Beamten“ und „den Ausgeschlossenen“ (Maruyama 1988: 29). Gemeint ist damit das Zusammenspiel einer Art mythischer Vertrauensaura und zeremonieller Praktiken zu Lasten der Ausgeschlossenen.

zienten Industrien wie z. B. die Papierindustrie oder die Nahrungsmittelindustrie. Diese Entwicklung liegt also quer zu dem, was nach dem Gesetz der komparativen Kosten eigentlich zu erwarten wäre. All das verweist auf den „institutionellen Einbettungskontext“ als die eigentliche Problemursache. So lagen die japanischen Preise für Elektrizität, Gas und Wasser im Jahr 1994 etwa bei 250 % der US-Preise für dieselben Güter, nur wenig billiger waren Kohle und Öl, und auch die Preise von Keramiken, Papier und Chemikalien lagen zwischen 150 % und 120 % der amerikanischen Preise (ebd.: 49). Die Offshore-Produktion von Transportmitteln, einer der konkurrenzfähigsten und produktivsten Bereiche der japanischen Ökonomie, stieg dabei zwischen 1989-1993 von 14 % auf 18 %, während die des unproduktiven Sektors Holz und Papier bei 2 % konstant blieb (ebd.: 53). Bezeichnenderweise hatten die Unternehmen der japanischen Automobilindustrie nach diesem Internationalisierungsschub ab 1995 ihre Ertrags- und Produktivitätskrise im Wesentlichen beendet, nicht jedoch die japanische Wirtschaft insgesamt. Interessant sind in diesem Kontext auch die Befunde von Moerke (2001: 113ff., 123), der zu dem Schluss kommt, dass bei den erfolgreichen Unternehmen seines Samples das Lernen „vom Ausland“ deutlich zugenommen hat (wobei die traditionellen Kernunternehmen bzw. ihre Personalnetzwerke weiterhin als Mittler fungieren). Die nicht erfolgreichen Unternehmen blieben in dieser Hinsicht weitgehend inaktiv.

10. Schlussbetrachtungen

Boyer und Yamada zufolge sind drei Szenarien für die Entwicklung des japanischen Regulationsregimes in den nächsten Dekaden möglich: Erstens ein radikaler Regimewechsel hin zu einem liberalistischen „Marketled Capitalism“, zweitens eine Bewahrung des traditionellen, firmenzentrierten Regimes und drittens die Entwicklung von Hybridformen, die bei verschiedenen anderen Regulationsregimen – nicht nur beim liberalistischen Typ – Ideen, Anregungen und Strukturanleihen aufnehmen (Boyer/Yamada 2000b). Der vorliegende Aufsatz legt die Schlussfolgerung nahe, dass die Implementation der ersten Alternative ziemlich unwahrscheinlich ist. Die Verwirklichung der zweiten Alternative wäre hingegen fatal.

Die vorliegende Analyse kann in gewisser Hinsicht als Ergänzung und Komplettierung des Pfadabhängigkeiten beschreibenden und prospektive Pfade skizzierenden Denkansatzes der Regulationsschule

gelten. Dieser Analysetypus zielt nicht auf vermeintlich eindeutiges Rezeptwissen für die Bewältigung sozioökonomischer Problemlagen, sondern auf die Herausarbeitung von strukturellen Entwicklungsalternativen. Die in diesem Kontext benutzte akteurs- und netzwerktheoretische Begrifflichkeit hat einen forschungsstrategischen Charakter. Von einem „Paradox of Embeddedness“ ist freilich nur relativ im Hinblick auf ein gegebenes Regulationsregime zu reden. Dabei geht es darum, die Einsicht in die *endogenen* Mechanismen einer gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturkrise begreifbar zu machen, und das nicht nur im Falle Japans. Zu überlegen wäre etwa, ob es neben einem „Paradox of Embeddedness“ nicht auch ein „Paradox of Underembeddedness“ gibt, durch welches sich die Krisenbedingungen eines „Marketled Capitalism“ beschreiben lassen (Magaziner/Reich 1982). Zu überlegen wäre zudem, was das Fehlen grundlegender institutioneller Strukturen bedeuten kann (Hessinger 2002, 2001b).

Folgt man dem Modell von Uzzi, so lassen sich drei Faktoren ausmachen, die eine „Embedded Economy“ destabilisieren können: Erstens eine Verclustering der Beziehungen der Unternehmen, die zu einer „Übereinbettung“ führt; zweitens eine Trivialisierung des gegebenen Beziehungsmusters im Zuge von Rationalisierungsmaßnahmen; schließlich drittens eine Abwanderung starker Akteure, durch die das Ressourcenpotential des Beziehungsmusters nachhaltig geschwächt wird. Im Falle der derzeitigen Strukturkrise des japanischen Entwicklungsmodells lässt sich nun zeigen, dass diese drei Faktoren in spezifischer Weise zusammenwirken. Zunächst kam es in diesem Zusammenhang zu einer stärkeren Vermachtung der Beziehungsnetze und damit zu einer Vertiefung des traditionellen „Dualismus“ in der japanischen Wirtschaftsstruktur. Des Weiteren kam es im Zuge der Formierung von Importschutz- und Anti-Rezessions-Kartellen nicht nur zur Implementierung von Rationalisierungsmaßnahmen, sondern auch zu einer Neudefinition der industriepolitischen Handlungsfelder, die faktisch mit einer Trivialisierung der Einsätze einherging. Mit den Worten Sabels kann man sagen: die japanischen Unternehmen wurden so zunehmend zu Siegern in einem Verliererspiel. Die Konsequenz war dann schließlich ein Prozess des „Hollowing-out“ aufgrund des Abgangs starker Spieler aus dem Feld.

Im Übergang zur Wissensgesellschaft sind es vor allem zwei „Güter“, die für das Handeln der wirtschaftlichen Akteure von zentraler Bedeutung sind: Information und Vertrauen. Die derzeitige „Gover-

nance Depression“ in Japan hat so betrachtet damit zu tun, dass die bestehenden Beziehungsmuster für die Beschaffung dieser „Güter“ offensichtlich immer weniger geeignet sind. Diese institutionellen Muster haben allerdings in der Vergangenheit gerade in dieser Hinsicht gute Dienste geleistet. Keine ernst zu nehmende wissenschaftliche oder politische Krisendiagnose kann sich dieser Einsicht verschließen. Eine einigermaßen erfolversprechende Krisenbewältigung in der Zukunft ist daher vermutlich davon abhängig, ob es gelingt, die endogenen Mechanismen der Krisenverursachung aufzulösen. Unter den gegebenen Umständen sind damit nicht nur rein ökonomische, sondern auch sozial- und gesellschaftspolitische Herausforderungen verbunden.

Literatur

- Alchian, A., 1950: Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy* 58: 211–221.
- Aldrich, H., 1979: *Organisations and Environments*. Englewood Cliffs: Prentice Hall Inc.
- Altmann, N., 1992: Japanische Arbeitspolitik – eine Herausforderung? S. 24–34 in: Hans Böckler Stiftung (Hrsg.), „Lean production“, Schriften der HBS, Bd. 13, Baden-Baden.
- Altmann, N. / Endo, K. / Nomura, M. / Yoshido, M., 1998: Innovative Arbeitspolitik? Zur qualifizierten Produktionsarbeit in Japan. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Aoki, M., 1988: *Information, incentives, and bargaining in the Japanese economy*. New York et al.: Cambridge University Press.
- Argyris, Ch. / Schön, D., 1978: *Organizational Learning: A theory of Action Perspective*. Reading/Mass. et al.: Edison-Wesley Publishing Company.
- Barabási, A.L., 2002: *Linked. The New Science of Networks*. Cambridge, Mass.: Perseus Books.
- Barnes, J., 1969: *Networks and Political Process*. S. 51–76 in: C. Mitchell (Hrsg.), *Social networks in urban situations*. Manchester: University Press.
- Benedict, R., 1946: *The Chrysanthemum and the Sword. Patterns of Japanese Culture*. Rutland: Routledge + Kegan.
- Ben-Porath, Y., 1980: The F-Connections: Families, Friends and Firms and the Organisation of Exchange. *Population And Development Review* 6: 1–29.
- Berger, P. / Luckmann, Th., 1969: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie*. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Bergmann, I., 1990: *Rationalisierungsdynamik und Betriebsgemeinschaft. Die Rolle der japanischen Betriebsgewerkschaften*. München/Mering: Rainer Hampp Verlag.
- Boissevain, J., 1974: *Friends of Friends. Networks, Manipulators, and Coalitions*. Oxford: Basil Blackwell.
- Boyer, R., 1986: *La Théorie de la Régulation: Une analyse critique*. Paris: La Découverte.
- Boyer, R. / Drache, D., 1997: *States against markets. The limits of globalization*. London and New York: Routledge.
- Boyer, R. / Freyssenet, M., 2003: *Produktionsmodelle. Eine Typologie am Beispiel der Automobilindustrie*. Berlin: edition sigma.
- Boyer, R. / Juillard, M., 1998: *The contemporary Japanese Crisis and the transformation of the wage labor nexus*. Paris: Cepremap Working paper No. 9822: (Couverture Orange). Cepremap (web.site): RePEC: cpm:cepmap:9822.
- Boyer, R. / Saillard, Y. (Hrsg.), 1995: *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris: La Découverte.
- Boyer, R. / Yamada, T. (Hrsg.), 2000: *Japanese Capitalism in Crisis. A regulationist interpretation*. London/New York: Routledge.
- Boyer, R. / Yamada, T. (Hrsg.), 2000a: Introduction: a puzzle for economic theories. S. 1–16 in: dies. (eds.), *Japanese Capitalism in Crisis. A regulationist interpretation*. London/New York: Routledge.
- Boyer, R. / Yamada, T. (Hrsg.), 2000b: Conclusion: an epochal change ... but uncertain future. S. 129–214 in: dies. (Hrsg.), *Japanese Capitalism in Crisis. A regulationist interpretation*. London/New York: Routledge.
- Coriat, B., 1990: *L'Atelier et le Robot*. Paris: Christian Bourgeois.
- Coriat, B., 1991: „Penser A L'Envers“. *Travail et Organisation dans l'Entreprise japonaise*. Paris: Christian Bourgeois.
- Coulmas, F., 1998: *Japan außer Kontrolle. Vom Musterknaben zum Problemkind*. Darmstadt: WBG-Verlag.
- Crouch, C. / Streeck, W. (Hrsg.) 1997: *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping convergence and diversity*. London: Sage Publications.
- Crozier, M. / Friedberg, E., 1977: *L'acteur et le système*. Paris: Seuil.
- Dahmén, E., 1989: Development Blocks in Industrial Economics. S. 109–121 in: B. Carlsson (Hrsg.), *Industrial Dynamics*. Boston et al.: Kluwer Academic Publisher.
- Deutschmann, Chr., 1987: Der „Betriebsclan“. Der japanische Organisationstypus als Herausforderung an die soziologische Modernisierungstheorie. *Soziale Welt* 38: 133–147.
- Deutschmann, Chr., 1989: Der „Clan“ als Unternehmensmodell der Zukunft? *Leviathan* 17: 85–107.
- Dohse, K. / Jürgens, U. / Malsch, Th., 1984: Vom „Fordismus“ zum „Toyotismus“? Die Organisation der industriellen Arbeit in der japanischen Automobilindustrie. *Leviathan* 4: 448–477.
- Dore, R., 1986: *Flexible Rigidities. Industrial policy and structural adjustment in the Japanese economy 1970-1980*. London: The Athlone Press.
- Dore, R., 1997: The Distinctiveness of Japan. S. 19–32 in: C. Crouch / W. Streeck (Hrsg.), *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage Publications.
- Draguhn, W. (Hrsg.), 1999: *Asienkrise: Politik und Wirtschaft unter Reformdruck*. Hamburg: Mitteilungen des Instituts für Asienkunde.

- Emirbayer, M., 1994: Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. *American Journal of Sociology* 99: 1411–1454.
- Freeman, C., 1988: Japan: a new national system of innovation? S. 330–347 in: G. Dosi / C. Freeman / R. Nelson / G. Silverberg / E. Soete (Hrsg.), *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter.
- Friedberg, E., 1995: *Ordnung und Macht. Dynamiken organisatorischen Handelns*. Frankfurt a. M./New York: Campus-Verlag.
- Friedman, D., 1988: *The Misunderstood Miracle. Industrial Development and Political Change in Japan*. Ithaca/London: Cornell University Press.
- Ganßmann, H. / Haas, M., 1999: *Arbeitsmärkte im Vergleich. Deutschland – Japan – USA*. Marburg: Schüren.
- Gerlach, M., 1992a: *Alliance Capitalism. The Social Organisation of Japanese Business*. Berkeley/Los Angeles/London: University of California Press.
- Gerlach, M., 1992b: The Japanese Corporate Network: A Blockmodell Analysis. *Administrative Science Quarterly* 37: 105–139.
- Giddens, A., 1995: *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Görtzen, U., 2001: *Wissensgenerierung und -verbreitung als Wettbewerbsfaktor*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Grabher, G., 1993: The Weakness of Strong Ties: The Lock-In of Regional Development in the Ruhr Area. S. 255–277 in: ders. (Hrsg.), *The Embedded Firm*. London/New York: Routledge.
- Granovetter, M., 1973: The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78: 1360–1380.
- Granovetter, M., 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Granovetter, M., 1990: The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. S. 89–111 in: R. Friedman / A. Robertson (Hrsg.), *Beyond the market place. Rethinking Economy and Society*. New York: Aldine.
- Granovetter, M., 1992: Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica* 35: 3–11.
- Granovetter, M., 1994: Business Groups. S. 453–475 in: N. Smelser / R. Swedberg (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Habermas, J., 1998: *Die postnationale Konstellation*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Hall, P. / Soskice, D., 2001: Varieties of capitalism. The institutional foundation of comparative advantage. Oxford: Oxford University Press.
- Hamilton, G. / Woolsey-Biggart, N., 1992: Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in Far East. S. 181–221 in: M. Granovetter / R. Swedberg (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder et al.: Westview Press.
- Hessinger, Ph., 2001a: Vernetzte Wirtschaft und ökonomische Entwicklung. Organisatorischer Wandel, institutionelle Einbettung, zivilgesellschaftliche Perspektiven. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hessinger, Ph., 2001b: Mafia capitalism or civil society? Economic development in Post-Soviet Russia and the price of distrust. S. 109–138 in: E. Dittrich (Hrsg.), *Wandel, Wende, Wiederkehr. Transformation as Epochal Change in Central and Eastern Europe: Theoretical Concepts and Their Empirical Applicability*. Würzburg: Ergon Verlag.
- Hessinger, Ph., 2002: Mafia und Mafia-Kapitalismus als totales soziales Phänomen. Eine vergleichende Perspektive auf die Entwicklung in Italien und Russland. *Leviathan* 4: 482–508.
- Hessinger, Ph. / Eichhorn, F. / Feldhoff, J. / Schmidt, G., 2000: *Fokus und Balance. Aufbau und Wachstum industrieller Netzwerke*. Jenoptik Jena, VW Zwickau und Waggonbau Sachsen-Anhalt. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hollingsworth, R. / Boyer, R. (Hrsg.), 1997: *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge/U.K.: Cambridge University Press.
- Homans, G. C., 1972: *Theorie der sozialen Gruppe*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hübner, K., 1989: *Theorie der Regulation. Eine kritische Rekonstruktion eines neuen Ansatzes der Politischen Ökonomie*. Berlin: edition sigma.
- Imai, K.I., 1989: Evolution of Japan's Corporate and Industrial Networks. S. 123–155 in: B. Carlsson (Hrsg.), *Industrial Dynamics*. Boston et al.: Kluwer Academic Publisher.
- Imai, K.I. / Itami, H., 1984: Interpenetration of Organization and Market. Japan's Firm and Market in Comparison with the U.S. *International Journal of Industrial Organisation* 2: 285–310.
- Imai, K.I. / Nonaka, I. / Takeuchi, H., 1985: Managing the New Product Development Process: How Japanese Companies Learn and Unlearn. S. 337–376 in: H. Clark / R. Hayes / L. Lorenz (Hrsg.), *The uneasy alliance. Managing the productivity-technology-dilemma*. Boston: Harvard Business School Press.
- Inoue, K., 1995: *Geschichte Japans*. Frankfurt am Main/New York: Campus.
- Ishida, T., 1989: Konflikte und ihre Beilegung – Omote – uru – und uchi – soto – Beziehungen. S. 140–170 in: U. Menzel (Hrsg.), *Im Schatten der Sieger. JAPAN*. 1. Band. Kultur und Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Janssen, D., 2003: *Einführung in die Netzwerkanalyse*. Opladen: Leske + Budrich.
- Johnson, Ch., 1982: MITI and the Japanese Miracle: The growth of Industrial policy 1925–1975. Stanford: Stanford University Press.
- Johnson, Ch., 1989: Wer regiert Japan? Ein Essay über die staatliche Bürokratie. S. 222–255 in: U. Menzel (Hrsg.), *Im Schatten der Siegers. JAPAN*. 2. Band. Staat und Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Jürgens, U. / Malsch, Th. / Dohse, K., 1989: *Moderne Zeiten in der Automobilindustrie. Strategien der Produktionsmodernisierung im Länder- und Konzernvergleich*. Berlin: Springer Verlag.
- Kämper, E. / Schmidt, J., 2000: *Netzwerke als strukturelle Kopplung. Systemtheoretische Überlegungen zum Netz-*

- werkbegriff. S. 211–235 in: J. Weyer (Hrsg.), *Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.
- Katz, R., 1998: *Japan. The System That Soured. The Rise and Fall of the Japanese Economic Miracle*. New York: M. E. Sharpe.
- Kimura, B., 1995: *Zwischen Mensch und Mensch. Strukturen japanischer Subjektivität*. Darmstadt: WBG-Verlag.
- Luhmann, N., 1986: *Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen?* Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, N., 1988: *Preise*. S. 13–42 in: ders.: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp
- Luhmann, N., 1995: *Funktionen und Folgen formaler Organisation*. Berlin: Duncker + Humblot.
- Luhmann, N., 2000: *Organisation und Entscheidung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Magaziner, I. / Reich, R., 1982: *Minding America's Business. The Decline And Rise Of The American Economy*. New York/London: Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- Mahnkopf, B. (Hrsg.), 1988: *Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation*. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Mahnkopf, B., 1988a: *Soziale Grenzen „fordistischer Regulation“*. S. 99–143 in: dies. (Hrsg.), *Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation*. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- March, J. / Olsen, J., 1976: *Ambiguity and Choice in Organizations*. Bergen/Oslo/Tromsø: Universitetsforlaget.
- March, J. / Simon, H., 1976: *Organisation und Individuum. Menschliches Verhalten in Organisationen*. Wiesbaden: Gabler.
- Maruyama, M., 1988: *Denken in Japan*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Mayer, A., 1966: *The Significance of Quasi-Groups in the Study of Complex Societies*. S. 97–122 in: M. Banton (Hrsg.), *The social anthropology of complex societies*. London: Tavistock Publ.
- Mayer, A., 1967: *Patrons and Brokers. Rural Leadership in Four Overseas Indian Communities*. S. 167–188 in: M. Friedman (Hrsg.), *Social Organization: Essays Presented to Raymond Firth*. London: Cass.
- McGuire, P. / Granovetter, M. / Schwartz, M., 1993: *Thomas Edison and the Social construction of the early electricity industry in America*. S. 213–246 in: R. Swedberg (Hrsg.), *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Menzel, U. (Hg.), 1989: *Im Schatten des Siegers. Japan (4 Bde)*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Meyer, J. / Rowan, B., 1977: *Institutional Organisations: Formal Structure as Myth and Ceremony*. *American Journal of Sociology* 83: S. 340–363.
- Michael, R., 1997: *Entwicklung von Schiffsneubauten bis 2005*. Rostock: VDM.
- Mitchell, C., 1974: *Social Networks*. *Annual Review of Anthropology* 3: 279–299.
- Moerke, A., 2001: *Organisationslernen über Netzwerke. Die personellen Verflechtungen von Führungsgremien japanischer Aktiengesellschaften*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Nakane, Ch., 1985: *Die japanische Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Nomura, M. / Jürgens, U., 1995: *Binnenstrukturen des japanischen Produktivitätserfolgs. Arbeitsbeziehungen und Leistungsregulierung in zwei japanischen Automobilunternehmen*. Berlin: edition sigma.
- Nonaka, J. / Takeuchi, H., 1995: *Die Organisation des Wissens. Wie japanische Unternehmen eine brachliegende Ressource nutzbar machen*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- North, D., 1992: *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Ohno, T., 1993: *Das Toyota-Produktions-System*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Ouchi, W., 1980: *Markets, Bureaucracies and Clans*. *Administrative Science Quarterly* 25: 129–141.
- Padiou, J., 1981: *Quand La France s'Enferme. La politique sidérurgique de la France depuis 1945*. Paris: PUF.
- Perroux, F., 1969: *Economie au xx ième siècle*. Paris: PUF.
- Peters, B., 1993: *Die Integration moderner Gesellschaften*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Polanyi, K., 1979: *Die zwei Bedeutungen von ‚wirtschaftlich‘*. S. 209–218 in: ders., *Ökonomie und Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Powell, W., 1990: *Neither Network nor Hierarchy: Network Forms of Organizations*. *Research in Organizational Behaviour* 12: 295–336.
- Roland Berger & Partner, 1993: *Perspektiven der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Schiffbauindustrie. Studie im Auftrag des VSM*. Berlin et al.
- Sabel, Ch., 1994: *Learning by monitoring. The institutions of economic development*. S. 137–165 in: N. Smelser / R. Swedberg (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Scherpenberg, J., 1994: *Die maritime Dimension europäischer weltwirtschaftlicher Handlungsfähigkeit*. Stiftung Wissenschaft und Politik. Ebenhausen: Stiftung für Wissenschaft und Politik.
- Schimank, U., 2000: *Theorien gesellschaftlicher Differenzierung*. Opladen: UTB.
- Schlesinger, J., 1997: *Shadow Shoguns. The Rise and Fall of Japan's Postwar Political Machine*. New York: Simon & Schuster.
- Schumpeter, J., 1993: *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmensgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlin: Duncker + Humblot.
- Schweizer, Th., 1996: *Muster sozialer Ordnung. Netzwerkanalyse als Fundament der Sozioethnologie*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag.
- Scott, W.R., 1995: *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks/London/New Delhi: Sage Publications.
- Stiglitz, J., 1985: *Information and Economic Analysis: A Perspektive*. *The Economic Journal* 95: 21–41.
- Stiglitz, J., 2002: *Die Schatten der Globalisierung*. Berlin: Siedler.
- Streeck, W. / Yamamura, K. (Hrsg.), 2001: *The Origins*

- Of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison. Ithaca/London: Cornell University Press.
- Swedberg, R., 1997: New Economic Sociology: What has been accomplished, what is ahead? *Acta Sociologica* 40: 161–182.
- Swedberg, R. / Granovetter, M., 1992: Introduction. S. 1–26 in: M. Granovetter / R. Swedberg (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder/Oxford: Westview Press.
- Sydw, J., 1991: Strategische Netzwerke in Japan. Ein Leitbild für die Gestaltung interorganisationaler Beziehungen europäischer Unternehmen? *Zfbf* 3: 238–253.
- Uni, H., 2000: Disproportionate productivity growth and accumulation regimes. S. 54–70 in: R. Boyer / T. Yamada (Hrsg.), *Japanese Capitalism in Crisis. A regulationist interpretation*. London/New York: Routledge.
- Tacke, V., 2000: Netzwerk und Adresse. *Soziale Systeme* 6: S. 291–321.
- Teubner, G., 1992: Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung. S. 189–216 in: W. Krohn / G. Küppers (Hrsg.), *Emergenz: Die Entstehung von Ordnung. Organisation und Bedeutung*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp Verlag.
- Uzzi, B., 1997: Social Structure and Competition in Inter-firm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly* 42: 35–67.
- Waldenberger, F., 1999: Japans Schlüsselrolle in Asien. Wie handlungsfähig sind Politik und Wirtschaft? S. 111–135 in: W. Draguhn (Hrsg.), *Asienkrise: Politik und Wirtschaft unter Reformdruck*. Hamburg: Mitteilungen des Instituts für Asienkunde.
- Weber, H., 1996: Zwischen asiatischem und angloamerikanischem Kapitalismus – das deutsche industrielle System in der Klemme. *Kaiserslautern: Soziologie discussion papers*. Nr. 6-03. ISSN 0949-0019.
- Weick, K., 1985: *Der Prozess des Organisierens*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Weizsäcker, v., C. Chr., 2000: *Logik der Globalisierung*. Göttingen: Vandenhoeck + Ruprecht.
- White, H., 1990: Interview mit Richard Swedberg. S. 78–95 in: R. Swedberg (Hrsg.), *Economics and Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- White, H., 1992: *Identity and Control. A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.
- White, H., 2002: *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Whitley, R., 1992: *Varieties of Effective Forms of Economic Organization: Firms and Markets in Comparative Perspective*. Manchester Business School, Working Paper No. 221. Manchester.
- Wildemann, H., 1988: *Das Just-in-time Konzept*. Frankfurt a.M.: FAZ-Verlag.
- Windeler, A., 2001: *Unternehmensnetzwerke. Konstitution und Struktur*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Womack, J. / Jones, D. / Roos, D., 1991: *Die zweite Revolution in der Autoindustrie*. Frankfurt am Main/New York: Campus.
- Yamada, T., 2000: Japanese capitalism and the company-ist compromise. S. 19–31 in: R. Boyer / T. Yamada (Hrsg.), *Japanese Capitalism in Crisis. A regulationist interpretation*. London/New York: Routledge.
- Yoshino, M.Y. / Lifson, Th., 1986: *The Invisible Link: Japan's Sogo Shosha and the Organization of Trade*. Cambridge M./London: MIT-Press.

Summary: The Japanese economy is often regarded as an “embedded economy” structured by social networks. However, the one-time Japanese “model of success” has lost much of its appeal since the beginning of the 90ies. Signs of a deep rooted “governance-depression” cannot be overlooked. The Japanese model of development is characterized by a special mode of group-building that is related to the patterns of legitimation of social governance. This article is based on the assumption that these group-structures form an ongoing morphological pattern that can be identified at each level of the societal structure. The article views the present structural crisis as the reverse side of the earlier success story of the Japanese economy. The argument is: Not the social networks as such but their concrete mode of functioning in changing political and economic contexts are the structural causes of crisis. For that reason the usefulness and the disadvantages of “embedding” economic action can only be taken into full consideration if the structural development of any given economy – including the Japanese one – is studied from a point of view that takes full account of the dynamics of economic action.