

## **Die Evolution von Interfirmenbeziehungen in Japan** **- einige skizzenhafte theoretische Überlegungen**

Werner Pascha

Viele Beobachter der Veränderungen in Japans Wirtschaftssystem reagieren mit einigem Unbehagen auf die zahlreich geäußerten - nur zu oft gänzlich unterschiedlichen - Vermutungen über die Richtung des Wandels. Dieses Unbehagen hat sicherlich eine ganze Reihe von Ursachen.

Ein erstes Problem ist der ad-hoc-Charakter vieler voreiliger Thesen zum Systemwandel. Aussagen über Interfirmenbeziehungen beziehen sich zunächst einmal auf zumindest zwei - als Real- oder Idealtypen genauer zu kennzeichnende - archetypische Firmen A und B. Deren Beziehungen können im Grunde an beliebig vielen ( $i$ ) Aspekten  $x_i$  festgemacht werden, von denen in der Regel eine Teilsumme  $j$  ( $j < i$ ) zur Darstellung und Analyse ausgewählt wird. Ein übliches Vorgehen besteht nun darin, ein neues Ereignis E daraufhin zu untersuchen, ob es in einer relativ isolierten Betrachtung Einfluß auf eines der  $x_j$  nimmt. Die Überlegungen, wie E auf  $x_j$  eine Wirkung ausübt, mögen durchaus plausibel sein; trotzdem gibt es schwerwiegende Mängel: Bei  $x_j$  mag es sich z. B. um eine zwar auffällige, für das Verhältnis von A und B aber nicht zentrale, sondern bisher nur symptomatische Eigenheit gehandelt haben, bei deren Wegfall oder Modifikation das eigentliche Verhältnis zwischen A und B nicht wirklich berührt wird. Man denke etwa an das Hausbankensystem, das trotz Rückgang der klassischen Kreditierungsfunktion längere Zeit über andere Kanäle im Kern weiter wirksam blieb.

Die Konsequenz aus dieser Problematik sollte sein, die Auswahl der  $x_j$  - im Grunde auch die Charakterisierung der A und B selber - theoretisch zu begründen, um Ereignisse E angemessen innerhalb eines bestimmten, überprüften und bewährten, Denkansatzes würdigen zu können.

Ein zweiter Aspekt betrifft die Interdependenz zwischen den Beziehungen der A und B mit anderen Akteuren C, D usw. Möglicherweise ist die isolierte Erfassung des Einflusses von E auf das Verhältnis von A und B deshalb nicht adäquat, weil die Persistenz oder Anfälligkeit der  $x_i$  bzw.  $x_j$  durch andere Zusammenhänge wesentlich mitgeprägt wird. Um ein Beispiel zu

nennen und wiederum bei der Finanzierungsproblematik zu bleiben: Obwohl mit der Wissensintensivierung der Wirtschaft die Bedeutung von venture Unternehmen im westlichen Sinne zunahm und dafür relativ offensichtlich eine direkte Unternehmensfinanzierung Vorteile aufweist, blieb es lange beim Vorherrschen indirekter Beziehungen und ist noch jetzt der venture Kapitalmarkt unterentwickelt, weil er aufgrund von dritten Gründen nicht gut in das institutionelle Gefüge (bisheriger) japanischer Interfirmenbeziehungen paßt. M. Aoki spricht in solchen Zusammenhängen von einer „institutionellen Komplementarität“ unterschiedlicher Teilsysteme.

Welche Konsequenzen sind daraus zu ziehen? Ein Ansatz zur Erfassung des Wandels von Wirtschaftssystemen bzw. von Interfirmenbeziehungen könnte darin bestehen, von der Ad-hoc-Auswahl von Ereignissen  $E$  und Beziehungen  $x_j$  abzugehen und idealtypische Interaktionsformen zu betrachten. Ein Weg in diese Richtung soll hier vorgestellt werden. Er verkörpert insofern ein „mittleres“ Analyseniveau, als er trotz einiger Abstraktion auf für die Analyse Ostasiens relevant vermutete Konzepte wie „Gruppenorientierung“, „Vertrauen“ oder „Langfristorientierung“ mittelbar eingeht. Insofern besitzt er auf höherer Ebene ebenfalls einen gewissen Ad-hoc-Charakter.

Verschiedene Autoren haben - mit zum Teil abweichender Benennung - sogenannte ausgeglichene und generalisierte Austauschbeziehungen unterschieden (z. B. Murakami, Rohlen, Befu, Pascha). Bei ersteren werden kurzfristig wohlbestimmte Güter und Leistungen getauscht, ohne daß es zu einer längeren Bindung kommt; bei letzteren kommt es dagegen zu einem längerfristigen Geben und Nehmen, da die Güter nicht genau bestimmbar sind. Im Prinzip sind beide Formen des Austauschs für gegebene Problemstellungen einsetzbar. Es stellt sich dann die Frage nach den *Kriterien* des Einsatzes dieser idealtypischen Kulturelemente. Vier wichtige Kategorien von Einflußfaktoren können unterschieden werden:

1. wie verbreitet ist dieses Kultursegment in einer Population, inwieweit entstehen neue Erfahrungen und inwieweit wird es in Schule und sozialen Primärgruppen wie der Familie eingeübt,
2. wie leicht bzw. schwierig ist es, der Konvention durch exit, voice oder shirking zu entgehen,
3. wie kommt die relative Nutzen- und Kostenstruktur (Transaktionskosten, Agentenkosten, Produktionskosten) bei Einsatz einer bestimmten Struktur zur Geltung, und

4. welcher externe Druck (Konkurrenz) sowie interne Veränderungsdruck (etwa über abweichende Interessen) kommt zur Geltung.

Die entstehenden Systeme sind dabei insofern selbstreferentiell, als kein exogener Kosten- und Nutzenstandard zur Anwendung kommt, sondern sich dieser aus den verwendeten normativen Kulturelementen selber ergibt. Eine Bindung an externe Gegebenheiten erfolgt allerdings insofern, als Institutionen, die sich bestimmter Segmente bedienen, durch andere verdrängt bzw. im Wachstum überflügelt und damit relativ zurückgedrängt werden können (vgl. 4.).

Es ist eine offene Frage, wie sich der „Einsatz“ bestimmter Kulturelemente vollzieht. Man mag hier mehr oder weniger bewußte Wahlhandlungen - möglicherweise im Rahmen eines Konzeptes einer bounded rationality - am Werke sehen. Gerade von außerhalb der Wirtschaftswissenschaft wird aber immer wieder betont, daß Tradition, Zufall, Präzedenz, Sitte eine wichtige Rolle mit erheblichen Auswirkungen spielen könnten.

Eine *anwendungsbezogene* Argumentation verläuft nun so, daß es etwa in Japan aufgrund der Dichte und Verslossenheit von Sozialbeziehungen zu Vorteilen bei generalisierten Austauschbeziehungen gekommen ist (etwa bei Interfirmennetzwerken). Was vordergründig also als „Vertrauen“ beobachtet wird, wird hier als Vertrautheit mit und Verlässlichkeit von Langfristaustausch interpretiert. In dem Umfang, wie insbesondere exit-, voice- oder shirking-Möglichkeiten (vgl. 2.) zunehmen, wird diese Form des Austauschs weniger oft gewählt - seine Transaktionskosten nehmen zu - und andere Kulturelemente, hier insbesondere die idealtypische Alternative des ausgeglichenen Austauschs - können häufiger zum Zuge kommen. Im Grunde drückt sich im Faktor „Vertrautheit“ auch wieder „institutionelle Komplementarität“ aus.

Dies hat etwa für Japan zweierlei Konsequenzen. Erstens erklärt es, warum generalisierter Austausch mit seiner Betonung von „vertrauensvollem Geben und Nehmen“ in diversesten Spielarten vorkommt, selbst dort, wo in vielen anderen Ländern unterschiedliche Organisationsformen besser geeignet scheinen (Beispiel: Verhältnis von Politikern und ihren Wahlunterstützungszirkeln).

Zweitens macht es die Vorhersage, daß sich Wandel in den realisierten Organisationsformen aufgrund der retardierenden Komplementarität nur langsam vollzieht, obwohl Schocks

möglicherweise einen deutlichen Wandel in einzelnen Feldern veranlassen könnten - oder jedenfalls nahelegen scheinen. Dies würde etwa bedeuten, daß die „Anglo-Amerikanisierung“ des japanischen Finanzwesens oder von Corporate Governance-Strukturen, wie sie gegenwärtig scheinbar von den Weltfinanzmärkten erzwungen wird, nur sehr verzögert und unvollkommen (auch in anderen Feldern) zu einer „Konvergenz“ des japanischen Wirtschaftssystems mit dem Westen führt, daß Japan also bei einem „hybriden Wirtschaftssystem“ bleibt.

Hierbei handelt es sich um eine Musterprognose im Sinne von Hayeks. Genauere Prognosen von Einzelbeständen sind schwieriger, vielleicht unmöglich. Dies liegt daran, daß die oben erwähnten vier Kategorien von Einflußfaktoren weitgehend offen formuliert sind. Damit werden Aussagen der Art, daß ein bestimmtes Ereignis (z.B.: „Abkehr der Automobilindustrie vom Zuliefersystem“) bei Vorliegen angebbarer anderer Ereignisse E1...En (z.B.: „Technologiestarke Zulieferer“, „externe Direktoren im Board“) zu erwarten ist, kaum möglich sein.

Der skizzierte theoretische Ansatz liefert also einen Referenzrahmen zur Analyse der Dynamik im japanischen System der Interfirmenbeziehungen, mehr aber womöglich nicht. Es ist allerdings zu fragen, ob andere Ansätze angesichts der Hayekschen Skepsis gegenüber sozialwissenschaftlicher Prognosefähigkeit jenseits von Mustervorhersagen tatsächlich „mehr“ leisten können.