

Klein- und Mittelunternehmen in Japan

Werner Pascha / Cornelia Storz*

Toyota, Hitachi, Toshiba, Mitsubishi – die “Großen” der japanischen Wirtschaft sind international bekannt. Zahlreiche Publikationen setzen sich mit ihnen bezüglich Fragen der Unternehmensfinanzierung, Industriepolitik, Industrie- und Unternehmensorganisation, Produktion, Unternehmensführung und Beschäftigungspraktiken auseinander.

Nur wenig Aufmerksamkeit hat vergleichsweise der Mittelstand¹, das “Rückgrat” der japanischen Wirtschaft, erfahren, in dem die Mehrheit der japanischen Erwerbstätigen arbeitet, nämlich 74%, und zu dem 99% aller Betriebsstätten zählen. Der typische japanische Arbeitnehmer, so könnte pointiert formuliert werden, war und ist nicht der “durchschnittliche” white-collar-Angestellte in einem *keiretsu*-Unternehmen, sondern die in einem mittelständischen Betrieb tätige Hausfrau, die dort als “Teilzeitkraft” ganztags tätig ist, oder aber der “Individualist”, der sich in die Hierarchie eines Großunternehmens nicht einfinden kann (und will). Die Welt der kleineren Firmen ist faszinierend, denn sie eröffnet uns auch den Blick auf ein weniger bekanntes Stück japanischer Gesellschaft.

Mit Ausnahme der Zuliefererbeziehungen, die unter dem Aspekt der industriellen Organisation verschiedentlich analysiert wurden, liegen zu den o.g. Fragenkreisen nur wenig und nur verstreut Veröffentlichungen zur spezifischen Problematik von Klein- und Mittelunternehmen für den deutschen Sprachraum vor². Angesichts der hohen Bedeutung des japanischen Mittelstandes ist diese verzerrte Perspektive überraschend:

* Vorstellung des von den Verfassern herausgegebenen Sammelbandes, der im kommenden Jahr im Nomos Verlag, Baden-Baden, erscheint.

1 Synonym für den Begriff Mittelstand wird der Terminus Klein- und Mittelunternehmen verwendet. Für Klein- und Mittelunternehmen ist die Abkürzung KMU, hier definiert als Unternehmen mit bis zu 300 Beschäftigten, geläufig.

2 Zu frühen Publikationen vgl. *Hax* 1961; *Böttcher* 1961. Zu strukturellen Besonderheiten, insbesondere zu Fragen der industriellen Organisation und Zulieferstrukturen vgl. *Ballon* 1989; *Friedman* 1988; *Goto* 1984; *Hemmert* 1994; *Jung & Dolles* 1990; *Kooij* 1991; *Loveman & Sengenberger* 1990; *Patrick & Rohlen* 1987; *Waldenberger* 1993; *Yokokura* 1988. Jüngere Veröffentlichungen gehen über die Analyse des “Toyotismus” hinaus (selbst im produzierenden Gewerbe sind über 40% der Unternehmen nicht als Zulieferer tätig, mit steigender Tendenz; vgl. *Whittaker* 1997 sowie *Storz* 1997). In den Workshopberichten von *Pascha/Storz* (Hg.) werden Einzelergebnisse aus der Mittelstandsforschung jährlich publiziert. *Ernst & Laumer* (1989) diskutieren in einer Monographie das Thema “Mittelstand”. Rezession, technischer Wandel, Strukturwandel am Arbeitsmarkt, Dynamik in der internationalen Arbeitsteilung etc. haben jedoch in den 90er Jahren zu veränderten Rahmenbedingungen geführt.

Im OECD-Vergleich hat Japan gemeinsam mit Italien den höchsten Anteil an mittelständischen Firmen (und an den im Mittelstand beschäftigten Erwerbstätigen), trotz des "Wiederauflebens" ("resurgence") kleinerer Firmen in den OECD-Ländern seit Beginn der 80er Jahre, also deren Bedeutungsgewinn (zunächst) hinsichtlich der von ihnen ausgehenden Beschäftigungswirkung.

Die Bedeutung des Themenkreises Klein- und Mittelunternehmen dürfte in den letzten Jahren sogar gestiegen sein. Viel spricht dafür, daß die Erneuerung der japanischen Wirtschaft vor dem Hintergrund von Deregulierung und intensiviertem globalen Wettbewerb eine wesentliche Stütze im Mittelstand finden muß und wird. Aber auch in anderer Hinsicht dürfte das Thema Mittelstand eine zunehmend wichtige Rolle spielen: Traditionell konnte der Druck von Wettbewerb und Strukturanpassung durch den mittelständisch geprägten Dienstleistungssektor aufgefangen werden. Unter dem Zwang zur Deregulierung wird dies in Zukunft kaum noch möglich sein. Der Mittelstand ist dabei, seine Auffangposition für das Beschäftigungssystem zu verlieren. Die dadurch entstehenden beschäftigungspolitischen Fragestellungen werden zunehmend Bedeutung gewinnen (vgl. dazu den Beitrag *Pascha / Bromann*). Davon zeugt auch die jüngste Initiative des Arbeitsministeriums: Zur Senkung der Arbeitslosigkeit werden in 15 ausgewählten Wachstumsbranchen Gründungen gefördert; weiter sollen Unternehmen zur frühzeitigen Einstellung von älteren Arbeitnehmern bewogen werden – gerechnet wird mit zusätzlichen Arbeitsplätzen (HB 14.6.1999).

Die geringe Beachtung, die der Mittelstand bisher gefunden hat, ist um so erstaunlicher, als das Thema sowohl in Deutschland als auch in Japan von hoher Aktualität ist. Die lebhaft geführte Diskussion um Funktion, Charakteristika und Entwicklungsperspektiven des Mittelstandes in Japan ist auf die jüngere Entwicklung von Marktein- und -austritten zurückzuführen: Seit den 90er Jahren schrumpft der Unternehmensbestand, so daß, wie in Deutschland – hier vor dem Hintergrund einer steigenden Anzahl von Unternehmen mit ungelöster Nachfolgefrage – ein Rückgang von Innovations- und Beschäftigungsmöglichkeiten befürchtet wird. Weiter befinden sich beide Volkswirtschaften in einem Strukturwandel, und in beiden Ländern wird nach Lösungen gesucht, die bei einer Bewältigung helfen können – in Japan angesichts der Rezession ein Problem von besonderer Dringlichkeit.

Wird der Mittelstand in Japan in der Lage sein, auf den Strukturwandel aktiv zu reagieren? Die Antwort ist, je nach Schule, unterschiedlich: Eine Schule geht davon aus, daß die Entwicklung neuer Produkte, die Erschließung neuer Märkte und die Nutzung der Chancen der internationalen Arbeitsteilung, die im Mittelstand gegenwärtig zu beobachten sind, als Hinweise auf einen Paradigmenwechsel zu verstehen sind. Der Mittelstand wird, so die These, "unternehmerischer". Als Indiz hierfür wird die steigende Bedeutung von *venture businesses* angeführt. Andere Schulen sehen die Entwicklung pessimistischer und befürchten eine "Aushöhlung" Japans. Sie verweisen auf die negativen Folgen der Globalisierung, Nachfolgeprobleme, den Rückgang der Zuliefererindustrien und die steigenden Lohndiskrepanzen zwischen großen und mittelständischen

Unternehmen. Gemeinsam ist beiden Schulen die Annahme, daß Japan an einem Wendepunkt steht und daß in diesem Zusammenhang eine veränderte Rolle von Klein- und Mittelunternehmen zu erwarten ist (vgl. Beiträge *Bosse & Storz, Horiuchi, Teraoka*).

Unser Bild der japanischen Wirtschaftsstruktur ist damit von einer Vorstellung geprägt, in der wesentliche Teile des Wirtschaftslebens bisher ausgeblendet wurden. Diese Rezeption führt zu falschen Schlußfolgerungen, indem die für Großunternehmen ermittelten Forschungsergebnisse pars pro toto für die "restlichen" (99 % !) Unternehmen geltend gemacht werden – Beiträge zur sozialen Sicherheit oder zur Globalisierung illustrieren diese Problematik sehr deutlich (*Bosse, Thränhardt*). Für den Praktiker ist der unzureichende Kenntnisstand ebenfalls unbefriedigend, da eine Kontaktaufnahme mit dem japanischen Unternehmer eine Kenntnis des Gegenübers und seiner spezifischen Rahmenbedingungen voraussetzt.

Der vorliegende Band ist hervorgegangen aus den KMU-Workshops, die seit fünf Jahren anlässlich der Jahrestagung der Vereinigung für sozialwissenschaftliche Japanforschung (VSJF) stattfinden, ergänzt um weitere Beiträge zu dabei noch nicht berücksichtigten Fragestellungen. Der Sammelband widmet sich damit einem in der Japanforschung bisher vernachlässigtem Thema. Die Herausgeber haben vor diesem Hintergrund versucht, sich insbesondere zwei Herausforderungen zu stellen: Erstens sollte, um die Vielfalt der Klein- und Mittelunternehmen und damit die zu erwartenden unterschiedlichen Entwicklungspfade angemessen skizzieren zu können, ein umfassendes Bild vom Mittelstand entwickelt werden, das sowohl den Kleinstbetrieb, wie man ihn am Fuße der Zulieferpyramide oder in den japanischen Einkaufsstraßen im Lebensmitteleinzelhandel findet, als auch den technologiestarken Mittelstand, in der Literatur bezeichnet als "*hidden champion*" oder "*venture business*", zum Gegenstand der Diskussion macht. Stellt man sich ein Kontinuum zwischen den genannten Unternehmenstypen vor, so gestalten sich Entwicklungsmuster und Rahmenbedingungen je nach Verortung unterschiedlich, wie verschiedene Beiträge zeigen. Zweitens sollte ein Dialog initiiert werden zwischen (1) den Fachwissenschaften, die sich dem Thema "Klein- und Mittelunternehmen" ohne primäre Verankerung in den Japanstudien zuwenden, (2) den Vertretern der Regionalwissenschaften und (3) renommierten japanischen Kennern der Materie, die durch eine langjährige Beschäftigung mit Spezialthemen des Mittelstandes ausgewiesen sind.

Drei große Fragenkreise sind vorgesehen – "Bezugsetzung", "funktionale Mechanismen" und "Entwicklungsperspektiven" –, die in drei gesonderten Kapiteln behandelt werden. Im einzelnen werden von den Autoren folgende Aspekte diskutiert:

Kapitel 1 (Bezugsetzung) "verortet" den japanischen Mittelstand in einem theoretischen und historischen Rahmen (*Schmidt, Teraoka*). Deutlich wird in den Beiträgen von *Elke Schmidt* und *Hiroshi Teraoka*, daß sowohl in Deutschland als auch in Japan gerade kleine Firmen als Motor des technischen Wandels und Fortschritts gesehen werden und ihnen in Schumpeters dynamischem Prozeß der kreativen Zerstörung die Rolle des innovativen Unternehmers zugeschrieben wird. Allerdings zeigt sich auch, daß diese

Interpretation des Mittelstandes eine recht neue ist – sie setzte, international betrachtet, in den 70er Jahren ein und faßte erst in den 80er Jahren Fuß. In Japan griff diese Neubewertung recht spät, dafür aber um so intensiver: Während der Mittelstand bis in die 80er Jahre als “rückständig” galt, erfuhr er in den 90er Jahren eine solche Aufwertung, daß die Existenz des traditionellen Mittelstandes darüber nahezu in Vergessenheit geriet.

Um einen Vergleich mit anderen Industriestaaten zu ermöglichen, diskutieren *Werner Pascha* und *Silke Bromann* in einem Beitrag die Frage der makroökonomischen Relevanz von KMU. Die zentrale volkswirtschaftliche Bedeutung der KMU wird dabei anhand wichtiger Parameter wie z.B. den Anteilen an Beschäftigtenzahl, Produktion oder Exporten belegt. Vertieft behandelt wird der Beschäftigungsbeitrag. Dabei wird die Rolle der KMU als Reservoir, Ventil und Puffer für Vergangenheit und Gegenwart untersucht. Angesichts der strukturell angelegten unbefriedigenden Arbeitsnachfrage im KMU-Sektor kann ein zukünftig deutlich negativer Beitrag gegenwärtig noch nicht klar belegt werden, zeichnet sich aber aufgrund von theoriegeleiteten Überlegungen ab.

Kapitel 2 (funktionale Mechanismen) widmet sich den funktionalen Mechanismen im japanischen Mittelstand. Aufgrund des begrenzten Raums haben sich die Herausgeber auf Fragen konzentriert, die wesentlich für das Verständnis des Aktionsfeldes und der Rahmenbedingungen des japanischen Mittelstandes sind: In den Beiträgen von *Friederike Bosse*, *Karl-Heinz Schmidt* und *Anna Maria Thränhardt*, in denen die institutionellen Rahmenbedingungen des japanischen Mittelstandes zu Fragen der Globalisierung, technischem Fortschritt und zur sozialen Sicherheit diskutiert werden, dürften die unterschiedlichen Entwicklungschancen zwischen großen und mittelständischen Firmen bzw. innerhalb des Mittelstandes deutlich werden. Einige Ergebnisse: *Friederike Bosse* skizziert in ihrem Beitrag die Widersprüchlichkeit der Folgen der Globalisierung für den Mittelstand: KMU sind, wie in anderen Ländern, geringer internationalisiert; eine aktive Beteiligung erfolgt nur von einem geringen Prozentsatz. Ein auch im Zusammenhang um Konvergenz und Divergenz von Interfirmenbeziehungen interessantes Ergebnis liegt in der Tatsache, daß japanische KMU bei einer Internationalisierung einheimischen Organisationsmustern folgen.

Karl-Heinz Schmidt kommt in seinem Beitrag zu dem Ergebnis, daß neue Technologien, insbesondere die Mikroelektronik, neue Wettbewerbsbedingungen für KMU schaffen, die zu einem Wandel von Unternehmensorganisation und Management führen werden. *Anna Maria Thränhardt* weist in ihrem Beitrag darauf hin, daß sich durch die weite Verbreitung betrieblicher Sozialsysteme die dualistische Lohnstruktur auf Ebene der Sozialleistungen und in unsicheren Arbeitsplatzbedingungen wiederhole. Der Strukturwandel des Arbeitsmarktes wird als weiteres Element veränderter Rahmenbedingungen in einem Beitrag von *Manuel Metzler* berücksichtigt.

Ein Beitrag von *Helmut Laumer* ist der Mittelstandspolitik gewidmet, der angesichts der in den westlichen Industrieländern stark rezipierten Industriepolitik von besonderem

Interesse ist. Laumer schildert die Entwicklung der japanischen Mittelstandspolitik seit 1948 und beschreibt ihre Ziele, Institutionen und Instrumente.

Strukturmerkmale japanischer Klein- und Mittelunternehmen werden in zweierlei Hinsicht diskutiert: erstens hinsichtlich der Einbindung des Mittelstandes in die industrielle Organisation, hier konzentriert auf die Frage von Zulieferbeziehungen (*Hemmert*), und zweitens hinsichtlich der Standortwahl und Raumordnung sowie der spezifischen Arbeitsteilung mittelständischer Unternehmen in regionalen Agglomerationen (*Yamamoto*) – zwei "typische" strukturelle Merkmale japanischer KMU werden hier eingehend beschrieben: Mittelständische Aktivitäten in Japan finden zu einem weit höheren Prozentsatz in regionalen Agglomerationen und in engen Interfirmenbeziehungen statt. *Martin Hemmert* identifiziert deutliche Unterschiede in der Struktur des industriellen Zulieferwesens zwischen Japan und Deutschland (Auslagerung von Komponentenfertigung, Interdependenz auf Ebene der Teileherstellung, Existenz mehrstufiger Zuliefererketten), die sich jedoch seit den 80er Jahren zurückbildeten, so daß er eine allmähliche Konvergenz der industriellen Struktur in beiden hochentwickelten Industriestaaten erwartet. *Kenji Yamamoto* diskutiert die Frage nach einem Wandel von Unternehmensstrukturen ebenfalls, wobei er allerdings, basierend auf einer Fallstudie im Suwa-Okaya-Distrikt, die Schwierigkeiten der Reorganisation bestehender Zuliefer-Abnehmerbeziehungen akzentuiert.

Ein gesonderter Beitrag ist dem Thema Management, fokussiert auf Fragen des Personalwesens, gewidmet. In diesem Beitrag werden (neben der Skizzierung veränderter Rahmenbedingungen) Qualifizierungsprogramme, -instrumente und -absichten im Kontrast zu Großunternehmen beleuchtet (*Metzler*). *Manuel Metzler* bezeichnet das Personalmanagement in japanischen KMU als "Problemkind". Die Problematik nicht ausreichender Qualifikationen scheint sich gegenwärtig noch zu verschärfen, obwohl angesichts von Absatzproblemen auf dem einheimischen Markt und Produktionsverlagerungen nach Asien eine planmäßige, nicht ad-hoc durchgeführte Personalplanung als erforderlich anzusehen ist.

Mit den rechtlichen Rahmenbedingungen bezüglich der Wahl der Rechtsform und Besteuerung befaßt sich der Beitrag von *Olaf Kliesow* und *Hans-Peter Musahl*. Von vielen KMU wird die Rechtsform der AG gewählt, obwohl diese eher auf größere Unternehmen zugeschnitten ist. Auch im Steuerrecht finden sich Anpassungen an die Situation der KMU. Des weiteren betrachten *Kliesow* und *Musahl* in ihrem Beitrag neue Regelungen zum *venture capital*.

Da sich die Publikation auch als ein Versuch versteht, mit der Praxis in Kontakt zu treten, widmet sich der Beitrag von *Jörg Raupach-Sumiya* mit dem Maschinenbau einer international erfolgreichen Branche, in der Kooperationspartner für den deutschen Mittelstand zu erwarten sind. *Raupach-Sumiya* identifiziert für diesen Sektor, daß – im Unterschied zu Branchen wie dem durch ausgeprägte Zulieferstrukturen und ein Angebotsoligopol geprägten Automobilbau – mittelgroße Unternehmen (*chûken kigyô*) mit einem hohen Grad an unternehmerischer und technologischer Eigenständigkeit die

Landschaft bestimmen. Sie sind überwiegend nicht in *keiretsu*-Strukturen eingebettet und ähneln in ihrer Struktur dem deutschen Maschinenbau.

Deutlich dürfte durch die Beiträge werden, daß es “den” Mittelstand in Japan nicht gibt: Die Spielräume des Unternehmers und seine Handlungsmöglichkeiten unterscheiden sich in Zeit und Raum sowie hinsichtlich der verfolgten Unternehmensstrategie – ein Aspekt, auf den im übrigen auch im Rahmen der japanischen Mittelstandsförderung Gewicht gelegt wird. Die Gestaltungsmöglichkeiten japanischer Unternehmer sind damit sehr differenziert zu betrachten, gleichwohl zeigen sich – darauf gehen einzelne Beiträge im folgenden Kapitel 3 ein – gerade für einige Unternehmenssegmente im Mittelstand, wie z.B. *venture business* oder Formen neuer Selbständigkeit, neue Aktionspotentiale und Verhaltensoptionen.

Kapitel 3 versucht, den in den vorangegangenen Kapiteln gestellten Fragen nachzugehen und die Entwicklungsperspektiven des Mittelstandes in Japan aufzuzeigen: Welche Entwicklungsmuster sind für den japanischen Mittelstand, und damit auch für die industrielle Organisation insgesamt, zu erwarten? Wird es zu einer – wie auch immer definierten – “Netzwerkstruktur” und damit zu einer Konvergenz japanischer und deutscher Muster im Mittelstand kommen? Wie ist die zukünftige Rolle des japanischen Staates zu sehen? Welche Rolle wird die Dynamik der internationalen Arbeitsteilung in diesem Prozeß der Neudefinition spielen? Wie werden sich künftige Handlungsspielräume ausgestalten?

Friederike Bosse und *Cornelia Storz* zeichnen in ihrem Beitrag eine in der hiesigen Diskussion kaum berücksichtigte, gleichwohl als dramatisch zu bezeichnende Wandlungstendenz im Mittelstand nach: Das “Aussterben” insbesondere kleinerer Unternehmen durch fehlende Nachfolger. Das offensichtlich geringe Interesse der Mittelstandspolitik an dieser Frage wird als übereinstimmend mit der bisherigen Leitlinie der japanischen Industriepolitik (*sunrise- vs. sunset-industries*) gesehen. Studien erhärten die Vermutung, daß der überwiegende Teil der Unternehmen ohne Nachfolger weniger wettbewerbsfähige Unternehmen sind: Positiv formuliert, impliziert dies die Chance einer Produktivitätssteigerung im Mittelstand, die heute bis um 70% niedriger im Vergleich zu Großunternehmen liegt. *Tomoyo Kazumi* weist auf einen gegenläufigen Trend hin: Die zunehmende Gründung von “*Small Home Offices*” (SOHO), die Gründern Chancen zur Individualisierung und Verwirklichung eigener Lebensziele bietet. Zwar sind ähnlich wie in Deutschland (“neue Selbständigkeit”) Probleme in der sozialen Absicherung und zu befürchtenden sozialen Isolation zu sehen; insgesamt aber überwiegt eine deutlich positive Einschätzung: Gründer gingen diese Probleme aktiv an, indem sie sich z.B. zu Unternehmernetzwerken zusammenschlossen. *Cornelia Storz* und *Siegfried Frick* zeigen in einem weiteren Beitrag das Instrument des “*sponsored spin-off*” auf, eine aktive Gründungsförderung durch den mittelständischen Arbeitgeber in Japan – ein Modell, das möglicherweise auch in Deutschland – erinnert sei an Initiativen wie BAND (Business Angels Netzwerk Deutschland) und UHU (Unternehmer helfen Unternehmern) – umzusetzen ist.

Robert Horres beleuchtet künftige Entwicklungsperspektiven für KMU, indem er die F&E-Tätigkeit mittelständischer Unternehmen analysiert: Ergebnis seiner Analyse ist, daß Strukturveränderungen zu erwarten sind: Wissensintensive KMU vertiefen ihre Forschungsstruktur zunehmend und engagieren sich sowohl im F&E- als auch im Design-Bereich. Gleichzeitig erwartet *Horres* eine hierdurch bedingte Fortsetzung und Intensivierung des "Dualismus" auf einer neuen Ebene, nämlich des Innovationspotentials: Die duale Struktur zwischen hochkompetitiven KMU und "traditionellen" KMU vertiefe sich.

Mit den Perspektiven für *venture businesses* befaßt sich *Toshihiro Horiuchi*. Er untersucht in seinem Beitrag, ob die Rahmenbedingungen für ein gutes *venture-business*-Klima erfüllt sind und kommt dabei zu dem Ergebnis, daß in den Bereichen Anreize für Unternehmertum und Finanzierung noch Defizite bestehen. Förderungsaktivitäten von staatlicher Seite können diesen Defiziten nur teilweise beikommen. Von Seiten der Unternehmen werden Gemeinschaftsprojekte (*joint businesses*) als Handlungsoption genutzt.

Abschließende Antworten sind nach einer Lektüre des Buches nicht zu erwarten. Zum einen mußten aufgrund des begrenzten Platzes wichtige Fragen ausgespart bleiben. Zum anderen wird aber auch deutlich, daß Wandel unterschiedlich interpretiert werden kann. Deutlich wird, daß der Ausgangspunkt des japanischen Mittelstandes – eine hohe Beschäftigungswirkung und ein hoher Anteil am Gesamtbestand der Unternehmen – ein "besonderer" ist, da im Unterschied zu anderen OECD-Ländern wie Großbritannien der Mittelstand immer und unverändert eine sehr hohe Rolle gespielt hat. Erst durch den zunehmenden internationalen Wettbewerb, die Nachfolgeproblematik und das damit einhergehende "Aussterben" besonders kleinerer Unternehmen, verstärkt durch die gegenwärtige Rezession, nähern sich Unternehmensgrößenstruktur und die vom Mittelstand verfolgten Unternehmensstrategien allmählich dem westlichen Muster an.

Der japanische Mittelstand befindet sich in einer entscheidenden Phase der Transformation – einer Transformation, die innerhalb des Mittelstandes stattfindet, und innerhalb derer weniger wettbewerbsfähige Unternehmen aus dem Markt ausscheiden. Dies wird für das Beziehungsgefüge zwischen den Firmen, für das "japantypische Management", schließlich für Innovation und Beschäftigung erhebliche Auswirkungen haben. Diesem Umgestaltungsprozeß wird durch die Publikation "Klein- und Mittelunternehmen in Japan" Rechnung getragen.

Literaturverzeichnis

- BALLON, R.J. (1989): *The Subcontracting System: Challenge to Foreign Firms*, Tokyo 1989 (Sophia University, Institute of Comparative Culture, Business Series, Bulletin Nr. 127).
- BÖTTCHER, S. (1961): *Lebensverhältnisse in der japanischen Kleinindustrie: Zwischen Bauernhof und Großindustrie*, Frankfurt/M. 1961.
- FRIEDMAN, D. (1988): *The Misunderstood Miracle – Industrial Development and political change in Japan*, Ithaca, London 1988 (Cornell Studies in Political Economy).
- GOTO, Y. (1984): *Die Strukturwandlung des Zulieferersystems in Japan*, in: Albach, H. & Th. Held (Hg.): *Betriebswirtschaftslehre mittelständischer Unternehmen – Wissenschaftliche Tagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V.*, Stuttgart 1984, S. 208-229.
- HAX, K. (1961): *Japan. Wirtschaftsmacht des Fernen Ostens*, Köln/Opladen 1961.
- HEMMERT, M. (1994): *Die Struktur und Organisation der Industrie*, in: Deutsches Institut für Japanstudien (Hg.): *Die japanische Wirtschaft heute. Ein Überblick*, Tokyo 1994, S. 73-90 (Philipp-Franz-von-Siebold-Stiftung, Miscellanea Nr. 10).
- JUNG, H. & H. DOLLES (1990): *Subcontracting in Japan*, Nürnberg 1990 (Lehrstuhl für allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensführung der Universität Erlangen-Nürnberg, Diskussionsbeiträge, Heft 58).
- KOOIJ, E.H. van (1991): *Japanese subcontracting at a crossroads*, in: *Small Business Economics*, 3, S. 145-154.
- LOVEMAN, G. & W. SENGENBERGER (1990): *Introduction: Economic and social reorganisation in the small and medium-sized enterprise sector*, in: Sengenberger, W., G. Loveman & M. Piore (Hg.): *The reemergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialized countries*, Genf 1990, S. 1-61.
- PASCHA, W. & C. STORZ (Hg.): *Klein- und Mittelunternehmen in Japan und Deutschland*, Dokumentation des 2. Workshops, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft No. 33/1996.
- PASCHA, W. & C. STORZ (Hg.): *Klein- und Mittelunternehmen in Japan und Deutschland III – Themenschwerpunkt Innovation –*, Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaften No. 6/1997.
- PASCHA, W. & C. STORZ (Hg.): *Workshop Klein- und Mittelunternehmen in Japan IV – Themenschwerpunkt Netzwerke –*, Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaften No. 18/1998.
- PASCHA, W. (Hg.): *Klein- und Mittelunternehmen in Japan – Dokumentation eines Workshops*, Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaften No 6/1995.
- PATRICK, H.T. & Th. P. ROHLEN (1987): *Small-Scale Family Enterprises*, in: Yamamura, K. & Y. Yasukichi (Hg.): *The Political Economy of Japan. The Domestic Transformation (Vol. 1)*, Stanford, California 1987, S. 331-385.
- STORZ, C. (1997): *Der mittelständische Unternehmer in Japan*, Baden-Baden 1997.
- WALDENBERGER, F. (1993): *Ökonomische Analyse einiger Merkmale der japanischen Industriorganisation*, in: *Japanstudien, Jahrbuch des Deutschen Institutes für Japanstudien der Philipp-Franz-von-Siebold-Stiftung*, 5, S. 133-169.
- WHITTAKER, D.H. (1997): *Small firms in the Japanese economy*, Cambridge 1997.
- YOKOKURA, T. (1988): *Small and medium enterprises in Japan*, in: Komiya, R., M. Okuno & K. Suzumura (Hg.): *Industrial Policy of Japan*, Tokyo, San Diego u.a. 1988, S. 513-553.